

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Teknologi informasi sudah menjadi bagian dari peran perusahaan dalam melakukan pengolahan dan penyampaian informasi kepada penggunanya, sehingga proses dan transaksinya dapat dilakukan secara mudah dan cepat seperti pada bidang bisnis. Salah satu jenis bisnis yang sangat berkembang saat ini adalah bisnis properti. Tingginya kebutuhan masyarakat mengenai tempat tinggal, memungkinkan untuk memiliki rumah atau bangunan sebagai bagian dari properti. Properti yang dibeli oleh seseorang bukan sebagai tempat tinggal saja, ada banyak juga yang membeli properti sebagai investasi bisnis yang menjadikan peluang bisnis properti semakin berkembang dan meningkat (Lumbangaol, 2020).

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%. Sehingga minat masyarakat terhadap properti akan ikut berpengaruh untuk memiliki atau sebagai investasi jangka panjang (BI, 2022). Wilayah Kota Bandar Lampung menjadi area yang strategis bagi agen untuk memasarkan properti khususnya penjualan tanah maupun bangunan. Penjualan properti di bidang rumah adalah yang utama, umumnya rumah merupakan kebutuhan dasar bagi setiap manusia yang berfungsi sebagai tempat tinggal, tempat berlindung dari hujan, polusi, terik matahari dan sebagainya. Selain itu, rumah juga berfungsi sebagai tempat berkumpul keluarga yang nyaman. Untuk mendapatkan rumah yang berkualitas diperlukan lokasi yang strategis, aman, nyaman serta memiliki udara yang cukup

bersih dari berbagai dampak polusi udara yang disebabkan oleh kendaraan bermotor atau limbah pabrik yang diinginkan dan dicari oleh konsumen atau masyarakat (Harfizar, *et al.*, 2022).

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan terhadap agen properti diperoleh hasil bahwa proses 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. Proses pembelian properti dan tanah yang dilakukan calon pembeli dengan survei lokasi dan menyiapkan syarat-syarat kelengkapan kemudian diberikan kepada agen untuk diperiksa dan data, proses pendataan yang dilakukan masih ditulis atau dicatat pada buku berdasarkan jenis propertinya. Permasalahan yang timbul dari proses pengolahan data yang dilakukan menggunakan pencatatan yaitu kesalahan penulisan, rekap berulang dalam penyajian laporan kepada pimpinan, mudah dimanipulasi, kerusakan data bahkan dapat terjadi kehilangan dokumen. Proses perekapan data juga telah dilakukan menggunakan teknologi berupa media *excel* yang masih memiliki kekurangan seperti sering terjadi kerangkapan data.

Berdasarkan permasalahan tersebut maka diperlukan suatu solusi dengan membangun sistem informasi penjualan properti di wilayah Bandar Lampung seperti menampilkan properti bangunan dan tanah. Sistem yang dibangun berbasis *web* dengan keunggulan mudah diakses melalui jaringan internet, proses pembangunan sistem yang lebih mudah dan penerapan serta perbaikan yang mudah (Oetomo and Maharginono, 2020). Sehingga peneliti memberikan solusi dengan

membangun media untuk melakukan penjualan properti khusus di wilayah Kota Bandar Lampung dengan menampilkan detail properti, proses *booking* dan transaksi pembayaran serta pelaporan yang dilakukan menggunakan *web* secara *online*.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang dikemukakan di latar belakang, maka rumusan masalah pada penelitian ini:

1. Bagaimana merancang dan membangun sistem informasi penjualan tanah dan properti berbasis *web* di Kota Bandar Lampung?
2. Bagaimana memperluas jangkauan pemasaran tanah dan properti di Kota Bandar Lampung secara *online* menggunakan *web*?

1.3 Batasan Penelitian

Batasan masalah pada aplikasi yang dikembangkan menggunakan *web* sebagai berikut:

1. Data yang digunakan yaitu data agen properti terdaftar di Kota Bandar Lampung dan data properti yang dijual sebanyak 5 agen yaitu Perumahan Cluster Griya Lembah Damai, Perumahan Subsidi Bumi Indah Permai, Perumahan Subsidi Kedaung Indah Permai, PT Indra Sarana Bhakti - d'Soultan Residence dan PT. Mutiara Perdana Raja - Griya Al-Kahfi.
2. Proses yang dilakukan berupa proses *booking*, pembayaran dan pelaporan data penjualan properti

3. Penjualan yang dilakukan khusus untuk agen resmi atau terdaftar dan tidak untuk penjual properti secara langsung untuk menghindari legalitas dan penipuan properti.
4. Penelitian berfokus pada penjualan properti dari proses agen ke konsumen dengan metode pembayaran secara tunai dan *cash tempo*

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan merupakan konsep untuk mencapai suatu yang diinginkan, tujuan yang dirancang yaitu:

1. Menghasilkan sistem informasi penjualan tanah dan properti berbasis *web*.
2. Meningkatkan penjualan dari hasil pemasaran dengan cakupan yang lebih luas sehingga properti yang dijual dapat dilihat secara *online*.
3. Menyediakan media pemasaran dan penjualan yang dilakukan oleh agen resmi.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang diperoleh dari hasil penelitian yaitu:

1. Bagi Pihak Agen

Manfaat bagi pihak agen dapat mempermudah pemasaran properti dan meningkatkan penjualan properti, menjadikan media untuk persaingan yang sehat dari masing-masing agen properti.

2. Bagi Konsumen

Manfaat bagi konsumen yaitu mempermudah konsumen menemukan jenis properti yang diinginkan, dapat membandingkan harga dari masing-masing agen dan meningkatkan kepercayaan atas properti yang dipilih.