

# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Saat ini, teknologi informasi mengalami perkembangan yang semakin pesat. Teknologi informasi memudahkan manusia dalam mengakses informasi tanpa dibatasi wilayah dan waktu. Kemudahan ini dimanfaatkan oleh bidang perdagangan untuk menerapkan perdagangan melalui internet atau *e-commerce*. Melalui *e-commerce*, produk atau jasa yang dipasarkan pedagang dapat diakses di seluruh penjuru dunia. Pedagang menyediakan informasi-informasi seperti informasi produk, harga, ketersediaan produk, dan informasi lainnya yang dapat dijadikan sebagai pedoman pengambilan keputusan pembelian bagi pembeli.

Mainan edukasi merupakan sebuah media hiburan sekaligus pembelajaran bagi pemainnya. Mainan edukasi memberikan banyak manfaat, seperti mengembangkan kemampuan sensorik, motorik, dan kreativitas bagi anak-anak, serta sebagai sarana pengurang stres bagi orang dewasa. Sebagai salah satu mainan edukasi, Lego merupakan permainan konstruksi berupa balok susun yang dapat disusun menjadi model apa saja sesuai dengan instruksi atau imajinasi pemain itu sendiri. Berdasarkan riset yang dilakukan oleh Brand Finance, Lego menempati posisi pertama sebagai merk mainan paling berkuasa di dunia dengan nilai AAA+ yang diikuti oleh Bandai Namco dengan nilai AA [1]. Di Indonesia, mainan anak-anak cukup digemari. Kementerian Perindustrian menyebutkan bahwa impor mainan anak-anak pada bulan Januari 2018 mencapai US \$4.211.000 [2]. Hal ini memungkinkan Lego menjadi salah satu mainan impor yang populer di Indonesia. Bahkan saat ini telah muncul komunitas-komunitas pecinta Lego seperti Klub Lego Indonesia (KLI), Indonesia Lego User (INDOLUG), Bali Lego User (BALLUG), dan masih banyak lagi.

Popularitas Lego di Indonesia tidak menutup kemungkinan bahwa akan ada banyak masyarakat awam yang ingin mencari tahu tentang Lego dan memutuskan untuk membeli produk tersebut. Saat ini, penjualan Lego banyak dilakukan secara konvensional di beberapa pusat perbelanjaan di kota-kota besar, sehingga masyarakat harus datang langsung ke tempat tersebut untuk melakukan proses pembelian.

Sebagian masyarakat merasa hal ini cukup sulit dilakukan dikarenakan beberapa kendala, seperti jarak dan waktu. Dibutuhkan *website* yang dapat mendukung penjualan Lego agar dapat mempermudah masyarakat dalam melakukan proses pembelian dan jangkauan pemasaran menjadi lebih luas karena tidak adanya batasan wilayah dan waktu untuk mengakses *website* tersebut. *Website* tersebut juga dapat dijadikan sebagai sarana pemasaran, seperti pengenalan terhadap produk dan promosi produk. Kurangnya informasi mengenai Lego juga dapat menyebabkan kurangnya minat pembelian terhadap Lego, sehingga *website* ini juga menyediakan artikel tentang Lego untuk memberikan pengetahuan kepada masyarakat. Selain itu, terdapat istilah yang kurang dikenal, yaitu *My Own Creation* (MOC) dimana pemain dapat membangun model sesuai imajinasinya sendiri tanpa harus mengikuti instruksi dari buku panduan. Juga, belum adanya wadah untuk berbagi informasi mengenai MOC menyebabkan Lego hanya dianggap sebagai mainan jangka pendek yang hanya dibangun berdasarkan instruksi saja.

Oleh karena itu, penulis ingin mengembangkan sebuah *website* yang mendukung penjualan Lego sekaligus memberikan pengetahuan tentang Lego. Penulis juga menambahkan forum MOC sebagai wadah agar para pengguna dapat berbagi informasi seputar model hasil kreasinya. Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk mengambil judul **“Pengembangan *Website* Penjualan Mainan Edukasi Lego “Brick Store”**”.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang di atas, maka dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Penjualan Lego secara konvensional menyebabkan sebagian masyarakat kesulitan untuk datang ke tempat secara langsung dikarenakan beberapa kendala, seperti jarak, waktu, dan biaya.
2. Kurangnya informasi dan pengetahuan tentang Lego menyebabkan rendahnya minat pembelian terhadap Lego.
3. Belum adanya wadah untuk berbagi informasi mengenai *My Own Creation* (MOC) menyebabkan Lego hanya dianggap sebagai mainan jangka pendek.

### 1.3 Ruang Lingkup

Adapun ruang lingkup pembahasan dalam tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

#### 1. Pengunjung

Fitur yang disediakan untuk pengunjung adalah mencari produk, melihat katalog, melihat artikel berita, melihat forum, melihat Syarat & Ketentuan, Tentang, Kontak, dan Cara Pembelian, serta melakukan proses registrasi.

#### 2. Member

Fitur yang disediakan untuk *member* adalah mencari produk, melihat katalog, melihat artikel berita, melihat forum, mem-posting forum, mengomentari *posting* forum, mengelola *wishlist*, mengelola keranjang belanja, melakukan *checkout*, mengkonfirmasi pembayaran, melihat status pesanan, memberi ulasan, melihat Syarat & Ketentuan, Tentang, Kontak, dan Cara Pembelian, serta mengelola profil.

#### 3. Admin

Fitur yang disediakan untuk admin adalah mengelola katalog produk, mengelola tipe, kategori, dan tema produk, mengelola data admin, mengelola status pesanan, mengelola artikel berita, mengelola *posting* forum, mengelola Syarat & Ketentuan, Kontak, Tentang, dan Cara Pembelian, serta mencetak laporan.

#### 4. Transaksi pembayaran dilakukan dengan cara transfer.

#### 5. Perhitungan ongkos kirim menggunakan API *document* dari rajaongkir.com.

### 1.4 Tujuan dan Manfaat

Tujuan dari tugas akhir ini adalah mengembangkan sebuah *website* yang dapat mendukung penjualan Lego, memberikan informasi dan pengetahuan kepada masyarakat tentang Lego, serta menyediakan wadah agar para pengguna dapat berbagi informasi mengenai hasil karyanya.

Manfaat yang diperoleh dari tugas akhir ini adalah:

1. Dapat mempermudah proses pembelian dan jangkauan pemasaran menjadi lebih luas.
2. Dapat memberikan pemahaman kepada masyarakat tentang Lego sehingga meningkatkan minat pembelian terhadap Lego.

3. Dapat berbagi informasi mengenai model hasil kreasi pengguna.

### 1.5 Metodologi Penelitian

Metodologi pengembangan sistem yang digunakan penulis dalam pengembangan *website* ini mengacu pada metodologi *prototyping* dengan tahapan-tahapan sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi kebutuhan

Pada tahapan ini diidentifikasi kebutuhan yang diperlukan untuk mengembangkan *website Brick Store* dengan menganalisis dan membandingkan *website* sejenis sebagai bahan referensi, yaitu [bricksnews.com](http://bricksnews.com), [bricklink.com](http://bricklink.com), dan [rebrickable.com](http://rebrickable.com). Kebutuhan dari *website* yang akan dikembangkan dimodelkan dengan menggunakan *Use Case Diagram* dan PIECES.

2. Mengembangkan *prototype*

Pada tahapan ini akan dibangun *prototype* dengan membuat perancangan sementara yang berfokus pada penyajian rancangan antarmuka (*user interface*) *website* dengan menggunakan Justinmind Prototyper 8.4.3. Selain itu, juga akan dirancang struktur basis data untuk penyimpanan data dengan menggunakan DBMS MySQL yang dimodelkan dengan menggunakan *Entity Relationship Diagram* (ERD).

3. Mengevaluasi *prototype*

Pada tahapan ini akan dilakukan evaluasi terhadap *prototype* yang sudah dibangun, apakah sesuai dengan kebutuhan. Jika sesuai, maka langkah mengkodekan sistem akan diambil. Jika tidak, maka *prototype* akan direvisi dengan mengulang kembali langkah 1, 2, dan 3.

4. Mengkodekan sistem

Pada tahapan ini, *prototype* yang sudah disepakati akan diterjemahkan ke aplikasi dengan menggunakan bahasa pemrograman yang sesuai. Untuk mendukung pengembangan *website* ini, pengkodean menggunakan *software* Visual Studio Code dengan bahasa pemrograman HTML 5, CSS 3, jQuery v3.3.1, *framework* CSS Twitter Bootstrap v4.2.1, PHP, dan *framework* Laravel v5.7.19 yang dikoneksikan ke basis data MySQL. Lingkungan pengujian dilakukan secara *localhost* dengan menggunakan *browser* Mozilla Firefox.