

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam era ini, penting sekali untuk mempertimbangkan dan memanfaatkan teknologi informasi, terutama internet dalam menjalankan proses bisnis. Salah satu keunggulan utama dari penggunaan internet adalah kemampuannya untuk memberikan cakupan pasar yang tidak terbatas oleh jarak, waktu, dan ruang. Sebagai gantinya, internet memungkinkan bisnis untuk mencapai audiens secara global dengan kemampuan untuk menjangkau pasar lokal, nasional, dan bahkan internasional [1].

Sejalan dengan berkembangnya pemanfaatan teknologi informasi, manajemen bisnis memegang peran krusial dalam kesuksesan suatu perusahaan. Dengan menerapkan strategi pemasaran yang efektif, produk dapat ditempatkan dengan tepat di pasar dan mendominasi segmen yang diincar. Pemasaran merupakan suatu pendekatan yang digunakan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan konsumen sekaligus mencapai keuntungan. Ini adalah konsep mutakhir dalam dunia bisnis dan berorientasi pada pengembangan produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar [2].

Salah satu sektor yang sangat bergantung pada strategi pemasaran yang tepat adalah industri properti, khususnya di daerah dengan potensi pertumbuhan ekonomi yang tinggi. Salah satu wilayah yang menunjukkan potensi besar dalam industri properti adalah Kabupaten Bekasi. Perkembangan properti di Kabupaten Bekasi menunjukkan tren yang sangat menjanjikan. Hal ini didorong oleh tingkat perekonomian yang relatif tinggi dibandingkan kabupaten lainnya, yang berdampak pada kuatnya daya beli masyarakat. Bahkan, daya beli di wilayah ini cenderung stabil dan tidak terlalu terpengaruh oleh krisis yang terjadi [3].

Salah satu pengembang yang turut berperan dalam industri properti di Kabupaten Bekasi adalah PT. Sinar Dinamika Karya, yang saat ini sedang dalam proses pengembangan usaha yang bergerak dalam bidang properti. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Deni Suardi dari PT. Sinar Dinamika Karya, saat ini perumahan Grand Telar Residence belum dapat memaksimalkan penggunaan teknologi informasi pada perusahaan, Kegiatan pemasaran dan promosi yang

dilakukan oleh PT. Sinar Dinamika Karya terhadap perumahan Grand Telar Residence saat ini masih kurang dikelola dengan maksimal karena masih menggunakan metode pemasaran konvensional dalam melakukan pemasaran perumahan [4].

Dalam studi ini, dilakukan pengumpulan data awal melalui penyebaran kuesioner kepada pihak yang sudah pernah membeli rumah dan customer yang sedang mencari perumahan, dengan tujuan untuk mengevaluasi tanggapan konsumen terhadap efektivitas pemasaran perumahan menggunakan cara konvensional. Berikut adalah ringkasan hasil kuesioner pendahuluan terkait pemasaran perumahan konvensional.

Tabel 1. 1 Hasil Kuesioner

No	Pertanyaan	Jawaban Responden		
		S	N	TS
1	Apakah Anda merasa bahwa brosur kurang efektif dalam menarik perhatian pelanggan dibandingkan dengan media pemasaran lainnya?	23	13	26
2	Dalam hal kemudahan akses informasi mengenai jenis rumah yang ditawarkan, apakah anda merasa bahwa kurangnya informasi pada brosur mengenai rumah yang akan ada beli?	31	18	13
3	Dengan menerapkan website sebagai media pemasaran akan lebih mudah dalam menjangkau informasi.	58	3	0
4	Dengan menerapkan website sebagai media pemasaran calon pembeli akan tau mengenai informasi rumah yang akan dibeli.	58	3	0
5	Menurut anda apakah dengan menerapkan website sebagai media pemasaran, jangkauan promosinya jadi lebih luas.	58	3	0

Dari hasil kuesioner, terlihat bahwa masih banyak responden yang merasa tidak puas dengan pemasaran perumahan menggunakan brosur karena kurangnya informasi mengenai rumah yang akan dibeli. Lalu responden memilih hasil setuju

dengan menerapkan website sebagai media pemasaran karena calon pembeli akan tau mengenai informasi dari perumahan yang ditawarkan.

Selanjutnya peneliti melakukan wawancara dengan Rafid Endika, staf di perumahan Grand Telar Residence, untuk memperoleh gambaran mengenai sisi administratif dan manajemen dalam proses pemasaran dan pengelolaan data. Berdasarkan hasil wawancara, ditemukan beberapa kendala dari sisi administrasi, di mana saat ini perusahaan masih mencatat transaksi dan data pembeli menggunakan Microsoft Excel. Cara ini dinilai kurang efisien karena menyulitkan pengelolaan data secara terstruktur dan akurat, serta memiliki risiko tinggi terhadap kehilangan atau kerusakan data [5].

Selain itu, dokumen pembeli masih disimpan secara manual dalam bentuk arsip fisik, yang menyulitkan staf dalam pencarian dan pengelolaan informasi konsumen. Pada proses pembelian rumah, perusahaan mewajibkan kelengkapan seluruh dokumen administratif. Jika terdapat berkas yang belum lengkap, maka transaksi tidak dapat dilanjutkan. Hal ini memperlambat proses penjualan, menyulitkan penyusunan laporan, serta menghambat pemantauan data calon pembeli secara efektif [6].

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, diperlukan pengembangan sistem informasi berbasis web yang mampu mempermudah proses pemasaran dan pengelolaan data secara lebih efisien. Website memiliki peran penting dalam dunia bisnis karena dapat memperluas jangkauan promosi sekaligus meningkatkan kualitas pelayanan kepada konsumen. Dari sisi administratif dan manajemen, sistem ini mempermudah staf dalam penyusunan laporan, pencarian data, serta pemantauan calon pembeli secara lebih akurat dan terstruktur. Selain itu, dengan integrasi fitur perhitungan Kredit Pemilikan Rumah (KPR), calon pembeli dapat secara mandiri menghitung estimasi jangka waktu dan jumlah cicilan yang harus dibayarkan, sehingga mempercepat proses pengambilan keputusan pembelian [7]. Metode yang akan membantu penulis dalam membangun perancangan website ini adalah metode *RAD*.

Rapid Application Development (RAD) adalah metode pengembangan sistem informasi yang dilakukan dalam waktu relatif singkat. Biasanya, pengembangan sistem informasi membutuhkan waktu lama, namun dengan metode

RAD, sistem dapat diselesaikan lebih cepat. Selama proses implementasi *RAD*, pengguna dilibatkan secara aktif dalam setiap tahap pengembangan dan berperan sebagai pengambil keputusan. Dengan demikian, sistem yang dikembangkan lebih sesuai dengan kebutuhan pengguna, sehingga meminimalkan risiko pengembangan ulang setelah implementasi. Selain itu, tahap pengujian juga memegang peranan penting dalam pengembangan website untuk memastikan kualitas sistem sebelum digunakan [8].

Oleh karena itu, berdasarkan uraian permasalahan yang terjadi pada PT. Sinar Dinamika Karya. Maka penelitian ini diberi judul “**Perancangan Website Pemasaran Perumahan Grand Telar Residence Dengan Metode *Rapid Application Development***”. Bertujuan untuk mengurangi masalah yang dihadapi PT. Sinar Dinamika Karya terkait dengan perumahan Grand Telar Residence melalui pengembangan website.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, dapat diketahui bahwa permasalahan dalam penelitian ini yaitu:

1. Metode pemasaran yang digunakan oleh pihak perumahan masih bersifat konvensional, seperti brosur dan banner, yang memiliki jangkauan terbatas dan kurang informatif sehingga banyak calon pembeli belum mengetahui keberadaan dan detail perumahan yang ditawarkan.
2. Proses administrasi perumahan masih dilakukan secara manual, seperti pencatatan penjualan menggunakan Excel dan pengelolaan dokumen dalam bentuk arsip fisik, sehingga menyulitkan staf dalam mencari data, kurang efisien, dan berisiko kehilangan informasi penting.

1.3 Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah dan pertanyaan diatas tujuan penelitian dilakukannya dalam penyusunan tugas akhir ini adalah:

1. Merancang dan membangun website pemasaran pada perumahan Grand Telar Residence menggunakan metode *Rapid Application Development* yang berfungsi memperluas jangkauan promosi dan mempermudah calon pembeli mengetahui informasi dari rumah yang akan dibeli.

2. Mengembangkan sistem administrasi perumahan berbasis website yang mampu mengelola data penjualan dan dokumen secara terintegrasi, sehingga proses pencatatan menjadi lebih terstruktur, aman, dan memudahkan akses serta pelaporan data secara real-time.

Tabel 1. 2 Tabel keterkaitan antara tujuan, pengujian dan kesimpulan

No	Tujuan	Pengujian	Kesimpulan
1	Merancang dan membangun website pemasaran pada perumahan Grand Telar Residence	menilai fungsionalitas website seperti informasi rumah, kemudahan navigasi, dan tampilan antarmuka.	Website berfungsi dengan baik dalam memperluas jangkauan promosi dan memudahkan calon pembeli memperoleh informasi rumah yang tersedia.
2	Mengembangkan sistem administrasi perumahan berbasis website yang mampu mengelola data penjualan dan dokumen secara terintegrasi, sehingga proses pencatatan menjadi lebih terstruktur, aman, dan memudahkan akses serta pelaporan data secara real-time.	Pengujian dilakukan untuk menilai fungsionalitas sistem, termasuk kemampuan pencatatan transaksi, keamanan data, keteraturan, serta kemudahan akses informasi oleh pengguna.	Sistem berhasil menyimpan data penjualan secara rapi, aman, dan mudah diakses kembali dibandingkan metode pencatatan manual.

1.4 Manfaat

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Membantu PT. Sinar Dinamika Karya dalam memperluas jangkauan promosi penjualan perumahan melalui pemanfaatan website sebagai media pemasaran digital.
2. Mempermudah bagi calon pembeli dalam mengetahui informasi perumahan Grand Telar Residence melalui website.
3. Mempermudah staf pemasaran dalam melakukan rekapitulasi data pembeli

4. Melalui pengembangan dan penerapan ilmu yang diperoleh selama studi, penelitian ini dapat menjadi sumber pengetahuan bagi penulis.

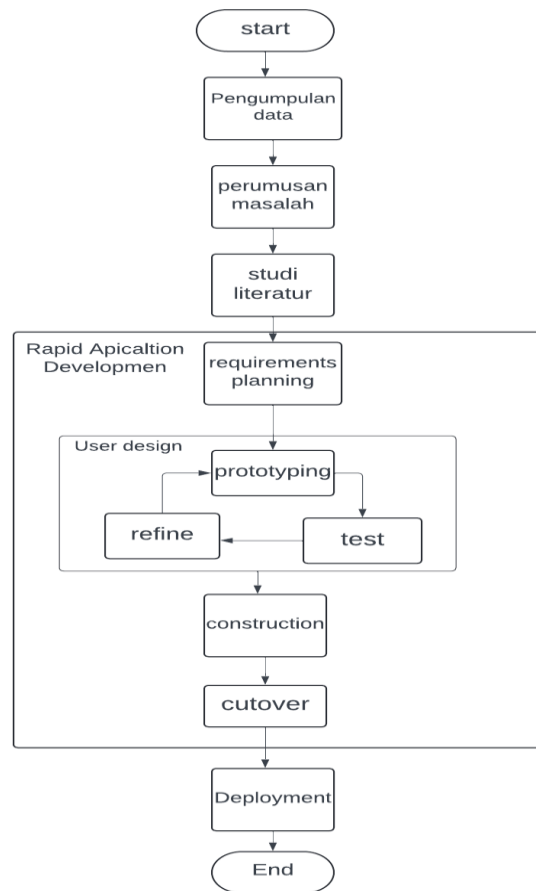
1.5 Batasan Masalah

Pembatasan masalah dalam penelitian ini diterapkan untuk memastikan pembahasan tetap fokus dan tidak menyimpang dari permasalahan yang diteliti. Berikut adalah batasan masalah yang diterapkan dalam penelitian ini:

1. Penelitian yang dilakukan memiliki output berupa website yang berfungsi sebagai media pemasaran dan manajemen data pada perumahan Grand Telar Residence.
2. Pengembangan website akan menggunakan metode *Rapid Application Development* untuk memastikan fleksibilitas dan responsivitas terhadap perubahan kebutuhan selama proses pengembangan.
3. Pengujian sistem menggunakan metode *Blackbox* dan *System Usability Scale*.
4. Hanya melakukan dua kali iterasi dalam tahapan *user design* pada metode *Rapid Application Development*.

1.6 Metode Penelitian

Metode pengembangan sistem yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Rapid Application Development*. RAD dipilih karena memungkinkan pengembangan sistem secara cepat dan iteratif dengan melibatkan pengguna secara langsung dalam proses desain dan pengujian. Proses penelitian dibagi ke dalam beberapa tahapan utama sebagai berikut:



Gambar 1. 1 Diagram Alir Penelitian

Pada gambar ditampilkan tahapan-tahapan dari diagram alir penelitian yang menggambarkan proses pengembangan sistem menggunakan metode *Rapid Application Development (RAD)*. Diagram tersebut terdiri dari beberapa tahapan utama, yaitu:

1. Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan informasi mengenai permasalahan yang muncul, penulis melakukan wawancara langsung dengan Bapak Deni Suardi selaku Direktur PT Sinar Dinamika Karya dan Rafid Endika staf pemasaran di perumahan Grand Telar Residence, serta teknik studi literatur. Untuk menilai keefektifan strategi pemasaran konvensional, penulis juga menyebarkan kuesioner kepada masyarakat umum melalui Google Form.

2. Perumusan Masalah

Langkah awal penelitian ini adalah mengidentifikasi dan merumuskan masalah. Tahap ini bertujuan untuk mengidentifikasi kendala yang ada di perumahan Grand Telar Residence.

3. Studi Literatur

Tahap ini melibatkan langkah-langkah untuk mengumpulkan data dari berbagai sumber seperti pustaka, membaca dan mencatat informasi penting, serta mengelola bahan penelitian. Fokus bahan penelitian ini adalah pada metode *Rapid Application Development*, perancangan website pemasaran dan perancangan website manajemen.

4. Rancangan Penelitian

a. *Requirement Planning*

Tahap ini penulis dan pihak perumahan melakukan pertemuan dengan tujuan mengidentifikasi tujuan sistem yang akan dibuat dan fitur apa saja yang ingin dikembangkan pada website yang dibangun dengan tujuan yaitu memastikan kebutuhan pengguna diidentifikasi secara jelas dan memenuhi harapan pengguna.

b. *User Design*

Tahap ini merupakan inti dari metode *RAD* karena melibatkan pengguna secara langsung dalam proses perancangan sistem.

1. *Prototyping*

Proses ini dimulai dengan pembuatan prototipe, yaitu rancangan awal antarmuka sistem yang disusun berdasarkan kebutuhan pengguna yang telah dihipunkan pada tahap sebelumnya. Prototipe tersebut menampilkan desain awal tampilan serta alur interaksi pengguna, yang bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai fungsi dan cara kerja sistem secara keseluruhan.

2. *Test*

Pengujian prototipe dilakukan oleh pengguna untuk mengevaluasi apakah rancangan yang disusun telah sesuai dengan kebutuhan dan harapan mereka. Tujuan dari pengujian ini adalah untuk

menemukan kelemahan pada desain, ketidaksesuaian fungsi, serta hambatan yang mungkin muncul saat sistem digunakan.

3. *Refine*

Penyempurnaan desain atau *refine* dilakukan dengan menyesuaikan elemen-elemen yang dinilai kurang efektif, memperbaiki alur navigasi, serta meningkatkan kenyamanan dan kemudahan penggunaan sistem. Proses ini bersifat iteratif dan terus dilakukan hingga desain dianggap optimal dan siap untuk dilanjutkan ke tahap pengembangan berikutnya.

c. *Construction*

Pada tahap ini melakukan pengembangan dari desain yang telah dibuat pada tahap *user design*, ini mencakup penulisan program, script, dan modul-modul yang akan membentuk *website*. Pada pembuatan website ini menggunakan *Framework Laravel* dengan bahasa pemrograman *Php*.

d. *Cutover*

Untuk menilai keberhasilan aplikasi yang dirancang, penelitian ini melibatkan tahap pengujian menggunakan metode *Blackbox testing* dan *System Usability Scale*.

5. *Deployment*

Tujuan dari tahap ini adalah untuk menyebarkan hasil pengembangan. Setelah dibuat, situs web diunggah ke server dan diuji secara menyeluruh. Website siap digunakan dan dipasarkan untuk tujuan bisnis setelah memenuhi persyaratan.