

# Aplikasi Pemasaran Perumahan *Paradise Park Residence* pada PT.Farabi Global Konstruksi menggunakan Metode *Incremental*

Aris<sup>1</sup>, Dian Kurniawathy<sup>2</sup>, Octavia Yulistiani<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Program Studi Teknik Informatika Universitas Raharja, <sup>2,3</sup>Program Studi Sistem Informasi Universitas Raharja

Email: \*<sup>1</sup>aris@raharja.info, <sup>2</sup>dian.kurniawathy@raharja.info, <sup>3</sup>octavia@raharja.info

## Abstrak

Perusahaan properti PT.Farabi Global Konstruksi saat ini sedang memusatkan perhatiannya pada pemasaran perumahan *Paradise Park Residence*, selain itu tetap berinovasi untuk menghasilkan gedung, ruko dan perumahan lainnya yang bermanfaat bagi masyarakat. Permasalahan terjadi di saat sistem pemasaran perumahan yang ada tidak efektif yang menyebabkan angka penjualan kepada *Customer* terus menurun dan karenanya diperlukan suatu sistem pemasaran yang memfasilitasi penjualan unit perumahan melalui internet dan berbasis Web. Metode yang diterapkan dalam *Research* ini yakni menerapkan metode *Incremental* yang berupa *Software Development Method* berdasarkan kebutuhan, dengan standar *Decoupling Top-Down*. Selain itu digunakan juga UML dengan Visual Paradigm, PHP, Discovery Testing, dll pendukung penelitian. Hasil penelitian ini berupa Aplikasi Pemasaran untuk perumahan *Paradise Park Residence* berbasis Web dengan tujuan meningkatkan penjualan perumahan yang dapat diimplementasikan pada PT.Farabi Global Konstruksi.

**Kata Kunci :** Pemasaran, Properti, Metode *Incremental*

## Abstract

The property company PT. Farabi Global Construction is currently focusing on marketing the *Paradise Park Residence* housing, in addition to continuing to innovate to produce buildings, shophouses and other housing that is beneficial to the community. Problems occur when the existing housing marketing system is ineffective which causes sales to customers to continue to decline and therefore a marketing system is needed that facilitates the sale of housing units via the internet and Web-based. The method applied in this research is to apply the *Incremental* method in the form of a *Software Development Method* based on needs, with the *Top-Down Decoupling* standard. Besides that, UML is also used with Visual Paradigm, PHP, Discovery Testing, etc. to support research. The results of this research are *Web-based Marketing Applications* for *Paradise Park Residence* housing with the aim of increasing housing sales that can be implemented at PT. Farabi Global Construction.

**Keywords:** Marketing, Property, *Incremental* method.

## 1. PENDAHULUAN

Perusahaan Properti dimanapun memiliki mimpi besar yang menjadi tujuannya yakni *Become the Leader*, menjadi lebih maju dan berkembang pesat. Performa utama untuk memajukan perusahaan adalah dengan mengembangkan sistem pemasaran berbasis digital yang tepat sasaran dengan tujuan menaikkan unit penjualan properti.

PT. Farabi Global Konstruksi mengembangkan bidang properti dan sekarang ini sedang memfokuskan diri untuk meningkatkan penjualan pemasaran perumahan *Paradise Park*

Residence. Namun demikian, permasalahan terjadi disebabkan oleh sistem pemasaran yang tidak efektif dan efisien, selain juga pada sistem pelaporan penjualan rumah per unitnya yang pada saat pencarian datanya menghabiskan waktu. Permasalahan lainnya seperti menurunnya tingkat penjualan perumahan per unit, yang jika dibiarkan akan mengganggu *cash flow* PT.Farabi Global Konstruksi.

Oleh sebab itulah maka penelitian ini dirancang dengan menggunakan metode *Incremental* dimana metode ini merupakan *Software Development Method* untuk merancang aplikasi, menguji dan menerapkannya secara bertahap sampai dengan aplikasi tersebut selesai.

Harapannya dengan dirancang dan dibuatnya aplikasi pemasaran perumahan Paradise Park Residence, mampu meningkatkan kinerja kerja staf pemasaran dan meningkatkan tingkat penjualan perumahan Paradise Park Residence setiap bulannya. Selain itu, penggunaan aplikasi pemasaran ini dapat diterapkan untuk properti lainnya yang ada di PT.Farabi Global Konstruksi.

## 2. METODE PENELITIAN

### Tahapan Rancangan

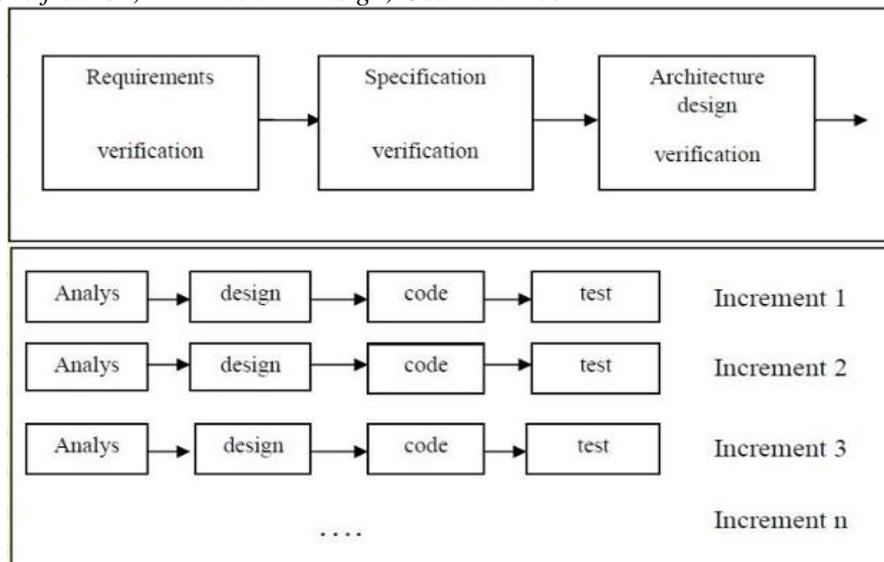
Dalam *Research* ini digunakan 3 (tiga) metode yang dijadikan sebagai rancangan aplikasi pemasaran perumahan Paradise Park Residence, metodenya sebagai berikut :

#### 1. Metode UML

Metode UML merupakan metode Teknik Pemodelan yang secara visual berorientasi objek yang dapat dijadikan sebagai alat dan standar untuk dokumentasi, analisa dan visualisasi sistem. Metode UML saat ini digunakan sebagai bahasa standar untuk penulisan arsitektur analisa sistem.

#### 2. Metode INCREMENTAL

Model *incremental* merupakan metode pengembangan sistem *software* menurut kebutuhan *software* tersebut yang diterjemahkan ke dalam komponen-komponen hingga pengembangan modelnya terkendali. Selain itu, pendekatan Incremental dijadikan sebagai standar *Decoupling Top-down* dan sebagai koreksi dari paradigma *Waterfall/Air terjun*. Tahapan Model Incremental antara lain: *Requirement, Specification, Architecture Design, Code* dan *Test*.



Gambar 1. *Incremental Modeling Design*

Dalam model incremental diatas, 3 (tiga) langkah pertama harus diselesaikan sebelum melanjutkan ke langkah berikutnya. Untuk menangkal efek dari model incremental, model

Incremental yang Lebih Berisiko digunakan di awal. Model Incremental ini membuat praktis *Parallel Working System*.

### 3. Metode Testing

Penelitian ini melakukan testing dengan menerapkan *Discovery Testing* yang merupakan pengujian dengan fokus pada *Software Functional Specification*. *Discovery Testing* memiliki kemampuan menangkap dan mengatasi kesalahan-kesalahan yang ada sebelum *software* tersebut digunakan oleh *User*.

### Rumusan Masalah

Rumusan masalah *research* ini, yakni : Bagaimana Sistem Pemasaran Perumahan Paradise Park Residence di PT.Farabi Global Konstruksi saat ini? Apakah terdapat kendala di dalam memasarkan unit perumahan yang dihadapi oleh *Property Seller*? Bagaimana membangun sebuah aplikasi pemasaran Perumahan Paradise Park Residence dengan Metode Incremental? Pertanyaan-pertanyaan ini akan dijawab pada hasil penelitian ini.

### Analisa Hasil Research

Analisa hasil *Research* memiliki arti dapat memberikan solusi serta masukan kepada sistem Pemasaran Perumahan Paradise Park Residence PT.Farabi Global Konstruksi. khususnya untuk bagian staf Marketing tersebut agar sistem yang nanti dibuat dapat memberikan kemudahan dan memaksimalkan tugas beserta fungsinya serta mempermudah segala kegiatan yang berhubungan dengan Proses Pemasaran Perumahan Paradise Park Residence PT.Farabi Global Konstruksi.

### Literature Review

- 1) *Previous Research* oleh Sri Rahayu,dkk dengan judul paper:"*Monitoring Home Sales Data with Optimization of Information Systems*". PT.SPG merupakan *Property Company* yang fokus menjual unit-unit rumah. Data-data *Customer* yang membeli unit rumah menjadi panduan untuk memantau status transaksi pembayaran konsumen. Hasil analisa menunjukkan bahwa perusahaan membutuhkan sistem yang mampu mengontrol data-data penjualan rumah dan manajer pemasaran mengetahui jumlah konsumen dan jumlah rumah yang terjual menggunakan sistem yang dapat diakses secara *real time* menggunakan *web-based*.
- 2) *Previous Research* oleh Aris,dkk dengan judul paper:"Perancangan Aplikasi Sistem Informasi Penjualan Tiket pada PT.NRP Travel Berbasis Web". PT. NRP Travel merupakan perusahaan Jasa Transportasi yang khusus menangani penjualan Tiket Pesawat. Penelitian ini menerapkan Metode Observasi, Interview, Studi Pustaka dengan *Database* menggunakan MySQL, XAMPP dan Servernya Apache.
- 3) *Previous Research* oleh Aris,dkk dengan judul paper:"Aplikasi Sistem Informasi Penjualan Produk Elektronik menggunakan konsep *E-Commerce* pada CV.Indonesia Elektronik". CV.Indonesia Elektronik membutuhkan aplikasi sistem informasi berkonsep *E-Commerce*, dikarenakan sistem informasi yang ada pada CV.Indonesia Elektronik memiliki keterbatasan karena saat ini masih memakai aplikasi Ms.Word dan Ms.Excel.
- 4) *Previous Research* oleh Sri Rahayu,dkk dengan judul paper:"Prototype Android Based Payroll Monitoring Application at PT.ADI". Gaji merupakan suatu bentuk upah atau imbalan dari hak yang diberikan oleh perusahaan kepada karyawan. Besaran upah dapat bervariasi sesuai penentuan komisi dalam setiap proses penjualan per unitnya. Dalam proses pencatatan dan penghitungan gaji selama ini pada PT.ADI menggunakan Ms.Excel, sehingga sering terjadinya keterlambatan di dalam menampilkan data yang kemudian berdampak pada gaji yang harus dilaporkan kepada pimpinan. Penelitian ini lalu dibuat sebagai aplikasi monitoring *payroll* gaji setiap bulannya untuk PT.ADI dengan menerapkan metode SWOT, UML dan metode Pengumpulan Data.
- 5) *Previous Research* oleh Sri Rahayu,dkk dengan judul paper:"Web-Based Classification Information System For Web-Based at PT.Sintech". PT.Sintech merupakan penyedia solusi

*Software* terkemuka di pasar global yang memberikan solusi berteknologi tinggi dan berbasis bisnis kepada pelanggan domestik (di Indonesia). Permasalahan timbul ketika sistem pengarsipan datanya masih belum terkomputerisasi. Tujuan penelitian untuk membangun sistem informasi digital dengan *Website* yang dapat diterapkan pada PT.Sintech dengan metode *Extreme Programming* serta metode analisa SWOT.

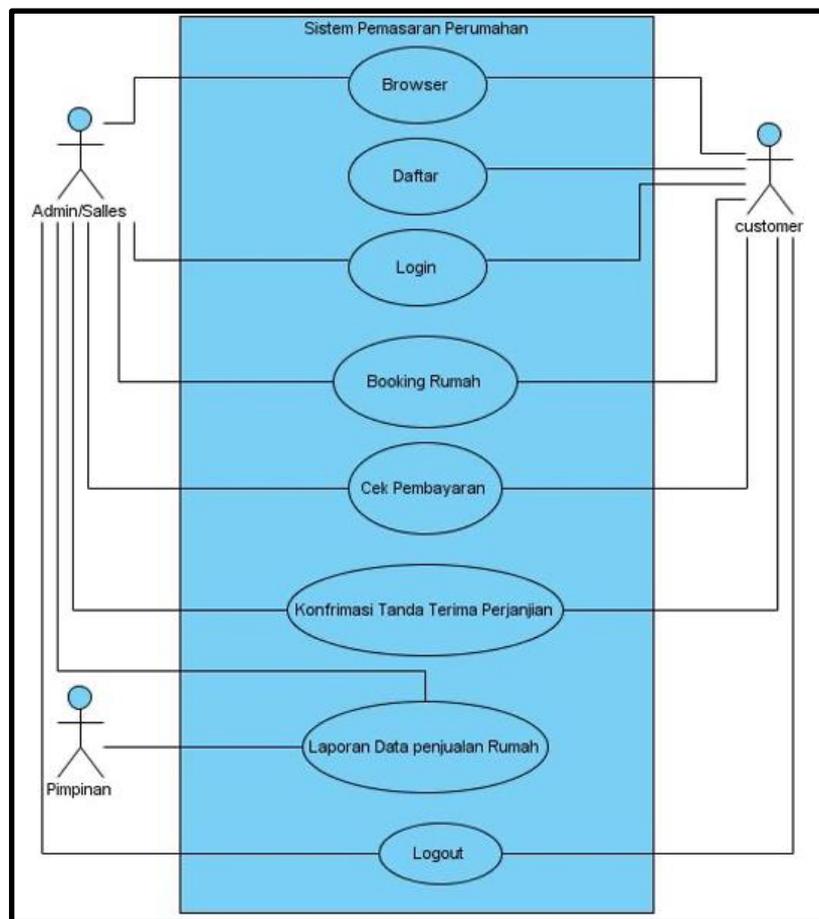
### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Diagram Rancangan Sistem

Rancangan sistem dibangun dengan diagram UML, yang diawali dengan diagram Use Case, kemudian Class diagram.

#### Diagram Use Case

Diagram *Use Case* ini mencerminkan alur Sistem Pemasaran Perumahan Paradise Park Residence.

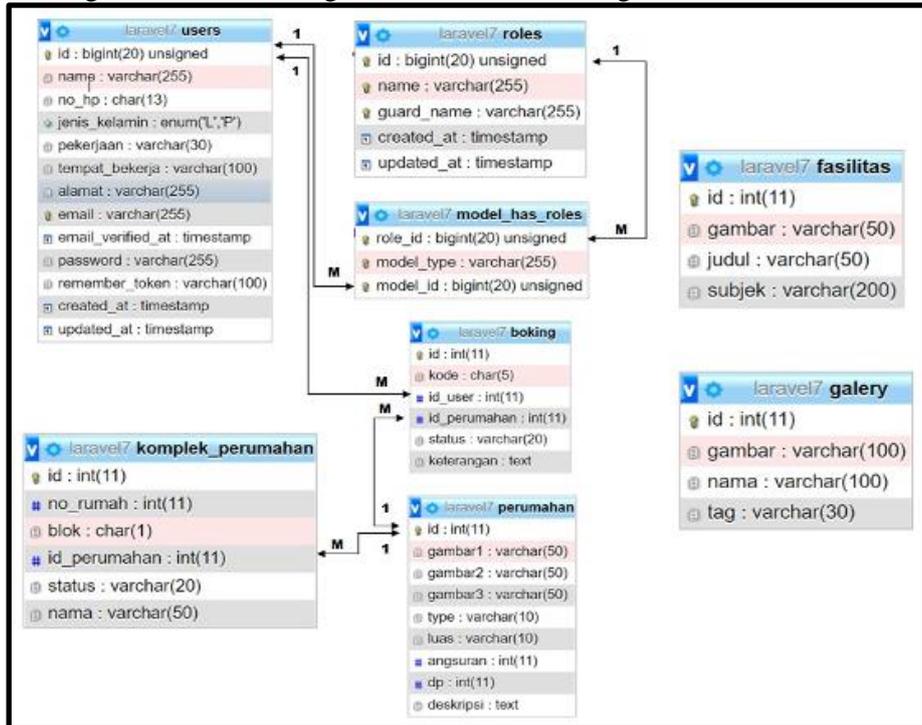


Gambar 2. Diagram *Use Case* alur Sistem Pemasaran Perumahan

Berdasarkan gambar 2. Diagram *Use Case* alur Sistem Pemasaran Perumahan Paradise Park Residence yang diusulkan diatas, terdapat : 1 *sistem* yang mencakup semua kegiatan sistem pemasaran perumahan, 3 *actor* yang berada di dalam sistem yakni Admin/Salles, *Customer* dan Pimpinan, kemudian 8 *use case* yang dijalankan *Actor* antara lain: *Browser*, *Daftar*, *Login*, *Booking* Rumah, *Cek Pembayaran*, *Konfirmasi Tanda Terima Perjanjian*, *Laporan Data Penjualan Rumah* dan terakhir *Logout*.

### Rancangan Database

Rancangan Database dituangkan ke dalam Class Diagram dibawah ini :

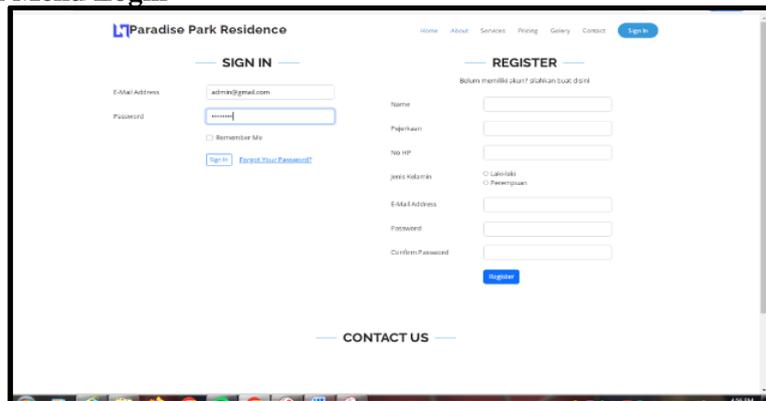


Gambar 3. Class Diagram sebagai rancangan Database aplikasi pemasaran perumahan.

Berdasarkan gambar 3. Pada Class Diagram ini memiliki : 8 Class, yang merupakan 8 tabel pada Database aplikasi pemasaran perumahan Paradise Park Residence, antara lain: Tabel Users, Roles, Model has Roles, Fasilitas, Galery, Booking, Perumahan dan Komplek Perumahan.

### Tampilan Aplikasi Program

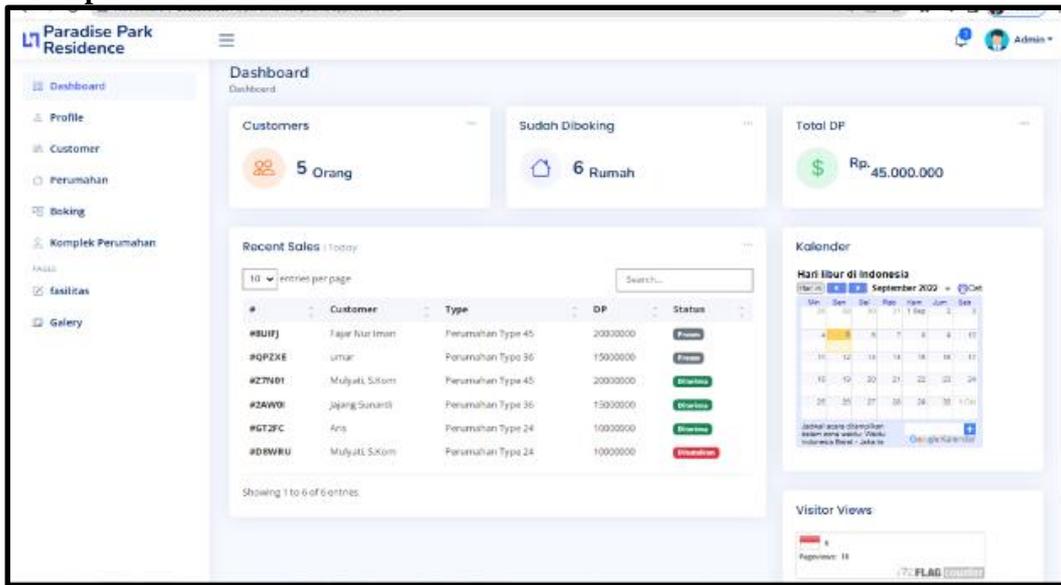
#### a. Tampilan Menu Login



Gambar 4. Menu Login

Pada gambar 4. menampilkan Menu Login dengan mengisi Sign In dan data-data pada Register.

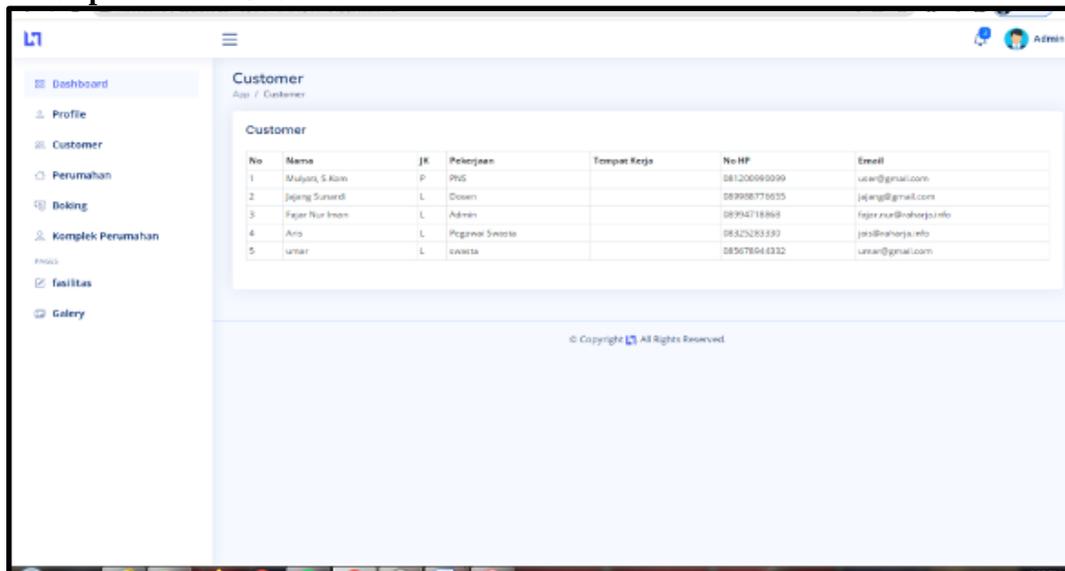
b. Tampilan Menu Home



Gambar 5. Menu Home

Pada gambar 5. menampilkan Menu Home Paradise Park Residence digunakan untuk mengelola data-data unit perumahan.

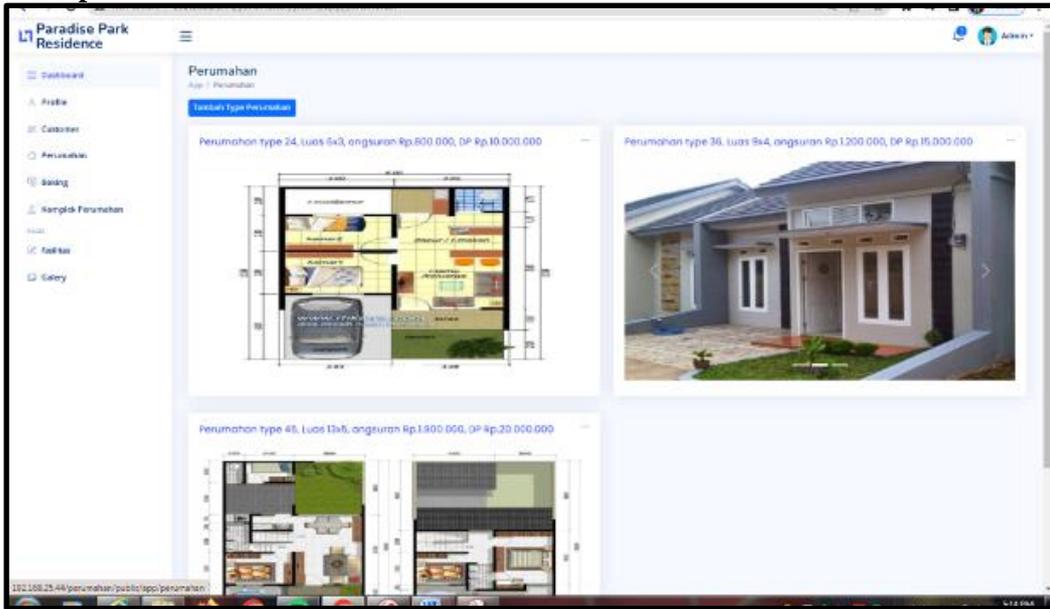
c. Tampilan Menu Customer



Gambar 6. Menu Customer

Pada gambar 6. Menampilkan Menu Customer/Para Pelanggan yang melakukan pembelian unit perumahan Paradise Park Residence.

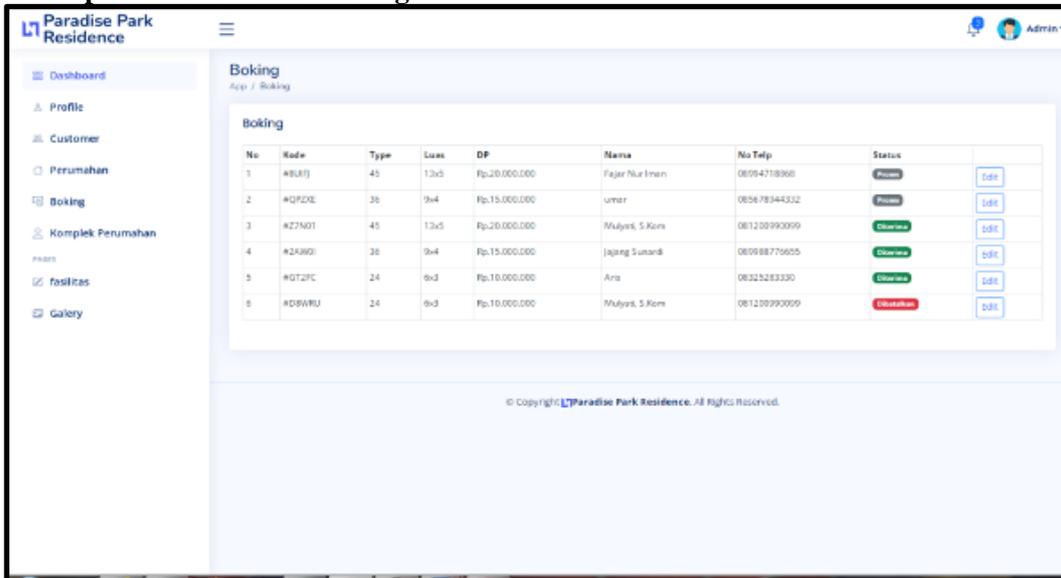
d. Tampilan Menu Data Perumahan



Gambar 7. Menu Data Perumahan

Pada gambar 7. Menampilkan Menu Data Perumahan yang diproses baik dari jenis kecil tipenya maupun besar, semua data Perumahan tersimpan pada menu ini.

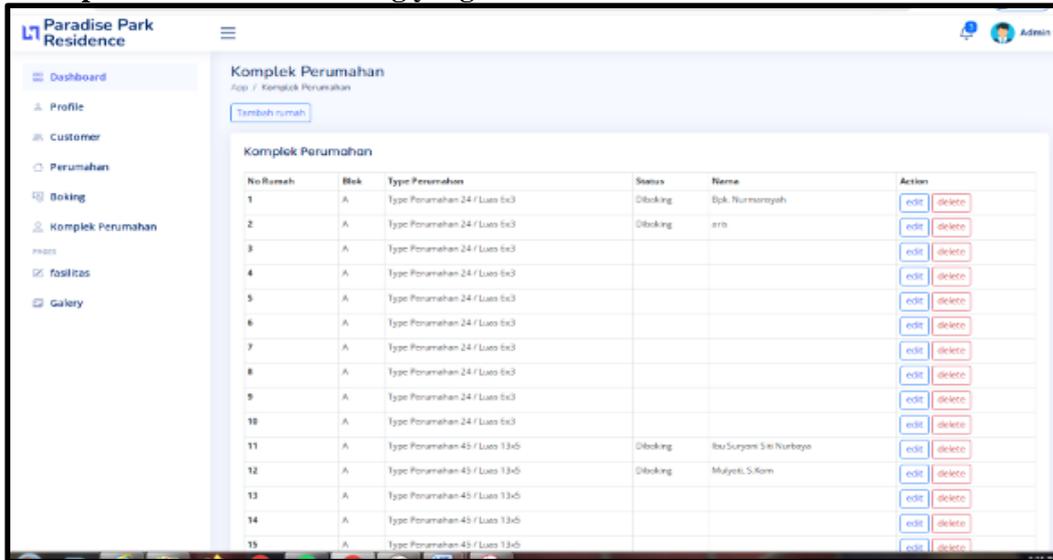
e. Tampilan Menu Data Booking



Gambar 8. Menu Data Booking

Pada gambar 8. menampilkan Menu Data Booking digunakan untuk unit perumahan yang telah dipilih oleh Customer sesuai keinginannya.

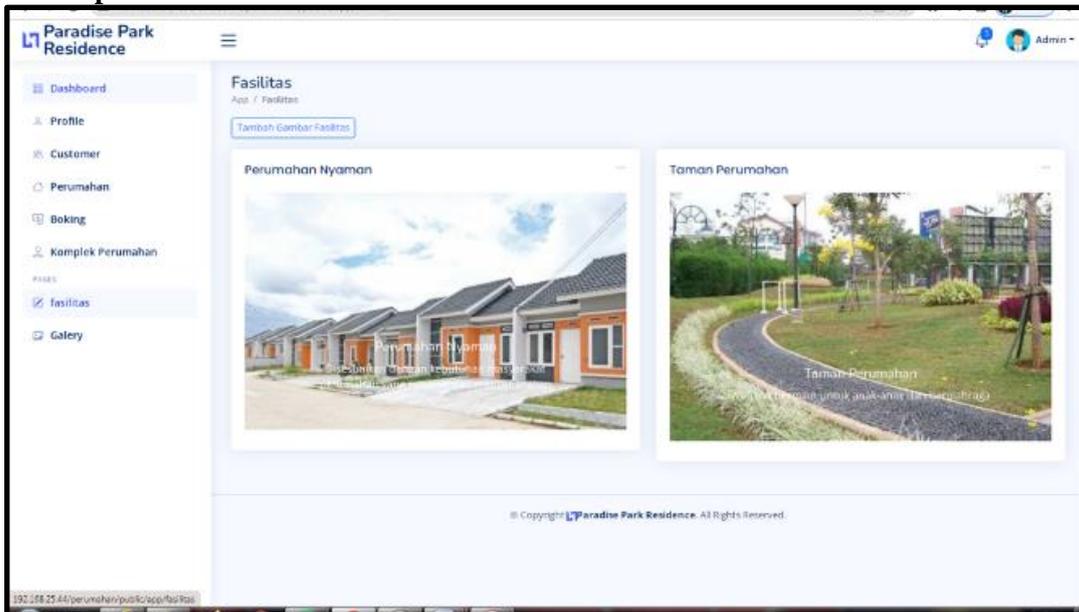
f. Tampilan Menu Data Booking yang di Proses



Gambar 9. Menu Data Booking yang di proses (acc)

Pada gambar 9. Menampilkan Menu Data Booking yang di proses (acc), karna customer sudah melakukan pembayaran booking, dan setelah pembayaran ini customer akan di hubungi sales untuk konfirmasi jadwal pertemuan, menentukan proses selanjutnya.

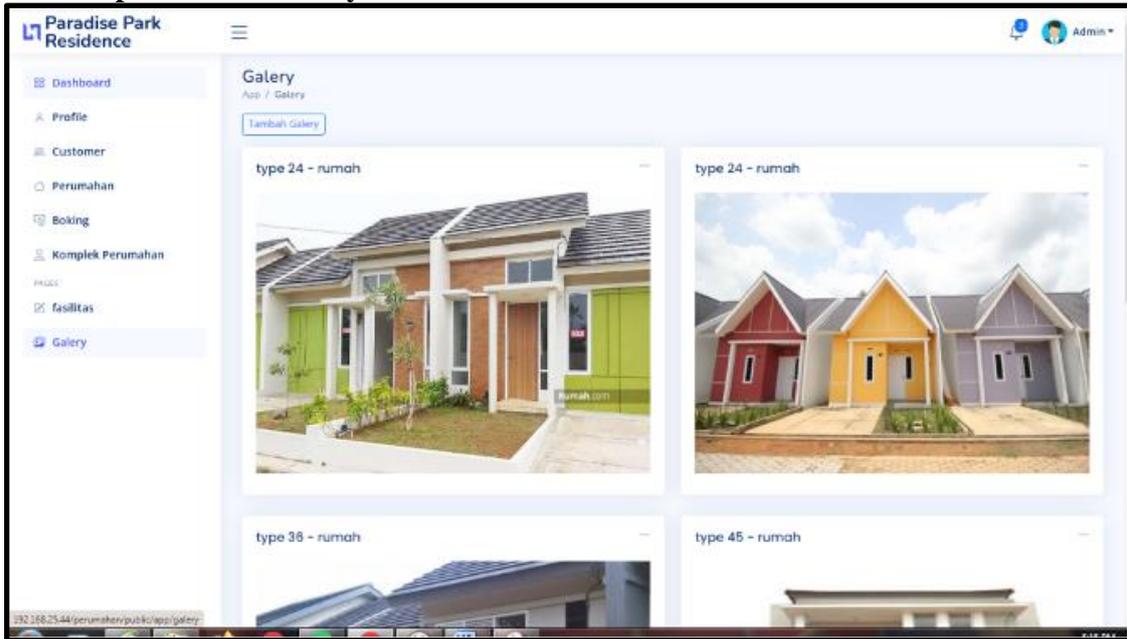
g. Tampilan Menu Fasilitas



Gambar 10. Menu Fasilitas

Pada gambar 10. menampilkan Menu Fasilitas yang ada pada perumahan.

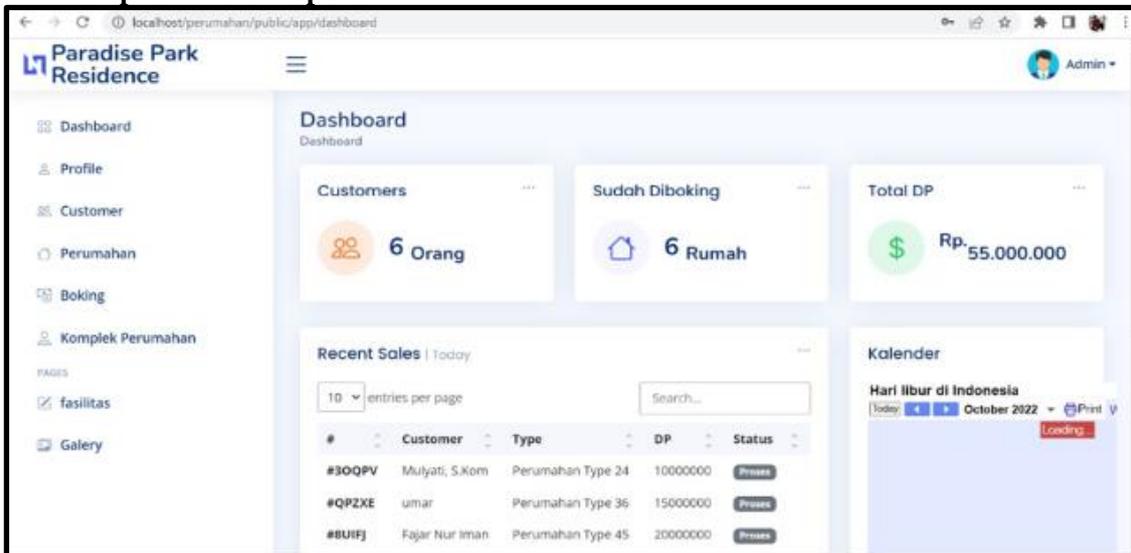
### h. Tampilan Menu Gallery



Gambar 11. Menu Galeri

Pada gambar 11. Menampilkan Menu Galeri Tipe-tipe Rumah yang ada di perumahan Paradise Park Residence.

### i. Tampilan Menu Laporan



Gambar 12. Menu Laporan

Pada gambar 12. Menampilkan *Dashboard* Menu Laporan untuk mencetak laporan penjualan rumah yang sudah berhasil terjual setiap bulannya.

## 4. KESIMPULAN

Kesimpulan penelitian ini : Sistem pemasaran perumahan Paradise Park Residence yang ada pada PT.Farabi Global Konstruksi saat ini tidak efektif dan *Wasting Time*, oleh karena itu

dibuatkan sistem aplikasi pemasaran perumahan menggunakan metode incremental untuk dapat membantu meningkatkan jumlah pembeli, memiliki daya tarik dan dapat mempermudah para *Seller* menjual unit rumahnya. Kendala dan Permasalahan terjadi pada saat proses penjualan unit rumah, banyak seller yang melakukan penawaran dengan cara menyebar brosur perumahan dan mendirikan *Stand* di setiap *Mall* untuk memikat *Customer*, namun hal tersebut membutuhkan waktu, tenaga dan biaya yang tidak sesuai dengan pendapatan hasil penjualan unit rumah kepada *Customer* sesuai target. Dengan demikian maka perlu adanya solusi untuk mengatasi kendala dan permasalahan diatas, yakni dengan dibuatnya penelitian ini untuk membangun sebuah aplikasi pemasaran perumahan dengan menggunakan metode yang tepat; metode Incremental dan berbasis Web, sehingga hasil penelitian ini berupa Aplikasi Pemasaran untuk perumahan Paradise Park Residence berbasis Web dengan tujuan meningkatkan penjualan perumahan yang dapat diimplementasikan pada PT.Farabi Global Konstruksi.

## 5. SARAN

Saran yang dapat diberikan berdasarkan analisa dan hasil penelitian, antara lain: Disarankan agar aplikasi sistem pemasaran perumahan Paradise Park Residence yang telah dibuat dengan metode *Incremental* ini dapat terus diperbaharui dan dikembangkan agar aplikasi ini dapat digunakan secara *Continue* dan membantu kinerja kerja divisi pemasaran perumahan Paradise Park Residence pada PT.Farabi Global Konstruksi.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Sri Rahayu,dkk pada Jurnal ATM (APTISI Transactions on Management) Vol.1 No.2 (July 2017), " *Monitoring Home Sales Data with Optimization of Information Systems*".
- [2] Aris,dkk pada Jurnal TEKNOMEDIA. Vol 4, No 1 (2016), "*Perancangan Aplikasi Sistem Informasi Penjualan Tiket pada PT. NRP Travel Berbasis Web*".
- [3] Aris,dkk pada Jurnal TEKNOMEDIA Vol. 5 No.1 (2017) , "*Aplikasi Sistem Informasi Penjualan Produk Elektronik menggunakan Konsep E-Commerce pada CV.Indonesia Elektronik*".
- [4] Sri Rahayu,dkk pada Jurnal CCIT, Vol 13 No.1 (2020) . "*Prototype Android Based Payroll Monitoring Application at PT.ADP*".
- [5] Sri Rahayu,dkk pada Jurnal ADI Journal on Recent Innovation, V01.2 No.2, (Maret 2021), "*Web-Based Classification Information System For Web-Based at PT.Sintech*".
- [6] Mukti Budiarto,dkk pada Jurnal CICES, Vol.4 No.2, 2018, "*Media Promosi dan Informasi pada PT. Gardena Karya Anugrah Berbentuk Video Company Profile*".
- [7] Ilamsyah,dkk pada Jurnal Maklumatika Vol.5 No.2 (2019), "*Prototype Sistem Informasi Pemesanan dan Penjualan Jasa Foto berbasis E-Commerce*".
- [8] Dewi Immaniar,dkk pada Jurnal ATM (APTISI Transactions on Management) Vol. 3 No. 2 (2019), "*Pemanfaatan Sistem Informasi Keuangan Untuk Mendukung Penyusunan Anggaran Biaya Menggunakan e-Budgeting*".
- [9] Laura Valtere. GRUR Internasional (Journal of European and International IP Law), Vol. 70, Issue 1, January 2021, Pages 36–43,03 January 2021. "*Back to the Roots: A First*

*Marketing Authorisation Is the First Marketing Authorisation – Santen SAS v Directeur général de l’Institut national de la propriété industrielle”.*

- [10] David Wuepper,dkk. American Journal of Agricultural Economics. Volume 104, Pages 1585-1604 October 2022.Dengan Judul “*Comparing effectiveness and return on investment of action- and results-based agri-environmental payments in Switzerland*”.