

## ABSTRAK

### **RANCANG BANGUN SISTEM PENJUALAN TANAH DAN PROPERTI BERBASIS WEB (Studi Kasus: Wilayah Kota Bandar Lampung)**

Oleh:  
Muhammad Mugadam

Berdasarkan tren penjualan properti di Kota Bandar Lampung akan membuat persaingan bisnis yang cukup tinggi dengan Indeks Harga Properti Residensial (IHPR) di Bandar Lampung mengalami peningkatan sebesar 2,74%. pemasaran dan penjualan dengan cara penjual datang ke kantor untuk melakukan proses pemasangan produk properti kepada agen, pemasangan *banner* dan diiklankan di dinding kantor serta penyebaran brosur, proses tersebut menimbulkan permasalahan yaitu tingginya biaya operasional untuk melakukan pencetakan *banner* dan brosur untuk melakukan pemasaran.

Tahapan penilaian yang dilakukan menggunakan metode *prototype* dengan tahap awal mendengarkan pelanggan untuk mengetahui masalah dan kebutuhan sistem, merancang sistem dan menguji sistem. Sehingga sistem yang dihasilkan berupa sistem penjualan properti berbasis *web* yang dapat diakses oleh bagian admin, agen dan konsumen secara *online*.

Sistem penjualan berbasis *web* yang dihasilkan dapat dengan mudah melakukan pemasaran produk properti seperti tanah, gedung, bangunan hingga perumahan. Informasi yang ditampilkan berupa deskripsi properti, alamat, lokasi, harga dan spesifikasi yang dapat dengan mudah dilihat oleh konsumen. Berdasarkan hasil pengujian menggunakan *black box testing* diperoleh hasil 95,78% maka dapat disimpulkan bahwa sistem telah sesuai fungsinya.

**Kata kunci :** Rancang Bangun, Sistem Penjualan, Tanah, Properti, Web.

## ABSTRACT

### **DESIGN A WEB-BASED LAND AND PROPERTY SALES SYSTEM (CASE STUDY: BANDAR LAMPUNG CITY AREA)**

By:

Muhammad Mugadam

*Based on property sales trends in Bandar Lampung City, business competition will be quite high with the Residential Property Price Index (IHPR) in Bandar Lampung increasing by 2.74%. Marketing and sales by means of sellers coming to the office to carry out the process of marketing property products to agents, installing banners and advertised on office walls and distributing brochures, the process causes problems, namely the high operational costs for printing banners and brochures to do marketing.*

*The assessment stage is carried out using the prototype method with the initial stage listening to customers to find out system problems and needs, designing the system and testing the system. So that the resulting system is a web-based property sales system that can be accessed by admins, agents and consumers online*

*The resulting web-based sales system can easily market property products such as land, buildings, buildings to housing. Information displayed in the form of property descriptions, addresses, locations, prices and specifications that can be easily seen by consumers. Based on the test results using black box testing, 95.78% results were obtained, so it can be concluded that the system is in accordance with its function.*

**Keywords:** *Design, Sales System, Land, Property, Web.*