

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

As-Salaam Residence merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang pembangunan dan pengembangan perumahan, perumahan pada dasarnya dibangun oleh para *developer* perumahan, salah satu pengaruh meningkatnya minat calon pembeli tidak hanya faktor pemasaran, tetapi juga pelayanan yang diberikan seperti mudahnya dalam melakukan pemesanan perumahan dan melihat informasi spesifikasi rumah serta lokasi, beberapa type perumahan yang sedang dibangun seperti type 36 dan type 45, jumlah perumahan yang dibangun lebih dari 30 unit dengan desain perumahan secara *couple*.

Sistem pemesanan yang dilakukan pada As-Salaam Residence saat ini calon pembeli yang ingin memiliki rumah dengan type 36 maupun type 45 harus datang ke lokasi perumahan yang dibangun untuk melihat kondisi bangunan dan lokasi perumahan, kemudian calon pembeli akan memberikan uang tanda jadi yang telah ditentukan oleh perusahaan dan mengisi formulir pemesanan sebagai tanda jadi bahwa rumah tersebut sementara telah di pesan, selanjutnya calon pembeli akan memberikan DP atau uang muka yang selanjutnya akan dibangun setelah pembayaran uang muka di lunasi.

Sistem pemesanan yang dilakukan tersebut masih memiliki beberapa kelemahan seperti pemasaran yang dilakukan masih menggunakan media brosur dan media telepon hal ini membuat perusahaan harus mengeluarkan biaya rutin ketika ingin memasarkan dan jangkauan brosur juga tidak terlalu

luas. Kelemahan selanjutnya Calon pembeli tidak dapat mengetahui informasi yang lengkap mengenai spesifikasi, type dan lokasi perumahan KPR, cara pemesanan perumahan KPR. Calon pembeli harus datang dan mengisi formulir pemesanan rumah hingga penyerahan *booking fee* sebagai tanda jadi. Hal ini menyebabkan calon pembeli yang ingin memesan perumahan KPR dengan jarak yang jauh dari lokasi membuat calon pembeli tidak dapat mengetahui informasi tentang spesifikasi rumah dan type rumah dengan detail.

Menurut Diartono (2011), dengan sistem pemasaran yang dilakukan menggunakan brosur dan media telepon menyebabkan kurang detailnya informasi mengenai spesifikasi rumah, dengan dibangunnya sistem menggunakan *web* dapat memperluas pemasaran dan mudah diakses di setiap tempat. Dengan sistem pemasaran seperti diatas, masyarakat sebagai calon pembeli juga mengalami kesulitan untuk mendapatkan informasi karena calon pembeli harus datang ke tempat pemasaran dilakukan. Masalah lainnya adalah seorang pegawai pemasaran hanya bisa melayani satu calon pembeli setiap saat, dengan sistem yang dibangun diharapkan dapat mempermudah dalam menemukan perumahan dengan detail yang lengkap (Amirullah, 2016).

Menurut Fahrozi (2011), memanfaatkan web merupakan salah satu alternatif cara untuk meningkatkan pelayanan tersebut. Dengan menggunakan web tidak ada lagi keterbatasan ruang dan waktu untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan secara cepat karena melalui internet. Perancangan sistem informasi penjualan dan pemesanan perumahan berbasis *web* digunakan untuk memudahkan dalam proses penjualan, pemesanan, promosi

dan informasi detail tentang perumahan (Sidik, 2017). Menurut Sanusi (2015) pengolahan data secara manual maka tentu akan membutuhkan ketelitian yang memakan waktu cukup lama dari pembuat laporan dengan keterbatasannya sebagai manusia untuk menyelesaikan kerumitan pembuatan laporan penjualan. Oleh karena itu, untuk mengatasi permasalahan mengenai laporan penjualan tersebut diperlukan sistem informasi terkomputerisasi untuk mengatur laporan penjualan rumah.

Berdasarkan permasalahan yang ada, maka perlu dikembangkan sistem pemesanan berbasis *web* yang dapat mempermudah konsumen dalam mencari, memilih, melihat spesifikasi, dan melakukan pemesanan secara *online* meskipun calon pembeli jauh dari lokasi perumahan, sehingga dapat menghemat waktu dan biaya. Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka penulis tertarik untuk mengangkat judul “**Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Pemesanan KPR Berbasis Web (Studi Kasus As-Salaam Residence)**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka dapat dirumuskan permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana memberikan informasi yang lengkap kepada calon pembeli mengenai perumahan KPR pada As-Salaam Residence ?.
2. Bagaimana mengembangkan sistem secara *online* untuk pemesanan perumahan KPR pada As-Salaam Residence ?.

1.3 Batasan Masalah

Penulis memberikan batasan masalah pada penelitian ini, agar pembahasan tidak terlalu meluas atau menyimpang, yaitu :

1. Sistem yang dibangun hanya sebatas pemesanan dan *booking fee* tidak sampai pada pembayaran angsuran.
2. Sistem yang dibangun berkaitan dengan *developer* perumahan tidak sampai ke pihak ke tiga penjamin kredit KPR.

1.4 Tujuan Penelitian

Setiap penelitian yang sifatnya ilmiah sudah tentu mempunyai tujuan dan sasaran, adapun tujuan dari penelitian yang ingin dicapai adalah sebagai berikut :

1. Menghasilkan aplikasi pemesanan yang dapat mempermudah dalam mengelola data KPR dan pemesanan.
2. Menghasilkan aplikasi berbasis *Web* secara detail mengenai spesifikasi dan lokasi perumahan KPR.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari hasil penelitian yaitu :

- a. Bagi Calon Pembeli
 1. Mempermudah calon pembeli untuk melihat spesifikasi lengkap tentang perumahan.

2. Mempermudah dalam melakukan pemesanan perumahan karena secara *online*.
- b. Bagi Perusahaan
1. Memperluas pemasaran mengenai informasi perumahan dan pemesanan.
 2. Meningkatkan penjualan perumahan KPR karena luasnya jangkauan pemasaran.
- c. Bagi Penulis
1. Dapat mengetahui proses pemasaran dan pemesanan perumahan KPR pada As-Salaam Residence.
 2. Memperdalam pengetahuan tentang penulisan penelitian.
- d. Bagi Universitas
1. Membantu perkembangan ilmu pengetahuan dan perkembangan teknologi.
 2. Dapat menerbitkan jurnal secara rutin atau berkala dapat membantu universitas dalam pengajuan akreditasi.