

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dalam era digital saat ini, penggunaan smartphone telah menjadi bagian integral dari kehidupan sehari-hari, yang berdampak sangat signifikan tiap tahun pada permintaan aksesoris seperti casing custom. Casing bukan hanya berfungsi sebagai pelindung bagi smartphone dari goresan atau benturan, tetapi juga telah menjadi salah satu cara bagi pengguna untuk mengekspresikan gaya dan kepribadian mereka. Fenomena ini menciptakan peluang bisnis yang menjanjikan dalam sektor distribusi casing custom.

Hal ini menjadi daya tarik utama yang membuat bisnis casing custom terus berkembang. Distributor yang fokus pada bisnis ini memiliki peran krusial dalam menjembatani antara produsen dan konsumen, memastikan produk yang dihasilkan sesuai dengan permintaan pasar dan kualitas yang diharapkan konsumen. Namun, distributor bisnis online shop casing custom khususnya di kota Timika Papua belum tersedia. Sehingga penulis membuka jasa sebagai Distributor yang memiliki nama Timikacaseid, penulis juga memiliki peran krusial dalam menjembatani antara produsen dan konsumen, memastikan produk yang dihasilkan sesuai dengan permintaan pasar dan kualitas yang diharapkan konsumen.

Melalui platform digital, penulis juga dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan memberikan layanan yang lebih baik.[1] Keterkaitan antara bisnis ini dan bidang informatika sangat erat, mengingat kebutuhan akan teknologi untuk mengelola inventaris, pemasaran, dan operasional sehari-hari.

Pengelolaan inventaris yang efisien adalah salah satu tantangan terbesar bagi distributor casing custom. Dengan berbagai desain dan model yang harus dikelola, distributor memerlukan sistem yang mampu melacak stok secara real-time dan memprediksi kebutuhan inventaris.[2] Solusi berbasis informatika seperti sistem manajemen inventaris berbasis cloud yaitu menggunakan *Google*

Spreadsheet yang dapat membantu distributor memantau stok, mengurangi kelebihan atau kekurangan barang, dan meningkatkan efisiensi operasional.

Pemasaran digital adalah kunci untuk menarik dan mempertahankan pelanggan dalam bisnis online shop casing custom. Penggunaan analitik data besar (big data analytics) dapat memberikan wawasan mendalam tentang perilaku konsumen dan preferensi pasar. Pada *Facebook Marketplace* dan *Meta Ads Manager*, dan juga platform instagram.[3] sebagai media platform iklan yang sangat efektif bagi penulis, sehingga memungkinkan penulis menjangkau audiens yang lebih luas dengan biaya yang relatif rendah. Dengan menggunakan analitik data, distributor dapat menargetkan iklan mereka secara lebih tepat, berdasarkan rancangan kampanye pemasaran demografi, minat, dan perilaku pengguna.

Logistik dan pengiriman adalah aspek penting lainnya yang membutuhkan perhatian khusus. Pengiriman tepat waktu dan efisien sangat penting untuk kepuasan pelanggan. Distributor dapat menggunakan sistem manajemen transportasi (TMS) untuk mengoptimalkan rute pengiriman dan melacak pengiriman secara real-time. [4]

Penulis saat ini sebagai Distributor dalam bisnis casing custom namun mempunyai target memperluas lagi jangkauan bukan hanya di kota Timika melainkan ingin merambat di seluruh kota di Papua, karena terbatasnya distributor di papua. Selain itu setelah menyelesaikan studi S1 di Universitas Amikom Yogyakarta, penulis ingin membuka bisnis usaha yang sudah lama ini sejak tahun 2016, bukan hanya online akan tetapi ingin membuka offline store.