

Bab I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

E-Commerce saat ini menjadi salah satu bentuk perdagangan yang semakin berkembang dan populer di tengah masyarakat. Konsumen semakin nyaman dan mudah dalam berbelanja secara online karena dapat dilakukan kapan saja dan di mana saja tanpa harus keluar rumah. Salah satu produk yang dapat dipasarkan melalui e-commerce adalah minuman jahe merah alami yang semakin diminati oleh masyarakat karena khasiatnya yang bermanfaat bagi kesehatan.

Namun, untuk memasarkan produk melalui e-commerce, diperlukan tampilan website yang menarik, mudah digunakan, dan memudahkan pengguna dalam melakukan transaksi. Oleh karena itu, diperlukan metode yang tepat dalam merancang tampilan website e-commerce yang user-friendly. Salah satu metode yang dapat digunakan adalah Design Thinking yang berfokus pada pengguna (user-centered) dan menekankan pada kreativitas dan inovasi dalam merancang produk.

Selain itu, dalam merancang tampilan website e-commerce, perlu juga dilakukan pengujian terhadap prototipe website tersebut untuk mengetahui sejauh mana kesesuaian dengan kebutuhan dan kepuasan pengguna. Pengujian prototipe website dapat dilakukan dengan menggunakan metode ISO 9241-11 yang mempertimbangkan tiga aspek penilaian yaitu efektivitas, efisiensi, dan kepuasan.

Dalam konteks tersebut, penulis memilih untuk mengimplementasikan e-commerce untuk produk minuman jahe merah alami dengan metode Design Thinking dan Prototype untuk merancang dan menguji tampilan website e-commerce yang user-friendly dan memudahkan pengguna dalam melakukan transaksi. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan minat konsumen dalam membeli produk dan mempermudah proses transaksi bagi konsumen maupun produsen.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana mengimplementasikan metode Design Thinking dan Prototype pada pembuatan E-Commerce jahe merah alami?
2. Bagaimana meningkatkan kualitas E-Commerce jahe merah alami secara online agar memberikan pengalaman belanja yang lebih baik dan memuaskan bagi pengguna?

3. Bagaimana meningkatkan jumlah penjualan jahe merah alami secara signifikan melalui E-Commerce ?
4. Bagaimana pemanfaatan potensi pasar online untuk penjualan jahe merah alami yang masih belum optimal?
5. Bagaimana cara membuat E-Commerce jahe merah alami yang efektif dan efisien?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengimplementasikan metode Design Thinking dan Prototype dalam pembuatan E-Commerce jahe merah alami dengan tujuan untuk meningkatkan pengalaman pengguna dan meningkatkan penjualan produk.
2. Untuk meningkatkan kualitas E-Commerce jahe merah alami secara online dengan cara mengidentifikasi masalah-masalah yang ada pada website saat ini dan memberikan solusi yang tepat untuk meningkatkan pengalaman belanja yang lebih baik dan memuaskan bagi pengguna.
3. Untuk meningkatkan jumlah penjualan jahe merah alami secara signifikan melalui E-Commerce dengan cara menemukan faktor-faktor penghambat penjualan dan memberikan solusi yang tepat untuk mengatasi masalah tersebut.
4. Untuk memanfaatkan potensi pasar online yang masih belum optimal dalam penjualan jahe merah alami dengan cara mengidentifikasi peluang-peluang pasar yang ada dan memberikan solusi yang tepat untuk memaksimalkan potensi pasar tersebut.
5. Untuk membuat E-Commerce jahe merah alami yang efektif dan efisien dengan cara mengidentifikasi kebutuhan pengguna dan memberikan solusi yang tepat untuk memenuhi kebutuhan tersebut serta meningkatkan omset penjualan jahe merah

1.4 Manfaat Penelitian

1. Dengan mengimplementasikan metode Design Thinking dan Prototype dalam pembuatan E-Commerce jahe merah alami, penelitian ini dapat membantu meningkatkan pengalaman pengguna dan meningkatkan penjualan produk, sehingga dapat memberikan manfaat bagi bisnis untuk meningkatkan keuntungan.
2. Dengan mengidentifikasi masalah-masalah yang ada pada website saat ini dan memberikan solusi yang tepat untuk meningkatkan pengalaman belanja yang lebih baik dan memuaskan bagi pengguna, penelitian ini dapat membantu meningkatkan kualitas E-Commerce jahe merah alami secara online, sehingga dapat memberikan manfaat bagi bisnis untuk meningkatkan reputasi dan kepercayaan pelanggan.

3. Dengan menemukan faktor-faktor penghambat penjualan dan memberikan solusi yang tepat untuk mengatasi masalah tersebut, penelitian ini dapat membantu meningkatkan jumlah penjualan jahe merah alami secara signifikan melalui E-Commerce, sehingga dapat memberikan manfaat bagi bisnis untuk meningkatkan pendapatan dan pertumbuhan bisnis.
4. Dengan mengidentifikasi peluang-peluang pasar yang ada dan memberikan solusi yang tepat untuk memaksimalkan potensi pasar tersebut, penelitian ini dapat membantu memanfaatkan potensi pasar online yang masih belum optimal dalam penjualan jahe merah alami, sehingga dapat memberikan manfaat bagi bisnis untuk meningkatkan pangsa pasar dan pertumbuhan bisnis.
5. Dengan memenuhi kebutuhan pengguna dan meningkatkan omset penjualan jahe merah, penelitian ini dapat membantu membuat E-Commerce jahe merah alami yang efektif dan efisien, sehingga dapat memberikan manfaat bagi bisnis untuk meningkatkan keuntungan dan memperkuat posisi bisnis dalam pasar.

