

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Pasar bisnis internasional termasuk Indonesia sangat diuntungkan dengan adanya kemajuan teknologi, tidak sedikit orang yang memanfaatkan kemajuan teknologi yang ada di era digital ini. Manfaat dari dunia internet ini makin terasa untuk pengguna yang tidak bisa terlepas dari internet. Seperti halnya bahwa internet sangat membantu kita dalam mencari informasi, menjalin komunikasi dengan teman dan keluarga, dan berbisnis online yang semakin melambung. Transaksi bisnis melalui internet terutama menggunakan media social, merupakan suatu fenomena bisnis baru. Munculnya berbagai macam media social telah memberikan banyak perubahan tersendiri bagi transaksi bisnis perdagangan online. Salah satunya yaitu sebagai sarana untuk memperkenalkan produk barang dan jasa. Seperti yang kita ketahui banyak sekali iklan-iklan yang muncul ketika kita membuka internet. Banyak faktor yang dapat mempengaruhi tingkat penjualan dalam berbisnis.

Digital marketing menurut Caffey (2009) sebagaimana dikutip dari bitlabs.id yaitu kegiatan untuk mencapai tujuan pemasaran dengan bantuan teknologi digital. *Digital marketing* adalah satu diantara faktor lain yang mempengaruhi tingkat penjualan. *Digital marketing* merupakan salah satu media pemasaran yang saat ini sedang aktif digunakan oleh masyarakat umum untuk mendukung berbagai kegiatan. Orang-orang mulai meninggalkan pemasaran tradisional dan beralih ke pemasaran modern, atau lebih dikenal sebagai pemasaran digital. Dengan *digital marketing* baik

penjual maupun pembeli dapat melakukan interaksi baik komunikasi maupun transaksi setiap saat dan bisa mengglobal bahkan mendunia.

Belanja online merupakan aktivitas belanja barang maupun jasa melalui media sosial internet (Wikipedia). Belanja melalui media internet seorang konsumen dapat melihat terlebih dahulu produk yang akan mereka beli yang dilihat dari promosi *online* yang digunakan oleh penjual. Sejak adanya internet para pedagang sekarang lebih banyak memanfaatkan internet sebagai ladang untuk mereka berbisnis terutama dalam mempromosikan dan memasarkan produk yang dimilikinya. Dengan adanya belanja *online*, penjual dan pembeli dapat melakukan transaksi langsung melalui *online* tanpa harus bertemu. Hal ini, menjadikan transaksi yang dilakukan lebih cepat dan mudah, konsumen hanya tinggal menekan tombol atau fitur *online shop* maka sudah bisa memilih produk dan berbelanja sesuai dengan kebutuhannya.

Selain *digital marketing* penetapan harga juga merupakan factor yang dapat berpengaruh terhadap tingkat penjualan. Harga merupakan nilai yang dikeluarkan oleh pembeli untuk memperoleh barang dan jasa yang mereka inginkan. Sebelum melakukan penetapan harga pelaku usaha seperti pelaku UMKM harus terlebih dahulu mempunyai tujuan yang jelas dari penetapan harga itu sendiri, apabila sudah jelas tujuannya selanjutnya melakukan penetapan harga. Dalam hal ini pelaku UMKM juga sudah melakukan penetapan harga yang baik, terbukti setelah peneliti melakukan pra survei terhadap 5 pelaku UMKM yang berada di Kecamatan Dayeuhluhur. Karena harga sangat mempengaruhi konsumen dalam memutuskan

pembelian. Maka dari itu pelaku usaha perlu melakukan penetapan harga dengan baik dan tepat supaya konsumen banyak tertarik sehingga bisnis yang di jalani mendapatkan keuntungan.

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan suatu usaha atau bisnis jual beli yang dipegang oleh badan usaha atau individu dan mengacu kepada usaha produktif yang sudah ditetapkan oleh UU No.20 tahun 2008. UMKM juga merupakan dasar economic kerakyatan yang dapat melindungi kestabilan maupun ketahanan ekonomi nasional. Pola pemikiran terbuka serta kreasi dan inovasi yang kreatif dari pelaku UMKM menjadi kunci utama dalam pertumbuhan UMKM sekarang ini.

Tantangan UMKM yang merupakan ujung tombak dari perekonomian Negara yang disebabkan oleh arus globalisasi seperti perkembangan IPTEK yang pesat serta dengan adanya kasus pandemic covid-19 yang menimpa negara di dunia khususnya Indonesia, maka diperlukan terobosan dalam bidang digitalisasi marketing untuk menjangkau pasar yang luas serta mempertahankan keberlangsungan roda perekonomian negara. Cara memanfaatkan teknologi informasi tersebut yaitu dengan mempromosikan produk atau jasanya di internet seperti website, toko-toko online, instagram dan berbagai media social lainnya.

Pelaku bisnis misalnya seperti UMKM mendapatkan banyak kesempatan baik untuk mengembangkan bisnisnya menjadi lebih banyak dikenal masyarakat luas. Pemanfaatan digital marketing yang membuat mereka dapat mempromosikan produk dan jasanya kepada masyarakat global. Dalam menjalankan usahanya agar menjadi

lebih besar dan banyak dikenal orang, pelaku usaha besar maupun kecil banyak memanfaatkan teknologi modern ini. Terlepas dari kelebihan *digital marketing* tersebut, fasilitas *digital marketing* tersebut belum sepenuhnya dipahami oleh para pekaku UMKM khususnya pelaku UMKM di Kecamatan Dayeuhluhur. Hal ini terbukti setelah peneliti melakukan pra survei terhadap 5 pelaku UMKM di Kecamatan Dayeuhluhur bahwa mereka belum sepenuhnya memahami fasilitas *digital marketing*.

Secara keseluruhan, produksi pangan, sandang, pertanian, otomotif, dan transportasi sangat mendominasi UMKM di Kecamatan Dayeuhluhur. Dari penelitian yang dilakukan sebelumnya, produk pertanian yang dihasilkan seperti padi, cabe merah dan rempah-rempahan yang sangat menonjol di Kecamatan tersebut. Selain dari hasil pertanian yang berkualitas baik, Kecamatan Dayeuhluhur juga kaya akan produk pangan seperti gula aren yang bermanfaat, dan banyak sejumlah tempat di pinggir jalan sekitar Kecamatan Dayeuhluhur yang menjual menu lokal yang dapat kita nikmati.

Pemerintah dan sejumlah pengusaha di Kecamatan Dayeuhluhur telah membentuk suatu wadah yang disebut Sinergitas bagi pelaku UMKM di Kecamatan Dayeuhluhur. Pembentukan suatu wadah sinergitas ini diharapkan dapat memberikan bimbingan yang komprehensif seperti pelatihan, pengembangan, dan pemasaran melalui koneksi yang ada dengan pemerintah Kecamatan Dayeuhluhur serta

pemasaran digital melalui Plaza Dayeuhluhur yang dibuat untuk membantu UMKM di Kecamatan Dayeuhluhur untuk memasarkan hasil produksinya di seluruh negeri.

B. Identifikasi Masalah

Dari latar belakang penelitian di atas, identifikasi masalah penelitian ini yaitu:

1. Fasilitas *digital marketing* belum sepenuhnya dipahami oleh para pekaku UMKM khususnya pelaku UMKM di Kecamatan Dayeuhluhur.
2. Masyarakat cenderung mempertimbangkan harga dalam menentukan pembelian maka perlu melakukan penetapan harga yang sesuai.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalah dari penelitian ini yaitu :

1. Apakah *digital marketing* berpengaruh terhadap penjualan pada UMKM di Kecamatan Dayeuhluhur ?
2. Apakah penetapan harga berpengaruh terhadap penjualan pada UMKM di Kecamatan Dayeuhluhur ?
3. Seberapa besar penggunaan *digital marketing* dan penetapan harga berpengaruh terhadap penjualan pada UMKM di Kecamatan Dayeuhluhur ?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah di uraikan di atas, maka tujuan dari penelitian ini yaitu :

1. Mengetahui apakah ada pengaruh *digital marketing* terhadap penjualan pada UMKM di Kecamatan Dayeuhluhur
2. Mengetahui apakah ada pengaruh penetapan harga terhadap penjualan pada UMKM di Kecamatan Dayeuhluhur
3. Mengetahui seberapa besar pengaruh *digital marketing* dan penetapan harga terhadap penjualan pada UMKM di Kecamatan Dayeuhluhur

E. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan baik bagi penulis maupun pembaca, mengenai Pengaruh *Digital Marketing* Terhadap Penjualan Pada Pelaku UMKM.

2. Manfaat Praktis

- a. Penulis

Penelitian ini dapat bermanfaat bagi penulis dalam penerapan pengetahuan yang di dapatkan penulis mengenai pengaruh *digital marketing* dan penetapan harga produk terhadap tingkat penjualan.

- b. Pelaku UMKM

Penelitian ini dapat menjadi tambahan pengetahuan bagi pelaku UMKM di Kecamatan Dayeuhluhur mengenai pengaruh *digital marketing* dan penetapan harga produk terhadap tingkat penjualan.

c. Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan wawasan serta menjadi referensi peneelitan kepada pembaca.

