

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Rumah tinggal atau hunian merupakan kebutuhan pokok manusia oleh karena itu kebutuhan rumah akan terus meningkat dan akan terus dibutuhkan setiap tahun oleh masyarakat. Semakin maraknya pembangunan rumah saat ini, berarti semakin banyak unit hunian yang harus ditawarkan *pengembang* kepada konsumen. Begitu juga pemanfaatan web atau internet merupakan salah satu alternatif cara untuk meningkatkan pelayanan tersebut terutama dalam pemasaran dan untuk melakukan transaksi yang menimbulkan dampak yang cukup besar yaitu menggunakan web tidak ada lagi keterbatasan ruang dan waktu untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan secara cepat melalui internet. Internet sendiri banyak digunakan orang sebagai media transaksi bisnis. Internet memberikan banyak keuntungan diantaranya memberikan efisiensi waktu dan memungkinkan wilayah pemasaran produk menjadi lebih luas dibandingkan bisnis secara tradisional.

Menurut hasil wawancara yang telah saya lakukan, pengembang mengalami kendala dalam melakukan penjualan dan pemasaran rumah, yaitu pegawai mencatat transaksi secara manual yang seringkali akan terjadi data rusak bahkan hilang yang akan memperlambat kinerja tim pemasaran. Masalah lainnya adalah seorang pegawai tim pemasaran hanya bisa melayani satu calon pembeli setiap saat calon pembeli datang ke kantor. Sehingga calon pembeli harus menunggu untuk dapat berbicara dengan pegawai pemasaran apabila ia sedang memberikan informasi kepada calon pembeli yang lain dan para calon pembeli harus datang ke kantor untuk memastikan rumah yang mereka beli sudah habis terjual atau belum dan melakukan transaksi langsung di tempat serta membawa berkas surat yang harus dilengkapi. Hal ini tentu saja menimbulkan rasa tidak nyaman kepada para calon pembeli yang jauh dari tempat tinggalnya.

Dengan berkembangnya dunia teknologi saat ini penulis akan mengembangkan suatu sistem informasi yang akan mempermudah dan menghemat waktu dan tenaga para pegawai menawarkan barang dan melakukan

transaksi karena sistem ini akan menampilkan letak, model, daftar harga dari perumahan dan kesediaan rumah yang masih belum laku terjual yang mereka tawarkan. Sistem ini juga akan dapat menginputkan data para pembeli yang telah memesan dan memberi uang muka, sehingga pegawai tidak perlu mencatat secara manual. karena akan dapat berhubungan langsung dengan admin melalui web ini.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun masalah yang ditemukan adalah :

- a. Bagaimana mengatasi pembuatan dan penyimpanan transaksi pemesanan yang bersifat manual menurut analisa PIECES?
- b. Bagaimana mengembangkan sistem transaksi pembayaran uang muka berbasis web?
- c. Bagaimana cara untuk mengetahui informasi stok perumahan?

1.3 Batasan Masalah

Pembatasan masalah pada proses pemasaran perumahan pada PT Bina Manggahang dalam hal transaksi dan pencatatan pemesanan

1.4 Tujuan

Adapun tujuan dari dikembangkan sistem informasi ini menjadi berbasis web adalah untuk memperluas jangkauan informasi dan meningkatkan layanan kepada pembeli.

1.5 Manfaat

- a. Bagi *User*
 - 1) Dari pihak pengembang yaitu PT Bina Manggahang memberikan kemudahan dalam kegiatan antara konsumen yang membeli rumah dan pengembang yang memasarkan perumahannya.
 - 2) Memudahkan para pegawai dalam memberikan informasi terbaru tentang rumah yang akan di jual.
 - 3) Dapat meningkat kan pelayanan transaksi menjadi lebih cepat.

b. Bagi IPTEK

- 1) Sebagai bahan pembelajaran dalam mengembangkan dan menganalisis sistem, khususnya sistem online berupa web.
- 2) Sebagai referensi dalam menggunakan maupun mengembangkan sistem yang sudah ada.
- 3) Untuk menambah ilmu pengetahuan dan wawasan ilmu bidang komputer, khususnya dalam pengembangan sistem.

1.6 Luaran yang diharapkan

Adapun hasil dari pengembangan sistem informasi ini adalah aplikasi pemasaran perumahan berbasis web.

