

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar belakang**

Perumahan merupakan salah satu kebutuhan utama manusia yang harus dipenuhi disamping pangan dan sandang, artinya setiap orang sangat memerlukan tempat tinggal atau rumah untuk berteduh dari panas dan hujan serta berfungsi sebagai lingkungan tempat tinggal atau lingkungan hunian yang dilengkapi dengan sarana dan prasarana dan permukiman adalah bagian dari lingkungan hidup di luar kawasan lindung, baik berupa kawasan perkotaan maupun pedesaan yang berfungsi sebagai tempat tinggal atau hunian dan tempat kegiatan yang mendukung perikehidupan dan penghidupan (UU no. 4 tahun 1992 tentang perumahan dan pemukiman pasal 1 ayat 2).

Pemasaran adalah salah satu kegiatan pokok yang perlu dilakukan oleh perusahaan baik itu perusahaan barang atau jasa dalam upaya untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Hal tersebut disebabkan karena pemasaran merupakan salah satu kegiatan perusahaan, di mana secara langsung berhubungan dengan konsumen. Maka kegiatan pemasaran dapat diartikan sebagai kegiatan manusia yang berlangsung dalam kaitannya dengan pasar. Sehingga dapat dikatakan bahwa keberhasilan pemasaran merupakan kunci kesuksesan dari suatu perusahaan. Pemasaran dalam internet terus berkembang dengan cepat. Banyak perusahaan maju maupun yang berkembang

memanfaatkan teknologi ini untuk memasarkan produknya. Selain dapat menekan biaya pemasaran, jangkauannya yang luas membuat internet menjadi lahan pemasaran di banyak perusahaan.

Perkembangan teknologi informasi yang maju pesat dan dengan adanya perekonomian dunia secara global membuat persaingan bisnis perusahaan semakin ketat dimana pihak manajemen tingkat atas dituntut untuk memikirkan langkah strategis dalam setiap perencanaan aktifitas perusahaan. Salah satu usaha yang ditempuh perusahaan dalam memenangkan persaingan yaitu dengan menggunakan internet sebagai media informasi yang lengkap dan akurat. Dengan kemudahan menggunakan internet saat ini konsumen dapat mencari suatu produk yang ditawarkan oleh produsen, konsumen dapat berkomunikasi dengan produsen secara online dan konsumen dapat langsung mengetahui informasi produk yang akan dibeli. Salah satu kebutuhan penting yang sangat dibutuhkan saat ini adalah rumah/perumahan, sebagai kebutuhan pokok yang terus berkembang pesat dan harus dipenuhi maka perusahaan *developer* mencoba menjawab kebutuhan tersebut untuk memuaskan kebutuhan manusia terutama dalam sektor pemasaran perumahan dengan pemanfaatan teknologi.

CV. Cipta Widya Karya berdiri pada bulan Mei 2020 tapi portofolionya sudah ada sejak tahun 2014. CV ini sendiri bergerak dibidang *development* perumahan dengan lokasi kantor di Jalan Adi Sucipto, Kelurahan Penfui, RT 05, RW 02. Rumah yang dibangun tiap tahun berjumlah 2 rumah dan untuk jasa desain yang dijual 8 sampai 12 desain rumah pertahun. Tipe rumah yang

dibangun berkisar dari ukuran 36 m<sup>2</sup> sampai 100 m<sup>2</sup> dan beberapa bangunan dinas. Transaksi atau sistem pembayarannya sendiri melalui transfer rekening atau dapat melakukan transaksi secara tunai/*cash*. Untuk harga rumah tergantung tipe dan perencanaan biaya, harga sudah termasuk PPN (Pajak Pertambahan Nilai) dan PPh (Pajak Penghasilan). Berikut tabel perkiraan harga berdasarkan tipe/ukuran rumah :

Tabel 1.1 Perkiraan harga rumah berdasarkan tipe/ukuran.

| <b>Tipe/ukuran rumah</b> | <b>Perkiraan harga</b> |
|--------------------------|------------------------|
| 36 m <sup>2</sup>        | 130 juta – 400 juta    |
| 45 m <sup>2</sup>        | 150 juta – 500 juta    |
| 54 m <sup>2</sup>        | 250 juta – 800 juta    |
| 60 m <sup>2</sup>        | 300 juta – 900 juta    |
| 70 m <sup>2</sup>        | > 500 juta             |
| 100 m <sup>2</sup>       | >700 juta              |

Strategi pemasaran yang digunakan CV. Cipta Widya Karya pada saat ini yaitu strategi distribusi dan promosi dengan cara memasarkan di grup-grup pemasaran media seperti facebook dan iklan yang dipasarkan di facebook berisi gambar-gambar hasil kerja rumah yang telah dibangun. Pemasaran di media

sosial seperti ini tentu saja mempunyai kekurangan yaitu kesulitan memberikan informasi detail tentang perumahan yang ditawarkan kepada konsumen. Kemudian untuk menangani konsumen yang berminat dan ingin melihat lebih detail dari desain dan ukuran dari rumah tersebut, serta ingin bernegosiasi lebih lanjut dilakukan dengan pertemuan di kantor dari CV tersebut. Cara pemasaran yang dilakukan oleh CV. Cipta Widya Karya masih mempunyai kendala dari pemanfaatan segi teknologi bagi penunjang kinerja efektif pemasaran, seperti kurangnya informasi tentang perumahan sehingga calon pembeli mengalami kesulitan mendapatkan informasi yang detail yang mengakibatkan calon pembeli harus datang ke kantor *developer* sehingga kinerja bagian pemasaran dalam menentukan produk rumah menghabiskan banyak waktu.

Berdasarkan masalah yang didapat, diusulkan sebuah aplikasi untuk memberikan kemudahan bagi konsumen dan untuk membantu kinerja dalam hal pengelolaan data pemesanan dan pembayaran untuk bagian pemasaran, sehingga dibuat suatu website pemasaran yang dapat mempermudah pengunjung website dalam melakukan berbagai hal, seperti mencari kemudahan informasi berupa, lokasi, harga, cicilan membeli rumah dan pemesanan yang mudah bagi pengunjung tanpa harus datang ke lokasi maupun ketika akan ingin mengunjungi lokasi untuk melakukan pembayaran. Sehingga dalam proses transaksi tidak menghabiskan banyak waktu.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas, maka rumusan masalah pada penelitian ini ialah kurangnya informasi detail tentang perumahan yang ditawarkan sehingga calon pembeli mengalami kesulitan dan harus datang langsung ke kantor *developer* untuk melakukan negosiasi lebih lanjut seperti memesan rumah, memilih desain, dan melakukan proses pembayaran.

## **1.3. Batasan Masalah**

Ruang lingkup dan batasan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah:

1. Website yang dibangun khusus untuk pemasaran perumahan pada CV. Cipta Widya Karya.
2. Informasi yang ditampilkan pada website ini berupa: tipe rumah, desain, lokasi, serta harga jual.
3. Pembayaran dapat dilakukan melalui transfer bank kemudian pembeli dapat mengirimkan struk bukti transfer ke halaman website yang telah disediakan.
4. Sistem pemesanan hanya mengcover pembayaran tanpa melibatkan pihak ketiga.
5. Ada dua tools utama dalam pembuatan website pemasaran ini yaitu PHP dan MySQL.

#### **1.4. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini ialah untuk merancang bangun sebuah website pemasaran pada CV. Cipta Widya Karya untuk memberikan kemudahan pada konsumen dalam menemukan informasi seperti, tipe rumah, harga, desain, serta proses pembayaran yang mudah, agar dapat menghemat banyak waktu.

#### **1.5. Manfaat Penelitian**

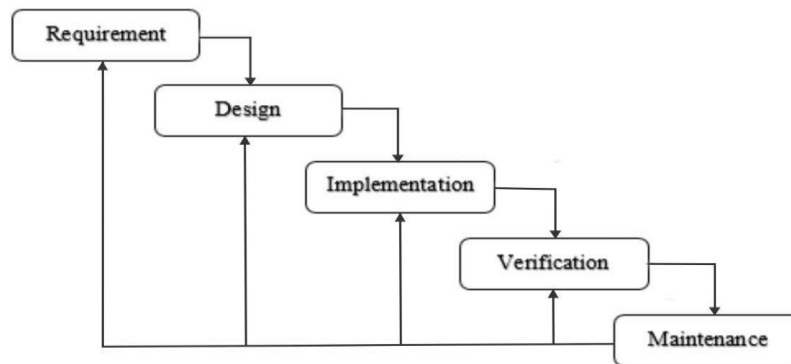
Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Aplikasi ini dirancang untuk membantu dan memudahkan konsumen dalam mendapatkan informasi detail mengenai rumah yang ingin dibangun.
2. Dapat menghemat waktu konsumen tanpa harus datang langsung ke kantor dari *developer*.
3. Untuk mempermudah *developer* perumahan dalam mengolah data pemesanan hingga data transaksi.

#### **1.6. Metode Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah metoda rekayasa perangkat lunak dengan model *waterfall*. *Waterfall* sering juga disebut model sekuensial linier (*sequential linier*) atau alur hidup klasik (*classic life cycle*). Metode air terjun menyediakan pendekatan alur hidup perangkat lunak

secara sekuensial atau terurut. Adapun tahapan-tahapan yang penting dalam model ini yang dijelaskan oleh (Pressman, 2007):



Gambar 1.1 Model *Waterfall* (Pressman, 2007)

Pada gambar 1.1 dijelaskan bahwa model *waterfall* mengusulkan sebuah pendekatan kepada perkembangan perangkat lunak yang sistematis dan sekuensial yang dimulai pada tingkat dan kemajuan sistem pada seluruh tahapan.

Adapun langkah-langkah pada metode *waterfall* dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

### 1.6.1. Requirement Analisis

Pada tahapan ini dilakukan analisa terhadap hal-hal meliputi kebutuhan yang diperlukan dalam pembuatan website pemasaran pada CV. Cipta Widya Karya untuk membantu proses pemasaran pada CV tersebut yang terdiri dari:

#### 1. Analisis Kebutuhan Sistem

Analisis kebutuhan sistem dilakukan untuk mengetahui fasilitas yang harus disediakan atau dimiliki oleh sistem, agar dapat melayani kebutuhan pengguna sistem. Fungsi utama dari sistem ini untuk memberikan

kemudahan pada konsumen dalam menemukan informasi seperti, tipe rumah, harga, desain, serta proses pembayaran yang mudah, agar dapat menghemat banyak waktu dan juga untuk mempermudah *developer* perumahan dalam mengolah data pemesanan hingga data transaksi.

## 2. Analisis Peran Sistem

Sistem yang dibangun mempunyai peranan sebagai berikut:

- a. Sistem dapat menginput, menyimpan, melihat, menambah, mengubah, dan menghapus data seperti: desain, fasilitas, lokasi, harga, pemesanan, dan transaksi.
- b. Sistem juga menyediakan fitur live chat antara konsumen dan *developer*.
- c. Sistem dapat mencetak laporan bukti pemesanan dan laporan pertahun.

## 3. Analisis Peran Pengguna

Sistem ini memiliki dua peran pengguna yaitu *admin* dan *user*. Dalam sistem ini, *staf* berperan sebagai *admin* yang dapat menginput, menyimpan, melihat, menambah, mengubah, dan menghapus data seperti: desain, fasilitas, lokasi, harga, pemesanan, dan transaksi yang ada pada sistem. *User*/konsumen yang menggunakan sistem ini dapat melihat data yang di inputkan oleh *admin* pada sistem, data yang dimaksud meliputi desain rumah, fasilitas, lokasi, dan harga serta user juga dapat menginput data pemesanan.



### **1.6.2. Desain (*Design*)**

Terdapat 3 (tiga) komponen perangkat yang dibutuhkan untuk membantu kinerja sistem agar tujuan dari sistem tersebut dapat tercapai. Perangkat tersebut adalah perangkat keras (*hardware*) berupa komputer, perangkat lunak (*software*) berupa program dan perangkat manusia (*brainware*). Hasil dari perancangan sistem adalah sebuah sistem yang didalamnya terdapat informasi yang berguna.

Sistem akan dibangun pada sistem operasi *Windows* dengan bahasa pemrograman PHP (*Hypertext Preprocessor*). Model aliran data digambarkan dengan *Data Flow Diagram* (DFD). *Flowchart* digunakan untuk memperlihatkan urutan dan hubungan antar proses. Perancangan basis data menggunakan *Entity Relationship Diagram* (ERD).

### **1.6.3. Implementasi (*Coding*)**

Setelah membuat desain sistem website pemasaran untuk memudahkan konsumen dan *developer* perumahan dalam proses pemesanan hingga transaksi, maka tahap selanjutnya yakni mengimplementasikan hasil dari perancangan tersebut ke dalam PHP sebagai bahasa pemrogramannya serta pemilihan *platform* sistem operasi yang digunakan yakni sistem operasi *Windows* serta MySQL sebagai basis datanya.

### **1.6.4. Pengujian (*Testing*)**

Dalam penelitian ini proses uji coba dilakukan dengan metode pengujian *black box*. Pengujian *black box* hanya mengamati hasil eksekusi dan

memeriksa fungsional dari perangkat lunak. Tujuan metode pengujian ini adalah mencari kesalahan pada fungsi yang salah atau hilang sehingga menemukan cacat yang mungkin terjadi pada saat pengkodean.

#### **1.6.5. Perawatan (*Maintenance*)**

Pemeliharaan suatu *software* diperlukan, termasuk di dalamnya adalah pengembangan, karena *software* yang dibuat tidak selamanya hanya seperti itu. Ketika dijalankan mungkin saja masih ada *error* kecil yang tidak ditemukan sebelumnya, atau ada penambahan fitur-fitur yang belum ada pada *software* tersebut. Pengembangan diperlukan ketika adanya perubahan dari bagian perumahan seperti ketika ada pergantian rancangan *desain* rumah, lokasi, dan harga, serta sistem operasi atau perangkat lainnya.

### **1.7. Sistematika Penulisan**

Agar alur penyampaian tugas akhir ini lebih mudah dipahami, maka disajikan dalam sistematika sebagai berikut:

#### **Bab I Pendahuluan**

Pada bab ini berisi tentang latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan.

## **Bab II Landasan Teori**

Pada bab ini penulis menjelaskan tentang konsep-konsep dasar dari hal-hal yang berkaitan dengan masalah dan pembuatan sistem yang akan dibangun.

## **Bab III Analisis dan Perancangan Sistem**

Bab ini berisi definisi sistem, analisis dan perancangan sistem serta sistem perangkat pendukung.

## **Bab IV Implementasi Sistem**

Bab ini membahas tentang implementasi sistem perangkat lunak berdasarkan analisis dan perancangan pada BAB III.

## **Bab V Pengujian dan Analisis Hasil**

Setelah mengimplementasikan sistem akan diadakan pengujian untuk mengevaluasi perangkat lunak yang dibangun.

## **Bab VI Penutup**

Bab ini berisi kesimpulan dan saran yang berkaitan dengan topik permasalahan yang dibahas dalam penulis.