

**SISTEM INFORMASI *E-MARKETING* PERUMAHAN PADA
PT. SILAMPARI**



SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu Komputer (S.Kom)
Pada Fakultas Sains dan Teknologi Program Studi Sistem Informasi**

OLEH :

AL HADIQI AZH ZHAHERU

12540021

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN FATAH
PALEMBANG
2018**

**SISTEM INFORMASI *E-MARKETING* PERUMAHAN PADA
PT. SILAMPARI**

SKRIPSI

**Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana dalam bidang Sistem Informasi**

Oleh

AL HADIQI AZH ZHAHERU

12540021



**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN FATAH
PALEMBANG
2018**

HALAMAN PENGESAHAN

SISTEM INFORMASI *E-MARKETING* PERUMAHAN PADA

PT. SILAMPARI

Oleh

AL HADIQI AZH ZHAHERU

12540021

Telah dipertahankan didepan sidang pengujian skripsi

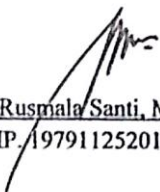
Pada tanggal 6 Maret 2018

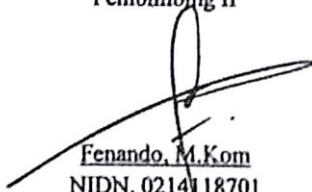
dan dinyatakan memenuhi syarat untuk memperoleh gelar sarjana

Komputer dalam bidang Sistem Informasi

Pembimbing I

Pembimbing II


Rusmala Santi, M.Kom
NIP. 197911252014032002

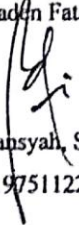

Fenando, M.Kom
NIDN. 0214118701

Mengetahui,

Ketua Program Studi Sistem Informasi

Fakultas Sains Dan Teknologi

UIN Radin Fatah Palembang


Ruliansyah, S.T, M.Kom

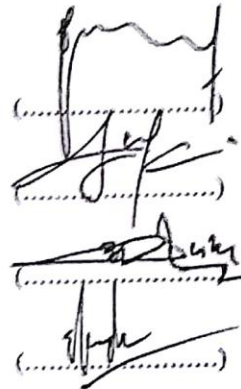
NIP. 197511222006041003

**PERSETUJUAN
TIM PENGUJI SKRIPSI**

Judul : SISTEM INFORMASI *E-MARKETING*
PERUMAHAN PADA PT. SILAMPARI
Nama : AL HADIQI AZH ZHAHERU
Nim : 12540021
Program Studi : S1 (S1) Fakultas Sains dan Teknologi

Telah disetujui oleh tim penguji skripsi:


1. Ketua : Gusmelia Testiana, M.Kom
NIP. 197508012009122001
2. Sekretaris : Seva Novika, M. Kom
NIDN. 021811910
3. Penguji I : Muhammadinah, S.E, M.Si
NIDN. 0201067601
4. Penguji II : Evi Fadilah, M.Kom
NIDN. 0215108502



Diuji di Palembang pada tanggal 6 Maret 2018
Waktu : 11.00 – 12.00 WIB
Hasil/IPK : B/3,03
Predikat : Memuaskan

Dekan,
Fakultas Sains dan Teknologi
UIN Paden Fatah Palembang




Dr. Dian Lailina, S. Pd., M. Hum
NIP. 197301021999032001

LEMBAR PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Al Hadiqi Azh Zhaheru
Nim : 12540021
Fakultas : Sains dan Teknologi
Jurusan : Sistem Informasi
Judul Skripsi : Sistem Informasi *E-marketing* Perumahan Pada PT. Silampari.

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa:

1. Seluruh data dan informasi, inteprestasi serta pernyataan dalam bahasan dan kesimpulan yang disajikan dalam skripsi ini, kecuali yang disebutkan sumbernya ditulis dalam daftar pustaka adalah merupakan hasil pengamatan, penelitian, pengolahan, serta pemikiran saya dengan pengarahan dari pembimbing yang diterapkan.
2. Skripsi yang saya tulis ini asli bukan jiblanan dan belum diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik UIN raden fatah maupun perguruan tinggi lainnya.
3. Apabila dikemudian hari ditemukan adanya bukti ketidak benaran dalam pernyataan tersebut diatas, maka saya bersedia menerima sanksi akademik yang terkait dengan hal tersebut Demikian pernyataan ini dibuat dengan kesadaran dan dapat dipertanggung jawabkan.

Palembang, Desember 2018
METERAI TEMPEL
E9078AFF501540084
6000
ENYAMBURU RUPIAH

Al Hadiqi Azh Zhaheru
NIM. 12540021

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto:

Keraguan orang lain tidak akan berdampak selama anda tidak meragukan diri anda sendiri. Be confident, be succesful.

Uang bisa dicari, ilmu bisa digali, namun kesempatan untuk membahagiakan orang tua takkan terulang kembali.

Persembahkan:

Untuk Allah SWT, Yang senantiasa melimpahkan Rahmad, taufiq, dan Hidayah-Nya, dan Rasulullah SAW.

Untuk Kedua Orang Tuaku yang tercinta Ayanda yang terhebat M. Djinur dan Ibunda yang terbaik Rodipah Terimakasih atas doa serta dukungannya dalam menyelesaikan skripsi.

Kepada adik laki-lakiku Adiwa Fatonah terima kasih untuk doa dan semangat sampai saat ini penyusunan skripsi.

Kepada keluarga besar papa dan mama yakni ante-ante dan om terima kasih yang telah memberikan semangat selalu dan kepeduliannya ke diqi selama kuliah.

Untuk seseorang spesial yang berada didalam hati Dwi Intan Anugraheny terima kasih support, semangat, dan motivasinya sampai saat menyelesaikan skripsi ini.

Guru-guruku dalam menuntut ilmu dari SD-SMP-SMK sampai duduk dibangku kuliah, berkat Dosen yang saat ini berkecimpungan di kuliah saya dari semester 1 sampai akhir, saya banyak berterima kasih berkat semua ilmu yang diberikan sampai saat ini saya bisa kejenjang menyelesaikan Kuliah S1

Teman-teman Organisasi Ikatan Remaja Masjid Al-Falah Desa Lubuk Sakti terima kasih atas semangatnya.

Teman-teman KKN angkatan 66 Kelompok 136

Sahabat seperjuangan dan segokilan kelas SI.D angkatan 2012, terima kasih untuk semuanya yang telah kita lewati bersama kawan, pastinya akan merindukan suasana kelas SI.D, aku berdoa semoga kelak kita menjadi orang yang sukses.

Sahabat seperjuangan bimbingan Edi Suteja, Rudi, Sukri, Riky Ardian, dan Almun

Pembimbingku.

Almamater UIN Raden Fatah Palembang angkatan 2012.

KATA PENGANTAR

Assalamu 'alaikum, Wr. Wb.

Alhamdulillah, Segala puji kehadiran Allah *Subhanahu Wa Ta'ala* karena atas berkat rahmat dan hidayah-Nya sehingga laporan skripsi ini dapat diselesaikan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi Strata Satu (S-1) pada Program Studi Sistem Informasi Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang. Shalawat beserta salam semoga senantiasa tercurah kepada junjungan kita Baginda Rasulullah Nabi Muhammad *Shalallahu' Alaihi Wassalam* beserta para keluarga, sahabat, dan para pengikut-Nya hingga akhir zaman.

Setelah melakukan kegiatan penelitian, akhirnya laporan skripsi yang berjudul "*Sistem Informasi E-marekting Perumahan Pada PT. Silampari*" dapat terselesaikan. Dalam pembuatan skripsi ini, tentu mendapatkan banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak dengan memberikan banyak masukan dan nasehat, serta mendukung dan menjadi motivasi. Maka dari itu, ucapan terimakasih penulis haturkan kepada:

1. Bapak Prof. DR. H. Sirozi, M.A, Phd selaku Rektor UIN Raden Fatah Palembang.
2. Ibu DR. Dian Erlina, S.Pd. M.Hum selaku Dekan Fakultas Sains dan Teknologi UIN Raden Fatah Palembang.
3. Bapak Ruliansyah, S.T, M.Kom selaku Ketua Program Studi Sistem Informasi Fakultas Sains dan Teknologi UIN Raden Fatah Palembang.
4. Ibu Rusmala Santi, M.Kom selaku Sekretaris Program Studi Sistem Informasi Fakultas Sains Dan Teknologi UIN Raden Fatah Palembang.
5. Bapak Drs. H.Musrin, HM. M.Hum selaku Dosen Pembimbing Akademik.
6. Ibu Rusmala Santi, M.Kom selaku Dosen Pembimbing I (Satu).
7. Bapak Fenando, M.Kom selaku Dosen Pembimbing II (Dua).
8. Ibu Ny.Hj. Zainab Thamrin selaku Komisaris PT. Silampari.
9. Bapak Muhammadiyah, S.E, M.Si selaku Dosen Penguji Utama.

10. Ibu Evi Fadilah, M.Kom selaku Dosen Penguji Kedua.
11. Bapak Drs.H. Thamrin Hasan, MM selaku Direktur Utama PT. Silampari.
12. Bapak Nopriansyah, S.E selaku Direktur PT. Silampari.
13. Ibu Novita Yosiani, S.T. M.T selaku Wakil Direktur PT. Silampari.
14. Ibu Dian Handayani, S.E selaku Manager Operasional PT. Silampari.
15. Mbak Santi Lestari, S.E selaku Staff Administrasi PT. Silampari.
16. Para Bapak/Ibu Staff Kantor Pemasaran PT. Silampari.
17. Para Bapak/Ibu Dosen dan seluruh Civitas Akademika Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang.
18. Rekan Mahasiswa/i Program Studi Sistem Informasi Angkatan 2012, khususnya kelas SI.D, serta rekan bimbingan periode 2016-2017.

Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua, *Amin Yaa Rabbal 'Alamin*.

Wassalamu 'alaikum, Wr. Wb.

Palembang, Desember 2018

Al Hadiqi Azh Zhaheru

12540021

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
NOTA PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA.....	iii
PERNYATAAN SKRIPSI.....	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xx
ABSTRAK.....	xxi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.2.1 Rumusan Masalah.....	3
1.2.2 Batasan Masalah	3
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	3
1.3.1 Tujuan Penelitian	3
1.3.2 Manfaat Penelitian	3
1.4 Metodologi Penelitian.....	4

1.4.1	Lokasi Penelitian.....	4
1.4.2	Metode Pengumpulan Data	4
1.4.3	Metode Pengembangan Sisitem.....	4
1.5	Sistematika Penulisan	5
BAB II LANDASAN TEORI.....		7
2.1	Ayat Al-Qur'an Yang Berkenaan dengan Penelitian	7
2.2	Teori-Teori Yang Berkaitan Dengan Sistem Secara Umum.....	9
2.2.1	Sistem Informasi	9
2.2.2	Sistem Informasi <i>E-marketing</i>	9
2.3	Teori Yang Berhubungan Dengan Teknik Analisa Yang Digunakan.....	14
2.3.1	<i>Flowchart</i>	14
2.3.2	<i>Data Flow Diagram (DFD)</i>	17
2.3.3	<i>Entity Relationship Diagram (ERD)</i>	18
2.4	Teori Yang Berhubungan Dengan Alat Bantu Dalam Pembuatan Sistem..	21
2.4.1	<i>Hypertext Preprocessor (PHP)</i>	21
2.4.2	MySQL	21
2.4.3	XAMPP.....	22
2.4.4	Website	22
2.5	Pengujian Sistem.....	22
2.5.1	<i>Pengujian Blackbox</i>	23
2.6	Metode Pengembangan Sistem	23

2.6.1 Pengertian <i>Waterfall</i>	23
2.7 Penelitian Terdahulu	25
BAB III ANALISIS DAN DESAIN	27
3.1 Gambaran Umum PT. Silampari.....	27
3.1.1 Sejarah PT.Silampari.....	27
3.1.2 Struktur Organisasi.....	27
3.1.3 Deskripsi Kerja.....	28
3.1.4 Visi dan Misi.....	30
3.2 Komunikasi (<i>Communcation</i>).....	31
3.3 Perencanaan (<i>Planning</i>).....	32
3.4 Pemodelan (<i>Modeling</i>)	33
3.4.1 Sistem Yang Berjalan	33
3.4.2 Identifikasi Masalah	34
3.4.3 Mengidentifikasi Penyebab Masalah.....	35
3.4.4 Mengidentifikasi Titik Keputusan.....	36
3.4.5 Sistem Yang Diusulkan	37
3.4.6 Mengidentifikasi Personil Kunci.....	39
3.4.7 Kebutuhan Fungsional.....	40
3.4.8 Kebutuhan Non-Fungsional	41
3.4.9 Kebutuhan Data.....	42

3.4.10 Perancangan Aliran Data Sistem Yang Dibangun.....	42
3.4.11 Perancangan Basis Data Sistem Yang Dibangun	48
3.4.12 Tabel Basis Data	50
3.4.13 Perancangan Antarmuka (<i>Interface</i>).....	55
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	71
4.1 Konstuksi (<i>Construction</i>).....	71
4.1.1 Implementasi Database.....	71
4.1.2 Implementasi <i>Interface</i>	73
4.2 Pengujian Sistem (<i>Testing</i>)	99
4.2.1 Pengujian Fungsional Admin	99
4.2.2 Pengujian Fungsional Pimpinan.....	101
4.2.3 Pengujian Fungsional Calon Pembeli.....	102
4.3 Hasil	103
BAB V PENUTUP	104
5.1 Kesimpulan	104
5.2 Saran.....	104
DAFTAR PUSTAKA.....	105
LAMPIRAN - LAMPIRAN.....	107

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Model <i>Waterfall</i>	5
Gambar 2.1 Model <i>Waterfall</i>	24
Gambar 3.1 Struktur Organisasi	28
Gambar 3.2 <i>Flowchart</i> sistem yang berjalan.....	34
Gambar 3.3 <i>Flowchart</i> sistem yang diusulkan bagi calon pembeli	38
Gambar 3.4 <i>Flowchart</i> sistem yang diusulkan bagi admin dan pimpinan	39
Gambar 3.5 Diagram Konteks Sistem yang dibangun.....	43
Gambar 3.6 Diagram Rinci Level 0 Sistem yang Dibangun.....	44
Gambar 3.7 Diagram Rinci Level 1 Pengolahan Data Perumahan	45
Gambar 3.8 Diagram Rinci Level 1 Proses Pengolahan Data Pembeli	46
Gambar 3.9 Diagram Rinci Level 1 Proses Pengolahan Data Transaksi Booking	47
Gambar 3.10 Diagram Rinci Level 1 Proses Pengolahan Data Laporan.....	48
Gambar 3.11 Perancangan Basis Data Sistem Yang Dibangun	49
Gambar 3.12 Perancangan <i>Interface Login Admin</i>	56
Gambar 3.13 Perancangan <i>Interface Home Admin</i>	56
Gambar 3.14 Perancangan <i>Interface Pengguna</i>	57
Gambar 3.15 Perancangan <i>Interface Pembeli</i>	58
Gambar 3.16 Perancangan <i>Interface Perumahan</i>	59
Gambar 3.17 Perancangan <i>Interface Transaksi Booking</i>	59
Gambar 3.18 Perancangan <i>Interface Laporan Admin</i>	60

Gambar 3.19 Perancangan <i>Interface</i> Laporan Perumahan.....	61
Gambar 3.20 Perancangan <i>Interface</i> Laporan Pembeli	62
Gambar 3.21 Perancangan <i>Interface</i> Laporan <i>Booking</i>	62
Gambar 3.22 Perancangan <i>Interface</i> Registrasi	63
Gambar 3.23 Perancangan <i>Interface Home</i>	64
Gambar 3.24 Perancangan <i>Interface</i> Perumahan	65
Gambar 3.25 Perancangan <i>Interface</i> Hubungi Kami.....	66
Gambar 3.26 Perancangan <i>Interface Login</i> Pimpinan	66
Gambar 3.27 Perancangan <i>Interface Home</i> Pimpinan.....	67
Gambar 3.28 Perancangan <i>Interface</i> laporan Pimpinan.....	68
Gambar 3.29 Perancangan <i>Interface</i> Laporan Perumahan.....	68
Gambar 3.30 Perancangan <i>Interface</i> Laporan Pembeli	69
Gambar 3.31 Perancangan <i>Interface</i> Laporan <i>Booking</i>	70
Gambar 4.1 Tampilan hasil <i>query create database</i> silamparidb.....	72
Gambar 4.2 Tampilan hasil tabel <i>database</i> silamparidb.....	72
Gambar 4.3 Tampilan relasi antar tabel pada <i>database</i>	73
Gambar 4.4 Tampilan <i>Interface Login</i> Admin.....	74
Gambar 4.5 Tampilan <i>Interface User Data User</i>	74
Gambar 4.6 Tampilan <i>Interface</i> Tambah Pengguna.....	75
Gambar 4.7 Tampilan <i>Interface</i> Pembeli Data Pembeli	75
Gambar 4.8 Tampilan <i>Interface</i> Perumahan Data Kategori Lokasi	76

Gambar 4.9 Tampilan <i>Interface</i> Tambah Data Lokasi	76
Gambar 4.10 Tampilan <i>Interface</i> Ubah Data Lokasi.....	77
Gambar 4.11 Tampilan <i>Interface</i> Perumahan Data Tipe	77
Gambar 4.12 Tampilan <i>Interface</i> Tambah Data Tipe	78
Gambar 4.13 Tampilan <i>Interface</i> Ubah Data Tipe	78
Gambar 4.14 Tampilan <i>Interface</i> Perumahan Data Perumahan.....	79
Gambar 4.15 Tampilan <i>Interface</i> Data KPR	79
Gambar 4.16 Tampilan <i>Interface</i> Tambah Data KPR Perumahan	80
Gambar 4.17 Tampilan Tambah Data Perumahan	80
Gambar 4.18 Tampilan <i>Interface</i> Ubah Data Perumahan.....	81
Gambar 4.19 Tampilan <i>Interface</i> Pemesanan <i>Booking</i>	82
Gambar 4.20 Tampilan <i>Interface</i> Laporan Perumahan Terjual.....	82
Gambar 4.21 Tampilan <i>Interface</i> Laporan Lokasi Perumahan Terjual	83
Gambar 4.22 Tampilan <i>Interface Output</i> Laporan Perumahan Terjual.....	83
Gambar 4.23 Tampilan <i>Interface</i> Laporan Perumahan Belum Terjual	84
Gambar 4.24 Tampilan <i>Interface</i> Laporan Lokasi Perumahan Belum Terjual.....	84
Gambar 4.25 Tampilan <i>Interface Output</i> Laporan Perumahan Belum Terjual.....	85
Gambar 4.26 Tampilan <i>Interface Output</i> Laporan Data Pembeli	85
Gambar 4.27 Tampilan <i>Interface</i> Laporan <i>Booking</i>	86
Gambar 4.28 Tampilan <i>Interface</i> Laporan Status <i>Booking</i>	86
Gambar 4.29 Tampilan <i>Interface Output</i> Laporan <i>Booking</i>	87

Gambar 4.30 Tampilan <i>Interface Registrasi Pembeli</i>	87
Gambar 4.31 Tampilan <i>Interface Login Calon Pembeli</i>	88
Gambar 4.32 Tampilan <i>Interface Lupa Password</i>	88
Gambar 4.33 Tampilan <i>Interface Menu Utama</i>	89
Gambar 4.34 Tampilan <i>Interface Menu Profile</i>	89
Gambar 4.35 Tampilan <i>Interface Menu Perumahan</i>	90
Gambar 4.36 Tampilan <i>Interface Info KPR Bank</i>	90
Gambar 4.37 Tampilan <i>Interface Detail Perumahan</i>	91
Gambar 4.38 Tampilan <i>Interface Formulir Booking</i>	91
Gambar 4.39 Tampilan <i>Interface Pesan</i>	92
Gambar 4.40 Tampilan <i>Interface Output Kwitansi Booking</i>	92
Gambar 4.41 Tampilan <i>Interface Menu Hubungi Kami</i>	93
Gambar 4.42 Tampilan <i>Interface Login Pimpinan</i>	93
Gambar 4.43 Tampilan <i>Interface Laporan</i>	94
Gambar 4.44 Tampilan <i>Interface Laporan Perumahan Terjual</i>	94
Gambar 4.45 Tampilan <i>Interface Laporan Lokasi Perumahan Terjual</i>	95
Gambar 4.46 Tampilan <i>Interface Output Laporan Perumahan Terjual</i>	95
Gambar 4.47 Tampilan <i>Interface Laporan Perumahan Belum Terjual</i>	96
Gambar 4.48 Tampilan <i>Interface Laporan Lokasi Perumahan Belum Terjual</i>	96
Gambar 4.49 Tampilan <i>Interface Output Laporan Perumahan Belum Terjual</i>	97
Gambar 4.50 Tampilan <i>Interface Laporan Data Pembeli</i>	97

Gambar 4.51 Tampilan <i>Interface</i> Laporan <i>Booking</i>	98
Gambar 4.52 Tampilan <i>Interface</i> Laporan Status <i>Booking</i>	98
Gambar 4.53 Tampilan <i>Interface Output</i> Laporan <i>Booking</i>	99

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Notasi <i>Flowchart</i>	15
Tabel 2.2 Simbol <i>Data Flow Diagram</i> (DFD).....	18
Tabel 2.3 Simbol <i>Entity Relationship Diagram</i> (ERD).....	19
Tabel 2.4 Simbol Relasi <i>Entity Relationship Diagram</i>	20
Tabel 3.1 Perencanaan Pengembangan Sistem	32
Tabel 3.2 Identifikasi Permasalahan.....	35
Tabel 3.3 Identifikasi Penyebab Masalah	36
Tabel 3.4 Penyebab Masalah dan Titik Keputusan	36
Tabel 3.5 Personil Kunci.....	40
Tabel 3.6 Kebutuhan Fungsional.....	41
Tabel 3.7 Struktur Tabel User	50
Tabel 3.8 Struktur Tabel Pembeli.....	51
Tabel 3.9 Struktur Tabel Lokasi.....	51
Tabel 3.10 Struktur Tabel Tipe	52
Tabel 3.11 Struktur Tabel Perumahan	52
Tabel 3.12 Struktur Tabel KPR	53
Tabel 3.13 Struktur Tabel Pemesanan	54
Tabel 3.14 Struktur Tabel Pesan.....	54
Tabel 3.15 Struktur Tabel Blok	55

Tabel 4.1 Hasil Pengujian Admin.....	100
Tabel 4.2 Hasil Pengujian Pimpinan.....	101
Tabel 4.3 Hasil Calon Pembeli	102

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Dokumen Surat Izin Penelitian

Lampiran 2. Dokumen Surat Balasan Izin Penelitian

Lampiran 3. Dokumen Berita Acara Tahapan Komunikasi

Lampiran 4. Dokumen Berita Acara Observasi Wawancara

Lampiran 5. Dokumen Berita Acara Pengujian Sistem

Lampiran 6. Dokumentasi Kegiatan Penelitian

ABSTRAK

PT. Silampari merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang properti perumahan. Pelayanan informasi dan pelayanan pemesanan (*booking*) pada PT. Silampari masih belum maksimal karena pelanggan hanya dilayani pada jam kerja saja dan harus menunggu antrian. Tak jarang banyak calon pembeli yang membatalkan niat untuk memesan rumah dikarenakan kurangnya informasi yang detail tentang perumahan yang mereka kehendaki. Dalam hal ini diperlukan inovasi yang baru yang harus dikembangkan oleh *developer* agar bisa bersaing dengan pelaku usaha perusahaan perumahan yang lain. Untuk itu perlu Membangun Perancangan Sistem Informasi *E-marketing* Perumahan yang menampilkan informasi lebih spesifik dalam memilih dan memesan perumahan pada PT. Silampari yang berbasis web, sehingga dapat mempermudah calon pembeli dalam memilih dan memesan rumah. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode *waterfall* sebagai metode pengembangan dan *DFD* sebagai metode pemodelan. Sedangkan dalam pembuatan aplikasi ini menggunakan bahasa pemograman PHP pada bagian website dengan MySQL untuk pengolahan *databasenya*. Hasil dari penelitian ini penulis membangun suatu sistem informasi *e-marketing* pada PT. Silampari dengan menggunakan jaringan internet berbasis web.

Kata Kunci : Sistem Informasi, *E-marketing*, Perumahan, PT. Silampari, *Waterfall*

ABSTRACT

PT. Silampari is a company engaged in residential property. Information service and booking service at PT. Silampari is still not optimal because customers are only served during working hours and have to wait for the queue. Quite often, many prospective buyers cancel their intention to book a house due to lack of detailed information about the housing they want. In this case a new innovation is needed that must be developed by developers to be able to compete with other housing company business actors. For this reason, it is necessary to build an E-marketing Housing Information System Design that displays more specific information in selecting and ordering housing at PT. Web-based Silampari, so it can facilitate prospective buyers in choosing and ordering a home. In this study researchers used the waterfall method as a development method and DFD as a modeling method. While in making this application using the PHP programming language on the website with MySQL for processing the database. The results of this study the authors build an e-marketing information system at PT. Silampari by using a web-based internet network.

Keywords: *Sistem Informasi, E-marketing, Perumahan, PT. Silampari, Waterfall.*

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Penggunaan internet saat ini sudah sangat berkembang internet digunakan untuk mencari informasi untuk mendukung proses bisnis, sehingga mendorong perusahaan semakin kompetitif. Penggunaan internet memberikan keleluasaan bagi pelanggan untuk dapat melakukan transaksi menawarkan produk dan jasa, berkomunikasi dengan produsen maupun konsumen, tanpa harus dibatasi dengan jarak dan waktu, sehingga dapat meningkatkan pangsa pasar dan memberikan peluang yang lebih besar. Perkembangan teknologi yang sangat cepat telah memberikan banyak keuntungan. Salah satu hal yang merupakan keunggulan internet adalah bahwa internet dapat digunakan sebagai sarana pemasaran yang sangat efisien. Internet menawarkan kesempatan bagi semua orang untuk memperkenalkan produk dan memasarkannya.

Salah satu strategi pemasaran yang sedang berkembang saat ini adalah melalui media internet yaitu *E-marketing*. *E-marketing* adalah proses *marketing* sebuah barang atau jasa melalui internet. (Zaki, 2008). Saat ini banyak perusahaan yang bergerak dibidang properti perumahan menerapkan *E-marketing* untuk menunjang keuntungan dari hasil penjualan produk dan jasa. Hal ini tak jarang menimbulkan persaingan yang ketat antar perusahaan. Akan tetapi, khususnya pada penjualan perumahan saat ini dinilai masih kurang efektif. Tidak cukup hanya mengandalkan sistem dan teknologi informasi untuk dapat mencapai keunggulan dan mempertahankan posisi perusahaan di antara para pesaingnya, untuk itu perusahaan harus didukung oleh sebuah strategi pemasaran yang baik dan tepat. Dengan strategi pemasaran yang tentunya dapat menarik calon pembeli yaitu dengan tampilan yang menarik dan memberikan informasi konten secara detail mengenai produk yang dijual.

PT. Silampari merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang properti perumahan. Hingga saat ini PT.Silampari telah membangun perumahan sebanyak 570 unit di 10 (sepuluh) lokasi yang berada diwilayah kota Palembang

dan sekitarnya. Dalam hal pelayanan informasi, PT. Silampari melayani pelanggan melalui via telepon atau langsung datang ke kantor pemasaran. Pelayanan informasi dan pelayanan pemesanan (*booking*) pada PT. Silampari masih belum maksimal karena pelanggan hanya dilayani pada jam kerja saja dan dalam pelayanan *booking* hanya dapat dilakukan ditempat. Belum lagi dalam mempromosikan perumahannya PT. Silampari masih melakukan dengan cara offline marketing yaitu promosi lewat brosur, papan iklan, dan media cetak koran. Hal ini dinilai masih kurang efektif, informasi yang ada terbatas, kurang lengkap dan tidak dapat diperoleh kapan saja dan biaya promosi yang cukup besar.

Banyak website perumahan yang hanya sedikit menampilkan informasi rumah secara detail. Website-website tersebut kebanyakan hanya berfokus untuk melayani proses pemesanan (*booking*). Tak jarang banyak calon pembeli yang membatalkan niat untuk memesan rumah dikarenakan kurangnya informasi yang detail tentang perumahan yang ingin mereka kehendaki. melihat cukup ketatnya persaingan antar perusahaan sekarang tentunya setiap perusahaan akan memperbarui sistem yang lama ke sistem yang lebih efektif dan inovatif.

Untuk itu diperlukan inovasi yang baru yang harus dikembangkan oleh *developer* agar bisa bersaing dengan perusahaan lain. Salah satu wujud inovasi itu dapat dilakukan dengan media internet dan membangun sistem informasi *e-marketing* yang menampilkan informasi detail tentang perumahan yang bisa mempermudah dan membantu calon pembeli dalam menemukan rumah sesuai dengan kemampuan dan keinginan mereka tanpa harus mencari lokasi serta mempermudah proses transaksi *booking* sehingga waktu bisa lebih efektif.

Berdasarkan latar belakang yang ada diatas, maka penulis menilai bahwa memasarkan perumahan pada PT. Silampari melalui internet atau melakukan melalui *e-marketing* merupakan topik yang menarik untuk dibahas sehingga penulis akhirnya melakukan penelitian untuk menyusun tugas akhir yang berjudul "Sistem Informasi *E-Marketing* Perumahan Pada PT.Silampari". sehingga diharapkan dapat membantu dalam menyelesaikan persoalan yang ada.

1.2 Identifikasi Masalah

1.2.1 Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan yang akan dibahas dalam skripsi ini yaitu bagaimana membangun sistem *e-marketing* perumahan yang dapat memberikan informasi secara detail mengenai perumahan yang dikembangkan oleh PT. Silampari.

1.2.2 Batasan Masalah

Adapun batasan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Sistem mampu menyediakan informasi yang spesifik dalam menentukan rumah yang akan dipesan.
2. Sistem dapat dijadikan media promosi yang dapat membantu PT. Silampari memperluas wilayah pemasaran.
3. Sistem mampu menyediakan pemesanan (*booking*) secara *online*.
4. Sistem mampu menyediakan tampilan informasi perumahan secara detail mulai dari blok rumah, denah rumah, lokasi perumahan, tampilan KPR, dan prosedur *marketing* perumahan.
5. Dalam membangun sistem *e-marketing* berbasis web ini menggunakan bahasa pemrograman PHP dengan menggunakan database MySQL.

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah membuat sistem informasi *e-marketing* perumahan pada PT. Silampari.

1.3.2 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang didapat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mempermudah calon pembeli dalam mengakses informasi mengenai penjualan perumahan pada PT. Silampari.
2. Membantu calon pembeli dalam pemesanan *booking* perumahan yang diinginkan.
3. Mempermudah staff pemasaran dalam mendata pelanggan.

4. Mempermudah staff pemasaran untuk membuat laporan data pembeli, laporan data perumahan, laporan penjualan, dan laporan data *booking*.
5. Mempermudah pimpinan dalam melihat laporan pembeli, laporan perumahan, laporan penjualan, dan laporan *booking*.

1.4 Metodologi Penelitian

1.4.1 Lokasi Penelitian

Jln.Prameswara Ruko No. 01 Komplek Grand Hill 6 Rt. 04 Rw.01 Samping Apotik K- 24 Kel. Bukit Baru Kec. Ilir Barat I Kota Palembang.

1.4.2 Metode Pengumpulan Data

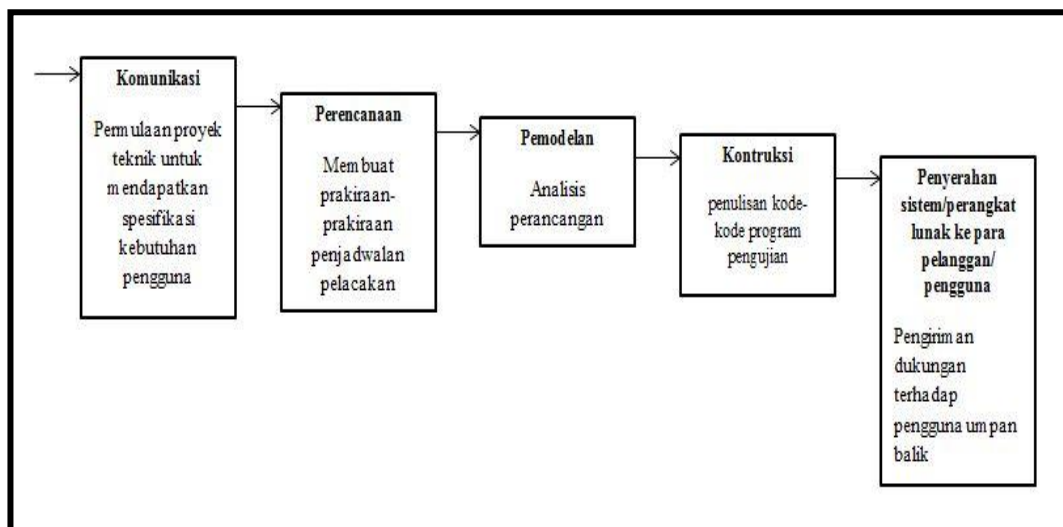
Adapun metodologi pengumpulan data yang peneliti lakukan ini adalah sebagai berikut:

1. Observasi (Pengamatan) adalah alat pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki (Narbuko dan Achmadi, 2015 : 70). Observasi langsung terhadap alur proses yang sedang berjalan pada PT. Silampari untuk memperoleh informasi yang nantinya akan diolah kedalam sistem informasi *e-marketing* perumahan pada PT. Silampari.
2. Wawancara adalah proses Tanya-jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dengan dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan-keterangan (Narbuko dan Achmadi, 2015 : 83). Wawancara untuk mencari dan mengumpulkan data dengan cara langsung berbicara dengan pimpinan PT. Silampari.
3. Kepustakaan adalah pengumpulan data yang dilakukan secara langsung dari sumber-sumber lain seperti membaca dan mempelajari buku – buku pedoman yang berhubungan dengan penelitian ini dan berdasarkan pengetahuan yang diperoleh selama perkuliahan yang berkaitan dengan permasalahan penelitian.

1.5 Metode Pengembangan Sistem

Metode yang digunakan dalam pengembangan sistem ini adalah *waterfall model*, yaitu pendekatan yang sistematis dan berurutan (sekuensial) pada

pengembangan perangkat lunak, yang dimulai spesifikasi kebutuhan pengguna dan berlanjut melalui tahapan-tahapan komunikasi (*communication*) perencanaan (*planning*), pemodelan (*modelling*), konstruksi (*construction*), dan implementasi (*deployment*) serta penyerahan sistem atau perangkat lunak ke para pelanggan atau pengguna (*Pressman, 2012 : 46*). Bagan mengenai *waterfall model* dapat dilihat pada gambar berikut :



(Sumber: *Pressman, 2012 : 46*)

Gambar 1.1 Model *Waterfall*

1.6 Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah mengetahui dan mengikuti pembahasan serta format penulisan skripsi ini, maka dibagi menjadi beberapa tahapan atau sistem yang merupakan kerangka dan pedoman dalam melakukan penulisan dan tahap - tahap kegiatan sesuai dengan ruang lingkup yang dijelaskan sebelumnya secara garis besar, yang dibagi menjadi lima bab yaitu sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, metodologi penelitian, tujuan dan manfaat, serta sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Berisi teori-teori keilmuan yang mendasari masalah yang diteliti, yang terdiri dari teori-teori dasar / umum dan teori-teori khusus.

BAB III ANALISIS DAN DESAIN

Pada bab ini menjelaskan mengenai Metode pengumpulan data / Metode penelitian, Lokasi dan Waktu, Teknik Analisis.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini menjelaskan struktur organisasi, jabaran tugas dan wewenang, analisis masalah sistem yang berjalan, analisis hasil solusi, dan analisis kebutuhan sistem usulan.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini menguraikan beberapa simpulan dari pembahasan masalah pada bab-bab sebelumnya serta memberikan saran yang bisa bermanfaat bagi penyusun.

BAB II LANDASAN TEORI

2.1 Ayat Al-Qur'an Yang Berkenaan Dengan Perniagaan

Dalam Islam memberikan kebebasan dan keleluasan ruang gerak bagi kegiatan usaha umat Islam dalam rangka mencari karunia Allah berupa rezki yang halal melalui berbagai bentuk transaksi saling menguntungkan yang berlaku di masyarakat tanpa melanggar ataupun merampas hak-hak orang lain secara tidak sah. Di dalam Al-qur'an terdapat penjelasan mengenai perniagaan, yaitu pada QS. An-Nisaa' : 29, sebagai berikut :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya : *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”*

Ayat ini menerangkan hukum transaksi secara umum, lebih khusus kepada transaksi perdagangan, bisnis jual beli. Sebelumnya telah diterangkan transaksi muamalah yang berhubungan dengan harta, seperti harta anak yatim, mahar, dan sebagainya. Dalam ayat ini Allah mengharamkan orang beriman untuk memakan, memanfaatkan, menggunakan, (dan segala bentuk transaksi lainnya) harta orang lain dengan jalan yang batil, yaitu yang tidak dibenarkan oleh syari'at. Kita boleh melakukan transaksi terhadap harta orang lain dengan jalan perdagangan dengan asas saling ridha, saling ikhlas. Dan dalam ayat ini Allah juga melarang untuk bunuh diri, baik membunuh diri sendiri maupun saling membunuh. Dan Allah menerangkan semua ini, sebagai wujud dari kasih sayang-Nya, karena Allah itu Maha Kasih Sayang kepada kita.

Pada QS. Al-Baqarah : 275, sebagai berikut :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Artinya: “orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”

Dari ayat di atas menjelaskan bahwa Riba itu ada dua macam: nasiah dan fadhl. Riba nasiah ialah pembayaran lebih yang disyaratkan oleh orang yang meminjamkan. Riba fadhl ialah penukaran suatu barang dengan barang yang sejenis, tetapi lebih banyak jumlahnya karena orang yang menukarkan mensyaratkan demikian, seperti penukaran emas dengan emas, padi dengan padi, dan sebagainya. Riba yang dimaksud dalam ayat ini Riba nasiah yang berlipat ganda yang umum terjadi dalam masyarakat Arab zaman jahiliyah. Maksudnya: orang yang mengambil Riba tidak tenteram jiwanya seperti orang kemasukan syaitan Riba yang sudah diambil (dipungut) sebelum turun ayat ini, boleh tidak dikembalikan.

Dari firman Allah SWT tersebut dapat dijelaskan bahwa dalam sistem pemasaran dalam konteks hukum islam diperbolehkan karena dalam sistem

pemasaran tidak mengandung unsur penipuan, barang yang dijual sesuai dengan informasi yang telah ada pada website yang disediakan oleh perusahaan. Dan sistem pemasaran online ini sama dengan sistem jual beli salam karena sudah memenuhi syarat dan rukun dalam jual beli salam yaitu barang hanya dilihat dan disebut ciri-cirinya saja, serta sama ada yang bertanggung jawab atas barang yang dijual, adanya ketentuan harga yang telah disepakati dengan uang muka terlebih dahulu sebelum menerima barang.

2.2 Teori Yang Berkaitan Dengan Sistem Secara Umum

2.2.1 Sistem Informasi

Sistem Informasi menurut Tata Sutabri (2012 : 38) adalah suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian yang mendukung fungsi operasi organisasi yang bersifat manajerial dengan kegiatan strategi dari suatu organisasi untuk dapat menyediakan laporan-laporan yang diperlukan oleh pihak luar tertentu.

Sedangkan, menurut Nugroho (2010:17) Sistem informasi dapat didefinisikan sebagai integrasi antara orang, data, alat dan prosedur yang bekerja sama dalam mencapai suatu tujuan. Jadi, di dalam sistem informasi terdapat elemen orang, data, alat dan prosedur atau cara.

Dari definisi di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem informasi adalah sekumpulan atau gabungan dari beberapa sistem untuk menghasilkan suatu informasi yang bermanfaat bagi pengguna yang disusun sedemikian rupa dan terstruktur dalam mencapai tujuan yang diinginkan.

2.2.2 Sistem Informasi *E-marketing*

Menurut Sulianta (2009:24) *Internet Marketing, Internet Advertising, E-marketing* adalah pemasaran produk atau layanan melalui internet yang mampu memberi keuntungan unik dengan minimalisasi *budget* dan menjangkau distribusi informasi global. *Internet marketing* dalam ruang lingkup pemasaran berbasis web di kenal dengan istilah *Web advertising* atau *Web marketing*. *Internet marketing* merupakan kombinasi aspek teknis internet, kreativitas, desain, pengembangan, periklanan, dan penjualan.

Internet marketing tidak sesederhana membangun dan mempromosikan website, bukan pula memaksudkan menempatkan banner pada website. Internet marketing memaksudkan penempatan pada media disetiap level dimana terjalin siklus terkoneksi terhadap konsumen, misalnya melalui *search engine marketing* (SEM), *Search Engine Optimization* (SEO), banner ads, *email marketing*, dan strategi web 2.0.

1. *Search engine marketing* (SEM) adalah cara melakukan pemasaran online atau internet marketing hingga kampanye di internet dengan mengoptimasi mesin pencari (search engine) terutama Google, Optimisasi Mesin Pencari.
2. *Search Engine Optimization* (SEO) adalah sebuah proses untuk mempengaruhi tingkat keterlihatan (visibilitas) sebuah situs web atau sebuah halaman web di hasil pencarian alami (sering disebut juga dengan pencarian tak-berbayar, pencarian non-iklan, atau pencarian organik) dari sebuah mesin pencari.
3. *banner ads* atau spanduk web adalah bentuk iklan yang dipakai di jaringan Internet. Bentuk iklan daring ini biasanya merupakan bagian dari suatu halaman web yang dipakai untuk menarik perhatian penjelajah supaya mengunjungi situs web yang dimaksud. Spanduk ini biasanya dibuat menggunakan format gambar (JPG, GIF, PNG), skrip Java, dan objek multimedia lainnya. Spanduk modern bahkan sudah disertai suara dan animasi sehingga terlihat lebih menarik. Ada berbagai ukuran yang dipakai, mulai dari yang sangat kecil, melebar, memanjang, hingga yang melintang pada website spesifik,
4. *email marketing* merupakan pemasaran yang digunakan oleh pebisnis online menggunakan email atau surat elektronik, dan
5. strategi web 2.0 disebut web 2.0 adalah sebuah *website* dengan konsep yang meletakkan *user* atau pengguna sebagai *platform* untuk mengoperasikan, berbagi informasi dan berkolaborasi. Contoh dari web 2.0 adalah *social network* (Facebook, Twitter, Friendster, dan lain-lain), blog (WordPress, Tumblr, Plurk, dan lain-lain), wiki (Wikipedia), *video sharing* (YouTube dan Vimeo).

Pemasaran internet yang efektif membutuhkan strategi yang melibatkan banyak komponen sinergis dengan model bisnis perusahaan. Fokus diarahkan pada target market (pasar) melalui jenis pengiklanan, media yang digunakan, dan faktor desain dengan sasaran penjualan. Beberapa model bisnis yang melibatkan Internet *Marketing* antara lain:

1. *E-commerce* (barang dijual langsung pada konsumen/individu atau perusahaan)
2. *Publishing* (menjual produk advertising/layanan periklanan)
3. *Lead-based website* (organisasi yang mendapatkan profit dari transaksi yang terjadi melalui website-nya)
4. Dan sebagainya

Masih banyak lagi model bisnis lainnya untuk kebutuhan perseorangan/bisnis spesifik seiring berkembangnya internet marketing. Sedangkan, menurut Zaki (2008:2) *E-marketing* adalah proses marketing sebuah barang atau jasa melalui internet, kata kunci internet *marketing* adalah pada kata melalui internet.

a. Inti *E-marketing* di Web

Internet memiliki berbagai macam teknologi, seperti web, transfer file, email, dan sebagainya. Dari berbagai teknologi tersebut, yang paling banyak dan paling efektif penggunaannya adalah web. Web dijamin sekarang tidak hanya dapat digunakan untuk menampilkan brosur seperti di awal sejarah adanya web. Jaman dahulu, web hanya digunakan untuk menampilkan brosur atau informasi sederhana berkaitan dengan website tanpa digunakan untuk hal-hal yang lebih powerful, yang sebenarnya bisa dilakukan menggunakan internet. Situs-situs web internet marketing yang sukses adalah yang memiliki ciri-ciri berikut :

1. Didukung oleh organisasi yang baik, memiliki tujuan organisasi yang didukung dengan benar. Seperti halnya perkataan sebuah peribahasa, man behind the gun sangatla berpengaruh.
2. Perusahaan mengetahui apa sebenarnya keinginan dan harapan konsumen.
3. Adanya produk layanan yang ditawarkan. Karena tidak mungkin disebut internet marketing jika tidak memiliki produk dan layanan yang ditawarkan.

Semua hal yang berkaitan dengan internet marketing selalu berkaitan dengan 3 hal diatas, yaitu ada :

1. Tujuan.
2. Target pasar.
3. Produk dan jasa yang ditawarkan.

Jadi internet marketing tidak melulu berkaitan dengan desain web atau pemograman web, namun yang tidak kalah penting adalah adanya tujuan yang diformulasikan dengan jelas. (Zaki 2008:2)

b. Jenis-Jenis Internet marketing

1. Search engine marketing
Mengoptimalkan website sehingga dapat diindeks dibagian atas search engine. Hal ini disebut juga sebagai search engine optimization.
2. Display advertising
Menampilkan produk-produk di website.
3. E-mail marketing
Idenya adalah menampilkan produk di email, sebagai pengganti pengiriman brosur secara manual menggunakan pos.
4. Affiliate marketing
Mengajak orang untuk mengunjungi situs tertentu dengan cara afiliasi.
5. Interactive advertising
Pembuatan iklan dalam bentuk animasi atau gambar untuk mengiklankan sesuatu.
6. Blog marketing
Menggunakan blog atau web log untuk memasarkan sesuatu, baik secara langsung dari pihak perusahaan maupun karyawannya atau melalui layanan pihak ketiga.
7. Viral marketing
Menggunakan media jaringan sosial untuk membuat sebuah brand tertancap di benak banyak orang.

Di indonesia sendiri, teknik internet marketing ini sebenarnya masih terbatas penggunaannya. Untuk sesuatu tantangan bagi masyarakat Indonesia untuk

menggunakan internet dalam proses marketing sehingga proses marketing bisa lebih efisien dan efektif.

c. Model Bisnis Dari Internet Marketing

Ada banyak model bisnis yang lazim diterapkan di internet marketing, penggunaan model-model bisnis yang berbeda-beda ini tergantung kepada tujuan yang diinginkan di internet marketing tersebut. Diantaranya adalah:

1. E-commerce: Sebuah barang langsung dijual menggunakan internet, baik untuk konsumen maupun untuk bisnis.
2. Publishing: internet digunakan untuk menampilkan barang saja.
3. Periklanan: website digunakan untuk menampilkan iklan-iklan saja sementara transaksi masih dilakukan secara manual.

d. Keuntungan dan Batasan Internet Marketing

Internet *marketing* menawarkan beberapa keuntungan dibandingkan dengan marketing konvensional. Baik ditinjau dari efektifitas maupun efisiensi. Berikut ini merupakan beberapa keuntungannya :

1. Keuntungan utama internet *marketing* adalah skalanya sangat luas. Ukuran untuk mengukur jangkauan internet marketing tidak hanya berupa skala kecamatan, kota, propinsi, bahkan negara. Jangkauan internet marketing adalah global.
2. Keuntungan lainnya adalah banyaknya informasi yang bisa disampaikan melalui internet. Seandainya anda beriklan di koran atau televisi, anda dibatasi oleh ukuran koran dan lama waktu, sehingga jumlah informasi yang disampaikan sangat terbatas. Adapun internet, anda bisa mengetikkan teks sebanyak yang anda mau dan menggunakan gambar sepuasnya. Yang membatasi hanyalah kapasitas *hosting* yang anda miliki. Namun sebenarnya hal ini tidak menjadi soal karena file-file tertentu seperti gambar dan video bisa anda letakkan di tempat lain selain di web *hosting* anda.
3. Karena informasi yang disampaikan bisa lebih banyak, maka konsumen bisa memperoleh gambaran yang lebih baik tentang perusahaan ataupun produk anda.

4. Lebih hemat biaya. Dengan menggunakan internet *marketing*, anda bisa mengurangi biaya untuk menyewa tenaga pemasaran atau salesman. Dibandingkan dengan iklan di koran, radio atau tv, periklanan menggunakan internet lebih murah biayanya.

Walaupun demikian, internet *marketing* juga memiliki batasan, seperti :

1. Faktor privasi: beberapa perusahaan yang menerapkan *e-commerce* kadang membagi-bagi informasi yang seharusnya rahasia kepada perusahaan lain, sehingga membuat konsumen menjadi tidak nyaman.
2. Kekhawatiran faktor keamanan: maraknya kejahatan internet membuat banyak orang was-was untuk menggunakan layanan-layanan internet *marketing*. Kejahatan seperti *carding*, *sniffing*, dan lainnya membuat orang lebih memilih bertransaksi menggunakan metode konvensional. (Zaki 2008:2)

2.3 Teori Yang Berhubungan Dengan Teknik Analisa Yang Digunakan

Dalam melakukan penelitian ini, menjadi sangat penting untuk mengetahui *Tools* yang digunakan untuk dapat menyajikan sistem yang diusulkan yaitu dengan bagan alir atau *flowchart*, DFD dan ERD.

2.3.1 Flowchart



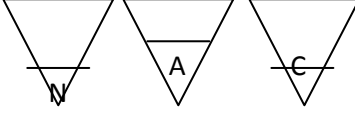

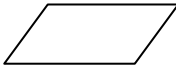
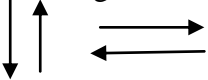

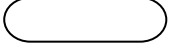
Berbagai definisi tentang *flowchart* yang dikutip dari beberapa sumber yang dapat dilihat sebagai berikut :

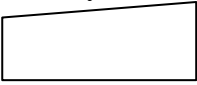

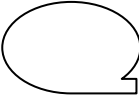
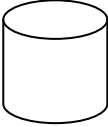

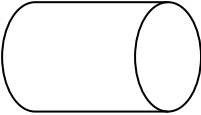

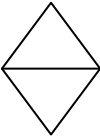

Menurut Jogiyanto (2005: 795), Bagan alir (*flowchart*) adalah bagan (*chart*) yang menunjukkan alir (*flow*) di dalam program atau prosedur sistem secara logika. Bagan alir digunakan terutama untuk alat bantu komunikasi dan untuk dokumentasi.

Sedangkan, menurut Rachmat (2010:15) *Flowchart* adalah alur pemikiran yang dituangkan ke dalam bentuk gambar/symbol.

Berikut tabel simbol-simbol *flowchart* Jogiyanto (2005:796-799) :

Tabel 2.1 Notasi *Flowchart*

Simbol	Keterangan
Simbol dokumen 	Menunjukkan dokumen input dan output baik untuk proses manual, mekanik atau komputer.
Simbol kegiatan manual 	Menunjukkan pekerjaan manual
Simbol simpanan offline 	N : File non komputer yang diarsip urut angka <i>(numerical)</i> A : File non komputer yang diarsip urut huruf <i>(alphabetical)</i> C : File non komputer yang diarsip urut tanggal <i>(chronological)</i>
Simbol proses 	Menunjukkan kegiatan proses dari operasi program komputer
Simbol input/output 	Digunakan untuk mewakili data <i>input/output</i>
Simbol garis alir 	menunjukkan arus dari proses
simbol penghubung 	Menunjukkan penghubung ke halaman yang masih sama atau ke halaman lain
Simbol titik terminal 	Menunjukkan awal dan akhir dari suatu proses

Simbol keyboard 	Menunjukkan input yang menggunakan on-line keyboard
Simbol pita keras berlubang 	Menunjukkan input/output menggunakan pita kertas berlubang
Simbol pita magnetic 	Menunjukkan input/output menggunakan pita magnetic
Simbol hard disk 	Menunjukkan input/output menggunakan hard disk
Simbol diskette 	Menunjukkan input/output menggunakan diskette
Simbol drum magnetic 	Menunjukkan input/output menggunakan drum magnetic
Simbol pita control 	Menunjukkan penggunaan pita kontrol (<i>control tape</i>) dalam batch control total untuk pencocokan di proses <i>batch processing</i>
Simbol pengurutan offline 	Menunjukkan proses pengurutan data diluar proses computer
Simbol penghubung 	Menunjukkan penghubung ke halaman yang masih sama atau ke halaman lain

(Sumber : Jogiyanto (2005:796-799))

2.3.2 Data Flow Diagram (DFD)

Berbagai definisi tentang DFD yang dikutip dari beberapa sumber yang dapat dilihat sebagai berikut :

Menurut Rosa dan Shalahuddin (2014:70) DFD adalah representasi grafik yang menggambarkan aliran informasi dan transformasi informasi yang diaplikasikan sebagai data yang mengalir dari masukan (*input*) dan keluaran (*output*).

Pendapat Bahra (2013:64) DFD merupakan model dari sistem untuk menggambarkan pembagian sistem ke modul yang lebih kecil.

Lain lagi pendapat Nugroho (2010:113) DFD adalah sebuah alat dokumentasi grafik yang menggunakan simbol-simbol untuk menjelaskan suatu proses.



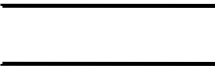

Jadi, dapat disimpulkan bahwa pengertian DFD adalah pemodelan proses yang menggambarkan sistem ke modul yang lebih kecil.

Didalam DFD terdiri dari 3 Diagram yaitu (Bahra, 2013:64) :

1. Diagram Konteks Diagram konteks adalah diagram yang terdiri dari suatu proses dan menggambarkan ruang lingkup suatu sistem. Diagram konteks merupakan level tertinggi dari DFD yang menggambarkan seluruh input ke sistem atau output dari sistem.
2. Diagram Nol/Zero (*Overview Diagram*) Diagram nol adalah diagram yang menggambarkan proses dari *data flow diagram*. diagram nol memberikan pandangan secara menyeluruh mengenai sistem yang ditangani, menunjukkan tentang fungsi-fungsi atau proses yang ada, aliran data, dan *eksternal entity*.
3. Diagram Rinci (*Level Diagram*)
Diagram rinci adalah diagram yang menguraikan proses apa yang ada dalam diagram *zero* atau diagram level.

Berikut tabel simbol-simbol DFD (A, Rosa , dan Shalahuddin, M, 2014:71) :

Tabel 2.2 Simbol DFD

Simbol De Macro and Jourdan	Keterangan
	Proses
	Data flow (Arus Data)
	Data Store (Simpanan Data)
	Entitas / Kesatuan Luar / Source

Sumber : A, Rosa S, dan Shalahuddin, M (2014:71)

2.3.3 Entity Relationship Diagram (ERD)

Berbagai definisi tentang ERD yang dikutip dari beberapa sumber yang dapat dilihat sebagai berikut :

Menurut Rosa dan Shalahuddin (2014:50) ERD dikembangkan berdasarkan teori himpunan dalam bidang matematika. ERD digunakan untuk pemodelan basis data relasional.




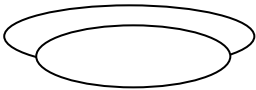
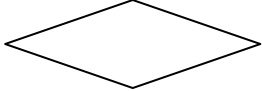
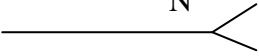
Sedangkan, menurut Pramesti (2014:57) ERD merupakan salah satu alat bantu (berupa gambar) dalam model *database* relasional yang berguna untuk menjelaskan hubungan atau relasi antar tabel yang terdapat didalam *database*.

Lain lagi pendapat Nugroho (2010:118) Diagram ini menunjukkan hubungan antara entitas yang satu dengan yang lain dan juga bentuk hubungannya. Dengan adanya hubungan antar-entitas ini maka seluruh data menjadi tergabung di dalam satu kesatuan yang terintegrasi.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa pengertian ERD adalah model data yang menggunakan beberapa notasi untuk menggambarkan data dalam konteks entitas dan hubungan yang dideskripsikan oleh data tersebut.

Berikut tabel simbol-simbol ERD (A, Rosa , dan Shalahuddin, M, 2014:50) :

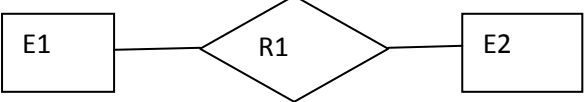
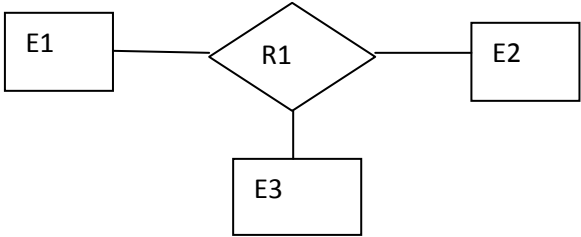
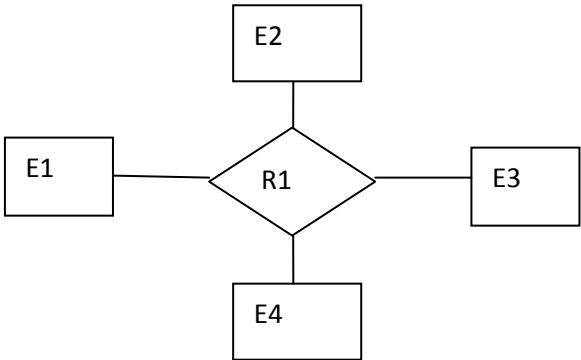
Tabel 2.3 Simbol ERD

Simbol	Deskripsi
Entitas / <i>entity</i> 	Entitas merupakan data inti yang akan disimpan, bakal table pada basis data, benda yang memiliki data dan harus disimpan datanya agar diakses oleh aplikasi <i>computer</i> , penamaan entitas biasanya lebih ke kata benda dan belum merupakan table
Atribut 	<i>Field</i> atau kolom data yang butuh disimpan dalam suatu entitas.
Atribut kunci primer 	<i>Field</i> atau kolom data yang butuh disimpan dalam suatu entitas dan digunakan sebagai kunci akses <i>record</i> yang diinginkan, biasanya berupa id, kunci primer dapat lebih dari satu kolom, asalkan kombinasi dari beberapa kolo tersebut dapat bersifat <i>unik</i> (berbeda tanpa ada yang sama).
Atribut multivalai / multivalue 	<i>Field</i> atau kolom data yang butuh disimpan dalam suatu entitas yang dapat memiliki nilai lebih dari satu.
Relasi 	Relasi yang menghubungkan antar entitas, biasanya diawali dengan kata kerja.
Asosiasi / association 	Penghubung antara relasi dan entitas dimana di kedua ujungnya memiliki <i>multiplicity</i> kemungkinan jumlah pemakaian Kemungkinan jumlah maksimum Keterhubungan antar entitas satu dengan entitas lain disebut dengan kadarnalitas. Misalnya ada kardanaitas 1 ke N atau sering disebut dengan <i>one to many</i> menghubungkan entitas A dengan entitas B.

Sumber: Rosa dan Shalahudin (2014:50)

ERD biasanya memiliki hubungan *binary* (satu relasi menghubungkan dua entitas). Beberapa metode perancangan ERD menoleransi hubungan relasi *ternary* (satu relasi menghubungkan tiga relasi) atau *N-ary* (satu relasi menghubungkan banyak entitas), tapi banyak metode perancangan ERD yang tidak mengizinkan hubungan *ternary* atau *N-ary*. Berikut adalah contoh bentuk hubungan relai dalam ERD :

Tabel 2.4 Simbol Relasi ERD

Nama	Gambar
<i>Binary</i>	
<i>Ternary</i>	
<i>N-ary</i>	

Sumber: Rosa dan Shalahudin (2014:52)

2.4 Teori Yang Berhubungan Dengan Alat Bantu dalam Pembuatan Sistem

Untuk mengimplementasikan atau menerapkan hasil desain dari sistem yang dibangun pasti akan membutuhkan alat. Dalam hal ini alat yang digunakan berupa *PHP, MySQL, XAMPP*, dan *Website*.

2.4.1 Hypertext Preprocessor (PHP)

Personal Home Page (PHP) secara umum dikenal sebagai bahasa pemrograman scrip-scrip yang membuat dokumen HTML secara *on the fly* yang dieksekusi di server web, dokumen HTML yang dihasilkan dari suatu aplikasi bukan dokumen HTML yang dibuat dengan menggunakan editor teks atau editor HTML. Dikenal juga sebagai bahasa pemrograman *server side* (Betha, 2012:4). Sedangkan, Menurut (Hidayatullah, 2014:231) PHP *Hypertext Preprocessor* atau disingkat dengan PHP adalah suatu bahasa *scripting* khususnya digunakan untuk *web development*. Karena sifatnya yang *server side scripting*, maka untuk menjalankan PHP harus menggunakan web server. Jadi, bisa disimpulkan bahwa PHP merupakan bahasa standar yang digunakan dalam dunia *website*, PHP adalah bahasa program yang berbentuk skrip yang diletakkan di dalam server *web*.

2.4.2 MySQL

Berbagai definisi tentang *MySQL* yang dikutip dari beberapa sumber yang dapat dilihat sebagai berikut :

Menurut Nugroho (2014:31) *MySQL* adalah *software* atau program aplikasi *database*, yaitu *software* yang dapat dipakai untuk menyimpan data berupa informasi, teks dan juga angka.

Lain lagi pendapat Hidayatullah (2014:180) *MySQL* adalah salah satu aplikasi DBMS yang sudah sangat banyak digunakan oleh para pemrogram aplikasi web, kelebihan dari *MySQL* adalah gratis, handal, selalu di-*Update* dan banyak forum yang memfasilitasi para pengguna jika memiliki kendala.

Jadi dapat disimpulkan bahwa pengertian *MySQL* adalah perangkat lunak yang dipakai untuk menyimpan data berupa informasi, teks dan juga angka dan dapat menghubungkan *script php*.

2.4.3 XAMPP

XAMPP merupakan paket PHP yang berbasis *Open Source* yang dapat digunakan sebagai tool pembantu pengembangan aplikasi berbasis PHP. Dengan menginstal paket XAMPP maka sudah termasuk didalamnya: PHP, MySQL dan Apache sebagai web servernya. Penggunaan perangkat lunak XAMPP diawali dengan instal paket Xampp pada halaman resmi <http://www.apachefriends.org>. Tersedia beberapa update yang dapat di-download sesuai dengan platform komputer pengguna. Setelah penginstalan selesai maka pengguna dapat memulai pemrograman dengan membuka XAMPP Control Panel terlebih dahulu untuk mengaktifkan service yang disediakan seperti : Apache, MySQL, FileZilla, Mercury dan Tomcat dengan mengklik Action : Start. (Riyanto, 2014:11).

Lain lagi menurut Hidayatullah dan Kawistara (2014: 125) untuk menguji apakah aplikasi web Anda berjalan baik atau tidak maka diperlukan yang disebut dengan *web server*. *Web server Xampp* ini adalah tempat di mana anda menyimpan aplikasi *web* anda kemudian mengaksesnya melalui Internet.

2.4.4 Website

Website adalah sejumlah halaman web yang memiliki topik saling terkait, terkadang disertai pula dengan berkas-berkas, gambar, video, atau berkas lain. World Wide Web atau lebih dikenal sebagai web adalah suatu layanan sajian informasi yang menggunakan konsep hyperlink (tautan), yang memudahkan surfer. Keistimewaan inilah yang telah menjadikan Web sebagai service yang paling cepat pertumbuhannya (Ardhana, 2012:3).

2.5 Pengujian Sistem

Rosa dan Shalahudin (2015:272) berpendapat bahwa Pengujian adalah satu set aktifitas yang direncanakan dan sistematis untuk menguji atau mengevaluasi kebenaran yang diinginkan. Aktifitas pengujian terdiri dari satu set atau sekumpulan langkah dimana dapat menempatkan desain kasus uji yang spesifik dan metode pengujian. Sedangkan menurut *Pressman* (2012:550) Pengujian adalah serangkaian kegiatan yang dapat direncanakan dimuka dan dilakukan

secara sistematis. Untuk alasan ini pola baku (*template*) untuk pengujian perangkat lunak sekumpulan langkah dimana anda dapat menempatkan teknik rancangan kasus pengujian tertentu dan metode pengujian sebaiknya didefinisikan dalam proses perangkat lunak.

Dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa pengujian sistem adalah serangkaian kegiatan yang direncanakan untuk menguji atau mengevaluasi kebenaran yang diinginkan dan dilakukan secara sistematis.

2.5.1 Pengujian *Blackbox*

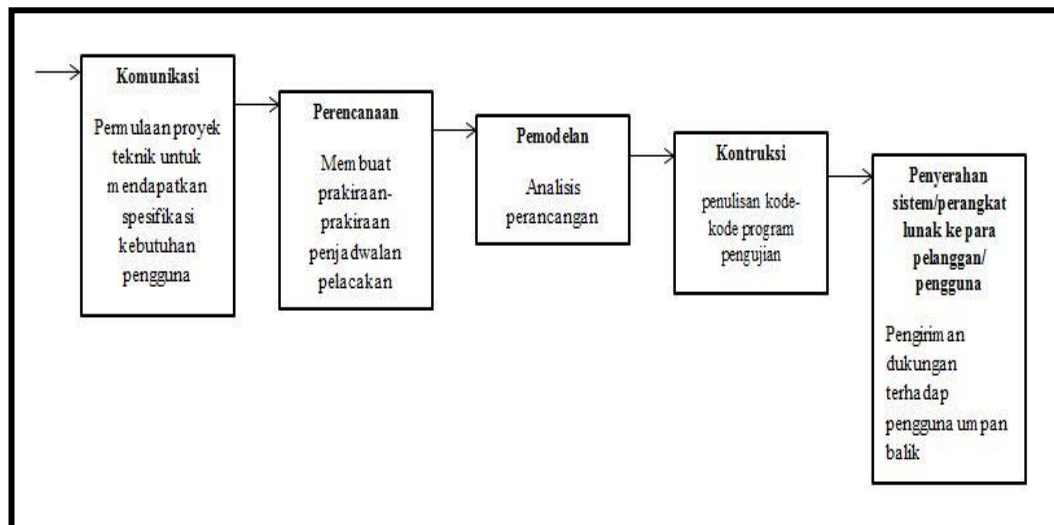
BlackBox Testing juga disebut pengujian perilaku, berfokus pada persyaratan fungsional perangkat lunak. Artinya, teknik pengujian kotak hitam memungkinkan anda untuk membuat beberapa kumpulan kondisi masukan yang sepenuhnya akan melakukan kebutuhan fungsional untuk program.

Pengujian kotak hitam berupaya untuk menemukan kesalahan dalam kategori berikut. (1) fungsi yang salah atau hilang, (2) kesalahan antarmuka, (3) kesalahan dalam struktur data atau akses basis data eksternal, (4) kesalahan perilaku atau kinerja, dan (5) kesalahan inisialisasi dan penghentian (*Pressman*, 2012:597).

2.6 Metode Pengembangan Sistem

2.6.1 Pengertian *Waterfall*

Metode yang digunakan dalam pengembangan sistem ini adalah *waterfall model*, yaitu pendekatan yang sistematis dan berurutan (sekuensial) pada pengembangan perangkat lunak, yang dimulai spesifikasi kebutuhan pengguna dan berlanjut melalui tahapan-tahapan komunikasi (*communication*) perencanaan (*planning*), permodelan (*modelling*), konstruksi (*construction*), dan implementasi (*deployment*) serta penyerahan sistem atau perangkat lunak ke para pelanggan atau pengguna (*Pressman*, 2012:46). Bagan mengenai *waterfall model* dapat dilihat pada gambar berikut :



Sumber: *Pressman* (2012: 46)

Gambar 2.1 Model *Waterfall*

Tahapan dalam *Waterfall Model* adalah sebagai berikut :

1. *Communication*. Pada tahap ini merupakan permulaan proyek yang didalamnya terdapat teknik untuk mendapatkan spesifikasi kebutuhan pengguna terhadap sistem yang akan dibangun. Sebelum memulai pekerjaan diperlukannya komunikasi untuk memahami dalam mencapai tujuan dengan menganalisis permasalahan serta mengumpulkan data-data yang dibutuhkan.
2. *Planning*. Pada tahap ini dilakukan estimasi mengenai kebutuhan yang diperlukan dalam membuat sistem, penjadwalan dan *tracking* proses pengerjaan sistem.
3. *Modeling*. Pada tahap ini dilakukan analisis perancangan dan pemodelan arsitektur sistem yang akan dibangun.
4. *Construction*. Pada tahap ini dilakukan proses pemrograman atau *coding* berdasarkan desain dan kemudian dilakukannya pengujian terhadap sistem dan juga *code* yang telah dibuat.
5. *Deployment*. Pada tahap ini, merupakan tahapan implementasi, pemeliharaan, perbaikan, evaluasi dan pengembangan agar sistem dapat tetap berjalan dan berkembang sesuai dengan fungsinya.

2.7 Penelitian Terdahulu

Syaifullah dan Saputra Abdi pada tahun 2015 melakukan penelitian dengan judul “*E-marketing System Agent Property Menggunakan Pendekatan Sostac Framework*”. Dengan adanya *E-Marketing* ini diharapkan dapat membantu memperluas jangkauan pemasaran ke berbagai daerah dan kalangan dapat mengakses situs perusahaan setiap saat. Serta meningkatkan pemasaran penjualan sewa properti.

Inayati Immah, *dkk* pada tahun 2015 melakukan penelitian dengan judul “Aplikasi *E-marketing* Produk *Costomized Design Conveyor* Menggunakan Metode *Object Oriented*”. Hasil yang diharapkan Penerapan *E-Marketing* produk conveyor customize design pada CV.Herry & Co dimaksudkan untuk mempermudah pelanggan dalam mendapatkan informasi tentang Perusahaan, menjangkau area pemasaran yang lebih luas serta menarik minat pelanggan terhadap produk yang ditawarkan Perusahaan.

Santi Hartami I dan Putra Qurnia A pada tahun 2016 melakukan penelitian dengan judul “Rancang Bangun *E-marketing* AHASS 05820 CV. Mitra Tirto Agung Blitar Berbasis Web”. Hasil dari penelitian ini adalah Aplikasi *e-marketing* ini dapat memudahkan pelanggan mendapatkan informasi mengenai *Product* dan *Service* secara lengkap serta Sistem dapat diakses dimanapun dan kapanpun tidak ada batasan dalam pengaksesannya, bertujuan untuk dapat memberikan kemudahan dalam kegiatan promosi yang tentunya akan meningkatkan kualitas pelayanan.

Rudy pada tahun 2010 melakukan penelitian dengan judul “Perancangan *E-marketing* Bagi Pemasaran Produk Kecantikan”. Hasil yang dicapai adalah sebuah situs pemasaran produk kecantikan yang dinamis, dilengkapi dengan aplikasi manajemen konten. Situs ini dapat membantu pemasaran produk kecantikan, memperluas jangkauan pemasaran, meningkatkan persaingan, dan lebih mendekatkan diri dengan para konsumen.

Wibowo Budi pada tahun 2011 melakukan penelitian dengan judul “Rancang Bangun *E-marketing* Pada PT. Rajawali Nusindo”. Dengan adanya Sistem *E-marketing* ini dapat memproses pemesanan barang, transaksi

pemesanan, menyediakan tampilan status barang, dan sebagai media promosi produk. Sedangkan untuk proses pengawasan *e-marketing* dapat menyediakan laporan produk baik secara grafik dan tabel yang berguna dalam melihat tingkat pembelian terhadap suatu produk barang.

Berdasarkan penjelasan diatas yang menjelaskan tentang perbandingan dari beberapa penelitian terdahulu maka perbedaan yang dimiliki dari penelitian ini adalah mengenai sistem informasi *e-marketing* yang sudah dilakukan sebelumnya. Maka peneliti membangun sistem informasi *e-marketing* perumahan pada PT. Silampari dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP, metode pengembangan *waterfall*, sistem dibangun dengan menggunakan *database* MySQL serta menggunakan permodelan DFD dan ERD.

Sistem ini nantinya menghasilkan sebuah sistem informasi *e-marketing* perumahan yang menampilkan informasi detail tentang perumahan yang bisa mempermudah dan membantu calon pembeli dalam menemukan rumah sesuai dengan kemampuan dan keinginan mereka tanpa harus mencari lokasi serta mempermudah proses transaksi *booking* sehingga waktu bisa lebih efektif. Keunggulan dari program yang akan dibuat yaitu sistem mampu menyediakan informasi yang spesifik dalam menentukan rumah yang akan dipesan tidak hanya itu sistem juga dapat menyediakan pemesanan (*booking*) secara *online*.

BAB III

ANALISIS DAN DESAIN

3.1 Gambaran Umum PT. Silampari

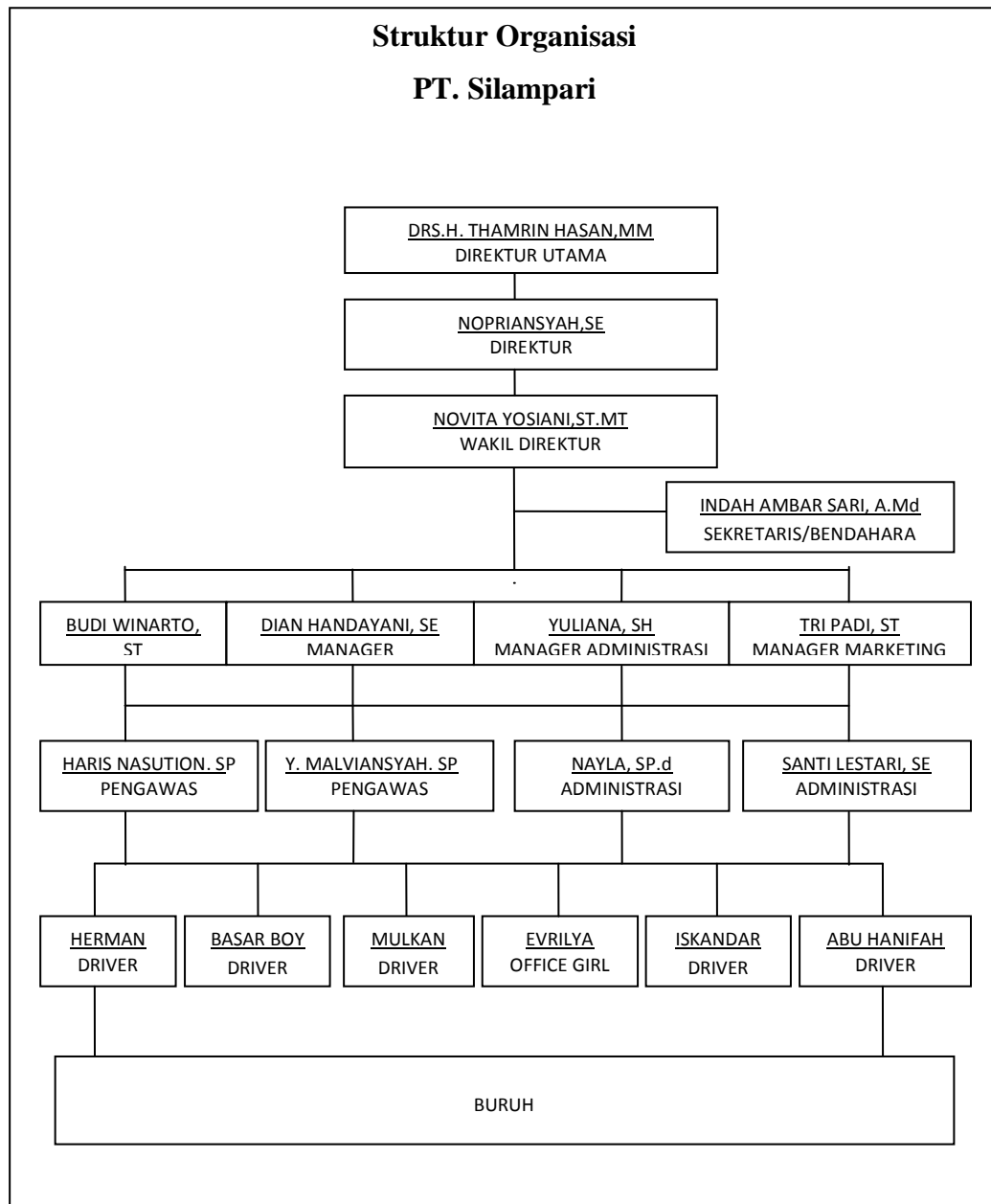
3.1.1 Sejarah PT. Silampari

PT. Silampari adalah salah satu *developer* perumahan beralamat di jalan prameswara ruko No. 01 Komplek Grand Hill 6 Kel. Bukit Baru Kec. Iilir Barat I Kota Palembang yang didirikan oleh pemiliknya Drs.H. Thamrin Hasan, MM. PT. Silampari merupakan salah satu perusahaan kontraktor swasta yang bergerak dibidang kontruksi dan pengembangan rumah, toko.

PT. Silampari memulai usaha bidang properti kontruksi sejak 2005 dan telah membangun kawasan Real Estat seperi Grand Hill Residences, Green Savana Residences, Green Residence, Grand Ville Residences, Grand Ville Bayung Indah Residence, Grand Soeta Residence, Grand Ville Trade Centre, dan Embacang Residence. Di topang oleh profesionalisme serta manajemen yang baik, baik berupaya dengan sungguh-sungguh untuk melayani konsumen dengan mengutamakan penggunaan bahan-bahan yang berkualitas tinggi dan pelayanan purna jual bagi rumah yang telah di huni. Didukung dengan mitra kerja dan sumber daya manusia yang terlatih dan teruji menempatkan PT. Silampari sebagai perusahaan *developer* perumahan terpercaya.

3.1.2 Struktur Organisasi PT. Silampari

Struktur organisasi adalah kerangka yang menggambarkan secara keseluruhan dari unit kerja, pembagian tugas, memberikan gambaran nyata mengenai hubungan fungsional antara bagian satu dengan bagian lainnya karena dipengaruhi oleh beberapa hal seperti jenis perusahaan, ruang lingkup perusahaan, dan lain-lain. Sistem organisasi akan mewujudkan garis wewenang untuk memberikan perintah dari atasan sampai bawahan pada tingkat pelaksanaan dan memperlihatkan tanggung jawab atas tugas yang diberikan kepada karyawan PT. Silampari.



(Sumber : Santi Lestari, SE, 2017)

Gambar 3.1 Struktur Organisasi

3.1.3 Deskripsi Kerja

Adapun deskripsi kerja dari PT. Silampari Palembang adalah sebagai berikut :

1. Direktur Utama

- Memimpin perusahaan dengan membuat kebijakan-kebijakan perusahaan.

- b. Menerima hasil laporan bulanan, tahunan dari sekretaris atau bendahara.
- c. Menerima laporan keuangan dari bagian bendahara.

2. Direktur

- a. Bertanggung jawab dalam memimpin membina perusahaan secara efektif dan efisien.
- b. Memeriksa laporan keuangan yang ada di PT. Silampari.
- c. Bertanggung jawab memilih, menentukan dan mengawasi pekerjaan karyawan.
- d. Melaksanakan tugas-tugas yang diberikan direktur utama.

3. Wakil Direktur

- a. Membantu mengerjakan tugas direktur.
- b. Menghadiri acara-acara yang penting.
- c. Mengatasi staf dibawah perintah direktur.

4. Sekretaris/Bendahara

- a. Bertugas mencatat laporan bulanan dan tahunan pada PT. Silampari.
- b. Menghitung anggaran pengeluaran atau pemasukan perumahan.
- c. Menyusun rencana anggaran.
- d. Mencatat laporan keuangan.

5. Manager Teknik

- a. Bertanggung jawab sistem yang dikerjakan.
- b. Membantu mengevaluasi pekerjaan-pekerjaan yang direncanakan.

6. Manager Operasional

- a. Bertanggung jawab mengawasi persediaan perumahan yang ada di PT. Silampari.
- b. Bertanggung jawab mengatur anggaran dan pengelolaan biaya.

7. Manager Administrasi

- a. Bertugas menerima hasil laporan dari administrasi
- b. Bertanggung jawab mewakili dan membina hubungan yang harmonis dengan pihak luar.

8. Manager Marketing

- a. Membantu dalam pemasaran penjualan perumahan.

- b. Bertanggung jawab dalam produksi.
- c. Bertanggung jawab dalam promosi perumahan.

9. Pengawas

- a. Menjaga ketertiban dan keamanan yang ada di PT. Silampari.
- b. Melaporkan masalah yang ada di lapangan.

10. Administrasi

- a. Memberikan pelayanan yang berhubungan surat-menyurat.
- b. Memberikan informasi bagi masyarakat.

11. Driver

- a. Bertanggung jawab dalam melakukan pemeriksaan kondisi mobil sebelum berangkat.
- b. Bertanggung jawab melaksanakan tugas operasional umum.
- c. Bertanggung jawab melaksanakan tugas lain yang diberikan atasan.

3.1.4 Visi dan Misi PT. Silampari

PT. Silampari sebagai perusahaan *developer* perumahan yang terpercaya serta profesionalisme dalam melayani konsumen memiliki visi dan misi sebagai berikut :

1. Visi

Menjadi pemimpin dalam bidang *Developer* dan Kontraktor, PT. Silampari bekerja untuk mendapat pengakuan sebagai “Mitra kerja yang terpercaya” untuk mewujudkan kenyamanan rumah impian menjadi nyata dan menambah nilai investasi.

2. Misi

1. Memenuhi Kebutuhan pelanggan dengan selalu menyediakan perumahan yang sesuai keinginan pelanggan.
2. Mengembangkan perumahan yang bernilai tambah untuk kepuasan pelanggan.
3. Menjadikan tempat tinggal keluarga yang nyaman untuk masa depan.

3.2 Komunikasi (*Communication*)

Komunikasi adalah langkah awal dalam pengumpulan data-data dengan melakukan wawancara langsung terhadap staff karyawan PT. Silampari agar mendapatkan gambaran umum sistem yang berjalan, untuk dapat membuat sistem yang ingin diusulkan. Pada tahap ini dilakukan untuk mendapatkan spesifikasi kebutuhan pengguna, pengguna yang dimaksud yaitu calon pembeli dan admin, komunikasi dilakukan menggunakan metode wawancara terhadap staff *marketing* pada PT. Silampari, Wawancara dimulai dari proses pemasaran yang sedang berjalan di PT. Silampari mulai dari calon pembeli memilih rumah hingga melakukan proses *booking fee*.

Berdasarkan wawancara pada PT. Silampari saat ini masih melakukan cara konvensional yaitu mendata calon pembeli, memberikan informasi mengenai perumahan lewat brosur, pelanggan memilih rumah, melakukan *booking* ditempat, dan setiap laporan yang masih menggunakan cara sederhana. PT. Silampari mempunyai 15 karyawan yang masing-masing mempunyai fungsi sesuai jabatannya, petugas administrasi memberikan pelayanan yang berhubungan dengan surat menyurat serta memberikan informasi bagi masyarakat. Dalam proses pemasaran yang berjalan sekarang pada PT. Silampari masih belum maksimal, karena pelanggan hanya dilayani pada jam kerja saja dan setiap proses marketing yang berjalan masih secara manual yaitu harus bertatap muka langsung dalam memperoleh informasi mengenai perumahan. Belum lagi dalam mempromosikan perumahannya PT. Silampari masih melakukan cara *offline marketing* seperti promosi lewat brosur, papan iklan, dan media cetak koran. Hal ini dinilai masih kurang efektif, informasi yang ada terbatas, kurang lengkap dan tidak dapat diperoleh kapan saja dan biaya promosi yang cukup besar. Tak jarang banyak calon pembeli yang membatalkan niat untuk memesan rumah dikarenakan kurangnya informasi yang detail tentang perumahan yang ingin mereka kehendaki. melihat cukup ketatnya persaingan antar perusahaan sekarang tentunya setiap perusahaan akan memperbarui sistem yang lama ke sistem yang lebih efektif dan inovatif.

3.3 Perencanaan (*Planning*)

Pada tahap ini dilakukan estimasi mengenai kebutuhan yang diperlukan dalam pembuatan sistem informasi *e-marketing* perumahan pada PT. Silampari maka dibuat penjadwalan yang jelas diperlukan dalam perencanaan membuat sistem, sehingga tahapan proses pembuatan sistem yang dapat berjalan dengan baik dan lancar, tidak hanya itu penjadwalan juga mempengaruhi lamanya waktu proses pengerjaan dan kebutuhan biaya, penjadwalan disusun secara detail, sesuai dengan metode pengembangan sistem yang digunakan mulai dari tahap komunikasi, tahap perencanaan, tahap pemodelan, tahap kontruksi, dan yang terakhir tahap penyerahan dan waktu penelitian yang akan dilaksanakan mulai dari bulan Juni 2017 sampai dengan Desember 2017, sebagaimana terjadwal pada tabel 3.1 sebagai berikut :

Tabel 3.1 Perencanaan Pengembangan Sistem

No	Tahapan	Bulan						
		Juni	Juli	Ags	Sep	Okt	Nov	Des
1	Komunikasi							
	Permulaan Proyek							
	Teknik untuk mendapatkan spesifikasi kebutuhan pengguna							
2	Perancaan							
	Membuat prakiraan-prakiraan							
	Penjadwalan							
	Pelacakan							
3	Pemodelan							
	Analisis							
	Perancangan							
4	Kontruksi							
	Penulisan kode-kode program							
	Pengujian							
5	Penyerahan system / perangkat lunak ke para pelanggan / pengguna							
	Pengiriman							
	Dukungan terhadap pengguna							
	Umpan Balik							

3.4 Pemodelan (*Modeling*)

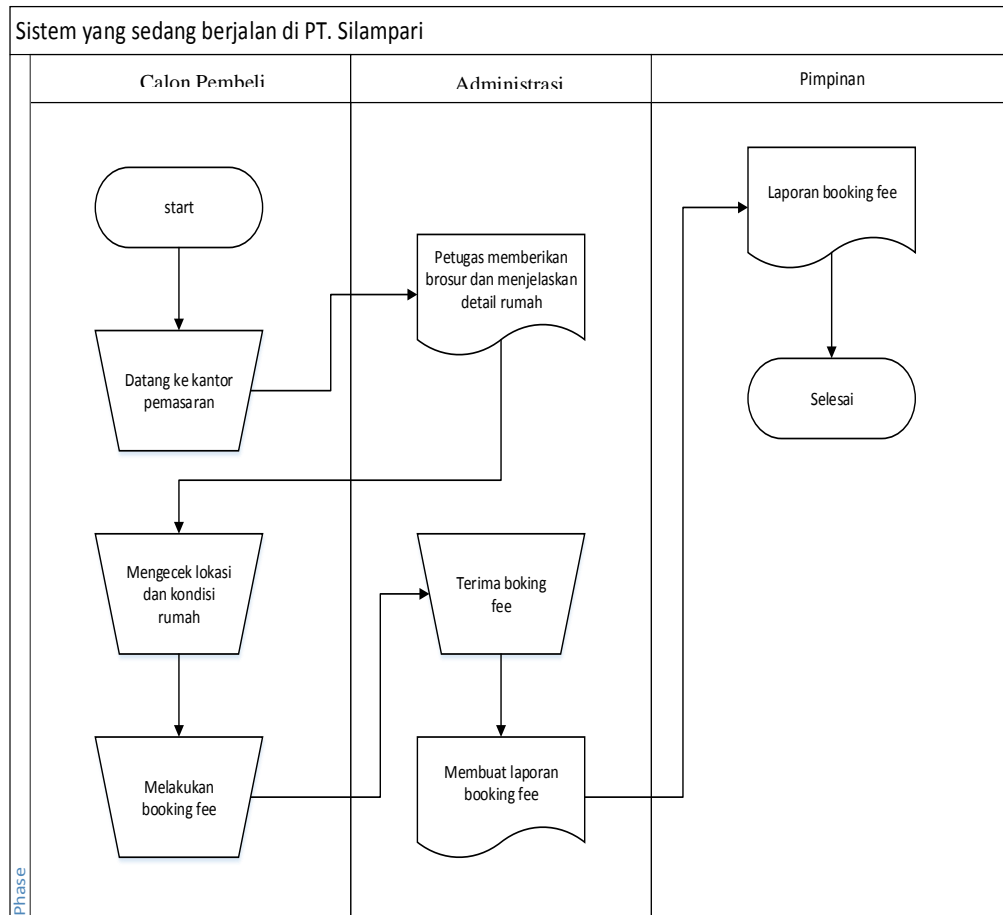
Setelah melakukan tahapan perencanaan, tahap selanjutnya adalah tahapan perancangan sistem. Perancangan sistem merupakan awal dari pembuatan sistem yang akan dibuat, dimana dapat dilihat proses-proses apa saja yang nantinya diperlukan dalam pembuatan suatu sistem, berikut usulan sistem yang akan dibuat :

3.4.1 Sistem Yang Berjalan

Untuk mendapatkan pemahaman terhadap aktifitas suatu sistem, maka diperlukan uraian beberapa aktifitas sistem yang berhubungan dengan penulisan, maka diperlukan uraian beberapa aktifitas sistem yang berhubungan dengan penulisan yang berdasarkan pada wawancara langsung dengan pimpinan PT. Silampari.

Berikut proses sistem yang berjalan pada PT. Silampari :

1. calon pembeli datang ke kantor pemasaran untuk menanyakan perumahan yang diinginkan seseorang staff yang bertugas.
2. Selanjutnya, staff administrasi memberikan brosur dan menjelaskan spesifikasi perumahan yang diinginkan calon pembeli.
3. Kemudian, calon pembeli memilih rumah yang diinginkan dan calon pembeli bisa mengecek langsung ke lokasi rumah yang telah dipilih untuk mengetahui kondisi rumah tersebut.
4. Lalu calon pembeli melakukan proses *bookingfee* atas perumahan yang telah disepakati bersama dengan petugas.
5. Kemudian selanjutnya petugas administrasi mencatat *bookingfee* kedalam dokumen penjualan.
6. Setelah itu petugas membuat laporan data booking untuk diserahkan ke pimpinan.



(Sumber : wawancara dengan petugas Administrasi)

Gambar 3.2 Flowchart pemasaran sistem yang berjalan di PT. Silampari

Gambar 3.2 Merupakan gambaran sistem yang sedang berjalan pada pemasaran perumahan PT. Silampari, yaitu bagaimana proses calon pembeli untuk melakukan pemesanan rumah mulai dari proses memilih rumah dan melakukan *bookingfee*.

3.4.2 Identifikasi Masalah

Dengan melihat permasalahan yang ada pada PT. Silampari maka dapat diambil kesimpulan bahwa masalah yang terdapat di pemasaran perumahan PT. Silampari adalah:

Tabel 3.2 Identifikasi Permasalahan

<i>Couse and Effect Analysis</i>	
Permasalahan	<i>Couse and Effect</i>
Pembeli tidak dapat mengetahui dengan cepat informasi perumahan yang akan dijual, jika ingin mengetahui informasi maka harus mendatangi staff marketing PT.Silampari.	Karena tidak adanya sistem yang berbasis online yang menawarkan informasi perumahan, promosi, dan penawaran baru.
Transaksi booking dilakukan hanya di kantor PT. Silampari, sehingga proses menjadi lambat.	Karena tidak adanya sistem yang dapat memungkinkan pihak pembeli melakukan booking lewat media online.

3.4.3 Mengidentifikasi Penyebab Masalah

Dengan melihat permasalahan dan kendala yang terjadi dalam proses Sistem Informasi *E-Marketing* Perumahan Pada PT. Silampari. maka dapat diambil kesimpulan bahwa masalah yng terdapat di PT. Silampari adalah :

1. Tidak adanya sistem yang dapat memudahkan pihak pembeli agar bisa melihat data perumahan yang dijual atau informasi promosi.
2. Tidak adanya sistem untuk pembeli yang ingin melakukan booking perumahan secara online tanpa harus mendatangi kantor PT. Silampari.

Dengan Berdasarkan identifikasi masalah diatas maka peneliti melakukan tahapan analisis sebagai berikut :

- a. Menentukan penyebab masing-masing masalah yang telah teridentifikasi. Untuk menentukan penyebab masalah dilakukan dengan menjawab pertanyaan di bawah ini. Berdasarkan identifikasi diatas maka pertanyaan – pertanyaan yang harus dijawab sebagai berikut :
 - a. Apa penyebab calon pembeli sulit mendapatkan informasi seputar perumahan ataupun promosi yang dilakukan oleh PT. Silampari?
 - b. Apa penyebab pembeli tidak dapat melakukan booking secara online tanpa harus mendatangi kantor PT. Silampari ?

Berdasarkan pertanyaan-pertanyaan diatas maka dibuat tabel masalah dan penyebab masalah sebagai berikut :

Tabel 3.3 Identifikasi Penyebab Masalah

No	Masalah	Penyebab Masalah	
1	Pembeli tidak dapat mengetahui dengan cepat informasi perumahan yang akan dijual, jika ingin mengetahui informasi maka harus mendatangi staff marketing PT. Silampari.	1	Tidak adanya sistem yang dapat memungkinkan pembeli melihat perumahan perumahan yang ditawarkan tanpa harus mendatangi kantor PT. Silampari.
2	Transaksi booking dilakukan hanya di kantor PT. Silampari, sehingga proses menjadi lambat.	2	Tidak adanya sistem yang dapat memungkinkan pihak pembeli melakukan booking lewat media online.

3.4.4 Mengidentifikasi Titik Keputusan

Terdapat beberapa titik keputusan yang ditemukan berdasarkan sistem yang sedang berjalan yang mengakibatkan penyebab-penyebab permasalahan diatas terjadi, maka dibuat tabel penyebab masalah dan titik keputusan sebagai berikut :

Tabel 3.4 Penyebab Masalah dan Titik Keputusan

Penyebab Masalah		Titik Keputusan	Lokasi	Teknik Pengumpulan Data
1	Pembeli tidak dapat mengetahui dengan cepat informasi perumahan yang akan dijual, jika ingin mengetahui informasi maka harus mendatangi staff marketing PT. Silampari.	(Informasi Perumahan Berbasis Web). Pembuatansistem yang dapat memudahkan pembeli dalam melihat informasi perumahan yang ditawarkan.	Pembeli	Wawancara

2	Transaksi booking dilakukan hanya di kantor PT. Silampari, sehingga proses menjadi lambat.	(Pengelola transaksi booking berbasis web). Pembuatan sistem berbasis web yang dapat memudahkan pembeli untuk melakukan booking.	Pembeli	Wawancara
---	--	--	---------	-----------

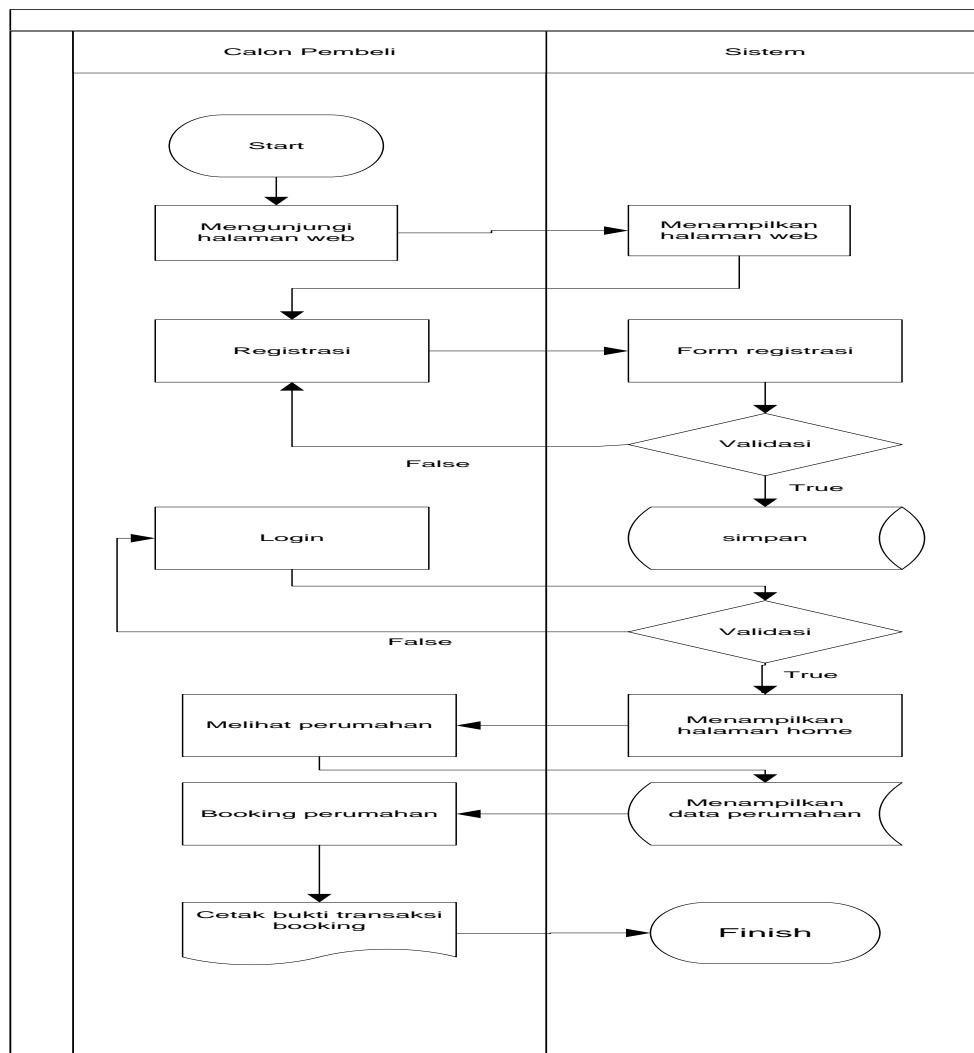
3.4.5 Sistem Yang Diusulkan

Dari permasalahan yang ada pada pemasaran perumahan pada PT. Silampari maka didapatkan pemahaman terhadap aktifitas suatu sistem yang di usulkan, maka diperlukan uraian beberapa aktifitas sistem yang berhubungan dengan penulisan yang berdasarkan pada wawancara langsung dengan pimpinan PT. Silampari.

Berikut adalah gambaran alur sistem yang diusulkan bagi calon pembeli pada PT. Silampari :

1. Calon pembeli mengunjungi halaman web perumahan PT. Silampari.
2. Selanjutnya, sistem akan menampilkan halaman web perumahan tersebut, jika calon pembeli ingin melakukan pemesanan perumahan maka harus registrasi terlebih dahulu agar dapat melakukan booking perumahan.
3. Setelah registrasi, calon pembeli login terlebih dahulu kemudian calon pembeli dapat memilih jenis perumahan yang inginkan dan melakukan *booking*.
4. Kemudian calon pembeli dapat mencetak bukti transaksi *booking*, sistem otomatis menyimpan bukti booking.

Sistem yang diusulkan bagi calon pembeli dapat dilihat pada gambar 3.3 sebagai berikut :

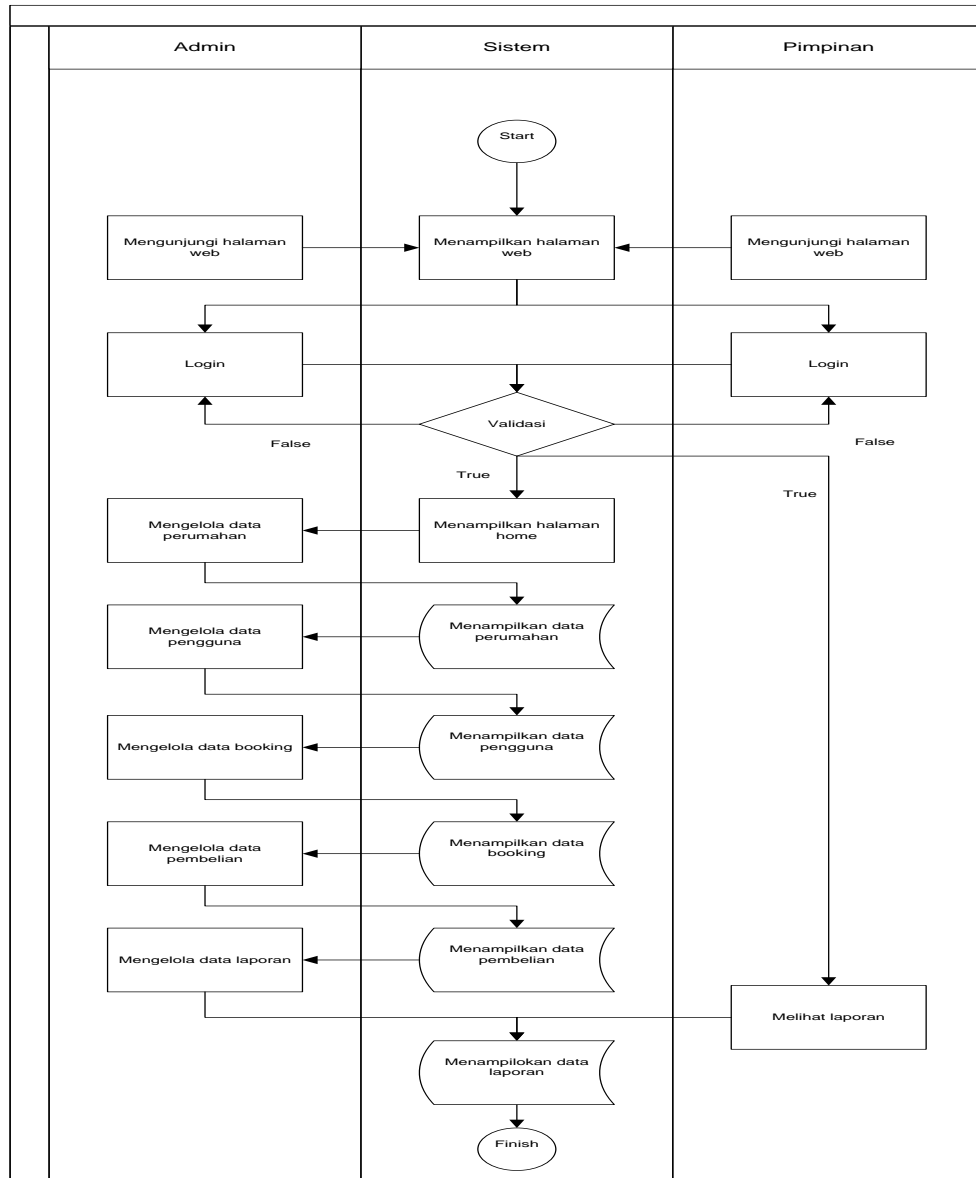


Gambar 3.3 Flowchart sistem yang diusulkan bagi calon pembeli

berikut adalah gambaran alur sistem yang diusulkan bagi admin dan pimpinan pada PT. Silampari:

1. Admin dan pimpinan mengunjungi halaman web perumahan PT. Silampari.
2. Sistem secara otomatis akan menampilkan halaman web perumahan tersebut, selanjutnya admin dapat mengelola data yang ada didalam sistem seperti data pengguna, data pembeli, data perumahan, data *booking*, dan data laporan.
3. Selanjutnya, pimpinan dapat melihat semua data laporan yang masuk kedalam sistem.

Sistem yang diusulkan bagi admin dan pimpinan dapat dilihat pada gambar 3.4 sebagai berikut:



Gambar 3.4 *Flowchart* sistem yang diusulkan bagi admin dan pimpinan

3.4.6 Mengidentifikasi Personil Kunci

Penguraian tugas dari personil kunci, aktor, nama personil, jabatan, uraian tugas, dan mengidentifikasi kebutuhan informasi pada PT. Silampari dibuatlah tabel 3.5 personil kunci sebagai berikut :

Tabel 3.5 Personil Kunci

Aktor	Nama Personil	Jabatan	Uraian Tugas	Identifikasi Kebutuhan
Karyawan	Santi Lestari, SE	Admin	a. Melakukan Login b. Mengelola data pengguna c. Mengelola data perumahan d. Mengelola data pembeli	a. Kelola data pengguna b. Kelola data perumahan c. Kelola data pembeli d. Kelola data booking e. Laporan pembeli f. Laporan booking
Calon Pembeli	Aditia Ramadan, SH	Pembeli	a. Melakukan registrasi b. Melakukan Login c. Melihat data perumahan d. Melakukan booking	a. Informasi perumahan. b. Melakukan booking
Pimpinan	Drs.H. Thamrin hasan, MM	Pimpinan	a. Melihat informasi data perumahan b. Melihat informasi data Pembeli c. Melihat informasi data booking	a. Melihat informasi perumahan b. Melihat Informasi pembeli c. Melihat informasi booking

3.4.7 Kebutuhan Fungsional (*Functional Requirement*)

Kebutuhan fungsional mendeskripsikan layanan, fitur, atau fungsi yang disediakan oleh sistem untuk pengguna sebagai berikut :

1. Sistem yang akan dibangun dapat mempermudah calon pembeli dalam memesan rumah secara online dan menampilkan secara spesifik informasi mengenai rumah yang akan dijual.

2. Sistem yang akan dibangun dapat melakukan pemesanan *booking* rumah secara online.
 3. Sistem yang akan dibangun diharapkan mampu untuk membantu pengguna dalam mengelola informasi mengenai perumahan berupa menambah menghapus dan memperbaharui informasi dan stok rumah.
 4. Sistem dapat membantu staff *marketing* dan pimpinan perumahan PT. Silampari sehingga dapat terdokumentasi seluruh laporan setiap pemesanan.
- Berikut ini Tabel 3.5 mendeskripsikan kebutuhan fungsional :

Tabel 3.6 Kebutuhan Fungsional

No.	Kebutuhan Fungsional	Responsibilities
1.	Administrator	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Login / Logout</i> 2. Mengelola data pengguna 3. Mengelola data pembeli 4. Mengelola data perumahan 5. Mengelola data booking 6. Laporan perumahan 7. Laporan pembeli 8. Laporan booking
2.	Calon Pembeli	<ol style="list-style-type: none"> 1. Registrasi 2. <i>Login/Logout</i> 3. Melihat data perumahan 4. Melakukan Booking
3	Pimpinan	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Login/Logout</i> 2. Informasi pembeli 3. Informasi perumahan 4. Informasi booking

3.4.8 Kebutuhan Non-Fungsional (*Non-Functional Requirement*)

Kebutuhan non-fungsional pada sistem yang akan dibangun mencakup kebutuhan perangkat keras (*Hardware*) dan perangkat lunak (*Software*). Seperti yang dijelaskan dibawah ini :

1. Kebutuhan Perangkat Keras

Spesifikasi perangkat keras yang digunakan pada saat pembangunan Sistem Informasi *E-Marketing* Perumahan Pada PT. Silampari yaitu:

- a. *Processor* core i3

- b. 2 GB *Memory DDR 3*
- c. *Harddisk 320 GB HDD*

2. Kebutuhan Perangkat Lunak

Perangkat lunak yang dibutuhkan dalam pembangunan Sistem Informasi *E-Marketing* Perumahan Pada PT. Silampari yaitu:

- a. *Windows 7 Ultimate*
- b. *XAMPP*, terdiri atas *Apache*, *MySQL*, dan *phpMyAdmin*
- c. *Macromedia Dreamweaver CS6*
- d. *Google Chrome* atau *Mozilla Firefox*

3.4.9 Kebutuhan Data

1. Kebutuhan Data Masukan

Kebutuhan data masukan pada sistem ini dibedakan menjadi tiga, yaitu : data informasi perumahan, pembeli, dan *booking*.

2. Kebutuhan Data Keluaran

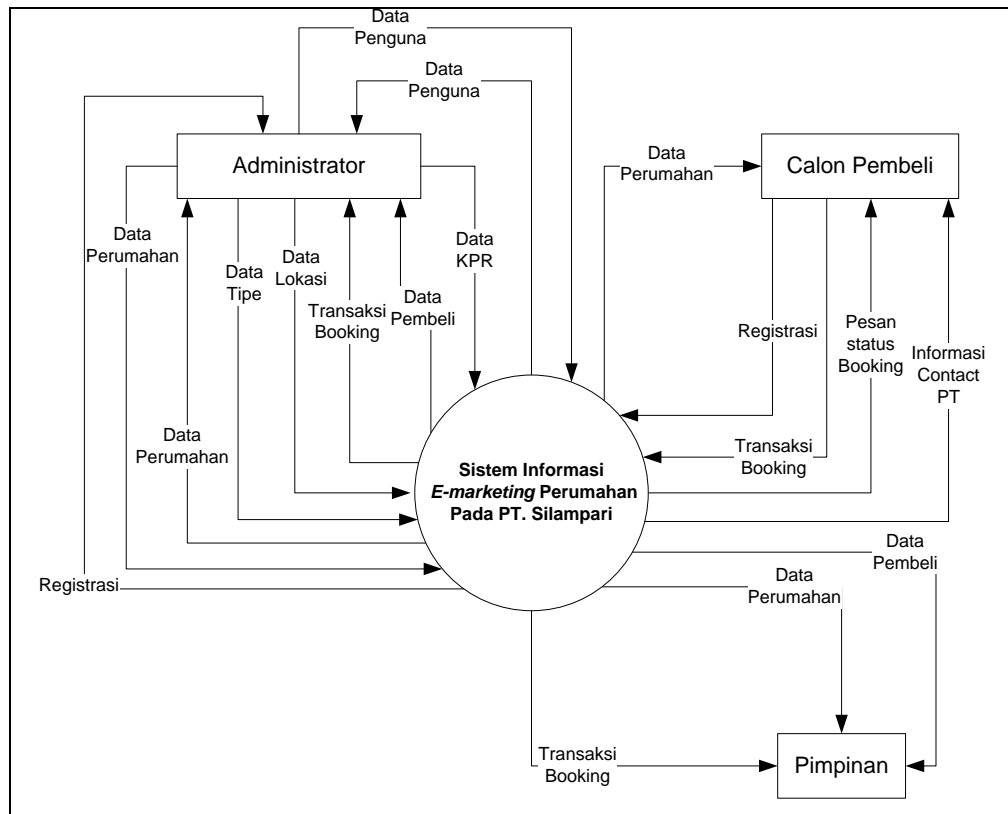
Kebutuhan data keluaran dari sistem ini adalah informasi berupa data tampilan perumahan dan blok, data lokasi, data tipe, data pembeli, laporan data perumahan, laporan data pembeli dan laporan data transaksi *booking*.

3.4.10 Perancangan Aliran Data Sistem Yang Dibangun

Perancangan aliran data sistem yang dibangun pada sistem informasi *e-marketing* perumahan pada PT. Silampari dengan menggunakan DFD untuk merepresentasikan aliran data sistem yang dibangun, setiap data yang menjadi input dan akan melalui proses sistem dan kemudian menjadi output. Representasi aliran data dari sistem yang dibangun menggunakan DFD yang terdiri dari: Diagram konteks (top level), diagram level 0 dan diagram rinci (level 1). Diagram aliran data sistem yang dibangun mencakup 3 (tiga) entitas yaitu Calon Pembeli, Administrator, dan Pimpinan, serta 8 (delapan) arus data dan proses yaitu data pengguna, data pembeli, data perumahan, data tipe, data lokasi, data kpr, data informasi contact, dan data transaksi *booking* perumahan.

1. Diagram Konteks Sistem Yang Dibangun

Diagram konteks ini menggambarkan ruang lingkup suatu sistem. Diagram konteks ini menunjukkan semua entitas luar yang menerima informasi dari atau memberikan informasi ke sistem, dan menampilkan arus data dari masing-masing entitas seperti Gambar 3.5 berikut ini :

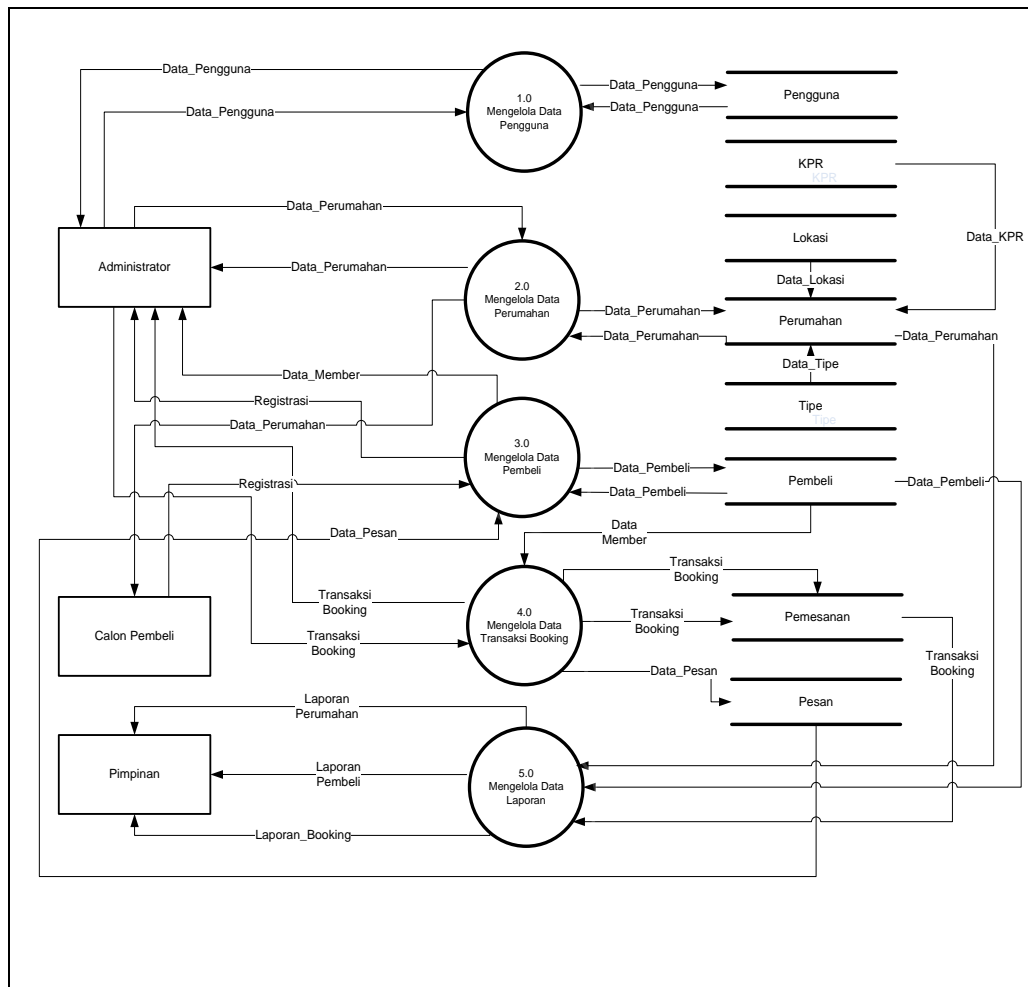


Gambar 3.5 Diagram Konteks Sistem Yang Dibangun

Entitas yang terdapat pada diagram konteks berjumlah 3 entitas dan setiap entitas memiliki arus data input dan output yang antara lain Administrator menginput data perumahan dan data pengguna sistem serta dapat mengetahui dan mengelola data pengguna, data perumahan, data tipe, data lokasi, data pembeli, data kpr, dan data transaksi *booking*. Calon Pembeli melakukan registarsi selanjutnya melihat data perumahan dan melakukan proses transaksi *booking* kemudian memperoleh pesan status *booking* dari admin. Pimpinan melihat data transaksi *booking*, data perumahan dan data pembeli.

2. Diagram Rinci Level 0 Sistem Yang Dibangun

Diagram rinci level 0 menggambarkan aliran data secara lebih detail berdasarkan diagram konteks. Berikut gambar Diagram Rinci Level 0 yang dapat dilihat pada gambar 3.6 :

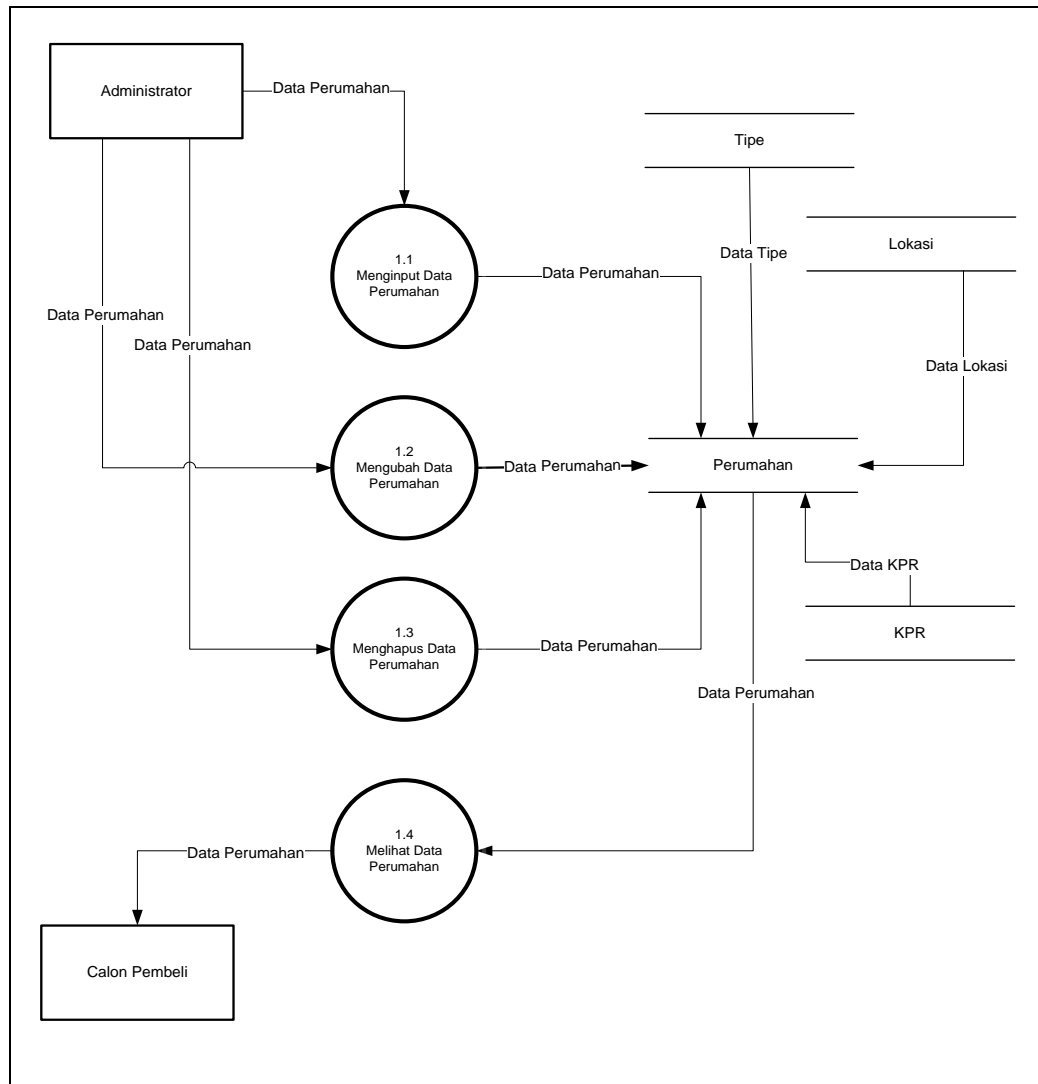


Gambar 3.6 Diagram Rinci Level 0 Sistem Yang Dibangun

Diagram rinci level 0 menggambarkan aliran data secara lebih detail berdasarkan diagram konteks. Proses yang ditampilkan yaitu data pengguna, data perumahan, data tipe, data lokasi data pembeli data kpr, data transaksi *booking*, dan data laporan. Entitas yang terlibat didalamnya adalah Administrator, Calon Pembeli dan Pimpinan.

3. Diagram Rinci Level 1 Proses Pengolahan Data Perumahan

Proses pengolahan data perumahan pada Sistem Informasi *E-marketing* Perumahan seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.7 dibawah ini:

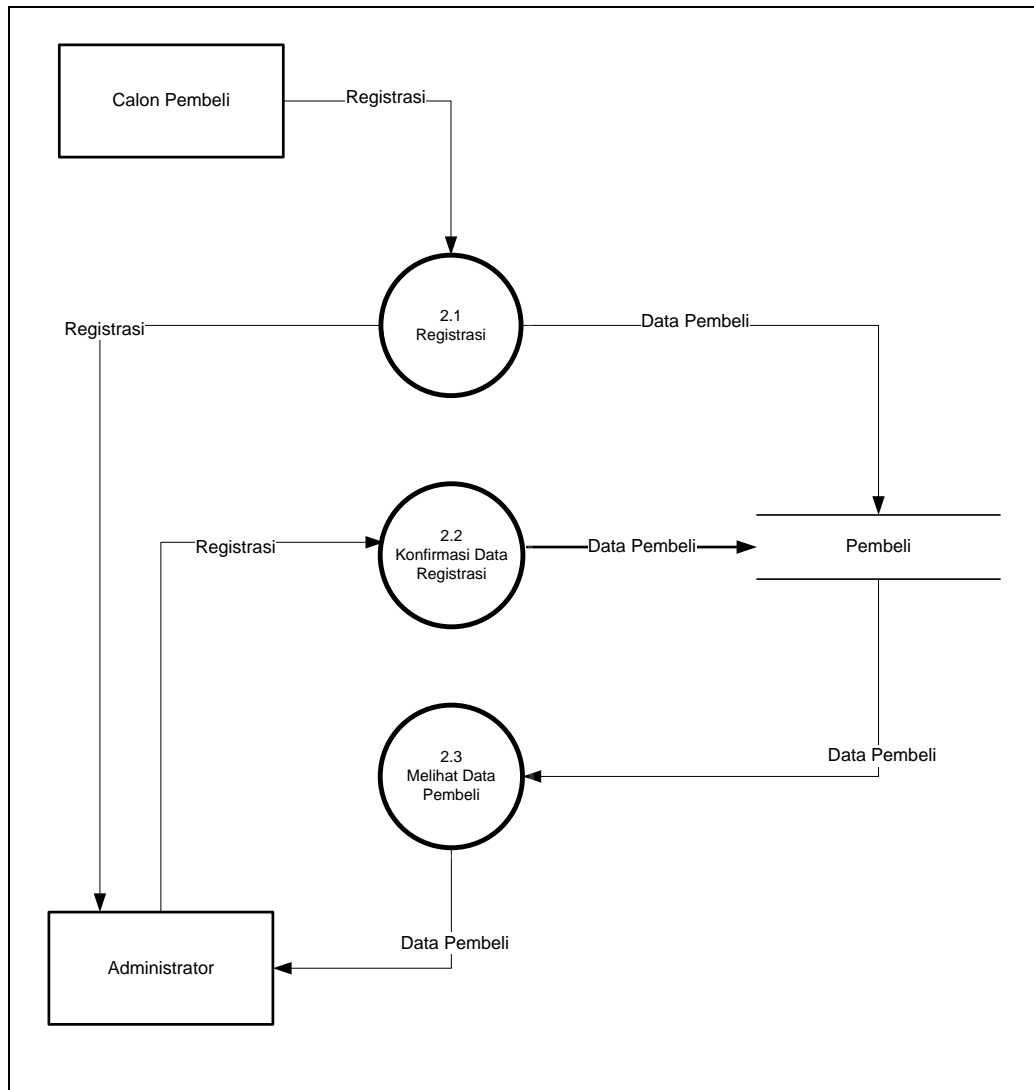


Gambar 3.7 Diagram Rinci Level 1 Proses Pengolahan Data Perumahan

Gambar diatas merupakan perincian dari proses pengolahan data perumahan diantaranya input data perumahan, ubah data perumahan, hapus data perumahan, dan lihat data perumahan. Entitas yang terlibat didalamnya adalah Administrator dan Calon Pembeli.

4. Diagram Rinci Level 1 Proses Pengolahan Data Calon Pembeli

Proses pengolahan data calon pembeli pada Sistem Informasi *E-marketing* Perumahan seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.8 dibawah ini:

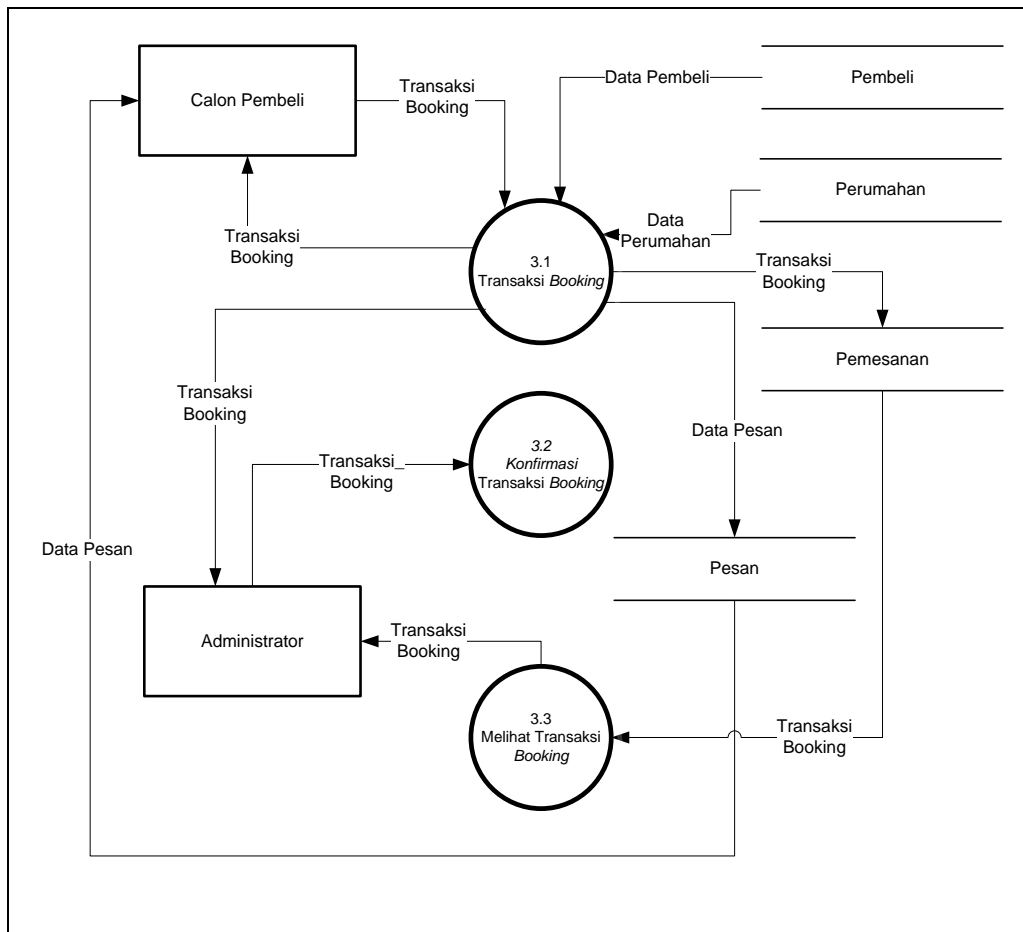


Gambar 3.8 Diagram Rinci Level 1 Proses Pengolahan Data Pembeli

Gambar diatas merupakan perincian dari proses pengolahan data pembeli diantaranya registrasi, konfirmasi data registrasi, dan melihat data pembeli. Entitas yang terlibat adalah Administrator dan Calon Pembeli.

5. Diagram Rinci Level 1 Proses Pengolahan Data Transaksi *Booking*

Proses pengolahan data transaksi *booking* pada Sistem Informasi *E-marketing* Perumahan seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.9 dibawah ini:

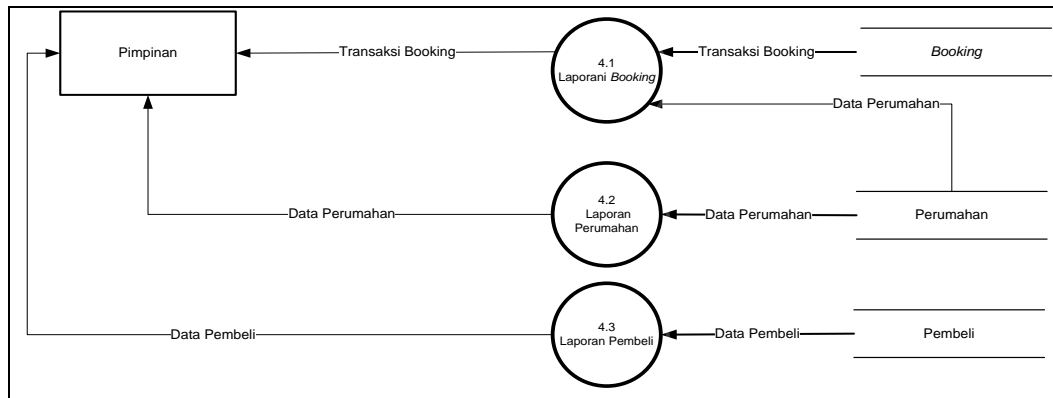


Gambar 3.9 Diagram Rinci Level 1 Proses Pengolahan Data Transaksi *Booking*

Gambar diatas merupakan perincian dari proses pengolahan data transaksi *booking* diantaranya transaksi *booking*, konfirmasi transaksi *booking*, dan melihat transaksi *booking*. Entitas yang terlibat Administrator dan Calon Pembeli.

6. Diagram Rinci Level 1 Proses Pengolahan Data Laporan

Proses pengolahan data laporan pada Sistem Informasi E-marketing Perumahan seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.10 dibawah ini:

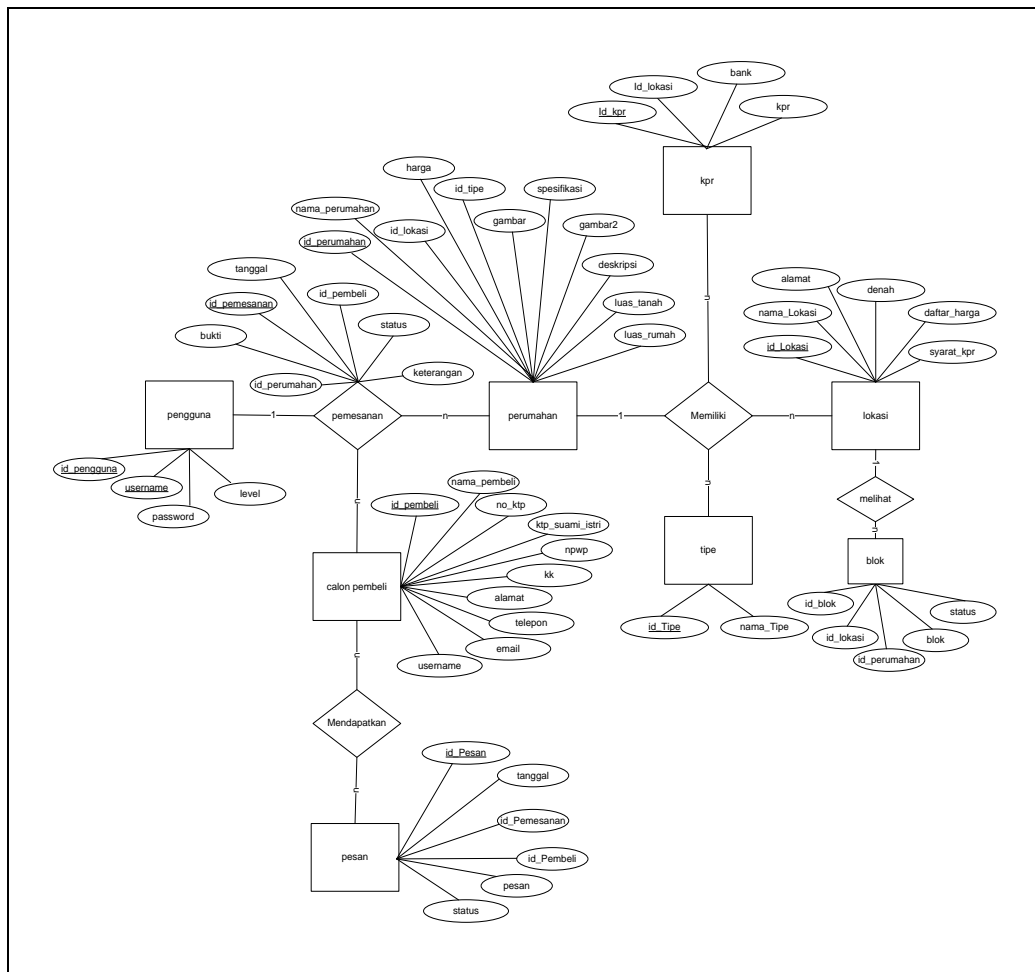


Gambar 3.10 Diagram Rinci Level 1 Proses Pengolahan Data Laporan

Gambar diatas merupakan perincian dari proses pengolahan data laporan diantaranya laporan *booking*, laporan perumahan, dan laporan pembeli. Entitas yang terlibat hanya pimpinan.

3.4.11 Perancangan Basis Data Sistem Yang Dibangun

Model data sistem yang dibangun pada sistem informasi *e-marketing* perumahan dengan menggunakan ERD untuk menjelaskan dan mempresentasikan objek data, atribut, keterhubungan, dan berbagai jenis indikator pada sistem yang dibangun dan siapa saja yang berinteraksi dengan sistem. Berikut ini adalah perancangan basis data menggunakan ERD Sistem Informasi *E-marketing* Perumahan Pada PT. Silampari yang dapat dilihat pada gambar 3.11 :



Gambar 3.11 Perancangan Basis Data Sistem Yang Dibangun

Pada Gambar 3.11 menjelaskan hubungan antar entitas dan atribut-atributnya. Terdapat 9 (sembilan) entitas, yaitu tabel Pengguna yang memiliki atribut `id_user`, `username`, `password`, dan `level`. Tabel Calon Pembeli memiliki atribut `id_pembeli`, `nama_pembeli`, `no_ktp`, `ktp_suami_istri`, `npwp`, `kk`, `alamat`, `telepon`, `email`, dan `username`. Tabel Lokasi memiliki atribut `id_lokasi`, `nama_lokasi`, `alamat`, `denah`, `daftar_harga`, dan `syarat_kpr`. Tabel Tipe memiliki atribut `id_tipe` dan `nama_tipe`. Tabel Perumahan memiliki atribut `id_perumahan`, `id_lokasi`, `id_tipe`, `blok`, `nama_perumahan`, `luas_tanah`, `luas_rumah`, `spesifikasi`, `deskripsi`, `harga`, `gambar`, dan `gambar2`. Tabel Kpr memiliki atribut `id_kpr`, `id_lokasi`, `bank` dan `kpr`. Tabel Pemesanan memiliki atribut `id_pemesanan`, `id_pembeli`, `tanggal`, `id_perumahan`, `bukti`, `Keterangan` dan `status`. Tabel Pesan

memiliki atribut *id_pesan*, *tanggal*, *id_pemesanan*, *id_pembeli*, *pesan*, dan *status*.
Tabel Blok memiliki atribut *id_blok*, *id_lokasi*, *id_perumahan*, *blok*, dan *status*.

3.4.12 Tabel Basis Data

Pada tahapan ini adalah tabel sistem informasi dari sistem informasi *e-marketing* perumahan pada PT. Silampari yang hanya menjelaskan *record* berupa teks yaitu mengenai rancangan *database* yang terdiri dari beberapa tabel yaitu :

1. Tabel Pengguna

Tabel pengguna memiliki fungsi untuk menyimpan data pengguna yang memiliki Spesifikasi *file* pengguna seperti *id_pengguna* tipe data *int(11)*, *username* tipe data *varchar(35)*, *password* tipe data *text*, *level* tipe data *varchar(10)*. Keterangan level tingkatan Nama *File*: pengguna, *primary key* *id_pengguna*, *foreign key* : -

Tabel 3.7 Struktur Tabel Pengguna / User

Nama Field	Tipe Data	Keterangan
<i>id_pengguna</i>	<i>Int(11)</i>	Id pengguna sebagai <i>Primary Key</i>
<i>username</i>	<i>Varchar(35)</i>	Username dari pembeli
<i>password</i>	<i>Text</i>	Password
<i>level</i>	<i>Varchar(10)</i>	Level tingkatan

2. Tabel Pembeli

Tabel pembeli memiliki fungsi untuk menyimpan data pembeli yang memiliki Spesifikasi *file* pembeli akan berisi data-data dari pembeli seperti *id_pembeli* tipe data *int(11)*, *nama_pembeli* tipe data *varchar(35)*, *no_ktp* tipe data *varchar(50)*, *ktp_suami_istri* tipe data *varchar(50)*, *npwp* tipe data *varchar(50)*, *kk* tipe data *varchar(50)*, *alamat* tipe data *text*, *telepon* tipe data *varchar(25)*, *email* tipe data *text*, *username* tipe data *varchar(35)*. Keterangan level tingkatan Nama *File*: pembeli, *primary key* *id_pembeli*, *foreign key* : -

Tabel 3.8 Stuktur Tabel Pembeli

Nama Field	Tipe Data	Keterangan
id_pembeli	Int(11)	Id pembeli sebagai <i>Primary Key</i>
nama_pembeli	Varchar(35)	Nama pembeli
no_ktp	Varchar(50)	No KTP dari pembeli
ktp_suami_istri	Varchar(50)	KTP suami atau istri
npwp	Varchar(50)	No NPWP
kk	Varchar(50)	No KK
alamat	Text	Alamat
telepon	Varchar(25)	Nomor telepon pembeli
email	Varchar(75)	Email pembeli
username	Varchar(35)	Username pembeli

3. Tabel Lokasi

Tabel lokasi memiliki fungsi untuk menyimpan data lokasi dari perumahan yang memiliki Spesifikasi *file* lokasi yang berisi data-data mengenai lokasi seperti id_lokasi tipe data *int(5)*, nama_lokasi tipe data *varchar(150)*, alamat tipe data *text*, denah tipe data *text*, daftar_harga tipe data *text*, syarat_kpr tipe data *text*. Keterangan level tingkatan Nama *File*: lokasi, *primary key* id_lokasi, *foreign key* :

-

Tabel 3.9 Stuktur Tabel Lokasi

Nama Field	Tipe Data	Keterangan
id_lokasi	Int(5)	Id Lokasi sebagai <i>Primary Key</i>
nama_lokasi	Varchar(150)	Nama lokasi perumahan
alamat	Text	Alamat perumahan
denah	Text	Denah blok lokasi perumahan
daftar_harga	Text	Daftar harga
syarat_kpr	Text	Syarat KPR

4. Tabel Tipe

Tabel tipe memiliki fungsi untuk menyimpan data tipe rumah yang memiliki Spesifikasi *file* tipe yang berisi data-data mengenai tipe seperti id_tipe tipe data *int(11)*, nama_tipe tipe data *varchar(75)*. Keterangan level tingkatan Nama *File*: tipe, *primary key* id_tipe, *foreign key* : -

Tabel 3.10 Stuktur Tabel Tipe

Nama Field	Tipe Data	Keterangan
id_tipe	Int(11)	Id tipe rumah sebagai <i>Primary Key</i>
nama_tipe	Varchar(75)	Tipe rumah

5. Tabel Perumahan

Tabel perumahan memiliki fungsi untuk menyimpan data perumahan yang memiliki Spesifikasi *file* perumahan akan berisi data-data mengenai perumahan seperti id_perumahan tipe data *int(5)*, id_lokasi tipe data *int(5)*, id_tipe tipe data *int(5)*, blok tipe data *varchar(75)*, nama_perumahan tipe data *varchar(150)*, luas_tanah tipe data *varchar(25)*, luas_rumah tipe data *varchar(25)*, spesifikasi tipe data *text*, deskripsi tipe data *text*, harga tipe data *int(8)*, gambar tipe data *text*, gambar2 tipe data *text*. Keterangan level tingkatan Nama *File*: perumahan, *primary key* id_perumahan, *foreign key* : -

Tabel 3.11 Struktur Tabel Perumahan

Nama Field	Tipe Data	Keterangan
id_perumahan	Int(5)	Id perumahan <i>Primary Key</i>
id_lokasi	Int(5)	Id lokasi perumahan
id_tipe	Int(5)	Id tipe perumahan
blok	Varchar(75)	Nama blok
nama_perumahan	Varchar(150)	Nama perumahan
luas_tanah	Varchar(25)	Luas tanah
luas_rumah	Varchar(25)	Luas rumah

Spesifikasi	Text	Deskripsi perumahan
Deskripsi	Text	Deskripsi perumahan
harga	Int(8)	Harga perumahan
gambar	Text	Gambar fisik perumahan
gambar2	Text	Gambar dena perumahan

6. Tabel KPR

Tabel kpr memiliki fungsi untuk menyimpan data kpr rumah yang memiliki Spesifikasi *file* kpr akan berisi daftar data mengenai kpr rumah seperti id_kpr tipe data *int(5)*, id_lokasi tipe data *int(5)*, bank tipe data *varchar(50)*, kpr tipe data *text*. Keterangan level tingkatan Nama *File*: kpr, *primary key* id_kpr, *foreign key* :

-

Tabel 3.12 Stuktur Tabel KPR

Nama Field	Tipe Data	Keterangan
id_kpr	Int(5)	Id KPR perumahan <i>Primary Key</i>
id_lokasi	Int(5)	Id perumahan
bank	Varchar(50)	Nama bank
kpr	Text	Jumlah KPR bank

7. Tabel Pemesanan

Tabel pemesanan memiliki fungsi untuk menyimpan data pemesanan *booking* dari calon pembeli yang memiliki Spesifikasi *file* pemesanan yang berisi data-data mengenai pemesanan seperti id_pemesanan tipe data *int(11)*, id_pembeli tipe data *int(11)*. Tanggal tipe data *date*, id_perumahan tipe data *int(11)*, bukti tipe data *text*, keterangan tipe data *text*, status tipe data *varchar(75)*. Keterangan level tingkatan Nama *File*: pemesanan, *primary key* id_pemesanan, *foreign key* : id_pembeli, id_perumahan.

Tabel 3.13 Struktur Tabel Pemesanan

Nama Field	Tipe Data	Keterangan
id_pemesanan	Int(11)	Id pemesanan sebagai <i>Primary</i>
id_pembeli	Int(11)	Id pembeli
tanggal	Date	Tanggal transaksi
id_perumahan	Int(11)	Id perumahan yang di booking
bukti	Text	Bukti pembayaran booking
keterangan	Text	Keterangan booking
status	Varchar(75)	Status booking pemesanan

8. Tabel Pesan

Tabel pesan memiliki fungsi untuk menyimpan data berupa pesan bagi calon pembeli mengenai rumah yang telah dikonfirmasi proses pemesanan *bookingnya* oleh admin yang memiliki Spesifikasi *file* pesan yang berisi data-data pesan seperti id_pesan tipe data *int(11)*, tanggal tipe data *date*, id_pembeli tipe data *int(5)*, id_pemesanan tipe data *int(5)*, pesan tipe data *text*, status tipe data *varchar(15)*. Keterangan level tingkatan Nama *File*: pesan, *primary key* id_pesan, *foreign key* : id_pemesanan, id_pembeli.

Tabel 3.14 Struktur Tabel Pesan

Nama Field	Tipe Data	Keterangan
id_pesan	Int(11)	Id pemesanan sebagai <i>Primary Key</i>
tanggal	Date	Tanggal pesan masuk
id_pemesanan	Int(5)	Id pesan booking
id_pembeli	Int(5)	Id pembeli atau pemesanan booking
pesan	Text	Isi pesan
status	Varchar (15)	Status pesan

9. Tabel Blok

Tabel blok memiliki fungsi untuk menyimpan data berupa keterangan mengenai blok perumahan dan mengetahui status rumah bagi calon pembeli yang memiliki Spesifikasi *file* blok yang berisi data-data blok perumahan seperti id_blok tipe data *int(5)*, id_lokasi tipe data *int(5)*, id_perumahan tipe data *int(5)*, blok tipe data *varchar(75)*, status tipe data *enum*. Keterangan level tingkatan Nama *File*: blok, *primary key* id_blok, *foreign key* id_lokasi, id_perumahan

Tabel 3.15 Struktur Tabel Blok

Nama Field	Tipe Data	Keterangan
id_blok	Int(5)	Id blok sebagai <i>Primary Key</i>
id_lokasi	Int(5)	Id lokasi
id_perumahan	Int(5)	Id perumahan
blok	Varchar(75)	Blok lokasi
status	Enum	Status rumah

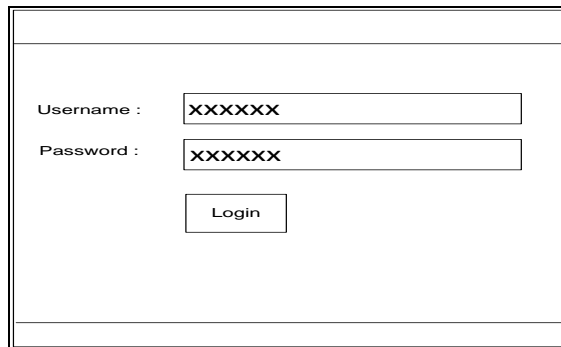
3.4.13 Perancangan Antarmuka (*Interface*)

Prinsip dari perancangan antarmuka yang baik adalah *user friendly*, yang memudahkan pengguna dalam menggunakan sistem yang akan dibangun. Perancangan *interface* merupakan perancangan antarmuka sistem yang akan digunakan oleh Administrator, Calon Pembeli, dan Pimpinan.

1. Perancangan Antarmuka Admin

a. Perancangan *Interface Login*

Antarmuka *web server* untuk halaman masuk ke *web server*, halaman login yang akan digunakan user sesuai level pengguna untuk masuk kedalam sistem. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.12 dibawah ini :



Username :

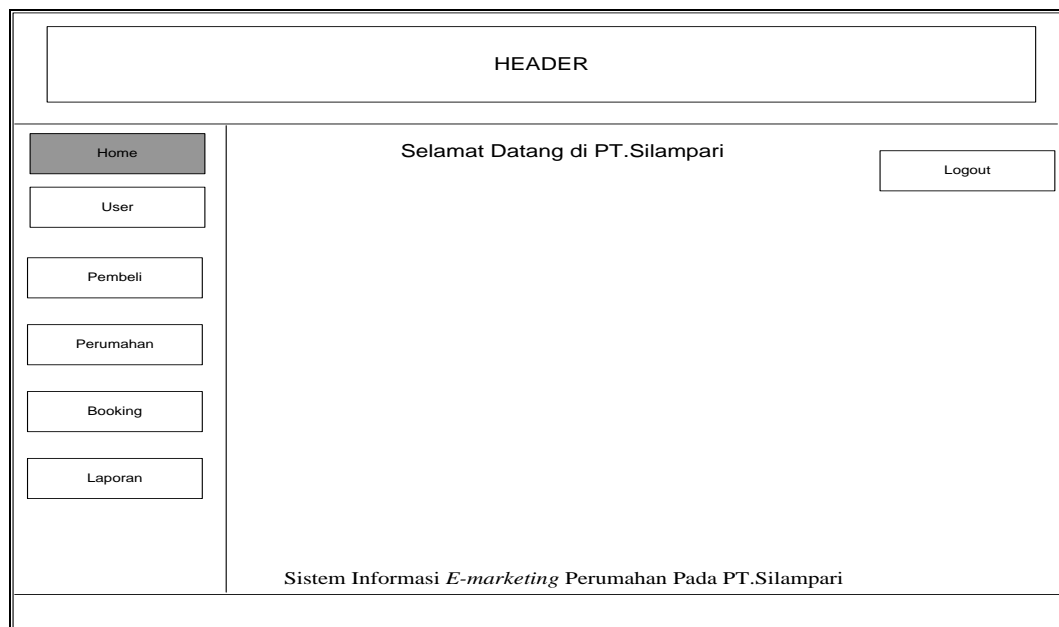
Password :

Gambar 3.12 Perancangan *Interface Login*

Perancangan *interface login* merupakan halaman *login verifikasi username* dan *password* memiliki fungsi untuk pengguna dapat login ke web server, adapun beberapa level pengguna yang masuk kedalam sistem ini adalah *Admin* yakni yang mengelola web server tersebut.

b. Perancangan *Interface Home*

Perancangan *interface home* merupakan halaman depan yang berisi informasi setelah admin berhasil melakukan login kedalam sistem. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.13 dibawah ini :



HEADER

Home

User

Pembeli

Perumahan

Booking

Laporan

Selamat Datang di PT.Silampari

Logout

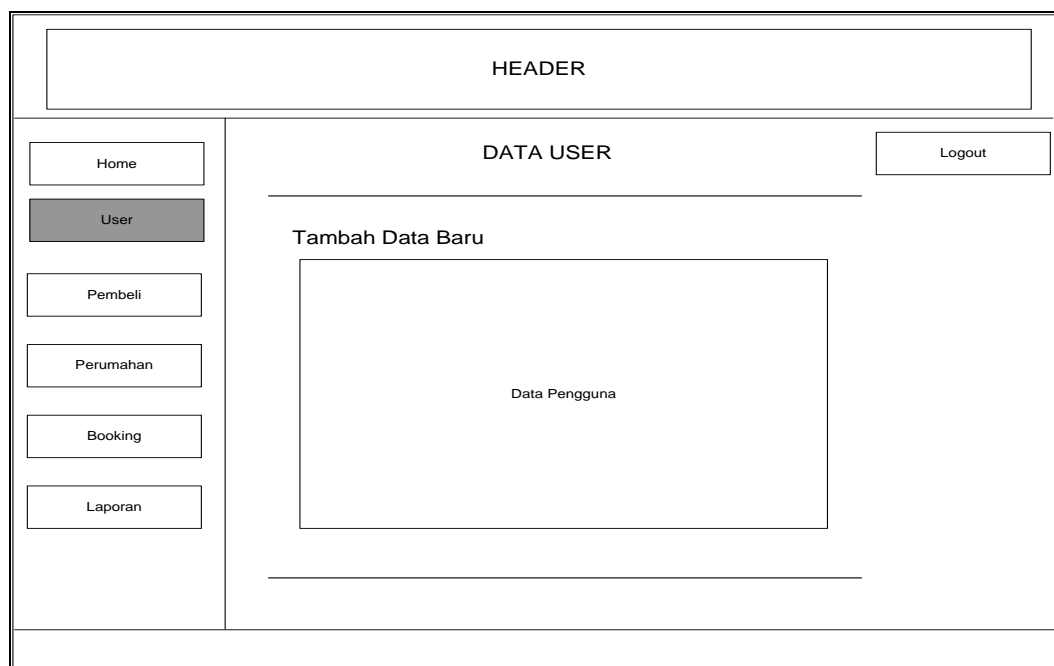
Sistem Informasi *E-marketing* Perumahan Pada PT.Silampari

Gambar 3.13 Perancangan *Interface Home*

Perancangan *interface home* memiliki nama *form home* berfungsi sebagai halaman depan web server dan beberapa sub menu yang difungsikan untuk dikelola oleh admin.

c. Perancangan *Interface Pengguna*

Perancangan *interface* pengguna merupakan halaman yang berfungsi untuk mengelolah data pengguna yang dikelola oleh Admin. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.14 dibawah ini :

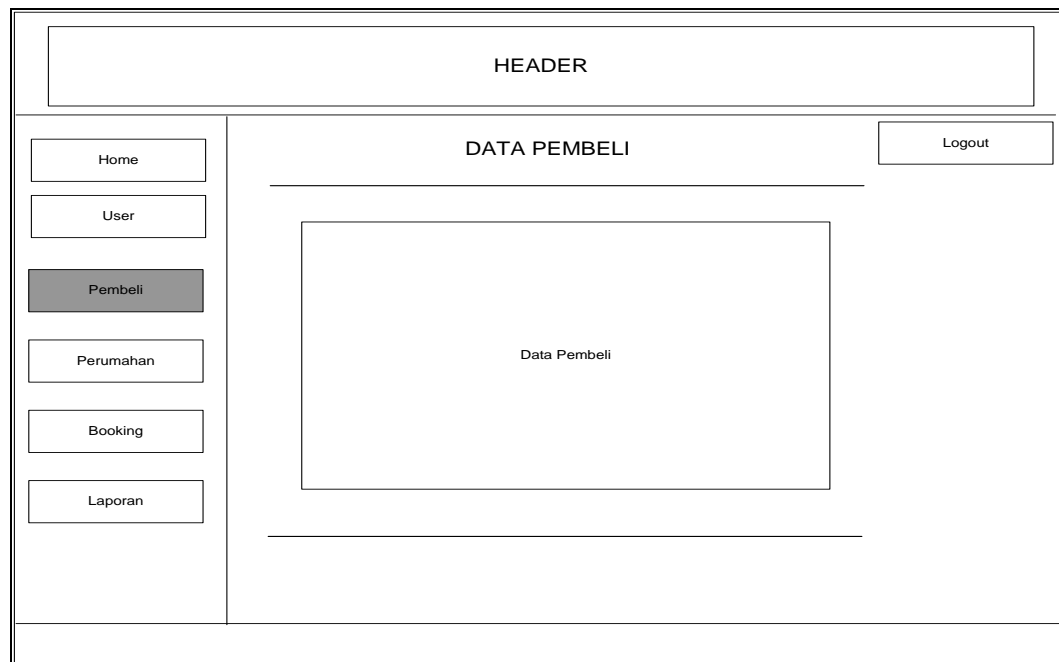


Gambar 3.14 Perancangan *Interface Pengguna*

Perancangan *interface* pengguna memiliki nama *form user*. Pada halaman ini admin dapat menambah, dan menghapus data pengguna pada sistem *server*.

d. Perancangan *Interface Pembeli*

Perancangan *interface* pembeli berfungsi sebagai halaman untuk mengelolah data pembeli yang dikelola oleh Admin. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.15 dibawah ini :

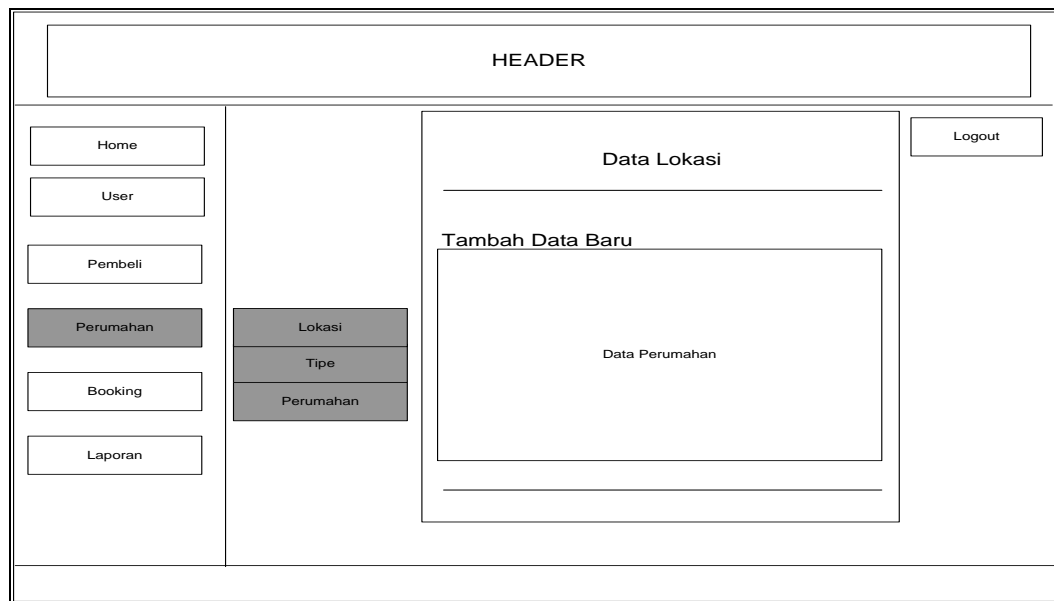


Gambar 3.15 Perancangan *Interface* Pembeli

Perancangan *Interface* pembeli memiliki nama *form* pembeli merupakan halaman yang berisi informasi data Pembeli, pada halaman ini admin dapat menghapus data Pembeli.

e. Perancangan *Interface* Perumahan

Perancangan *interface* perumahan memiliki tiga sub menu yang dikelola oleh admin yaitu menu lokasi, menu tipe, dan menu perumahan. Fungsi menu lokasi untuk menambah, mengedit, dan menghapus data lokasi perumahan. Fungsi menu tipe untuk menambah, mengedit, dan menghapus data tipe perumahan. Dan fungsi menu perumahan untuk menambah, mengedit, dan menghapus data perumahan PT. Silampari yang ada dalam sistem *server*. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.16 dibawah ini :

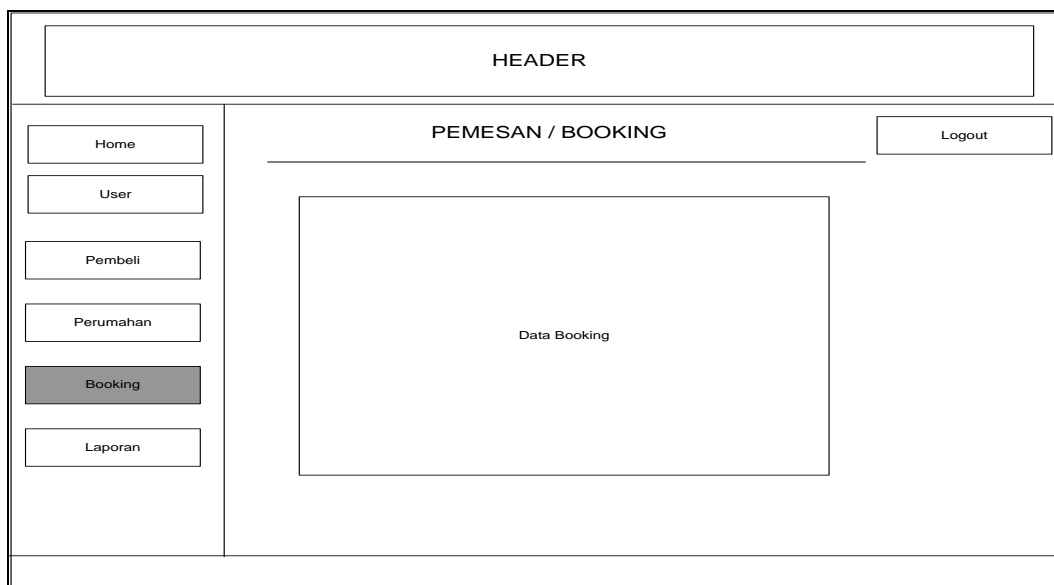


Gambar 3.16 Perancangan *Interface* Perumahan

Perancangan *interface* perumahan memiliki nama *form* perumahan merupakan halaman untuk admin menginput data lokasi, data tipe, dan data perumahan.

f. Perancangan *Interface* Booking

Perancangan *interface* booking berfungsi untuk mengelolah data pemesanan *booking* yang dikelola oleh Admin setelah pembeli melakukan proses pemesanan *booking* rumah. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.17 dibawah ini :



Gambar 3.17 Perancangan *Interface* Booking

Perancangan *interface booking* memiliki nama *form booking* merupakan halaman yang berisi informasi data transaksi *booking* rumah yang telah *dibooking* oleh pembeli. Pada halaman ini admin dapat mengkonfirmasi status pemesanan *booking* dan membatalkan pemesanan *booking*.

g. Perancangan *Interface Laporan*

Perancangan *interface* laporan berfungsi untuk admin mengelola data laporan dari tiga sub menu yaitu laporan perumahan terjual dan belum terjual, laporan pembeli, dan laporan *booking*. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.18 dibawah ini:

Gambar 3.18 Perancangan *Interface Laporan*

Perancangan *interface* laporan memiliki nama form laporan berfungsi untuk admin mengetahui laporan data perumahan, laporan data pembeli, dan laporan data *booking* secara perperiode, Admin dapat langsung mencetak data laporan tersebut.

h. Perancangan *Interface* Laporan Perumahan

Perancangan *interface* laporan perumahan berfungsi untuk admin mengetahui laporan data perumahan PT. Silampari dengan pilihan terjual dan belum terjual. Menampilkan no, nama perumahan, lokasi, tipe, blok dan harga. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.19 dibawah ini:

No	Nama Perumahan	Lokasi	Tipe	Blok	Hargail
xxxxxxxxx	xxxxxxxxx	xxxxxxxxx	xxxxxxxxx	xxxxxxxxx	xxxxxxxxx

Gambar 3.19 Perancangan *Interface* Laporan Data Perumahan

Perancangan *interface* laporan perumahan memiliki nama *form* laporan perumahan merupakan halaman yang menampilkan laporan data perumahan yang belum terjual dan terjual secara perperiode, admin dapat langsung mencetak laporan data perumahan tersebut.

i. Perancangan *Interface* Laporan Pembeli

Perancangan *interface* laporan data pembeli berfungsi untuk admin mengetahui laporan data pembeli yang telah melakukan proses pemesanan rumah ke sistem web PT. Silampari. Menampilkan no, nama, alamat, telepon dan email. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.20 dibawah ini :

No	Nama	Alamat	Telepon	Email
xxxxxxxxx	xxxxxxxxx	xxxxxxxxx	xxxxxxxxx	xxxxxxxxx

Gambar 3.20 Perancangan *Interface* Laporan Data Pembeli

Perancangan *interface* laporan data pembeli memiliki nama *form* laporan pembeli, merupakan halaman yang digunakan admin untuk mengetahui laporan data pembeli dan admin dapat mencetak laporan data Pembeli.

j. Perancangan *Interface* Laporan *Booking*

Perancangan *interface* laporan data *booking* berfungsi untuk admin melihat laporan data *booking* dari pembeli yang telah melakukan proses pemesanan *booking* rumah, data tersebut berisi no, tanggal, id pemesanan, nama perumahan, nama pelanggan, no ktp, ktp suami atau istri, npwp, kk, dan status. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.21 dibawah ini :

No	Tanggal	Id Pemesanan	Nama Perumahan	Nama Pelanggan	No KTP	KTP Suami/Istri	NPWP	No KK	Status
xxxxxxxxx	xxxxxxxxx	xxxxxxxxx	xxxxxxxxx	xxxxxxxxx	xxxxxxxxx	xxxxxxxxx	xxxxxxxxx	xxxxxx	xxxxxxxxx

Gambar 3.21 Perancangan *Interface* Laporan Data *Booking*

Perancangan *interface* laporan data *booking* memiliki nama form laporan *booking*, merupakan halaman yang digunakan oleh admin untuk melihat laporan data *booking* dengan pilihan status konfirmasi pembayaran *booking*, konfirmasi pembayaran *booking* diterima, dan *booking* diterima, admin dapat mencetak laporan data *booking* berdasarkan periode tertentu.

2. Perancangan Antarmuka Pembeli

a. Perancangan *Interface* Registrasi

Perancangan *interface* registrasi menampilkan *form* registrasi untuk calon pembeli memasukan data seperti, nama, no ktp, ktp suami atau istri, npwp, kk, alamat, telepon, email, username, password, dan kode captcha. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.22 dibawah ini :

HEADER		
Home	Perumahan	Hubungi Kami
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p style="text-align: center; margin: 0;">LOGIN</p> <p>User <input style="width: 80%;" type="text"/></p> <p>Password <input style="width: 80%;" type="password"/></p> <p style="text-align: center; margin: 5px 0;"><input type="button" value="Login"/></p> <p style="text-align: center; margin: 0;">Lupa Password</p> <p style="text-align: center; margin: 0;">Registrasi</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p style="text-align: center; margin: 0;">Pesan</p> </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p style="text-align: center; margin: 0;">REGISTRASI PEMBELI</p> </div> <div style="padding: 5px;"> <p>Nama <input style="width: 80%;" type="text"/></p> <p>No KTP <input style="width: 80%;" type="text"/></p> <p>KTP Suami/Istri <input style="width: 80%;" type="text"/></p> <p>NPWP <input style="width: 80%;" type="text"/></p> <p>KK <input style="width: 80%;" type="text"/></p> <p>Alamat <input style="width: 95%;" type="text"/></p> <p>Telepon <input style="width: 80%;" type="text"/></p> <p>Email <input style="width: 80%;" type="text"/></p> <p>Username <input style="width: 80%;" type="text"/></p> <p>Password <input style="width: 80%;" type="password"/></p> <p>Ulangi Password <input style="width: 80%;" type="password"/></p> <p style="text-align: center; margin: 5px 0;"><input type="button" value="Register"/></p> </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p style="text-align: center; margin: 0;">KALENDER</p> </div>
FOOTER		

Gambar 3.22 Perancangan *Interface* Registrasi

Perancangan *interface* registrasi merupakan tampilan halaman yang digunakan untuk mengisi data lengkap dari calon pembeli, halaman ini mengharuskan pengguna mengisi *form* registrasi untuk memperoleh data username dan password agar dapat melakukan login.

b. Perancangan *Interface Home*

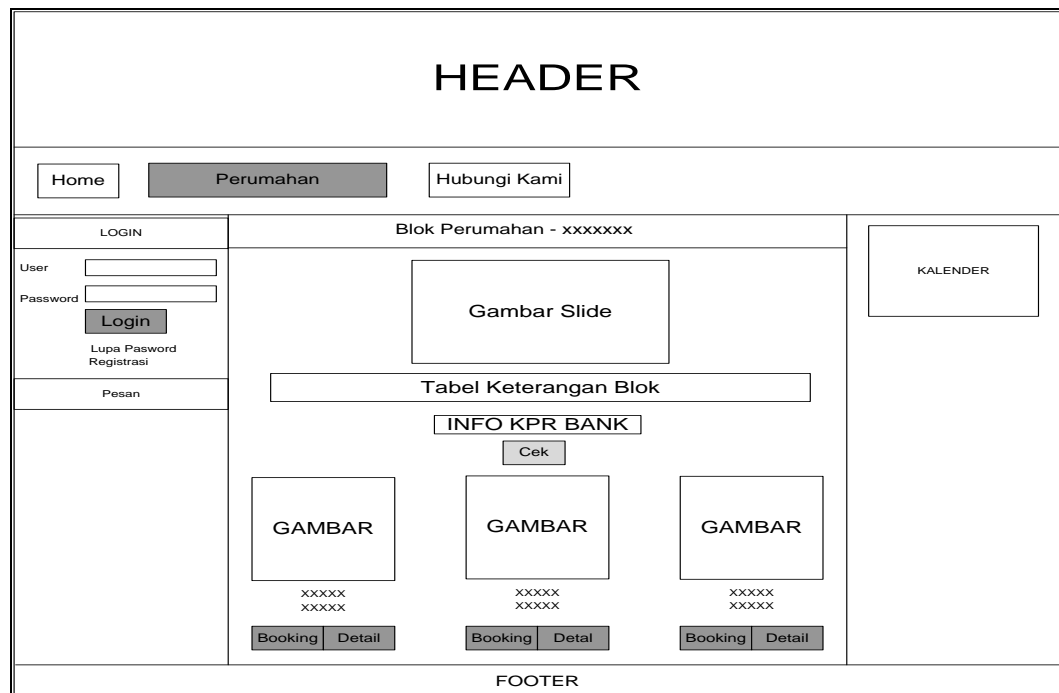
Perancangan *interface* menu *home* menampilkan halaman depan web PT. Silampari jika pengguna masuk ke dalam sistem aplikasi. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.23 dibawah ini :

Gambar 3.23 Perancangan *interface Home*

Perancangan *interface home* merupakan halaman depan sistem aplikasi yang berisi informasi profil perumahan dan pilihan sub menu yang dapat diakses oleh calon pembeli.

c. Perancangan *Interface Perumahan*

Perancangan *interface* menu perumahan menampilkan halaman keterangan mengenai perumahan, blok perumahan, dan info kpr bank. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.24 dibawah ini :



Gambar 3.24 Perancangan *Interface* Perumahan

Perancangan *interface* halaman perumahan memiliki tampilan informasi mengenai gambar blok, tabel keterangan mengenai blok, info kpr bank, dan spesifikasi perumahan yang dipasarkan oleh PT. Silampari, serta tampilan menu pilihan *booking* untuk mem*booking* rumah dan menu pilihan detail untuk mengetahui detail rumah.

d. Perancangan *Interface* Hubungi Kami

Perancangan *interface* menu hubungi kami menampilkan halaman informasi mengenai PT. Silampari dan kantor pemasarannya. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.25 dibawah ini :

HEADER		
Home Perumahan Hubungi Kami		
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p style="text-align: center; margin: 0;">LOGIN</p> <p>User <input style="width: 80%;" type="text"/></p> <p>Password <input style="width: 80%;" type="password"/></p> <p style="text-align: center;">Login</p> <p style="text-align: center; font-size: small;">Lupa Password Registrasi</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 5px;"> <p style="text-align: center; margin: 0;">Pesan</p> </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 10px;"> <p style="text-align: center; margin: 0;">Hubungi Kami</p> <p style="margin: 10px 0;">PT.Silampari</p> <p style="margin: 0 0 10px 0;">xxxxxxxxxxxxxxxx</p> <p style="text-align: center; margin-top: 20px; font-size: small;">Sistem Informasi <i>E-marketing</i> Perumahan Pada PT.Silampari</p> </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 10px; text-align: center;"> <p style="margin: 0; font-size: small;">KALENDER</p> </div>
FOOTER		

Gambar 3.25 Perancangan *interface* Hubungi Kami

Perancangan *interface* halaman hubungi kami merupakan halaman yang berisi informasi mengenai PT.Silampari.

3. Perancangan Antarmuka Pimpinan

a. Desain Halaman *Login*

Antarmuka *web server* untuk halaman masuk ke *web server*, halaman login yang akan digunakan untuk *user* sesuai level pengguna untuk masuk kedalam sistem. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.26 dibawah ini :

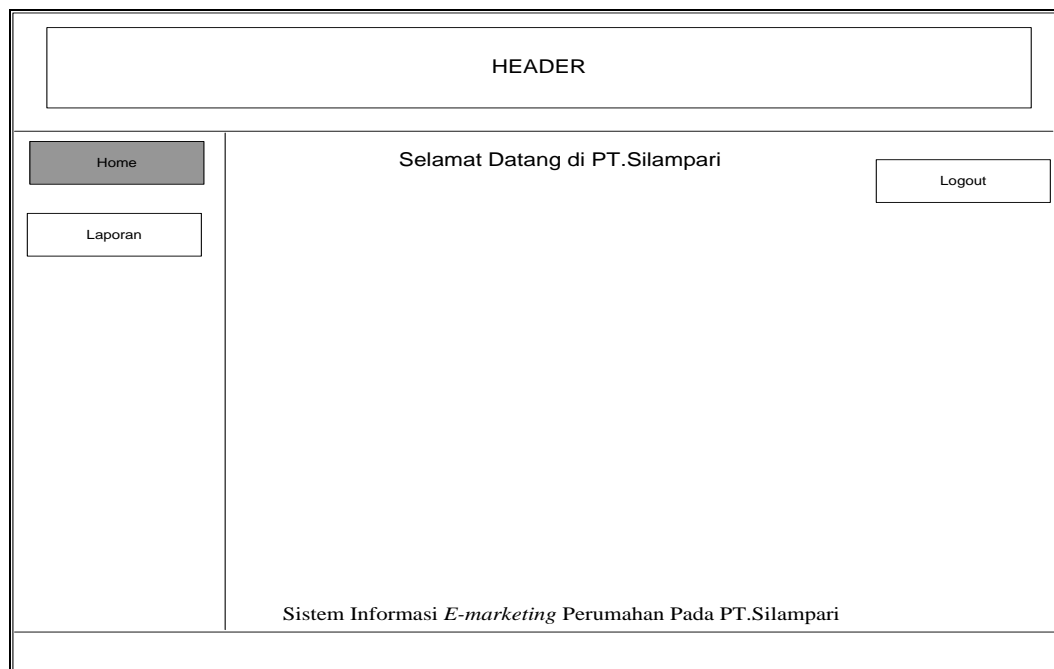
<p>Username : <input style="width: 80%;" type="text" value="xxxxxxx"/></p> <p>Password : <input style="width: 80%;" type="password" value="xxxxxxx"/></p> <p style="text-align: center; margin-top: 10px;">Login</p>

Gambar 3.26 Perancangan *Interface* login

Perancangan *interface login verifikasi username dan password* memiliki fungsi untuk pengguna sistem adapun pengguna yang masuk kedalam sistem ini yaitu pimpinan sebagai hak akses untuk mengetahui semua laporan data perumahan, laporan data pembeli, dan laporan data *booking*.

b. Perancangan *Interface Home*

Perancangan *Interface Home* merupakan halaman depan yang menampilkan informasi setelah pimpinan berhasil melakukan login kedalam sistem. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.27 dibawah ini :



Gambar 3.27 Perancangan *Interface Home*

Perancangan *interface home* halaman yang pertama muncul ketika pimpinan telah melakukan *login* ke sistem.

c. Perancangan *Interface Laporan*

Perancangan *interface laporan* berfungsi untuk pimpinan mengetahui data laporan dari tiga sub menu yaitu laporan perumahan terjual dan belum terjual, laporan pembeli, dan laporan *booking*. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.28 dibawah ini:

The image shows a web interface layout for report generation. At the top is a 'HEADER' box. Below it, the interface is divided into three main sections. On the left is a sidebar with a 'Home' button and a 'Laporan' button. The middle section contains a vertical menu with three items: 'Perumahan', 'Pembeli', and 'Booking'. The right section is the main content area, which includes a 'Status' label, a 'Konfirmasi Pembayaran Booking <' button, 'Mulai Tanggal' and 'Sampai Tanggal' date pickers (both showing 'Dd-mm-yyyy'), a 'Proses' button, and a 'Logout' button.

Gambar 3.28 Perancangan *Interface* Laporan

Perancangan *interface* laporan memiliki nama *form* laporan berfungsi untuk pimpinan mengetahui laporan data perumahan, laporan data pembeli, dan laporan data *booking* secara perperiode, pimpinan dapat langsung mencetak data laporan tersebut.

d. Perancangan *Interface* Laporan Perumahan

Perancangan *interface* laporan perumahan berfungsi untuk pimpinan melihat laporan data perumahan PT. Silampari dengan pilihan terjual dan belum terjual. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.29 dibawah ini:

The image shows a report interface for 'Laporan perumahan Terjual'. At the top center is a 'LOGO' box. Below it is the title 'Laporan perumahan Terjual' and the subtitle 'Periode : dd-mm-yyyy Sampai dd-mm-yyyy'. The main content area is a table with the following columns: 'No', 'Nama Perumahan', 'Lokasi', 'Tipe', 'Blok', and 'Hargail'. Each column has a placeholder 'xxxxxxxxx' below the header. The table is currently empty.

Gambar 3.29 Perancangan *Interface* Laporan Perumahan

Perancangan *interface* laporan perumahan merupakan halaman yang menampilkan laporan data perumahan yang belum terjual dan terjual secara perperiode, pimpinan dapat langsung mencetak laporan data perumahan.

e. Perancangan *Interface* Laporan Pembeli

Perancangan *interface* laporan data pembeli berfungsi untuk pimpinan melihat laporan data pembeli yang telah melakukan proses pemesanan rumah pada PT. Silampari. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.30 dibawah ini :

No	Nama	Alamat	Telepon	Email
xxxxxxxxx	xxxxxxxxx	xxxxxxxxx	xxxxxxxxx	xxxxxxxxx

Gambar 3.30 Perancangan *Interface* Laporan Pembeli

Perancangan *interface* laporan pembeli merupakan halaman yang digunakan pimpinan untuk mengetahui laporan data pembeli dan pimpinan dapat mencetak laporan data Pembeli.

f. Perancangan *Interface* Laporan Booking

Perancangan *interface* laporan *booking* berfungsi untuk pimpinan melihat laporan data *booking* dari pembeli yang telah melakukan proses pemesanan *booking* rumah. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.31 dibawah ini :

LOGO									
PEMESANAN / BOOKING									
Periode : dd-mm-yyyy Sampai dd-mm-yyyy									
Status : xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx									
No	Tanggal	Id Pemesanan	Nama Perumahan	Nama Pelanggan	No KTP	KTP Suami/Istri	NPWP	No KK	Status
xxxxxxxxxx	xxxxxxxxxx	xxxxxxxxxx	xxxxxxxxxx	xxxxxxxxxx	xxxxxxxxxx	xxxxxxxxxx	xxxxxxxxxx	xxxxxx	xxxxxxxx

Gambar 3.31 Perancangan *Interface* Laporan *Booking*

Perancangan *interface* laporan *booking* merupakan halaman yang digunakan oleh pimpinan untuk mengetahui laporan data *booking* dengan pilihan status konfirmasi pembayaran *booking*, konfirmasi pembayaran *booking* diterima, dan *booking* diterima, pimpinan dapat mencetak laporan data *booking* berdasarkan periode tertentu.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Konstruksi (*Construction*)

Konstruksi atau *construction* merupakan tahapan yang dilaksanakan selanjutnya, pengkodean program dan melakukan pengujian atau *testing* terhadap Sistem Informasi *E-marketing* Perumahan Pada PT. Silampari untuk memastikan bahwa aplikasi dapat digunakan dan sesuai dengan hasil analisa dan desain pada tahapan sebelumnya. Proses implementasi dilakukan dengan mengkodekan hasil sistem yang dilakukan sebelumnya untuk melakukan pemrograman digunakan bahasa pemrograman PHP dan sebagai basis data digunakan MySQL.

Konstruksi sistem diuraikan menjadi beberapa bagian antara lain: Kontruksi basis data(*database*), antarmuka(*interface*), dan pengujian(*testing*) dari Sistem Informasi *E-marketing* Perumahan Pada PT. Silampari.

4.1.1 Implementasi *Database*

Database Sistem Informasi *E-marketing* Perumahan pada PT. Silampari menggunakan MySQL, total tabel dari *database* adalah 9 tabel dengan pendefinisian nama 'silamparidb' sebagai inisialisasi dari nama *database* Sistem Informasi *E-maketing* Perumahan Pada PT. Silampari, dimana setiap data yang menjadi *record* dari setiap proses pengelolaan akan ditampung ke dalam *database* yang dibuat.

Tahapan konstruksi *database*, diawali dengan menjalankan *service* untuk membuat *database*, dengan menginputkan *query*: *create database <database_name>*; maka hasil *running* akan tampil. Tampilan Gambar 4.1 merupakan tampilan *database* dengan nama 'silamparidb' seperti yang dapat dilihat pada gambar dibawah ini:

Database ▲	
<input type="checkbox"/> cdcol	Check Privileges
<input type="checkbox"/> information_schema	Check Privileges
<input type="checkbox"/> mysql	Check Privileges
<input type="checkbox"/> performance_schema	Check Privileges
<input type="checkbox"/> phpmyadmin	Check Privileges
<input type="checkbox"/> silamparidb	Check Privileges
<input type="checkbox"/> test	Check Privileges
<input type="checkbox"/> webauth	Check Privileges
Total: 8	

Gambar 4.1 Tampilan hasil *query create database silamparidb*

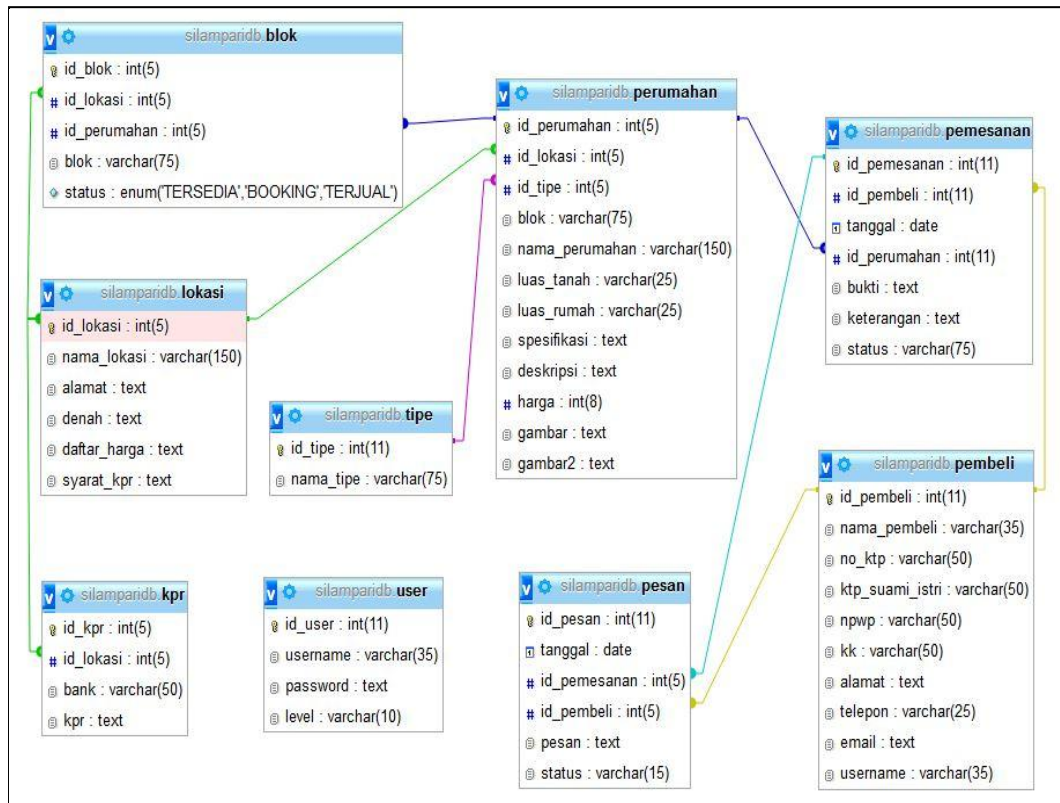
Konstruksi *database* dilanjutkan dengan menjalankan *query* untuk membuat tabel yakni: *create table* '<table_name>' ('<field_name1>' *variable(length)*, '<field_name2>' *variable(length)*). Jumlah tabel yang dikonstruksi mencapai 9 tabel. Selanjutnya membuat tabel *database*. Tabel *database* yang dibangun mencapai 9 tabel. Dibawah ini merupakan tampilan keseluruhan tabel *database silamparidb* :

Table ▲	Action	Rows	Type	Collation	Size	Overhead
<input type="checkbox"/> blok	Browse Structure Search Insert Empty Drop	17	InnoDB	latin1_swedish_ci	16 KiB	-
<input type="checkbox"/> kpr	Browse Structure Search Insert Empty Drop	13	InnoDB	latin1_swedish_ci	16 KiB	-
<input type="checkbox"/> lokasi	Browse Structure Search Insert Empty Drop	5	InnoDB	latin1_swedish_ci	16 KiB	-
<input type="checkbox"/> pembeli	Browse Structure Search Insert Empty Drop	8	InnoDB	latin1_swedish_ci	16 KiB	-
<input type="checkbox"/> pemesanan	Browse Structure Search Insert Empty Drop	6	InnoDB	latin1_swedish_ci	16 KiB	-
<input type="checkbox"/> perumahan	Browse Structure Search Insert Empty Drop	17	InnoDB	latin1_swedish_ci	48 KiB	-
<input type="checkbox"/> pesan	Browse Structure Search Insert Empty Drop	5	InnoDB	latin1_swedish_ci	16 KiB	-
<input type="checkbox"/> tipe	Browse Structure Search Insert Empty Drop	9	InnoDB	latin1_swedish_ci	16 KiB	-
<input type="checkbox"/> user	Browse Structure Search Insert Empty Drop	8	InnoDB	latin1_swedish_ci	16 KiB	-
9 tables	Sum	88	InnoDB	latin1_swedish_ci	176 KiB	0 B

Gambar 4.2 Tampilan hasil tabel *database silamparidb*

Masing-masing *query* yang dijalankan untuk membuat tabel menghasilkan tabel pada *database* hingga mencapai 9 tabel, dan setiap tabel memiliki relasi

sesuai dengan diagram relasi entitas. Tampilan relasi antar tabel pada *database* silamparidb seperti yang ditampilkan pada Gambar 4.3 dibawah ini:



Gambar 4.3 Tampilan relasi antar tabel pada *database*

Tabel yang terdapat pada *database* akan menampung setiap *record* dari proses pengelolaan pada sistem informasi *E-marketing* Perumahan pada PT. Silampari. Tabel yang memiliki relasi berfungsi untuk menampilkan data yang berkaitan antara satu dengan yang lainnya secara keseluruhan.

4.1.2 Implementasi *Interface*

1. Implementasi *Interface* Admin

a. Tampilan *Interface* Login

Interface login admin memiliki *form* yang dapat digunakan admin untuk input *username* dan *password*. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.4 sebagai berikut :

Gambar 4.4 Interface Login

b. Tampilan Interface User Data User

Interface data user menampilkan halaman data user berupa no, user, level, status. Halaman ini digunakan admin untuk mengelolah data pengguna yang telah terdaftar sebagai pengguna sistem informasi *e-marketing* perumahan PT. Silampari, dimana pada halaman ini dapat menambah dan menghapus data pengguna. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.5 sebagai berikut :

DATA USER				
TAMBAH DATA BARU				
No	User	Level	Status	Aksi
1	radit	Pelanggan	Tidak Aktif	
2	diwa	Pelanggan	Tidak Aktif	
3	diqi	Pelanggan	Tidak Aktif	
4	Pimpinan	Pimpinan	Tidak Aktif	
5	Admin	Admin	Tidak Aktif	

Gambar 4.5 Interface User Data User

c. Tampilan Interface Tambah Pengguna

Interface tambah pengguna halaman ini digunakan admin untuk menambah pengguna yang akan menggunakan sistem. Berisi username, password, dan level

selanjutnya disimpan lalu ditampilkan pada halaman data user. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.6 sebagai berikut :

DATA USER

Username :

Password : *Maksimal 10 karakter

Level : ▼

Gambar 4.6 Interface Tambah Pengguna

d. Tampilan *Interface* Pembeli Data Pembeli















Interface data pembeli menampilkan halaman data pembeli berupa no, nama, alamat, telepon, dan email. Halaman ini digunakan admin untuk mengelolah data pembeli seperti hapus data pembeli. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.7 sebagai berikut :

No	Nama	Alamat	Telepon	Email	Aksi
1	Radit Saputra, SE	Jl. Kenanga Indah, Rt.03 Rw.04 Kel.Sukamaju Kota Palembang....	081207468711	radit@gmail.com	
2	Adiwa Fatonah, ST	Jl. Mutiara Indah, Rt.02 Rw.04 Kec. Kertapati Kota Palembang....	082108055576	adiwa@gmail.com	
3	Al Hadiqj Azh Zhaheru, S.Kom	Jl. Kiai Bastari Banten 2, Rt.05 Rw.07 Plaju Kota Palembang....	082285305257	alhadiqj@gmail.com	

Gambar 4.7 Interface Data Pembeli

e. Tampilan *Interface* Perumahan Data kategori Lokasi

Interface perumahan menampilkan halaman data kategori lokasi perumahan yang ada di PT. Silampari berupa no, lokasi, dan alamat. Halaman ini digunakan admin untuk mengelolah data kategori lokasi perumahan seperti tambah, ubah dan hapus. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.8 sebagai berikut :

Home		DATA KATEGORI			
User		TAMBAH DATA BARU			
Pembeli		No	Lokasi	Alamat	Aksi
Perumahan		1	Kadir Tkr Palembang	Jl. Kadir Tkr Kel 36 Ilir Kec. Gandus Kota Palembang.	 
Booking		2	Way Hitam Palembang	Jl. Way Hitam Kel. Siring Agung Palembang.	 
Laporan		3	Prameswara Palembang	Jl. Parameswara Kel. Bukit Baru Kec. Ilir Barat I Kota Palembang.	 
		4	Kancil Putih Palembang	Jl. Kancil Putih Kel Demang Lebar Daun Kec. Ilir Barat I Kota Palembang.	 
		5	Lunjuk Jaya Palembang	Jl. Lunjuk Jaya Kel. Lorok Pakjo Palembang.	 
		6	Tanjung Rawo Palembang	Jl. Tanjung Rawo Kel. Bukit Lama Kec. Ilir Barat I Kota Palembang.	 
		7	Macan Lindungan Palembang	Jl. Macan Lindungan Kel. Bukit Baru Kec. Ilir Barat I Kota Palembang.	 

Gambar 4.8 *Interface* Perumahan Data Kategori Lokasi

f. Tampilan *Interface* Tambah Data Lokasi

Interface tambah data lokasi halaman ini digunakan admin untuk menambah data lokasi baru dengan mengisi kolom, nama lokasi, alamat, denah, daftar harga, dan syarat kpr. Selanjutnya disimpan lalu ditampilkan pada halaman data kategori lokasi. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.9 sebagai berikut :

DATA LOKASI	
Nama Lokasi	: <input type="text"/>
Alamat	: <input type="text"/>
Denah	: <input type="button" value="Browse..."/> No file selected.
Daftar Harga	: <input type="button" value="Browse..."/> No file selected.
Syarat KPR	: <input type="button" value="Browse..."/> No file selected.
	<input type="button" value="Simpan"/>

Gambar 4.9 *Interface* Tambah Data Lokasi

g. Tampilan *Interface* Ubah Data Lokasi

Interface ubah data lokasi halaman ini digunakan admin untuk mengubah data lokasi lama berisi nama lokasi, alamat perumahan, dan denah blok perumahan. Selanjutnya ditampilkan pada halaman data kategori lokasi. Seperti yang ditampilkan pada Gambar 4.10 sebagai berikut :

The screenshot shows a web form titled "DATA ARTIKEL" for editing location data. It includes the following elements:

- Nama Lokasi:** Macan Lindungan Palembang
- Alamat:** Jl. Macan Lindungan Kel. Bukit Baru Kec. Ilir Barat I Kota Palembang.
- Denah:** Blok-Plan.jpg (with a "Browse..." button and a note: "*Kosongkan jika tidak diubah.")
- Buttons:** "Ubah" (Update)

Gambar 4.10 *Interface* Ubah Data Lokasi

h. Tampilan *Interface* Perumahan Data Tipe

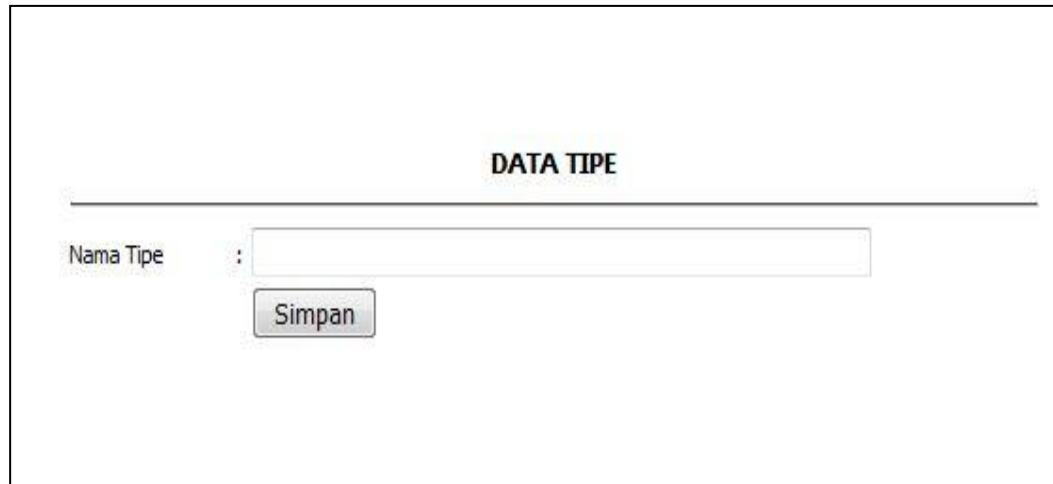
Interface data tipe menampilkan halaman data tipe perumahan yang ada di PT. Silampari berupa no dan tipe rumah, halaman ini digunakan admin untuk mengelola data tipe perumahan seperti tambah, ubah, dan hapus. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.11 sebagai berikut :

DATA TIPE		
TAMBAH DATA BARU		
No	Tipe	Aksi
1	Tipe 125	[Edit] [Delete]
2	Tipe 110	[Edit] [Delete]
3	Tipe 107	[Edit] [Delete]
4	Tipe 90	[Edit] [Delete]
5	Tipe 80	[Edit] [Delete]
6	Tipe 70	[Edit] [Delete]
7	Tipe 68	[Edit] [Delete]
8	Tipe 63	[Edit] [Delete]
9	Tipe 60	[Edit] [Delete]
10	Tipe 54	[Edit] [Delete]
11	Tipe 45	[Edit] [Delete]
12	Tipe 40	[Edit] [Delete]
13	Tipe 38	[Edit] [Delete]
14	Tipe 36	[Edit] [Delete]

Gambar 4.11 *Interface* Data Tipe

i. Tampilan *Interface* Tambah Data Tipe

Interface tambah data tipe halaman ini digunakan admin untuk menambah data tipe baru dengan mengisi kolom, nama tipe rumah. Selanjutnya disimpan lalu ditampilkan pada halaman data tipe. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.12 sebagai berikut :

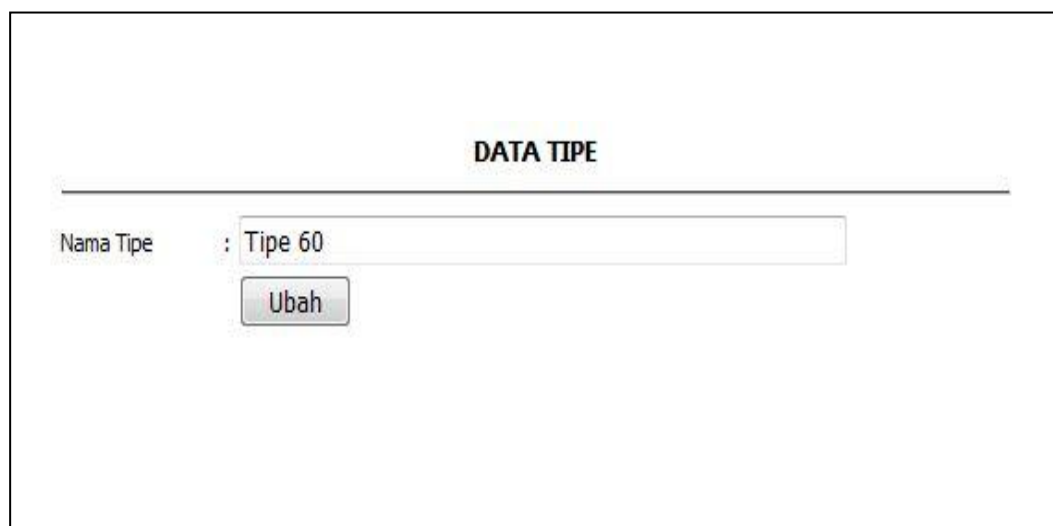


The screenshot shows a web interface titled "DATA TIPE". Below the title bar, there is a label "Nama Tipe" followed by a colon. To the right of the colon is an empty text input field. Below the input field is a button labeled "Simpan".

Gambar 4.12 *Interface* Tambah Data Tipe

j. Tampilan *Interface* Ubah Data Tipe

Interface ubah data tipe, halaman ini digunakan admin untuk mengubah data tipe lama berisi nama tipe rumah. Selanjutnya ditampilkan pada halaman data tipe. Seperti yang ditampilkan pada Gambar 4.13 sebagai berikut :



























The screenshot shows a web interface titled "DATA TIPE". Below the title bar, there is a label "Nama Tipe" followed by a colon. To the right of the colon is a text input field containing the text "Tipe 60". Below the input field is a button labeled "Ubah".

Gambar 4.13 *Interface* Ubah Data Tipe

k. Tampilan *Interface* Perumahan Data Perumahan


Interface data perumahan menampilkan halaman data perumahan yang ada di PT. Silampari berupa no, nama perumahan, lokasi, tipe, dan harga. Halaman ini digunakan admin untuk mengelolah data kpr perumahan, tambah, ubah, dan hapus. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.14 sebagai berikut :

DATA PERUMAHAN					
TAMBAH DATA BARU					
No	Nama Perumahan	Lokasi	Tipe	Harga	Aksi
1	Grand Hill Residences 1	Macan Lindungan Palembang	Tipe 80	687,500,000	  
2	Grand Hill Residences 1	Macan Lindungan Palembang	Tipe 80	687,500,000	  
3	Grand Hill Residences 1	Macan Lindungan Palembang	Tipe 80	687,500,000	  
4	Grand Hill Residences 1	Macan Lindungan Palembang	Tipe 80	687,500,000	  
5	Grand Hill Residences 1	Macan Lindungan Palembang	Tipe 60	522,500,000	  
6	Grand Hill Residences 1	Macan Lindungan Palembang	Tipe 60	522,500,000	  
7	Grand Hill Residences 1	Macan Lindungan Palembang	Tipe 60	522,500,000	  
8	Grand Hill Residences 1	Macan Lindungan Palembang	Tipe 60	522,500,000	  

Gambar 4.14 *Interface* Data Perumahan

l. Tampilan *Interface* Data KPR

Interface data kpr menampilkan halaman data kpr perumahan berupa, no, dan bank. Halaman ini digunakan admin untuk mengelolah data kpr perumahan seperti tambah dan hapus. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.15 sebagai berikut :

DATA KPR		
Grand Hill Residences 1 - Macan Lindungan Palembang - Tipe 60		
Luas Tanah : 155 m2 - Luas Bangunan : 60 m2		
TAMBAH DATA BARU		
No	Bank	Aksi
1	BTN	

Gambar 4.15 *Interface* Data KPR

m. Tampilan *Interface* Tambah Data KPR Perumahan

Interface tambah data kpr perumahan halaman ini digunakan admin untuk menambah data kpr perumahan dengan mengisi kolom, bank dan kpr. Selanjutnya disimpan lalu ditampilkan pada halaman data kpr perumahan. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.16 sebagai berikut :

The screenshot shows a web form titled "DATA KPR PERUMAHAN". It contains the following elements:

- A label "Bank" followed by a colon and an empty text input field.
- A label "KPR" followed by a colon, a "Browse..." button, and the text "No file selected."
- A "Simpan" button located below the "KPR" field.

Gambar 4.16 *Interface* Tambah Data KPR Perumahan

n. Tampilan *Interface* Tambah Data Perumahan

Interface tambah data perumahan halaman ini digunakan admin untuk menambah data perumahan baru pada PT. Silampari dengan mengisi kolom, nama perumahan, luas tanah, luas bangunan, tipe, lokasi, blok, spesifikasi, deskripsi, harga, gambar rumah, dan denah rumah. Selanjutnya disimpan lalu ditampilkan pada halaman data perumahan. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.17 sebagai berikut :


The screenshot shows a web form titled "DATA PERUMAHAN". It contains the following elements:

- A label "Nama Perumahan" followed by a colon and an empty text input field.
- A label "Luas Tanah" followed by a colon and an empty text input field.
- A label "Luas Bangunan" followed by a colon and an empty text input field.
- A label "Tipe" followed by a colon and a dropdown menu.
- A label "Lokasi" followed by a colon and a dropdown menu.
- A label "Blok" followed by a colon and an empty text input field.
- A label "Spesifikasi" followed by a colon and a large empty text area.
- A label "Deskripsi" followed by a colon and a large empty text area.
- A label "Harga" followed by a colon and an empty text input field.
- A label "Gambar Rumah" followed by a colon, a "Browse..." button, and the text "No file selected." with "Ukuran : 500x525" to the right.
- A label "Denah Rumah" followed by a colon, a "Browse..." button, and the text "No file selected." with "Ukuran : 500x525" to the right.
- A "Simpan" button located at the bottom center.

Gambar 4.17 *Interface* Tambah Data Perumahan

o. Tampilan *Interface* Ubah Data Perumahan

Interface Ubah data perumahan halaman ini digunakan admin untuk mengubah data perumahan berisi, nama perumahan, tipe, lokasi, spesifikasi, deskripsi, harga, gambar rumah dan denah rumah. Selanjutnya ditampilkan pada halaman data perumahan. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.18 sebagai berikut :

DATA PERUMAHAN	
Nama Perumahan :	Grand Hill Residences 1
Tipe :	Tipe 60
Lokasi :	Macan Lindungan Palembang
Spesifikasi :	<ul style="list-style-type: none"> - LANTAI : Keramik 40x40, Keramik KM/WC 20x20 - KM/WC : Kloset Jongkok, Bak Fiber, Dinding dilapisi Keramik - DAPUR : Kitchen Zinc 1 Lubang - CARPORT : Cor Beton - DINDING : Pasangan Bata diplester dan Aci dicat Standar - KUSEN : Kayu Kelas 2 dan dicat Standar - PLAFON : Gypsum dengan Rangka Besi Hollow
Deskripsi :	<ul style="list-style-type: none"> - Booking Fee Rp.5.000.000,- - Harga Sudah Termasuk IMB dan BBN Sertifikat Hak Milik (SHM) - Uang Muka 20% - 30% dari Harga Jual - Pembatalan Oleh Sebab Apapun dikenakan Denda Pembatalan Sebesar 20% dari Harga Jual - Sistem Pembelian Cash dan KPR - Biaya Proses dan Administrasi KPR ditanggung Pembeli
Harga :	522500000
Gambar :	 <input type="button" value="Browse..."/> No file selected. Ukuran : 500x525
Denah Rumah :	<input type="button" value="Browse..."/> No file selected. Ukuran : 500x525

Gambar 4.18 *Interface* Ubah Data Perumahan

p. Tampilan *Interface* Pemesanan *Booking*

Interface booking menampilkan halaman pemesanan *booking* dari pelanggan berupa data, no, tanggal, id pemesanan, nama perumahan, nama pelanggan, no ktp, ktp suami atau istri, npwp bukti, status dan aksi. Halaman ini digunakan admin untuk mengelolah data *booking* seperti mengkonfirmasi status proses *booking* dari pelanggan dan membuka file bukti pembayaran *booking* dari pelanggan. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.19 sebagai berikut :

Home		PEMESANAN / BOOKING									
User		Logout									
No	Tanggal	ID Pemesanan	Nama Perumahan	Nama Pelanggan	No KTP	KTP Suami/Istri	NPWP	KK	Bukti	Status	Aksi
1	04-12-2018	04-12-2018/BOK/9	Grand Hill 2 Residences Tipe 60 Jl. Kadir TKR Palembang Jl. Kadir Tkr Kel 36 Ilir Kec. Gandus Kota Palembang	Raisya Dea Fakra, SE Jl. Kenanga Indah Rt.08 Rw.07 Kel. Sukamaju Kota Palembang. Telp.081309860098	161004090910066	Istri	66.433.979.8-49	161003323224006	Belum ada file	Konfirmasi Booking	
2	04-12-2018	04-12-2018/BOK/8	Grand Hill 3 Residences Tipe 110 Jl. Tanjung Rawo Palembang Jl. Tanjung Rawo Kel. Bukit Lama Kec. Ilir Barat I Kota Palembang	Adiwa Fatonah, ST Jl. Mutiara Indah Rt.03 Rw.04 Kec. Kertapati Kota Palembang. Telp.081226860098	161004090910009	Suami	50.433.979.3-44	161003323224007	Download	Terjual	
3	04-12-2018	04-12-2018/BOK/7	Grand Hill 4 Residences Tipe 110 Jl. Lunjuk Jaya Palembang Jl. Lunjuk Jaya Kel. Lorok Paigo Palembang	Al Hadiqi Azh Zhaheru, S.Kom Jl. Kai Bastari Banten 2, Rt 05 Rw 07 Plaju Kota Palembang. Telp.08112686009	161004090910008	Suami	66.422.976.2-40	161004290567004	Download	Konfirmasi Pembayaran Booking Diterima	

Gambar 4.19 Interface Pemesanan Booking

q. Tampilan Interface Laporan Perumahan Terjual


Interface laporan perumahan terjual menampilkan halaman laporan perumahan terjual dengan memilih perumahan dikolom lokasi dan mengisi periode mulai tanggal, sampai tanggal dan proses. Halaman ini digunakan admin untuk mencari laporan data perumahan yang terjual. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.20 sebagai berikut :

Home	Lokasi	: 7 - Jl. Tanjung Rawo Palembang
User	Mulai Tanggal	: 04-12-20
Pembeli	Sampai Tanggal	: 05-12-20
Perumahan	<input type="button" value="Proses"/>	
Booking	Perumahan	Terjual
Laporan	Pembeli	Belum Terjual
	Booking	

Gambar 4.20 Interface Laporan Perumahan Terjual

r. Tampilan *Interface* Laporan Lokasi Perumahan Terjual


Interface laporan lokasi perumahan terjual menampilkan halaman laporan lokasi perumahan yang terjual dari PT. Silampari berisi data no, nama perumahan, lokasi, tipe, blok dan harga. Halaman ini digunakan admin untuk melihat dan mengelolah laporan data perumahan terjual yang sudah dipilih. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.21 sebagai berikut :

Home	 Laporan Perumahan Terjual Periode : 2018-12-04 Sampai 2018-12-05					
User						
Pembeli						
Perumahan						
Booking						
Laporan						
	No	Nama Perumahan	Lokasi	Tipe	Blok	Harga
	1	Grand Hill 3 Residences	Jl. Tanjung Rawo Palembang	Tipe 110	TOWN HOUSE	1,100,000,000

Gambar 4.21 *Interface* Laporan Lokasi Perumahan Terjual

s. Tampilan *Interface Output* Laporan Perumahan Terjual

Interface output laporan perumahan terjual yaitu halaman laporan data perumahan terjual yang akan dicetak menampilkan data no, nama perumahan, lokasi, tipe, blok dan harga. Dengan hak akses admin seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.22 sebagai berikut :

 Laporan Perumahan Terjual Periode : 2018-01-01 Sampai 2018-12-04					
No	Nama Perumahan	Lokasi	Tipe	Blok	Harga
1	Grand Hill 3 Residences	Jl. Tanjung Rawo Palembang	Tipe 110	TOWN HOUSE	1,100,000,000

Gambar 4.22 *Interface Output* Laporan Perumahan Terjual

t. Tampilan *Interface* Laporan Perumahan Belum Terjual

Interface laporan perumahan belum terjual menampilkan halaman laporan perumahan belum terjual dengan memilih perumahan dikolom lokasi dan mengisi periode mulai tanggal, sampai tanggal dan proses. Halaman ini digunakan admin untuk mencari laporan data perumahan yang belum terjual. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.23 sebagai berikut :

Gambar 4.23 *Interface* Laporan Perumahan Belum Terjual

u. Tampilan *Interface* Laporan Lokasi Perumahan Belum Terjual

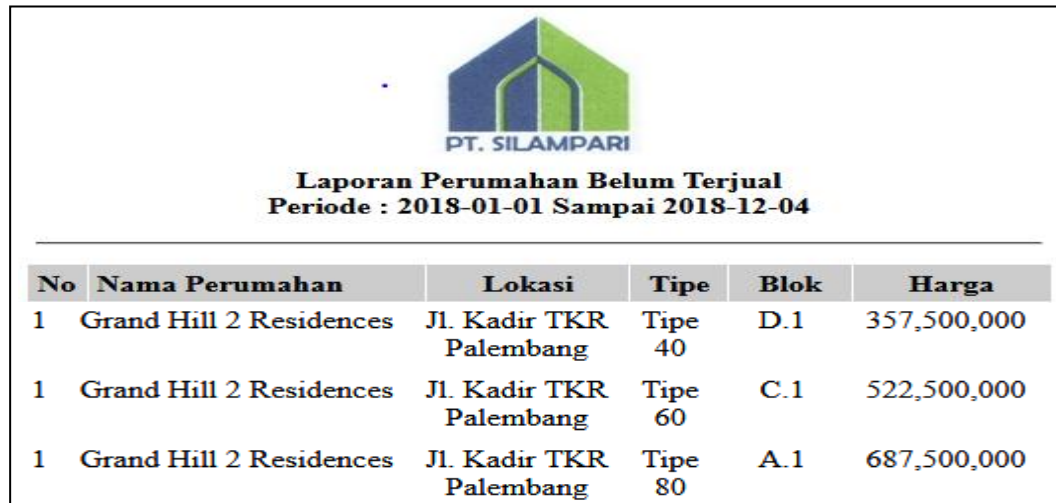
Interface laporan perumahan belum terjual menampilkan halaman laporan data perumahan yang belum terjual dari PT. Silampari berisi data no, nama perumahan, lokasi, tipe, blok dan harga. Halaman ini digunakan admin untuk melihat dan mengelolah laporan data perumahan belum terjual. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.24 sebagai berikut :

No	Nama Perumahan	Lokasi	Tipe	Blok	Harga
1	Grand Hill 2 Residences	Jl. Kadir TKR Palembang	Tipe 40	D.1	357,500,000
1	Grand Hill 2 Residences	Jl. Kadir TKR Palembang	Tipe 60	C.1	522,500,000
1	Grand Hill 2 Residences	Jl. Kadir TKR Palembang	Tipe 80	A.1	687,500,000

Gambar 4.24 *Interface* Laporan Lokasi Perumahan Belum Terjual

v. **Tampilan *Interface Output* Laporan Perumahan Belum Terjual**

Interface output laporan perumahan belum terjual yaitu halaman laporan data perumahan belum terjual yang akan dicetak menampilkan data no, nama perumahan, lokasi, tipe, blok dan harga. Dengan hak akses admin seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.25 sebagai berikut :



PT. SILAMPARI

Laporan Perumahan Belum Terjual
Periode : 2018-01-01 Sampai 2018-12-04

No	Nama Perumahan	Lokasi	Tipe	Blok	Harga
1	Grand Hill 2 Residences	Jl. Kadir TKR Palembang	Tipe 40	D.1	357,500,000
1	Grand Hill 2 Residences	Jl. Kadir TKR Palembang	Tipe 60	C.1	522,500,000
1	Grand Hill 2 Residences	Jl. Kadir TKR Palembang	Tipe 80	A.1	687,500,000

Gambar 4.25 *Interface Output* Laporan Perumahan Belum Terjual

w. **Tampilan *Interface Output* Laporan Data Pembeli**

Interface output laporan data pembeli yaitu halaman laporan data pembeli perumahan di PT. Silampari yang akan dicetak menampilkan, no, nama, alamat, telepon, dan email. Dengan hak akses admin seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.26 sebagai berikut :



PT. SILAMPARI

DATA PEMBELI

No	Nama	Alamat	Telepon	Email
1	Radit Saputra, SE	Jl. Kenanga Indah, Rt.03 Rw.04 Kel.Sukamaju Kota Palembang....	081207468711	radit@gmail.com
2	Adiwa Fatonah, ST	Jl. Mutiara Indah, Rt.02 Rw.04 Kec. Kertapati Kota Palembang....	082108055576	adiwa@gmail.com
3	Al Hadiqi Azh Zaheru, S.Kom	Jl. Kiai Bastari Banten 2, Rt.05 Rw.07 Plaju Kota Palembang....	082285305257	alhadiqi@gmail.com

Gambar 4.26 *Interface Output* Laporan Data Pembeli

x. Tampilan *Interface Laporan Booking*

Interface laporan *booking* digunakan untuk mengetahui laporan *booking* dengan memilih status *booking* dikolom status dan mengisi periode mulai tanggal, sampai tanggal dan proses. Halaman ini digunakan admin untuk mengetahui laporan data status *booking* dari pembeli. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.27 sebagai berikut :

Gambar 4.27 *Interface Laporan booking*

y. Tampilan *Interface Laporan Status Booking*

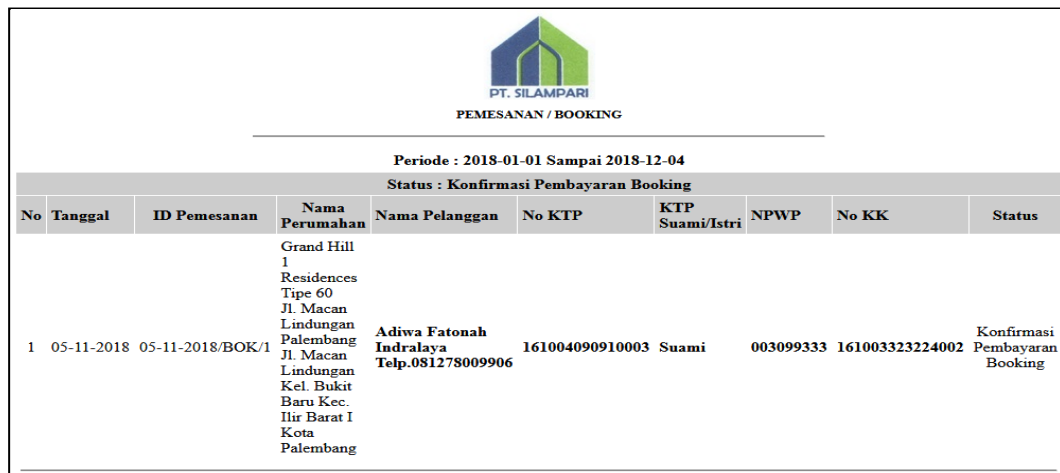
Interface laporan *booking* menampilkan halaman laporan data status *booking* berisi data no, tanggal, id pemesanan, nama perumahan, nama pelanggan, no ktp, ktp suami atau istri, npwp, no kk dan status *booking*. Halaman ini digunakan admin untuk melihat dan mengelolah laporan status *booking*. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.28 sebagai berikut :

No	Tanggal	ID Pemesanan	Nama Perumahan	Nama Pelanggan	No KTP	KTP Suami/Istri	NPWP	No KK	Status
1	05-11-2018	05-11-2018/BOK/1	Grand Hill 1 Residences Tipe 60 Jl. Macan Lindungan Palembang Jl. Macan Lindungan Kel. Bukit Baru Kec. Ilir Barat I Kota Palembang	Adiwa Fatonah Indralaya Telp.081278009906	161004090910003	Suami	003099333	161003323224002	Konfirmasi Pembayaran Booking

Gambar 4.28 *Interface Laporan Status Booking*

z. Tampilan *Interface Output Laporan Booking*

Interface output laporan booking yaitu halaman laporan booking yang akan dicetak menampilkan data no, nama perumahan, lokasi, tipe, blok dan harga. Dengan hak akses admin seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.29 berikut :



PT. SILAMPARI PEMESANAN / BOOKING									
Periode : 2018-01-01 Sampai 2018-12-04									
Status : Konfirmasi Pembayaran Booking									
No	Tanggal	ID Pemesanan	Nama Perumahan	Nama Pelanggan	No KTP	KTP Suami/Istri	NPWP	No KK	Status
1	05-11-2018	05-11-2018/BOK/1	Grand Hill 1 Residences Tipe 60 Jl. Macan Lindungan Palembang Jl. Macan Lindungan Kel. Bukit Baru Kec. Ilir Barat I Kota Palembang	Adiwa Fatonah Indralaya Telp.081278009906	161004090910003	Suami	003099333	161003323224002	Konfirmasi Pembayaran Booking

Gambar 4.29 *Interface Output Laporan Booking*

2. Implementasi *Interface Calon Pembeli*

a. Tampilan *Interface Registrasi Pembeli*

Interface registrasi pembeli menampilkan halaman registrasi untuk pembeli dengan mengisi data, nama, no ktp, ktp suami atau istri, npwp, kk, alamat, telepon, email, *username*, *password*, dan kode capta. Halaman ini digunakan pembeli untuk melakukan registrasi sebelum login. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.30 sebagai berikut :



REGISTRASI PEMBELI
Harap diisi dengan informasi data diri Anda yang sebenarnya.

Nama :

No KTP :

KTP Suami/Istri :

NPWP :

KK :

Alamat :

Telepon :

Email :

Username :

Password : *Max 10 karakter

Ulangi Password : *Max 10 karakter

3956

Gambar 4.30 *Interface Registrasi Pembeli*

b. Tampilan *Interface Login Calon Pembeli*

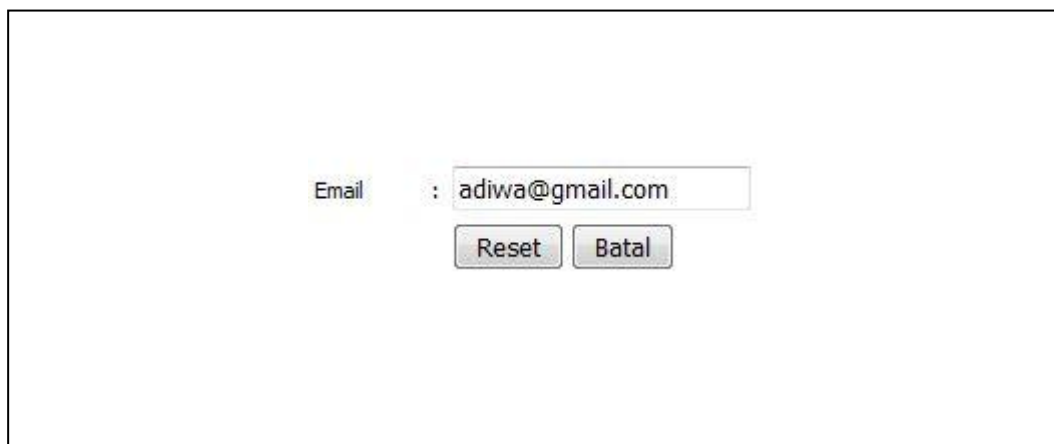
Interface login calon pembeli menampilkan *form login* calon pembeli berisi, *username* dan *password*. Halaman ini digunakan calon pembeli untuk login ke aplikasi. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.31 sebagai berikut :



Gambar 4.31 *Interface Login Calon Pembeli*

c. Tampilan *Interface Lupa Password*

Interface lupa password form ini digunakan bagi calon pembeli yang lupa *password* pada saat ingin melakukan login maka calon pembeli harus mengisi data berupa email dari calon pembeli untuk mendapatkan *password* baru. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.32 sebagai berikut :



Gambar 4.32 *Interface Lupa Password*

d. Tampilan *Interface Menu Utama*

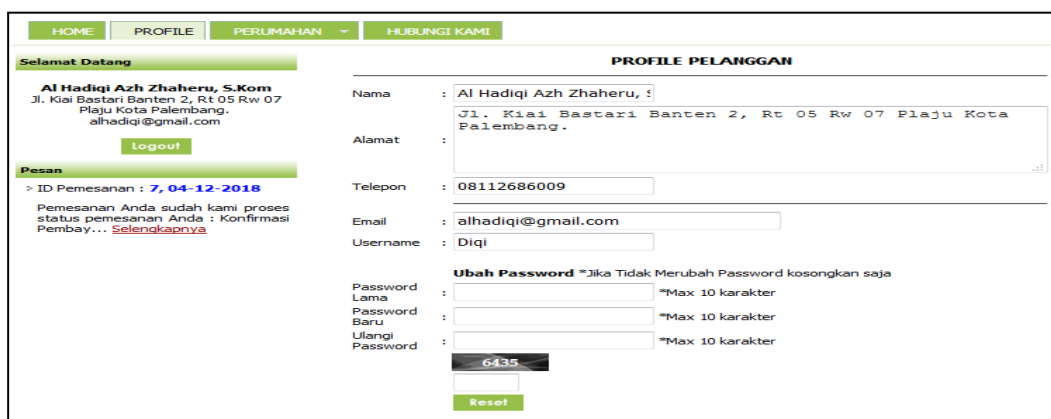
Interface menu utama menampilkan menu utama calon pembeli saat pertama kali masuk ke sistem informasi *e-marketing* perumahan pada PT. Silampari terdapat beberapa menu sebagai berikut : home, *profile*, perumahan, item hubungi kami, dan logout. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.33 sebagai berikut :



Gambar 4.33 *Interface Menu Utama*

e. Tampilan *Interface Menu Profile*

Interface menu *profile*, halaman ini digunakan calon pembeli untuk mengubah data *profile* calon pembeli. seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.34 sebagai berikut :



Gambar 4.34 *Interface Profile Pelanggan*

f. Tampilan *Interface* Menu Perumahan

Interface menu perumahan menampilkan halaman perumahan yang tersedia di sistem informasi *e-marketing* perumahan PT. Silampari, menampilkan gambar slide blok perumahan syarat kpr, daftar harga, dan status perumahan, detail rumah serta kpr. seperti yang ditampilkan pada Gambar 4.35 sebagai berikut :

No	Blok	Status
1	A.1	BOOKING
2	C.1	TERSEDIA
3	D.1	TERSEDIA

Gambar 4.35 *Interface* Menu perumahan

g. Tampilan *Interface* Info KPR Bank

Interface info KPR bank, halaman ini digunakan calon pembeli untuk melihat data KPR bank untuk perumahan PT. Silampari, menampilkan gambar tabel KPR. seperti yang ditampilkan pada Gambar 4.36 sebagai berikut :

Gambar 4.36 *Interface* Info KPR Bank

h. Tampilan *Interface* Detail Perumahan

Interface menu detail, menampilkan halaman informasi detail mengenai rumah yang dipilih calon pembeli berisi spesifikasi rumah dan harga serta deskripsinya. Selanjutnya calon pembeli dapat melakukan proses pemesanan rumah. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.37 sebagai berikut :



Grand Hill Residences 1

SPESIFIKASI RUMAH DAN HARGA
Tipe 60

Luas Tanah : 155 m2. Luas Bangunan : 60 m2

- LANTAI : Keramik 40x40, Keramik KM/WC 20x20 | - KM/WC : Kloset Jongkok, Bak Fiber, Dinding dilapisi Keramik | - DAPUR : Kitchen Zinc 1 Lubang | - CARPORT : Cor Beton | - DINDING : Pasangan Bata dipleser dan Aci dicat Standar | - KUSEN : Kayu Kelas 2 dan dicat Standar | - PLAFON : Gypsum dengan Rangka Besi Hollow | - ATAP : Genteng Morando Glazure, dengan Rangka/Kuda-kuda Baja Ringan |

DESKRIPSI

- Booking Fee Rp.5.000.000,- | - Harga Sudah Termasuk IMB dan BBN Sertifikat Hak Milik (SHM) | - Uang Muka 20% - 30% dari Harga Jual | - Pembatalan Oleh Sebab Apapun dikenakan Denda Pembatalan Sebesar 20% dari Harga Jual | - Sistem Pembelian Cash dan KPR | - Biaya Proses dan Administrasi KPR ditanggung Pembeli | - Harga Jual Sewaktu-waktu Dapat Berubah Tanpa Pemberitahuan Terlebih Dahulu |

Rp 522.500.000,-

[Beli](#)

Gambar 4.37 *Interface* Menu Detail

i. Tampilan *Interface* Formulir Booking

Interface formulir booking, halaman ini digunakan calon pembeli yang sebelumnya telah melakukan proses pemesanan rumah dan selanjutnya mengirim bukti transfer biaya booking rumah. Bukti transfer tersebut ditampilkan ke sistem admin. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.38 sebagai berikut :



FORMULIR BOOKING

Perumahan : Grand Hill 4 Residences
Tipe : Tipe 110
Lokasi : Jl. Lunjuk Jaya Palembang
Jl. Lunjuk Jaya Kel. Lorok Pakjo Palembang

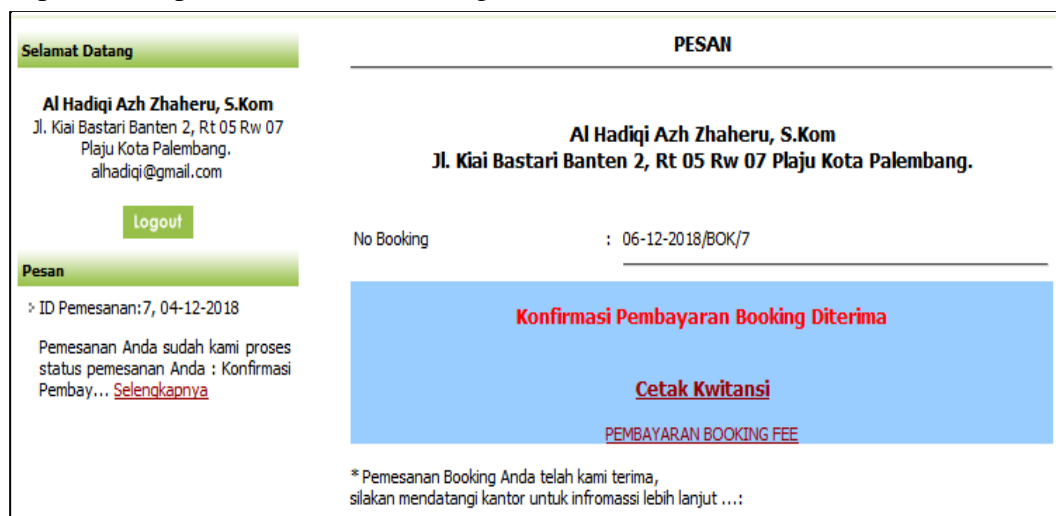
Bukti : bukti1.jpg
*Untuk bukti pembayaran booking perumahan bisa diupload pada menu diatas, untuk booking sesuai ketentuan perusahaan..

Jumlah Transfer : 5000000

Gambar 4.38 *Interface* Formulir Booking

j. Tampilan *Interface Pesan*

Interface pesan halaman ini menampilkan pemberitahuan pesan konfirmasi *booking* dari admin ke pelanggan bahwa status konfirmasi *booking* diterima dan pembeli dapat melakukan pembayaran *booking fee* serta mencetak kwitansi sebagai bukti pembayaran *booking*. Berisi nama pembeli dan no *booking*. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.39 sebagai berikut :



Gambar 4.39 *Interface Pesan*

k. Tampilan *Interface Output Kwitansi Booking*

Interface output kwitansi *booking* yaitu halaman bukti kwitansi *booking* yang akan dicetak menampilkan data nama pelanggan dan nominal biaya *booking*. Seperti yang dapat dilihat pada Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.40 sebagai berikut :



Gambar 4.40 *Interface Output Kwitansi Booking*

1. Tampilan *Interface* Menu Hubungi Kami

Interface menu hubungi kami, halaman ini menampilkan informasi mengenai kantor pemasaran perumahan PT. Silampari. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.41 sebagai berikut :



Gambar 4.41 *Interface* Menu Hubungi Kami

3. Implementasi *Interface* Pimpinan

a. Tampilan *Interface* Login Pimpinan

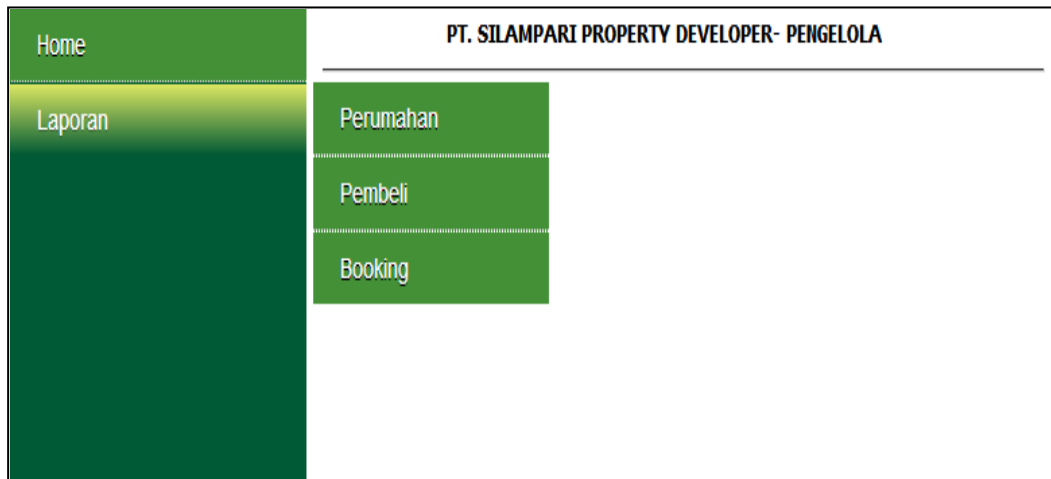
Interface login pimpinan memiliki *form* yang dapat digunakan pimpinan untuk *input* *username* dan *password*. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.42 sebagai berikut :



Gambar 4.42 *Interface* Login Pimpinan

b. Tampilan *Interface* Laporan

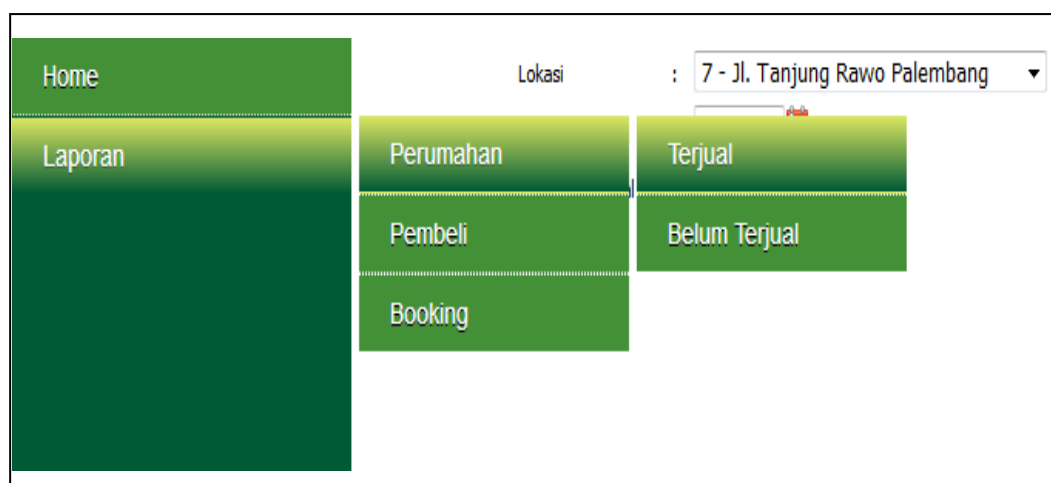
Interface laporan menampilkan halaman laporan terdiri dari laporan perumahan, laporan pembeli, dan laporan *booking*. Dengan hak akses Pimpinan seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.43 sebagai berikut :



Gambar 4.43 *Interface* Laporan

c. Tampilan *Interface* Laporan Perumahan Terjual


Interface laporan perumahan terjual menampilkan halaman laporan perumahan terjual dengan memilih perumahan dikolom lokasi dan mengisi periode mulai tanggal, sampai tanggal dan proses. Halaman ini digunakan pimpinan untuk mengetahui laporan data perumahan yang terjual. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.44 sebagai berikut :



Gambar 4.44 *Interface* Laporan Perumahan Terjual

d. Tampilan *Interface* Laporan Lokasi Perumahan Terjual

Interface laporan lokasi perumahan terjual menampilkan halaman laporan lokasi perumahan yang terjual dari PT. Silampari berisi data no, nama perumahan, lokasi, tipe, blok dan harga. Halaman ini digunakan pimpinan untuk mengetahui laporan perumahan terjual yang sudah dipilih. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.45 sebagai berikut :

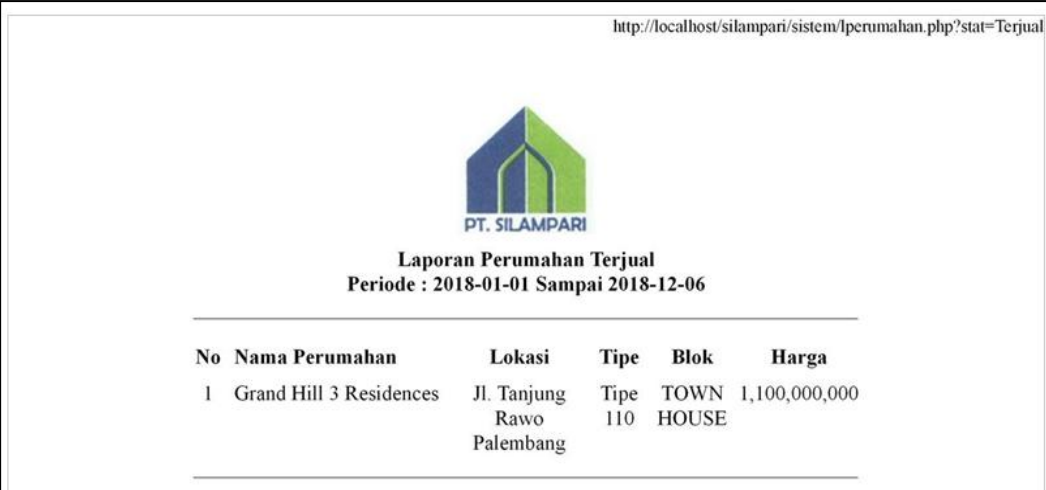


No	Nama Perumahan	Lokasi	Tipe	Blok	Harga
1	Grand Hill 3 Residences	Jl. Tanjung Rawo Palembang	Tipe 110	TOWN HOUSE	1,100,000,000

Gambar 4.45 *Interface* Laporan Lokasi Perumahan Terjual

e. Tampilan *Interface Output* Laporan Perumahan Terjual

Interface output laporan perumahan terjual yaitu halaman laporan data perumahan terjual yang akan dicetak menampilkan no, nama perumahan, lokasi, tipe, blok dan harga. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.46 sebagai berikut:



<http://localhost/silampari/sistem/lperumahan.php?stat=Terjual>

PT. SILAMPARI

Laporan Perumahan Terjual
Periode : 2018-01-01 Sampai 2018-12-06

No	Nama Perumahan	Lokasi	Tipe	Blok	Harga
1	Grand Hill 3 Residences	Jl. Tanjung Rawo Palembang	Tipe 110	TOWN HOUSE	1,100,000,000

Gambar 4.46 *Interface Output* Laporan Perumahan Terjual

f. Tampilan *Interface* Laporan Perumahan Belum Terjual

Interface laporan perumahan Belum terjual menampilkan halaman laporan perumahan belum terjual dengan memilih perumahan dikolom lokasi dan mengisi periode mulai tanggal, sampai tanggal dan proses. Halaman ini digunakan pimpinan untuk mengetahui laporan data perumahan yang belum terjual. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.47 sebagai berikut :



Gambar 4.47 *Interface* Laporan Perumahan Belum Terjual

g. Tampilan *Interface* Laporan Lokasi Perumahan Belum Terjual

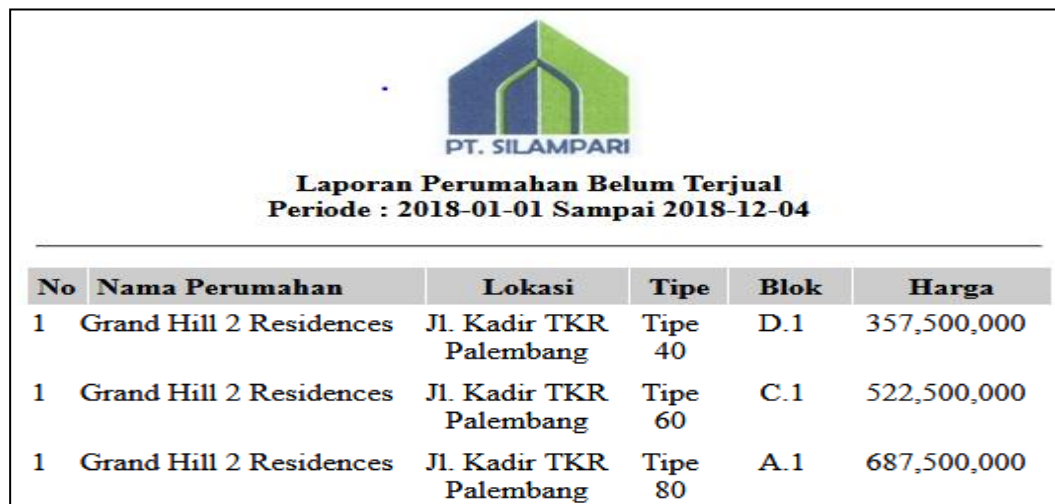
Interface laporan lokasi perumahan terjual menampilkan halaman laporan lokasi perumahan yang terjual dari PT. Silampari berisi data no, nama perumahan, lokasi, tipe, blok dan harga. Halaman ini digunakan pimpinan untuk mengetahui laporan perumahan terjual yang sudah dipilih. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.48 sebagai berikut :

No	Nama Perumahan	Lokasi	Tipe	Blok	Harga
1	Grand Hill 2 Residences	Jl. Kadir TKR Palembang	Tipe 40	D.1	357,500,000
1	Grand Hill 2 Residences	Jl. Kadir TKR Palembang	Tipe 60	C.1	522,500,000
1	Grand Hill 2 Residences	Jl. Kadir TKR Palembang	Tipe 80	A.1	687,500,000

Gambar 4.48 *Interface* Laporan Lokasi Perumahan Terjual

h. Tampilan *Interface Output* Laporan Perumahan Belum Terjual

Interface output laporan perumahan belum terjual yaitu halaman laporan data perumahan terjual yang akan dicetak menampilkan no, nama perumahan, lokasi, tipe, blok dan harga. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.49 sebagai berikut:



PT. SILAMPARI

Laporan Perumahan Belum Terjual
Periode : 2018-01-01 Sampai 2018-12-04

No	Nama Perumahan	Lokasi	Tipe	Blok	Harga
1	Grand Hill 2 Residences	Jl. Kadir TKR Palembang	Tipe 40	D.1	357,500,000
1	Grand Hill 2 Residences	Jl. Kadir TKR Palembang	Tipe 60	C.1	522,500,000
1	Grand Hill 2 Residences	Jl. Kadir TKR Palembang	Tipe 80	A.1	687,500,000

Gambar 4.49 *Interface Output* Laporan Perumahan Belum Terjual

i. Tampilan *Interface* Laporan Data Pembeli

Interface laporan data pembeli menampilkan halaman laporan data pembeli perumahan di PT. Silampari berisi, no, nama, alamat, telepon, dan email. Halaman ini digunakan pimpinan untuk melihat semua laporan data pembeli. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.50 sebagai berikut :



PT. SILAMPARI

DATA PEMBELI

No	Nama	Alamat	Telepon	Email
1	Radit Saputra, SE	Jl. Kenanga Indah, Rt.03 Rw.04 Kel.Sukamaju Kota Palembang....	081207468711	radit@gmail.com
2	Adiwa Fatonah, ST	Jl. Mutiara Indah, Rt.02 Rw.04 Kec. Kertapati Kota Palembang....	082108055576	adiwa@gmail.com
3	Al Hadiqi Azh Zaheru, S.Kom	Jl. Kiai Bastari Banten 2, Rt.05 Rw.07 Plaju Kota Palembang....	082285305257	alhadiqi@gmail.com

Gambar 4.50 *Interface* Laporan Data Pembeli

j. Tampilan *Interface Laporan Booking*

Interface laporan *booking* digunakan pimpinan untuk mencari laporan status *booking* dari pembeli dengan memilih status *booking* dikolom status dan mengisi periode mulai tanggal, sampai tanggal dan proses. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.51 sebagai berikut :

The screenshot shows a web interface with a green sidebar on the left containing 'Home' and 'Laporan'. The main content area has a 'Perumahan' dropdown menu. To the right, there is a 'Status' dropdown menu set to 'Konfirmasi Pembayaran Booking Diterima', two date pickers for '01-01-20' and '06-12-20', and a 'Proses' button.

Gambar 4.51 *Interface Laporan booking*

k. Tampilan *Interface Laporan Status Booking*

Interface laporan *booking* digunakan pimpinan untuk melihat laporan data status *booking* berisi data no, tanggal, id pemesanan, nama perumahan, nama pelanggan, no ktp, ktp suami atau istri, npwp, no kk dan status *booking*. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.52 sebagai berikut :

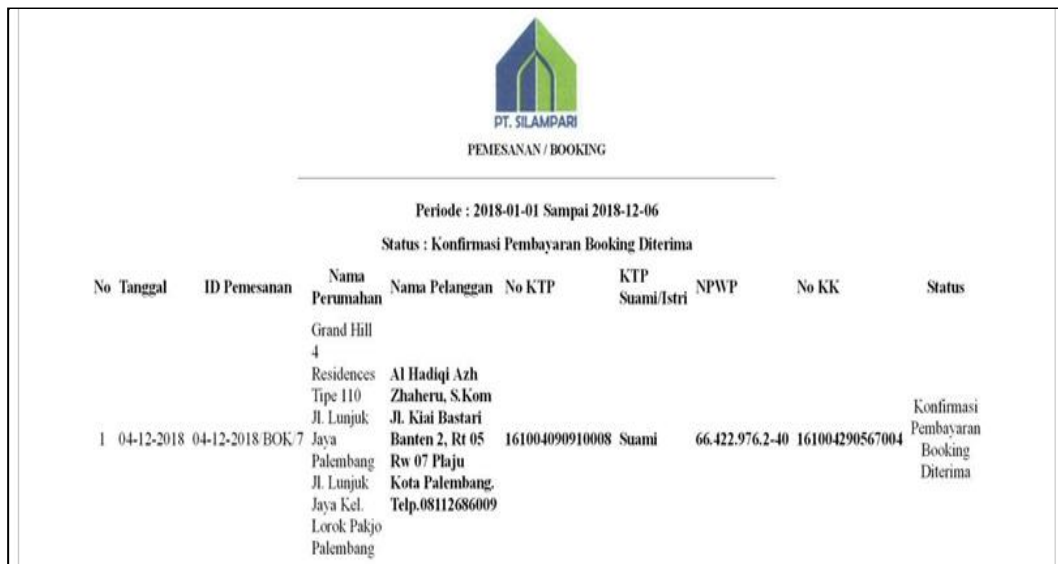
The screenshot shows a web interface with a green sidebar on the left containing 'Home' and 'Laporan'. The main content area has a header 'PEMESANAN / BOOKING' and a 'logout' button. Below the header, there is a period filter 'Periode : 2018-01-01 Sampai 2018-12-06' and a status filter 'Status : Konfirmasi Pembayaran Booking Diterima'. A table displays the following data:

No	Tanggal	ID Pemesanan	Nama Perumahan	Nama Pelanggan	No KTP	KTP Suami/Istri	NPWP	No KK	Status
1	04-12-2018	04-12-2018/BOK/7	Grand Hill 4 Residences Tipe 110 Jl. Lunjuk Jaya Palembang Jl. Lunjuk Jaya Kel. Lorok Pakjo Palembang	Al Hadiqi Azh Zaheru, S.Kom Jl. Kiai Bastari Banten 2, Rt 05 Rw 07 Plaju Kota Palembang. Telp.08112686009	161004090910008	Suami	66.422.976.2-40	161004290567004	Konfirmasi Pembayaran Booking Diterima

Gambar 4.52 *Interface Laporan Status Booking*

1. Tampilan *Interface Output* Laporan *Booking*

Interface output laporan *booking* yaitu halaman laporan *booking* yang akan dicetak menampilkan data no, nama perumahan, lokasi, tipe, blok dan harga. Dengan hak akses admin seperti yang dapat dilihat pada Gambar 4.53 berikut :



No	Tanggal	ID Pemesanan	Nama Perumahan	Nama Pelanggan	No KTP	KTP Suami/Istri	NPWP	No KK	Status
1	04-12-2018	04-12-2018 BOK/7	Grand Hill 4 Residences Tipe 110 Jl. Lunjuk Jaya Palembang Jl. Lunjuk Jaya Kel. Lorok Pakjo Palembang	Al Hadiqi Azh Zhaheru, S.Kom Jl. Kiai Bastari Banten 2, Rt 05 Rw 07 Plaju Kota Palembang. Telp.08112686009	161004090910008	Suami	66.422.976.2-40	161004290567004	Konfirmasi Pembayaran Booking Diterima

Gambar 4.53 *Interface Output* Laporan *Booking*

4.2 Pengujian Sistem (*Testing*)

Pada tahap ini pengujian yang akan dilakukan dengan menggunakan metode pengujian *black box*. penulis membuat skenario pengujian yang dilakukan oleh pengguna sistem yaitu Admin, Calon Pembeli, dan Pimpinan. Pengujian *black box* berupaya untuk menemukan kesalahan dalam kategori seperti: fungsi yang salah atau hilang, kesalahan antarmuka, kesalahan perilaku atau kinerja, kesalahan dalam struktur data, dan kesalahan inisialisasi dan penghentian.

4.2.1 Pengujian Fungsional Admin

Pengujian fungsi pada sistem dilakukan dengan mengakses setiap fungsi yang terdapat pada sistem informasi *e-marketing* perumahan. Pengujian dimaksudkan agar meminimalisir *error* ketika sistem siap digunakan dengan menemukan kesalahan dari hasil pengujian. Hasil pengujian fungsional sistem informasi *e-marketing* perumahan seperti yang ditampilkan pada Tabel 4.1 dibawah ini :

Tabel 4.1 Hasil Pengujian Administrator

No	User	Fungsi Yang Ditesting	Hasil Yang Diharapkan	Status Testing
1	Admin	Menu <i>Login</i>	Menampilkan halaman <i>login</i> disertai <i>form</i> input <i>login</i> pengguna.	Berhasil
2.	Admin	Menu <i>Login</i>	<i>Login</i> diproses ketika inputan <i>username</i> dan <i>password</i> tidak sesuai.	Tidak sesuai
3.	Admin	Menu kelola user	Menampilkan halaman data user	Berhasil
4.	Admin	Menu kelola pembeli	Menampilkan halaman data pembeli	Berhasil
5.	Admin	Menu kelola perumahan, lokasi, tipe, dan perumahan	Menampilkan halaman data lokasi, data tipe, perumahan dan data kpr	Berhasil
6	Admin	Menu kelola <i>booking</i>	Menampilkan halaman data pemesanan <i>booking</i>	Berhasil
7	Admin	Menu kelola laporan	Menampilkan halaman laporan data perumahan belum terjual dan terjual, data laporan pembeli, dan laporan konfirmasi pembayaran <i>booking</i> , laporan pembayaran <i>booking</i> diterima serta laporan konfirmasi <i>booking</i> diterima	Berhasil

Dari hasil pengujian diatas, admin sukses menggunakan sistem diatas dimana admin melakukan input data perumahan, melihat data pelanggan yang

masuk, melihat dan mengkonfirmasi proses transaksi pemesanan *booking* serta admin mengelola laporan pemasaran perumahan PT. Silampari.

4.2.2 Pengujian Fungsional Pimpinan

Pengujian fungsi yang akan diuji pada tahap ini adalah fungsi-fungsi pengguna yakni pimpinan, dimana pimpinan masuk ke sistem kemudian *login*, pengujian dapat di lihat pada tabel 4.2 :

Tabel 4.2 Hasil Pengujian Pimpinan

No	Fungsi yang diuji	Cara pengujian	Halaman yang diharapkan	Hasil pengujian
1	Login	pimpinan memasukkan <i>username</i> dan password	Pimpinan masuk ke halaman pimpinan	Berhasil
2	Melihat laporan perumahan	Pilih menu laporan, lalu pilih laporan perumahan belum terjual dan laporan perumahan terjual	Pimpinan dapat melihat laporan perumahan belum terjual dan laporan perumahan terjual	Berhasil
3	Melihat laporan pembeli	Pilih menu laporan, lalu pilih laporan pembeli	Pimpinan dapat melihat laporan pembeli	Berhasil
4	Melihat laporan <i>booking</i>	Pilih menu laporan, lalu pilih laporan <i>booking</i>	Pimpinan dapat melihat laporan konfirmasi pembayaran <i>booking</i> , laporan pembayaran <i>booking</i> diterima serta laporan konfirmasi <i>booking</i> diterima	Berhasil

Dari hasil pengujian sistem diatas, *actor* pimpinan dapat mengetahui semua laporan, baik itu laporan perumahan belum terjual serta laporan perumahan

terjual, laporan pembeli, dan laporan *booking*. Dalam hal ini, pimpinan hanya diberikan hak akses untuk melihat semua data-data laporan pada sistem informasi *e-marketing* perumahan PT. Silampari tanpa harus melakukan proses input data ataupun pengolahan data lainnya seperti proses pengolahan hapus data, tambah data, dan edit data.

4.2.3 Pengujian Fungsional Calon Pembeli

Pengujian fungsi yang akan diuji pada tahap ini adalah fungsi-fungsi calon pembeli perumahan di PT. Silampari, dimana bagian calon pembeli mengakses ke sistem melalui web, pengujian dapat di lihat pada Tabel 4.3 :

Tabel 4.3 Hasil Pengujian Calon Pembeli

No	User	Fungsi Yang Ditesting	Hasil Yang Diharapkan	Status Testing
1.	Calon Pembeli	Menu Registrasi	Menampilkan halaman registrasi berupa form data nama, alamat, telepon, email username, password	Berhasil
2.	Calon Pembeli	Login	Menampilkan halaman login berupa form inputan username dan password	Berhasil
3.	Calon Pembeli	Lupa Password	Menampilkan halaman lupa password berupa form inputan email	Berhasil
3.	Calon Pembeli	Menu utama	Menampilkan halaman utama	Berhasil
4	Calon Pembeli	Menu <i>profile</i>	menampilkan halaman profile berupa form data untuk mengubah profile	Berhasil

No	User	Fungsi Yang Ditesting	Hasil Yang Diharapkan	Status Testing
5	Calon Pembeli	Menu perumahan	Menampilkan halaman slide lokasi perumahan, blok perumahan yang tersedia dan pilihan rumah, data yang ditampilkan berupa gambar rumah, denah rumah, spesifikasi perumahan dan deskripsi perumahan	Berhasil
6	Calon Pembeli	Menu Hubungi Kami	Menampilkan halaman item informasi mengenai kantor pemasaran PT. Silampari	Berhasil

4.3 Hasil

Setelah melewati proses analisa dan perancangan sistem pada bab sebelumnya, serta setelah selesai tahap konstruksi maka didapati Sistem Informasi *E-marketing* Perumahan pada PT. Silampari. Adapun proses pembangunan sistem informasi *e-marketing* Perumahan ini dibangun berdasarkan hasil analisa dan perancangan terhadap sistem yang telah dibahas pada bab sebelumnya, hasil yang didapat adalah sebagai berikut:

1. Sistem informasi *e-marketing* perumahan memproses dan mengelola data user atau pengguna, data pembeli, data perumahan, data *booking*, dan data laporan pada PT. Silampari yang hanya dapat dilakukan oleh petugas administrasi sebagai Administrator sistem.
2. Sistem informasi *e-marketing* perumahan mengelola data pengguna sistem yang hanya dapat dilakukan oleh petugas administrasi sebagai Administrator sistem.
3. Sistem informasi *e-marketing* perumahan menyediakan informasi mengenai perumahan secara spesifik serta dapat melakukan proses *booking* rumah dan pembayaran *booking fee* bagi calon pembeli.

4. Sistem informasi *e-marketing* perumahan dapat menyimpan dan mencetak laporan data perumahan terjual dan belum terjual, laporan data pembeli dan laporan data *booking* berdasarkan status dan periode tertentu.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan sistem pada bab-bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan Sistem Informasi *E-marketing* perumahan pada PT. Silampari menghasilkan berupa :

1. Sistem Informasi *E-marketing* Perumahan Pada PT. Silampari memudahkan perusahaan dalam menyebarkan informasi perumahan baru.
2. Sistem Informasi *E-marketing* Perumahan Pada PT. Silampari memudahkan pembeli melihat produk perumahan tanpa harus mendatangi langsung lokasi perumahan.
3. Sistem Informasi *E-marketing* Perumahan Pada PT. Silampari memudahkan dalam proses pemesanan rumah.

5.2 Saran

Adapaun beberapa saran yang dapat menjadi pertimbangan untuk penelitian selanjutnya yakni :

1. Perlu dilakukan *back-up database* secara berkala baik untuk menghindari terjadinya kehilangan data akibat kerusakan sistem.
2. Dapat dikembangkan fitur SMS *gateway* untuk meningkatkan pelayanan kepada konsumen. SMS *gateway* ini akan meminta data konsumen dan mengirimkannya langsung ke no *handphone marketing* yang menangani properti tersebut. Sehingga nantinya *marketing* yang akan menghubungi konsumen.
3. Sistem ini diharapkan dapat dikembangkan dengan perangkat *mobile* berbasis *android* dan *iOS* sehingga menjadi *Multiplatform*.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardhana. 2012. *Pemograman Web*. Bandung : Informatika
- A, Rosa S, Dan Shalahuddin, M. 2014. *Rekayasa Perangkat Lunak Terstruktur Dan Beroientasi Objek*. Bandung : Informatika.
- Bahra, Al. 2013. *Analisis Dan Desain Sistem Informasi*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Hidayatullah, P. 2014. *Pemrograman Web*. Bandung : Informatika.
- Inayati Immah, dkk. (2015). *Aplikasi E-marketing Produk Costomized Design Conveyor Menggunakan Metode Object Oriented*. E-jurnal Spirit Pro Patria. 2015 – E-ISSN : 2443-1532. Hal 33-42. Tersedia:
<http://ojs.narotama.ac.id/index.php/patria/article/download/75/65>
- Nugroho, Bunafit. 2014. *Pemrograman Web :Membuat Sistem Informasi Akademik Sekolah Dengan PHP-Mysql Dan Dreamweaver*. Yogyakarta: Gava Media.
- Nugroho, Eko. 2010. *Sistem Informasi Manajemen: Konsep Aplikasi Dan Perkembangnya*, Yogyakarta: Penerbit ANDI.
- Presman, Roger.S. 2012. *Rekayasa Perangkat Lunak*. Yogyakarta:Andi.
- Rachmat, C, Antonius. 2010. *Algoritma Dan Pemrograman Dengan Bahasa C – Konsep, Teori, Dan Implementasi*. Yogyakarta : Andi.
- Riyanto. 2014. *Pemograman Basis Data dengan Menggunakan MySQL*. Bandung : Informatika.
- Rudy. (2010). *Perancangan E-marketing Bagi Pemasaran Produk Kecantikan*. SemnasIF. 2010 – ISSN : 1979-2328. Hal 174-182. Tersedia:
http://repository.upnyk.ac.id/436/1/E-21_PERANCANGAN_E-MARKETING_BAGI_PEMASARAN_PRODUK_KECANTIKAN.pdf
- Santi Hartami I dan Putra Qurnia A. (2016). *Rancang Bangun E-marketing AHASS 05820 CV. Mitra Tirto Agung Blitar Berbasis Web*. Jurnal Anti virus. 2016 – E-ISSN : 1978-5232. Hal 1-5. Tersedia:
<http://unisbablitar.ejournal.web.id/index.php/antivirus/article/viewFile/81/78>
- Sidik, Betha. 2014. *Pemrograman Web Dengan PHP*. Bandung : Informatika.
- Sulianta Feri. 2010. *Web Marketing*. Jakarta : PT Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia.

Sutabri. 2012.” *Analisis Sistem Informasi*”. Yogyakarta : Andi.

Syaifullah dan Saputra Abdi. (2015). *E-marketing System Agent Property Menggunakan Pendekatan Sostac Framework*. Jurnal Rekayasa dan Manajemen Sistem Informasi. 2015 - ISSN : 2460-8181. Hal 49-54. Tersedia: http://ejournal.uin-suska.ac.id/index.php/RMSI/article/download/1324/pdf_16

Wibowo Budi. (2011). *Rancang Bangun E-marketing Pada PT. Rajawali Nusindo*. Skripsi. 2011. Hal 1-284. Tersedia: <http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/1743/1/BUDI%20WIBOWO-FST.PDF>

Zaki Ali dan Community Smitdev. 2010. *7 CMS Pilihan Untuk Internet Marketing*. Jakarta : PT Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia.

LAMPIRAN



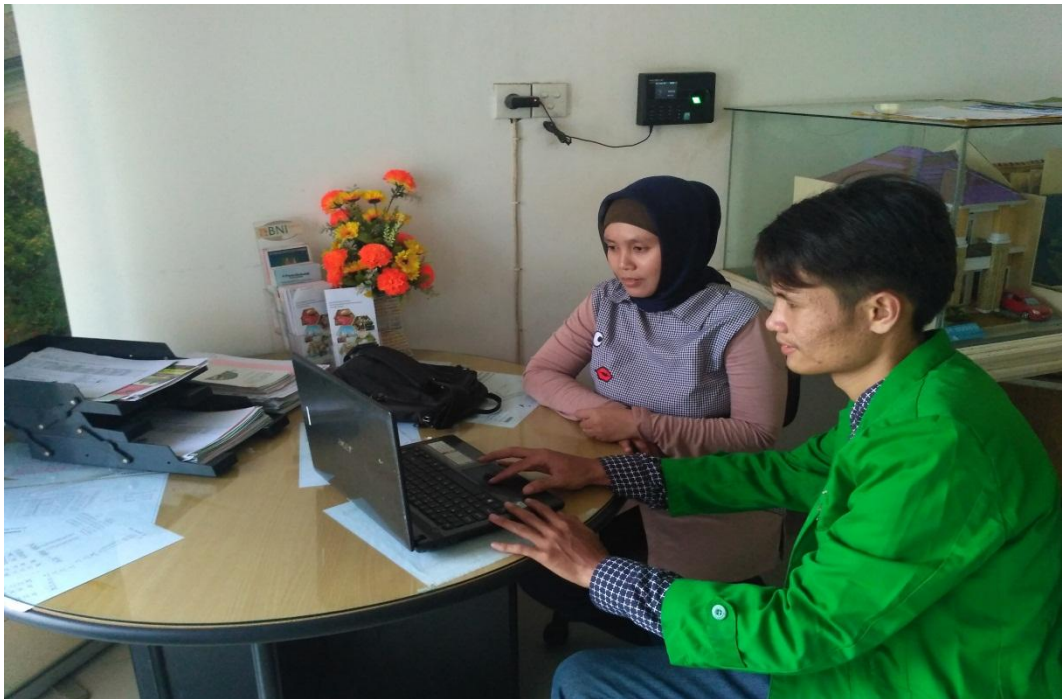
Gambar 1.1 Kantor Pemasaran Perumahan PT. Silampari



Gambar 1.2 Proses Penyerahan Lembar Pernyataan Berita Acara



Gambar 1.3 Proses Pengujian Sistem



Gambar 1.4 Proses Pengujian Sistem

Wawancara Dengan

Nama / Kode : DIAN HANDAYANI,SE / M.O

Jabatan : Manager Operasional

Tgl / Bulan : 25 Januari 2017

Isi Deskripsi Hasil Wawancara

1. P : Bagaimana sistem pemasaran yang digunakan pada PT. Silampari saat ini menggunakan proses offline atau online?
M.O : Disini kami dalam memasarkan produk atau perumahan kami masih melalui cara offline dengan memasarkan lewat surat kabar (koran), banner dan brosur yang kami sebar ke berbagai lokasi.
2. P : Bagaimana cara konsumen dalam melakukan pemesanan?
M.O : Dengan Cara, konsumen bisa datang langsung ke kantor kami untuk memastikan perumahan mana yang diinginkan untuk dibeli, jika sudah ada perumahan yang dipilih dan sepakat dengan pihak kami konsumen memberikan klarifikasi kepada pihak kantor kami untuk melanjutkan proses dan syarat selanjutnya, lalu pihak kantor kami akan mengantarkan konsumen ke lokasi perumahan yang telah dibeli. Proses selanjutnya melakukan booking fee dengan Dp uang minimal Rp. 5.000.000,- untuk rumah tertentu dalam jangka waktu 14 hari setelah pengikatan perjanjian jual beli (PPJB) konsumen sudah harus melunasi minimal 50% dari harga rumah tersebut, dalam perjanjian dituliskan pembelian rumah meliputi tipe rumah, blok berapa, luas tanah, harga jual dan cara pembayaran.
3. P : Menurut ibu, apakah proses pemasaran yang diterapkan oleh PT. Silampari saat ini sudah berjalan efektif?
M.O : Untuk sekarang ibu rasa sudah cukup efektif ya, tapi ada beberapa kendala dalam hal bahan dan stok contohnya saja jika kami sedang kehabisan stok brosur disaat ada konsumen datang tentu ini menjadi kendala, konsumen tentu ingin melihat brosur terlebih dahulu untuk melihat contoh perumahan beserta spesifikasinya, dan contoh lainnya dalam mengiklankan perumahan kami dikoran tentunya harus berlanjut terus pastinya mengeluarkan biaya ya.
4. P : Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT. Silampari dalam menarik minat calon pembeli?

M.O : Kalau strateginya ya paling pas lagi ada program hadiah seperti AC atau dengan memberikan potongan harga jualnya, itupun programnya tertentu tidak selalu ya, dan juga kami disini sering mengadakan pameran dan buka stand di mall-mall.

5. P : Menurut ibu, bagaimana jika proses pemasaran saat ini dikembangkan lagi dengan sistem pemasaran yang lebih fleksibel dapat lebih mempermudah pemasaran dan menjangkau lebih luas pangsa pasar pada PT. Silampari ini?

M.O : Ya tentu bagus ya, selagi itu membantu dan baik untuk perusahaan kami, kalau sekarang tergantung pada orang atau pegawainya dalam memasarkan dan mengiklankan perumahan kami.

Palembang, 25 Januari 2017

Manager Operasional PT. Silampari



DIAN HANDAYANI, SE

Wawancara Dengan

Nama / kode : SANTI LESTARI, SE / ADM
Jabatan : Administrasi
Tgl / bulan : 26 Januari 2017

Isi Deskripsi Hasil Wawancara

1. P : Apakah ada program yang digunakan untuk membuat dan menyimpan file data-data pemasaran dan penjualan perumahan?
ADM : Ya ada, disini kami menggunakan program microsoft office seperti ms.word dan ms.excel kalau ms.word digunakan untuk data file surat-surat kantor sedangkan ms.excel digunakan sebagai data file pemasaran penjualan pada perusahaan tergantung kebutuhan.
2. P : Bagaimana dalam hal pendataan konsumen ketika berkunjung kekantor?
ADM : Disini kami menggunakan buku tamu ketika konsumen berkunjung.
3. P : Apakah dalam proses pemesanan ada terjadi hambatan?
ADM : Kalau hambatan yang signifikan tidak ada ya, cuman kalau konsumennya menelepon kekantor kami, tentu konsumen ingin terlebih dahulu mencari tahu mengenai perumahan kami disini konsumen tentu perlu penjelasan mengenai spesifikasi perumahannya.
4. P : Menurut mbak, kebutuhan seperti apa yang dibutuhkan oleh PT. Silampari agar dapat meningkatkan pemasaran secara luas?
ADM : Kebutuhannya tentu lebih mengembangkan proses pemasarannya yang ada sekarang untuk ditingkatkan lagi.

Palembang, 26 Januari 2017
Administrasi PT. Silampari



SANTI LESTARI, SE

Wawancara Dengan

Nama / kode : AZRIDHO, SH / CP
Jabatan : Calon Pembeli / Konsumen
Tgl / bulan : 26 Januari 2017

Isi Deskripsi Hasil Wawancara

1. P : Darimana bapak mengetahui perumahan PT. Silampari ini?
CP : Dari iklan di koran, kemudian bapak lihat alamat kantor pemasarannya terus bapak datang langsung ke kantornya
2. P : Apakah di koran yang bapak lihat sudah ditampilkan secara spesifik atau detail mengenai perumahannya?
CP : Kalau detail tidak, di koran hanya ditampilkan gambar dan nama perumahannya tidak seluruh perumahannya, terus tipe perumahannya dan sarana yang ada di perumahannya tentunya no telepon dan hp kantornya.
3. P : Bagaimana menurut bapak sebagai konsumen, apakah perlu media lain untuk memasarkan perumahan yang di dalamnya menampilkan secara spesifik keseluruhan dari Perumahan?
CP : Ya tentu perlu, agar sebagai calon pembeli dapat melihat terlebih dahulu mengenai perumahan yang mana sesuai dan cocok bagi kami.

Palembang, 26 Januari 2017

Calon Pembeli


AZRIDHO, SH








KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

Jln. Prof. K.H. Zainal Abidin Fikri No. 1 KM.3,5 Palembang 30126 Telp.353360 website: www.radenfatah.ac.id

LEMBAR KONSULTASI

Nim : 12 54 0021
Nama : Al Hadiqi Azh Zhaheru
Program Studi : Sistem Informasi
Semester : Genap/Ganjil Tahun Akademik: 2016
Judul : Sistem Informasi E-Marketing Perumahan Pada PT. Silampri
Dosen Pembimbing I : Rasmala Santi, M.Kom

No.	Tanggal	Uraian	Paraf
1.	28/2/2017	Bab I : Latar belakang : bagian & manfaat : metode pengumpulan data : penulis	
2	8/3/2017	Bab I : latar belakang - penulis sumber	
3	14/3/2017	Bab I : ace Lanjutan Bab II	
4	30/5/2017	Bab II : Rasis 1. hub argu? dan penak 2. fokus ke teori E-marketing 3. penulis 4. penelitian terdahulu ada perbeda penelitian	

5	5/7/2017	Bob I : ^{SI} fokus ke teori e-marketing & metode pengajaran siswa	
6	18/7/2017	Bab II : ACC	
7	20/12/2017	Bab III : 1. Sasaran dan harapan pengembang siswa 2. langkah awal 2 4/ perannya 3. penjelasan teori, gambar	
8	12/1/2018	Bab III : ACC	
9	13/2/2018	Bab IV, V : ACC	








**KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI**

Jln. Prof. K. H. Zainal Abidin Fikry No. 1 KM. 3,5 Palembang 30126 Telp: (0711) 353360 website: www.radenfatah.ac.id

LEMBAR KONSULTASI

NIM : 12540021
 Nama : Al Hadiqi Azh Zhaheru
 Program Studi : Sistem Informasi
 Semester : Genap / Ganjil Tahun Akademik : 2016
 Judul : Sistem Informasi E-marketing Perumahan Pada PT. Silampari
 Dosen Pembimbing II : Fenando. M.kom

No	Tanggal	Uraian	Paraf
1.	23/6 16	- Perbaiki penulisan - Lengkapi balok, perumusan masalah batasan masalah	
		- Sumber kutipan - Pelajari metode prototype.	
2.	07/16 16	- Perbaiki bagian akhir - Pelajari metode & hasil wawancara	
		- Pelajari materi E: marketing	
	30/17 16	- Perbaiki penulisan - Dec BAB I Lengkap BAB II	
	6/17 16	- Perbaiki penulisan - Sumber kutipan > 2010 - him 2 sumber kutipan - Daftar pustaka.	
	10/17 16	- Perbaiki kata Sambung - Dec BAB II	



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI

Jln. Prof K. H. Zainal Abidin Fikry No. 1 KM. 3,5 Palembang 30126 Telp: (0711) 353360 website: www.radenfatah.ac.id

No	Tanggal	Uraian	Paraf
	26/17 /10	- perbaikan penulisan Ace BAB III, Lamp. BAB IV	
	18/17 /12	- perbaikan program Sistem dgn yg di perbaiki	
	19/10 /01	- Pelajaran Metode Pengajaran Sistem - perbaikan program Sistem Penerapan	
	9/18 /02	- Sistem rancangan dgn Sistem - Ace program	
	19/18 /02	- ace BAB II & III - bibli Sistem - Sistem upan Munasabah	



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

Jl. Prof. K. H. Zainal Abidin Fikry No. 1 Km. 3,5 Palembang 30126 Telp. : (0711) 353360 website : www.radenfatah.ac.id

Nomor : B. 1872/Un.09/V.1/PP.00.9/11/2016 22 November 2016
Lampiran : -
Hal : Mohon Izin Penelitian
An. Al Hadiqi Azh Zaheru

Kepada Yth.
Pimpinan PT. Silampari
Jl. Parameswara. No. 1
Palembang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka menyelesaikan penulisan karya ilmiah berupa skripsi/makalah mahasiswa kami;

Nama : Al Hadiqi Azh Zaheru
Smt / Tahun : IX / 2015-2016
NIM / Jurusan : 12540021 / Sistem Informasi (S I)
Alamat : Dusun 2. Desa Lubuk Sakti. Kec. Indralaya. Kab. Ogan Ilir.
Judul : *Sistem Informasi E-Marketing Perumahan Pada PT. Silampari.*
Waktu Penelitian : 28 November 2016 s/d 28 April 2017

Sehubungan dengan itu kami mengharapkan bantuan Bapak untuk dapat memberikan izin kepada mahasiswa tersebut untuk melaksanakan penelitian di lingkungan wilayah yang Bapak Pimpin, Sehingga memperoleh data yang dibutuhkan.

Demikianlah, harapan kami dan atas segala bantuan serta perhatian Bapak, kami haturkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Dekan,

Dr. Kusnadi, M.A



KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) RADEN FATAH PALEMBANG
NOMOR : 33 TAHUN 2018

TENTANG

PENUNJUKAN PEMBIMBING SKRIPSI STRATA SATU (S.1)
BAGI MAHASISWA TINGKAT AKHIR FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) RADEN FATAH PALEMBANG

DEKAN FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) RADEN FATAH PALEMBANG

- Menimbang : 1. Bahwa untuk mengakhiri Program sarjana (S1) bagi Mahasiswa, maka perlu ditunjuk Tenaga ahli sebagai Pembimbing Utama dan Pembimbing kedua yang bertanggung jawab dalam rangka penyelesaian Skripsi Mahasiswa;
2. Bahwa untuk lancarnya tugas pokok itu, maka perlu dikeluarkan Surat Keputusan Dekan (SKD) tersendiri. Dosen yang ditunjuk dan tercantum dalam SKD ini memenuhi syarat untuk melaksanakan tugas tersebut.
- Mengingat : 1. Undang-Undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-Undang No. 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;
3. Undang-Undang No.12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
4. Peraturan Pemerintah Nomor 9 Tahun 2003 tentang Wewenang Pengangkatan, Pemindahan dan Pemberhentian Pegawai Negeri Sipil;
5. Peraturan Pemerintah No. 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan;
6. Peraturan Menteri Agama RI No. 53 Tahun 2015 tentang Organisasi dan tata kerja Institut Agama Islam Negeri Raden Fatah Palembang;
7. Peraturan Menteri Keuangan Nomor 53/PMK.02.2014 tentang Standar Biaya Masukan;
8. Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan No.154/2014 tentang Rumpun Ilmu pengetahuan dan Teknologi serta Gelar Lulusan Perguruan Tinggi;
9. Peraturan Menteri Agama No.62 tahun 2015 tentang Statuta Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang;
10. Peraturan Menteri Agama No.33 tahun 2016 tentang Gelar Akademik Perguruan Tinggi Keagamaan;
11. Keputusan Menteri Agama No.394 tahun 2003 tentang Pedoman Pendirian Perguruan Tinggi Agama;
12. DIPA Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang Tahun 2017;
13. Keputusan Rektor Universitas Islam Negeri Raden Fatah Nomor 669B Tahun 2014 tentang Standar Biaya Honorarium dilingkungan Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang Tahun 2015;
14. Peraturan Presiden Nomor 129 Tahun 2014 tentang Alih Status IAIN menjadi Universitas Islam Negeri.

MEMUTUSKAN

MENETAPKAN

- Pertama : Menunjuk sdr. : 1. Rusmala Santi, M.Kom NIP : 197911252014032002
2. Fenando, M.Kom NIDN : 0214118701

Dosen Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang masing-masing sebagai Pembimbing Utama dan Pembimbing Kedua Skripsi Mahasiswa :

Nama : **AL HAQIQI AZH ZAHERU**
NIM/Jurusan : 12540021/ Sistem Informasi (SI)
Semester/Tahun : GENAP / 2017 – 2018
Judul Skripsi : Sistem Informasi E-Marketing Perumahan Pada PT. Silampari

- Kedua : Kepada Pembimbing Utama dan Pembimbing Kedua tersebut diberi hak sepenuhnya untuk merevisi judul/ kerangka dengan sepengetahuan Fakultas.
- Ketiga : Masa berlakunya Surat Keputusan Dekan ini Terhitung Mulai Tanggal di tetapkannya sampai dengan Tanggal 28 Februari 2019
- Keempat : Keputusan ini mulai berlaku satu tahun sejak tanggal ditetapkan dan akan ditinjau kembali apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam penetapan ini.

DITETAPKAN DI : PALEMBANG
PADA TANGGAL : 28- 02 - 2018

An. REKTOR
DEKAN





KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI

Jln. Prof K. H. Zainal Abidin Fikry No. 1 KM. 3,5 Palembang 30126 Telp: (0711) 353360 website: www.radenfatah.ac.id

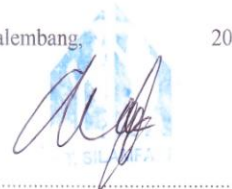
BERITA ACARA

Pada Hari ini Pabu Tanggal 28 Bulan Februari Tahun 2018
Bertempat di PT. Silampari. Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : AZRINDO,
Jabatan : Pelanggan

Menyatakan bahwa benar telah dilaksanakan pengujian (*testing*) terhadap Sistem Informasi *E-marketing* Perumahan pada PT. Silampari, dengan status sebagai pengguna dari sistem dan memberikan hasil dari pengujian bahwa sistem layak untuk digunakan. Demikianlah kiranya berita acara pengujian ini dibuat, agar dapat digunakan dengan sebaik-baiknya.

Palembang, 2018





**KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI**

Jln. Prof. K. H. Zainal Abidin Fikry No. 1 KM. 3,5 Palembang 30126 Telp: (0711) 353360 website: www.radenfatah.ac.id

BERITA ACARA

Pada Hari ini Rabu Tanggal 28 Bulan Februari Tahun 2018

Bertempat di PT. Silampari. Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Santi Lestari, SE
Jabatan : Administrasi

Menyatakan bahwa benar telah dilaksanakan pengujian (*testing*) terhadap Sistem Informasi *E-marketing* Perumahan pada PT. Silampari, dengan status sebagai pengguna dari sistem dan memberikan hasil dari pengujian bahwa sistem layak untuk digunakan. Demikianlah kiranya berita acara pengujian ini dibuat, agar dapat digunakan dengan sebaik-baiknya.

Palembang,

2018


Santi Lestari, SE



PT. SILAMPARI

KANTOR PEMASARAN PALEMBANG :
GRAND HILL RESIDENCES - Jl. Prameswara Ruko Grand Hill 01 Rt. 01 Kel. Bukit Baru Kec. IB - 1 Palembang Telp. 0711 - 444216, 0711 - 442226 Fax. 0711 - 444214

KANTOR PEMASARAN LINGGAU :
GRAND GARDEN RESIDENCES - Jl. Garuda No. 48 Rt. 02 Kel. Kayu Ara Lubuk Linggau Telp. 0733 - 323711 Fax. 0733 4215

PT. SILAMPARI

Developer, Kontraktor, Supplier, Leveransiar, Perdagangan Umum, dll

No : SI-006/SL/I/2017

Palembang, 10 Januari 2017

Lamp : 1 (satu) berkas

Hal : Balasan Surat

Kepada
Yth. Pimpinan
Universitas Islam Negeri (UIN)
Raden Fatah Palembang

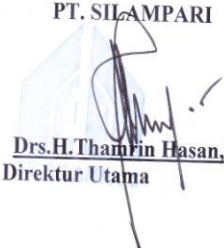
Dengan hormat,
Menanggapi surat saudara No. B1872/Un.09/V.1/PP.00.9/11/2016 tanggal 22 November 2016 tentang Permohonan Izin Pengambilan Data Mahasiswa:

Nama : Al Hadiqi Azh Zaheru
NIM : 12540021
Smt/Tahun : IX / 2015-2016
Jurusan : Sistem Informasi
Judul : Sistem Informasi E-Marketing Perumahan pada PT. Silampari

Dengan ini di sampaikan bahwa kami tidak keberatan untuk membantu memberikan keterangan sebagai bahan penyelesaian tugas akhir kuliah mahasiswa tersebut di atas dan tidak untuk di publikasikan ke masyarakat umum.

Demikian untuk dapat dimaklumi.

PT. SILAMPARI


Drs. H. Thamrin Hasan, MM
Direktur Utama