

RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PEMASARAN PERUMAHAN PERMATA BENING BERBASIS WEB

¹Amirullah, ²Megawati

Program Studi Sistem Informasi Fakultas Sains dan Teknologi
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau

ABSTRAK

PT. Anugerah Riau Mustika sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang Properti sudah selayaknya mampu untuk memanfaatkan teknologi informasi dalam menunjang berbagai aktivitasnya. PT. Anugerah Riau Mustika adalah perusahaan pengembang perumahan yang saat ini telah berhasil membangun beberapa kawasan perumahan, *Permata Bening, Permata cluster, Permata kwansing, Permata teratai dan Permata griya regency*. Dengan sistem pemasaran seperti diatas, masyarakat sebagai calon pembeli juga mengalami kesulitan untuk mendapatkan informasi karena calon pembeli harus datang ke tempat pemasaran dilakukan. Belum lagi, pemasaran tidak dilakukan setiap saat, pemasaran dilakukan dengan menyesuaikan jadwal kerja pegawai ataupun waktu ketika stan dibuka. Masalah lainnya adalah seorang pegawai pemasaran hanya bisa melayani satu calon pembeli setiap saat. Jadi, pengunjung stan harus menunggu untuk dapat berbicara dengan pegawai pemasaran apabila ia sedang memberikan informasi kepada calon pembeli yang lain. Hal ini tentu saja menimbulkan rasa tidak nyaman kepada pengunjung stan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mempermudah pelanggan menemukan perumahan yang diinginkan dengan menampilkan *type* rumah, harga rumah, dan lokasi perumahan dengan pemetaan. Metode analisa yang digunakan adalah metode analisa *PIECES* dan untuk metode perancangan dalam penelitian ini menggunakan *UML*, perancangan *interface* hingga pengkodean dan database menggunakan *syntax PHP, MySql, dan JQuery*, hingga sampai pada tahap pengujian fungsional sistem menggunakan *blackbox testing*. Dengan adanya Sistem Informasi Pemasaran Perumahan ini diharapkan dapat membantu memperluas jangkauan pemasaran ke berbagai daerah dan meningkatkan omset penjualan PT. Anugerah Riau Mustika Pekanbaru.

Kata kunci : *blackbox testing, JQuery, MySql, PHP, PIECES*

I. PENDAHULUAN

PT. Anugerah Riau Mustika sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang Properti sudah selayaknya mampu untuk memanfaatkan teknologi informasi dalam menunjang berbagai aktivitasnya. PT. Anugerah Riau Mustika adalah perusahaan pengembang perumahan yang saat ini telah berhasil membangun beberapa kawasan perumahan, *Permata Bening, Permata cluster, Permata kwansing, Permata teratai dan Permata griya regency*. spesifikasi yang tersedia mulai dari *type* yang terkecil *type 36, type 45, type 55* yang terbesar. Dari unit rumah yang telah terbangun dan ditempati konsumennya persentase terbesar tetap pada rumah *type 36,(60%)* terdiri 20 unit, *type 45,(20%)* terdiri 15 unit, *type 55,(20%)* terdiri 15 unit, total dari perumahan *Permata Bening 50 unit* ini sejalan dengan perusahaan.

Perumahan pada umumnya dirancang dan dibangun oleh developer perumahan. Namun salah satu faktor penentu suksesnya seorang developer perumahan menjalankan bisnis ini adalah baik atau tidaknya pemasaran. Biasanya, pemasaran perumahan dilakukan pada tempat-tempat keramaian dengan membuka ataupun menyewa stan ditempat tersebut. Pada masing-masing stan, pegawai pemasaran memberikan informasi mengenai rumah kepada calon

pembeli. Namun hal ini dinilai kurang efektif, karena lingkup pemasaran hanya mencakup pembeli pada lokasi tertentu saja.

Dengan sistem pemasaran seperti diatas, masyarakat sebagai calon pembeli juga mengalami kesulitan untuk mendapatkan informasi karena calon pembeli harus datang ke tempat pemasaran dilakukan. Belum lagi, pemasaran tidak dilakukan setiap saat, pemasaran dilakukan dengan menyesuaikan jadwal kerja pegawai ataupun waktu ketika stan dibuka. Masalah lainnya adalah seorang pegawai pemasaran hanya bisa melayani satu calon pembeli setiap saat. Jadi, pengunjung stan harus menunggu untuk dapat berbicara dengan pegawai pemasaran apabila ia sedang memberikan informasi kepada calon pembeli yang lain. Hal ini tentu saja menimbulkan rasa tidak nyaman kepada pengunjung stan.

Pemasaran perumahan seperti diatas masih banyak digunakan pada saat ini. Bentuk pemasaran seperti ini belum bisa menarik minat calon pembeli secara maksimal. Pemberian informasi kepada calon pembeli pun belum terlalu efektif. Namun dengan adanya Internet zaman era global sekarang, pemberian informasi dapat dilakukan dengan mudah dan cepat. Selain itu, hampir semua orang terbiasa menggunakan Internet. Internet sendiri bisa diakses dimana saja dan kapan saja selama infrastruktur pendukung Internet

dapat berkerja dengan baik. Internet sendiri banyak digunakan orang sebagai media transaksi bisnis. Internet memberikan banyak keuntungan diantaranya memberikan efisiensi waktu dan memungkinkan wilayah pemasaran produk menjadi lebih luas dibandingkan bisnis secara tradisional.

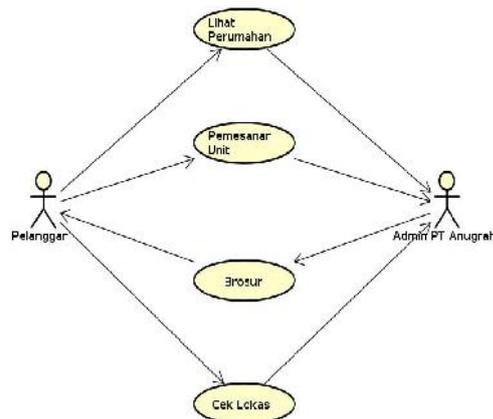
PT. Anugrah Riau Mustika adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang penjualan properti, perusahaan menjual berbagai tipe rumah. Dalam melakukan transaksinya PT. Anugrah Riau Mustika sudah menggunakan sistem komputerisasi pada pencatatan transaksinya, tapi masih ada terdapat kendala, yakni pegawai akan memasarkan produk mereka dengan hanya mengandalkan brosur dan kepintaran ingatan mereka agar dapat menarik minat customer. Dan pegawai akan mencatat secara manual terlebih dahulu dan akan mengganti dan menginputkan data setelah berada dikantor atau setelah bertemu dengan administrator perusahaan.

Dengan adanya sistem ini maka akan mempermudah dan memperhemat waktu dan tenaga para pegawai menawarkan barang mereka karena sistem ini akan menampilkan letak dan model serta daftar harga dari perumahan yang mereka tawarkan. Sistem ini juga akan dapat menginputkan data para customer yang telah memesan dan memberi uang muka, sehingga pegawai tidak perlu mencatat secara manual. karena akan dapat berhubungan langsung dengan admin melalui web ini.

3.1. Analisa Sistem

Analisis sistem bertujuan untuk menguraikan permasalahan yang terdapat pada sistem yang akan dibangun kedalam bagian-bagian komponennya dengan maksud untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi permasalahan, analisis ini diperlukan untuk perancangan sistem pada tahap selanjutnya. Analisis sistem yang akan dibahas diharapkan dapat mengidentifikasi kebutuhan yang diperlukan sehingga dapat diusulkan perbaikan-perbaikan.

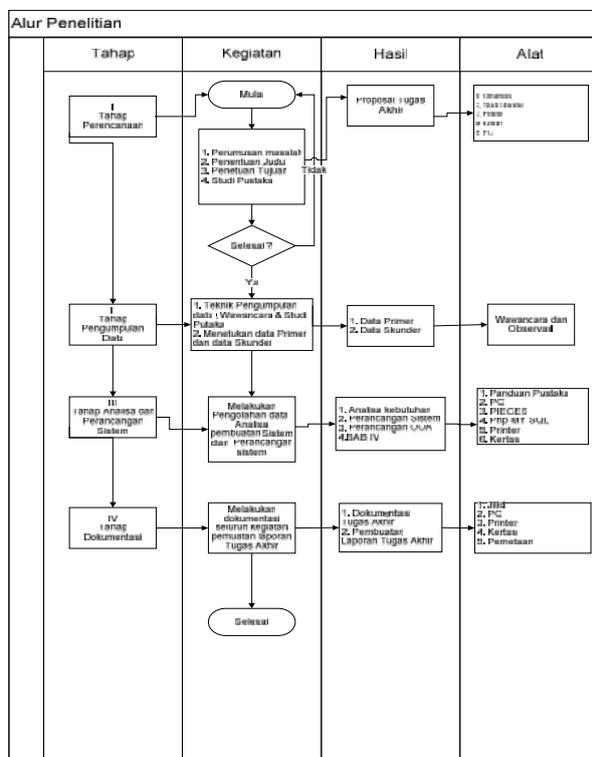
3.2 Analisa Sistem Berjalan



Gambar 4.1 Use Case Sistem Sedang Berjalan
 (Sumber : Data Primer, 2016)

Pembeli mendapatkan informasi harus datang ke tempat pemasaran dilakukan. pemasaran tidak dilakukan setiap saat, pemasaran dilakukan dengan menyesuaikan jadwal kerja pegawai ataupun waktu ketika stan dibuka. Setelah itu seorang pegawai pemasaran hanya bisa melayani satu calon pembeli setiap saat. Jadi, pengunjung stan harus menunggu untuk dapat berbicara dengan pegawai pemasaran apabila ia sedang memberikan informasi kepada calon pembeli yang lain.

II. METODE PENELITIAN



Gambar 2.1 Flowchart metodologi penelitian

3.3 Perancangan Sistem

Berdasarkan analisa yang telah dilakukan maka dapat dilakukan rancangan sistem sistem informasi pegadaian menggunakan pendekatan berorientasi objek yaitu dengan UML (*Unified Modeling Language*). Adapun diagram UML yang digunakan sebagai berikut:

- 1) Use case diagram
- 2) Class diagram
- 3) Sequence diagram
- 4) Activity diagram
- 5) Collaboration Diagram

Tabel 3.1 Deskripsi Aktor

Aktor	Deskripsi
-------	-----------

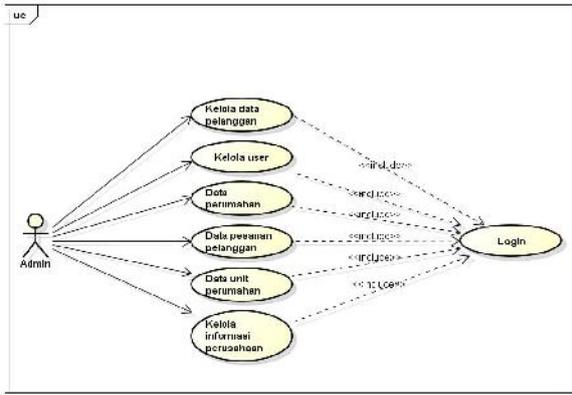
III. ANALISA DAN PERANCANGAN

Administrator	User yang mengelolah data pengajuan yg masuk.
Pelanggan	User yang memesan perumahan

(Sumber : Data Primer, 2016)

3.3.1 Use Case Diagram

Use Case Admin



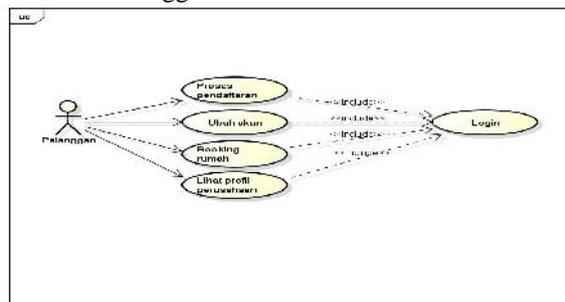
Gambar 3.1 Use Case Admin
Sumber : Data Primer, 2016

Tabel 3.2 Deskripsi Use Case Admin

No	Use Case	Deskripsi
1	Login	Use Case menggambarkan user melakukan login.
2	Kelola data pelanggan	Use Case menggambarkan user kelola data pelanggan
3	Kelola user	Use Case menggambarkan kelola user
4	Data perumahan	Use Case menggambarkan informasi data perumahan
5	Data pesanan pelanggan	Use Case menggambarkan informasi data pelanggan
6.	Data unit perumahan	Use Case menggambarkan informasi data unit perumahan
7.	Kelola informasi perumahan	Use Case menggambarkan informasi profil perusahaan

Sumber : Data Primer, 2016

Use Case Pelanggan



Gambar 3.2 Use Case Pelanggan
Sumber : Data Primer

Tabel 4.3 Deskripsi Use Case Pelanggan

No	Use Case	Deskripsi
1	Login	Use Case menggambarkan user melakukan login.
2	Proses pendaftaran	Use Case menggambarkan user melakukan pendaftaran
3	Ubah akun	Use Case menggambarkan user merubah akun
4	Booking rumah	Use Case menggambarkan user melakukan booking rumah
5	Lihat profil perusahaan	Use Case menggambarkan user melihat informasi perusahaan

Sumber : Data Primer

IV. TESTING DAN IMPLEMENTASI

4.1 Halaman Utama Pelanggan



Gambar 4.1 Halaman Utama Pelanggan
(Sumber : Data Primer, 2016)

4.2 Halaman Produk (Perumahan)



Gambar 4.2 Halaman Perumahan
Sumber : Data Primer

4.3 Halaman Pemesanan



Gambar 4.3 Halaman Formulir Pemesanan
 Sumber : Data Primer

4.4 Halaman Informasi Perumahan



Gambar 4.4 Halaman Informasi Lokasi Perumahan

Sumber : Data Primer
 Tabel 4.1 Pengujian *Black box*

4.5 Pengujian Sistem

Pemrograman merupakan kegiatan penulisan kode program yang akan dieksekusi oleh komputer berdasarkan hasil analisis dan perancangan sistem. Sebelum program di implementasikan, maka program tersebut harus bebas dari kesalahan. Pengujian program dilakukan untuk menemukan kesalahan-kesalahan yang mungkin terjadi.

Pengujian dengan menggunakan metode *blackbox* yaitu pengujian yang dilakukan untuk antarmuka perangkat lunak, pengujian ini dilakukan untuk memperlihatkan bahwa fungsi-fungsi bekerja dengan baik dalam artian masukan diterima dengan benar dan keluaran yang dihasilkan benar-benar tepat, pengintegrasian eksternal data dapat berjalan dengan baik

Kelas Uji	Butir Uji	Tingkat Pengujian	Jenis Pengujian	Hasil
				Berhasil / Gagal
Admin	Login	Pengujian Unit	Black Box	Berhasil
	Buka Menu Utama	Pengujian Unit	Black Box	Berhasil
	Proses Data Pelanggan	Pengujian Unit	Black Box	Berhasil
	Proses Data Pemesanan	Pengujian Unit	Black Box	Berhasil
	Proses Data Perumahan	Pengujian Unit	Black Box	Berhasil
	Proses Data Pesan (Kotak Masuk)	Pengujian Unit	Black Box	Berhasil
	Proses Data Halaman Statis	Pengujian Unit	Black Box	Berhasil
	Logout	Pengujian Unit	Black Box	Berhasil
Pelanggan	Login	Pengujian Unit	Black Box	Berhasil
	Buka Menu Utama	Pengujian Unit	Black Box	Berhasil
	Pengaturan Akun	Pengujian Unit	Black Box	Berhasil
	Buka Menu Tentang Kami	Pengujian Unit	Black Box	Berhasil

	Proses Halaman Hubungi Kami	Pengujian Unit	Black Box	Berhasil
	Status Order	Pengujian Unit	Black Box	Berhasil
	Booking Unit Rumah	Pengujian Unit	Black Box	Berhasil
	Menampilkan Lokasi MAP	Pengujian Unit	Black Box	Berhasil
	Log out	Pengujian Unit	Black Box	Berhasil

Sumber : Data Primer, 2016

4.6 Analisis Hasil Pengujian dan Implementasi

Setelah melakukan pengujian sistem informasi pemasaran perumahan ini, keluaran yang dihasilkan oleh sistem ini sesuai dengan yang diharapkan.

Berdasarkan hasil pengujian dapat dianalisa bahwa sistem informasi yang telah dibuat telah memenuhi kebutuhan admin pemasaran dan pelanggan dalam memberikan informasi unit rumah dan menerima informasi unit perumahan yang dipasarkan.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian terhadap pengelolaan sistem informasi pada PT. Anugrah Riau Mustika dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Sistem informasi pemasaran yang dibangun membantu dalam meningkatkan kinerja pegawai dalam proses pemasaran perumahan, serta pencarian perumahan dapat dilakukan lebih mudah dibandingkan dengan sistem lama yang harus datang ke lokasi untuk melihat perumahan yang diinginkan.
2. Website ini dapat Meningkatkan pemasaran produk properti secara online sehingga mendapatkan cakupan konsumen lebih luas.

5.2 Saran

Sebagai akhir dari pembahasan ini penulis mencoba memberikan saran-saran sebagaiberikut:

1. Untuk PT. Anugrah Riau Mustika disarankan untuk lebih mengutamakan pada proses pemesanan dan pemasaran yang lebih baik lagi sehingga dapat menarik perhatian pelanggan yang ingin mencari rumah idaman dengan menggunakan sistem informasi pemasaran berbasis web agar dapat meringankan kinerja perusahaan dalam pemasaran perumahan dan mempermudah pelanggan dalam menemukan dan pemesanan dalam mencari rumah idaman.
2. Untuk penelitian selanjutnya mengenai rancang bangun sistem informasi pemasaran perumahan permata bening berbasis web peneliti menyarankan untuk mengembangkan pada

3. pemetaan menggunakan GIS yang lebih akurat, detail, dan terbaru serta menggunakan metode perancangan dan bahasa pemrograman yang lebih baik lagi.

REFERENSI

- [1] Andri , Kristanto. "*Perancangan Sistem Informasi*". Penerbit Gava Media, Yogyakarta. 2003.
- [2] Hartono, Jogyanto. "*Analisa & Desain Sistem Informasi*". Penerbit Andi, Yogyakarta. 2005.
- [3] Kadir, Abdul dan Terra CH. Triwahyuni. "*Pengenalan Teknologi Informasi*". Penerbit Andi, Yogyakarta. 2003.
- [4] Nugroho, Adi. "*Rational Rose untuk Pemodelan Berorientasi Objek*". Penerbit Informatika, Bandung. 2005.
- [5] Nugroho, Bunafit. "*PHP & mySQL Editor Dreamweaver MX*". Penerbit Andi, Yogyakarta, 2004.
- [6] Pressman, Roger.S. "*Rekayasa Perangkat Lunak*". McGrawHill Book Co, Buku I Penerbit Andi, Yogyakarta, 2002.
- [7] Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. "*Manajemen Pemasaran*". Bob Sabran. Jakarta: Erlangga 2009.
- [8] Davis, Gordon B. "*Kerangka Dasar Sistem Informasi Manajemen*". Jakarta: PT. Pustaka Binaman Pressindo 2003.
- [9] McLeod, Raymond. "*Sistem Informasi Manajemen*". Heri Yulianto. Jakarta: PT. Indeks 2004.
- [10] Kotler Philip & Gary Armstrong, "*Dasar – dasar pemasaran*", Jilid 1, PT Prenhallindo, Jakarta, 1997.
- [11] Rully Zaliya, "*Analisa Hasil Manajemen Data Program*", Laporan kerja praktek Universitas DR. Soetomo, Surabaya 1998.
- [12] Prahasta, Eddy, "*Sistem Informasi Geografis Konsep-Konsep Dasar*". (prespektif Geodesi & Geometika), Penerbit Infomatika, Bandung 2009
- [13] Prahasta, Eddy. "*Membangun Aplikasi Web-based GIS dengan Mapserver*". Penerbit Informatika, Bandung 2006.