

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Seiring dengan berkembangnya teknologi informasi, muncul berbagai macam layanan yang dapat memenuhi akan informasi. Peran serta teknologi informasi menjadikan pengolahan informasi menjadi sangat mudah. Tidak dapat dipungkiri, pengolahan data menjadi informasi pada sebuah perusahaan yang dikelola sangat baik dapat membantu serta menunjang kegiatan manajemen dan operasional dengan penerapan sistem informasi. Munculnya inovasi baru dalam bisnis digital membuka peluang melakukan proses transformasi perubahan bentuk dari sistem informasi pemasaran properti secara offline menjadi online. keberadaan bentuk pemasaran digital memberikan peluang besar bagi perusahaan melakukan perluasan segmentasi pasar properti tanpa batasan ruang dan waktu Pilar properti merupakan salah satu perusahaan Agen Pemasaran Perumahan yang ada di Bandar Lampung, berdiri sejak 09 Januari tahun 2020 beralamat di Jl.Pramuka Gg.Way lalaan Rajabasa.pilar property di pimpin oleh Bapak Nanang Sutanto,dan mempunyai 3 Pegawai Admin,Fasilitas yang terdapat di kantor Pilar Properti seperti laptop 2 unit,Komputer 2 Unit,dan printer 2 unit serta jaringan internet wifi, Pilar Properti memasarkan 2 perumahan yaitu Citra Mahkota Indah yang mempunyai 220 unit rumah berlokasi kelurahan Bernung Gedongtataan Pesawaran dan Perumahan Revana dengan 178 unit berlokasi di Itera Lampung selatan.

Pada saat ini promosi penjualan Perumahan di Pilar Properti masih mengandalkan brosur, flyer, koran dan spanduk,mendatangi beberapa instansi-instansi pemerintahan dan perusahaan-perusahaan untuk presentasi promosi dan meminta kerjasama untuk pembelian rumah bagi pegawai,mengadakan pameran-pameran, serta promosi di media social seperti Facebook dan Instagram.

Dengan strategi yang di lakukan saat ini banyak mengalami kendala.terutama dalam memperluas jangkauan pasar,memakan waktu yang lama untuk konsumen membeli dikarenakan konsumen harus mendatangi kantor pemasaran serta mengecek ke lokasi perumahan untuk melihat bentuk rumah,luas tanah,spesifikasi bahan bangunan yang dipakai serta unit yang masih tersedia.Konsumen minim informasi tentang promo yang sedang berlangsung.

Dengan adanya jumlah pesaing yang semakin bertambah menyebabkan perusahaan semakin sulit untuk mendapatkan Konsumen,dalam memenuhi kebutuhan tersebut, diperlukan suatu sistem pemasaran berbasis web agar konsumen dapat dengan mudah melihat dan mengetahui spesifikasi bangunan,Promo yang sedang berlangsung,unit yang masih tersedia,no telepon yang dapat dihubungi,Alamat perumahan,harga rumah,dan lama ansuran serta jumlah ansuran perbulan.dengan adanya system berbasis web ini juga dapat membantu administrasi dalam melaporkan unit yang tersedia,data konsumen yang sudah membayar booking kepada pimpinan, serta menginformasikan unit yang tersedia ke marketing.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Adapun permasalahan yang dihadapi adalah sebagai berikut :

1. Pemasaran properti perumahan masih mengandalkan brosur, flyer, koran dan spanduk, mendatangi instansi-instansi dan perusahaan-perusahaan serta mengadakan pameran,
2. Sarana pemasaran yang digunakan kurang efektif untuk memperluas jangkauan pasar properti rumah.
3. Konsumen kesulitan untuk mencari informasi mengenai gambaran bangunan karna harus datang langsung kekantor pemasaran.
4. Keterbatasan dalam menyampaikan informasi kepada masyarakat luas karena terbatas pada lokasi tertentu saja.
5. Admin kesulitan dalam pembuatan laporan blok yang sudah terjual dan data konsumen,serta tanda terima uang booking (Kwitansi).

6. Apabila ada promo terbaru administrasi kesulitan menyampaikan informasi umum promosi karna harus membuat brosur baru

### **1.3 Batasan Masalah**

Agar pembahasan tetap terarah dan tidak keluar dari topik, maka masalah akan dibatasi pada :

1. Sistem Informasi yang dibangun berbasis web sebagai media promosi.
2. Memonitoring jumlah Unit yang masih tersedia.
3. Memonitoring jumlah Unit yang sudah terjual.
4. Laporan data konsumen yang sudah melakukan pembayaran booking.

### **1.4 Tujuan Masalah**

Tujuan yang didapat dari penelitian yang dilakukan dapat diuraikan antara lain yaitu :

1. Membantu Pilar Property untuk mempromosikan rumah dan memperluas jangkauan pasar.
2. Mempermudah konsumen untuk melihat spesifikasi bentuk bangunan, Model Bangunan, luas tanah, dan lainnya.
3. Menghasilkan sistem informasi yang dapat membantu Konsumen mengetahui harga rumah dan biaya yang di keluarkan.
4. Menghasilkan sistem informasi yang dapat membantu Konsumen mengetahui Unit yang masih tersedia.
5. Menghasilkan sistem informasi yang dapat memudahkan Admin untuk menginformasikan unit rumah yang masih tersedia kepada marketing

### **1.5 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk semua yang membutuhkan. Manfaat penelitian yang dimaksud adalah sebagai berikut :

1. Penelitian ini dapat memberikan kemudahan bagian marketing untuk memasarkan perumahan secara lebih luas.

2. Memudahkan konsumen sebagai pengguna untuk mendapatkan informasi mengenai perumahan.

## **1.6 Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan laporan penelitian ini menggunakan kerangka penulisan yang tersusun sebagai berikut :

### **BAB I PENDAHULUAN**

Dalam BAB I ini tercantum antara lain latar belakang, ruang lingkup, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini memuat tentang teori-teori yang mendukung penelitian yang akan dilakukan oleh penulis/peneliti. Penelitian yang menggunakan analisis statistik, bab ini memuat kerangka pikir dan hipotesis (bila diperlukan)

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Dalam bab ini berisi objek penelitian, alat dan bahan, metode pengumpulan data, dan perancangan

### **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

Dalam bab ini disajikan hasil, implementasi, analisis dan pembahasan penelitian. Hasil dan implementasi dapat berupa gambar, alat/program dan aplikasinya. Untuk penelitian lapangan hasil dapat berupa data (kualitatif maupun kuantitatif). Analisis dan pembahasan berupa hasil pengolahan data.

### **BAB V SIMPULAN DAN SARAN**

Dalam bab ini memuat kesimpulan dan saran yang diperoleh, serta saran penelitian untuk pengembangan lebih lanjut.