



### **Hak cipta dan penggunaan kembali:**

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk mengubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

### **Copyright and reuse:**

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Pada zaman sekarang, telah dikembangkan suatu pendekatan pemasaran yang melibatkan interaksi *online* dan *offline* antara perusahaan dan pelanggan yang disebut dengan *Marketing 4.0*. Berdasarkan pemaparan dari *The Marketing Journal* (2018), *Marketing 4.0* juga menyeimbangkan *machine to machine* (M2M) dengan *Human to Human* (H2H). Hal ini didukung dengan perangkat yang pada umumnya telah terhubung dengan *artificial intelligence* dan *IoT (Internet of Things)*, sehingga menghasilkan produktivitas *marketing* lebih besar dan keduanya harus berjalan seiring dengan konektivitas *human to human* untuk memperkuat *customer engagement*. *Marketing 4.0* ini dapat membantu *marketer* beralih dari tradisional ke digital dan dapat diterapkan untuk *brand* atau penjualan produk.

Dalam program “Making Indonesia 4.0” dari pemerintahan Presiden Jokowi, telah ditetapkan lima sektor yang akan menghasilkan produk *national brand* (produk yang mendunia). Salah satu sektornya adalah TPT dan alas kaki. Beberapa contoh *brand* dari sektor tersebut yang telah berhasil dijual sampai ke pasar Internasional adalah The Executive, Lea Jeans, dan Eiger (Subagyo, 2020). Tetapi selain *brand* tersebut, masih ada banyak *brand* lokal yang berpotensi untuk memasuki pasar Internasional, salah satunya adalah *brand* sepatu *boots* Renav Goods Company atau disebut juga Renav Goods Company.

Renav Goods Company adalah bisnis sepatu *boots* milik Naviri Ray ini telah diminati oleh pasar Internasional. Produk sepatu *boots* dari Renav Goods Company memiliki kualitas yang bagus. Hal tersebut dapat dilihat dari teknik konstruksi *goodyear*, bahan kulit premium, serta sol yang kuat (Cahya, 2019). Renav Goods Company, tidak memiliki toko fisik tetapi melakukan transaksi penjualannya secara *online* melalui *Instagram* serta *platform e-commerce* seperti Tokopedia. Media utama yang digunakan Renav Goods Company adalah *Instagram*. Tetapi walaupun

teknik pemasaran sudah dilakukan secara online, tetapi proses transaksi masih dilakukan secara tradisional dengan *chat / Direct Message (DM)* dan melakukan pembayaran melalui *paypal* secara terpisah. Sebelum membuat pesanan, *customer* harus melihat contoh bahan kulit pada *highlight* Instagram dan hanya bisa melihat contoh spesifikasi sepatu dari foto hasil sepatu yang telah di-*post* pada Instagram. Kemudian, pelanggan juga tidak dapat mengawasi proses pemesanan / *tracking order* dan hanya menunggu kabar dari pihak Renav Goods Company. Sistem pemesanan ini dapat membuat *customer* yang kurang mengerti tentang sepatu *boots* menjadi kesulitan dan proses pemesanan menjadi memakan banyak waktu serta berpotensi membuat *customer* beralih ke *brand* lain yang dapat memberikan proses pemesanan secara lebih mudah. Berdasarkan artikel dari *stitchdown.com* (2021), diketahui bahwa produk dari Renav Goods Company memiliki beberapa rata-rata harga sekitar \$235+ untuk kulit lokal, \$395+ untuk kulit impor, \$400 untuk kulit berjenis *horsebutt*, \$700 untuk kulit *shell cordovan*, dan \$1150+ untuk kulit *exotics*.

Berdasarkan data dari *Statista.com* (2021), dinyatakan bahwa pada kuartal pertama tahun 2021, sekitar 83% *luxury shoppers* di Amerika Serikat menggunakan komputer atau laptop untuk pembelian merek atau layanan *luxury* secara online. Oleh sebab itu, akan dibuat perancangan media transaksi dalam bentuk *online commerce platform* sebagai media transaksi dan pemesanan produk Renav Goods Company agar proses pemesanan sepatu *customize* dapat menjadi lebih mudah. Dengan media ini, kredibilitas bisnis dapat meningkat, biaya menjadi lebih hemat, dapat terhubung dengan pelanggan secara langsung, mudah untuk diakses, dapat memperluas target pasar dari nasional sampai internasional, dan dapat memberikan informasi yang lebih lengkap (Guntoro, 2020).

## 1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah

Bagaimana perancangan *platform* digital yang dapat mempermudah proses pemesanan sepatu secara *customize*?

### 1.3 Batasan Masalah

Ruang lingkup batasan masalah pada pembahasan ini dibatasi, sebagai berikut:

- Perancangan *website ecommerce* Renav Goods Company akan dibatasi dengan target utama, yaitu Orang dewasa usia 30-35 Tahun.
- Perancangan *Website* Renav Goods Company ini juga dibatasi hanya mencakup pembuatan visual (*UI*), interaksi (*UX*), dan penyampaian informasi tentang Renav Goods Company.

#### 1.3.1 Demografis

Usia : 30-35 Tahun (Kelompok umur didasarkan pada target *customer* Renav Goods Company)

Jenis kelamin : Perempuan & Laki-laki.

SES : A

SES A kisaran pendapatan Rp7.000.000,00- Rp11.000.000,00, kelompok ini mengedepankan nilai dibandingkan harga (Kusumawardhani, 2017). disesuaikan dengan pendapatan target *customer* dan harga produk dari Renav Goods Company.

#### 1.3.2 Geografis

Primer : Amerika.

Sekunder : Indonesia.

Customer utama dari Renav Goods Company adalah Amerika (90%).

#### 1.3.3 Psikografis

Individu yang menyukai sepatu *boots*, menyukai sepatu *customize*, menyukai sepatu berbahan kulit, melek teknologi, dan suka berbelanja secara online.

#### 1.4 Tujuan Tugas Akhir

Dapat merancang *platform* digital yang dapat mempermudah proses pemesanan sepatu secara *customize*.

#### 1.5 Manfaat Tugas Akhir

Manfaat dibagi menjadi tiga bagian sebagai berikut:

1. Bagi penulis

Manfaat yang didapat oleh penulis melalui Tugas Akhir ini adalah dapat lebih mengenal berbagai macam jenis *digital marketing*, serta menambah wawasan mengenai teknis dan sistem perancangan *website*.

2. Bagi orang lain

Manfaat yang didapat oleh orang lain, khususnya *brand* Renav Goods Company adalah agar dapat memberikan informasi yang lebih lengkap mengenai *brand* Renav Goods Company dan produk-produknya kepada calon *customer* luar negeri maupun dalam negeri. Selain itu, mendukung usaha local untuk bersaing di pasar internasional.

3. Bagi universitas

Manfaat yang didapat oleh universitas sebagai referensi, khususnya bagi mahasiswa/i fakultas Seni dan Desain, yang berminat untuk membuat *website* serupa.

U M M N  
U N I V E R S I T A S  
M U L T I M E D I A  
N U S A N T A R A