Naskah Publikasi

RANCANG BANGUN SISTEM PENJUALAN PROPERTI RUMAH

(Studi kasus: PT Hoki Sejahtera Abadi Yogyakarta)

Disusun oleh:

Eko Ade Kurniawan

5130411140

PROGRAM STUDI INFORMATIKA
FAKULTAS TEKNOLOGI INFORMASI DAN ELEKTRO
UNIVERSITAS TEKNOLOGI YOGYAKARTA

2020

Naskah Publikasi

RANCANG BANGUN SISTEM PENJUALAN PROPERTI RUMAH

(Studi kasus: PT Hoki Sejahtera Abadi Yogyakarta)

Disusun oleh:
Eko Ade Kurniawan
51304111140

Pembimbing

Afwan Anggara, S.Kom., M.Cs **Tanggal:**

RANCANG BANGUN SISTEM PENJUALAN PROPERTI RUMAH (Studi kasus: PT Hoki Sejahtera Abadi Yogyakarta)

Eko Ade Kurniawan, Afwan Anggara, S.Kom., M.Cs
Program Studi Informatika, Fakultas Teknologi Informasi dan Elektro
Universitas Teknologi Yogykarta
Jl. Ringroad Utara Jombor Sleman Yogyakarta
E-mail : ekhoade96@gmail.com afwan.anggara@gmail.com

ABSTRAK

PT. Hoki Sejahtera Abadi merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penjualan rumah. Target pasar dari PT. Hoki Sejahtera Abadi adalah kalangan menengah kebawah yang belum memiliki rumah hunian layak tinggal. . Proses kegiatan promosinya dilakukan secara manual dan digital. Untuk kegiatan promosi manual dilakukan dengan penyebaran brosur pada tempat yang ramai dikunjungi, sedangkan kegiatan promosi secara digital dilakukan dengan pemasangan iklan melalui media sosial seperti *facebook*. Belum adanya sistem yang dapat menjembatani dan memberikan informasi rinci terkait rumah hunian, mengharuskan antara pihak pembeli dengan pihak marketing PT. Hoki Sejahtera Abadi untuk melakukan kegitan transaksi secara langsung dan menanyakan perihal hunian yang dikehendaki. Tujuan dari penelitian yang dilakukan di PT Hoki Sejahtera Abadi adalah untuk membantu dalam memperlancar proses transaksi yang ada pada perusahaan. Berdasarkan penelitian yang dilakukan di PT Hoki sejahtera abadi, menghasilkan sebuah sistem yang baru, yang dimana mengubah proses yang dianggap kurang maksimal sehingga proses tersebut diharuskan untuk diganti. Sistem yang baru merupakan sistem pemesanan unit perumahan yang bersifat online. Proses tersebut menggantikan pemesanan yang masih lama, yang dimana kurang efektif. Proses pemesanan secara online memungkinkan seseorang dapat memesan perumahan melalui sistem

Kata Kunci: *Properti, Sistem, Marketing*

1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pemasaran merupakan Menurut Sidik (2017) mengungkapkan Pemasaran merupakan ujung tombak perusahaan. Dalam dunia persaingan yang semakin ketat, perusahaan dituntut agar tetap bertahan hidup dan berkembang. PT. Hoki Sejahtera Abadi merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penjualan rumah. Target pasar dari PT. Hoki Sejahtera Abadi adalah kalangan menengah kebawah yang belum memiliki rumah hunian layak tinggal. Proses kegiatan promosinya dilakukan secara manual dan digital. Untuk kegiatan promosi manual dilakukan dengan penyebaran brosur pada tempat yang ramai dikunjungi, sedangkan kegiatan promosi secara digital dilakukan dengan pemasangan iklan melalui media sosial seperti *facebook*.

Belum adanya sistem yang dapat menjembatani dan memberikan informasi rinci terkait rumah hunian, mengharuskan antara pihak pembeli dengan pihak marketing PT. Hoki Sejahtera Abadi untuk melakukan kegitan transaksi secara langsung dan menanyakan perihal hunian yang dikehendaki. Kemudia pihak marketing akan menjelaskan spesifikasi dari rumah yang akan dipilih oleh pihak pembeli. Apabila terdapat revisi hanya diperkenankan revisi sekali, dan apabila melebihi 1 x revisi maka pihak pembeli diwajibkan untuk membayar sebesar Rp.500.000,00. Setelah membahas apa yang perlu direvisi maka antara *marketing* dengan calon pembeli saling menentukan jadwal untuk ketemuan kembali. Proses perancangan akan selesai pada saat calon pembeli sudah menyetujui rancangannya. Kemudian proses selanjutnya pembayaranya, pihak *marketing* akan memberikan gambaran, dimana pembayaran dapat dilakukan 2 cara yaitu *cash* dan kredit dan untuk kredit terdapat pilihan jangka yaitu 5 tahun, 10 tahun, 15 tahun, 20 tahun dan 25 tahun.

Belum adanya media penyebaran informasi yang kurang memadai sehingga Sehingga dibutuhkan sebuah sistem yang dapat memaksimalkan proses kerja yang ada di PT. Hoki Sejahtera Abadi, dan membantu karyawan untuk melakukan proses kerja yang sesuai dengan standar yang ada pada perusahaan.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan atas latar belakang yang telah dijabarkan di atas, sehingga bagaimana membangun sistem penjualan yang dapat membantu memaksimalkan proses penjualan rumah?

1.3. Batasan Masalah

Untuk batasan masalah digunakan untuk membatasi ruang lingkup permasalahan dalam pembangunan sistem. Berikut batasan masalah yang dapat diambil:

a. Sistem yang dibangun hanya berfokus pada penjualan rumah dengan pembiayaan secara tunai.
b. Sistem yang dibangun digunakan oleh 4 orang yaitu admin, marketing, pemilik dan pelanggan.
c. Proses penjualan disistem antara lain membuat akun ke sistem, penentuan rumah yang akan dibangun, proses revisi, pembayaran, dan pemberian nota elektronik.
d. Sistem yang dibangun berbasis website.

1.4. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian yang dilakukan di PT Hoki Sejahtera Abadi adalah untuk membantu dalam memperlancar proses transaksi yang ada pada perusahaan.

2. LANDASAN TEORI

2.1. Tinjauan Pustaka

Penelitian Witanti (2016) Pada CV. ABC pengolahan data rumah lelang, pengolahan data customer, pengolahan proses transaksi masih menggunakan kertas dan data yang diolah sangat banyak yang menyebabkan penumpukan kertas dan susahnya mereview kembali laporan transaksi yang sudah berlangsung. Data marketing belum diolah secara baik dan benar. Pengorientasian terhadap customer masih memerlukan waktu yang cukup lama. Direktur juga belum dapat melakukan monitor untuk mengetahui perkembangan dan kemajuan perusahaannya yang dilihat dari hasilpencapaian target yang diharapkan. Hasil yang dicapai dalam penelitian ini adalah untuk membantu dalam pengolahan data rumah lelang, data *customer* dan data marketing. Data hasil pengujian kuesioner untuk customer tidak dimiliki oleh perusahaan, karena belum adanya rekomendasi dari perusahaan untuk melakukan pengujian kepada *customer*.

Safitri, dkk (2019) Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui pengaruh consumer awareness dan perception terhadap buying interest. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *non propbability* sampling yaitu *convenience sampling* dengan melakukan penyebaran kuesioner kepada calon pembeli properti syariah sebanyak 85 responden. Berdasarkan uji koefisien determinasi bahwa diperoleh sebesar 0,749 maka diartikan bahwa kontribusi pengaruh yang diberikan consumer awareness dan perception terhadap *buying interest* adalah 74,9%, maka hanya sebesar 25,1% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

Farisyi dan Retnoningsih (2019) Teknologi Informasi merupakan salah satu teknologi yang sedang berkembang dengan pesat saat ini. Dengan kemajuan teknologi informasi, akses terhadap data atau informasi yang tersedia dapat berlangsung dengan cepat, efisien, serta aktual. FAV Multi Sarana adalah perusahaan yang bergerak di bidang pemasaran properti dengan kantor yang berpusat di Bekasi. FAV Multi Sarana tidak memiliki *website* resmi untuk menawarkan properti yang mereka jual, FAV Multi Sarana selama ini menawarkan propertinya melalui layanan pihak ketiga Hasil dari sistem pemasaran properti berbasis *website* ini mendapat umpan balik yang baik oleh anggota dan juga pengurus FAV karena dapat memudahkan pekerjaan dan membantu menyelesaikan permasalahan bagi konsumen dalam hal mencari informasi properti secara jelas, bagi anggota dan pengurus dalam hal pemasaran properti serta pengelolaan data properti yang saling terintegrasi.

Sidik, dkk (2017) Saat ini komputer memegang peranan penting dalam mempermudah penyelesaian suatu pekerjaan, menyebabkan kebutuhan akan adanya sistem informasi yang lengkap guna mendorong manusia untuk melakukan suatu kegiatan agar dapat dijalankan. Tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk menganalisis dan merancang suatu sistem Penjualan pada PT Sapphire Jaya Makmur (*Century21 Sapphire*) sehingga dapat membantu pihak-pihak yang terkait dalam proses pendataan terutama dalam proses penjualan perumah. Kesimpulan dari analisa dan perancangan sistem penjualan ini adalah bahwa sistem penjualan ini dapat membantu mempermudah proses pendataan serta dapat memenuhi kebutuhan informasi yang selama ini sulit untuk dipenuhi.

Amirulloh dan megawati (2016) PT. Anugrah 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 perusahan 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 diiginkan 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

pengkodingan dan database menggunakan *syntax PHP, MySql, dan Jquery*, hingga sampai pada tahap pengujian fungsional sistem menggunakan *blackbox testing.*

2.2. Tinjauan Teori

2.2.1. Basis Data

Indrayani (2018) basis data merupakan suatu kumpulan data yang berhubungan secara logis dan deskripsi data tersebut,yang dirancang untuk memenuhi informasi yang dibutuhkan oleh suatu organisasi. Artinya basis data merupakan tempat penyimpanan data yang besar, dimana dapat digunakan oleh banyak pengguna.

2.2.2. Sistem Informasi

Indryani (2018) sistem informasi merupakan kombinasi teratur apa pun dari orang – orang, *hardware, software,* jaringan komunikasi, dan sumber daya data yang mengumpulkan, mengubah, dan menyebarkan informasi dalam sebuah organisasi. Sistem informasi juga merupakan sekolompok elemen yang saling berhubungan atau berinteraksi hingga membentuk satu kesatuan. Contohnya sistem informasi akademis, sistem informasi penggajian.

2.2.3. ERD (Entity Relationship Diagram)

Widodo & Kurnianingtyas (2017) sebuah model E-R biasanya dinyatakan dalam sebuah *Entity – Relationship Diagram* yang diwakili oleh sebuah grafik dari sebuah model E-R. Kontruksi dasar dari model ER adalah kumpulan *entity, relationship*, dan *atributs.* Suatu basis data ER dimodelkan sebagai kumpulan dari beberapa entitas dan hubungan diantaranya,baik entitas lemah (*Weak entity*) ataupun entitas kuat (*strong entity*).

2.2.4. Himpunan Entitas

Widodo & Kurnianingtyas (2017) Entitas adalah objek yang nyata adanya dan dapat dibedakan dengan objek lainnya. Bisa berupa fisik seperti orang, tempat, objek atau berupa non – fisik seperti kejadian atau konsep. Himpunan entitas adalah sekumpulan dari entitas yang memiliki tipe sama dan menggunakan sifat atau atribut yang sama secara bersamaan. Contoh :

- Sekumpulan karyawan (*Employee*).
- Sekumpulan perusahaan (*Company*).

2.2.5. Atribut

Widodo & Kurnianingtyas (2017) atribut adalah sebuah sifat atau karateristik dari sebuah entitas yang khas. Sebuah entitas dapat dinyatakan sebagai kumpulan atribut, yang menggambarkan sifat yang dimiliki oleh semua anggota himpunan entitas. Contoh :

- Customer : id customer, nama_customer, alamat, kota.
- Project : nama, nomor, lokasi, bagian_pengawasan.

Di dalam penggambarannya, secara umum atribut disimbolkan dengan lambing elips.

2.2.6. Derajat Suatu Himpunan Relationship

Widodo & Kurnianingtyas (2017) derajat himpunan relationship mengacu dari jumlah himpunan entitas yang berperan dalam suatu himpunan relationship. Tiga jenis himpunan relationship yang paling umum ditemui antara lain :

a. *Unary Relationship*

Adalah *unary relationship* yang melibatkan entitas bertipe tunggal. *Unary relationship* dapat disebut juga dengan *recursive relationship.*

b. *Binary Relationship*

Adalah himpunan *relationship set* yang melibatkan 2 himpunan entitas. Relationship jenis ini sering juga disebut sebagai *degree two.* Umumnya, hampir keseluruhan himpunan relationship dalam suatu basis data sistem adalah *binary.*

c. *Ternary Relationship.*

Adalah *relationship* yang melibatkan tiga tipe entitas secara simultan. *Relationship* antara lebih dari 2 himpunan entitas jarang ditemui. Relationship mungkin saja mempunyai *degree* lebih tinggi, akan tetapi mereka jarang sekali ditemui dalam praktek secara umum hampir keseluruhan *relationship* adalah *binary*.

2.2.7. Relasi Tabel

Widodo & Kurnianingtyas (2017) kardinalitas pemetaan menyatakan jumlah dari suatu entitas yang dapat dihubungkan ke entitas yang lain di dalam suatu himpunan *relationship.*

3. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Bahan dan Data

3.1.1. Data yang Diperoleh

a. Brosur

Digunakan sebagai media promosi kepada pelanggan tentang penjualan property rumah, sehingga pelanggan memiliki gambar tampilan dari rumah yang akan dibeli. Tampilan gambar 1 sebagai berikut .

Gambar 1: Brosur

b. Spesifikasi Perumahan

Menjelaskan spesifikasi dari rumah yang dijual oleh PT. Hoki Sejahtera Abadi seperti tipe rumah, luas tanah, luas bangunan, jumlah kamar dll tersaji pada gambar 2.

Gambar 2: Spesifikasi Perumahan

c. Surat Perjanjian Pemesanan Kavling Dan Bangunan

Surat tersebut digunakan untuk perjanjian antar pihak PT. Hoki Sejahtera Abadi dengan calon pembeli perumahan dalam pemesana perumahan / kavling di kawasanan perumahan, dan meminimalisir hal – hal yang tidak diinginkan di kemudian hari oleh kedua belah pihak. Untuk surat perjanjian tersaji pada gambar 3.

Gambar 3: Surat Perjanjian Pembelian Kavling & Bangunan

d. Siteplan

Menampilkan denah dari rumah yang akan dijual kepada pelanggan. Gambar dari siteplan tersaji pada gambar 4.

Gambar 4: Siteplan

e. Surat Perjanjian Jual Beli Tanah

Surat tersebut digunakan pada saat terjadi transaksi pembelian rumah. Surat tersebut digunakan apabila terjadi kesepakatan antara kedua belah pihak berkaitan dengan harga dan rumah yang akan dibeli. Terdapat beberapa pasal yang menjelaskan aturan yang harus ditaati oleh kedua

Gambar 5 Surat Perjanjian

belah pihak. Untuk surat perjanjian tersaji pada gambar 6,7,8

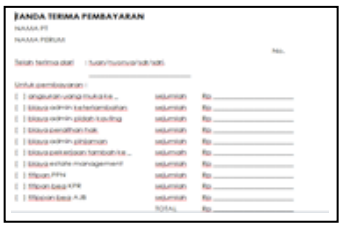
Gambar 6 Surat Perjanjian

Gambar 7 Surat Perjanjian

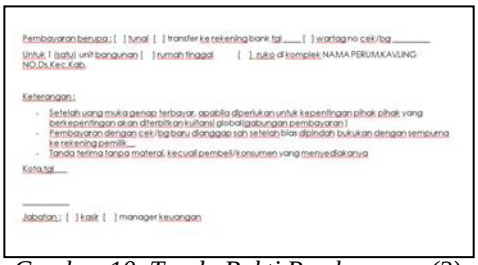
Gambar 8 Surat Perjanjian

f. Tanda Terima Bukti Pembayaran

Digunakan untuk sebagai tanda bukti pada saat calon pembeli membayarkan uang untuk proses pembelian rumah. Gambar dari tanda terima bukti pembayaran tersaji pada gambar 9, dan 10


TANDA TERIMA PEMBAYARAN

Gambar 9 Tanda Bukti Pembayaran (1)


Pembayaran berupa : [ ] tunai [ ] transfer ke rekening bank tgl ____ [ ] wartag no cek/bg _____

Untuk 1 (satu) unit bangunan [ ] rumah tinggal [ ] ruko di komplek NAMA PERUMKAVLING NO.Ds.Kec.Kab.

Keterangan :

- Setelah uang muka genap terbayar, apabila diperlukan untuk kepentingan pihak pihak yang berkepentingan akan diterbitkan kuitansi global(gabungan pembayaran)
- Pembayaran dengan cek/bg baru dianggap sah setelah bisa dipindah bukukan dengan sempurna ke rekening pemilik
- Tanda terima tanpa material, kecuali pembeli/konsumen yang menyediakanya

Kota,tgl ____

_____

Jabatan : [ ] kasir [ ] manager keuangan

Gambar 10. Tanda Bukti Pembayaran (2)

3.1.2. Prosedur Pengumpulan Data

Dalam penelitian yang dilakukan oleh penulis, digunakan suatu metode sebagai alat atau sarana dalam proses pengumpulan data. Berikut metode – metode yang digunakan dalam proses pengumpulan data.

1) Observasi
   Observasi merupakan kegiaatan mengamati langsung objek yang akan dijadikan bahan untuk penelitian. Objek yang diamati merupakan proses penjualan rumah yang terjadi di di PT Hoki Sejahtera Abadi, proses penyebaran informasi berkaitan dengan penjualan rumah, proses wawancara antara *marketing* dengan calon pembeli.
2) Wawancara
   Wawancara merupakan kegiatan Tanya jawab antara narasumber dan penanya. Untuk proses wawancara dilakukan dengan oleh HRD dari PT.Hoki sejahtera, dengan materi pembahasan seperti proses penentuan dari harga unit, alur dari proses penjualan rumah, target calon dari pembeli rumah.
3) Dokumentasi
   Dokumentasi merupakan kegiatan memperoleh data dengan cara mempelajari dokumen – dokumen yang ada di PT Hoki Sejahtera Abadi. Dokumen yang dimaksud adalah nota dari penjualan rumah, data rumah yang akan dijual, data *marketing*, laporan rekap perbulan, brosur – brosur rumah.
4) Studi Literatur
   Studi literatur merupakan kegiatan memperoleh data dengan cara mempelajari dan menganalisa dari buku – buku yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan. Buku – buku yang dimaksud buku pembuatan sistem, jurnal – jurnal yang berkaitan dengan penjualan properti rumah, perancangan basisdata.

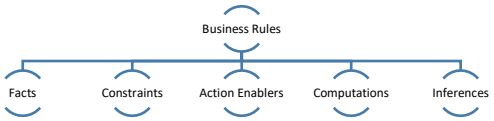
3.2. Aturan Bisnis

Dalam kegiatan jual beli perumahan pihak PT Hoki Sejahtera Abadi menggunakan media brosur dan media sosial untuk menarik para calon konsumen untuk membeli perumahan yang ada. Apabila terdapat calon pelanggan yang tertarik, maka kedua belah mengatur jadwal untuk melakukan pertemuan membahas lebih lanjut tentang rumah yang akan dibeli. Pembahasan meliputi spesifikasi perumahan, cara pembayaran, dan aturan penjualan perumahan. Apabila semua sudah dimengerti oleh pelanggan maka akan masuk ke proses pembayaran untuk pembayaran awal atau tanda jadi. Untuk tanda jadi terserah mau dibayarkan berapa dari pihak pembeli, dan dilakukan proses tanda tangan di surat perjanjian jual beli dalam proses perjanjian apabila dari pelanggan dalam waktu kurun 14 hari belum bisa membayarkan angsuran uang muka ke-1 dan menanda tangani SKJB, serta menyerahkan berkas KPR uang tanda jadi pada pembayaran pertama dianggap hilang sebagai sangsi tidak melunasi pembayaran uang muka, dan melengkapi berkas yang ada. Setelah selesai dalam proses pembayaran maka pihak PT Hoki akan memberikan tanda bukti pembayaaran atas tanda jadi diberikan.

Dalam proses kegiatan yang tersaji didalam proses pemesanan perumahan memiliki beberapa kekurangan yaitu :

a. Proses promosi masih bersifat manual dan hanya orang diwilayah tertentu yang dapat melihat perumahan yang akan dijual.
b. Proses jual beli yang harus bertemu, yang mengakibatkan sehingga kurang efisien.
c. Penggunaan media kertas yang terlalu banyak sehingga memperberat biaya produksi

Untuk aturan bisnisnya tersaji pada gambar 11



Gambar 11 Aturan Bisnis

3.3. Tahapan Penelitian

a. Analisis
   merupakan mempelajari masalah – masalah yang timbul dan kemudian memperbaiki berbagai fungsi yang ada didalam sistem berjalan agar lebih efektif. Analisa yang digunakan dalam pembangunan sistem antara lain analisa sebelum ada sistem, analisa sistem yang akan ditawarkan,

analisa dokumen, dan analisa kebutuhan pengguna.

b. Perancangan Sistem
Perancangan merupakan kegiatan untuk menetukan bentuk dari sistem yang akan berjalan. Dalam pembangunan sistem properti perancangan yang akan digunakan adalah Diagram Alir Data yang meliputi Diagram jenjang, Diagram konteks, diagram level 0.

c. Perancangan Basis Data
Perancangan basis data merupakan perancangan yang menjelaskan penggunan jumlah tabel yang akan digunakan, dan alur dari jalannya tabel akan ditampilkan pada diagram ERD (*Entity Relationship Diagram*). Untuk tabel yang akan digunakan sebanyak 12 tabel yang terdiri dari tabel login, rumah, kategori, pelanggan, *marketing*, stok, pemesanan, detail pemesanan, pembayaran, dan konfirmasi.

d. Implementasi
Proses implementasi merupakan proses mengimplentasikan hasil dari rancangan – rancangan yang telah disusun. Rancangan tersebut seperti rancangan basis data, DFD, maupun rancangan antarmuka. Implementasi sistem menggunakan bahasa pemrograman PHP, kemudian implementasi basis data menggunakan bahasa pemrogtraman SQL.

e. Pengujian
Pengujian merupakan proses yang dilakukan untuk menguji apakah sistem yang dibangun sudah sesuai dengan analisa yang dibangun atau tidak. Dalam pengujian menggunakan *Blackbox Testing*

4. ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM

4.1. Analisis Sistem

Analisa sistem menjelaskan proses kegiatan yang dilakukan pada PT Hoki abadi sejahtera dalam melakukan kegiatan transaksi. Analisa ini digunakan sebagai bahan pertimbangan antara sistem yang pada saat ini digunakan dengan sistem yang akan dibangun.

PT Hoki Sejahtera Abadi dalam melakukan proses kegiatan transaksi dilakukan secara langsung dan menanyakan perihal hunian yang dikehendaki. Kemudia pihak marketing akan menjelaskan spesifikasi dari rumah yang akan dipilih oleh pihak pembeli. Apabila terdapat revisi hanya diperkenankan revisi sekali, dan apabila melebihi 1 x revisi maka pihak pembeli diwajibkan untuk membayar sebesar Rp.500.000,00.

Setelah membahas apa yang perlu direvisi maka antara *marketing* dengan calon pembeli saling menentukan jadwal untuk ketemuan kembali. Proses perancangan akan selesai pada saat calon pembeli sudah menyetujui rancangannya. Kemudian proses selanjutnya pembayaranya, pihak *marketing* akan memberikan gambaran, dimana pembayaran dapat dilakukan dengan 2 cara yaitu *cash* dan kredit dan untuk kredit terdapat pilihan jangka yaitu 5 tahun, 10 tahun, 15 tahun, 20 tahun dan 25 tahun. Untuk proses pembayaran *cash* maka, pihak *marketing* akan meminta uang tanda jadi sebagai awal pembayaran, dan dapat dilunasi pada saat penyerahan kunci dan penyerahan sertifikat, untuk uang muka minimal 50% dari harga rumah. Untuk pembayaran kredit, calon pembeli dapat menentukan jangka waktu cicilannya, dan bunganya mengikuti dari bank dunia, dan pembayaran dilakukan pada bank yang sudah ditunjuk, untuk uang muka pembelian property minimal 20% dari harga rumah. Sebelum mengajukan kredit atas rumah, calon pembeli diarahkan untuk melengkapi berkas, seperti data diri suami istri dari calon pembeli, menyerahkan data buku tabungan yang mencatat data transaski selama 3 bulan terakhir, slip gaji apabila karyawan tetap

Berdasarkan penjelasan berkaitan dengan proses transaksi, menurut penulis memiliki banyak kelemahan dalam kegiatannya. Kelemahan yang dimaksud antara lain:

a Dari pihak calon pembeli tidak adanya media informasi yang memadai tentang hunia yang ditawarkan, para calon pembeli hanya mengandalkan informasi dari brosur – brosur yang ada, dan dimana didalam brosur hanya memuat informasi dasar tentang hunia yang akan dijual, dan informasi nomer kontak dari *marketing*, dan calon pembeli harus mencari informasi lebih dalam kepada *marketing*, sehingga proses tersebut dirasa terlalu bertele – tele.

b Tidak adanya media informasi yang memadai, sehingga pihak marketing tidak dapat menjangkau wilayah yang lebih jauh, dan pemberian informasi yang terbatas mengakibatkan pemberian informasi menjadi minim.

c *Marketing* harus mengatur jadwal ketemuan dengan calon pembeli dengan baik, dan apabila kelewatan dengan jadwal yang ada maka dapat mengakibatkan *miss communication* antara *marketing* dan calon pembeli.

d Pada saat bertemu dengan calon pembeli, marketing akan membawa katalog lagi untuk diberikan kepada calon pembeli, dengan tujuan memberikan pilihan yang lebih banyak dibandingkan dengan di brosur.

e Dalam proses pembuatan brosur dibutuhkan biaya, dan penyebaran brosur masih manual, dengan cara menyebarkan ke wilayah tertentu yang sudah ditentukan oleh perusahaan, sehingga apabila dilihat dari sisi biaya akan memboroskan, karena marketing harus menggandakan brosur tersebut, dan apabila dilihat dari sisi wilayah, menjadi kurang maksimal, karena wilayah yang disebar terbatas.

f Apabila menggunakan katalog gambar yang ditampilkan kurang maksimal karena gambar yang ditampilkan hanya satu gambar atau 2

gambar, sehingga calon pembeli menjadi kurang maksimal, dan berpotensi terdapat revisi rancangan, dan untuk revisi dikenakan biaya Rp.500.000,00 (Lima ratus ribu rupiah), dan menjadikan kerugian dikedua belah pihak.

g Dalam proses pencatatan yang dilakukan oleh marketing masih menggunakan catatan, tidak adanya aturan yang baku dalam melakukan proses catatan mengakibatkan ketimpangan, dan beresiko dengan kesalahan dalam pencatatan, dengan contoh kasus apabila calon pembeli melakukan revisi yang diminta merivisi a, akan tetapi pada saat proses tidak sesuai, karena informasi yang diberikan pada catatan kurang.

h Dalam pendistribusian data penjualan rumah antara pihak admin dari PT.Hoki Abadi Sejahtera dengan marketing terkadang mengalami ketidaksamaan data seperti contoh data yang di PT. Hoki Abadi Sejahtera dengan jumlah 10, terkadang di marketing hanya berjumlah 8 data.

i Pada saat proses pembayaran, masih kurang maksimal karena hasil pembayaran rumah yang disetorkan oleh *marketing* terkadang tidak sesuai, sehingga mengakibatkan kerugian.

Berdasarkan permasalahan diatas mengakibatkan terhambatnya proses transaksi penjualan rumah karena media informasi yang diberikan sangat minim, meminimalisir terjadi kesalahan human error, sehingga proses kegiatan menjadi lebih maksimal, dan meminimalisir kecurangan – kecurangan dari oknum – oknum yang tidak bertanggung jawab.

4.2 Desain Sistem

Perancangan sistem merupakan kegiatan memberikan gambaran terhadap alur kerja dari suatu sistem yang ditampilkan melalui gambar. Perancangan sistem dalam pembangunan sistem penjualan rumah terdiri dari 8 rancangan yang terdiri dari diagram konteks, diagram jenjang, diagram level 1, 2, 3 ,4, *Entity Relationship Diagram*, dan relasi tabel.

4.2.1 Perancangan Logik

Menjelaskan diagram yang digunakan adalah E-R, DAD, relasi tabel.Diagram Konteks

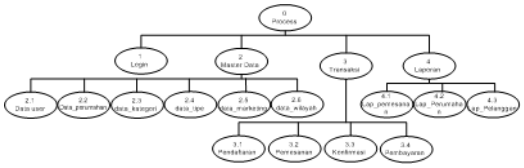
a. Diagram Konteks

Diagram konteks menjelaskan kegiatan yang dilakukan oleh pengguna sistem. Diagram konteks tersaji pada gambar 12.

Gambar 12: Diagram Konteks

a. Diagram Jenjang

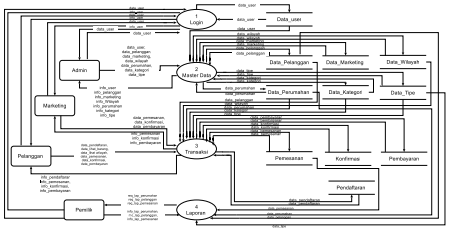
Diagram jenjang menjelaskan proses – proses kegiatan yang terjadi didalam sistem. Diagram jenjang tersaji pada gambar 13



Gambar 13 Diagram Jenjang

b. Diagram Level 1

DAD level 1 merepersentasikan dari 2 diagram yaitu diagram jenjang dan diagram konteks yang digabung menjadi 1. DAD level 1 tersaji pada gambar 14



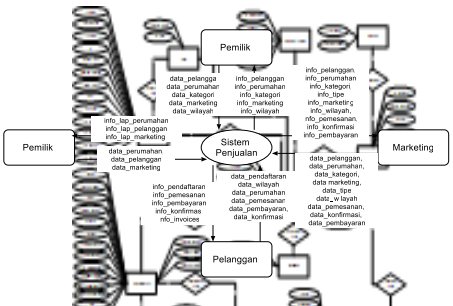
Gambar 14: Diagram level 1

4.2.2. Perancangan Fisik

Rancangan sistem meliputi rancangan antar muka, desain fisik tabel/class menggunakan DBMS (termasuk field, tipe data, panjang, dan lain-lain).

a. Entity Relationship Diagram

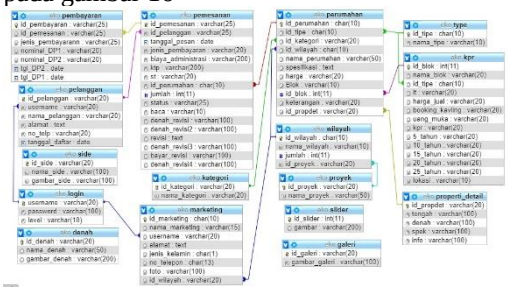
Diagram Hubungan Entitas atau entity relationship diagram merupakan model data berupa notasi grafis dalam pemodelan data konseptual yang menggambarkan hubungan antara penyimpan. Didalam tabel yang dibangun terdapat 21 tabel yang saling terhubung satu sama yang lainnya. Untuk tampilan ERD tersaji pada gambar 15



Gambar 15: Entity Relationship Diagram

b. Relasi Antar Tabel

Relasi tabel menjelaskan hubungan antar tabel didalam database. Gambar relasi tabel tersaji pada gambar 16



Gambar 16: Relasi

5. IMPLEMENTASI DAN HASIL SERTA PEMBAHASAN

5.1. Implementasi

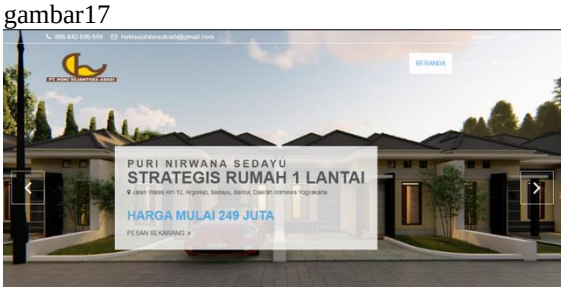
Proses implementasi dari perancangan aplikasi yang dilakukan pada bab sebelumnya akan dijelaskan pada bab ini. Implementasi bertujuan untuk menterjemahkan keperluan perangkat lunak ke dalam bentuk sebenarnya yang dimengerti oleh komputer atau dengan kata lain tahap implemetasi ini merupakan tahapan lanjutan dari tahap perancangan yang sudah dilakukan. Dalam tahap implementasi ini akan dijelaskan mengenai perangkat keras (*hardware*) dan perangkat lunak (*software*) yang digunakan dalam membangun sistem ini, file-file yang digunakan dalam membangun sistem, tampilan web beserta potongan-potongan *script program* untuk menampilkan Halaman web.

5.2. Implementasi Web

Implementasi web merupakan penjabaran dari proses yang dilakukan setelah menganalisa kegiatan, dan menemukan kelemahan yang terjadi pada sistem yang lama, sehingga menjadi suatu alasan kuat untuk merubah pola dari sistem yang lama menuju sistem baru. sistem yang dibangun berbasis website, karena untuk memudahkan orang untuk mengaksesnya, dengan sistem operasi yang digunakan *Windows 10 home 64 bit*, dengan harapan memudahkan dan membantu dalam mengatasi masalah yang ada.

a. Halaman Depan Pengguna

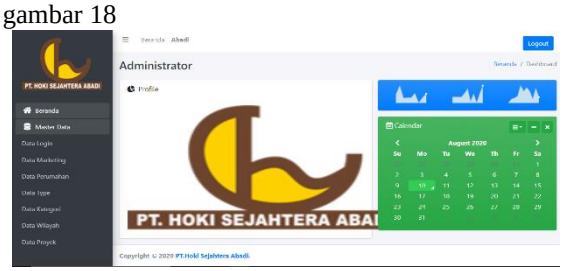
Halaman depan sistem menampilkan halaman depan pada saat pengguna memasukkan url dari halaman sistem. Halaman depan sistem menampilkan berbagai menu yang memudahkan pengguna sistem melakukan transaksi dihalaman sistem. halaman depan sistem dapat dilihat pada gambar17



Gambar 17: Halaman Depan Admin

b. Halaman Depan Admin

Halaman depan admin menampilkan halaman yang akan digunakan oleh admin untuk memproses kegiatan transaksi pemesanan perumahan melalui sistem. halaman depan admin dapat dilihat pada gambar 18



Gambar 18: Halaman Daftar Kerusakan

c. Halaman Depan Login

Halaman depan login menampilkan halamam yang akan digunakan oleh admin untuk masuk ke halaman depan admin dengan memasukkan username dan password yang tersimpan didalam sistem. halaman depan login tersaji pada gambar 19

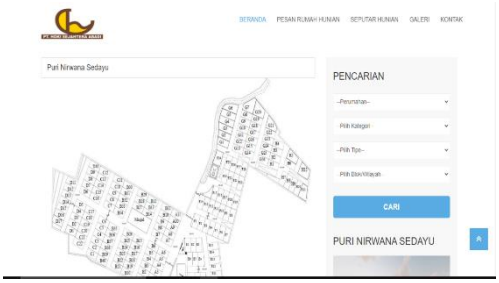
Gambar 19: Halaman Depan Login

d. Halaman Denah

Halaman denah perumahan menampilkan denah perumahan yang akan dijual melalui sistem. Pelanggan sebelum memilih perumahan diarahkan blok mana yang akan dipilih, sehingga memudahkan dalam proses pembelian unitnya. Halaman denah perumahan tersaji pada gambar 20.

Gambar 20: Halaman Denah

e. Halaman Unit



Halaman unit menampilkan halaman yang digunakan untuk memberi gambaran tentang unit yang akan dibeli, dari bentuk, gambar, spesifikasi perumahan secara singkat. Halaman unit tersaji pada gambar 21

Gambar 21: Halaman Unit

6. PENUTUP

6.1. Simpulan

Berdasarkan proses penelitian yang dilakukan di Pt. Hoki Sejahtera Abadi, menghasilkan sebuah sistem pemesanan rumah secara online antara lain

a. Sistem tersebut dapat memproses pemesanan unit rumah secara mandiri tanpa harus datang langsung ke kantor.
b. Kemudian sistem dapat membagi hak akses yang jelas kepada 4 pengguna sehingga tugas masing – masing pengguna jelas tugas dan fungsinya.
c. Dengan adanya sistem tersebut membantu proses pemesanan, daftar belanja, pembayaran uang tanda jadi, revisi dan penerimaan invoices atas proses pemesanan yang dilakukan.
d. Pelanggan hanya mengikuti proses yang diarahkan oleh sistem.

6.2. Saran

Berdasarkan proses penelitan yang dilakukan di PT Hoki Sejahtera Abadi, terdapat kekurangan – kekurangan yang dari sistem yang dibangun, untuk saran – saran diambil dari berbagai sumber untuk membantu melihat kekurangan dari sistem tersebut. Untuk saran – saran yang dapat diambil antara lain

a. Sistem hanya berfokus pada pembayaran awal sebesar Rp.2.500.000,00 -, sistem tidak memfasilitasi pembayaran langsung ataupun proses angsuran jika melakukan pembayaran kredit.
b. Tampilan yang kurang menarik, cenderung kurang diperhatikan oleh pelanggan.
c. Proses pemesanan yang hanya berfokus pada pemasaran cenderung menyempitkan ruang lingkup yang ada, sehingga membatasi proses yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

Amirullah, Megawati (2016), "*Rancang Bangun Sistem Informasi Pemasaran Perumahan Permata Bening Berbasis Web*", Jurnal Ilmiah Rekayasa dan Manajemen Sistem Informasi, Vol 2 (2).

Farisyi., Al. H, Retnoningsih., E, (2019), "*Sistem Informasi Pemasaran Properti Berbasis Website Pada FAV Multi Sarana Bekasi*", Bina Insani Ict Journal, Vol 6 (1).

Indrajani, (2018), *Database System All In One Theory, Pratice, And Case Study*, Jakarta : Elex Media Komputindo.

Safitri., F, Sunarya., E, Danial., M.D.R, (2019), "*Peran Consumer Awareness Dan Perception Terhadap Buying Interest Pada Properti Syariah*", Journal Of Management And Bussines (JOMB), Vol 1 (1).

Sidik., A, Sutarman, Marlenih, (2017)," *Perancangan Sistem Informasi Penjualan Perumahan Citra Raya*", Jurnal Sisfotek Global, Vol 7 (1)

Widodo, W.A, Kurnianingtyas., D, 2017, "Sistem Basis Data", Malang: UB Press

Witanti., W, Siwa'aro B., D, (2016), "*Sistem Informasi Rumah Lelang Pada Cv. Abc*", Seminar Nasional Telekomunikasi dan Informatika (SELISIK 2016).

Yakub, 2012, *Pengantar Sistem Informasi*, Yogyakarta : Graha Ilmu.