BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bisnis properti di Indonesia berkembang dengan pesat. Banyak pihak memandang bahwa bisnis penjualan properti di Indonesia sangat prospektif dan akan mengalami peningkatan yang cukup stabil untuk tahun-tahun mendatang yang didukung oleh beberapa faktor seperti diantaranya adalah pertumbuhan ekonomi cukup stabil, inflasi relatif rendah serta suku bunga kredit pemilikan rumah yang semakin kompetitif sehingga semakin memperbesar daya beli masyarakat terhadap pasar properti. Semakin meningkatnya persaingan agar sejalan dengan perkembangan arus informasi, maka suatu bisnis harus dituntut agar mampu memberikan informasi yang lengkap dan akurat dan dapat dijangkau semua calon konsumen dan untuk memperkenalkan produk yang dimilikinya perusahaan harus melakukan berbagai cara untuk mempromosikan produknya. Diperlukan berbagai media untuk menyalurkan promosi tentang produknya dan dengan memilih media promosi yang tepat maka diharapkan proses pemasaran akan berjalan sesuai harapan.

Saat ini media promosi konvensional seperti iklan baris pada surat kabar, penyebaran brosur dan pamflet kurang mampu mencapai target penjualan

secara maksimal dikarenakan keterbatasan waktu yang diberikan dan tempat pengaksesan yang terbatas. Perkembangan teknologi membawa dampak yang

Signifikan terhadap masalah keterbatasan tempat dan waktu yang menjadi masalah bagi promosi konvensional. Tentu saja dengan *internet* yang saat ini sudah menjadi salah satu faktor pendukung utama dalam pendukung kegiatan bisnis yang memungkinkan pemasaran dilakukan tanpa adanya keterbatasan waktu dan tempat. Sehingga diharapkan dapat informasi yang disampaikan dapat tepat sasaran.

Rumah2q adalah sebuah bisnis kecil yang bergerak dibidang jual beli sewa properti yang berkantor di kuta Bali yang memiliki beberapa listing atau daftar properti di beberapa lokasi di Bali khususnya daerah Bali selatan. Rumah2q sendiri hingga saat ini masih dalam hal pemasaran dan penawaran kepada calon konsumen masih menggunakan cara yang konvensional yaitu dengan mencari calon pembeli dengan cara *door to door* maupun membuat iklan baris di koran lokal dan mengunggah listing di website-website properti seperti rumah123.com rumah.com maupun olx.com itupun masih dirasa kurang terhadap jumlah *closing deal*(konsumen yang mengakhiri penawaran dengan membayar property tersebut) yang terjadi adalah penjualan properti masih dibawah target yang dari diharapkan.

Dengan adanya persaingan dari perusahaan lain di bidang yang sama. Maka untuk dapat mengimbanginya salah satu caranya adalah memanfaatkan teknologi dalam hal ini adalah *internet* untuk membuat *website* yang dapat memfasilitasi calon konsumen yang sedang mencari properti untuk memilih informasi yang sesuai tentang properti di bali dengan lengkap dan akurat secara online.

Disamping itu dikarenakan belum memiliki sistem yang jelas untuk menangani daftar properti yang akan dipasarkan (listing properti) sehingga para agen property dari rumah2q dalam pelaksanaannya pengolahan data dan pemrosesan data yang dilakukan sering mengalami kendala misalnya dokumen hilang, terselip, maupun rusak dikarenakan data yang ada hanya menggunakan arsip yang belum tertata dengan rapi dan belum terpusat ke sebuah sistem informasi yang tertata dengan baik, hal ini akan semakin menimbulkan masalah terlebih jika data daftar properti yang mereka miliki telah berkembang cukup besar dan diiringi dengan meningkatnya jumlah agen yang ingin bergabung ke dalam rumah2q maka diperlukan proses pendaftaran agen secara *online*.

Ditambah lagi permasalahan pembayaran dan uang muka ataupun tanda jadi yang perlu dibuatkan sistem yang terintegrasi antara konsumen dan pemilik property dikarenakan metode pembayaran biasanya dilakukan secara bertahap sehingga data pembayaran untuk satu property bisa cukup kompleks jika masih ditangani secara manual. Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan diatas penulis berkeinginan untuk merancang sebuah website untuk mengakomodir kebutuhan katalog listing properti serta pemesanan dan pembayaran dari rumah2q oleh karena itu penulis memberikan judul penelitian ini

“PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PEMASARAN PROPERTI RUMAH2Q.COM BERBASIS WEB”.

1.2 Rumusan Dan Identifikasi Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan rujukan dari latar belakang diatas maka didapat beberapa poin identifikasi masalah sebagai berikut:

1. Pencarian data daftar list property cukup memakan waktu disebabkan tidak teraturnya data dalam penyimpanan arsip.
2. Belum adanya website sehingga menyebabkan media pemasaran menjadi kurang luas yang akhirnya menyebabkan jangkauan pemasaran menjadi terbatas.
3. Untuk mendaftarkan diri sebagai agen memakan waktu yang lama dikarenakan harus datang ke kantor rumah2q.
4. Memerlukan sistem pembayaran yang tersistem antara uang muka/tanda jadi dan pelunasan untuk mempermudah agen dan *customer* dalam melakukan transaksi properti.

1.2.2 Rumusan Masalah

Setelah menganalisa indentifikasi masalah diatas maka didapat beberapa poin rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana membangun sistem manajemen daftar properti (listing) yang baik agar dapat memudahkan pengelola dalam menangani listing properti yang terus bertambah.
2. Bagaimana membangun website yang baik sehingga dapat digunakan untuk meningkatkan jangkauan pemasaran rumah2q.

3. Bagaimana membangun sistem pendaftaran agen yang dapat dijangkau dimanapun.
4. Bagaimana membangun sistem pemesanan dan pembayaran yang dapat menangani transaksi yang terjadi pada rumah2q.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk membuat Sistem Informasi Pemasaran berbasis web pada rumah2q agar memudahkan serta memperluas jangkauan pemasaran property dari rumah2q.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Membuat aplikasi untuk memfasilitasi media pemasaran rumah2q berbasis web.
2. Dengan dibangunnya sistem ini, diharapkan akan mempermudah pengelola dalam mengatur data properti yang dimiliki.
3. Untuk mempermudah peminat properti dalam mencari informasi property khususnya yang berlokasi di bali.

1.4 Kegunaan Penelitian

Dengan dibangunnya sistem ini penulis mengharapkan beberapa manfaat yang dapat diambil oleh semua pihak diantaranya:

1.4.1 Kegunaan Penelitian Akademis

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat membantu mengembangkan keilmuan yang dapat mendukung dan membantu

memberikan referensi yang nyata tentang pemasaran property kepada pihak yang tertarik mengembangkannya.

1.4.2 Kegunaan Penelititian Praktis

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat praktis kepada para pengguna sistem yaitu pengelola rumah2q dan calon konsumen yang menggunakannya agar dapat menjalankan kegiatan bisnisnya dengan lebih lancar dari sistem sebelumnya.

1.5 Batasan Masalah

Agar fokus pengembangan tidak terlalu melebar dan dapat fokus mengembangkan fitur yang benar-benar dibutuhkan maka berikut batasan masalah yang telah penulis susun:

1. Seluruh proses transaksi pembayaran melalui down payment terlebih dahulu.
2. Tidak menangani pembayaran melalui Kredit Pemilikan Rumah (KPR).
3. Seluruh properti yang telah terdaftar pada system merupakan tanggung jawab agen. Segala bentuk keterkaitan dengan pemilik properti tidak di bahas dalam sistem informasi ini.
4. Sistem yang dibangun hanya membahas mengenai pendaftaran agen, pemesanan dan pembayaran.

1.6 Lokasi dan Jadwal Penelitian

Berikut adalah informasi tentang lokasi dan jadwal penelitian penulis:

1.6.1 Lokasi Penelitian

Lokasi yang menjadi objek penelitian penulis adalah rumah2q yang merupakan usaha yang bergerak dibidang jual beli properti yang beralamat di Perum Kesambi Raya 8C, Kerobokan, Kuta Utara, Bali 80361.

1.6.2 Jadwal Penelitian

Berikut adalah jadwal tentang pelaksanaan penelitian yang telah dirancang penulis:

Tabel 1.1 Tabel Jadwal Penelitian

Tahap	**Tahun 2016**															
	September				**Oktober**				**November**				**Desember**			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. Identifikasi Kebutuhan																
a. Observasi																
b. Wawancara																
c. Pengumpulan data																
2. Pembuatan Prototype																
a. Perancangan Proses																
b. Perancangan Basis Data																
c. Pembuatan Program																
3. Pengujian Prototype																
a. Pengujian internal																
b. Pengujian oleh pengguna																
4. Mendengarkan masukan Pengguna																

5. Memperbaiki Prototype															

1.7 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan yang dipakai pada penyusunan penelitian ini adalah

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi latar belakang masalah, perumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan penelitian, manfaat atau kegunaan penelitian, batasan masalah yang ada, lokasi dan waktu penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berisi tentang konsep Sistem Informasi Penjualan, dipublikasikan untuk dijadikan referensi

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

Bab ini berisi penjelasan mengenai objek dan lokasi penelitian, jenis dan prosedur pengumpulan data, teknik analisa yang digunakan, metode pendekatan sistemnya seperti apa dan pengujian software yang telah dibangun.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi mengenai Perancangan Sistem, Tujuan Perancangan Sistem, Gambaran umum Sistem yang Diusulkan, Perancangan Prosedur Yang Diusulkan, Perancangan Basis Data, Perancangan Antar Muka yaitu perancangan yang menjelaskan tentang struktur menu dan perancangan input dan output apa yang

dihasilkan, Perancangan Arsitektur Jaringan, Implementasi system serta ada pengujian system.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran-saran yang di dapat dari hasil analisis dan