

BAB I

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Saat ini Indonesia dan negara-negara lainnya di dunia sedang dilanda pandemi covid-19 yang disebabkan oleh virus corona. Virus ini terdeteksi muncul pertama kali di Wuhan China pada bulan Desember 2019 yang menyerang saluran pernafasan dan menyebabkan demam tinggi, batuk, flu, sesak nafas serta nyeri tenggorokan bahkan bagi orang yang memiliki penyakit penyerta (komorbid) dapat mengakibatkan kematian. Virus covid-19 ditularkan dari penderita melalui *droplet* (air liur yang dikeluarkan melalui bersin maupun batuk) jarak dekat atau sentuhan fisik, bahkan benda yang pernah disentuh oleh penderita covid-19 dapat menjadi salah satu media penularan.

Untuk meminimalisir penyebaran virus ini, standar protokol kesehatan yang harus dipatuhi yaitu menggunakan masker, menjaga jarak, sering mencuci tangan dan menghindari kerumunan. Dampak dari penyebaran virus corona ini membuat seluruh aktivitas harus dikerjakan dari rumah (*Work From Home*), baik sekolah, kuliah, bekerja, ataupun aktivitas yang lainnya.

Smartphone pada saat pandemi ini peranannya di perlukan karena tersedianya berbagai fitur sosial media yang mudah diakses, tentunya semakin mempermudah kita dalam berkomunikasi dan tetap terhubung dengan orang lain.

Hal ini jelas menarik keinginan para pelaku bisnis untuk mencari celah atau peluang usaha dengan mengambil keuntungan yang didapat dari penggunaan *smartphone* ini. Dengan memanfaatkan *smartphone* yang kita gunakan dalam keseharian, kita dapat mencoba suatu bentuk usaha yang dapat ditawarkan kepada calon konsumen termasuk dalam interaksi jual belinya. Saat ini ada tren yang sedang mengemuka di Indonesia, yakni toko *online*, atau sering disebut *online shop*.

Online shop adalah proses transaksi barang atau produk melalui *internet* dimana antara penjual dan pembeli tidak langsung bertemu atau melakukan kontak secara fisik, barang atau produk yang diperjualbelikan ditawarkan melalui *display* gambar atau video yang ada diberbagai *marketplace*.

Online Shop mudah untuk dioperasikan, cukup dengan memajang foto barang atau produk yang akan dijual serta tersedianya akses internet. Tujuan dari pembuatan *online shop* ini adalah untuk mempermudah kegiatan berbelanja.

Di Majalaya Kabupaten Bandung terdapat salah satu penggiat usaha *online shop*, yaitu Lutfi Latif dia berperan sebagai penjual celana *tactical*, celana *tactical* merupakan salah satu celana yang banyak digunakan pada saat beraktivitas di luar ruangan, celana ini berbahan ripstop yang tebal sehingga nyaman pada saat digunakan di luar ruangan, memiliki kantong di beberapa bagian sehingga dapat membantu menyimpan barang.

Kain jenis *ripstop* memiliki kelebihan yaitu dapat menahan air agar tidak mudah diserap, sehingga sangat cocok untuk celana *tactical* yang digunakan di

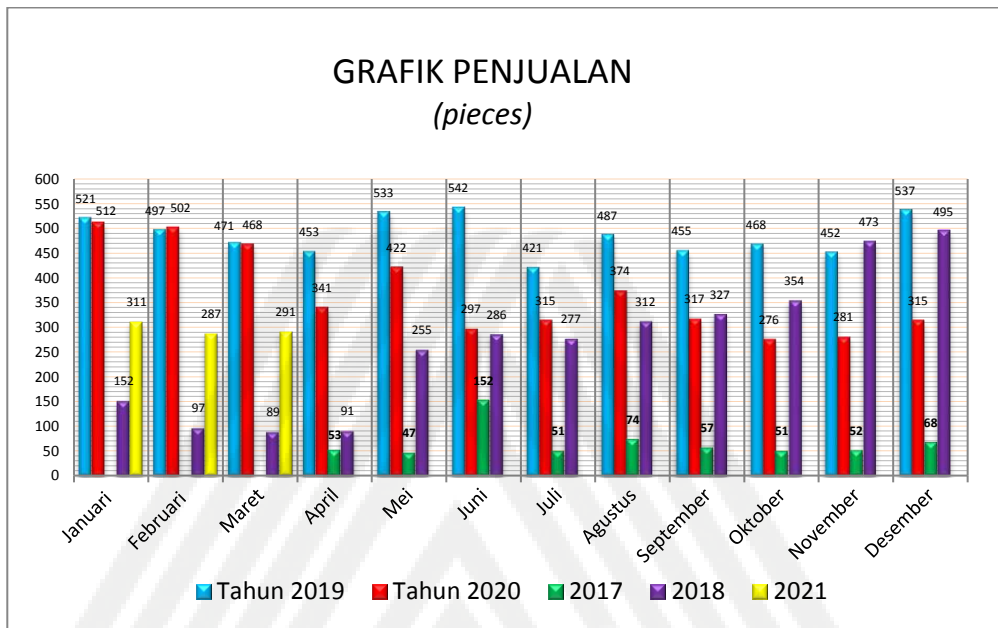
luar ruangan. Dengan memiliki kelebihan yang begitu banyak, menjadikan celana *tactical* ini digemari oleh kebanyakan orang yang beraktivitas di luar ruangan, sehingga menjadikan salah satu acuan bisnis yang menguntungkan bagi penjual.

Tabel 1.1

Daftar penjualan *online* celana *tactical* pada tahun 2017 – 2021

Bulan	Tahun Penjualan (pieces)				
	2017	2018	2019	2020	2021
Januari	-	152	521	512	311
Februari	-	97	497	502	287
Maret	-	89	471	468	291
April	53	91	453	341	-
Mei	47	255	533	422	-
Juni	152	286	542	297	-
Juli	51	277	421	315	-
Agustus	74	312	487	374	-
September	57	327	455	317	-
Oktober	51	354	468	276	-
November	52	473	452	281	-
Desember	68	495	537	315	-
Jumlah	605	3208	5837	4420	889

Sumber : Konveksi Celana Bandung



Sumber : Konveksi Celana Bandung

Gambar 1.1

Gratik penjualan *online* celana *tactical* pada tahun 2019 – 2020

Dari tabel 1.1 dan gambar 1.1 dia atas, dapat disimpulkan bahwa data penjualan *online* celana *tactical* dalam 4 tahun berturut – turut dari tahun 2017 hingga tahun 2021 diketahui terdapat jumlah persentase yang tidak stabil, dimana setiap bulannya ada kenaikan dan juga ada penurunan jumlah penjualan. Penurunan penjualan yang signifikan sebesar 24% terjadi pada awal tahun 2020, hal ini disebabkan oleh pandemi covid 19 yang sudah mulai melanda Indonesia. (Sumber : Konveksi Celana Bandung).

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka Penulis tertarik untuk mengkaji lebih jauh lagi tentang penjualan *online* celana *tactical* yang dilakukan pada usaha milik Lutfi Latif.

Identifikasi Masalah

Dengan adanya penjelasan yang telah dipaparkan dengan tabel dan gambar maka dapat ditarik permasalahan yang ada yaitu :

1. Bagaimana pengaruh covid- 19 terhadap penjualan *online* celana tactical ?
2. Bagaimana efektivitas penjualan *online* celana tactical di masa pandemi Covid-19 ?
3. Hambatan–hambatan apa saja yang dialami pada saat penjualan *online* celana tactical di masa pandemi Covid-19 ?

Maksud dan Tujuan Magang

1.1.1. Maksud Diadakannya Magang

Maksud dari Magang yang dilaksanakan oleh penulis merupakan bagian dari Program akademik yang sudah dijadwalkan oleh Program Studi Diploma III, untuk memperoleh data dan informasi dari Penjualan *Online* Celana *Tactical* Pada Usaha Konveksi Celana Bandung sebagai bahan dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir.

1.1.2. Tujuan Diadakannya Magang

Tujuan dari Magang yang dilakukan oleh penulis yaitu sebagai berikut:

1. Memberikan data dan informasi tentang alternatif usaha yang bisa dilakukan, khususnya seperti pada masa pandemi saat ini;
2. Mengetahui kondisi penjualan *online* yang terjadi selama pandemic;
3. Memberi saran–saran yang membantu bagi penggiat usaha *online* agar usaha tetap berjalan.

Kegunaan Magang

Dalam melaksanakan praktek kerja Magang pada penjualan *online* celana *tactical* ini, penulis berharap dapat memberikan kontribusi serta inspirasi tentang alternative usaha kecil yang bisa menghasilkan keuntungan. Manfaat ini terutama bagi :

1. Bagi Penulis

Memberikan informasi bahwa Bisnis online merupakan suatu usaha yang menjanjikan terutama pada masa pandemi seperti sekarang ini. Serta sebagai penerapan teori yang telah diterima penulis di bangku kuliah untuk dapat diterapkan pada kehidupan nyata.

2. Bagi Perusahaan

Sebagai wujud bantuan tenaga kerja mahasiswa dalam kegiatan bisnis *online* melalui praktek kerja magang di perusahaan tersebut.

3. Masyarakat

Hasil dari Praktek Kerja Magang ini diharapkan dapat menambah ilmu dan pengetahuan bagi masyarakat, khususnya untuk mahasiswa yang baru lulus dan belum memiliki pekerjaan, bahwa bisnis *online* merupakan alternatif usaha yang bisa dijalankan.

Tempat Praktek Kerja Magang

Praktek kerja ini dilaksanakan pada Usaha Perseorangan yang termasuk

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) sebagai berikut:

Nama Usaha : Konveksi Celana Bandung
Alamat : Jln. Panyadap. Kp. Sukamanah. Rt 004/008 Kec.
Majalaya. Kab. Bandung. Prov. Jawa Barat 40382
Bentuk Usaha : *Online shop.*

Jadwal Waktu Praktek Kerja Magang

Praktek Kerja Magang dilaksanakan dengan melalui beberapa tahap, yaitu:

1. Tahap persiapan praktek kerja magang

Dilakukan pada 09 Februari 2021, Penulis diberi arahan oleh Dosen kampus Ikopin perihal materi yang berkaitan dengan proses magang, sebelum menghadapi praktek lapang secara langsung.

2. Tahap pelaksanaan praktek magang

Dilakukan pada 15 Februari 2021, Penulis melakukan kegiatan magang di Perusahaan Konveksi Celana Bandung, dengan jadwal yang telah disepakati oleh penulis dan pemilik usaha.

3. Tahap Penulisan laporan Tugas Akhir

Dilakukan pada 22 Maret 2021, penulisan laporan Tugas Akhir dibuat bersamaannya proses magang berjalan.