

## Sistem Informasi Penjualan Properti Berbasis Web Portal Pada PT. Griya Nusa Agung

<sup>1</sup> Ilham Aristanto, <sup>2</sup> Subhan Munafis, <sup>3</sup> Yose Eduar Muda

<sup>1,2,3</sup> Program Studi Informatika, STIKom El Rahma

E-mail: <sup>1</sup> ilhamaristanto@stikomelrahma.ac.id, <sup>2</sup> subhanmunafis@stikomelrahma.ac.id

<sup>3</sup> yose.muda@gmail.com

### ABSTRACT

Currently information services at PT. Griya Nusa Agung is still not optimal because it still uses conventional methods, namely, making banners, posting on Facebook and for house bookings you have to come to the office. The purpose of writing this thesis is to create a program (application) that is user friendly so that it can help PT. Griya Nusa Agung is in the process of selling housing. In this thesis, the methodology the author uses is the analysis method and design method. The analysis method is carried out by observing the current system, conducting interviews with related parties and literature study. The design method is carried out using Object Oriented Analysis and Design and using Unified Modeling Language (UML). The results achieved from these two methods are in the form of a program (application). This program (application) will function as a tool in the sales process from PT. Griya Nusa Agung. The conclusion from the analysis and design of this sales system is that this sales system can help in selling and searching for houses for prospective consumers appropriately, making it easier for the wider community to provide more detailed information about what types of houses exist, are still available or have been sold, prices the house and the location of the house and provide a means to promote the developer or seller of the house. There are suggestions that can be used to support this system, namely further system development by adding adequate program facilities, registration using a social media account, a more attractive design, creating excel reports, setting up the system, and displaying the company profile to make it even more attractive and It is necessary to develop the system into a mobile or Android based concept to make it easier for users to use it.

**Keywords:** Information Systems, Portal Sites, Sales, Home Sales.

### ABSTRAK

Saat ini layanan informasi di PT. Griya Nusa Agung masih belum maksimal karena masih menggunakan cara konvensional yaitu pembuatan banner, posting di facebook dan untuk pemesanan rumah harus datang ke kantor. Tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk membuat sebuah program (aplikasi) yang user friendly sehingga dapat membantu PT. Griya Nusa Agung sedang dalam proses penjualan perumahan. Dalam skripsi ini metodologi yang penulis gunakan adalah metode analisis dan metode perancangan. Metode analisis dilakukan dengan mengamati sistem yang sedang berjalan, melakukan wawancara dengan pihak terkait dan studi literatur. Metode perancangan dilakukan dengan menggunakan Object Oriented Analysis and Design dan menggunakan Unified Modeling Language (UML). Hasil yang dicapai dari kedua metode ini berupa sebuah program (aplikasi). Program (aplikasi) ini akan berfungsi sebagai alat bantu dalam proses penjualan dari PT. Griya Nusa Agung. Kesimpulan dari analisa dan perancangan sistem penjualan ini adalah sistem penjualan ini dapat membantu dalam menjual dan mencari rumah calon konsumen dengan tepat, sehingga memudahkan masyarakat luas untuk memberikan informasi lebih detail mengenai tipe rumah apa saja yang ada, masih tersedia atau telah dijual, menentukan harga rumah dan lokasi rumah serta menyediakan sarana untuk mempromosikan pengembang atau penjual rumah tersebut. Terdapat saran yang dapat digunakan untuk mendukung sistem ini yaitu pengembangan sistem lebih lanjut dengan menambahkan fasilitas program yang memadai, pendaftaran menggunakan akun media sosial, desain yang lebih menarik, pembuatan laporan excel, pengaturan sistem, dan menampilkan profil perusahaan untuk dibuat. semakin menarik dan perlu dilakukan pengembangan sistem menjadi konsep berbasis mobile atau android agar memudahkan pengguna dalam menggunakannya.

**Kata Kunci:** Sistem Informasi, Situs Portal, Penjualan, Penjualan Rumah.

### PENDAHULUAN

Saat ini teknologi informasi sudah berkembang sedemikian luas sehingga merambah ke aktivitas perdagangan melalui dunia maya. Kemajuan yang sangat pesat di bidang teknologi informasi mendorong munculnya inovasi baru dalam penyajian informasi untuk memenuhi

kebutuhan setiap kalangan. Dengan adanya perubahan tersebut, perusahaan tentunya membutuhkan sebuah sistem untuk memudahkan pengelolaan usahanya agar menjadi lebih secara cepat dan akurat sehingga mampu menghasilkan informasi yang terpercaya dan dapat meningkatkan efisiensi kerja dan kemampuan perusahaan. Hal ini juga diperlukan oleh PT. Griya Nusa Agung untuk bisa bersaing dan selangkah lebih maju dalam setiap kegiatan usahanya.

Saat ini pelayanan informasi pada PT. Griya Nusa Agung masih belum maksimal karena calon konsumen masih harus datang ke kantor untuk mendapatkan informasi lalu belum adanya pemesanan (booking) rumah secara online karena belum mempunyai sebuah website yang mampu memberikan sebuah informasi yang lebih detail tentang type rumah apa saja yang ada, masih tersedia atau sudah terjual, harga rumah dan lokasi rumah tersebut kepada masyarakat luas.

Perkembangan teknologi informasi telah membawa perubahan yang signifikan dalam berbagai bidang, termasuk industri properti. Dalam konteks ini, sistem informasi penjualan berbasis web portal menjadi salah satu solusi yang efektif untuk mendukung proses penjualan properti secara efisien dan transparan. PT. Griya Nusa Agung, sebagai perusahaan properti yang berpengalaman, menyadari pentingnya adopsi teknologi informasi dalam memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan layanan kepada pelanggan.

Penelitian ini bertujuan untuk merancang dan mengembangkan sistem informasi penjualan perumahan berbasis web portal untuk PT. Griya Nusa Agung. Sistem ini dirancang untuk memfasilitasi proses penjualan properti, mulai dari penawaran hingga penyelesaian transaksi, dengan memanfaatkan keunggulan teknologi web portal yang memungkinkan akses yang mudah dan cepat bagi calon pembeli.

Dalam pendahuluan ini, kami akan membahas konteks penelitian, relevansi topik, latar belakang masalah, tujuan penelitian, serta struktur penelitian yang akan diuraikan dalam penelitian ini. Dengan demikian, diharapkan penelitian ini dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam pengembangan sistem informasi penjualan properti yang efektif dan responsif terhadap kebutuhan PT. Griya Nusa Agung serta meningkatkan efisiensi dan kualitas layanan penjualan properti. Berdasarkan fenomena di atas, oleh karena itu penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul “**Sistem Informasi Penjualan Properti Berbasis Web Portal Pada Pt. Griya Nusa Agung**”.

## **METODE**

### **Jenis Penelitian**

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian Eksperimental. Metode penelitian eksperimental adalah penelitian yang bersifat uji coba dengan mempengaruhi hal – hal yang terkait dengan seluruh variabel atau atribut yang ada dalam penelitian tersebut. Penelitian merupakan proses mengumpulkan data untuk dilakukan analisis yang bertujuan mencari suatu solusi dari permasalahan yang terjadi dengan menggunakan metode–metode ilmiah serta dilakukan secara sistematis dan logis.

### **Populasi dan Sampel**

#### **1. Populasi**

Menurut Robert S. (2020), Weiss menekankan pentingnya pemahaman yang mendalam tentang populasi penelitian dalam proses pengambilan sampel. Ia berpendapat bahwa sampel yang direpresentatif dari populasi target sangat penting untuk memastikan hasil penelitian yang dapat diandalkan dan generalisasi yang tepat. Dalam penelitian ini, populasi yang digunakan adalah Calon pembeli rumah yang tertarik dengan produk properti dari PT. Griya Nusa Agung.

#### **2. Sampel**

Menurut Sugiyono (2017:81), Sampel ialah bagian dari populasi yang menjadi sumber data dalam penelitian, dimana populasi merupakan bagian dari jumlah karakteristik yang dimiliki

oleh populasi. Sampel dalam penelitian ini yaitu Calon pembeli rumah yang telah mengunjungi situs web PT. Griya Nusa Agung dalam periode tertentu.

### Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif, yaitu data berupa angka-angka yang dapat diolah dengan matematika dan diuji secara statistik melalui metode regresi linier berganda. Berikut metode yang digunakan dalam penelitian ini:

1. Analisis Deskriptif: Teknik ini digunakan untuk menyajikan dan meringkas data dalam bentuk statistik deskriptif seperti mean, median, dan modus. Hal ini membantu dalam memahami karakteristik umum dari data penjualan perumahan, seperti harga rata-rata, jumlah penjualan, dan sebagainya.
2. Analisis Komparatif: Teknik ini membandingkan hasil atau kinerja sistem informasi penjualan perumahan antara beberapa kelompok atau periode waktu yang berbeda. Misalnya, membandingkan kinerja sistem sebelum dan sesudah implementasi perubahan tertentu atau membandingkan kinerja antara kelompok pembeli rumah yang berbeda.
3. Analisis Kualitatif: Selain teknik analisis kuantitatif, analisis kualitatif juga dapat dilakukan dengan menganalisis tanggapan dan umpan balik dari pengguna sistem informasi penjualan perumahan melalui wawancara, survei, atau observasi langsung. Ini membantu dalam memahami persepsi dan pengalaman pengguna dengan lebih mendalam.

### Desain Penelitian

Desain penelitian merupakan rencana atau kerangka kerja yang dirancang secara sistematis untuk mengarahkan jalannya suatu penelitian. Ini mencakup strategi yang akan digunakan untuk mengumpulkan dan menganalisis data, serta langkah-langkah yang akan diambil untuk mencapai tujuan penelitian yang telah ditetapkan. Desain penelitian juga mencakup pemilihan metode, teknik, dan prosedur yang paling sesuai untuk menjawab pertanyaan penelitian yang diajukan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Implementasi Sistem

1. Halaman Beranda



Gambar 1. Halaman Beranda

## 2. Halaman Masuk



Gambar 2. Halaman Masuk

## 3. Halaman Form Booking Rumah



Gambar 3. Halaman Form Booking Rumah

## Pengujian Sistem

### 1. Pengujian Sistem *Black Box Testing*

Pada penelitian ini penulis melakukan pengujian sistem dengan metode Black Box Testing. Cara pengujian dilakukan dengan menjalankan sistem monitoring dan menjalankan output-nya apakah telah valid sesuai yang diharapkan. Hasil pengujian black box testing disajikan dalam beberapa hak akses dari bagian yang terbagi, yaitu:

a. Pengujian Level Pengguna Manager

Pengujian level pengguna manager dilakukan oleh manager dengan beberapa kelas uji, hasil yang diharapkan dan status seperti pada Tabel 1 berikut:

Tabel 1. Pengujian Level Pengguna Manager

No	Kelas Uji	Hasil yang diharapkan	Status
1	Pengujian Fitur Halaman Masuk	Memasukkan username dan password lalu masuk ke halaman beranda manager	Valid
2	Pengujian Fitur Halaman Profil	Menampilkan halaman profil manager	Valid
3	Pengujian Fitur Mengolah Data Laporan Penjualan dan Laporan Data Rumah	Menampilkan halaman data laporan penjualan dan laporan data rumah	Valid
4	Pengujian Fitur Cetak Data Laporan	Mencetak data laporan dalam format pdf	Valid
5	Pengujian Fitur Halaman Keluar	Keluar dari Sistem dan menuju ke halaman masuk	Valid

b. Pengujian Level Pengguna Admin

Pengujian level pengguna admin dilakukan oleh admin dengan beberapa kelas uji, hasil yang diharapkan dan status seperti pada Tabel 2 berikut:

Tabel 2. Pengujian Level Pengguna Admin

No	Kelas Uji	Hasil yang diharapkan	Status
1	Pengujian Fitur Halaman Masuk	Memasukkan username dan password lalu masuk ke halaman beranda admin	Valid
2	Pengujian Fitur Halaman Profil	Menampilkan halaman profil pelanggan	Valid
3	Pengujian Fitur Halaman Komentar Berita	Menampilkan halaman komentar berita, yaitu untuk mengirim komentar berita	Valid
4	Pengujian Fitur Halaman Testimoni	Menampilkan halaman komentar berita	Valid

c. Pengujian Level Pengguna Pelanggan

Pengujian level pengguna admin dilakukan oleh admin dengan beberapa kelas uji, hasil yang diharapkan dan status seperti pada Tabel 3 berikut:

Tabel 3. Pengujian Level Pengguna Pelanggan

No	Kelas Uji	Hasil yang diharapkan	Status
1	Pengujian Fitur Halaman Masuk	Memasukkan username dan password lalu masuk ke halaman beranda admin	Valid
2	Pengujian Fitur Halaman Profil	Menampilkan halaman profil admin	Valid

2. Pengujian Sistem Metode *User Acceptance Test* (UAT)

User Acceptance Test (UAT) adalah pengujian yang dilakukan oleh pengguna dari sistem tersebut untuk memastikan fungsi-fungsi yang ada pada sistem tersebut telah berjalan dengan baik dan sesuai dengan kebutuhan pengguna. Simulasi pengujian alpha menggunakan scenario pengujian berdasarkan fitur. Hasil rekapitulasi pengujian alpha dapat dilihat pada Tabel 4 berikut:

Tabel 4. Pengujian Level Pengguna Pelanggan

Kategori	Jumlah Fitur	Diterima	Ditolak	Keterangan
Manager	3	3	0	100%
Admin	14	14	0	100%
Pelanggan	7	7	0	100%

Pada tabel diatas menjelaskan kategori manager dimana terdapat tiga fitur, yaitu menampilkan profil, mengolah data laporan penjualan dan laporan data rumah dan mencetak data laporan. Fitur tersebut memberikan kesimpulan bahwa dapat diterima oleh pengguna dan bebas dari kesalahan.

Kategori admin dimana terdapat empat belas fitur, yaitu menampilkan halaman profil, mengolah data pengguna, mengolah data type rumah, mengolah data rumah, mengolah data transaksi, mengolah data laporan penjualan dan laporan data rumah, mencetak data laporan, mengolah data tentang, mengolah data kontak, mengolah data berita, mengolah data

komentar, mengolah data testimoni, validasi booking dan validasi pembayaran. Fitur tersebut memberikan kesimpulan bahwa dapat diterima oleh pengguna dan bebas dari kesalahan.

Kategori pelanggan dimana terdapat tujuh fitur, yaitu menampilkan halaman profil, mengirim komentar berita, mengirim testimoni, booking rumah, lihat detail transaksi, upload bukti pembayaran dan cetak surat pemesanan rumah. Fitur tersebut memberikan kesimpulan bahwa dapat diterima oleh pengguna dan bebas dari kesalahan:

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan pada pembahasan bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan:

1. Sistem yang dirancang mampu untuk memberikan pelayanan informasi agar calon konsumen tidak harus datang ke kantor untuk mendapatkan informasi dan menyediakan pemesanan (booking) rumah secara online.
2. Sistem yang dirancang mampu memberikan sebuah informasi yang lebih detail tentang type rumah apa saja yang ada, masih tersedia atau sudah terjual, harga rumah dan lokasi rumah tersebut kepada masyarakat luas.

## **SARAN**

Terdapat saran yang dapat dilakukan untuk menambahkan hal – hal yang dapat melengkapi sistem informasi manajemen risiko proyek ini kedepannya. Saran tersebut adalah sebagai berikut:

1. Studi Perbandingan Antarmuka Pengguna: Melakukan penelitian perbandingan antara antarmuka pengguna sistem informasi penjualan perumahan yang ada dengan antarmuka pengguna sistem yang diusulkan. Ini akan membantu menentukan kelebihan dan kekurangan dari kedua sistem tersebut, serta memberikan wawasan tentang perbaikan yang perlu dilakukan.
2. Analisis Kepuasan Pengguna: Melakukan survei atau wawancara dengan pengguna aktual atau calon pengguna sistem informasi penjualan perumahan untuk mengevaluasi tingkat kepuasan mereka terhadap pengalaman menggunakan sistem. Ini akan membantu dalam menentukan area-area yang perlu diperbaiki atau ditingkatkan dalam sistem yang ada.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Citra, I. (2010) Sistem Informasi Pemasaran Rumah Berbasis Web pada PT. Rachi Hill Sosa Pratama. Bandung: Program studi Informatika Fakultas Teknik dan Ilmu komputer. Universitas Komputer Indonesia.
- E. A. Turban. (2010). A comparison of web sites used to manage and present home blood pressure readings..
- H.Hartono, K. Hutomo, M. Mayangsari, “Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Perusahaan Dengan Menetapkan Alumni dan Mahasiswa Universitas Bina Nusantara Sebagai Objek Penelitian,”
- Putri. M. A. Irwansyah, and E. E. Pratama, “Rancang Bangun Sistem Informasi Pengolahan Nilai Rapor Berbasis Website pada SMP Negeri 16 Pontianak,” *J. Sist. dan Teknol. Inf.*, vol. 7, no. 4, p. 220, 2019, doi: 10.26418/justin.v7i4.3092..
- Sugiyono, (2013), *Metodelogi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D.* (Bandung: ALFABETA).
- W. Indah and S. M. Bojonegoro, “[http://e- journal.stikesmuhojonegoro.ac.id](http://e-journal.stikesmuhojonegoro.ac.id) Halaman 40 dari 51,” vol. 2, no. 2, pp. 40–51, 2019.