

BAB 1

PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan mengenai latar belakang dibuatnya laporan, rumusan masalah, tujuan penulisan, ruang lingkup pembahasan, penjelasan mengenai sumber data serta sistematika penulisan laporan.

1.1 Latar Belakang

Internet sudah menjadi kebutuhan vital sama halnya dengan telepon, internet memang telah diuji sebagai fasilitas yang cukup efektif. Melalui internet berbagai macam informasi terhangat atau aktual dari berbagai macam bidang dapat diperoleh secara cepat, tak terkecuali hal yang bersifat Profil seperti iklan atau profil perusahaan, sekolah, organisasi, bahkan penjualan & pemasaran bersifat online pun bisa dilakukan di jaringan internet ini. Melihat banyaknya keuntungan yang didapat dari penggunaan teknologi ini, mendorong semua perusahaan baik yang berskala internasional maupun nasional untuk berlomba-lomba agar dapat menggunakan fasilitas teknologi atau internet tersebut Dengan kata lain, internet menjadi bagian yang penting sebagai wadah atau sarana promosi.

Salah satu fasilitas teknologi yang banyak digunakan oleh agensi pada saat ini adalah penerapan sistem informasi, karena selain bermanfaat untuk mempercepat proses pengolahan data transaksi, teknologi sistem informasi pun bisa lebih menjamin keamanan data dan membuat data yang dihasilkan bisa lebih akurat. Tapi saat ini tidak jarang juga banyak agensi terbatas dalam penjualan & pemasarannya, yang biasanya hanya bisa mencakup pada daerah tertentu yaitu daerah agensi itu sendiri, perusahaan yang bisa menjual ke daerah jauh biasanya itu adalah pelanggan lama, dan masalah yang di hadapinya adalah pemasaran penjualan yang terbatas.

Persaingan bisnis properti di Indonesia semakin ketat, perkembangannya pun semakin pesat, hal ini terlihat dari sibuknya pengembang besar dan kecil membangun berbagai jenis produk properti baru yang ditawarkan kepada masyarakat. Perkembangan ini diikuti pula dengan perkembangan bisnis agen properti, dimana persaingan dapat terlihat dari terus meningkatnya kegiatan jual beli properti baik itu di pasar primer maupun pasar sekunder. Di Indonesia pasar

agen properti diramaikan oleh berbagai pemain yang berasal dari dalam dan luar negeri. Pemain dari luar negeri diantaranya yakni *ERA Indonesia, Ray White, Century 21, LJ Hooker, Marvin Reeves*. Sedangkan pemain dari dalam negeri diantaranya adalah *Graha 2000 Realty, Indo House Indonesia* dan *Indo Property*. Tingginya tingkat persaingan di bisnis agen properti itu dipicu oleh kepercayaan masyarakat untuk membeli properti melalui agen-agen properti yang ada di dalam negeri, khususnya untuk properti second hand dan pengelolaan persewaan atas properti yang dibeli oleh masyarakat dengan tujuan investasi, tetapi bisnis di bidang properti adalah salah satu contoh agensi yang menggiurkan, dikarenakan jumlah penduduk Indonesia yang begitu banyak, serta membutuhkan tempat tinggal yang harus dipenuhi.

Minat masyarakat Indonesia untuk membeli atau menanamkan investasi di bidang properti semakin tinggi dan banyak pula agensi yang mengembangkan usahanya dalam bidang properti. Meski harga terus meningkat, minat masyarakat untuk membeli properti masih cukup tinggi. Jasa agen dalam memasarkan properti sangat diperlukan, banyaknya penjual yang ingin menjual properti membuka peluang bagi agen properti untuk membantu memasarkannya. Agen properti dalam memasarkan propertinya tidak pernah meminta bayaran kepada penjual, karena semua biaya pemasaran akan di tanggung oleh agen properti. Penjual akan memberikan komisi sesuai kesepakatan awal jika properti mereka terjual oleh agen properti itu.

Ditengah persaingan yang makin ketat dalam bisnis agensi properti, maka dibutuhkan pendekatan – pendekatan agar *customer* tertarik dengan menggunakan *website* properti pada agensi tertentu. Salah satu pendekatan yang paling menguntungkan dalam berhubungan dengan *customer* adalah pendekatan *Customer Relationship Management (CRM)*. CRM adalah suatu sistem yang fokus terhadap hubungan dengan konsumen di mana dibentuk dengan tujuan untuk mempertahankan hubungan antara perusahaan dengan konsumen secara berkelanjutan berkaitan dengan kepuasan sehingga menjadi nilai lebih bagi perusahaan. Mempertahankan sebuah agensi dalam keterkaitannya dengan *customer* sangat penting, untuk menjaga *loyalitas* pelanggan yang terpuaskan dengan kinerja sebuah agensi agar berpengaruh pada keberlangsungan suatu agensi.

Bisnis agensi properti ini yang berupa penjualan dan penyewaan dari sebuah rumah, ruko, apartement, dan tanah dapat dikembangkan melalui sistem aplikasi berbasis *website* karena *customer* dapat melihat informasi secara praktis, tepat dan akurat serta diberikan komunikasi langsung kepada agen yang telah mempromosikan properti. Pembuatan *website* ini lebih mendekati kepada kepentingan *customer* dengan cara memberikan rekomendasi terhadap pencarian yang biasa dilakukan oleh *customer* itu sendiri. Mengatur konten untuk berkomunikasi kepada customer secara tidak langsung menggunakan metode *personalization*. *Personalization* merupakan kemampuan mengkostumisasi komunikasi dengan customer berdasar pada preferensi pada saat interaksi. Preferensi konsumen merupakan pilihan yang diambil dan dipilih konsumen dari berbagai macam pilihan, maka untuk memenuhi kebutuhan *customer* diambil metode preferensi untuk merekomendasikan apa yang telah *customer* suka dan pernah membeli atau menyewa properti. Maka untuk mengimbangi pelayanan bisnis agensi properti ini diperlukan sebuah proses pengolahan data yang tepat, akurat, dan efisien. Oleh karena itu, berdasarkan permasalahan diatas maka penulis mengambil judul “ PEMBUATAN WEBSITE LISTING PROPERTI MODUL PROPERTI PADA AGENSI X “.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah merupakan proses penyederhanaan masalah yang rumit dan dirumuskan menjadi masalah yang dapat diteliti atau dicari alternatif pemecahannya. Adapun identifikasi masalah yang terdapat pada aplikasi website modul properti, antara lain :

1. Bagaimana caranya melakukan pendataan *customer* agar dapat dikenal oleh admin ?
2. Bagaimana membuat aplikasi website yang dapat mudah mengiklankan properti nya?
3. Bagaimana membuat aplikasi website yang mengenali preferensi *customer* ?

1.3 Tujuan Pembahasan

Tujuan pembahasan dari pembuatan *website listing* properti modul properti pada agensi x ini sebagai berikut :

1. Melakukan pendataan member yang telah login dan disimpan ke dalam database.
2. Melakukan sistem pembuatan *request* pengiklanan properti serta menambahkan list iklan yang sudah pernah di iklankan oleh *customer* nya.
3. Membuat aplikasi yang mudah mengenali *customer* nya dengan melakukan sistem rekomendasi dengan metode *personalization*.

1.4 Ruang Lingkup

Ruang Lingkup yang terdapat dalam *software* adalah:

1. Sistem Operasi : Windows 8
2. Editor Pemrograman : NetBeans 8.1
3. Bahasa Scripting : PHP
4. Basis Data : -

Ruang Lingkup yang terdapat dalam *Hardware* adalah:

1. Processor : Intel® Core™ i5-4210U CPU @ 1.70GHz
2. Memory : DDR 4GB
3. Harddisk : 1TB

Ruang Lingkup aplikasi adalah :

1. Aplikasi yang akan dibuat merupakan aplikasi website.
2. Hak akses dibagi menjadi 2, yaitu :
 - a. Customer : Bagian dari yang melihat website tanpa melakukan login dan melihat preferensi dari customer
 - b. Admin : Bagian dari yang mengatur properti untuk dipasarkan dan melihat preferensi customer.
3. Fitur umum

- a. Penjualan properti.
- b. Penyewaan properti.
- c. Pencarian yang spesifik mengenai properti yang diinginkan
- d. Melakukan pencatatan rekomendasi setiap user login dengan memperhitungkan kunjungan setiap user terbanyak ke sebuah detail properti.
- e. Melakukan pembuatan form rekomendasi bantuan.
- f. Melakukan pembuatan *request* iklan

1.5 Sumber Data

Data yang digunakan dalam penyusunan laporan ini adalah :

1. Data Primer yaitu informasi yang dikumpulkan dengan metode observasi dengan wawancara langsung pada admin atau pemilik agensi dan melalui dokumen-dokumen yang berkaitan dengan proses-proses penjualan atau penyewaan properti.
2. Data Sekunder yaitu informasi yang dikumpulkan dengan pencarian melalui buku-buku maupun internet.

1.6 Sistematika Penyajian

Dalam penyusunan laporan ini berdasarkan suatu laporan yang telah ditentukan. Untuk lebih memahami pembahasan pada laporan ini, maka setiap bab terdiri dari beberapa bagian urutan sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini akan dijelaskan mengenai latar belakang, rumusan masalah, tujuan pembahasan, ruang lingkup kajian, sumber data, dan sistematika penyajian Laporan Kerja Praktek.

BAB II KAJIAN TEORI

Bab ini berisi tentang penjelasan teori-teori yang berkaitan dengan pembuatan sistem dan mendukung pembuatan sistem yang ada.

BAB III ANALISIS DAN RANCANGAN SISTEM

Bab ini akan dijelaskan mengenai analisis suatu keadaan, kebutuhan sistem, perancangan sistem, UML, ERD, dan gambaran arsitektur sistem.

BAB IV. HASIL PENELITIAN

Bab ini berisi tentang penjelasan perencanaan tahap implementasi, proses perkembangan implementasi proyek, penjelasan mengenai realisasi fungsionalitas dan *User Interface Design* yang sudah dibuat .

BAB V PEMBAHASAN DAN UJI COBA HASIL PENELITIAN

Bab ini menjelaskan pengujian aplikasi oleh penulis. Pengujian akan disajikan dalam tabel yang berisi pengujian dan hasil pengujiannya

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini penulis membahas mengenai simpulan dan saran bagi pengembangan penelitian berikutnya. Simpulan dan saran dilakukan setelah penulis menyelesaikan penelitian.

