

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Penggunaan teknologi informasi saat ini sebagai media perantara untuk memperoleh atau bertukar suatu informasi lebih banyak digunakan. Contohnya internet, dengan adanya internet semua bisnis dapat berkembang dengan pesat sehingga mampu membantu dalam menyebarkan informasi, promosi, dan meningkatkan penjualan dan juga sebagai sarana komunikasi dua arah antara produsen dengan konsumen.

Springhill Bandar Lampung merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang properti, yang menyediakan kebutuhan primier yaitu papan (perumahan). Springhill Bandar Lampung berdiri sejak tahun 2013 dibangun di area seluas 14.7Ha dengan konsep kawasan yang hijau dan mewah. Springhill Bandar Lampung Berada di Bukit kemiling Lampung, dengan konsep desain minimalis dan sistem cluster akan dibangun hunian dan kavling siap bangun sebanyak 574 unit, serta 50 ruko (komersial area) yang dikelilingi taman dan dilengkapi dengan fasilitas umum seperti musholla, tempat ibadah lainnya, club house, kolam renang dan pusat kuliner.

Divisi Pemasaran merupakan yang berkewajiban dalam memasarkan produk dan memberikan informasi-informasi yang dibutuhkan oleh konsumen sehingga mampu menarik dan mempertahankan konsumen. Walk in merupakan salah satu sistem pemasaran yang dilakukan dengan cara mengundang konsumen agar mendatangi kantor pemasaran dengan menyuguhkan pelayanan yang baik sehingga mampu menarik konsumen agar terjadinya proses Dealing atau Closing. Kelemahan sistem pemasaran yang dilakukan dengan cara canvasing dengan menyebarkan flyer dan brosur yaitu kemungkinan besar flyer dan brosur hilang dan akan terbuang, membuat iklan pada sosial media sehingga belum begitu efektif menambah Walk In dikarenakan kurang menjangkau pangsa pasar yang luas, baik konsumen yang berada didalam kotamaupun luar kota. Sehingga hanya sedikit yang mengetahui adanya Springhill Bandar Lampung. Selain itu, flyer dan brosur yang sudah disimpan oleh konsumen kemungkinan belum adanya Uptodate mengenai informasi terbaru. Menanggapi permasalahan yang ada peneliti ingin mengambil penelitian tentang sistem informasi pemasaran. Alasan mengapa peneliti mengambil tema ini, karena dibutuhkan sebuah sistem informasi yang mendukung proses pemasaran menggunakan media Online atau berbasis Web.

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti tertarik untuk mengangkat judul “**SISTEM INFORMASI PEMASARAN DI SPRINGHILL BANDAR LAMPUNG BERBASIS WEB**”. Dengan harapan, promosi pada bagian pemasaran dapat membantu menjangkau konsumen dalam lingkaran yang lebih luas agar meningkatkan penjualan dan mempermudah proses closing pada Springhill Bandar Lampung.

## **1.2 Ruang Lingkup**

Pada pelaksanaan penelitian ini, peneliti menemukan beberapa kemungkinan ketidaksesuaian permasalahan, kebutuhan sistem dan kemampuan peneliti. Sehingga peneliti perlu membuat ruang lingkup ini dengan harapan perancangan dan mengembangkan sistem yang dibuat sesuai dengan yang diharapkan. Berikut beberapa cakupan pada penelitian ini, yaitu:

1. Pembangunan dan pengembangan sistem menggunakan bahasa pemograman PHP, media penyimpanan data menggunakan MySQL.
2. Pengembangan sistem yang akan dibahas, yaitu: Sistem promosi, transaksi tanda jadi dan status master plan springhill Bandar Lampung.

## **1.3 Rumusan Masalah**

Bagaimana merancang dan membangun Sistem Informasi Pemasaran Property di Springhill Bandar Lampung Berbasis Web untuk meningkatkan penjualan, menjangkau konsumen dalam lingkaran yang lebih luas dan mempermudah proses Closing.

## **1.4 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai oleh peneliti, yaitu:

1. Mengetahui sistem Promosi pada bagian Pemasaran saat ini pada Springhill Bandar Lampung
2. Merancang sistem informasi Pemasaran yang terintegrasi guna memudahkan kegiatan penyebaran informasi dan Proses penjualan atau Closing.

## **1.5 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Peneliti dapat mengembangkan dan menerapkan ilmu yang telah didapatkan guna memberikan suatu karya dalam pengembangan sistem informasi.
2. Bagi Perusahaan, dapat mempertahankan dan menjangkau konsumen dalam jangkauan yang luas sehingga meningkatkan penjualan.
3. Konsumen dapat dengan cepat dan lebih mudah untuk mendapatkan informasi tentang perusahaan dan mempermudah proses penclosingan unit.

## **1.6 Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan yang digunakan dalam skripsi ini dibagi dalam lima bab, yaitu:

### **1. BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini menjelaskan latar belakang, rumusan masalah, ruang lingkup, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan yang digunakan.

### **2. BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini menjelaskan tentang definisi-definisi dan teori-teori yang mendukung penelitian yang dilakukan oleh penulis.

### **3. BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini berisi obyek penelitian, metode pengumpulan data, prosedur penelitian, pengukuran variabel dan metode analisis.

### **4. BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

Bab ini menyajikan hasil, implementasi, analisis dan pembahasan penelitian yang telah dilakukan penulis.

### **5. BAB V SIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini berisi kesimpulan dari hasil penelitian dan juga saran penulis yang diharapkan dapat membantu proses pengembangan sistem yang berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA LAMPIRAN