

ABSTRAK

Pemasaran merupakan pendekatan strategis yang digunakan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan konsumen sekaligus mencapai keuntungan. PT. Sinar Dinamika Karya menghadapi tantangan dalam memasarkan perumahan Grand Telar Residence karena masih menggunakan metode konvensional, seperti penyebaran brosur dan pencatatan manual melalui Microsoft Excel. Metode ini memiliki risiko kehilangan data dan kurang efektif dalam menjangkau calon pembeli, terutama mereka yang berada di luar daerah, karena harus datang langsung ke kantor pemasaran. Hasil survei menunjukkan bahwa 36,6% responden menilai informasi dalam brosur masih kurang memadai, sementara 66% menyatakan bahwa penggunaan website akan lebih efektif dalam mendukung kegiatan pemasaran. Website dinilai mampu memperluas jangkauan promosi tanpa batasan geografis dan waktu. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan website pemasaran berbasis web menggunakan metode *Rapid Application Development (RAD)*, *framework Laravel*, dan bahasa pemrograman PHP. Website yang dikembangkan menyediakan fitur utama seperti informasi rumah, sistem pencatatan penjualan online, simulasi perhitungan Kredit Pemilikan Rumah (KPR), serta manajemen data pembeli. Proses pengembangan dilakukan melalui tahapan *requirement planning*, *user design*, *construction*, dan *cutover*, dengan dua iterasi pada fase perancangan antarmuka pengguna. Hasil pengujian menggunakan metode Blackbox menunjukkan tingkat keberhasilan 100% pada seluruh fitur. Selain itu, pengujian System Usability Scale (SUS) dengan 40 responden menghasilkan skor rata-rata sebesar 74,25, yang termasuk dalam kategori "Good". Hal ini mengindikasikan bahwa sistem mudah digunakan dan diterima dengan baik oleh pengguna. Dengan demikian, website yang dikembangkan mampu mengatasi permasalahan pemasaran konvensional dan meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan data penjualan.

Kata Kunci: *Laravel*, Pemasaran Digital, *Rapid Application Development*, *System Usability Scale*, Website Pemasaran.