

**SISTEM INFORMASI E-MARKETING RUMAH BERSUBSIDI
BERBASIS WEB DENGAN TEKNOLOGI SMS GATEWAY
PADA PT.AKBAR AL-FARIZI PALEMBANG**

SKRIPSI

Sebagai salah satu syarat memperoleh

Gelar Sarjana Komputer (S.Kom)

Program Studi Sistem Informasi

OLEH

ELISA

13540044



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

2018

HALAMAN PENGESAHAN

**SISTEM INFORMASI E-MARKETING RUMAH BERSUBSIDIBERBASIS
WEB DENGAN TEKNOLOGI SMS GATEWAY PADAPT. AKBAR AL-FARIZI
PALEMBANG**

Oleh:
ELISA
13540044

Telah dipertahankan didepan sidang pengujian skripsi
pada tanggal 06 Maret 2018
dan dinyatakan memenuhi syarat untuk memperoleh gelar sarjana
Komputer dalam bidang Sistem Informasi

Pembimbing I

Pembimbing II

Wawan Nurmansyah, M.Cs

Evi Fadilah, M.Kom

NIDN.02210380002

NIDN.0215108502

Mengetahui,

Ketua Program Studi Sistem Informasi

Fakultas Sains Dan Teknologi

UIN Raden Fatah Palembang

Ruliansyah, S.T, M.Kom

NIP. 197511222006041003

**PERSETUJUAN
TIM PENGUJI SKRIPSI**

Judul Skripsi : SISTEM INFORMASI E-MARKETING RUMAH
BERSUBSIDIBERBASIS WEB DENGANTEKNOLOGI
SMS GATEWAY PADAPT.AKBAR AL-FARIZI
PALEMBANG

Nama : Elisa
Nim : 13540044
Program : Sarjana (S1) Fakultas Sains Dan Teknologi

Telah disetujui oleh tim penguji sidang skripsi.

1. Ketua : Ruliansyah, S.T, M.Kom
NIP. 197511222006041003 (.....)
2. Sekretaris : Rusmala Santi, M.Kom
NIP. 197911252014032002 (.....)
3. Penguji I : Freddy Kurnia Wijaya, M. Eng
NIDN. 0203118601 (.....)
4. Penguji II : Muhamad Kadafi, M.Kom
NIDN.0223108404 (.....)

Diuji di Palembang pada tanggal 06 Maret 2018

Waktu : 09.00-10-00

Hasil/IPK : 3.12

Predikat : Memuaskan

Dekan,

Fakultas Sains Dan Teknologi

UIN Raden Fatah



Dr. Dian Erlina, Spd, M.Hum

NIP. 197301021999032001

HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Elisa
Tempat dan Tanggal Lahir : Lubuk Cik, 14 April 1994
Program Studi : Sistem Informasi
NIM : 13540044

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa:

1. Seluruh data dan informasi, intepretasi serta pernyataan dalam pembahasan 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 adalah asli, bukan jiblanan dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik UIN Raden Fatah maupun perguruan tinggi lainnya.
3. Apabila dikemudian hari ditemukan adanya bukti ketidakbenaran dalam pernyataan tersebut diatas, maka saya bersedia menerima sanksi akademis berupa pembatalan gelar yang saya peroleh melalui pengajuan karya ilmiah ini.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan penuh kesadaran dan dapat dipertanggung jawabkan.

Palembang, 15 Agustus 2018

Yang membuat pernyataan,



13540044

Motto :

“Kegagalan Hanya Terjadi Bila Kita Menyerah (Lessing) ”

“Takdirmu tuhan yang menentukan tetapi nasibmu kau sendiri yang menentukan”

“Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah nasib suatu kaum kecuali kaum itu sendiri yang mengubah apa yang ada pada diri mereka (QS. Ar-Ra'd 11)”

PERSEMBAHAN

Yang Utama Dari Segalahnya

Sembah sujud serta syukur kepada Allah SWT . Taburan cinta dan kasih sayang-
Mu telah memberikan kekuatan, membekaliku dengan ilmu serta
memperkenalkanku dengan cinta. Atas karuna serta kemudahan yang engkau
berikan akhirnya skripsi yang sederhana ini dapat terselesaikan. Sholawat dan
salam selalu terlimpahkan keharbaan Rusullah Muhammad SAW

Kupersembahkan Karya Sederhana Ini Kepada Orang Yang Sangat Kukasihi Dan Ku Sayangi

Ibunda dan ayahanda Tercinta

Sebagai tanda bukti, hormat, dan rasa terima kasih yang tiada terhingga
kupersembahkan karya kecil ini kepada ibu dan ayah yang telah memberikan
kasih sayang, segala dukungan, dan cintah kasih yang tiada terhingga yang tidak
mungkin dapat kubalas hanya dengan selembar kertas yang bertuliskan kata cinta
dan persembahan. Semoga ini menjadi langkah awal untuk membuat ibu dan ayah
bahagia karna kusadari, selama ini belum bisa berbuat yang lebih. Untuk ibuku,
ayahku dan ibu mertuaku yang selalu membuatku termotivasi dan selalu
menyirami kasih sayang, selalu mendoakanku, selalu ,menasehatiku menjadi lebih
baik, Terima kasih nntuk ibuku Mujiharni, ayahku Sapuan Laili dan ibu mertuaku

Lisna Wati

Saudara-Saudaraku

Untuk adik-adik ku Pebi, Firza, Hengki dan si gambar Depi dan Deri tiada yang
paling mengharuhkan saat kumpul bersama kalian, walaupun sering bertengkar
tapi hal itu selalu menjadi warna yang tidak akan pernah bisa tergantikan, terma
kasih atas doa dan bantuan kalian selama ini, hanya karya kecil ini dapat aku
persembahkan. Maaf belum bisa menjadi panutan seutuhnya, tapi aku akan selalu
menjadi kakak yang terbaik untuk kalian semua

Calon Suamiku Riko Susanto

Sebagai tanda cinta kasihku, ku persembahkan karya kecil ini buatmu. Terima kasih atas kasih sayang, perhatian dan kesabaranmu yang telah memberikanku semangat dan inspirasi dalam menyelesaikan tugas akhir ini, semoga engkau selalu menjadi iman yang baik untuk keluarga kita nanti

Terima kasih Sayang....

Sahabatku...

Buat Sahabatku Herlina S.kom, engkau sudah seperti saudara bagiku , terima kasih untuk semua, kamu sahabat terbaik bagiku. Buat anak-anak Koz Srikandi (Herlina, Siti Kholifah, Denti Ultika, irfanda, Ayu, nanik, hera, weli , rosi). Buat Awaludin , Kak irawan, terima kasih telah banyak memberikan masukan untuk tugas akhirku ini ...

Dosen Pembimbing Tugas Akhirku ...

Bapak Wawan Nurmansyah, MCs dan ibu Evi Fadillah, M.Kom selaku dosen pembimbing tugas akhir saya, terima kasih banyak pak... Bu....., saya sudah dibantu selama ini, sudah dan sehat, sudah diajar, saya tidak akan lupa atas bantuan dan kesabaran dari bapak dan ibu

Seluruh Dosen Pengajar di Fakultas Sanis dan Teknologi:

Terima kasih banyak untuk semua ilmu, didikan dan pengalaman yang sangat berarti yang telah kalian berikan kepada kami...

Teman-Teman Seperjuanganku....

Buat teman- teman SI B 2013 senasib sepenangungan, terima kasih atas gelak tawa dan solidaritas yang luar biasa sehingga membuat hari-hari semasa kuliah lebih berarti. Semoga tak ada lagi duka nestapa di dada tapi suka dan bahagia juga tawa dan canda. Buat teman-teman seperjuangan angkatan 2013, adik tingkat dan kakak tingkat , terima kasih banyak untuk bantuan dan kerjasamanya selama ini...

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah, Segala puji kehadirat Allah *Subhanahu Wata'ala* karena atas berkat rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan skripsi ini tepat pada waktunya sebagai salah satu syarat untuk wisuda. Shalawat beserta Salam semoga senantiasa tercurah kepada junjungan kita Baginda Rasulullah *Shalallahu 'Alaihi Wassalam* beserta para keluarga, sahabat, dan para pengikut Beliau hingga akhir zaman.

Dalam pembuatan laporan skripsi ini, penulis banyak dibantu oleh berbagai pihak dengan memberikan banyak masukan, petunjuk, dan saran serta mendukung dan menjadi motivasi bagi penulis. Maka dari itu, ucapan terimakasih penulis haturkan kepada:

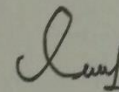
1. Bapak Prof. Drs. H. M. Sirozi, M.A. Ph.D selaku Rektor UIN Raden Fatah Palembang.
2. Ibu Dr. Dian Erlina, S.Pd., M.Hum selaku Dekan Fakultas Sains dan Teknologi UIN Raden Fatah Palembang.
3. Bapak Ruliansyah, S.T., M.Kom. selaku Ketua Program Studi Sistem Informasi Fakultas Sains dan Teknologi UIN 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 Wawan Nurmansyah, MCs. dan Ibu Evi Fadilah, M.Kom selaku dosen pembimbing dalam penulisan skripsi saya.
6. Bapak Juharman selaku Direktur PT. Akbar Al-Farizi Palembang.
7. Kedua Orang tua dan suami serta seluruh keluarga penulis tercinta.

8. Rekan Mahasiswa/i Program Studi Sistem Informasi Angkatan 2013, yang terlebih khususnya kelas 1354B.
9. Sahabat - sahabat yang selalu mendukung dalam berbagai hal Helina, S.Kom., Awaludn Saputro, S.Kom., Icha Peristina Setia Wati, S.Kom.

Akhir kata, penulis mengharapkan agar skripsi ini dapat bermanfaat, baik bagi penulis pribadi maupun pada pihak-pihak lain. Serta, semoga segala masukan baik berupa kritik maupun saran yang membangun yang ditujukan kepada penulis dapat menjadikan penulis menjadi lebih baik lagi untuk kedepan. Terima kasih.

Wassalamuailaikum Wr. Wb.

Palembang, 28 Februari 2018



Elisa

NIM. 13540044

DAFTAR ISI

NOTA PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA	iii
LEMBAR PERNYATAAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
ABSTRAK	xxi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Batasan Masalah	3
1.4 Tujuan dan Manfaat penelitian	3
1.4.1 Tujuan Penelitian.....	3
1.4.2 Manfaat Penelitian	4
1.5 Metode Observasi	4
1.5.1 Lokasi Penelitian	4
1.5.2 Metodologi Penelitian	4
1.5.3 Metodologi Pengembangan Sistem.....	5
1.6 Sistematika Penulisan	5
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Ayat Alqur'an dan Hadis berkenaan dengan penelitian	7
2.2 Teori yang berkaitan dengan sistem informasi yang dibangun	11
2.2.1 Data	12
2.2.2 Sistem	12
2.2.3 Informasi	14
2.2.4 Sistem Informasi	15
2.3 Teori Sistem Informasi yang Berhubungan dengan Penelitian	16
2.3.1 Pemasaran.....	16
2.3.1.1 Strategi Desain Dan Pengelolaan Pemasaran	18

2.3.1.2 Konsep Pemasaran	18
2.3.2 Sistem Informasi Pemasaran	19
2.3.2.1 Komponen Sistem Informasi Pemasaran	19
2.3.2.2 Subsistem Sistem Informasi Pemasaran	21
2.3.3 SMS Gateway	23
2.3.4 KPR Subsidi.....	23
2.3.4.1 Peraturan Tentang KPR Bersubsidi.....	23
2.3.4.2 Kelompok Sasaran dan Pilihan Jenis Subsidi Perumahan	24
2.3.4.3 Ketentuan tentang KPR Bersubsidi.....	25
2.4 Teori yang berkaitan dengan teknik analisa yang digunakan	26
2.4.1 <i>Flowchart</i>	26
2.4.2 DFD (<i>Data Flow Diagram</i>).....	29
2.4.3 ERD(<i>Entity Relationship Diagram</i>)	31
2.5 Metode Pengembangan Sistem	32
2.6 Alat Bantu Perangkat Lunak Pendukung Pemograman	33
2.6.1 PHP(<i>Personal Home Page</i>).....	34
2.6.2 <i>MySQL (My Structured Query Language)</i>	34
2.6.4 <i>Apache Web Server</i>	35
2.6.4 <i>Database</i>	35
2.6.5 Xampp	36
2.6.6 Dreamwaver	36
2.7 Pengujian Sistem.....	37
2.7.1 Metode Pengujian <i>BlackBox</i>	38
2.7 Tinjauan Pustaka	38
BAB III ANALISIS DAN PERANCANGAN	46
3.1 Sejarah Singkat PT Akbar Al-Farizi	46
3.1.1 Visi dan Misi PT. Akbar Al-Farizi	47
3.1.1.1 Visi PT. Akbar Al- Farizi.....	47
3.1.1.2 Misi PT. Akbar Al-Farizi.....	47
3.1.2 Struktur Organisasi dan Job Deskripsi.....	47

3.1.2.1 Struktur Organisasi	47
3.1.2.2 Job Deskripsi.....	48
3.2 Komunikasi	52
3.2.1 Identifikasi Masalah	54
3.2.2 Identifikasi Titik Keputusan.....	55
3.2.3 Identifikasi Personil Kunci.....	56
3.3 Perencanaan	57
3.3.1 Kebutuhan Fungsional.....	57
3.3.2 Kebutuhan Non Fungsional.....	58
3.3.2.1 Kebutuhan Perangkat Lunak (<i>Software</i>)	58
3.3.2.2 Kebutuhan Perangkat Keras (<i>Hardware</i>).....	58
3.3.3 Jadwal Perencanaan.....	58
3.4 Pemodelan.....	61
3.4.1 Perancangan <i>Data Flow Diagram(DFD)</i>	61
3.4.1.1 Diagram Konteks	61
3.4.1.2 Diagram Rinci Level 0	62
3.4.1.3 Diagram Rinci Level 1 Sub Proses Booking	63
3.4.1.4 Diagram Rinci Level 1 Sub Master Data	63
3.4.1.5 Diagram Rinci Level 1 Sub Proses Validasi.....	64
3.4.1.6 Diagram Rinci Level 1 Sub Proses SMS Gateway	65
3.4.1.7 Diagram Rinci Level 1 Sub Promosi	66
3.4.1.8 Diagram Rinci Level 1 Sub Settings	66
3.4.1.9 Diagram Rinci Level 1 Sub Laporan	67
3.5 <i>Entity Relational Diagram (ERD)</i>	67
3.6 Perancangan Basis Data	68
3.7 Perancangan AntarMuka.....	71
3.7.1 Perancangan Antar Muka Halaman Konsumen	71
3.7.2 Perancangan Antar Muka Halaman Admin (Marketing) ...	74
3.7.3 Perancangan Antar Muka Halaman Penjualan	81
3.7.4 Perancangan Antar Muka Halaman Direktur	84
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	95

4.1 Kontruksi	95
4.2 Implementasi	95
4.2.1 Implementasi Antarmuka	95
4.2.2 Implementasi Antarmuka Halaman <i>Konsumen</i>	95
4.2.3 Implementasi Antarmuka Halaman Admin (Marketing).....	99
4.2.4 Implementasi Antarmuka Halaman Penjualan.....	107
4.2.4 Implementasi Antarmuka Halaman Direktur.....	109
4.3 Pengujian sistem	121
4.3.1 Pengujian Halaman Konsumen	121
4.3.2 Pengujian Halaman Admin/ Marketing.....	122
4.3.3 Pengujian Halaman Penjualan	127
4.3.4 Pengujian Halaman Direktur	129
4.4 Penyerahan	133
BAB V PENUTUP	134
5.1 Simpulan	134
5.2 Saran	135
DAFTAR PUSTAKA	136
LAMPIRAN-LAMPIRAN	140

Daftar Tabel

Tabel 2.1 Kelompok Sasaran Masyarakat Berpenghasilan Rendah	25
Tabel 2.2 Besaran Nilai Subsidi Untuk Masing-Masing Kelompok Sasaran	25
Tabel: 2.3 Total Dana Pembangunan Yang Diperbolehkan Untuk Dibiayai Dengan KPRS Bersubsidi	26
Tabel 2.4 Simbol <i>Systems Flowchart</i>	27
Tabel 2.5 Simbol <i>Program Flowchart</i>	28
Tabel 2.6 Simbol DFD	29
Tabel 2.7 Simbol ERD (<i>Data Flow Diagram</i>)	31
Tabel 2.8 Tipe Data	35
Tabel 2.9 Tinjauan Pustaka	38
Tabel 3.1 Identifikasi Masalah dan Penyebab Masalah	54
Tabel 3.2 Penyebab Masalah dan Titik Keputusan	55
Tabel 3.3 Penyebab Masalah dan Titik Keputusan	56
Tabel 3.4 Penjadwalan Perencanaan	59
Tabel 3.5 user	68
Tabel 3.6 petunang	68
Tabel 3.7 sukamulya.....	69
Tabel 3.8 petunang_booking	70
Tabel 3.9 sukamulya_booking	71
Tabel 3.9 petunang_marketing	71
Tabel 3.10 sukamulya_marketing	71
Tabel 4.1 Hasil Pengujian yang dilakukan oleh konsumen.....	121
Tabel 4.2 Hasil Pengujian yang dilakukan oleh Admin/Marketing	122
Tabel 4.3 Hasil Pengujian yang dilakukan oleh penjualan	127
Tabel 4.3 Hasil Pengujian yang dilakukan oleh Direktur	129

Daftar Gambar

Gambar 2.1 Model <i>Prototype</i>	32
Gambar 3.1 Stuktur Organisasi PT. Akbar Al-Farizi	48
Gambar 3.2 <i>Flowchart</i> Booking Rumah Sistem Yang Berjala	53
Gambar 3.3 Diagram Konteks	61
Gambar 3.4 Diagram Rinci Level 0.....	62
Gambar 3.5 Diagram Rinci level 1 Sub Proses Booking	63
Gambar 3.6 Diagram Rinci level 1 Sub Proses Master Data.....	63
Gambar 3.7 Diagram Rinci level 1 Sub Proses Validasi	65
Gambar 3.8 Diagram Rinci level 1 Sub Proses SMS Gateway	65
Gambar 3.9 Diagram Rinci level 1 Sub Proses Promosi.....	66
Gambar 3.10 Diagram Rinci level 1 Sub Settings.....	66
Gambar 3.11 Diagram Rinci level 1 Laporan.....	67
Gambar 3. 12 ERD	67
Gambar 3.13 Rancangan Tampilan Menu Home	71
Gambar 3.14 Rancangan Tampilan Grand Petunang Jaya	72
Gambar 3.15 Rancangan Tampilan Griya Sukamulya Indah	72
Gambar 3.16 Rancangan TampilanProses Booking Grand Petunang Jaya	73
Gambar 3.17 Rancangan Tampilan Proses Booking Griya Sukamulya ...	73
Indah 7	74
Gambar 3.18 Rancangan Tampilan Menu Tentang Kami.....	74
Gambar 3.19 Rancangan Tampilan Menu Login Admin (Marketing).....	74
Gambar 3.20 Rancangan Tampilan Menu Home	75
Gambar 3.21 Rancangan Tampilan Menu Master Data Grand Petunang	
Jaya	75
Gambar 3. 22 Rancangan Tampilan Menu Master Data GriyaSukamulya	
Indah 7	76
Gambar 3.23 Rancangan Tampilan Menu Tambah Data	76
Gambar 3.24 Rancangan Tampilan Menu Edit Data.....	77
Gambar 3.25 Rancangan Tampilan Menu Validasi Grand Petunang.....	78

Gambar 3.26 Rancangan Tampilan Menu Validasi Griya Sukamulya Indah 7	78
Gambar 3.27 Rancangan Tampilan Menu SMS	79
Gambar 3.28 Rancangan Tampilan Menu Edit Data Booking	79
Gambar 3.29 Rancangan Tampilan Menu Promosi Grand Petunang Jaya	80
Gambar 3.30 Rancangan Tampilan Menu Promosi Griya Sukamulya Indah 7	80
Gambar 3.31 Rancangan Tampilan Menu Settings	81
Gambar 3.32 Rancangan Rancangan Tampilan Menu Login	81
Gambar 3.33 Rancangan Tampilan Menu Home	82
Gambar 3.34 Rancangan Tampilan Menu Validasi Data Booking Grand Petunang Jaya	82
Gambar 3.35 Rancangan Tampilan Menu Validasi Griya Sukamulya Indah 7	83
Gambar 3.36 Rancangan Tampilan Menu Edit Data Booking	83
Gambar 3.37 Rancangan Tampilan Menu Settings	84
Gambar 3.38 Rancangan Tampilan Menu Login Direktur	84
Gambar 3.39 Rancangan Tampilan Menu Home Direktur	85
Gambar 3.40 Rancangan Tampilan Menu Laporan Penjualan Rumah Grand Petunang Jaya	85
Gambar 3.41 Rancangan Tampilan Menu Laporan Penjualan Rumah Grand Petunang Jaya	86
Gambar 3.42 Tampilan Menu Privew Penjualan Rumah Grand Petunang Jaya	86
Gambar 3.43 Rancangan Tampilan Menu Privew Penjualan Rumah Griya Sukamulya Indah 7	87
Gambar 3.44 Rancangan Tampilan Menu Print Laporan Penjualan Rumah Grand Petunang Jaya	87
Gambar 3.45 Rancangan Tampilan Menu Print Laporan Penjualan Rumah Griya Sukamulya Indah 7	88
Gambar 3.46 Rancangan Tampilan Menu Laporan Booking Rumah Grand	

Petunang Jaya.....	88
Gambar 3.47 Rancangan Tampilan Menu Laporan Booking Rumah Griya Sukamulya Indah 7.....	89
Gambar 3.48 Rancangan Tampilan Laporan Booking Rumah Grand Petunang Jaya	89
Gambar 3.49 Rancangan Tampilan Menu Privew Laporan Booking Rumah Griya Sukamulya Indah 7.....	90
Gambar 3.50 Rancangan Tampilan Menu Print Laporan Booking Rumah Grand Petunang Jaya.....	90
Gambar 3.51 Rancangan Tampilan Menu Print Laporan Booking Rumah Griya Sukamulya Indah 7.....	91
Gambar 3.52 Rancangan Tampilan Menu Laporan Sisa Stok Rumah Grand Petunang Jaya.....	91
Gambar 3.53 Rancangan Tampilan Laporan Sisa Stok Rumah Griya Sukamulya Indah 7	92
Gambar 3.54 Rancangan Tampilan Menu Laporan Sisa Stok Rumah Grand Petunang Jaya	92
Gambar 3.55 Rancangan Tampilan Laporan Privew Sisa Stok Rumah Griya Sukamulya Indah 7.....	93
Gambar 3.56 Rancangan Tampilan Menu Print Laporan Sisa Stok Rumah Grand Petunang Jaya.....	93
Gambar 3.57 Rancangan Tampilan Menu Print Laporan Sisa Stok Rumah Griya Sukamulya Indah 7	94
Gambar 4.1 Tampilan Home Konsumen.....	95
Gambar 4.2 Tampilan Menu Booking.....	96
Gambar 4.3 Halaman Perumahan Petunang Jaya.....	96
Gambar 4.4 Halaman Booking Perumahan Petunang Jaya	97
Gambar 4.5 Halaman Perumahan Griya Sukamula Indah 7.....	97
Gambar 4.6 Halaman Booking Perumahan Griya Sukamula Indah 7.....	98
Gambar 4.7 Halaman Galeri.....	98
Gambar 4.8 Halaman Menu Tentang Kami.....	99

Gambar 4.9 Halaman Login Admin/Marketing	99
Gambar 4.10 Halaman Home Marketing	100
Gambar 4.11 Halaman Menu Master Data	100
Gambar 4.12 Halaman Data Rumah Perumahan Grand Petunang Jaya...	100
Gambar 4.13 Halaman Tambah Data Rumah Perumahan Grand Petunang Jaya.....	101
Gambar 4.14 Halaman Edit Data Rumah Grand Petunang Jaya	101
Gambar 4.15 Halaman Data Rumah Griya Sukamulia Indah 7	102
Gambar 4.16 Halaman Tambah Data Rumah Griya Sukamulia Indah 7 ..	102
Gambar 4.17 Halaman Edit Data Rumah Griya Sukamulya Indah 7	103
Gambar 4.18 Halaman Data Booking Perumahan Grand Petunang Jaya..	103
Gambar 4.19 Halaman Menu Edit Perumahan Grand Petunang Jaya	104
Gambar 4.20 Halaman Kirim Sms Grand Petunang Jaya	104
Gambar 4.21 Halaman Data Booking Griya Sukamulia Indah 7	105
Gambar 4.22 Halaman Menu Edit Perumahan Griya Sukamulia Indah 7.	105
Gambar 4.23 Halaman Kirim SMS Griya Sukamulia Indah 7	106
Gambar 4.24 Halaman Kirim SMS Promosi Grand Petunang Jaya	106
Gambar 4.25 Halaman kirim SMS Promosi Griya Sukamulya Indah.....	107
Gambar 4.26 Halaman Menu Settings Marketing	107
Gambar 4.27 Halaman Login Penjualan.....	107
Gambar 4.28 Halaman Home Penjualan	108
Gambar 4.29 Halaman Data Booking Perumahan Grand Petunang Jaya..	108
Gambar 4.30 Halaman Data Booking Griya Sukamulya Indah 7	108
Gambar 4.31 Halaman Menu Settings Penjualan	109
Gambar 4.32 Halaman Login Direktur	109
Gambar 4.33 Halaman Home Direktur.....	110
Gambar 4.34 Halaman Menu Laporan	110
Gambar 4.35 Halaman Laporan Penjualan Rumah Grand Petunang Jaya	111
Gambar 4.36 Halaman Menu Privew Penjualan Rumah Grand Petunang Jaya.....	111
Gambar 4.37 Halaman Menu Print Laporan Penjula Rumah Grand	

Petunang Jaya.....	112
Gambar 4.38 Halaman Laporan Penjualan Rumah Griya Sukamulya Indah 7.....	112
Gambar 4.39 Halaman Menu Privew Penjualan Rumah Griya Sukamulya Indah 7.....	113
Gambar 4.40 Halaman Print Laporan Penjualan Rumah Griya Sukamulya Indah 7.....	113
Gambar 4.41 Halaman Menu Laporan Booking Rumah Grand Petunang Jaya.....	114
Gambar 4.42 Halaman Menu Print Laporan Booking Rumah Grand Petunang Jaya.....	114
Gambar 4. 43 Halaman Menu Privew Booking Rumah Grand Petunang Jaya.....	115
Gambar 4.44 Halaman Menu Laporan Booking Rumah Griya Sukamulya Indah 7.....	115
Gambar 4.45 Halaman Menu Privew Laporan Booking Rumah Griya Sukamulya Indah 7.....	116
Gambar 4.46 Halaman Menu Print Laporan Booking Rumah Griya Sukamulya Indah 7.....	116
Gambar 4.47 Halaman Menu Laporan Sisa Stok Rumah Grand Petunang Jaya.....	117
Gambar 4.48 Halaman Menu Privew Stok Rumah Grand Petunang Jaya	117
Gambar 4.49 Halaman Laporan Sisa Stok Rumah Griya Sukamulya Indah 7.....	117
Gambar 4.50 Halaman Menu Laporan Sisa Stok Rumah Griya Sukamulya Indah 7.....	118
Gambar 4.51 Halaman Menu Privew Stok Rumah Griya Sukamulya Indah 7.....	119
Gambar 4.52 Halaman Menu Print Laporan sisa stok Rumah Griya Sukamulya Indah 7.....	120
Gambar 4.53 Halaman Menu Settings Direktur	120

ABSTRAK

Bisnis harus memiliki keunggulan kompetitif untuk bersaing dengan bisnis lain. salah satu hal yang mendukung keunggulan kompetitif dengan adanya kemajuan teknologi informasi bagi perusahaan untuk memperkenalkan produk – produk, promosi dengan data berisi rincian produk, cara Pemasaran, Pengelolaan data yang disimpan dengan baik. PT. Akbar Al-Farizi merupakan salah satu perusahaan pengembang properti perumahan. Adapun masalah yang akan dibahas tentang membangun sistem informasi pemasaran secara online menggunakan teknologi Sms Gateway secara lebih efektif dan efisien. Sistem yang akan dibangun juga menggunakan bahasa pemograman PHP dan MySql. Metode pengembangan sistem yang digunakan yaitu menggunakan metode Prototype. Perancangan sistem menggunakan pemodelan Data Flow Diagram (DFD), Entity Rational Diagram (ERD). Implementasi atau hasil dari sistem informasi Pemasaran berbasis web untuk menghasilkan pemasaran perumahan yang lebih luas jangkauannya.

Kata Kunci : Pemasaran, Sms Gateway, Properti

ABSTRACT

Businesses must have a competitive advantage to compete with other businesses. one of the things that support the competitive advantage with the advancement of information technology for the company to introduce the products, the promotion with data contains product details, the way of Marketing, Management of keep, PT. Akbar Al-Farizi is one of the residential property developers. The problem will be discussed about building an online marketing information system menggunakan Sms Gateway technology more effectively and efficiently. The system will also be built using PHP and MySQL programming languages. System development method used is using Prototype method. System design using Data Flow Diagram (DFD) modeling, Entity Rational Diagram (ERD). Implementation or outcome of a web-based Marketing information system to generate a broader range of residential marketing.

Keywords: *Marketing, SMS Gateway, Property*

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring dengan berkembangnya teknologi informasi, muncul berbagai macam layanan yang dapat memenuhi akan informasi. Peran serta teknologi informasi menjadikan pengolahan informasi menjadi sangat mudah. Tidak dapat dipungkiri, pengolahan data menjadi informasi pada sebuah perusahaan yang dikelola sangat baik dapat membantu serta menunjang kegiatan manajemen dan operasional dengan penerapan sistem informasi. Munculnya inovasi baru dalam bisnis digital membuka peluang melakukan proses transformasi perubahan bentuk dari sistem informasi pemasaran properti secara offline menjadi online. Keberadaan bentuk pemasaran digital memberikan peluang besar bagi perusahaan melakukan perluasan segmentasi pasar properti tanpa batasan ruang dan waktu.

PT. Akbar Al-Farzi merupakan salah satu perusahaan pengembang properti perumahan yang ada di Palembang terdiri dari 2 perumahan yaitu Grand Petunang Jaya dan Griya Sukamulya Indah, Selama ini dalam memasarkan properti perumahan masih mengandalkan kepada brosur, pameran, dan spanduk. Semua media ini memiliki keterbatasan dalam menyampaikan informasi kepada masyarakat luas karena hanya terbatas kepada lokasi tertentu saja dan tentunya sangat tidak efektif dalam memperluas jangkauan segmentasi pasarnya. Di sisi lain, jumlah pesaing yang semakin bertambah menyebabkan perusahaan semakin sulit memelihara performansi dan kinerja dengan tingkat profitabilitasnya.

Dalam memenuhi kebutuhan tersebut, diperlukan suatu sistem pemasaran berbasis web dengan fasilitas *SMS Gateway* untuk memberikan informasi kepada para konsumen sebagai reminder atau peringatan mengenai produk baru yang sedang dipasarkan, jadwal-jadwal acara yang akan diadakan oleh perusahaan, guestbook, stok properti yang *up to date*, perbandingan properti, simulasi KPR, mencari data properti yang diinginkan serta pemesanan tambahan yang nantinya akan *di follow-up* secara manual karena faktor kebijakan perusahaan untuk masalah keamanan dan privasi administratif, pencarian properti yang dikembangkan oleh PT.Akbar Al-Farzi sesuai kriteria yang diinputkan oleh user.

Selain itu, sistem pemasaran berbasis web dengan fasilitas *SMS Gateway* ini dapat membantu perusahaan dalam menjaring konsumen baru dan memberikan pelayanan yang optimal bagi konsumen lama. Sistem pemasaran berbasis web dengan fasilitas *SMS Gateway* ini nantinya akan diintegrasikan dengan sebuah database yang akan menyimpan data-data yang dibutuhkan. Dari data-data yang ada, perusahaan dapat mengetahui konsumen yang terdaftar, pemesanan rumah yang dilakukan konsumen baru, dan melakukan pengaturan informasi lain yang berguna untuk meningkatkan pelayanan yang diberikan kepada konsumen.

Dari uraian diatas, maka dalam laporan tugas Akhir ini penulis mengambil judul “*Sistem Informasi E-Marketing Rumah Bersubsidi Berbasis Web Dengan Teknologi SMS Gateway Pada PT.Akbar Al-Farzi Palembang*”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka permasalahan yang diajukan adalah Bagaimana membangun sistem informasi pemasaran secara online melalui website dengan teknologi SMS Gateway pada PT. Akbar Al-Farizi Palembang.

1. Pemasaran properti perumahan masih mengandalkan brosur, *flyer*, pameran, koran dan spanduk
2. Sarana pemasaran yang digunakan kurang efektif untuk memperluas jangkauan pasar properti rumah.
3. Masyarakat kesulitan untuk mencari informasi mengenai gambaran bangunan karna harus datang langsung kekantor pemasaran
4. Keterbatasan dalam menyampaikan informasi kepada masyarakat luas karena terbatas pada lokasi tertentu saja.
5. Bagian pemasaran kesulitan dalam melakukan pengolahan data karena masih mengunakan Microsoft office untuk mengolah data dan disimpan pada banyak folder
6. Bagian pemasaran kesulitan dalam pembuatan laporan, karena harus mengkonfirmasi rumah yang telah dipesan kepada seluruh marketing lapangan dan dalam kantor
7. Bagian pemasaran kesulitan menyampaikan informasi umum promosi karna harus membuat brosur baru

1.3 Batasan Masalah

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

1. Sistem Informasi yang dibangun berbasis web sebagai media promosi dan pemesanan dalam penjualan perumahan pada PT. Akbar Al-Farzi
2. Sistem Informasi yang dibangun memanfaatkan SMS Gateway sebagai sarana promosi tambahan dan reminder. pada PT. Akbar Al-Farzi
3. Bagian Marketing merupakan Admin yang akan mengelola data perumahan, data konsumen, data booking, yang menghasilkan laporan booking, laporan rumah terjual dan stok rumah tersedia
4. Bagian penjualan dapat mengelola data rumah yang sudah terjual dan mengkonfirmasi kepada bagian marketing dan menghasilkan laporan penjualan rumah
5. Peran Konsumen sebagai pengguna hanya dapat mengunjungi website pemasaran PT. Akbar Al-Farzi untuk melakukan proses booking rumah
6. Peran konsumen hanya dapat menerima pesan dengan teknologi SMS Gateway

1.4 Tujuan dan Manfaat penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

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

1. Menghasilkan sistem informasi sebagai media promosi dalam pemesanan perumahan yang dapat memperluas jangkauan pasar properti rumah pada PT. Akbar Al-Farzi
2. Menghasilkan sistem informasi dengan memanfaatkan SMS Gateway sebagai sarana promosi tambahan dan reminder pada PT. Akbar Al-Farzi
3. Menghasilkan sistem informasi yang dapat membantu bagian Konsumen untuk melakukan pemesanan dan melihat spesifikasi dan rincian biaya pada PT. Akbar Al-Farzi

4. Menghasilkan sistem informasi yang dapat membantu bagian marketing melakukan kegiatan pemasaran PT. Akbar Al-Farzi
5. Menghasilkan sistem informasi yang dapat memudahkan bagian penjualan mengolah data penjualan rumah dan mengkonfirmasi rumah yang terjual kepada bagian marketing
6. Menghasilkan sistem informasi yang dapat mengolah data rumah, data booking, data stok rumah dan penjualan lebih cepat dan akurat serta laporan sebagai keluran dari sistem yang dibangun

1.4.2 Manfaat Penelitian

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

1. Penelitian ini dapat memberikan kemudahan bagian marketing untuk memasarkan perumahan secara lebih luas.
2. Memudahkan peran konsumen sebagai pengguna untuk mendapatkan informasi mengenai perumahan dan melakukan proses booking rumah.
3. Memudahkan bagian marketing dan penjualan dalam mengolah data serta pembuatan laporan pada PT. Akbar Al-Farizi
4. Mempermudah dalam menyampaikan reminder dengan memanfaatkan teknologi *SMS Gateway*.
5. Mengimplementasikan sistem informasi E-Marketing Rumah Bersubsidi Berbasis Web Dengan Teknologi Sms Gateway Pada PT. Akbar Al-Farizi dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan DBMS MySQL.

1.5 Metodologi Observasi

1.5.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT. Akbar Al-Farzi yang beralamatkan di Jalan Sematang Borang Komplek RSS Griya Harapan C Blok 1B No.5438 RT. 94 RW.35 Kelurahan Sako Kecamatan Sako, Palembang. Telp : 0823-7573-2880/0711-823121, Palembang Sumatra Selatan.

1.5.2 Metodologi Penelitian

Adapun teknik-teknik pengambilan data yang peneliti lakukan dalam penelitian adalah:

1. Observasi

Observasi atau pengamatan yang dilakukan berlokasi di PT. Akbar Al Farzi berkaitan dengan Sistem pemasaran, strategi pemasaran dan tahapan penjualan.

2. Wawancara

Kegiatan wawancara dilaksanakan dengan kepala dan staff di PT. Akbar Al-Farzi Palembang berkaitan dengan media pemasaran, strategi pemasaran yang sedang berjalan, harga jual, rincian biaya, denah dan bentuk rumah.

3. Kepustakaan

Pengumpulan data yang dilakukan secara langsung dari sumber-sumber lain seperti buku, jurnal dan hasil penelitian yang berkaitan dengan permasalahan.

1.5.3 Metodologi Pengembangan Sistem

Metode Pengembangan sistem yang digunakan adalah model *prototype* metode pengembangan perangkat lunak yang memungkinkan adanya interaksi antara pengembang sistem dengan pengguna sistem, sehingga dapat mengatasi ketidakserasian antara pengembang dan pengguna. Tahapan metode pengembangan sistem yaitu komunikasi, perencanaan, pemodelan, konstruksi (pembentukan *prototype*) dan penyerahan sistem ke pengguna (Pressman, 2012:51).

1.6 Sistematika Penulisan

Dalam penulisan dan tersusunnya pembuatan skripsi ini penulis akan membagi sistematika penulisan dalam lima bab, dimana satu dan yang lainnya saling berhubungan, maka penting sekali adanya sistematika penulisan. Adapun sistematika penulisannya adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini menjelaskan mengenai latar belakang masalah, identifikasi masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metodologi penelitian, tinjauan pustaka, kerangka teori dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini menguraikan teori–teori pendukung dan mendasari pembahasan secara detail yang berupa definisi–definisi atau model yang langsung berkaitan dengan ilmu atas masalah yang diteliti.

BAB III ANALISIS DAN DESAIN

Pada bab ini berisi penerapaaan dari tahapan metode pengembangan sistem yang digunakan dalam penelitian, dimulai dari komunikasi, perencanaan, dan pemodelan, yaitu analisis sistem yang sedang berjalan pada fakultas dakwah dan komunikasi, perancangan sistem yang akan dibuat pada fakultas dakwah dan kominukasi, serta perancangan tabel dan desain *interface*.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini menjelaskan hasil dan pembahasan yang didapat dari penelitian, serta pengujian sistem informasi penggajian yang dibuat.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini menguraikan kesimpulan dari pembahasan masalah pada bab-bab sebelumnya serta memberikan saran yang bisa bermanfaat untuk pengembangan sistem selanjutnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Ayat Qur'an dan Hadis yang Berkaitan dengan Penelitian

QS. An-Nisa Ayat 58

﴿ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ
النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا

بَصِيرًا ﴿٥٨﴾

Artinya:

“*Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukuman diantara manusia supaya kamu menetapkan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah Maha Mendengar lagi Maha Melihat*” QS An-Nisa Ayat 58.

Sifat amanah merupakan karakter utama seorang pelaku pemasaran dan semua umat manusia Sifat amanah menduduki posisi yang paling penting dalam ekonomi , bisnis dan dunia pemasaran . Tanpa adanya amanah perjalanan dan kehidupan pemasaran dan bisnis pasti akan mengalami kegagalan dan kehancuran. Dengan demikian setiap pelaku pemasaran mestilah menjadi orang yang profesional dan bertanggung jawab, sehingga ia dipercaya oleh masyarakat dan seluruh pelanggan. Dalam dunia bisnis Islami yang berkembang saat ini sifat amanah menjadi kunci sukses kegiatan bisnis tersebut di masa depan. Jika pelaku bisnis Islami menciderai gerakan bisnisnya dengan sifat dan praktek non-amanah (seperti tidak profesional, tidak bertanggung jawab dan tidak kredible, maka seluruh masyarakat akan kehilangan kepercayaan bisnis tersebut.

QS. An-Najm ayat 24-25

أَمْ لِلْإِنْسَانِ مَا تَمَنَّى ﴿٢٤﴾
فَلِلَّهِ الْآخِرَةُ وَالْأُولَىٰ ﴿٢٥﴾

Artinya:

“Atau apakah manusia akan mendapat segala yang diciptakan? Tidak, maka bagi Allah kehidupan akhirat dan kehidupan dunia”. QS. An-Najm ayat 24-25

Ayat diatas bila dihubungkan dengan strategi pemasaran, kegiatan strategi (rencana) pemasaran merupakan suatu intraksi yang berusaha untuk menciptakan atau mencapai sasaran pemasaran seperti yang dihapkan untuk mencapai keberhasilan. Dan sudah menjadi sunatullah bahwa apapun yang sudah kita rencanakan, berhasil atau tidaknya, ada pada ketentuan Tuhan (Allah). Dalam suatu perencanaan dalam Islam haruslah bergerak kearah suatu sistensis yang wajar antara pertumbuhan ekonomi dan keadilan sosial melalui penetapan kebijaksanaan yang pragmatk, namun konsisten dengan jiwa Islam yang tidak terlepas dengan ketentuan Al-Quran dan Hadis, juga sesuai dengan kode etik ekonomi Islam.

QS. Al-Jamu'ah Ayat 10

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا
اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

Artinya:

” Apabilah telah ditunakan sembayang maka bertebaranlah kamu di muka bumi, dan carilah karunia Allah dan igatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung” QS. Al-Jamu'ah Ayat 10.

Berdasarkan ayat diatas dapat dijelaskan makna dalam kaya “Carilah karunia Allah” yang digunakan didalamnya dimaksudkan untuk segala urusan halal yang melibatkan orang untuk memenuhi kebutuhanya. Disamping itu,

pelaksanaan rencana pemasaran dalam islam, kita bergantung pada prinsip syarikat (kerjasama) yang telah diakui secara universal.

Q.S. Al- Zalzalah: ayat 7-8

﴿٧﴾ فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ ۗ

﴿٨﴾ وَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُ ۗ

Artinya:

” Barangsiapa yang mengerjakan kebaikan seberat dzarrahpun, niscaya Dia akan melihat (balasan)nya.(7) Dan Barangsiapa yang mengerjakan kejahatan sebesar dzarrahpun, niscaya Dia akan melihat (balasan)nya pula.(8)”(Q.S. Al- Zalzalah: ayat 7-8).

Ayat diatas dapat dimaknai salah satu ciri khas pemasaran secara islam adalah sifatnya yang religius. Jiwa seorang pemasaran islam meyakini bahwa hukum-hukum syari’at yang bersifat ketuhanan merupakan hukum yang paling adil, sehingga akan mematuhi dalam setiap aktivitas pemasaran yang dilakukan. Dalam setiap langkah, aktivitas dan kegiatan yang dilakukan harus selalu menginduk kepada syariat Islam. Seorang pemasaran islam meskipun ia tidak mampu melihat Allah, ia akan selalu merasa bahwa Allah senantiasa mengawasinya. Sehingga ia akan mampu untuk menghindar dari segala macam perbuatan yang menyebabkan orang lain tertipu atas produk-produk yang dijualnya. Sebab seorang pemasaran Islam akan selalu merasa bahwa setiap perbuatan yang dilakukan akan dihisab.

Q.S. Al-Maidah Ayat 3

حُرِّمَتْ عَلَيْكُمْ أَلْمَيْتَةُ وَالذَّمُّ وَلَحْمُ الْخَنزِيرِ وَمَا أَهَلَ لِغَيْرِ اللَّهِ بِهِ
وَالْمُنْخَنِقَةُ وَالْمَوْقُوذَةُ وَالْمُتَرَدِّيَةُ وَالنَّطِيحَةُ وَمَا أَكَلَ السَّبُعُ إِلَّا مَا
ذَكَّيْتُمْ وَمَا ذُبِحَ عَلَى النُّصُبِ وَأَنْ تَسْتَقْسِمُوا بِالْأَزْلَمِ ذَلِكَمْ فِسْقٌ
الْيَوْمَ يَئِسَ الَّذِينَ كَفَرُوا مِنْ دِينِكُمْ فَلَا تَخْشَوْهُمْ وَاخْشَوْنَ الْيَوْمَ
أَكْمَلْتُ لَكُمْ دِينَكُمْ وَأَتَمَمْتُ عَلَيْكُمْ نِعْمَتِي وَرَضِيْتُ لَكُمْ الْإِسْلَامَ دِينًا
فَمَنْ اضْطُرَّ فِي مَخْمَصَةٍ غَيْرَ مُتَجَانِفٍ لِإِثْمٍ فَإِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ ﴿٣﴾

Artinya:

“Diharamkan bagimu (memakan) bangkai, darah, daging babi, (daging hewan) yang disembelih atas nama selain Allah” (Q.S. Al-Maidah Ayat 3)

Makna dari ayat diatas Nabi Muhammad melarang beberapa jenis permasaran, baik karena sistemnya maupun karena ada unsur-unsur yang diharamkan didalamnya. Memperjual-belikan benda-benda yang dilarang menurut Al-Qur'an adalah haram. Al-Qur'an misalnya, melarang mengkonsumsi daging babi, darah, bangkai, dan khamr.

Riwayat Al-Bukhari

عَنْ حَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ:
(الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا) أَوْ قَالَ: ((حَتَّى يَتَفَرَّقَا، فَإِنْ صَدَقَا وَبَيْنَا بُورِكَ لَهُمَا
فِي بَيْعِهِمَا، وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِقَتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا)). (رواه البخارى)

Artinya:

“Dari Hakim bin Hizam r.a. berkata: Rasulullah saw bersabda: Penjual dan pembeli keduanya bebas selama belum berpisah atau sehingga berpisah keduanya, maka jika keduanya benar jujur dan menerangkan/terbuka maka berkatjual beli untuk keduanya, bila menyembunyikan dan dustadihapus berkat jual beli keduanya” (Riwayat Al-Bukhari).

Sabda Nabi Muhammad saw diatas memberkan makna nilai transaksi yang terpenting dalam pemasaran maupun penjualan adalah *al amanah* (kejujuran). Ia merupakan puncak moralitas iman dan karakteristik yang paling menonjol dari orang yang beriman. Bahkan kejujuran merupakan karakteristik dari para Nabi. Tanpa kejujuran, kehidupan agama tidak akan berdiri tegak dan kehidupan dunia tidak akan berjalan baik. *Shiddiq* (benar dan jujur), jika seorang pengusaha senantiasa berperilaku benar dan jujur dalam sepanjang kegiatannya, jika seorang pemasar bersifat *shiddiq* haruslah menjiwai seluruh perilakunya dalam melakukan pemasaran, dalam berhubungan dengan pelanggan, dalam bertransaksi dengan nasabah, dan dalam membuat perjanjian dengan mitra bisnisnya. Sebagaimana sabda Nabi Muhammad saw diatas.

HR. Tirmizi

عَنْ أَبِي قَتَادَةَ الْأَنْصَارِيِّ أَنَّهُ سَمِعَ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
يَقُولُ إِيَّاكُمْ وَكَثْرَةَ الْحَلْفِ فِي الْبَيْعِ فَإِنَّهُ يُنْفَقُ ثُمَّ يَمْحَقُ (رواه
الترمذی)

Artinya

“Jauhkanlah darimu dari banyak bersumpah dalam berjualan, karena sesungguhnya memanipulasi kemudian menghilangkan keberkahan.”(HR. Tirmizi).

Hadis diatas menganjurkan umatnya untuk memasarkan atau mempromosikan produk dan menetapkan harga yang tidak berbohong, alias harus berkata jujur (benar). Oleh sebab itu, salah satu karakter berdagang yang terpenting dan diridoi oleh Allah Subhanahu wa ta'ala adalah kebenaran.

2.2 Teori yang Berkaitan dengan Sistem Informasi yang Dibangun

Pemahaman tentang konsep Sistem Informasi dapat dimulai dari mengetahui definisi dari bagian-bagian yang merupakan kesatuan dari SistemInformasi, seperti data, sistem, informasi, dan sistem informasi itu sendiri serta basis data.

2.2.1 Data

Menurut Al Fatta (2007:9) Data adalah Proses Pengajuan Berkas Penerbitan Surat Keterangan Pembimbing, Pengantar Permohonan Praktik Profesi, Pengantar Permohonan Izin Penelitian, Permohonan Observasi.

Menurut Nugroho (2010:71) Data dapat diartikan Teknologi *database* memberikan beberapa manfaat seperti berikut: konsistensi Data, Efisiensi Penyimpanan Data, Kemudahan Pencarian Data.

Menurut Sutabri (2012:2) Data adalah bahan mentah yang diproses untuk menyajikan informasi

Berdasarkan pemikiran para ahli tentang pengertian data dapat dirangkum bahwa data adalah sekumpulan nilai maupun keadaan yang diproses untuk menyajikan informasi.

2.2.2 Sistem

Menurut Al Fatta (2007:3) Sistem dapat diartikan sebagai suatu kumpulan atau himpunan dari unsur atau variabel-variabel yang saling terorganisasi, saling berinteraksi dan saling bergantung sama lain.

Menurut Danang Sunyoto (2014:32) Sistem adalah seperangkat unsur-unsur yang terkait dalam suatu antar relasi diantara unsur-unsur tersebut dengan lingkungan.

Menurut Nugroho (2010:17) Sistem dapat didefinisikan sebagai sekelompok elemen yang terintegrasi dengan maksud yang sama untuk mencapai suatu tujuan. Hal pertama yang perlu diperhatikan dalam suatu sistem adalah elemen-elemennya. Tentunya setiap sistem memiliki elemen-elemennya sendiri, yang kombinasinya berbeda antara sistem yang satu dengan sistem yang lain. Namun demikian, susunan dasarnya tetap sama. Jadi, di dalam sistem informasi terdapat elemen orang, data, alat dan prosedur.

Menurut Sugiarto (2014:17) Sistem dapat diartikan sebagai mekanisme yang mengatur data dan informasi mulai dari pengumpulan, pemilihan, pengolahan, penyimpanan, penemuan kembali, penyajian, pendistribusian, kepada para manajemen atau pengambil keputusan.

Menurut Al Fatta (2007:5) Selain itu, sistem mempunyai beberapa karakteristik yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Batasan Sistem (*Boundry*)

Ruang lingkup sistem merupakan penggambaran dari suatu elemen atau unsur mana yang termasuk didalam sistem dan mana yang diluar sistem.

2. Lingkungan Luar Sistem (*Environtment*)

Segala sesuatu diluar sistem, lingkungan yang menyediakan asumsi, kendala, dan input terhadap suatu sistem.

3. Masukan (*Input*)

Sumber daya (data, bahan baku, peralatan, energi) dari lingkungan yang dikonsumsi dan dimanipulasi oleh suatu sistem.

4. Masukan Sistem (*Input*)

Energi yang dimasukkan ke dalam sistem disebut masukan sistem, yang dapat berupa pemeliharaan (*maintenance input*) dan sinyal (*signal input*).

5. Keluaran (*Output*)

Sumber daya atau produk (informasi, laporan, dokumen, tampilan layer computer, barang jadi) yang disediakan untuk lingkungan sistem oleh kegiatan dalam suatu sistem.

6. Komponen (*Component*)

Kegiatan atau proses suatu sistem yang mentransformasikan input menjadi bentuk setengah jadi (*output*). Kompnen ini merupakan subsistem dari sebuah sistem.

7. Penghubung Sistem (*Interface*)

Tempat dimana komponen atau sistem dan lingkungannya bertemu dan berinteraksi.

8. Penyimpanan (*Storage*)

Area yang dikuasai dan digunakan untuk penyimpanan sementara dan tetap dari informasi, energi, dan bahan baku dsb. Penyimpanan merupakan suatu media penyangga di antara komponen tersebut bekerja dengan berbagai tingkatan yang ada dan memungkinkan komponen yang berbeda dari berbagai data yang sama.

Berdasarkan pemikiran para ahli tentang pengertian sistem dapat dirangkum bahwa sistem adalah suatu kumpulan unsur dan elemen yang terintegrasi untuk mengatur keseluruhan data.

2.2.3 Informasi

Menurut Jogiyanto (2012:8) Informasi adalah data yang telah diolah menjadi bentuk yang berguna dan lebih berarti bagi yang menerimanya.

Menurut Danang Sunyoto (2014:39) Informasi adalah sebagai pernyataan yang menjelaskan suatu peristiwa atau suatu objek atau suatu konsep, sedemikian rupa sehingga membantu kita untuk membedakan dari yang lain. arus informasi dalam suatu jaringan komunikasi merupakan garis hidup suatu bisnis.

Menurut Danang Sunyoto (2014:39) Informasi adalah data yang telah diklasifikasikan atau diolah atau diinterpretasikan untuk digunakan dalam proses pengambilan keputusan. Sistem pengolahan informasi akan mengolah data dari bentuk tak berguna menjadi berguna yang menerimanya. Nilai informasi berhubungan dengan keputusan, bila tidak ada pilihan atau keputusan maka informasi tidak diperlukan. Keputusan dapat berkisar dari keputusan berulang sederhana sampai keputusan strategis jangka panjang.

Menurut Sutabri (2012:33) Kualitas suatu informasi tergantung dari 3 (tiga) hal, yaitu ;

1. Akurat (*accurate*)

Informasi harus bebas dari kesalahan-kesalahan dan tidak menyesatkan. Akurat juga berarti informasi harus jelas mencerminkan maksudnya.

2. Tepat waktu (*timeline*)

Informasi yang datang pada si penerima tidak boleh terlambat. Informasi yang sudah usang tidak akan mempunyai nilai lagi karena informasi merupakan landasan dalam pengambilan keputusan.

3. Relevan (*relevance*)

Informasi tersebut mempunyai manfaat untuk pemakaiannya. Relevansi informasi untuk orang satu dengan yang lain berbeda.

Berdasarkan pemikiran para ahli tentang pengertian informasi dapat dirangkum bahwa informasi adalah data yang telah diolah yang dapat digunakan dalam proses pengambilan keputusan.

2.2.4 Sistem Informasi

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.

Menurut Al Fatta (2012:14) Sistem Informasi adalah Suatu sistem dengan komponen-komponen yang bekerja untuk mengolah data menjadi informasi. Ada beberapa perbedaan pendapat tentang komponen ini tetapi secara umum sistem informasi terdiri dari blok masukan, blok keluaran, blok teknologi, blok basis data, blok model dan blok kendali.

Menurut Jogianto (2010:11) Sistem Informasi adalah suatu sistem didalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian, mendukung operasi, bersifat manajerial dan kegiatan strategi dari suatu organisasi dan menyediakan pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang diperlukan.

Menurut Danang Sunyoto (2014:47) Sistem Informasi adalah serangkaian komponen yang saling berhubungan yang mengumpulkan (mendapatkan), memproses, menyimpan, dan mendistribusikan informasi untuk mendukung pengambilan keputusan dan pengawasan di dalam sebuah organisasi, dari dua definisi sistem informasi diatas dapat disimpulkan sistem informasi adalah serangkaian komponen-komponen dan prosedur yang saling berinteraksi dan bekerjasama untuk mencapai tujuan tertentu dan menghasilkan sebuah informasi.

Berdasarkan pemikiran para ahli tentang pengertian sistem informasi dapat dirangkum bahwa sistem informasi adalah suatu sistem dengan komponen-komponen sistem yang bekerja sama bertujuan menghasilkan sebuah informasi.

2.3 Teori Sistem Informasi yang Berhubungan dengan Penelitian

2.3.1 Pemasaran

Menurut Fandy dan Diana (2016:3) Kendati terdapat berbagai macam definisi yang dikemukakan para pakar pemasaran secara umum ada dua definisi formal yang paling banyak di acu, yaitu:

- “Pemasaran adalah aktifitas, serangkaian, institusi, dan proses menciptakan, merekomendasikan, menyampaikan, dan mempertukarkan tawaran (*offerings*) yang bernilai bagi pelanggan, klien, mitra, dan masyarakat umum”(American Marketing Association).
- “Pemasaran adalah proses manajemen yang mengidentifikasi, mengantisifasi, dan menyediakan apa yang dikehendaki pelanggan secara efisien dan menguntungkan” (*UK Chartered Institute Marketing*).

Menurut Levnson (2016:10) Pemasaran adalah seni mendapatkan orang untuk merubah pikiran mereka atau untuk menjaga pola pikir seandainya mereka cenderung untuk melakukan usaha dengan anda. Orang-orang lebih baik beralih merek atau membeli barang atau yang belum pernah ada sebelumnya. Hal tersebut banyak dimintak dari mereka. Segala sesuatu yang anda lakukan dan perlihatkan dan yang dikatakan bukan hanya iklan atau wibsite akan mempengaruhi persepsi orang-orang tentang anda.

Menurut Wijayanti (2017:3) arti umum marketing atau pemasaran adalah suatu sistem kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, promosi, dan mendistribusikan barang yang dapat memuaskan keinginan dan mencapai target pasar dan sesuai dengan tujuan bisnis perusahaan . Marketing juga berarti menyesuaikan kemampuan perusahaan dengan kebutuhan para pelanggan demi mencapai tujuan perusahaan berupa profit yang berkelanjutan.

Kegiatan Marketing harus disesuaikan dan diselaraskan dengan anggaran (*budget*) dan perkiraan penjualan (*forecast*) untuk mendapatkan untung (*profit*) bagi perusahaan. Bagian marketing perusahaan atau produk akan mengomunikasikan atribut-atribut produk kepada konsumen melalui marketing comunication dan berdasarkan informasi-informasi yang diolah dari berbagai sumber yang dimiliki. Mengomunikasikan informasi untuk konsumen dapat

dilakukan melalui informasi produk dengan iklan, *personal selling* (*direct selling*), *point of promotion* (POP), *point of sales* (POS), kemasan, media masa, teman atau relasi, dan sumber-sumber lainnya yang memberikan gambaran kepada konsumen agar membeli produk atau jasa tersebut.

Ada empat tahap dalam marketin, yaitu manajemen analisis situasi marketing, perencanaan strategi marketing, pengembangan program marketing, serta pembuatan strategi pelaksanaan dan pengolaan. Siklus ini akan berulang secara terus menerus sampai mencapai target yang ditentukan oleh tim marketing, yaitu top manajemen perusahaan.

1. Analisis situasi berhubungan dengan pasar dan kompetitor, segmentasi pasar, dan lebih mendalami situasi pasar secara luas.
2. Perencanaan strategi marketing meliputi target konsumen dan strategi positioning, strategi marketing relationship, dan perencanaan produk-produk baru.
3. Pengembangan program marketing meliputi produk dan servis, distribusi, harga, dan strategi promosi yang direncanakan dan dilaksanakan untuk memenuhi target kebutuhan konsumen.
4. Strategi pelaksanaan dan pengolahan didesain dan diorganisir, pelaksanaan strategi marketing dan pengawasan pelaksanaan.

Analisis situasi marketing akan terus berubah sesuai dengan perkembangan perilaku konsumen, kebutuhan dan gaya hidup, kemajuan teknologi informatika dan komunikasi, pendapatan dan lapangan kerja, pendidikan dan sosial budaya masyarakat dan politik dalam maupun luar negeri serta kondisi perekonomian global.

Data-data pendukung analisis situasi marketing ini dapat diperoleh dari berbagai sumber, mulai dari media massa, media komunikasi, pameran-pameran, yang bertaraf nasional maupun lokal, data-data dari badan pusat statistik atau dari hasil kunjungan ke suatu daerah atau negara. Banyak melihat, dan mendengar keadaan lingkungan sekitar. Data-data secara eksklusif bisa diperoleh dengan mengadakan penelitian melalui literatur-literatur dari perpustakaan. Data-data tersebut diolah dan dicermati sehingga dapat digunakan sebagai bahan analisis

situasi marketing saat ini pada produk, barang, jasa, atau bisnis yang akan kita kembangkan.

2.3.1.1 Strategi Desain Dan Pengelolaan Pemasaran

Menurut Wijayanti (2017:5) Menurut Perubahan situasi dan kondisi pasar akan mempengaruhi desain atau rencana atau rancangan dari strategi desain dan pengolahan marketing secara keseluruhan mulai dari penentuan segmentasi, targeting, hingga positioning. Taktik marketing pun akan berubah dengan adanya perubahan strategi marketing. Dengan demikian, hal ini akan mempengaruhi perubahan desain bauran marketing (marketing mix) yang akan digunakan untuk mencapai target perusahaan atau target manajemen marketing. Sistem pembuatan dan pelaksanaan pengembangan program marketing juga berubah sesuai dengan situasi pasar. Selanjutnya, strategi pengolahan dan pelaksanaan marketing di desain ulang, layaknya ilmu manajemen pada umumnya, yaitu POAC: perencanaan (planning), pengorganisasian (Organization), pelaksanaan (Action), dan pengawasan (Controlling).

2.3.1.2 Konsep Pemasaran

Menurut Wijayanti (2017:6) Marketing merupakan salah satu upaya bagaimana kita menyampaikan ide-ide atau produk-produk atau jasa kita kepada orang-orang yang menjadi sasaran atau target (pasar). Penyampaian ini bertujuan agar produk-produk atau ide-ide kita dapat diterima oleh pancaindra target secara menyeluruh atau holistik.

Jika ide atau produk atau bisnis yang kita tawarkan diterima oleh pancaindra target, maka pesan akan direpons oleh indra. Respons yang diperoleh haruslah positif agar target berminat, tertarik dan melihat, dan akhirnya membeli, serta untuk selanjutnya akan memberikan rekomendasi kepada teman dan kerabat. Tertarik, berminat, dan membeli inilah yang menjadi inti tujuan semua marketing dalam dunia nyata atau dunia maya saat ini.

Pesan dari produk itu harus menarik dan menjadi pokok pikiran (*top of mind*) target sasaran, sehingga pesan akan mendapatkan respon yang sangat positif dan menghasilkan feedback (masukan) yang tak terduga dari target. Hal ini bisa

terjadi apabila kita menggunakan teknik komunikasi massa yang baik, benar, dan sesuai dengan target sasaran.

Pada zaman modern dan teknologi tinggi, suatu pasar tidak harus melihat secara fisik berupa gedung-gedung atau kumpulan orang-orang di suatu tempat. Kini, pasar bisa berwujud dan tidak berwujud, baik dalam dunia nyata ataupun dunia maya. Demikian juga dengan marketing. Kegiatan marketing tidak terbatas hanya terjadi pada suatu tempat tertentu atau harus melibatkan begitu banyak orang. Di zaman serba teknologi tinggi ini kita sudah dapat melakukan sistem marketing online dengan komputer dari/di rumah atau dari/di kantor saja, demikian juga dengan promosi dan penerpannya dalam dunia bisnis.

Marketing terdiri atas beberapa komponen penting, komponen tersebut membentuk satu kesatuan yang saling bergantung, yaitu/;

1. Perusahaan
2. Karyawan
3. Konsumen

2.3.2 Sistem Informasi Pemasaran

Menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller (2009): *“A marketing information system (MIS) consists of people, equipment, and procedures to gather, sort, analyze, evaluate, and distribute needed, timely, and accurate information to marketing decision makers.”* (Sistem informasi terdiri atas orang, peralatan dan prosedur yang ditunjukkan untuk mengumpulkan, menganalisis dan membagi-bagikan apa-apa yang dibutuhkan, secara tepat waktu dan informasi akurat yang digunakan untuk pengambilan keputusan bagi manajemen pemasaran). Dari definisi tersebut di atas, dapatlah disimpulkan bahwa informasi yang tepat dan akurat merupakan salah satu faktor yang menentukan bagi manajemen perusahaan, khususnya manajemen perusahaan dalam meraih peluang-peluang pasar. (Danang, 2014:179).

2.3.2.1 Komponen Sistem Informasi Pemasaran

Menurut Sunyanto (2014:182) Sistem informasi pemasaran mempunyai komponen yang sama dengan sistem informasi secara umum, yaitu komponen-komponen input, model, output basis data, teknologi, dan kontrol. Perbedaan

komponen-komponen ini antar sistem-sistem informasi lainnya adalah konteks letak dari sistem informasinya pemasaran ini, maka komponen inputnya adalah input tentang data pemasaran dan outputnya adalah laporan-laporan berisi informasi pemasaran.

1. Komponen input pemasaran

Sistem informasi pemasaran mengumpulkan data yang menjelaskan transaksi pemasaran perusahaan.

Subsistem intelijen pemasaran mengumpulkan informasi dari lingkungan perusahaan yang berkaitan dengan operasi pemasaran. Subsistem peneliti operasi pemasaran.

2. Komponen model pemasaran

Model digunakan untuk menghasilkan informasi yang relevan yang sesuai dengan kebutuhan pemakai sistemnya. Model merupakan cetakan yang mengubah bentuk input menjadi output. Model di sistem informasi pemasaran banyak digunakan untuk menghasilkan laporan keperluan anggaran operasi, strategi penentuan harga produk, evaluasi produk baru, pemilihan lokasi fasilitas, evaluasi penghapusan produk lama, penunjukan salesman, penentuan rute pengiriman yang paling optima, pemilihan media iklan yang paling efektif dan untuk persetujuan kredit.

3. Komponen basis data pemasaran

Data yang digunakan oleh subsistem output berasal dari database. Beberapa data dalam database adalah unik bagi fungsi pemasaran, tapi banyak yang berbagi dengan area fungsional lain.

4. Komponen output pemasaran

Tiap subsistem output menyediakan informasi tentang subsistem itu sebagai bagian dari bauran

Subsistem produk menyediakan informasi tentang produk perusahaan. Subsistem promosi menyediakan informasi tentang kegiatan periklanan perusahaan dan penjualan langsung. Subsistem harga membantu manajer untuk membuat keputusan harga.

2.3.2.2 Subsistem Sistem Informasi Pemasaran

Menurut Sunyanto (2014:182) Dalam subsistem informasi pemasaran ada beberapa subsistem, yaitu subsistem riset pemasaran, subsistem produk, subsistem tempat, subsistem promosi, dan subsistem harga.

1. Subsistem riset pemasaran

Subsistem riset pemasaran merupakan sistem yang berhubungan dengan pengumpulan, pencatatan dan analisis data pelanggan dan calon pelanggan. Manajer pemasaran dapat mengumpulkan penelitian pemasaran untuk mengumpulkan segala jenis informasi tetapi sebagian besar kegiatan ditunjukkan pada pelanggan dan calon pelanggan.

Atau dalam pengertian yang lain *“Marketing research is the systematic design, collection, analysis, dan reporting of data and findings relevant to a specific marketing situation facing company”* (Riset pemasaran adalah perencanaan yang sistematis, pengumpulan analisis, dan pelaporan atas dan segala penemuan yang relevan pada suatu situasi pemasaran tertentu yang dihadapi perusahaan). Cara mendapatkan data dan informasi yang spesifik tentang pemasaran (misalnya penyelidikan efektifitas periklanan), maka manajer pemasaran harus melakukan pula survei atau penelitian dalam bentuk lain secara sistematis dan analisis.

2. Subsistem intelijen Pemasaran

Tiap area fungsional bertanggung jawab untuk menghubungkan perusahaan dengan elemen-elemen tertentu lingkungan pemasaran yang memiliki tanggung jawab utama pada pelanggan dan pesaing. Seperti area fungsional lainnya, pemasaran juga memiliki tanggung jawab pada pemerintah dan komunitas global.

“A marketing intelligence system is a set of procedures and sources used by managers to obtain their every day information about pertinent development in the marketing environment”(Sistem intelijen pemasaran adalah seperangkat prosedur dan sumber yang dipergunakan oleh manajer untuk memperoleh informasi harian mengenai perkembangan penting didalam lingkungan pemasaran).intelijen pemasaran merupakan pegamat dan peyelidik tentang situasi dan kondisi pasar sasaran. Dengan perkataan lain, intelejen pemasaran berusaha

mencari dan meraih data dan informasi yang dibutuhkan dan diinginkan oleh manajer pemasaran.

3. Subsistem produk

Subsistem produk berguna untuk membuat rencana produk baru, terutama mengenai siklus hidup produk dan model evaluasi produk baru.

a. Siklus hidup produk

Tugas manajer pemasaran adalah mengembangkan strategi dan taktik untuk tiap unsur dalam bauran pemasaran dan kemudian mengintegrasikan menjadi suatu rencana pemasaran yang menyeluruh. Suatu kerangka kerja yang disebut siklus hidup produk menggambarkan manajer dalam membuat keputusan-keputusan ini namanya siklus hidup produk baru.

b. Model evaluasi produk baru

Keputusan untuk menggambarkan produk baru harus dipertimbangkan secara matang dan dengan dasar keuangan yang baik dan dibuat oleh eksekutif. Perusahaan yang memperkenalkan suatu prosedur formal yang mempertimbangkan faktor-faktor seperti potensi tingkat keuntungan dan efisiensi penggunaan sumber daya.

4. Subsistem Tempat

Pegambilan keputusan terhadap penentuan tempat yang sesuai dengan pelemparan produk yang dihasilkan sangat menentukan tingkat penjualan produk. Untuk itu, subsistem ini sangat vital dalam keberadaannya.

5. Subsistem promosi

Subsistem promosi berfungsi untuk melakukan analisis terhadap promosi yang dilakukan untuk meningkatkan penjualan. Satu area promosi tempat komputer dapat diterapkan adalah komunikasi wiraniaga. Jika perusahaan ingin melengkapi tenaga penjualnya dengan cara komunikasi yang fleksibel, hal ini dapat dicapai dengan komputer *mikro portable*.

6. Subsistem Harga

Subsistem harga berfungsi untuk membantu menetapkan harga terhadap produk yang dihasilkan.

a. Penentuan harga berdasarkan biaya

- b. Penentuan harga berdasarkan permintaan

2.3.3 SMS Gateway

Menurut Basuki (2017:3) *SMS Gateway* adalah suatu aplikasi yang memungkinkan kita untuk menerima atau mengirim SMS, sebagai perangkat telekomunikasi (handphone, modem). Ketika kita menerima SMS, maka kita akan memakai fungsi-fungsi dan tombol-tombol yang ada pada handphone.

Aplikasi *SMS Gateway* merupakan interface yang hampir serupa dengan handphone, untuk melakukan fungsi-fungsi tersebut. Selain itu *SMS Gateway* juga digunakan untuk melakukan otomatisasi pengeluaran SMS, seperti mengirimkan SMS ke banyak nomor tujuan, membalas SMS secara otomatis dan sebagainya, tergantung aplikasi *SMS Gateway* itu dirancang. Jadi aplikasi *SMS Gateway* Tidak Sepenuhnya Menggantikan Fungsi Perangkat Telekomunikasi (handphone, modem). *SMS Gateway* masih membutuhkan hardware tersebut untuk berkomunikasi dengan jaringan provider telekomunikasi. *SMS Gateway* hanya menggantikan fungsi antar muka (*interface*), yang semula harus dilakukan langsung dari handphone / modem, kini bisa dilakukan dari aplikasi *SMS Gateway*. Aplikasi *SMS Gateway* dibuat untuk menambah fungsi-fungsi yang berhubungan dengan otomatisasi pengolahan SMS.

2.3.4 KPR Subsidi

2.3.4.1 Peraturan Tentang KPR Bersubsidi

Menurut Menteri Negara Perumahan Rakyat Republik Indonesia Peraturan Menteri Negara Perumahan Rakyat Nomor : 05/Permen/M/2005 Tentang Pengadaan Perumahan Dan Permukiman Dengan Dukungan Fasilitas Subsidi Perumahan Melalui Kpr/Kprs Bersubsidi

- a. Bahwa perumahan dan permukiman merupakan salah satu kebutuhan dasar manusia dan merupakan faktor penting dalam peningkatan harkat dan martabat manusia, maka perlu diciptakan kondisi yang dapat mendorong pembangunan perumahan untuk menjaga kelangsungan penyediaan perumahan dan permukiman;

- b. Bahwa masyarakat, khususnya masyarakat berpenghasilan rendah, masih belum mampu tinggal di rumah yang layak, sehat, aman, serasi dan teratur tanpa dukungan fasilitas subsidi perumahan, baik untuk pemilikan rumah maupun untuk pembangunan/perbaikan rumah sederhana sehat yang dilakukan secara individu maupun berkelompok;
- c. Bahwa dalam rangka pemberian subsidi perumahan tersebut perlu memperhatikan kemampuan masyarakat berpenghasilan rendah, kebijakan moneter, sistem pendanaan dan kemampuan Bank Pelaksana dan Lembaga Pembiayaan lainnya serta ketersediaan Lahan
- d. Bahwa dalam rangka pemberian subsidi perumahan tersebut perlu memperhatikan persyaratan teknis perumahan dan permukiman, dan bangunan gedung dengan memperhatikan muatan lokal maupun budaya setempat yang berkaitan dengan bentuk arsitektur dan struktur bangunan;
- e. Bahwa dalam rangka untuk memenuhi kebutuhan perumahan sebagaimana dimaksud pada huruf a, b, c dan d di atas, dan guna menjangkau lebih banyak lagi kelompok sasaran masyarakat berpendapatan rendah, maka diperlukan perubahan atas: nilai subsidi perumahan; uang muka; nilai maksimum kredit yang dibiayai melalui Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Bersubsidi; nilai minimum dan maksimum pinjaman yang dibiayai melalui Kredit Pembangunan atau Perbaikan Rumah Swadaya (KPRS) Bersubsidi; suku bunga KPR/KPRS Bersubsidi;
- f. Bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud dalam huruf a, b, c, d, dan e perlu ditetapkan Peraturan Menteri Negara Perumahan Rakyat yang mengatur dukungan fasilitas Kredit Pemilikan Rumah Bersubsidi untuk Rs Sehat/RSH.

2.3.4.2 Kelompok Sasaran dan Pilihan Jenis Subsidi Perumahan

Subsidi perumahan diberikan kepada keluarga/rumah tangga yang baru pertama kali memiliki rumah dan termasuk kedalam kelompok sasaran masyarakat berpenghasilan rendah, sebagai berikut:

Tabel 2.1 Kelompok Sasaran Masyarakat Berpenghasilan Rendah

No	Kelompok Sasaran	Batasan Penghasilan (Rp./Bulan)
1	I	1.400.000 < Penghasilan < 2.000.000
2	II	800.000 < Penghasilan < 1.400.000
3	III	Penghasilan < 800.000

(Sumber: Menteri Negara Perumahan Rakyat Republik)

Penghasilan adalah penghasilan pemohon yang didasarkan atas gaji pokok pemohon atau pendapatan pokok pemohon perbulan. Subsidi diberikan kepada kelompok sasaran, baik yang berpenghasilan tetap maupun yang berpenghasilan tidak tetap, yang memenuhi persyaratan untuk memperoleh fasilitas kredit melalui bank pelaksana atau lembaga pembiayaan lainnya yang bersedia memberikan kredit bersubsidi. Kredit bersubsidi untuk masing-masing kelompok sasaran sebagaimana dinyatakan pada tabel 2.1 dapat berupa salah satu dari: (i) Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Bersubsidi; atau (ii) Kredit Pembangunan/Perbaikan Rumah (KPRS) Bersubsidi.

Pilihan skim subsidi yang diberikan lewat KPR Bersubsidi dapat berupa salah satu dari: (i) Subsidi Selisih Bunga; atau (ii) Subsidi Uang Muka, dengan besaran nilai subsidi untuk masing-masing kelompok sasaran adalah sebagai berikut:

Tabel 2.2 Besaran Nilai Subsidi Untuk Masing-Masing Kelompok Sasaran

No	Kelompok Sasaran	Maksimum Nilai Subsidi/Rumah Tangga (Rp.)	
		Subsidi Selisih Bunga	Subsidi Selisih Bunga
1	I	5.000.000	5.000.000
2	III	7.000.000	7.000.000
3	III	9.000.000	9.000.000

(Sumber: Menteri Negara Perumahan Rakyat Republik)

2.3.4.3 Ketentuan Kredit Bersubsidi

KPR Bersubsidi diterbitkan oleh bank pelaksana atau lembaga pembiayaan lainnya dalam rangka memfasilitasi pemilikan atau pembelian rumah sederhana sehat (Rs Sehat/RSH) oleh masyarakat berpendapatan rendah yang merupakan

kelompok sasaran sebagaimana dinyatakan pada tabel 2.1 di atas. KPRS Bersubsidi diterbitkan oleh bank pelaksana atau lembaga pembiayaan lainnya dalam rangka memfasilitasi pembangunan atau perbaikan rumah sederhana sehat (Rs Sehat/RSH) secara swadaya oleh masyarakat berpendapatan rendah, baik secara individu maupun berkelompok dalam wadah koperasi, yang merupakan kelompok sasaran sebagaimana dinyatakan pada tabel 2.1 di atas.

Jenis rumah yang dapat dibeli atau dibangun/diperbaiki oleh masing-masing kelompok sasaran mencakup seluruh pilihan jenis Rs Sehat/RSH, dan sesuai dengan batas harga rumah yang diperbolehkan untuk dibeli melalui KPR Bersubsidi, atau total dana pembangunan yang diperbolehkan untuk dibiayai dengan KPRS Bersubsidi sebagai berikut:

Tabel: 2.3 Total Dana Pembangunan Yang Diperbolehkan Untuk Dibiayai Dengan KPRS Bersubsidi

No	Kelompok Sasaran	Batas Maksimum Harga Rumah/ Maksimum Dana Pembangunan/Perbaikan Rumah (Rp.)
1	I	42.000.000
2	II	130.000.000
3	III	17.000.000

(Sumber: Menteri Negara Perumahan Rakyat Republik)

2.3 Teori yang Berkaitan 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*, Diagram Arus Data atau *Data Flow Diagram* dan *Entity Relationship Diagram* yang digunakan untuk pemodelan dengan sistem dengan metodologi terstruktur.


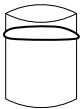







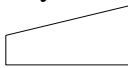
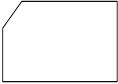
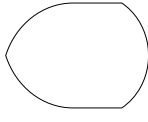


2.4.1 *Flowchart*




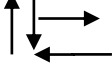

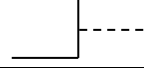

Menurut Jogiyanto (2010:795) Bagan alir sistem (*systems flowchart*) merupakan bagan yang menunjukkan arus pekerjaan secara keseluruhan dari sistem. Bagan ini menunjukkan urutan dari prosedur-prosedur dan menunjukkan apa yang dikerjakan sistem. Bagan alir sistem (*Systems flowchart*) merupakan bagan yang menunjukkan arus pekerjaan secara keseluruhan dari sistem. Bagan

ini menjelaskan urutan-urutan dari prosedur-prosedur yang ada didalam sistem, bagan alir sistem menunjukkan apa yang dikerjakan di sistem, bagan alir sistem digambar dengan menggunakan simbol-simbol.

Berikut simbol bagan alir sistem (*systems flowchart*) dapat dilihat pada Tabel 2.4:

Tabel 2.4 Simbol *Systems Flowchart*

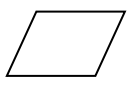
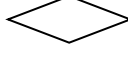
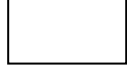

No	Simbol	Keterangan	No	Simbol	Keterangan
1	Dokumen 	Menunjukkan dokumen <i>input</i> dan <i>output</i> baik proses manual, mekanil atau <i>computer</i>	6	Hard disk 	Menunjukkan <i>input/output</i> menggunakan hard disk
2	Kegiatan Manual 	Menunjukkan pekerjaan manual	7	Diskette 	Menunjukkan <i>input/output</i> menggunakan diskette
3	Simpanan Offline 	File non-komputer yang diarsip urut angka (<i>numerical</i>)	8	Drum magnetik 	Menunjukkan <i>input/output</i> menggunakan Drum magnetik
4	Simpanan Offline 	File non-komputer yang diarsip urut huruf (<i>alphabetical</i>)	9	Pita kertas berlubang 	Menunjukkan <i>input/output</i> menggunakan Pita kertas berlubang
5	Simpanan Offline 	File non-komputer yang diarsip urut tanggal (<i>cronological</i>)	10	Keyboard 	Menunjukkan <i>input/output</i> menggunakan on-line keyboard
11	Kartu plong 	Menunjukkan <i>input/output</i> yang menggunakan kartu plong	16	Display 	Menunjukkan output yang tampil di komputer
12	Proses 	Menunjukkan proses dari operasi program	17	Pita kontrol 	Menunjukkan penggunaan pita kontrol dalam <i>batch</i>

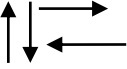



No	Simbol	Keterangan	No	Simbol	Keterangan
		komputer			<i>control total</i> untuk pencocokan di proses <i>batch processing</i>
13	Operasi luar 	Menunjukkan operasi yang dilakukan diluar proses operasi komputer	18	Hubungan komunikasi 	Menunjukkan proses transmisi data melalui channel komunikasi
14	Pengurutan offline 	Menunjukkan proses pengurutan data diluar proses komputer	19	Garis alir 	Menunjukkan arus proses
15	Pita magnetik 	Menunjukkan <i>input/ output</i> menggunakan pita magnetik	20	Penjelasan 	Penjelelasan dari suatu proses
			21	Penghubung 	Menunjukkan penghubung ke halaman yang masi sama atau ke halaman lain

(Sumber : Jogiyanto, 2010:795)

Menurut Jogiyanto (2010:795) Bagan alir program (*program flowchart*) merupakan bagan yang menjelaskan secara rinci langkah-langkah dari proses program. Berikut simbol bagan alir program (*program flowchart*) dapat dilihat pada Tabel 2.5:

Tabel 2.5 Simbol Program Flowchart

No	Simbol	Keterangan	No	Simbol	Keterangan
1.	Input/output 	Simbol input / output digunakan untuk mewakili data input output	5.	Keputusan 	Simbol keputusan digunakan untuk suatu penyeleksian kondisi di dalam program
2.	Proses 	Simbol proses digunakan untuk mewakili proses	6.	Proses terdefinisi 	Simbol proses terdefinisi digunakan untuk menunjukkan suatu

No	Simbol	Keterangan	No	Simbol	Keterangan
					operasi yang rinciannya ditunjukkan di tempat lain
3.	Garis alir 	Simbol garis alir (<i>flow lines simbol</i>) digunakan untuk menunjukkan arus dari proses	7.	Persiapan 	Simbol persiapan digunakan untuk member nilai awal suatu besaran
4.	Penghubung 	Simbol Penghubung menunjukkan sambungan dari bagan alir yang terputus di halaman yang masih sama atau di halaman lainnya.	8.	Titik terminal 	Titik terminal digunakan untuk menunjukkan awal dan akhir dari suatu proses

(Sumber : Jogiyanto, 2010:795)

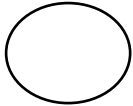
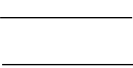
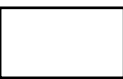

2.4.2 DFD (*Data Flow Diagram*)

Menurut Al Fatta (2012:105) Pemodelan proses adalah cara formal untuk menggambarkan bagaimana bisnis beroperasi. Ada banyak cara untuk mempresentasikan proses model salah satunya menggunakan DFD (*Data Flow Diagram*). Ada 2 (dua) jenis DFD yaitu DFD logis dan DFD fisik. DFD logis menggambarkan proses tanpa menyarankan bagaimana mereka akan melakukan, sedangkan DFD fisik menggambarkan proses model.

Menurut Pressman (2014:364) Diagram Aliran Data atau *Data Flow Diagram* (DFD) adalah sebuah teknis grafis yang menggambarkan aliran informasi dan transformasi yang diaplikasikan pada saat data bergerak dari input menjadi output

Berdasarkan pemikiran para ahli tentang dfd dapat dirangkum bahwa dfd adalah penggambaran teknis grafis yang memodelkan aliran informasi yang digambarkan dari pembagian sistem ke modul yang lebih kecil.

Tabel 2.6 Simbol DFD

No.	Simbol De Macro dan Jourdan	Nama	Keterangan
1.		Proses atau fungsi atau prosedur.	<p>Pada pemodelan perangkat lunak yang akan di implementasikan dengan pemrograman terstruktur, maka pemodelan notasi inilah yang harusnya menjadi fungsi atau prosedur di dalam kode program.</p> <p>Catatan: Nama yang diberikan pada sebuah proses biasanya berupa kata kerja.</p>
2.		<i>File</i> dalam basis data atau penyimpanan (<i>storage</i>).	<p>Pada pemodelan perangkat lunak yang akan diimplementasikan dengan pemrograman terstruktur, maka pemodelan notasi inilah yang harusnya dibuat menjadi tabel-tabel basis data yang dibutuhkan, tabel-tabel ini juga harus sesuai dengan perancangan tabel-tabel pada basis data (<i>Entity Relationship Diagram</i> (ERD), <i>Conceptual Data Model</i> (CDM), <i>Physical Data Model</i> (PDM)</p> <p>Catatan: Nama yang diberikan pada sebuah penyimpanan biasanya kata benda.</p>
3.		Entitas luar (<i>external entity</i>).	<p>Atau masukan (<i>input</i>) atau keluaran (<i>output</i>).atau orang yang memakai /berinteraksi dengan perangkat lunak yang dimodelkan atau sistem lain yang terkait dengan aliran data dari sistem yang dimodelkan.</p> <p>Catatan: Nama yang digunakan pada masukan <i>output</i> biasanya berupa kata benda.</p>
4.		Aliran data.	<p>Merupakan data yang dikirim antar proses, dari penyimpanan ke proses atau dari proses ke masukan (<i>input</i>) atau keluaran (<i>output</i>).</p> <p>Catatan: nama yang digunakan pada aliran data biasanya berupa kata benda, dapat diawali dengan kata</p>

			data misalnya “data siswa” atau tanpa kata misalnya “siswa”.
--	--	--	--

(Sumber: Rosa dan Shalahuddin, 2013:71)



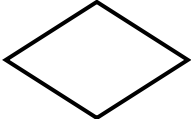
2.4.3 ERD (*Entity Relationship Diagram*)

Menurut Al Fatta (2007:121) ERD (*Entity Relationship Diagram*) adalah gambar atau diagram yang menunjukkan informasi dibuat, disimpan dan digunakan dalam sistem bisnis.

Menurut Pressman (2014:353) ERD adalah notasi yang digunakan untuk melakukan aktivitas pemodelan data.

Berikut simbol-simbol ERD :

Tabel 2.7 Simbol ERD (*Data Flow Diagram*)

No	Simbol Chen	Keterangan
1		Entitas : Orang, tempat, atau benda memiliki nama tunggal
2		Attribut : Property dari entitas harus digunakan oleh minimal 1 proses bisnis dipecah dalam detail
3		Relationship: Menunjukkan hubungan antar 2 entitas, dideskripsikan dengan kata kerja.

(Sumber : Al Fatta, 2012:124).

Menurut Nugroho (2010:119) Relasi (*Relationship*) adalah keterhubungan atau keterkaitan antara satu dengan satu atau lebih entitas lain. Bentuk hubungan tersebut bermacam-macam, yaitu.

a. *One to One*

Satu rekaman di sebuah entitas berhubungan dengan hanya satu rekaman di entitas lain

b. *One to Many*

Satu rekaman di sebuah entitas berhubungan dengan lebih dari satu rekaman di entitas lain

c. *Many to Many*

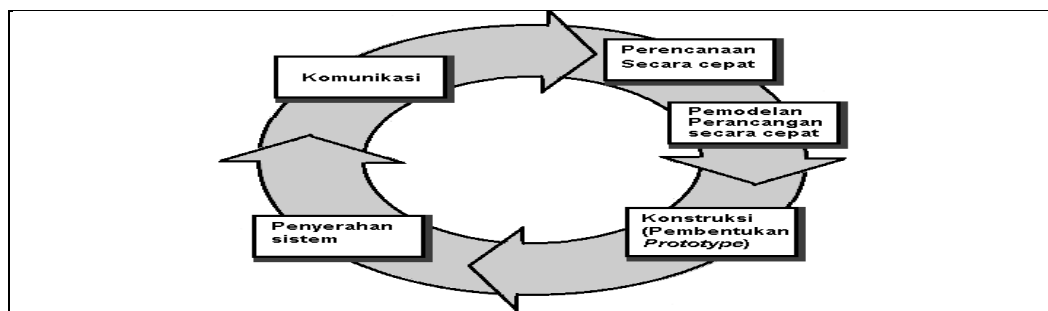
Lebih dari satu rekaman di sebuah entitas berhubungan dengan lebih dari satu rekaman di entitas lain

Atribut atau *field* adalah suatu karakteristik yang biasa untuk menggambarkan seluruh atau sebagian dari *record*. Kata lain dari atribut adalah elemen data. Atribut dan entitas memiliki keterkaitan yang dapat digambarkan dengan notasi penghubung. Penghubung atau konektor merupakan bentuk dari keterikatan antara entitas, atribut, maupun dengan relasi. Penghubung dapat digambarkan dengan garis yang menghubungkan notasi berdasarkan keterikatan yang dimiliki.

2.5 Metode Pengembangan Sistem

Menurut Pressman (2012:51) Metode yang digunakan dalam pengembangan sistem ini adalah *prototype model*, yaitu metode pengembangan perangkat lunak yang memungkinkan adanya interaksi antara pengembang sistem dengan pengguna sistem, sehingga dapat mengatasi ketidakserasian antara pengembang dan pengguna. Model *Prototype* merupakan salah satu model SDLC yang mempunyai ciri khas sebagai model proses *evolusioner*. *Prototype* sendiri bertujuan agar pengguna dapat memahami alir proses sistem dengan tampilan dan simulasi yang terlihat siap digunakan.

Bagan mengenai *prototype model* dapat dilihat pada gambar berikut :



(Sumber : Roger S. Pressman, 2012:51)

Gambar 2.1 Model *Prototype*

Gambar 2.1 menampilkan serangkaian tahapan pengembangan dengan penjelasan mengenai tahapan pada metode yang digunakan pada penelitian, yaitu:

1. Komunikasi. Tahapan awal dari model *prototype* guna mengidentifikasi permasalahan-permasalahan yang ada, serta informasi-informasi lain yang diperlukan untuk membangun sistem.
2. Perencanaan. Tahapan ini dikerjakan dengan kegiatan penentuan sumberdaya, spesifikasi untuk pengembangan berdasarkan kebutuhan sistem, dan menentukan jadwal penelitian agar sistem yang di bangun dapat sesuai dengan yang diharapkan.
3. Pemodelan. Tahapan selanjutnya ialah representasi atau menggambarkan model sistem yang akan dikembangkan seperti proses dengan perancangan menggunakan *Data Flow Diagram (DFD)*. Dalam tahap ini, *Prototype* yang dibangun dengan sistem rancangan sementara kemudian di *evaluasi* terhadap *customer* apakah sudah sesuai dengan yang diinginkan atau masih perlu untuk di evaluasi kembali. Setelah sistem dianggap sesuai dengan apa yang diharapkan *customer*, langkah berikutnya yaitu pembuatan aplikasi (pengkodean) dari rancangan sistem yang dibuat diterjemahkan ke dalam bahasa pemrograman PHP yang diintegrasikan dengan pengguna basis data *MySQL*.
4. *Konstruksi*. Tahapan ini digunakan untuk membangun *prototype* dan menguji-coba sistem yang dibangun. Proses instalasi dan penyediaan *user-support* juga dilakukan agar sistem dapat berjalan dengan sesuai.
5. Penyerahan. Tahapan ini dibutuhkan untuk mendapatkan *feedback* dari pengguna, sebagai hasil evaluasi dari tahapan sebelumnya dan implementasi dari sistem yang dikembangkan.

2.6 Alat Bantu Perangkat Lunak Pendukung Pemrograman

Proses konstruksi untuk dapat membangun sebuah *prototype* yang diinginkan membutuhkan alat bantu perangkat lunak pendukung pemrograman seperti *Hypertext Processor PHP*), *My Structured Query Language (MySQL)*., *Apache Web Server* dan *XAMPP*.

2.6.1 PHP (*Personal Home Page*)

Menurut Nugroho (2010:114) PHP adalah produk *open source* yang dapat digunakan secara gratis tanpa harus membayar untuk menggunakannya. PHP merupakan bahasa standar yang digunakan dalam dunia *website*, PHP adalah bahasa program yang berbentuk skrip yang diletakkan di dalam server *web*. Jika kita lihat sejarah mulanya PHP diciptakan dari ide Rasmus Lerdorf untuk kebutuhan pribadinya, akan tetapi kemudian dikembangkan lagi sehingga menjadi sebuah bahasa yang disebut "*Personal Home Page*".

Menurut Priyanto Hidayatullah (2014:232) PHP adalah salah satu bahasan scripting khususnya digunakan untuk web development. Karena sifatnya yang server side scripting maka untuk menjalankan PHP harus menggunakan web server.

Menurut Abdul Kadir (2012:4) PHP adalah perangkat lunak yang bersifat gratis, dan dapat diunduh di www.php.net dan PHP bersifat multiplatform artinya dapat berjalan diberbagai sistem seperti Windows, Linux dan Unix.

2.6.2 MySQL (*My Structured Query Language*)

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.

Menurut Huda (2010:181) MySQL adalah sebuah perangkat lunak sistem manajemen basis data SQL atau yang dikenal dengan DBMS (*Database Management System*), *database* ini *multiread*, *multiuser*, MySQL AB membuat MySQL tersedia sebagai perangkat lunak gratis dibawah lisensi GNU, *General Public License* (GPL) tetapi mereka juga menjual dibawah lisensi komersial untuk kasus-kasus yang bersifat khusus.

Menurut Priyanto dan Jauhari (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. MySQL juga menjadi

DBMS yang sering dibundling dengan web server sehingga proses instalasinya jadi lebih mudah. Berikut tipe data dalam MySQL :

Tabel 2.8 Tipe Data

No	Tipe Data	Keterangan
1	Numeri	Int, TinyInt, SmallInt, MediumInt, BigInt, Float, Double, dan Decimal.
2	Tanggal dan Waktu	Date, DateTime, TimeStamp, Time, Year
3	String	Char, VarChar, Text, Blob, Enum.

(Sumber : Priyanto Hidayatullah, 2014:183).

2.6.3 *Apache Web Server*

Menurut Kurniawan (2010:9) *Apache Web Server* adalah server web yang dapat dijalankan dibanyak sistem operasi (Unix, BSD, Linux, Microsoft Windows dan Novell Netware serta platform lainnya) yang berguna untuk melayani dan memfungsikan situs web.

Menurut Priyanto dan Jauhari (2014:125) *Web server* adalah tempat dimana anda dapat menyimpan aplikasi web kemudian mengaksesnya melalui internet.

Menurut Oktaviani (2010:32) *Apache* merupakan program *web server* yang berfungsi sebagai penyedia tempat pengontrol dan eksekutor kode PHP. *Apache* adalah sebuah nama *web server* yang bertanggung jawab pada *request-response* HTTP dan logging informasi secara detail (kegunaan basicnya). Selain itu, *Apache* juga diartikan sebagai suatu *web server* yang kompak, modular, mengikuti standar protokol HTTP, dan tentu saja sangat digemari.

2.6.4 *Database*

Menurut Raharjo (2011:3) *database* didefinisikan sebagai kumpulan data yang terintegrasi dan diatur sedemikian rupa sehingga daa tersebut dapat dimanipulasi, diambil dan dicari secara cepat.

Menurut Oktavian (2010:62) *Database* adalah sekumpulan data dan prosedur yang memiliki struktur sedemikian rupa sehingga mudah dalam menyimpan, mengatur, dan menampilkan data. Banyak program *database* yang

tersedia, diantaranya adalah: *Oracle, MySQL, MSSQL, PostgreSQL, Paradox, Foxpro*, dan lain-lain. *Database* terbentuk dari beberapa komponen. Berikut adalah komponen pembentuk *database* yaitu *table, Record, Field*.

Menurut Hidayatullah (2014:147) Basis data dapat didefinisikan sebagai himpunan kelompok data yang saling berhubungan yang diorganisasikan sedemikian rupa agar kelak dapat dimanfaatkan kembali dengan cepat dan mudah. Prinsip utamanya adalah pengaturan data, dan tujuan utamanya adalah kemudahan dan kecepatan dalam pengambilan kembali data.

Secara lebih lengkap pemanfaatan basis data dilakukan untuk memenuhi tujuan berikut ini:

- 3 Kecepatan dan kemudahan (*Speed*)
- 4 Efisiensi ruang penyimpanan (*Space*)
- 5 Keakuratan (*Accuracy*)
- 6 Ketersediaan (*Availability*)
- 7 Kelengkapan (*Completeness*)
- 8 Keamanan (*Security*)
- 9 Pemakaian bersama (*Sharability*).

2.6.5 Xampp

Menurut Riyanto (2015:1) XAMPP merupakan paket PHP yang berbasis *Open Source* yang dikembangkan oleh sebuah komunitas *Open Source*.

Menurut Hodayatullah (2014:127) XAMPP adalah cross platform karena Xampp dapat digunakan di windows, Linux, dan Mac dsb. Apache sebagai web servernya dan MySQL sebagai Dbms nya, dan mendukung bahasa PHP dan Perl. Penggunaan perangkat lunak XAMPP diawali dengan install paket Xampp pada halaman resmi <http://www.apachefriends.org>

2.6.6 Dreamwaver

Menurut Hadi (2008:2) Dreamwaver adalah web editor yang membuat danmen desain website dengan mudah dan cepat. Kemampuannya dalam membuat website tanpa menuliskan tag-tag HTML satu persatu, menjadikan program ini merupakan salah satu web editor favorit banyak pengguna web.

Madcoms (2008: 1) Dreamwaver adalah sebuah HTML editor profesional untuk medesain web secara visual dan mengelola situs atau halaman web. Dreamwaver merupakan perangkat lunak yang sering digunakan oleh Web Desainer maupun Web Programmer dalam mengembangkan suatu situs web.

2.7 Pengujian Sistem

Menurut Pressman (2012:550) Pengujian sistem 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.

Pengujian perangkat lunak adalah salah satu elemen dari suatu topik yang lebih luas yang sering disebut sebagai verifikasi dan validasi (V&V). Verifikasi merujuk pada sekumpulan tugas yang memastikan bahwa perangkat lunak benar menerapkan fungsi yang ditentukan. Validasi merujuk ke sekumpulan tugas yang berbeda yang memastikan bahwa perangkat lunak telah dibangun dan dapat dilacak berdasarkan persyaratan pelanggan.

Pengujian perangkat lunak dibagi menjadi beberapa strategi pengujian yang diantaranya adalah:

1. Pengujian aplikasi konvensional

Strategi pengujian ini terbagi dalam beberapa metode pengujian yaitu: *Black Box*, *White Box*, *Basic Path*, Struktur Kontrol, *model based*, dan pengujian untuk arsitektur dan aplikasi khusus)

2. Pengujian aplikasi-aplikasi berorientasi objek

Strategi pengujian ini terbagi dalam 2 metode pengujian OOA (*Object Oriented Analysis*) dan OOD (*Object Oriented Design*)

3. Pengujian aplikasi-aplikasi web

Strategi pengujian ini terdiri dari beberapa metode pengujian yaitu: pengujian isi, *database*, *user interface*, perangkat komponen, navigasi, konfigurasi, keamanan, kinerja.

2.7.1 Metode Pengujian *Black Box*

Menurut Pressman (2012:597) Metode pengujian yang digunakan pada pembangunan sistem ini yaitu dengan menggunakan metode *Black-Box testing*. *Black-Box testing* adalah pengujian yang berfokus pada persyaratan fungsional perangkat lunak. Artinya, teknik pengujian kotak hitam ini memungkinkan untuk membuat beberapa kumpulan kondisi masukan yang sepenuhnya akan melakukan semua kebutuhan fungsional untuk program.

Pengujian kotak hitam (*Black-Box testing*) berkaitan dengan pengujian-pengujian yang dilakukan pada antarmuka perangkat lunak. Pengujian kotak hitam mengkaji beberapa aspek fundamental dari suatu sistem/perangkat lunak dengan sedikit memperhatikan struktur logis internal dari perangkat lunak. Pengujian kotak hitam berupaya menemukan kesalahan dalam kategori yaitu fungsi salah atau hilang, kesalahan antarmuka, kesalahan dalam struktur data atau akses basis data eksternal, kesalahan perilaku atau kinerja dan kesalahan inisialiasasi dan penghentian. Tidak seperti pengujian kotak putih, yang dilakukan pada awal proses pengujian, pengujian kotak hitam cenderung diterapkan selama tahap pengujian.

2.8 Tinjauan Pustaka

Berberapa tinjauan pustaka yang berkaitan dengan sistem informasi pemasaran berisi beberapa dari jurnal, seminar nasional dan skripsi, yang terdiri dari jurnal terdapat 10 Jurnal berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dapat dilihat pada Tabel 2.9.

Tabel 2.9 Tinjauan Pustaka

No	Nama	Judul	Tahun	Isi
1.	1. Alexander Setiawan 2. Agustinus Noertjahyana 3. Shandy Widjaya	Implementasi Sistem Informasi Pemasaran Dengan Teknologi Short Message Services Pada Tridjaya Kartika Property	2009	<p>Pada penelitian ini dibuatkan sebuah website pemasaran untuk Tridjaya Kartika Property yang dapat memberikan informasi penting untuk konsumen dengan sistem pencarian data properti yang mudah dan dilengkapi informasi lengkap mengenai perusahaan beserta produk properti yang ditawarkan. Website pemasaran Tridjaya Kartika Property dilengkapi sistem pengolahan data properti dan perhitungan simulasi KPR dari sebuah harga properti yang dipasarkan oleh Tridjaya Kartika Property. Selain itu website pemasaran Tridjaya Kartika Property juga dilengkapi dengan fasilitas pendukung SMS sebagai reminder jatuh tempo angsuran dan sarana promosi perusahaan sehingga dapat lebih memanjakan konsumen. Dari hasil implementasi dan pengujian diperoleh kesimpulan bahwa website pemasaran dengan fasilitas SMS pada Tridjaya Kartika Property mampu menjawab permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan dimana sistem dapat melakukan pencarian data properti dengan memperhatikan faktor kemudahan dan memberi informasi detail dari setiap data properti yang akan dicari, selain itu juga memberikan fitur yang telah dijelaskan pada paragraf sebelumnya sehingga dapat menunjang kinerja perusahaan agar lebih efisien dan meningkatkan kepercayaan serta memberikan kepuasan tersendiri bagi para pelanggan.</p>

No	Nama	Judul	Tahun	Isi
2.	1. Sugiarto 2. Hartono	Pengembangan Sistem Informasi Pemasaran Pada Cv. Rumah Vera	2014	Pada penelitian ini CV. Rumah Vera merupakan suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha penjualan dan pemasaran property rumah. Perusahaan ini mulai menyadari bahwa penerapan sistem informasi sangat penting dalam upaya pengembangan bisnisnya. Rumah Vera membutuhkan sebuah sistem yang memanfaatkan teknologi informasi yang dapat mencatat seluruh transaksi bisnis yang berkaitan dengan sistem informasi pemasaran.
3.	Dedi Muhammad Fahrozi	Sistem Informasi Pemasaran Rumah Di Graha Permata Surya Mijen Semarang Berbasis Web	2014	Pada PT. Bagoes Property belum menerapkan sistem informasi melalui website. PT. Bagoes Property merupakan pengembang untuk kluster perumahan dengan nama Graha Permata Surya yang terletak di daerah Mijen Kota Semarang. Sesuai dengan namanya yang berarti hunian eksklusif yang berkilau seperti cahaya matahari. Sistem penjualan perumahan ini sampai saat ini masih mengandalkan brosur dan kelihaiannya salesnya untuk memikat konsumen. Untuk memperluas jangkauan pemasaran dan agar lebih dikenal oleh masyarakat maka diperlukan suatu sistem informasi yang dapat diakses dari lokasi manapun, dalam hal ini penulis akan membahasnya dalam suatu penelitian tugas akhir dengan judul "Sistem Informasi Pemasaran Rumah di Graha Permata Surya Mijen Semarang berbasis Web".
4.	1. Achmad Sidik 2. Sutarman 3. Marlenih	Perancangan Sistem Informasi Penjualan Perumahan Citra Raya	2017	Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis dan merancang suatu sistem Penjualan pada PT Sapphire Jaya Makmur (Century 21 Sapphire) sehingga dapat membantu

No	Nama	Judul	Tahun	Isi
				<p>pihak-pihak yang terkait dalam proses pendataan terutama dalam proses penjualan perumahan. Dalam skripsi ini, metodologi yang penulis gunakan adalah metode analisis dan metode perancangan.</p>
5.	Sandy Kosasi	Perancangan Sistem Informasi Pemasaran Online Untuk Memperluas Segmentasi Pasar Properti	2012	<p>Tujuan dari penelitian menghasilkan sebuah sistem informasi pemasaran online untuk memperluas segmentasi pasar properti. Sistem pemasaran online memudahkan masyarakat yang memiliki keterbatasan waktu dan kesulitan mencari informasi mengenai properti tidak lagi mengalami hambatan. Situs pemasaran online ini memiliki spesifikasi khusus dengan menawarkan beberapa kelebihan, diantaranya dapat melihat model dan foto perumahan yang dipasarkan, menampilkan video lingkungan perumahan, menampilkan harga produk terkini, melakukan simulasi perhitungan dan pengajuan KPR (Kredit Pemilikan Rumah) sehingga memudahkan sistem cicilan dan jangka waktu pelunasannya, mudah mengakses spesifikasi rumah yang diinginkan, tampilan situs yang menarik, dan kemudahan mengupdate informasi bagi perusahaan.</p>
6.	1. Amirullah 2. Megawati	Rancang Bangun Sistem Informasi Pemasaran Perumahan Permata Bening Berbasis Web	2016	<p>Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mempermudah pelanggan menemukan perumahan yang diinginkan dengan menampilkan <i>type</i> rumah, harga rumah, dan lokasi perumahan dengan pemetaan. Metode analisa yang digunakan adalah metode analisa <i>PIECES</i> dan untuk metode perancangan dalam penelitian ini menggunakan</p>

No	Nama	Judul	Tahun	Isi
				<p><i>UML</i>, perancangan <i>interface</i> hingga pengkodean dan database menggunakan <i>syntax PHP</i>, <i>MySql</i>, dan <i>Jquery</i>, hingga sampai pada tahap pengujian fungsional sistem menggunakan <i>blackbox testing</i>. Dengan adanya Sistem Informasi Pemasaran Perumahan ini diharapkan dapat membantu memperluas jangkauan pemasaran ke berbagai daerah dan meningkatkan omset penjualan PT. Anugerah Riau Mustika Pekanbaru.</p>
7.	1 Alexander Setiawan 2 Gregorius S. Budhi 3 Adrianto Gunawan	Implementasi Web Sistem Pemasaran Dengan Teknologi Short Message Service Pada Agen Property Surabaya	2011	<p>Tujuan penelitian untuk memenuhi kebutuhan, diperlukan suatu sistem pemasaran berbasis web dengan fasilitas SMS ini untuk memberikan informasi kepada para konsumen mengenai produk baru yang sedang dipasarkan, jadwal-jadwal acara yang akan diadakan oleh perusahaan, guestbook, stok properti yang up to date, jadwal pembayaran, perbandingan properti, simulasi KPR, mencari data properti yang diinginkan serta pemesanan kavling yang nantinya akan di follow-up secara manual karena faktor kebijakan perusahaan untuk masalah keamanan dan privasi administratif, pencarian properti yang dikembangkan oleh agen property sesuai kriteria yang diinputkan oleh user. Selain itu, sistem pemasaran berbasis web dengan fasilitas SMS ini dapat membantu perusahaan dalam menjaring konsumen baru dan memberikan pelayanan yang optimal bagi konsumen lama. Sistem pemasaran berbasis web dengan fasilitas SMS ini nantinya akan diintegrasikan dengan sebuah database yang akan menyimpan data-data yang dibutuhkan.</p>

No	Nama	Judul	Tahun	Isi
8.	1. Ahmad Halim 2. Akbar Muchlisson 3. Anis Suranto	Perancangan Sistem Informasi Pemasaran Berbasis <i>Website E-Commerce</i>	2013	Penelitian ini merancang sistem informasi pemasaran menggunakan pemodelan sistem informasi diagram konteks, dekomposisi diagram, diagram aliran data, diagram keterhubungan entitas dan rancangan aplikasi berbasis situs web e-commerce dengan merancang sistem informasi yang cepat dan tepat kepada pelanggan, memberikan kemudahan bagi calon konsumen, dan memberikan aplikasi berbasis situs web e-commerce yang mudah digunakan oleh pelanggan. Berdasarkan rancangan sistem informasi pemasaran mampu mengelola seperti membuat laporan penjualan, mengontrol persediaan produk, melakukan pencarian data produk menggunakan hasil aplikasi berbasis sistem informasi pemasaran situs web e-commerce mampu memberikan opsi/ pilihan transaksi jual-beli kepada konsumen sehingga pengelolaan data yang lebih efektif dan penyajian informasi yang cepat dan fleksibel. Sistem informasi pemasaran ini dibuat menggunakan Wordpress CMS dan basis data menggunakan phpMyAdmin dan MySQL.
9	Iwan Rijayana	Sistem Informasi Pemasaran Berbasis Web Studi Kasus : Batikologi Batik Craft	2016	Metode penelitian dalam pembangunan sistem ini yaitu : <i>Object Oriented Analyst and Design</i> dengan bahasa pemodelannya <i>Unified Modeling Language (UML)</i> dan menggunakan <i>free web</i> yaitu <i>wordpress</i> sebagai <i>tools</i> -nya. Aplikasi sistem informasi promosi penjualan ini, diharapkan dapat membantu meningkatkan sistem promosi penjualan Batikologi Batik Craft dan

No	Nama	Judul	Tahun	Isi
				membantu mengembangkan usahanya yang selamaini sudah berjalan dengan baik.
10.	1. AntonArdianto Wibowo, S. Kom. 2. Yusapril Eka Putra, S.Si., M.T	Perancangan Website Pemasaran Perumahan Berbasis Virtual Reality Modelling Language	2012	Penelitian ini menunjukkan pemasaran merupakan kunci utama dalam bisnis properti. Hal ini dilakukan guna menarik perhatian konsumen agar mau membeli properti tersebut. Bentuk pemasaran yang paling umum dilakukan adalah dengan menyebarkan brosur atau membuka stan pada tempat keramaian. Namun kendala yang sering muncul adalah terbatasnya ruang lingkup developer untuk mengiklankan perumahannya tersebut. Salah satu solusi untuk permasalahan ini yaitu dengan melakukan pemasaran perumahan menggunakan website. Dimana website dilengkapi dengan fitur pemodelan 3 dimensi atau yang dikenal sebagai Virtual Reality Modelling Language (VRML). Dengan web ini, selain melihat informasi spesifikasi rumah, pengguna juga bisa berinteraksi dengan model rumah 3D. Jika pengguna merasa tertarik, pengguna bisa melakukan pemesanan. Kemudian, datanya akan ditampilkan langsung kepada developer. Website ini sendiri ditampilkan dengan menggunakan Java Server Page (JSP) dan datanya disimpan didalam basis data MySql.

Berdasarkan **Tabel 2.6** Tinjauan Pustaka yang menjelaskan tentang perbandingan dari beberapa penelitian mengenai Pemilihan yang sudah dilaksanakan maka perbedaan yang dimiliki dari penelitian ini adalah membangun sistem informasi e-marketing perumahan bersubsidi berbasis web dengan teknologi SMS Geteway PT Akbar Al-farzi dengan menggunakan metode pengembangan sistem *prototype*, perancangan sistem yang digunakan *Data Flow Diagram* (DFD), Bahasa pemrograman *Personal Home Page* (PHP) *PHP* dan *MySQL* sebagai databasenya., Pengujian menggunakan Pengujian Black Box.

BAB III

ANALISA DAN DESAIN

3.1 Sejarah Singkat PT Akbar Al-Farizi

Sejarah PT Akbar Al-Farizi tidak bisa dilepaskan dari Peraturan Menteri Negara Perumahan Rakyat Nomor 05/PERMEN/M/2005 yang menetapkan tentang pengadaan perumahan dan pemukiman dengan dukungan fasilitas subsidi perumahan melalui KPR/KPRS bersubsidi. Perumahan dan pemukiman yang merupakan salah satu kebutuhan dasar manusia dan merupakan faktor penting dalam peningkatan sumber daya manusia, maka PT Akbar Al-Farizi menyediakan perumahan bersubsidi agar dapat mendorong pembangunan perumahan untuk menjaga kelangsungan kehidupan masyarakat menengah kebawah, penyediaan perumahan dan pemukiman ini diperuntukkan untuk masyarakat yang berpenghasilan rendah, masih belum mampu tinggal di rumah yang layak, sehat dan aman.

PT Akbar Al-Farizi yang beralamatkan di Jl. Sematang Borang Komplek RSS Griya Harapan C blok Ib no.5348 Rt.94 Rw.35 Kel.Sako Kec.Sako Palembang, PT. Akbar Al-Farizi di dirikan oleh Bapak Juharman dan keluarga, penyedia perumahan bersubsidi ini menjadi salah satu solusi dari perintah dalam menyediakan perumahan layak bagi masyarakat dibawah naungan Menteri Negara Perumahan Rakyat RI. Nama PT. Akbar Al-Farizi sendiri mempunyai konsep agar perumahan ini dapat memenuhi kebutuhan masyarakat dan menjadi standar perumahan yang berguna di wilayah Palembang. Akbar berarti besar melambangkan agar perumahan ini menjadi perumahan bersubsidi yang besar yang membawa manfaat yang besar bagi masyarakat kota Palembang dan sekitarnya. Tahun 2005 PT. Akbar Al-Farizi membuka penyedia perumahan yang mempunyai dua perumahan yang bersubsidi sesuai dengan peraturan menteri negara yaitu Griya Suka Mulya Indah 7 dan Grand Petunang yang masih dalam proses penjualan. Untuk mengelola perusahaan yang bergerak dibidang properti ini maka dipilih dan direkrut lah beberapa orang yang pada perannya diharapkan dapat membawa kemajuan hingga pada perumahan berikutnya, perekrutan ini

berupa penempatan beberapa posisi yang berpengaruh besar terhadap kemajuan diantaranya Manager Perumahan, Marketing Penjualan Perumahan, SPV Teknik yaitu Staff Logistik dan Pengawas Lapangan, Administrasi. Perekrutan ini diharapkan menjadi kemajuan baru, untuk perkembangan perumahan bersubsidi dimasyarakat luas kalangan bawah.

3.1.1 Visi dan Misi PT. Akbar Al-Farizi

3.1.1.1 Visi PT. Akbar Al-Farizi

Visi PT. Akbar Al-Farizi Adalah “Mewujudkan Perumahan Sebagai Hunian Yang Aman, Nyaman, Asri dan Harmoni Bagi Masyarakat Menengah Ke Bawah”.

3.1.1.2 Misi PT. Akbar Al-Farizi

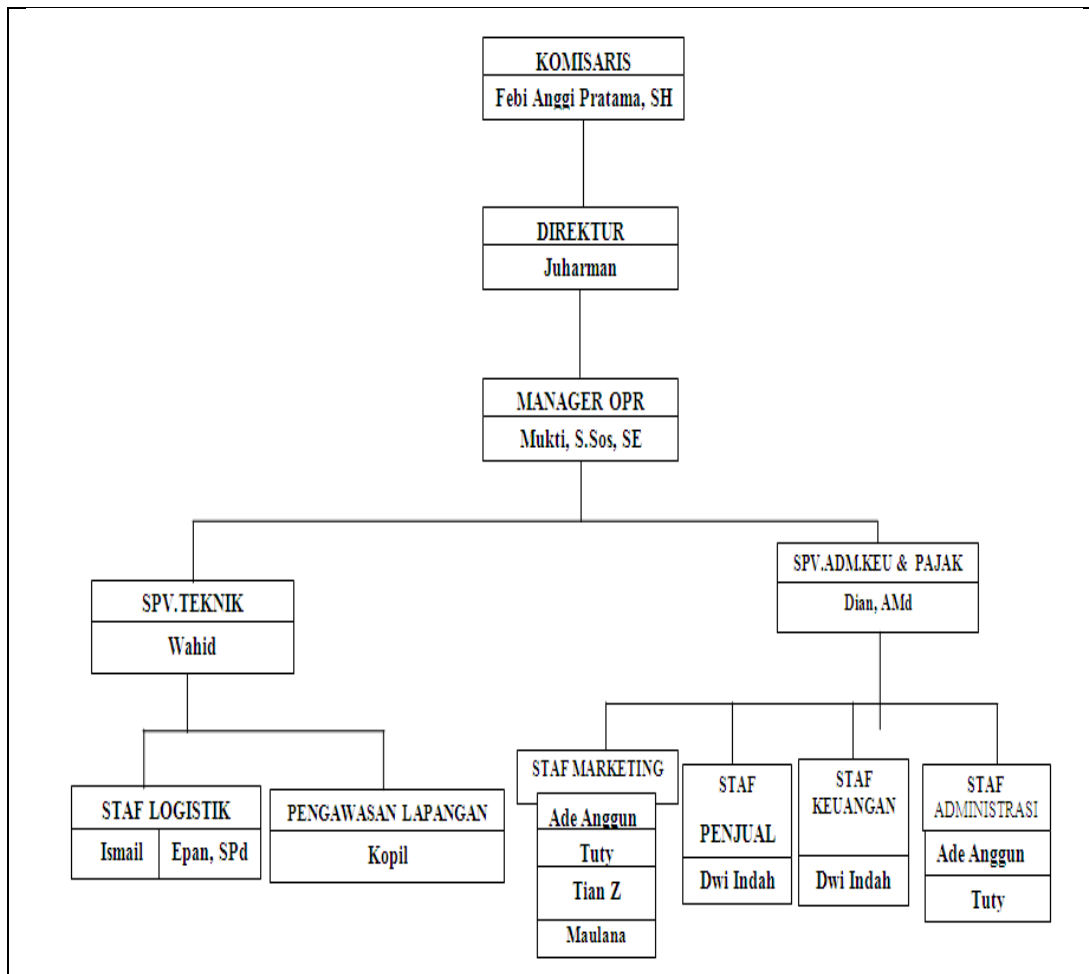
Misi PT. Akbar Al-Farizi sebagai berikut:

1. Membangun rumah yang mengesankan, di lokasi strategis, sesuai dengan kaidah pembangunan, sesuai dengan ketentuan pemerintah serta sesuai dengan harapan masyarakat.
2. Malayani siapapun dan dimanapun dengan pelayanan terbaik
3. Memberi nilai tambah, kepuasan dan manfaat terbaik secara terus menerus kepada masyarakat.
4. Menjaga ekualitas lingkungan dengan memperhatikan dampak lingkungan sosial.
5. Membangun serta menciptakan citra terbaik perusahaan

3.1.2 Struktur Organisasi dan Job Deskripsi

3.1.2.1 Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah salah satu hal yang sangat penting sebagai faktor penunjang untuk mencapai tujuan yang diharapkan atau diinginkan oleh PT. Akbar Al-Farizi Palembang. Dalam struktur organisasi setiap bagian mempunyai tugas dan tanggung jawab.



(Sumber : Dokumen PT. Akbar Al-Farizi)

Gambar 3.1 Stuktur Organisasi PT. Akbar Al-Farizi

3.1.2.2 Job Deskripsi

Berikut ini adalah pembagian tugas dan tanggung jawab komisarisAdminstrasni hingga yang berada dibawahnya:

1. Komisaris

Adapun tugas dan tanggung jawab Komisaris adalah sebagai berikut :

- a. Berwenang dan berkewajiban untuk memegang dan mengatur buku-buku, uang dan hal-hal yang menyangkut usaha-usaha perusahaan.
- b. Berwenang mengangkat dan memberhentikan para karyawan
- c. Berwenang menetapkan gaji karyawan

2. Direktur

Adapun tugas dan tanggung jawab Direktur adalah sebagai berikut :

- a. Bertindak sebagai pimpinan perusahaan yang bertanggung jawab terhadap komisaris utama
- b. Mengawasi jalannya perusahaan dan memonitor seluruh hasil pekerjaan direktur yang berada didalamnya
- c. Menerima laporan perkembangan usaha dan menentukan kebijakan usaha dan menentukan kebijakan berdasarkan laporan yang diterima
- d. Melakukan negosiasi pembebasan tanah
- e. Melakukan Akte Jual Beli rumah
- f. Bertanggung jawab atas jalannya perusahaan secara keseluruhan

3. Manager Opr

Adapun tugas dan tanggung jawab Manager Opr adalah sebagai berikut :

- a. Melakukan Pengarahan(direktion) yang mencakup pembuatan keputusan, kebijaksanaan, supervisi, dan lain-lain.
- b. Merancang organisasi dan pekerjaan
- c. Melakukan seleksi, pelatihan, penilaian dan pengembangan.
- d. Melakukan sistem komunikasi dan pengendalian

4. Spv.Adm.Keu & Pajak

Adapun tugas dan tanggung jawab Spv.Adm.Keu & Pajak adalah sebagai berikut:

- a. Menyusun kebutuhan harian, mingguan, dan bulanan karyawan
- b. Dokumentasi pembiayaan yang diusulkan setiap bidang/devisi PT
- c. Meminta persetujuan dari direktur utama atau komisaris pada setiap usulan pembiayaan
- d. Membayar beban perusahaan sesuai persetujuan direktur utama
- e. Membuat laporan keuangan baik mingguan, bulanan dan tahunan.
- f. Menyusun pajak bulanan dan tahunan PT
- g. Melakukan sirkulasi keuangan dengan menggunakan sistem perbank dan tidak melakukan transaksi secara langsung
- h. Melakukan kerjasama secara mutual untuk mengawal proses pencarian dan pinbuk keuangan bersama direktur umum dan marketing

5. Staf Marketing

Adapun tugas dan tanggung jawab Staf Marketing adalah sebagai berikut :

- a. Bertanggung Jawab terhadap target penjualan yang diberikan perusahaan
- b. Bersama-sama dengan koordinator marketing membuat langkah-langkah strategis berupa pelaksanaan penjualan.
- c. Membuat laporan berkala yang disampaikan kepada kepala staf marketing
- d. Bertanggung jawab terhadap kelengkapan administrasi konsumen

6. Staf Penjualan

Adapun tugas dan tanggung jawab Staf Penjualan adalah sebagai berikut :

- a. Membuat perencanaan dan mempersiapkan proyek yang meliputi perijinan (legalitas proyek) dan rencana penjualan
- b. Membuat target penjualan bulanan/ tahunan seluruh proyek yang dikerjakan seluruh perusahaan
- c. Membuat rencana dan target cash in pada masing-masing proyek, mengawasi dan mengevaluasi kerja bawahannya
- d. Melakukan kerjasama dengan pihak-pihak terkait untuk mendukung penjualan
- e. Atas persetujuan direktur menetapkan harga jual dan diskon penjualan
- f. Bertanggung jawab penuh pada keberhasilan penjualan proyek beserta target-targetnya yang meliputi legalitas dan pencarian dana dari perbankan
- g. Mencari dan melakukan kerjasama dengan pihak perbankan

7. Staf Keuangan

Adapun tugas dan tanggung jawab Staf Keuangan adalah sebagai berikut :

- a. Melakukan pengaturan keuangan perusahaan
- b. Melakukan penginputan semua transaksi keuangan perusahaan
- c. Melakukan transaksi keuangan perusahaan
- d. Membuat laporan mengenai aktivitas keuangan perusahaan
- e. Melakukan verifikasi terhadap keabsahan dokumen yang diterima
- f. Melakukan Evaluasi Budget
- g. Menyiapkan dokumen penagihan invoice atau kwitansi tagihan beserta kelengkapannya

- h. Melakukan rekonsiliasi

8. Staf Administrasi

Adapun tugas dan tanggung jawab Staf Administrasi adalah sebagai berikut :

- a. Melakukan Filing/Rekap Data
- b. Menjawab Telpon masuk ke perusahaan
- c. Pembuatan surat keperluan kantor.
- d. Melakukan penjadwalan pertemuan tamu
- e. Sebaga Front Office

9. Spv.Teknik

Adapun tugas dan tanggung jawab Spv.Teknik adalah sebagai berikut :

- a. Membuat perencanaan teknik pada setiap proyek yang akan dikerjakan oleh perusahaan.
- b. Perencanaan tersebut meliputi rencana kawasan, fasum, jaringan listik, air dan block plan dan site plan.
- c. Menyusun anggran belanja (RAB) proyek.
- d. Membuat perencanaan logistic (material) dalam mendukung perancangan proyek.
- e. Melakukan kerjasama-kerjasama dengan mitra kerja dan kontraktor untuk mendukung keberhasilan proyek

10. Staf Logistik

Adapun tugas dan tanggung jawab Staf Logistik adalah sebagai berikut :

- a. Membuat laporan bulanan proyek yang meliputi arus keluar masuknya material proyek
- b. Bertanggung jawab pada operasional proyek
- c. Melakukan koordinasi dengan pelaksana lapangan dan administrasi keuangan.
- d. Melakukan pengecekan material proyek

11. Pengawasan Lapangan

Adapun tugas dan tanggung jawab Pengawasan Lapangan adalah sebagai berikut :

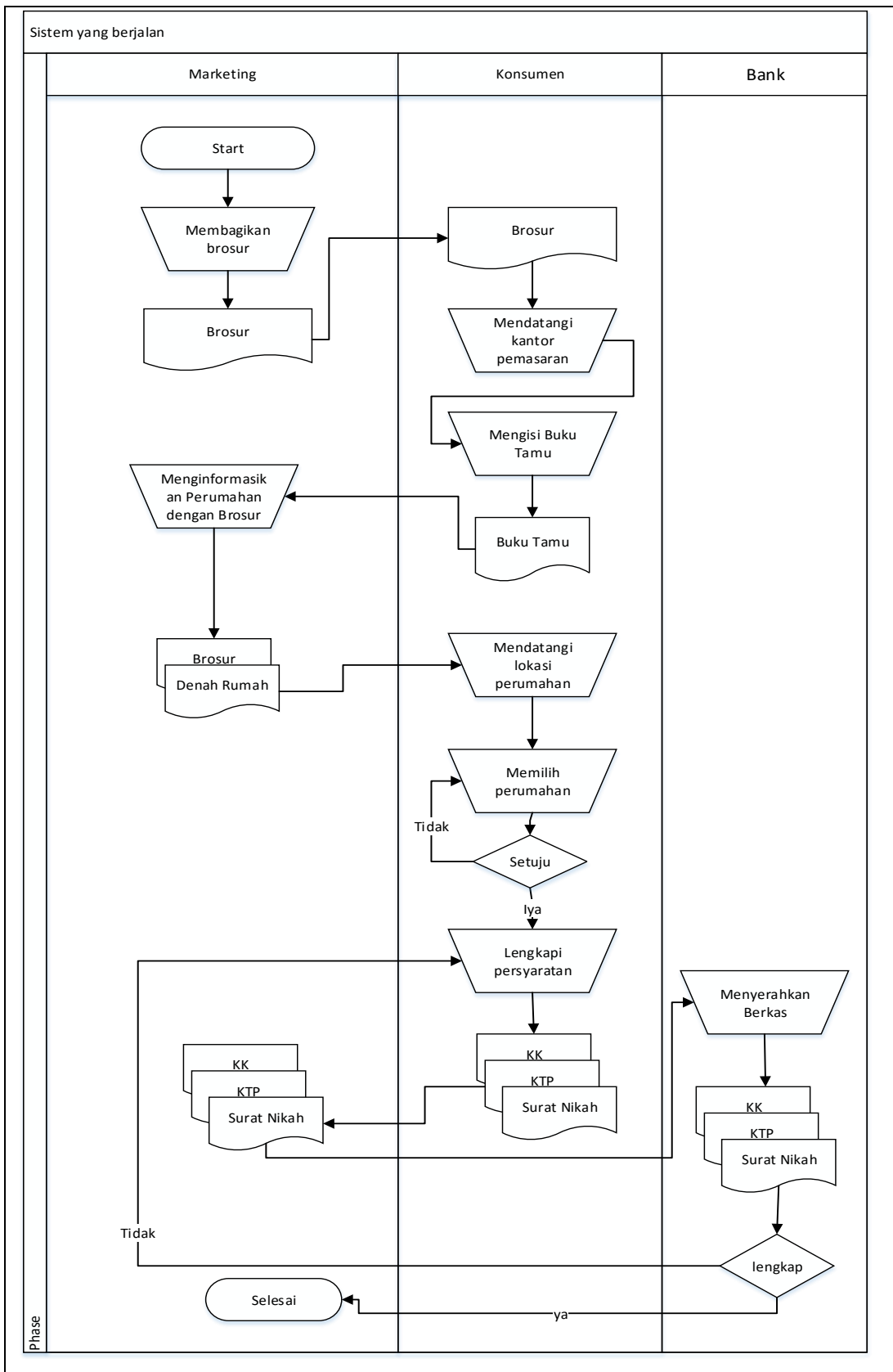
- a. Mengawasi dan mengevaluasi pekerjaan sub kontraktor maupun tenaga harian kantor dalam pelaksanaan proyek.

- b. Mengawasi dan memastikan secara langsung pekerjaan fisik dilapangan sesuai dengan spesifikasi
- c. Bertanggung jawab terhadap keamanan lokasi proyek
- d. Membuat laporan berkala kepada site manager.
- e. Menyetujui atau menolak progress pekerjaan yang diajukan oleh sub kontraktor

3.2 Komunikasi

Komunikasi adalah langkah awal dalam pengumpulan data-data dengan melakukan pertemuan dengan *Costumer*, Maupun mengumpulkan data-data tambahan baik yang ada di jurnal maupun dari internet.

Sistem Pemasaran Perumahan Bersubsidi yang berjalan pada di PT. Akbar Al-Farizi sebagai berikut :



Gambar 3.2 Flowchart Booking Rumah Sistem Yang Berjalan

Pada Gambar 3.2 *Flowchart* Booking rumah sistem yang berjalan memiliki deskripsi yaitu :

1. Bagian marketing membagikan brosur kepada konsumen
2. Brosur diterima konsumen dan dilihat
3. konsumen mendatangi kantor pemasaran dan mengisi buku tamu
4. Bagian marketing menginformasikan perumahan dengan brosur
5. Jika konsumen tertarik mendatangi lokasi perumahan langsung ditemani salah satu marketing
6. Konsumen memilih langsung rumah di lokasi
7. Lalu, masyarakat mempersiapkan persyaratan pemesanan yang diberikan kepada bagian marketing
8. Marketing menerima persyaratan untuk diserahkan ke Bank
9. Jika Persyaratan kurang Bagian Marketing menghubungi Konsumen untuk melengkapi persyaratan

3.2.1 Identifikasi Masalah

Setelah melakukan observasi dan wawancara maka dapat diidentifikasi permasalahan, lihat Tabel 3.1 identifikasi masalah berikut:

Tabel 3.1 Identifikasi Masalah dan Penyebab Masalah

No	Masalah	Penyebab Masalah
1	Kesulitan dalam mencari informasi tentang PT. Akbar Al-Farizi .	1 Dikarenakan masyarakat harus datang langsung ke kantor pemasaran PT. Akbar Al-Farizi
2	Keterbatasan dalam menyampaikan informasi kepada masyarakat luas	2 Dikarenakan media yang digunakan untuk melakukan pemasaran masih mengandalkan brosur, flyer, pameran, koran dan spanduk
3	Kesulitan dalam pengumpulan data yang berhubungan dengan perumahan, seperti data rumah terjual, data booking	3 Dikarenakan dalam pengumpulan data masih manual sehingga kehilangan data

No	Masalah	Penyebab Masalah	
4	Kesulitan dalam pengolahan data rumah, data booking, data rumah terjual	4	Dikarnakan dalam pengolahan data masih menggunakan Microsoft office yang disimpan pada banyak folder
5	Kesulitan dalam pembuatan laporan	5	Dikarnakan harus mengkonfirmasi kepada seluruh marketing lapangan dan dalam kantor

3.2.2 Identifikasi Titik Keputusan

Titik keputusan berdasarkan teknik pengumpulan data yaitu dengan melakukan wawancara ke sumbernya langsung dan pengambilan beberapa contoh dokumen yang ada. Berdasarkan pertanyaan-pertanyaan diatas dibuat tabel penyebab masalah dan titik keputusan sebagai berikut :

Tabel 3.2 Penyebab Masalah dan Titik Keputusan

Penyebab Masalah		Titik Keputusan	Lokasi	Teknik Pengumpulan Data
1	Masyarakat kesulitan mencari informasi karena harus datang langsung ke kantor pemasaran PT. Akbar Al-Farizi	Proses Pemesanan, Spesifikasi rumah, Informasi Rincian, Informasi Angsuran Lokasi perumahan	Masyarakat	Wawancara
2	Keterbatasan dalam menyampaikan informasi kepada masyarakat luas dikarnakan media yang digunakan untuk melakukan booking masih mengandalkan brosur, flyer, pameran, koran dan spanduk	Proses Penyampaian informasi Pemesanan, Informasi Angsuran, Spesifikasi rumah, Informasi Rincian, Lokasi perumahan	Staff Marketing	Wawancara

Penyebab Masalah		Titik Keputusan	Lokasi	Teknik Pengumpulan Data
3.	dalam pengumpulan data data masih manual sehingga kehilangan data	Proses Pengumpulan data data rumah terjual, data book Informasing	Staff Marketing	Wawancara
	dalam pengolahan data masih menggunakan Mcrosoft office yang dismpn pada banyak folder	Proses pengolahan data rumah terjual, data booking, dan data stok rumah	Staff Marketing	Wawancara
	Kesulitan dalam pembuatan laporan Dikarnakan harus mengkonfirmasi kepada seluruh marketing lapangan dan dalam kantor	Proses laporan mingguan, bulanan rumah terjual, rumah booking dan dan stok rumah	Staff Penjualan	Wawancara

3.2.3 Identifikasi Personil Kunci

Setelah titik keputusan penyebab masalah dapat diidentifikasi, maka selanjutnya yang perlu diidentifikasi adalah personil-personil kunci baik yang langsung maupun yang tidak langsung dapat menyebabkan terjadinya masalah tersebut.

Berdasarkan penyebab masalah diatas dibuat tabel penyebab masalah dan titik keputusan sebagai berikut :

Tabel 3.3 Penyebab Masalah dan Titik Keputusan

Lokasi	Nama Personil	Jabatan	Uraian Tugas	Identifikasi Kebutuhan
Staff Marketing	Ade Anggun	Marketing	a. Mengelola data rumah b. Mengelola Spesifikasi rumah	a. Catat Data rumah b. Catat Spesifikasi rumah

Lokasi	Nama Personil	Jabatan	Uraian Tugas	Identifikasi Kebutuhan
			c. Mengelola Angsuran PT. Akbar Al-Farizi d. Mengelola Rincian biaya e. Mengelola data booking	c. Catat Angsuran PT. Akbar Al-Farizi d. Catat Rincian biaya e. Catat data booking
Staff Penjualan	Fitri	Penjualan	a. Mengelola berkas rumah terjual b. Mengelola Laporan rumah terjual	a. Catat berkas rumah terjual b. Catat Laporan rumah terjual
Pimpinan	Juharman	Direktur	a. Melihat laporan rumah terjual b. Melihat laporan rumah dipesan c. Melihat stok rumah tersedia	a. Melihat laporan rumah terjual b. Melihat laporan rumah dipesan c. Melihat stok rumah tersedia

3.3 Perencanaan (*Planning*)

3.3.1 Kebutuhan Fungsional (*Functional Requirement*)

Kebutuhan fungsional merupakan jenis kebutuhan yang berisi proses proses apa saja nantinya dilakukan oleh sistem. Kebutuhan fungsional juga berisi informasi apa saja yang harus ada dan dihasilkan oleh sistem. Berikut adalah kebutuhan fungsional.

1. Sistem dapat melakukan Pemesanan rumah
2. Sistem dapat melakukan pemberitahuan notifikasi penyelesaian melalui email mahasiswa
3. Sistem dapat menampilkan Informasi Verifikasi & Validasi berkas persyaratan dalam setiap surat permohonan yang diajukan oleh mahasiswa
4. Sistem dapat menampilkan laporan harian, bulanan dan tahunan pada surat permohonan yang diajukan mahasiswa

3.3.2 Kebutuhan Non Fungsional

3.3.2.1 Kebutuhan Perangkat Lunak (*Software*)

Perangkat lunak pada komputer tidak akan berfungsi tanpa adanya perangkat lunak (*software*), dimana perangkat lunak ini digunakan untuk mendukung sistem operasi. Adapun perangkat lunak yang diperlukan sebagai berikut :

1. Sistem Operasi *Windows 7 Ultimate*
2. *Browser Google chrome*
3. Xampp
4. *Dreamweaver CS 6.*
5. *Gammu*

3.3.2.2 Kebutuhan Perangkat Keras (*Hardware*)

Perangkat keras (*hardware*) mempunyai peranan penting dalam pembuatan program maupun pengolahan data, karena untuk dapat mengimplementasikan sistem informasi yang telah dirancang, maka diperlukan perangkat keras yang sesuai sistem informasi yang diusulkan. Adapun perangkat keras tersebut adalah:

1. Laptop Processor intel core i3 2.6 GHZ
2. Modem
3. Printer

3.3.3 Jadwal Perencanaan

Untuk membangun sistem yang baik, maka diperlukan sebuah jadwal penelitian yang jelas, sehingga tahapan proses pembuatan sistem dapat berjalan dengan baik dan lancar, tidak hanya itu penjadwalan juga mempengaruhi lamanya waktu proses pengerjaan dan kebutuhan biaya, penjadwalan disusun secara detail mulai dari tahap komunikasi, tahap perencanaan, tahap pemodelan, tahap konstruksi, hingga tahap penyerahan. Untuk lebih detail penjadwalan pembangunan sistem dapat dilihat pada Tabel 3.4

Tabel 3.4 Penjadwalan Perencanaan

No.	Tahapan Pekerjaan	Jadwal Pelaksanaan																							
		Oktober			November				Desember				Januari				Februari				Maret				
		2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
1.	Tahapan komunikasi																								
	a. Komunikasi	■	■	■	■																				
	b. Pengamatan sistem yang berjalan	■	■	■	■																				
	c. Pengumpulan Data	■	■	■	■																				
2.	Tahapan Perencanaan																								
	a. Perencanaan spesifikasi dan kebutuhan sistem					■	■	■	■	■	■	■													
	b. Menganalisis sistem yang akan dibangun					■	■	■	■	■	■	■													
3.	Tahapan Pemodelan																								
	a. Mendesain <i>Flowchart</i>																								
	b. Mendesain DHD dan ERD																								
	c. Mendesain <i>interface</i>																								

3.4 Pemodelan

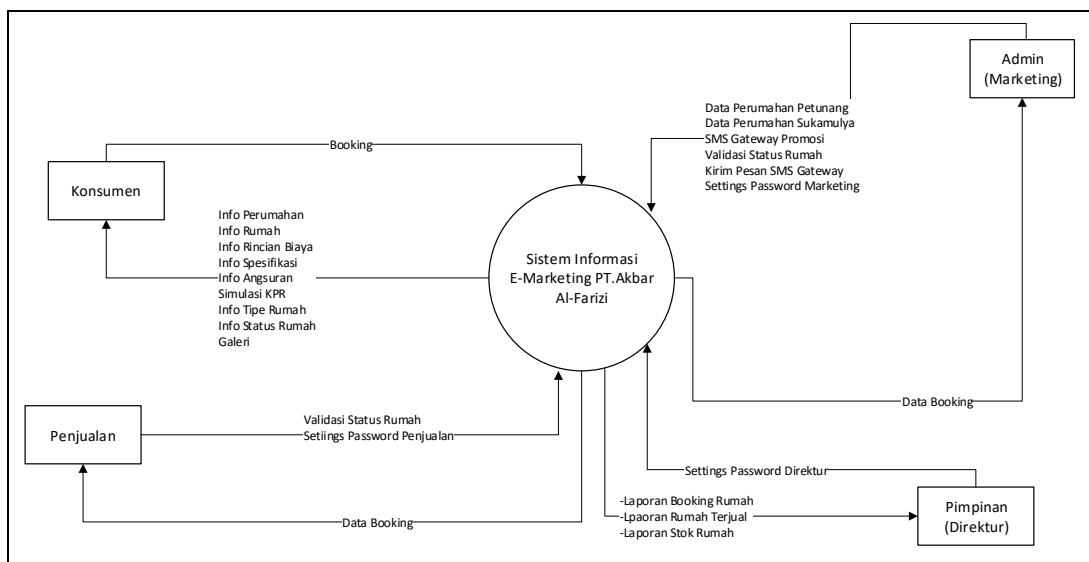
Setelah melakukan tahapan perencanaan, tahap selanjutnya adalah tahapan perancangan sistem. Perancangan sistem merupakan awal dari pembuatan sistem yang akan dibuat, dimana dapat dilihat proses-proses apa saja yang nantinya diperlukan dalam pembuatan suatu sistem, berikut usulan sistem yang akan dibuat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

3.4.1 Perancangan *Data Flow Diagram* (DFD)

Diagram aliran data atau *data flow diagram* digunakan untuk menggambarkan aliran informasi dan transformasi yang diaplikasikan pada saat data bergerak dari *input* menjadi *output*, berikut adalah *data flow diagram* yang diusulkan :

3.4.1.1 Diagram Konteks

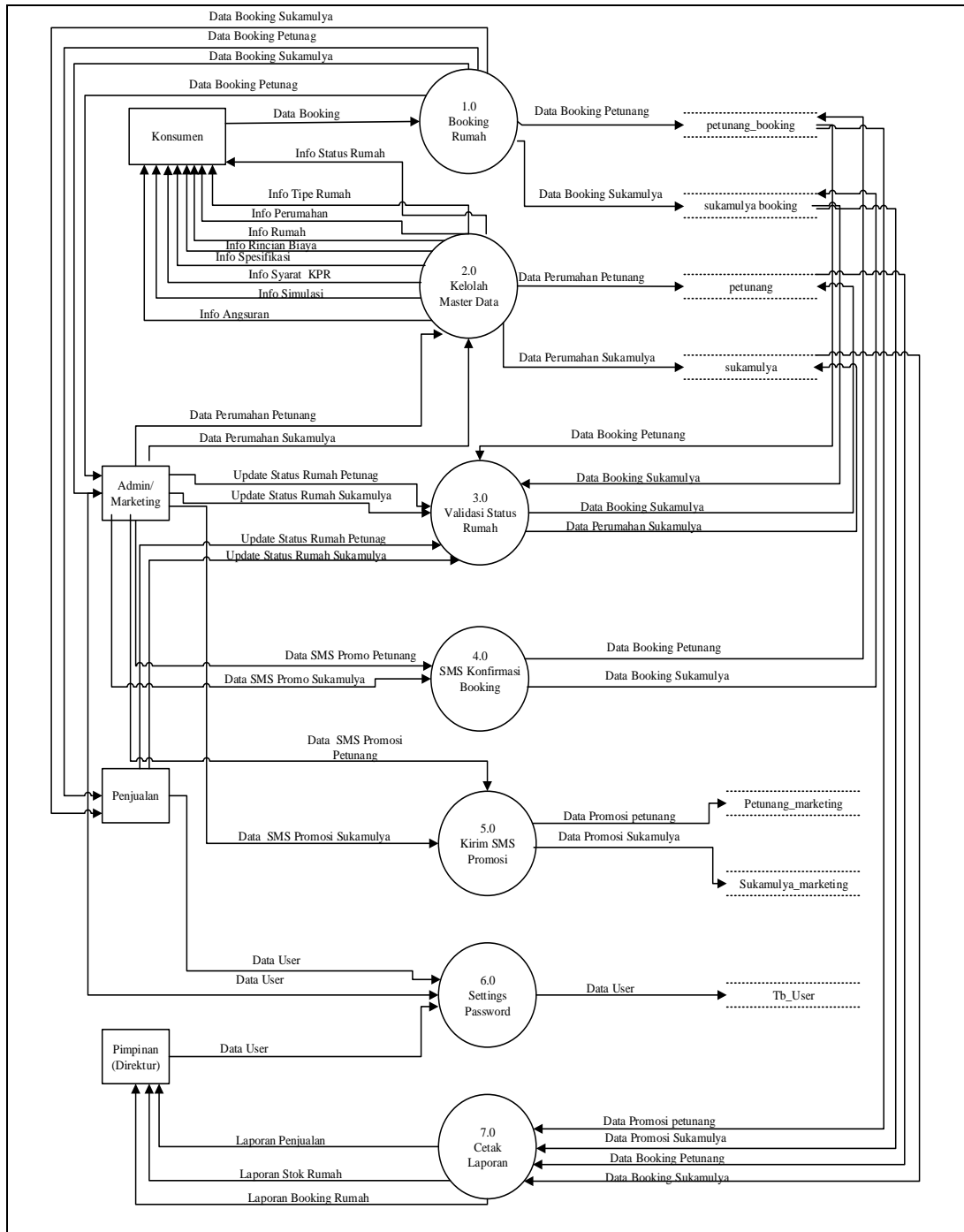
Diagram konteks yang menampilkan arus data dari masing-masing entitas seperti Gambar 3.3 berikut:



Gambar 3.3 Diagram Konteks

3.4.1.2 Diagram Rinci Level 0

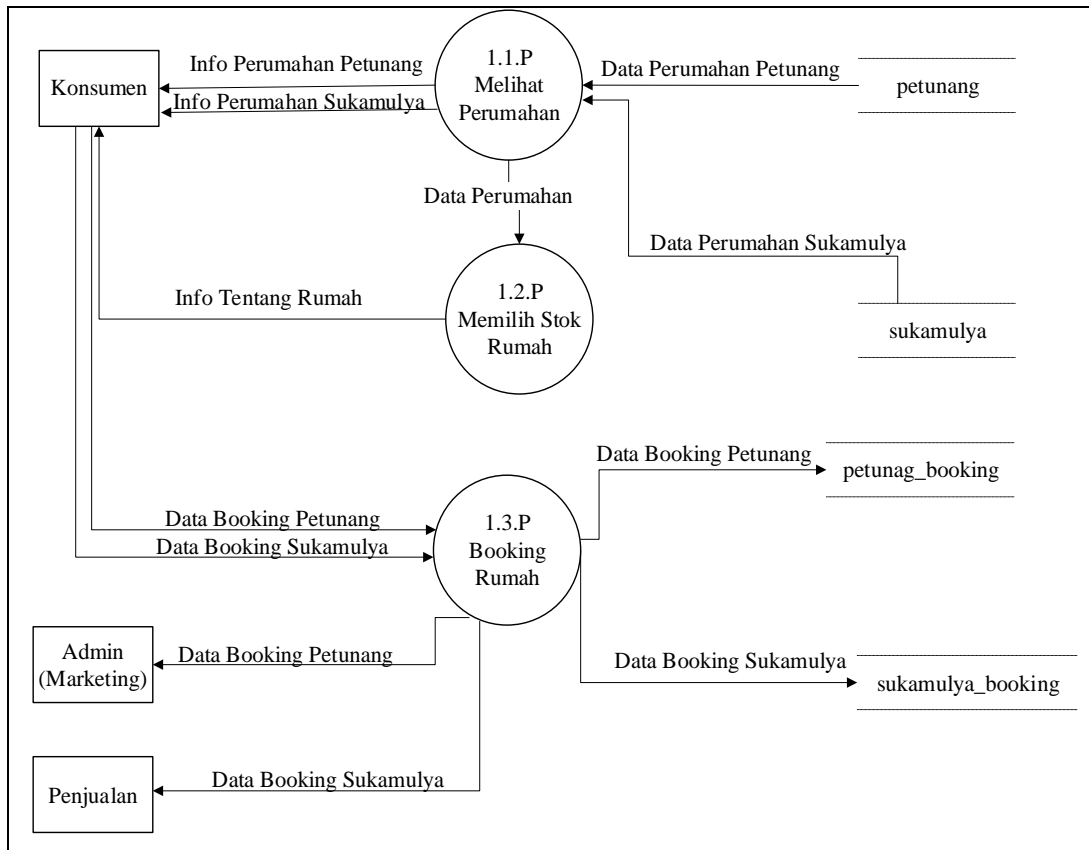
Pada Gambar 3.4 menjeskan Diagram Rinci Level 0 terdiri dari 1.0 Booking, 2.0 Data Perumahan, 3.0 Validasi, 4.0 Promosi, 5.0 Settings, 6.0 SMS Gateway, dan 7.0 Laporan.



Gambar 3.4 Diagram Rinci Level 0

3.4.1.3 Diagram Rinci Level 1 Sub Proses Booking

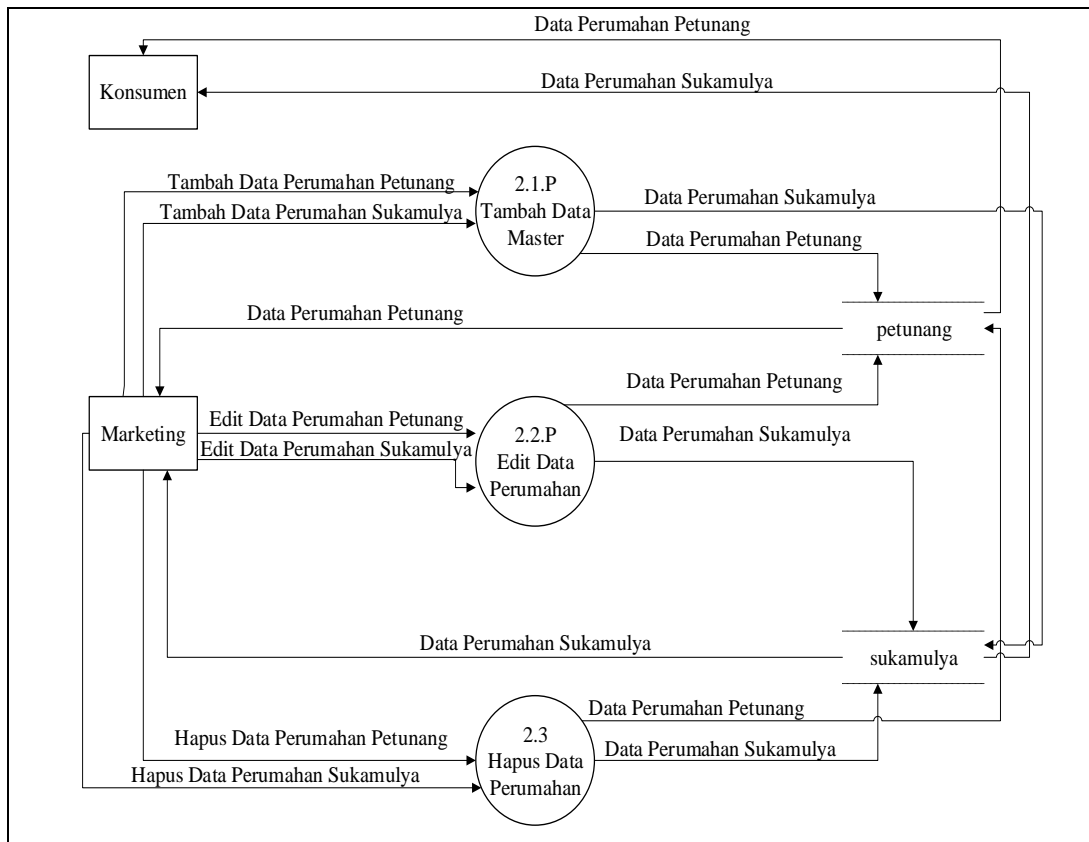
Pada Gambar 3.5 menjelaskan Diagram Rinci Level 1 Sub Proses Booking yang dilakukan konsumen.



Gambar 3.5 Diagram Rinci level 1 Sub Proses Booking

3.4.1.4 Diagram Rinci Level 1 Sub Master Data

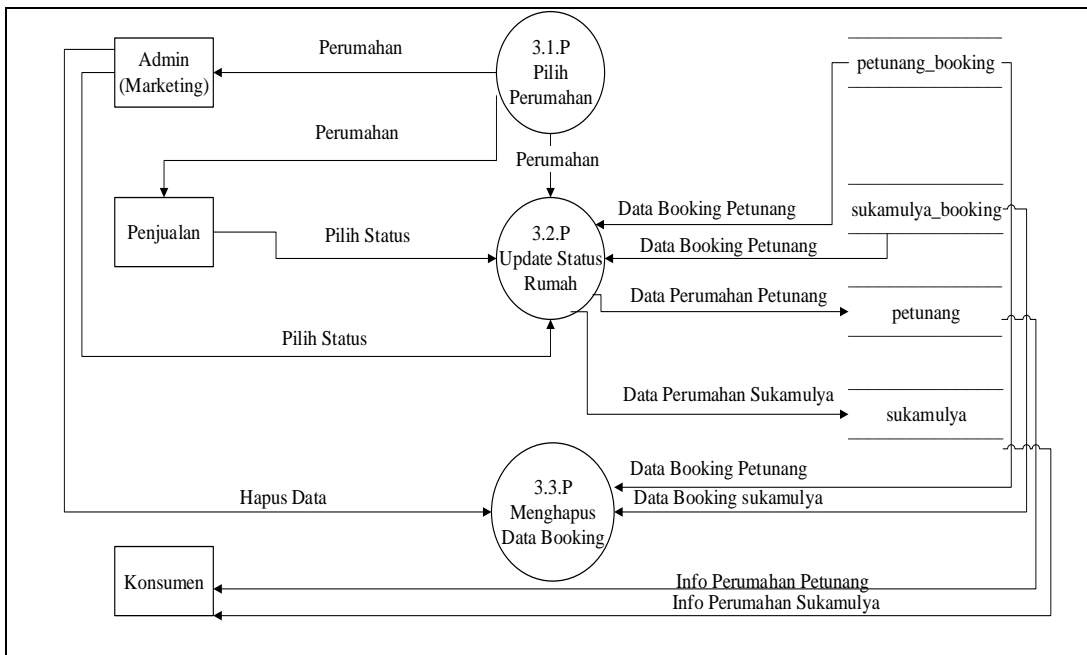
Pada Gambar 3.6 menjelaskan Diagram Rinci Level 1 Sub Proses Master Data yang dikelola oleh bagian marketing yang menjadi informasi untuk konsumen sebelum melakukan booking.



Gambar 3.6 Diagram Rinci level 1 Sub Proses Master Data

3.4.1.5 Diagram Rinci Level 1 Sub Proses Validasi

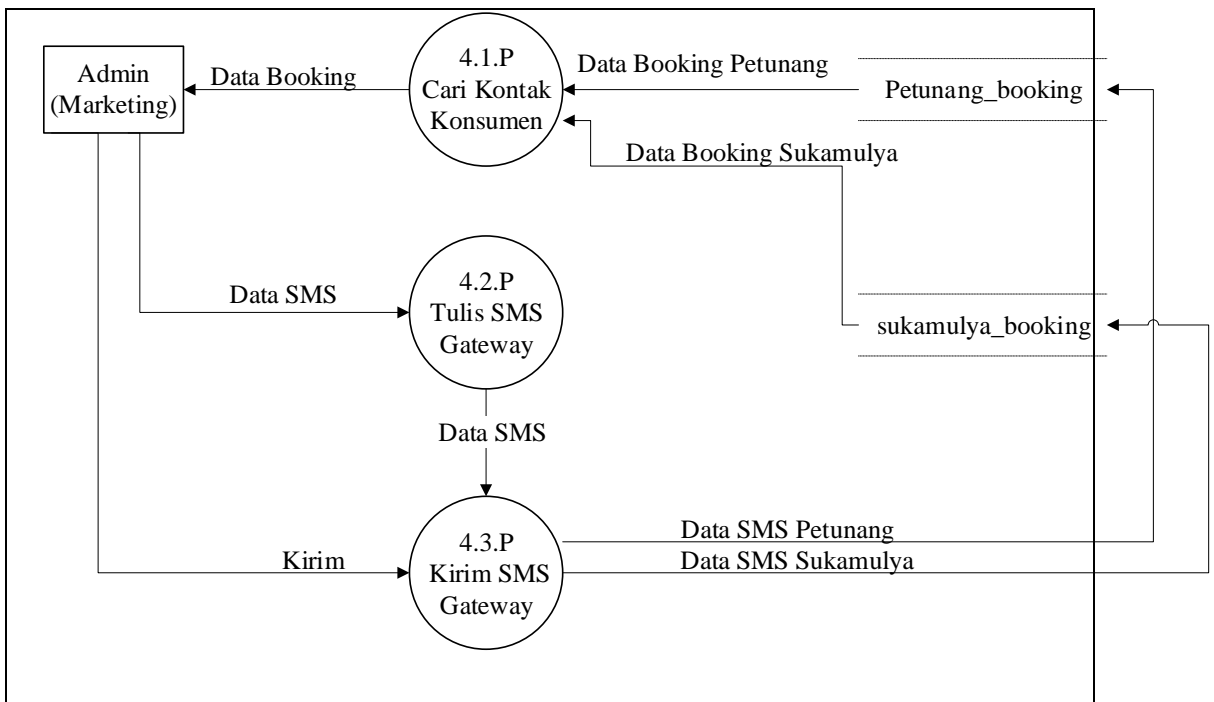
Pada Gambar 3.7 menjelaskan Diagram Rinci Level 1 Sub Proses validasi yang dilakukan oleh bagian marketing untuk melihat data booking yang telah dilakukan konsumen dan merubah status rumah.



Gambar 3.7 Diagram Rinci level 1 Sub Proses Validasi

3.4.1.6 Diagram Rinci Level 1 Sub Proses SMS Gateway

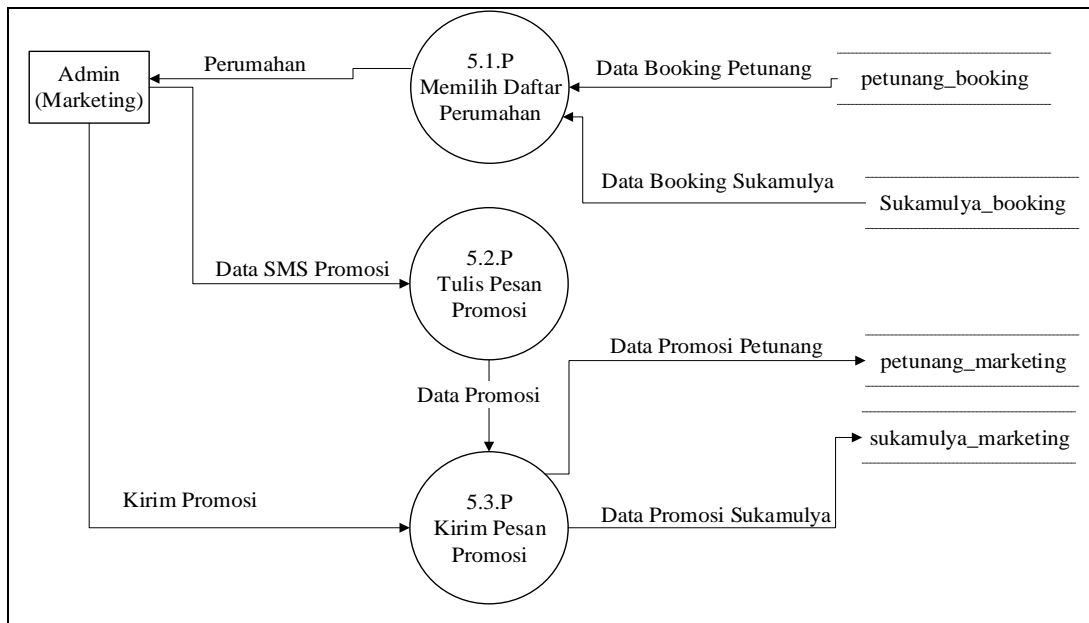
Pada Gambar 3.8 menjelaskan Diagram Rinci Level 1 Sub Proses SMS Gateway, terdapat 3 proses 4.1.P Mencari Kontak Konsumen 4.2.P Tulis SMS Gateway dan 4.3.P.Kirim SMS Gateway



Gambar 3.8 Diagram Rinci level 1 Sub Proses SMS Gateway

3.4.1.7 Diagram Rinci Level 1 Sub Promosi

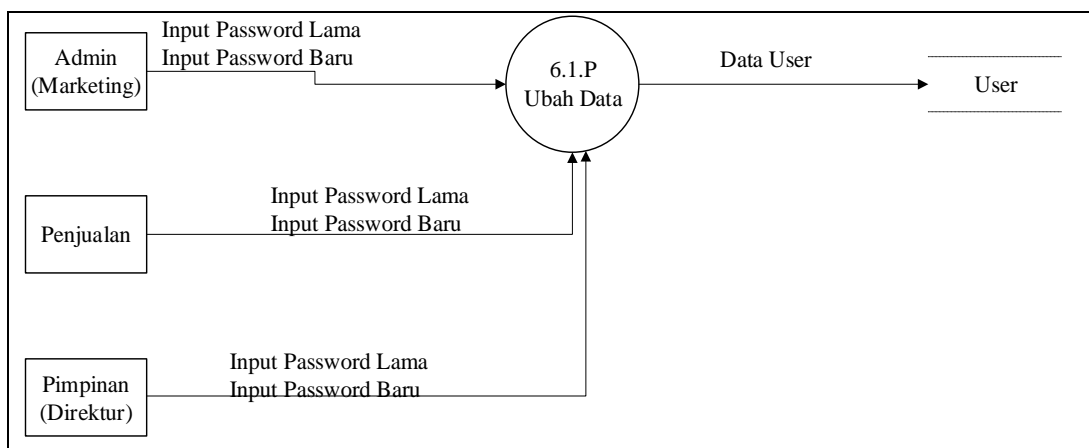
Pada Gambar 3.9 menjelaskan Diagram Rinci Level 1 Sub Promosi terdapat 3 proses yaitu 5.1.P Memilih Perumahan 5.2.P Tulis Pesan Promosi dan 5.3.P Kirim Pesan Promosi.



Gambar 3.9 Diagram Rinci level 1 Sub Proses Promosi

3.4.1.8 Diagram Rinci Level 1 Sub Settings

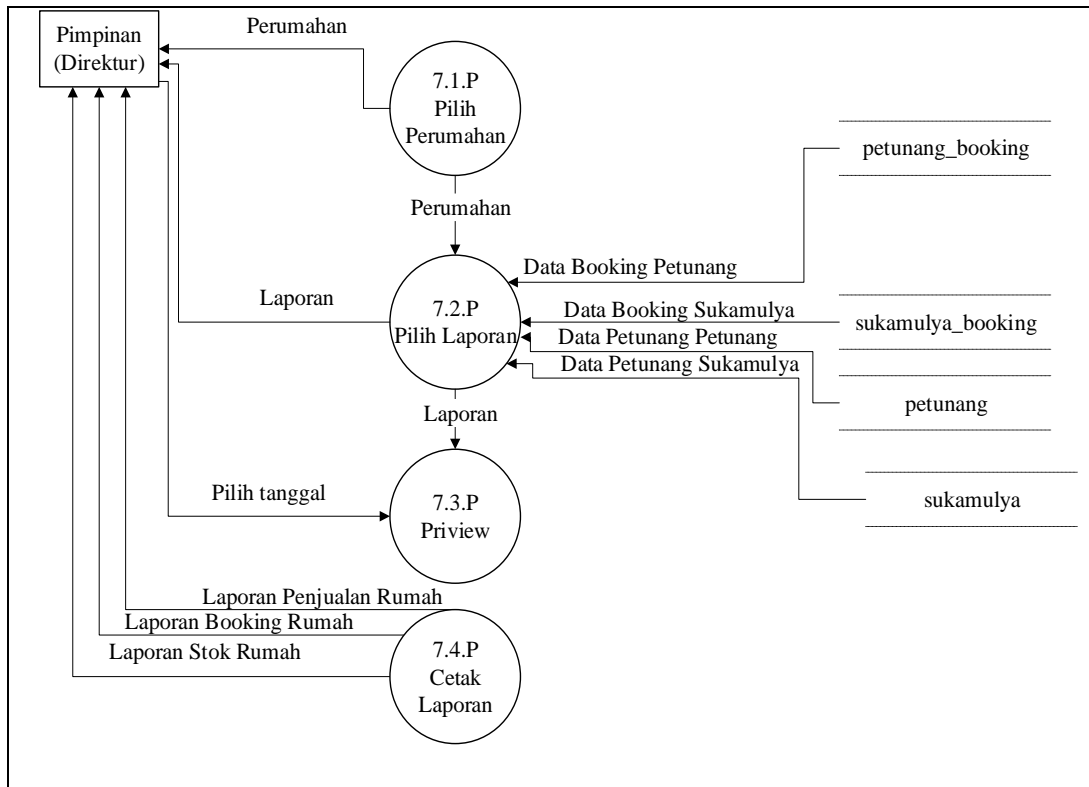
Pada Gambar 3.10 menjelaskan Diagram Rinci Level 1 Sub Settings, marketing dapat melakukan pengaturan password untuk masuk kesistem.



Gambar 3.10 Diagram Rinci level 1 Sub Settings

3.4.1.9 Diagram Rinci Level 1 Sub Laporan

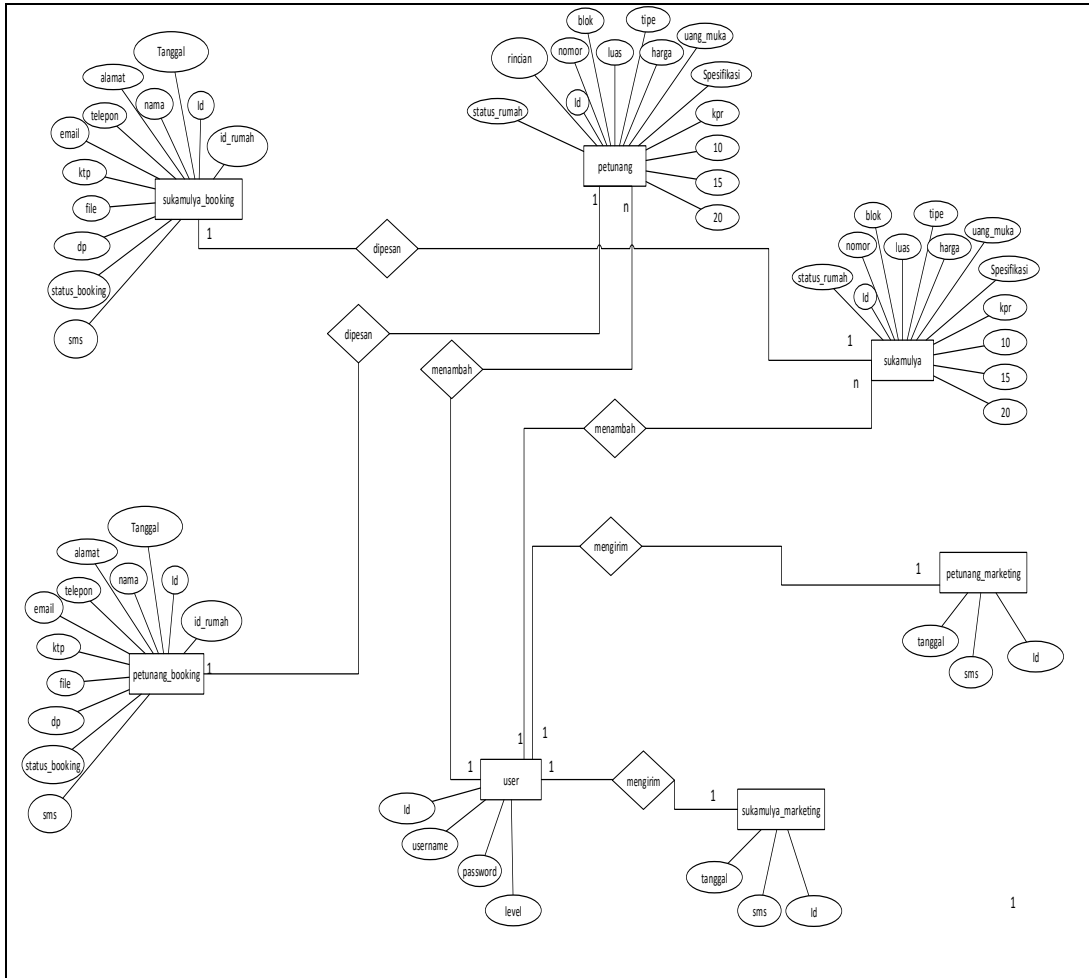
Pada Gambar 3.11 menjelaskan Diagram Rinci Level 1 Sub Laporan



Gambar 3.11 Diagram Rinci level 1 Sub Laporan

3.5 Entity Relationship Diagram (ERD)

Entity Relational Diagram (ERD) menjelaskan objek data, atribut, keterhubungan, dan berbagai jenis indikator pada sistem yang dibangun dan siapa saja yang berinteraksi dengan sistem. Berikut adalah permodelan data ERD pada Sistem E-Marketing Rumah Bersubsidi Berbasis Web Dengan Teknologi Sms Gateway Pada PT. Akbar Al-Farizi Palembang yang dapat dilihat pada gambar 3.12:



Gambar 3. 12 ERD

3.6 Perancangan Basis Data

Perancangan basis data dibangun berdasarkan kebutuhan akan informasi dalam suatu sistem. Berikut adalah tabel basis data yang dirancang terdiri dari 7 tabel yaitu :

1. Tabel User

Pada tabel user diatas digunakan untuk menyimpan data user PT Akbar Al-Farizi.

Nama File : user

Primary Key : id

Foreign Key : -

Tabel 3.5 user

<i>No</i>	<i>Field Name</i>	<i>Type</i>	<i>Size</i>	Keterangan
1.	Id	Int	11	Primary Key
2.	Username	Varchar	20	User
3.	Password	Text	-	Password
4.	Level	Varchar	10	Admin

2. Tabel Petunang

Pada tabel petunang ini digunakan untuk menyimpan data perumahan petunang jaya PT. Akbar Al-Farizi.

Nama File : petunang

Primary Key : Id

Foreign Key :-

Tabel 3.6 petunang

<i>No</i>	<i>Field Name</i>	<i>Type</i>	<i>Size</i>	Keterangan
1.	Id	Int	11	Primary Key
2.	Blok	Varchar	1	Blok
3.	Nomor	Varchar	2	Nomor
4.	Tipe	Varchar	10	Tipe
5.	Luas	Varchar	3	Luas
6.	Harga	Int	11	Harga
7.	uang_muka	Int	11	UangMuka
8.	Kpr	Int	11	Kpr
9.	10	Int	11	Angsuran 10 tahun
10.	15	Int	11	Angsuran 15 tahun
11.	20	Int	11	Angsuran 20 tahun
12.	Rincian	text	11	Rincian
13.	Spesifikasi	text	-	Spesifikasi
14.	status_rumah	Int	11	Status Rumah

3. Tabel sukamulya

Pada tabel data rumah ini digunakan untuk menyimpan data perumahan sukamulya Indah 7 PT Akbar Al-Farizi.

Nama File : sukamulya

Primary Key : Id

Foreign Key :-

Tabel 3.7 sukamulya

<i>No</i>	<i>Field Name</i>	<i>Type</i>	<i>Size</i>	<i>Keterangan</i>
1.	Id	Int	11	Primary Key
2.	Blok	Varchar	1	Blok
3.	Nomor	Varchar	2	Nomor
4.	Tipe	Varchar	10	Tipe
5.	Luas	Varchar	3	Luas
6.	Harga	Int	11	Harga
7.	uang_muka	Int	11	UangMuka
8.	Kpr	Int	11	Kpr
9.	10	Int	11	Angsuran 10 tahun
10.	15	Int	11	Angsuran 15 tahun
11.	20	Int	11	Angsuran 20 tahun
12.	Rincian	Text	11	Rincian
13.	Spesifikasi	Text	-	Spesifikasi
14.	status_rumah	Int	11	Status Rumah

4. Tabel Petunang Booking

Pada tabel petunang_booking ini digunakan untuk menyimpan data rumah yang sudah dibooking dan data konsumen PT Akbar Al-Farizi pada perumahan petunang jaya.

Nama File : petunang_booking

Primary Key : Id

Foreign Key : -

Tabel 3.8 petunang_booking

<i>No</i>	<i>Field Name</i>	<i>Type</i>	<i>Size</i>	<i>Keterangan</i>
1.	Id	Int	11	Primary Key
2.	Tanggal	date	-	Tanggal
3.	id_rumah	Int	11	Id rumah
4.	Ktp	Varchar	20	Ktp
5.	Nama	Varchar	100	Nama
6.	Alamat	Varchar	100	Alamat
7.	Kelamin	Varchar	1	Kelamin
8.	Telepon	Varchar	50	Telpon
9.	Email	Varchar	100	Email
10.	File	text	-	File
11.	Sms	text	-	Sms
12.	Dp	Int	11	Dp
13.	status_booking	Int	11	Status Rumah

5. Tabel Sukamulya Booking

Pada tabel sukamulya booking ini digunakan untuk menyimpan data rumah yang sudah dibooking dan data konsumen PT Akbar Al-Farizi pada perumahan Griya Sukamulya Indah 7.

Nama File : sukamulya_booking

Primary Key : id

Foreign Key :-

Tabel 3.9 sukamulya_booking

No	Field Name	Type	Size	Keterangan
1.	Id	Int	1	Primary Key
2.	Tanggal	Date	-	Tanggal
3.	id_rumah	Int	11	Id rumah
4.	Ktp	Varchar	20	Ktp
5.	Nama	Varchar	100	Nama
6.	Alamat	Varchar	100	Alamat
7.	Kelamin	Varchar	1	Kelamin
8.	Telepon	Varchar	50	Telpon
9.	Email	Varchar	100	Email
10.	File	Text	-	File
11.	Sms	Text	-	Sms
12.	Dp	Int	11	Dp
13.	status_booking	Int	11	Status Rumah

6. Tabel Petunang Marketing

Pada tabel petunang_marketing ini digunakan untuk menyimpan data promosi PT Akbar Al-Farizi pada perumahan Grand Petunang Jaya.

Nama File : petunang_marketing

Primary Key : id

Foreign Key :-

Tabel 3.10 petunang_marketing

No	Field Name	Type	Size	Keterangan
1.	Id	Int	1	Primary Key
2.	Tanggal	Datetime	-	Tanggal
3.	Sms	Text	-	Isi promosi

7. Tabel Sukamulya Marketing

Pada tabel sukamulya_marketing ini digunakan untuk menyimpan data promosi PT Akbar Al-Farizi pada Griya Sukamulya Indah 7.

Nama File : sukamulya_marketing

Primary Key : Id

Foreign Key :-

Tabel 3.11 sukamulya_marketing

No	Field Name	Type	Size	Keterangan
1.	Id	Int	1	Primary Key
2.	Tanggal	Datetime	-	Tanggal
3.	Sms	Text	-	Isi promosi

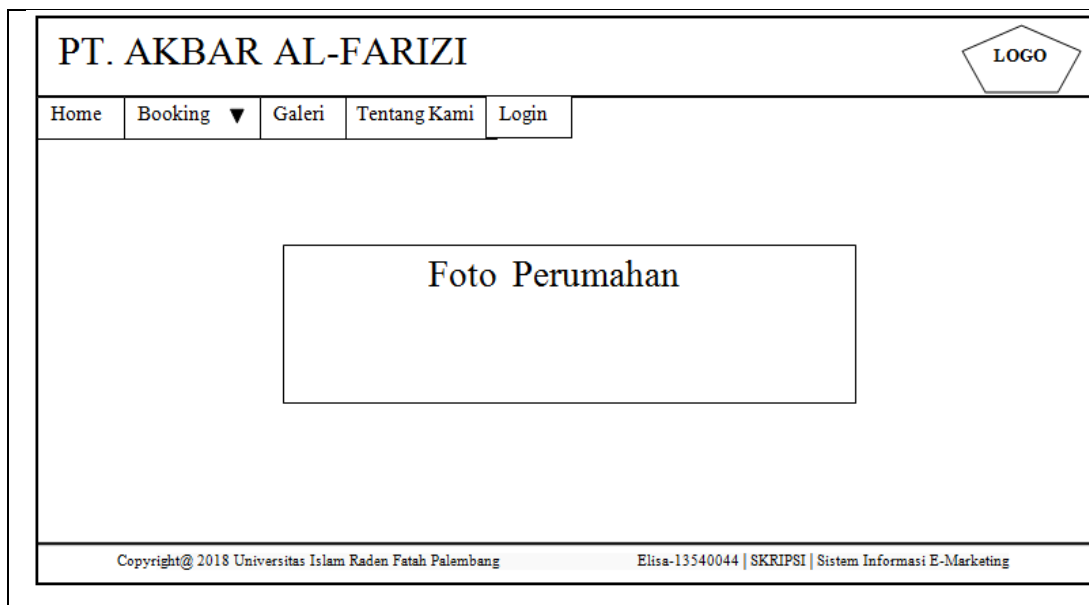
7.7 Perancangan Antar Muka

Perancangan Antarmuka bertujuan untuk memberikan gambaran tentang aplikasi yang akan dibangun sehingga akan mempermudah dalam mengimplementasikan serta akan memudahkan dalam pembuatan aplikasi

3.7.1 Perancangan Antar Muka Halaman Konsumen

1. Rancangan Tampilan Menu Home

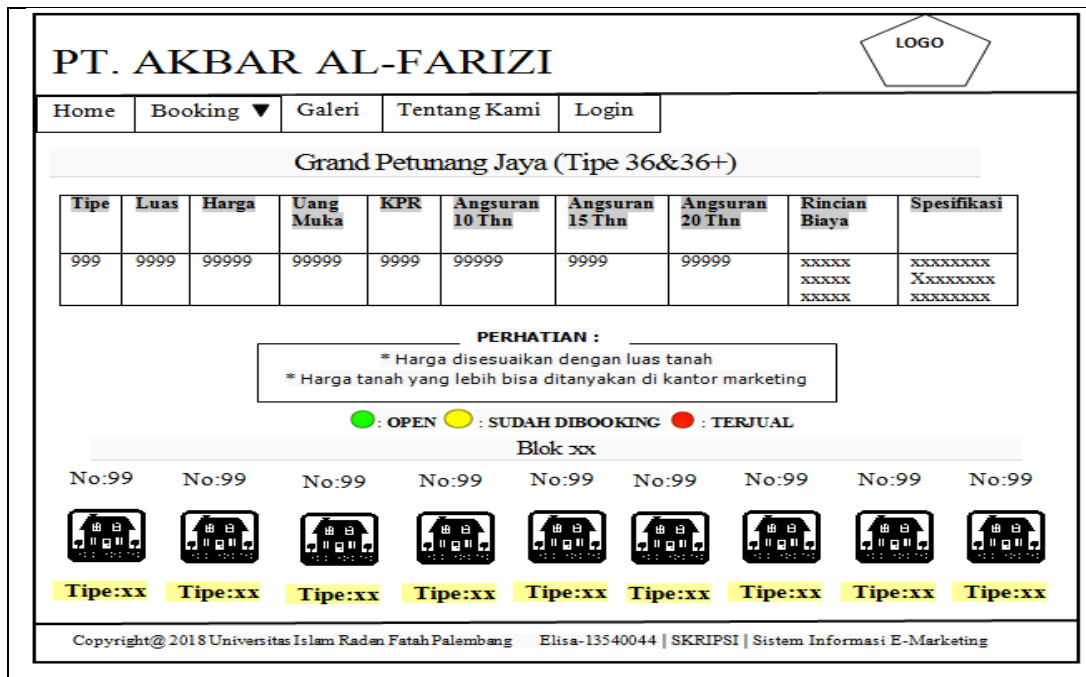
Perancangan *Interface Menu Utama* menampilkan halaman utama konsumen PT. Akbar Al-Farizi. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.13 :



Gambar 3.13 Rancangan Tampilan Menu Home

2. Rancangan Tampilan Perumahan Grand Petunang Jaya

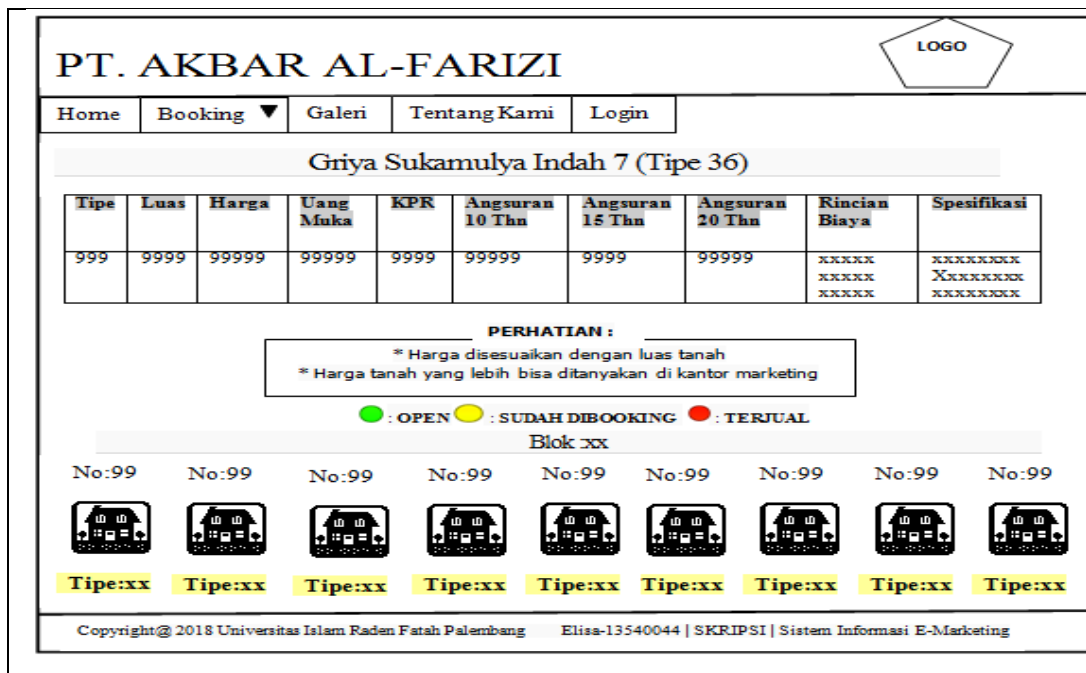
Perancangan *Interface Grand Petunang Jaya* menampilkan informasi Perumahan Grand Petunang Jaya. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.14 :



Gambar 3.14 Rancangan Tampilan Grand Petunang Jaya

3. Rancangan Tampilan Griya Sukamulya Indah 7

Perancangan *Interface Griya Sukamulya Indah 7*) menampilkan informasi Perumahan Griya Sukamulya Indah 7. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.15:



Gambar 3.15 Rancangan Tampilan Griya Sukamulya Indah

4. Rancangan Tampilan Proses Booking Grand Petunang Jaya

Perancangan *Interface Proses Booking Grand Petunang Jaya* menampilkan form booking yang dilengkapi oleh konsumen pada perumahan grand petunang jaya. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.16:

The image shows a web interface for PT. AKBAR AL-FARIZI. At the top, there is a navigation menu with 'Home', 'Booking' (selected), 'Galeri', 'Tentang Kami', and 'Login'. Below the menu, the title 'Grand Petunang Jaya (Tipe 36/36+)' is displayed. The main form contains the following fields and controls:

- Tipe Rumah :
- Blok Rumah :
- Nomor Rumah :
- Nomor KTP :
- Nama :
- Alamat :
- Telepon :
- Jenis Kelamin :
- Email :
- File Scan KTP, Kartu Keluarga, Buku Nikah dalam 1 PDF : *PDF Max 10
-

At the bottom of the page, there is a footer with the text: Copyright@ 2018 Universitas Islam Raden Fatah Palembang Elisa-13540044 | SKRIPSI | Sistem Informasi E-Marketing

Gambar 3.16 Rancangan Tampilan Proses Booking Grand Petunang Jaya

5. Rancangan Tampilan Proses Booking Perumahan Griya Sukamulya Indah 7

Perancangan *Interface Proses Booking, Pada Griya Sukamulya Indah 7* menampilkan form booking yang dilengkapi oleh konsumen pada perumahan griya sukamulya indah 7. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.17:

PT. AKBAR AL-FARIZI LOGO

Home | Booking ▾ | Galeri | Tentang Kami | Login

Griya Sukamulya Indah (Tipe 36)

Tipe Rumah :

Blok Rumah :

Nomor Rumah :

Nomor KTP :

Nama :

Alamat :

Telepon :

Jenis Kelamin :

Email :

File Scan KTP, Kartu Keluarga, Buku Nikah dalam 1 PDF :

*.PDF Max 10

Copyright@ 2018 Universitas Islam Raden Fatah Palembang Elisa-13540044 | SKRIPSI | Sistem Informasi E-Marketing

Gambar 3.17 Rancangan Tampilan Proses Booking Griya Sukamulya Indah 7

6. Rancangan Tampilan Menu TentangKami

Perancangan *Interface Menu TentangKami* menampilkan informasi perumahan PT. Akbar Al-Farizi seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.18:

PT. AKBAR AL-FARIZI LOGO

Home | Booking ▾ | Galeri | Tentang Kami | Login

PT. Akbar Al-Farizi
Alamat Kantor Pemasaran
 Jalan Sematang Borang Komplek RSS Griya Harapan C Blok 1B no 5438 RT 94 RW 35
 Kelurahan Sako Kecamatan Sako, Palembang
 Telp: 0823-7573-2880 / 0711-823121

LOGO

Copyright@ 2018 Universitas Islam Raden Fatah Palembang Elisa-13540044 | SKRIPSI | Sistem Informasi E-Marketing

Gambar 3.18 Rancangan Tampilan Menu Tentang Kami

3.7.2 Perancangan Antar Muka Halaman Admin (Marketing)

1. Rancangan Tampilan Menu Login

Form login merupakan menu yang pertama kali muncul pada saat bagian Marketing masuk untuk membuka sistem informasi E-Marketing Rumah Bersubsidi pada PT. Akbar Al-Farzi Palembang. Untuk masuk kedalam menu

utama *user* diminta untuk pilih *username* dan masukkan *password* sesuai dengan data yang telah tersedia. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.19 :

The image shows a web interface for PT. AKBAR AL-FARIZI. At the top, there is a header with the company name and a logo. Below the header is a navigation menu with items: Home, Booking (with a dropdown arrow), Galeri, Tentang Kami, and Login. The main content area features a central box titled 'LOGIN SISTEM'. Inside this box, there are two input fields: 'User' (a dropdown menu) and 'Password'. Below these fields is a blue 'Login' button. At the bottom of the page, there is a footer with the text: 'Copyright@2018 Universitas Islam Raden Fatah Palembang Elisa-13540044 | SKRIPSI | Sistem Informasi E-Marketing'.

Gambar 3.19 Rancangan Tampilan Menu Login Admin (Marketing)

2. Rancangan Tampilan Menu Home

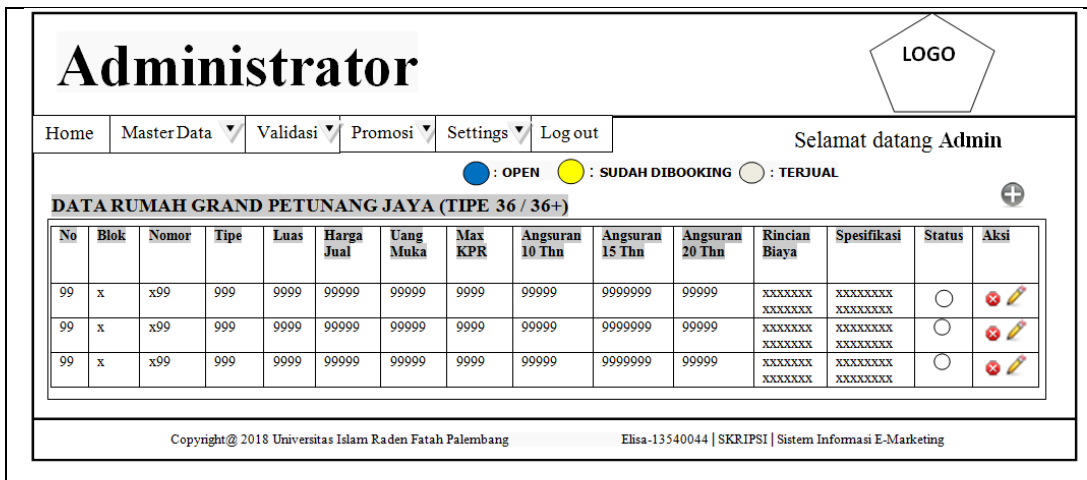
Perancangan *Interface Menu Home* menampilkan informasi bagian Marketing berhasil masuk pada sistem informasi E-Marketing Rumah Bersubsidi pada PT.Akbar Al-Farzi Palembang. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.20 :

The image shows a web interface for an Administrator. At the top, there is a header with the title 'Administrator' and a logo. Below the header is a navigation menu with items: Home, Master Data (with a dropdown arrow), Validasi (with a dropdown arrow), Promosi (with a dropdown arrow), Settings (with a dropdown arrow), and Log out. The main content area displays a welcome message: 'Selamat datang Admin'. At the bottom of the page, there is a footer with the text: 'Copyright@2018 Universitas Islam Raden Fatah Palembang Elisa-13540044 | SKRIPSI | Sistem Informasi E-Marketing'.

Gambar 3.20 Rancangan Tampilan Menu Home

3. Rancangan Tampilan Menu Master Data Grand Petunang Jaya

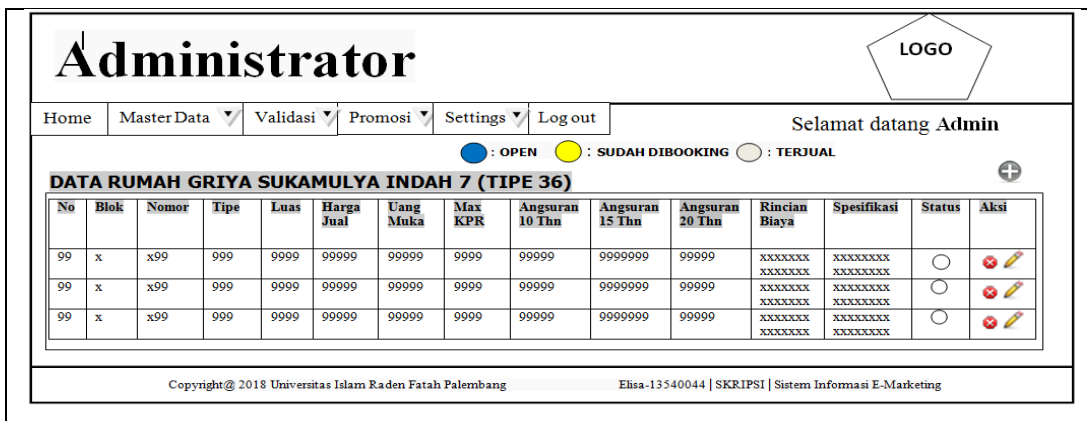
Perancangan *interface Menu Master Data* ini menampilkan data perumahan Grand Petunang Jaya (Tipe 36/36+). Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.21:



Gambar 3.21 Rancangan Tampilan Menu Master Data Grand Petunang Jaya

4. Rancangan Tampilan Menu Master Data Griya Sukamulya Indah 7

Perancangan *interface Menu Master Data* ini menampilkan data perumahan Griya Sukamulya Indah 7. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.22 :



Gambar 3. 22 Rancangan Tampilan Menu Master Data GriyaSukamulyaindah 7

5. Rancangan Tampilan Menu Tambah Data

Perancangan *interface Menu Tambah Data* ini from menampilkan untuk tambah data perumahan Grand Petunang Jaya & Griya Sukamulya indah 7. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.23:

7. Rancangan Tampilan Menu Validasi Grand Petunang Jaya

Perancangan *interface Menu Validasi* menampilkan data perumahan yang sudah di booking oleh konsumen Grand Petunang Jaya. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.25:

Administrator LOGO

Home Master Data ▾ Validasi ▾ Promosi ▾ Settings Log out Selamat datang Admin

● : SUDAH DIBOOKING ● : TERJUAL

DATA BOOKING GRAND PETUNANG JAYA (TIPE 36 / 36+)

No	Tanggal	Blok	No Rumah	Tipe	Ktp	Nama	Alamat	JK	Telepon	Email	Persyaratan	SMS	DP (Rp.)	Status	Aksi
99	dd/mm/yyyy	xxxx	x99	999	999	xxxxx	xxxxxx	xx	9999999	xxxxx	xxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxx	xxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxx	9999999	<input type="radio"/>	
99	dd/mm/yyyy	xxxx	x99	999	999	xxxxx	xxxxxx	xx	9999999	xxxxx	xxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxx	xxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxx	9999999	<input type="radio"/>	
99	dd/mm/yyyy	xxxx	x99	999	999	xxxxx	xxxxxx	xx	9999999	xxxxx	xxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxx	xxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxx	9999999	<input type="radio"/>	
99	dd/mm/yyyy	xxxx	x99	999	999	xxxxx	xxxxxx	xx	9999999	xxxxx	xxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxx	xxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxx	9999999	<input type="radio"/>	

Copyright © 2018 Universitas Islam Raden Fatah Palembang Elisa-13540044 | SKRIPSI | Sistem Informasi E-Marketing

Gambar 3.25 Rancangan Tampilan Menu Validasi Grand Petunang Jaya

8. Rancangan Tampilan Menu Validasi Griya Sukamulya Indah 7

Perancangan *interface Menu Validasi* menampilkan data perumahan yang sudah di booking oleh konsumen Griya Sukamulya Indah 7. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.26:

Administrator LOGO

Home Master Data ▾ Validasi ▾ Promosi ▾ Settings Log out Selamat datang Admin

● : SUDAH DIBOOKING ● : TERJUAL

DATA BOOKING GRIA SUKAMULYA INDAH 7 (TIPE 36 / 36+)

No	Tanggal	Blok	No Rumah	Tipe	Ktp	Nama	Alamat	JK	Telepon	Email	Persyaratan	SMS	DP (Rp.)	Status	Aksi
99	dd/mm/yyyy	xxxx	x99	999	999	xxxxx	xxxxxx	xx	9999999	xxxxx	xxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxx	xxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxx	9999999	<input type="radio"/>	
99	dd/mm/yyyy	xxxx	x99	999	999	xxxxx	xxxxxx	xx	9999999	xxxxx	xxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxx	xxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxx	9999999	<input type="radio"/>	
99	dd/mm/yyyy	xxxx	x99	999	999	xxxxx	xxxxxx	xx	9999999	xxxxx	xxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxx	xxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxx	9999999	<input type="radio"/>	
99	dd/mm/yyyy	xxxx	x99	999	999	xxxxx	xxxxxx	xx	9999999	xxxxx	xxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxx	xxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxx	9999999	<input type="radio"/>	

Copyright © 2018 Universitas Islam Raden Fatah Palembang Elisa-13540044 | SKRIPSI | Sistem Informasi E-Marketing

Gambar 3.26 Rancangan Tampilan Menu Validasi Griya Sukamulya Indah 7

11. Rancangan Tampilan Menu Promosi Grand Petunang Jaya

Perancangan *interface Menu Promosi* pada menu initerdapat from untuk melakukan promosi dengan SMS Gateway pada perumahan Grand Petunang Jaya. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.29 :

Administrator LOGO

Home | Master Data ▾ | Validasi ▾ | Promosi ▾ | Settings ▾ | Log out

Promosi Grand Petunang Jaya (Tipe 36 / 36+) Selamat datang Admin

SMS Terakhir : yyyy-mm-dd hh:mm:ss
Isi SMS :
XX
XX

Batal **Kirim SMS**

Copyright@ 2018 Universitas Islam Raden Fatah Palembang | Elisa-13540044 | SKRIPSI | Sistem Informasi E-Marketing

Gambar 3.29 Rancangan Tampilan Menu Promosi Grand Petunang Jaya

12. Rancangan Tampilan Menu Promosi Grand Petunang Jaya Griya Sukamulya Indah 7

Perancangan *interface Menu Promosi* pada menu ini terdapat from untuk melakukan promosi dengan SMS Gateway pada perumahan Griya Sukamulya Indah 7. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.30 :

Administrator LOGO

Home | Master Data ▾ | Validasi ▾ | Promosi ▾ | Settings ▾ | Log out

Promosi Griya Sukamulya Indah 7 (Tipe 36) Selamat datang Admin

SMS Terakhir : yyyy-mm-dd hh:mm:ss
Isi SMS :
XX
XX

Batal **Kirim SMS**

Copyright@ 2018 Universitas Islam Raden Fatah Palembang | Elisa-13540044 | SKRIPSI | Sistem Informasi E-Marketing

Gambar 3.30 Rancangan Tampilan Menu Promosi Grand Petunang Jaya Griya Sukamulya Indah 7

13. Rancangan Tampilan Menu Settings

Perancangan *Interface Menu Settings* menampilkan form untuk mengatur ulang password admin. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.31:

The screenshot shows a web interface for an administrator. At the top left, the word "Administrator" is written in a large, bold font. To its right is a pentagonal logo placeholder labeled "LOGO". Below this is a horizontal navigation bar with buttons for "Home", "Master Data", "Validasi", "Promosi", "Settings", and "Log out". Underneath the navigation bar, a message "Selamat datang Admin" is centered. The main content area features a form for changing the password. It has two input fields: "Password Lama" and "Password Baru". The "Password Baru" field has a note "*Maksimal 10" next to it. Below the fields are two buttons: "Ubah" and "EKIT". At the bottom of the page, a footer contains the text: "Copyright@ 2018 Universitas Islam Raden Fatah Palembang Elisa-13540044 | SKRIPSI | Sistem Informasi E-Marketing".

Gambar 3.31 Rancangan Tampilan Menu Settings

3.7.3 Perancangan Antar Muka Halaman Penjualan

1. Rancangan Tampilan Menu Login

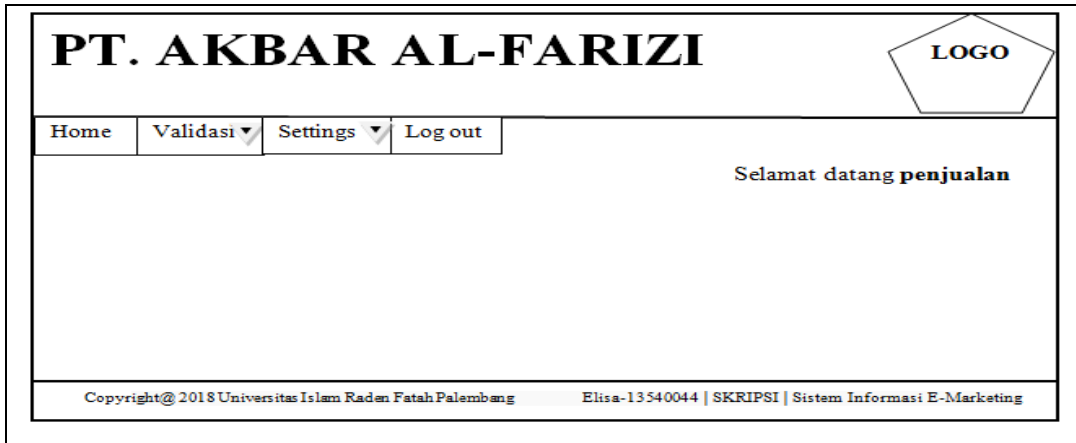
Form login merupakan menu yang pertama kali muncul pada saat bagian penjualan masuk untuk membuka sistem informasi E-Marketing Rumah Bersubsidi pada PT. Akbar Al-Farzi Palembang. Untuk masuk kedalam menu utama *user* diminta untuk pilih *username* dan masukkan *password* sesuai dengan data yang telah tersedia. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.32:

The screenshot shows a web interface for PT. AKBAR AL-FARIZI. At the top left, the name "PT. AKBAR AL-FARIZI" is written in a large, bold font. To its right is a pentagonal logo placeholder labeled "LOGO". Below this is a horizontal navigation bar with buttons for "Home", "Booking", "Galeri", "Tentang Kami", and "Login". Underneath the navigation bar, a form titled "LOGIN SISTEM" is centered. It has two input fields: "User" (a dropdown menu) and "Password". Below the fields is a blue button labeled "Login". At the bottom of the page, a footer contains the text: "Copyright@ 2018 Universitas Islam Raden Fatah Palembang Elisa-13540044 | SKRIPSI | Sistem Informasi E-Marketing".

Gambar 3.32 Rancangan Rancangan Tampilan Menu Login

2. Rancangan Tampilan Menu Home

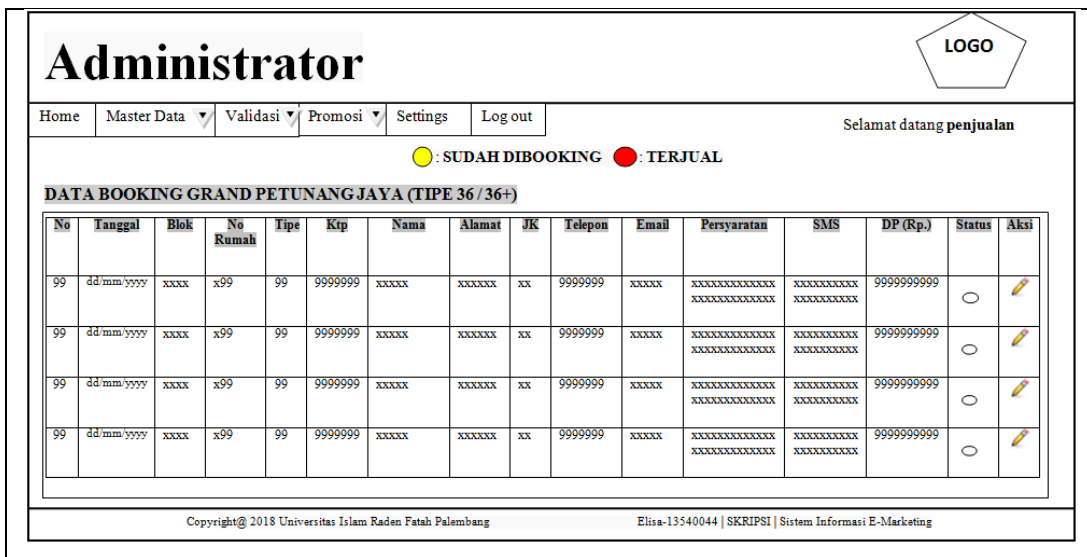
Perancangan *interface Menu Home* menampilkan informasi bagian Penjualan berhasil masuk pada sistem informasi E-Marketing Rumah Bersubsidi pada PT. Akbar Al-Farzi Palembang. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.33 :



Gambar 3.33 Rancangan Tampilan Menu Home

3. Rancangan Tampilan Menu Validasi View Grand Petunang Jaya

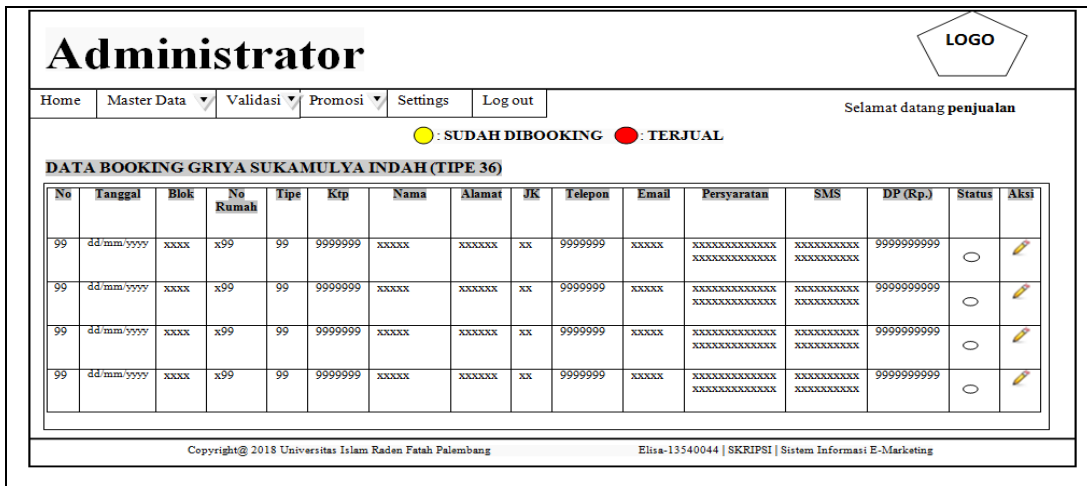
Perancangan *interface Menu Validasi View Grand Petunang Jaya* menampilkan data rumah yang sudah dibooking oleh konsumen. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.34:



Gambar 3.34 Rancangan Tampilan Menu Validasi Data Booking Grand Petunang Jaya

4. Rancangan Tampilan Menu Validasi Data Booking Griya Sukamulya Indah 7

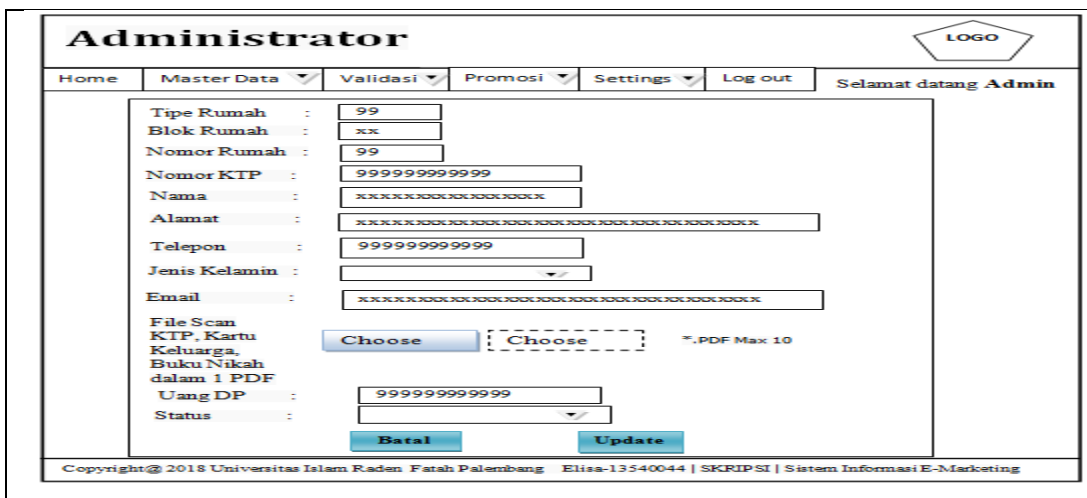
Perancangan *Interface Menu Validasi Data Booking* menampilkan data perumahan yang sudah dibooking oleh konsumen Griya Sukamulya Indah 7. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.35:



Gambar 3.35 Rancangan Tampilan Menu Validasi Griya Sukamulya Indah 7

5. Rancangan Tampilan Menu Edit Data Booking

Perancangan *Interface Menu Edit Data Booking* menampilkan form untuk merubah status rumah ditolak/batal jika konsumen dianggap tidak bisa melakukan booking dengan ketentuan tertentu dan merubah status terjual jika konsumen telah berhasil akad kredit. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.36:



Gambar 3.36 Rancangan Tampilan Menu Edit Data Booking

6. Rancangan Tampilan Menu Settings

Perancangan *Interface Menu Settings* menampilkan form untuk mengatur ulang password bagian penjualan. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.37 :

The screenshot shows the 'Settings' menu for 'PT. AKBAR AL-FARIZI'. The navigation bar includes 'Home', 'Validasi', 'Settings', and 'Log out'. A welcome message 'Selamat datang penjualan' is displayed. The main content area contains a form for changing the password, with fields for 'Password Lama' and 'Password Baru', both containing masked characters. A note '*Maksimal 10' is next to the 'Password Baru' field. There are 'Ubah' and 'EKIT' buttons. The footer contains copyright information: 'Copyright@ 2018 Universitas Islam Raden Fatah Palembang Elisa-13540044 | SKRIPSI | Sistem Informasi E-Marketing'.

Gambar 3.37 Rancangan Tampilan Menu Settings

3.7.3 Perancangan Antar Muka Halaman Direktur

1. Rancangan Tampilan Menu Login

Form login merupakan menu yang pertama kali muncul pada saat bagian direktur untuk membuka sistem informasi E-Marketing Rumah Bersubsidi pada PT. Akbar Al-Farzi Palembang. Untuk masuk kedalam menu utama *user* diminta untuk pilih *username* dan masukkan *password* sesuai dengan data yang telah tersedia. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.38:

The screenshot shows the 'Login' menu for 'PT. AKBAR AL-FARIZI'. The navigation bar includes 'Home', 'Perumahan', 'Galeri', 'Tentang Kami', and 'Login'. The main content area contains a 'LOGIN SISTEM' form with a 'User' dropdown menu and a 'Password' text input field. There is a 'Login' button. The footer contains copyright information: 'Copyright@ 2018 Universitas Islam Raden Fatah Palembang Elisa-13540044 | SKRIPSI | Sistem Informasi E-Marketing'.

Gambar 3.38 Rancangan Tampilan Menu Login Direktur

2. Rancangan Tampilan Menu Home

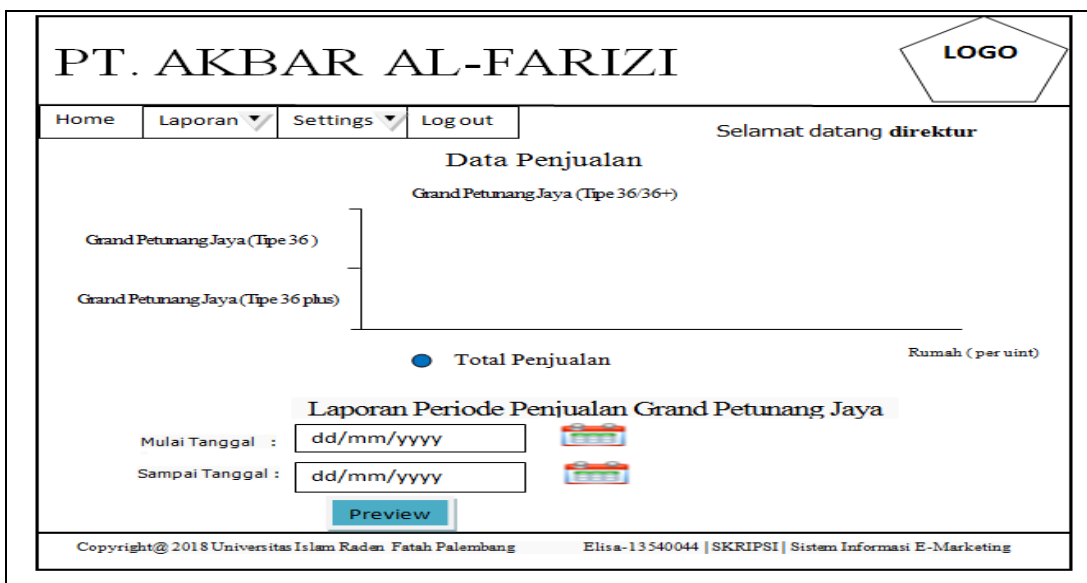
Perancangan *Interface Menu Home* menampilkan informasi bagian Direktur berhasil masuk pada sistem informasi E-Marketing Rumah Bersubsidi pada PT.Akbar Al-Farzi Palembang. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.39 :



Gambar 3.39 Rancangan Tampilan Menu Home Direktur

3. Rancangan Tampilan Menu Laporan Penjualan Rumah Grand Petunang Jaya

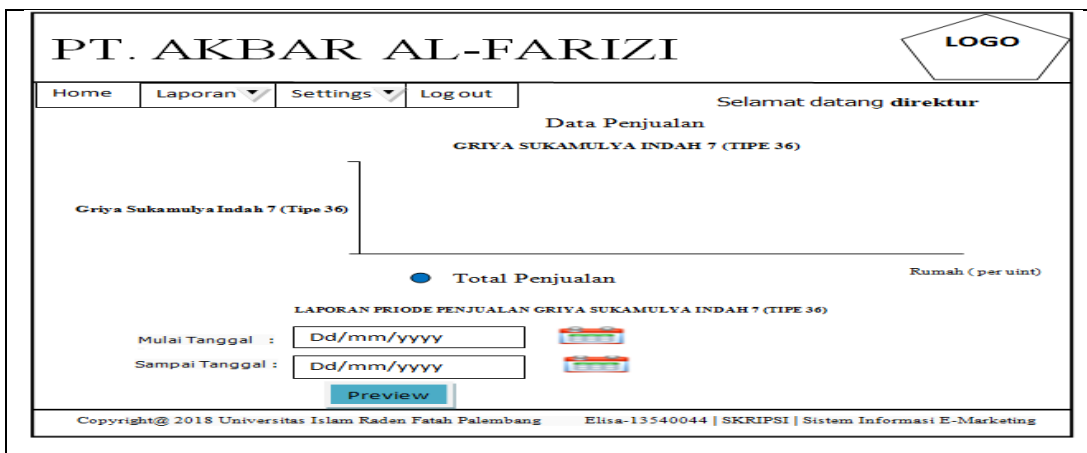
Perancangan *Interface Menu Laporan Penjualan Rumah Grand Petunang Jaya* menampilkan grafik untuk menjelaskan banyaknya jumlah rumah pada satu periode untuk laporan penjualan rumah Grand Petunang Jaya. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.40 :



Gambar 3.40 Rancangan Tampilan Menu Laporan Penjualan Rumah Grand Petunang Jaya

4. Rancangan Tampilan Menu Laporan Penjualan Rumah Griya Sukamulya Indah 7

Perancangan *Interface Menu Laporan Penjualan Rumah Griya Sukamulya Indah 7* menampilkan grafik untuk menggambarkan banyaknya jumlah rumah terjual pada perumahan Griya Sukamulya Indah 7 pada satu priode untuk laporan. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.41:



Gambar 3.41 Rancangan Tampilan Menu Laporan Penjualan Rumah Grand Petunang Jaya

5. Rancangan Tampilan Menu Privew Penjualan Rumah Grand Petunang Jaya

Perancangan *Interface Menu Privew Penjualan Rumah Grand Petunang Jaya* menampilkan laporan detail penjualan rumah pada Grand Petunang Jaya. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.42:

No	Tanggal	Blok	Nomor	Tipe	DP(Rp.)	Status
99	dd/mm/yyyy	xx	x99	9999	999999	xxxxxxx
99	dd/mm/yyyy	xx	x99	9999	999999	xxxxxxx
99	dd/mm/yyyy	xx	x99	9999	999999	xxxxxxx
					Total	99

Gambar 3.42 Tampilan Menu Privew Penjualan Rumah Grand Petunang Jaya

6. Rancangan Tampilan Menu Privew Penjualan Rumah Griya Sukamulya Indah 7

Perancangan *Interface Menu Privew Penjualan Rumah Griya Sukamulya Indah 7* pada menu ini menampilkan laporan detail penjualan rumah pada Griya Sukamulya indah 7. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.43:

PT. Akbar Al-Farizi						LOGO
Home	Laporan ▾	Settings ▾	Log out	Selamat datang direktur		
LAPORAN PENJUALAN GRIYA SUKAMULYA INDAH 7 (TIPE 36): dd/mm/yyyy S/D dd/mm/yyyy						
No	Tanggal	Blok	Nomor	Tipe	DP(Rp.)	Status
99	dd/mm/yyyy	xx	99999	9999	999999	xxxxxxx
99	dd/mm/yyyy	xx	99999	9999	999999	xxxxxxx
99	dd/mm/yyyy	xx	99999	9999	999999	xxxxxxx
					Total	99
Copyright@ 2018 Universitas Islam Raden Fatah Palembang Elisa-13540044 SKRIPSI Sistem Informati E-Marketing						

Gambar 3.43 Rancangan Tampilan Menu Privew Penjualan Rumah Griya Sukamulya Indah 7

7. Rancangan Tampilan Menu Print Laporan Penjualan Rumah Grand Petunang Jaya

Perancangan *Interface Menu Print Laporan Penjuala Rumah Grand Petunang Jaya* menampilkan laporan satu priode yang dapat dilhat oleh direktur . Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.44:

dd/mm/yyyy						
PT. Akbar Al-Farizi						
Grand Petunang Jaya (Tipe 36 & 36+)						
Total Penjualan Rumah						
Periode						
dd/mm/yyyy-dd/mm/yyyy						
No	Tanggal	Blok	Nomor	Tipe	DP(Rp.)	Status
99	dd/mm/yyyy	xx	x99	9999	999999	xxxxxxx
99	dd/mm/yyyy	xx	x99	9999	999999	xxxxxxx
99	dd/mm/yyyy	xx	x99	9999	999999	xxxxxxx
					Total	99
Palembang, dd/mm/yyyy Mengesahkan,						
Pimpinan						
9/9						

Gambar 3.44 Rancangan Tampilan Menu Print Laporan Penjualan Rumah Grand Petunang Jaya

8. Rancangan Tampilan Menu Print Laporan Penjualan Rumah Griya Sukamulya Indah 7

Perancangan *Interface Print Laporan Penjualan Rumah Griya Sukamulya Indah 7* menampilkan laporan satu priode yang dapat dilihat oleh direktur. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.45:

No	Tanggal	Blok	Nomor	Tipe	DP(Rp.)	Status
99	dd/mm/yyyy	xx	x99	9999	999999	xxxxxx
99	dd/mm/yyyy	xx	x99	9999	999999	xxxxxx
99	dd/mm/yyyy	xx	x99	9999	999999	xxxxxx
					Total	99

Palembang, dd/mm/yyyy
Mengesahkan,
Pimpinan

9/9

Gambar 3.45 Rancangan Tampilan Menu Print Laporan Penjualan Rumah Griya Sukamulya Indah 7

8. Rancangan Tampilan Menu Laporan Booking Rumah Grand Petunang Jaya

Perancangan *Interface Menu Laporan Booking Rumah Grand Petunang Jaya* menampilkan grafik untuk menjelaskan banyaknya jumlah rumah yang sudah dibooking oleh konsumen pada satu priode untuk laporan pada perumahan Grand Petunang Jaya. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.46:

PT. AKBAR AL-FARIZI

Home | Laporan | Settings | Log out

Selamat datang direktur

Data Total Booking
Grand Petunang Jaya (Tipe 36 & 36+)

Grand Petunang Jaya (Tipe 36)
Grand Petunang Jaya (Tipe 36 plus)

Total Booking
Rumah (per unit)

Laporan Booking Grand Petunang Jaya (Tipe 36 / 36+)

Mulai Tanggal : dd/mm/yyyy
Sampai Tanggal : dd/mm/yyyy

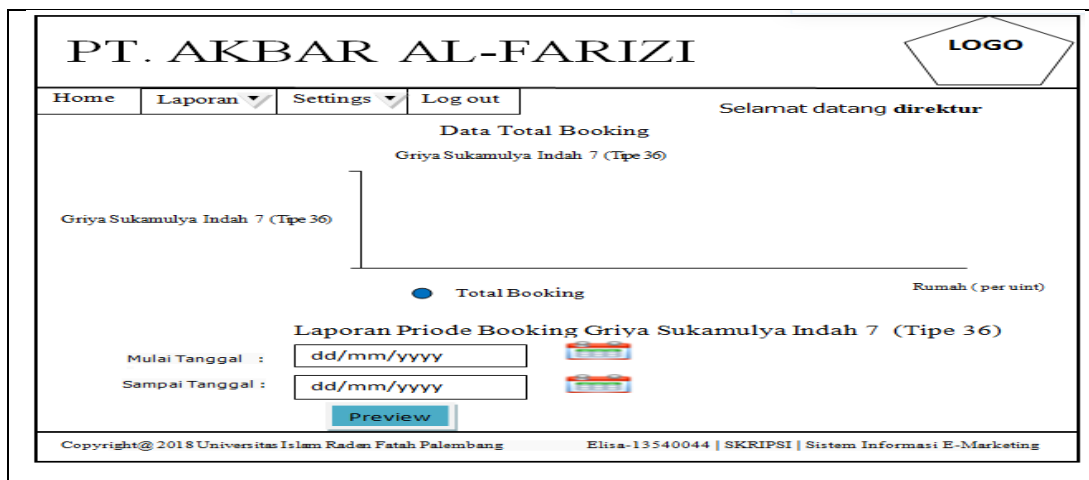
Preview

Copyright © 2018 Universitas Islam Raden Fatah Palembang | Elisa-13540044 | SKRIPSI | Sistem Informasi E-Marketing

Gambar 3.46 Rancangan Tampilan Menu Laporan Booking Rumah Grand Petunang Jaya

9. Rancangan Tampilan Menu Laporan Booking Rumah Griya Sukamulya Indah 7

Perancangan *Interface Menu Laporan Booking Rumah Griya Sukamulya Indah 7* menampilkan grafik untuk menjelaskan banyaknya jumlah rumah yang sudah diboeking oleh konsumen pada satu priode untuk laporan pada perumahan Griya Sukamulya Indah 7. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.47:



Gambar 3.47 Rancangan Tampilan Menu Laporan Booking Rumah Griya Sukamulya Indah 7

10. Rancangan Tampilan Menu Laporan Privew Booking Rumah Grand Petunang Jaya

Perancangan *Interface Menu Privew Booking Rumah Grand Petunang Jaya* menampilkan laporan detail booking rumah pada Grand Petunang Jaya. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.48:

The screenshot shows a web application interface for PT. Akbar Al-Farizi. At the top, there is a navigation bar with 'Home', 'Laporan', 'Settings', and 'Log out'. A welcome message 'Selamat datang direktur' is displayed. The main content area is titled 'LAPORAN BOOKING GRAND PETUNANG-JAYA (TIPE 36 & 36+): dd/mm/yyyy S/D dd/mm/yyyy'. Below this, there is a table with the following data:

No	Tanggal	Blok	Nomor	Tipe	DP(Rp.)	Status
99	dd/mm/yyyy	xx	x99	9999	999999	xxxxxx
99	dd/mm/yyyy	xx	x99	9999	999999	xxxxxx
99	dd/mm/yyyy	xx	x99	9999	999999	xxxxxx
Total						99

The footer contains copyright information for Universitas Islam Raden Fatah Palembang and the system name 'SKRIPSI | Sistem Informasi E-Marketing'.

Gambar 3.48 Rancangan Tampilan Laporan Booking Rumah Grand Petunang Jaya

11. Rancangan Tampilan Menu Privew Laporan Booking Rumah Griya Sukamulya Indah 7

Perancangan *Interface Menu Privew Laporan Booking Rumah Griya Sukamulya Indah 7* menampilkan laporan detail booking rumah pada laporan booking rumah griya sukamulya indah 7. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.49:

No	Tanggal	Blok	Nomor	Tipe	DP(Rp.)	Status
99	dd/mm/yyyy	xx	x99	9999	999999	xxxxxxx
99	dd/mm/yyyy	xx	x99	9999	999999	xxxxxxx
99	dd/mm/yyyy	xx	x99	9999	999999	xxxxxxx
					Total	99

Copyright © 2018 Universitas Islam Raden Fatah Palembang | Elisa-13540044 | SKRIPSI | Sistem Informasi E-Marketing

Gambar 3.49 Rancangan Tampilan Menu Privew Laporan Booking Rumah Griya Sukamulya Indah 7

8. Rancangan Tampilan Menu Print Laporan Booking Rumah Grand Petunang Jaya

Perancangan *Interface Menu Print Laporan Booking Rumah Grand Petunang Jaya* menampilkan laporan satu priode yang dapat dilihat oleh bagian direktur. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.50:

No	Tanggal	Blok	Nomor	Tipe	DP(Rp.)	Status
99	dd/mm/yyyy	xx	x99	9999	999999	xxxxxxx
99	dd/mm/yyyy	xx	x99	9999	999999	xxxxxxx
99	dd/mm/yyyy	xx	x99	9999	999999	xxxxxxx
					Total	99

Palembang, dd/mm/yyyy
Mengesahkan,

Pimpinan

9/9

Gambar 3.50 Rancangan Tampilan Menu Print Laporan Booking Rumah Grand Petunang Jaya

9. Rancangan Tampilan Menu Print Laporan Booking Rumah Griya Sukamulya Indah 7

Perancangan *Interface Menu Print Laporan Booking Rumah Griya Sukamulya Indah 7* menampilkan laporan satu priode yang dapat dilihat oleh bagian direktur. Seperti yang dapat dilihat pada gambar 3.51:

dd/mm/yyyy

LOGO

PT. Akbar Al-Farizi
GRIYA SUKAMULYA INDAH 7 (Tipe 36)
Total Booking Rumah
 Periode
 dd/mm/yyyy-dd/mm/yyyy

No	Tanggal	Blok	Nomor	Tipe	DP(Rp.)	Status
99	dd/mm/yyyy	xx	x99	9999	999999	xxxxxx
99	dd/mm/yyyy	xx	x99	9999	999999	xxxxxx
99	dd/mm/yyyy	xx	x99	9999	999999	xxxxxx
					Total	99

Palembang, dd/mm/yyyy
 Mengesahkan,

 Pimpinan

9/9

Gambar 3.51 Rancangan Tampilan Menu Print Laporan Booking Rumah Griya Sukamulya Indah 7

10. Rancangan Tampilan Menu Laporan Sisa Stok Rumah Grand Petunang Jaya

Perancangan *Interface Menu Laporan Sisa Stok Rumah Grand Petunang Jaya* menampilkan grafik untuk menjelaskan stok rumah pada satu priode untuk laporan. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.52:

PT. AKBAR AL-FARIZI LOGO

Home | Laporan ▾ | Settings ▾ | Log out Selamat datang direktur

Data Sisa Stok
 Grand Petunang Jaya (Tipe 36 & 36+)

Grand Petunang Jaya (Tipe 36) }
 Grand Petunang Jaya (Tipe 36 plus) }

● Total Sisa Stok Rumah (per uint)

Laporan Sisa Stok Grand Petunang Jaya (Tipe 36/36+)

Mulai Tanggal :

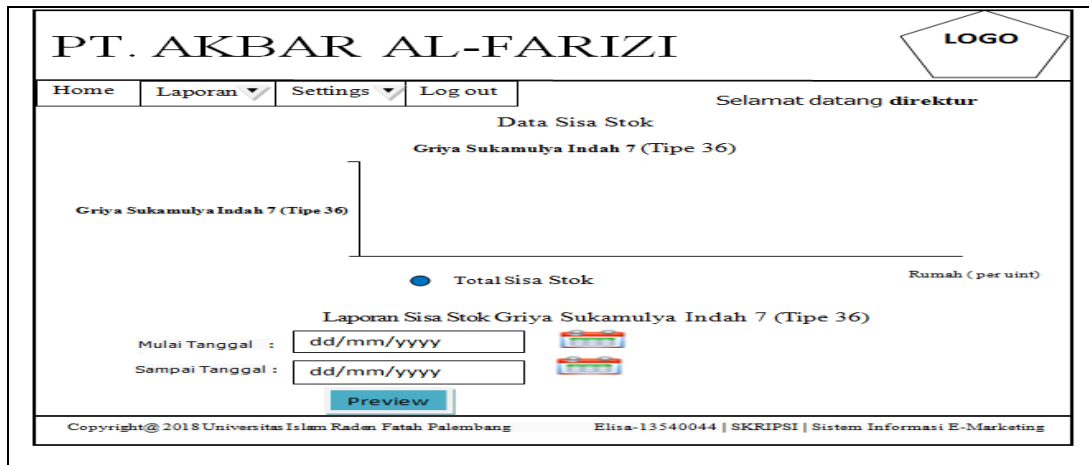
Sampai Tanggal :

Copyright © 2018 Universitas Islam Raden Fatah Palembang | Elisa-13540044 | SKRIPSI | Sistem Informasi E-Marketing

Gambar 3.52 Rancangan Tampilan Menu Laporan Sisa Stok Rumah Grand Petunang Jaya

11. Rancangan Tampilan Laporan Sisa Stok Rumah Griya Sukamulya Indah 7

Perancangan *Interface Menu Laporan Sisa Stok Rumah Griya Sukamulya Indah 7* menampilkan grafik untuk menjelaskan stok rumah pada satu periode untuk laporan. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.53:



Gambar 3.53 Rancangan Tampilan Laporan Sisa Stok Rumah Griya Sukamulya Indah 7

12. Rancangan Tampilan Laporan Privew Stok Rumah Grand Petunang Jaya

Perancangan *Interface Menu Privew Stok Rumah Grand Petunang Jaya* menampilkan laporan detail stok rumah tersedia pada Grand Petunang Jaya. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.54:

The screenshot shows a web application interface for PT. Akbar Al-Farizi. The header includes the company name and a logo. Below the header is a navigation menu with 'Home', 'Laporan', 'Settings', and 'Log out'. The main content area displays 'LAPORAN SISA STOK GRAND PETUNANG JAYA (TIPE 36 &)' with a printer icon. Below the title is a table with the following columns: No, Blok, Nomor, Tipe, Luas, Harga Jual, Uang Muka, Max KPR, Angsuran 10 Thn, Angsuran 15 Thn, Angsuran 20 Thn, Sisa Rincian Biaya, and Spesifikasi. The table contains five rows of placeholder data. The footer contains copyright information and contact details.

No	Blok	Nomor	Tipe	Luas	Harga Jual	Uang Muka	Max KPR	Angsuran 10 Thn	Angsuran 15 Thn	Angsuran 20 Thn	Sisa Rincian Biaya	Spesifikasi
99	xx	x99	999	9999	99999	99999	9999	99999	99999999	99999	XXXXXXXX	XXXXXXXXXXXX
99	xx	x99	999	9999	99999	99999	9999	99999	99999999	99999	XXXXXXXX	XXXXXXXXXXXX
99	xx	x99	999	9999	99999	99999	9999	99999	99999999	99999	XXXXXXXX	XXXXXXXXXXXX
99	xx	x99	999	9999	99999	99999	9999	99999	99999999	99999	XXXXXXXX	XXXXXXXXXXXX
99	xx	x99	999	9999	99999	99999	9999	99999	99999999	99999	XXXXXXXX	XXXXXXXXXXXX

Gambar 3.54 Rancangan Tampilan Menu Laporan Sisa Stok Rumah Grand Petunang Jaya

13. Rancangan Tampilan Laporan Privew Stok Rumah Griya Sukamulya Indah 7

Perancangan *Interface Menu Laporan Sisa Stok Rumah Griya Sukamulya Indah 7* menampilkan detail jumlah stok rumah pada satu priode untuk laporan. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.55:

No	Blok	Nomor	Tipe	Luas	Harga Jual	Uang Muka	Max KPR	Angsuran 10 Thn	Angsuran 15 Thn	Angsuran 20 Thn	Sisa Rincian Biaya	Spesifikasi
99	xx	x99	999	9999	99999	99999	9999	99999	9999999	99999	XXXXXXXX	XXXXXXXXXX
99	xx	x99	999	9999	99999	99999	9999	99999	9999999	99999	XXXXXXXX	XXXXXXXXXX
99	xx	x99	999	9999	99999	99999	9999	99999	9999999	99999	XXXXXXXX	XXXXXXXXXX
99	xx	x99	999	9999	99999	99999	9999	99999	9999999	99999	XXXXXXXX	XXXXXXXXXX
99	xx	x99	999	9999	99999	99999	9999	99999	9999999	99999	XXXXXXXX	XXXXXXXXXX

Gambar 3.55 Rancangan Tampilan Laporan Privew Sisa Stok Rumah Griya Sukamulya Indah 7

14. Rancangan Tampilan Menu Print Laporan Booking Rumah Grand Petunang Jaya

Perancangan *Interface Menu Print Laporan Booking Rumah Grand Petunang Jaya* menampilkan laporan satu priode yang dapat dilihat oleh bagian direktur. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.56:


No	Blok	Nomor	Tipe	Luas	Kelebihan Luas Tanah	Kapling Sisa Tambah	Harga Jual	Uang Muka	Max KPR	Angsuran 10 Thn	Angsuran 15 Thn	Angsuran 20 Thn	Rincian Biaya	Spesifikasi
99	x	x99	999	999	999	99999	99999	99999	99999	9999999	9999999	9999999	XXXXXXXX	XXXXXXXXXX
99	x	x99	999	999	999	99999	99999	99999	99999	9999999	9999999	9999999	XXXXXXXX	XXXXXXXXXX
99	x	x99	999	999	999	99999	99999	99999	99999	9999999	9999999	9999999	XXXXXXXX	XXXXXXXXXX
99	x	x99	999	999	999	99999	99999	99999	99999	9999999	9999999	9999999	XXXXXXXX	XXXXXXXXXX
99	x	x99	999	999	999	99999	99999	99999	99999	9999999	9999999	9999999	XXXXXXXX	XXXXXXXXXX
99	x	x99	999	999	999	99999	99999	99999	99999	9999999	9999999	9999999	XXXXXXXX	XXXXXXXXXX

Gambar 3.56 Rancangan Tampilan Menu Print Laporan Sisa Stok RumahGrand Petunang Jaya

15. Rancangan Tampilan Menu Print Laporan Booking Rumah Griya Sukamulya Indah 7

Perancangan *Interface Menu Print Laporan Booking Rumah Griya Sukamulya Indah 7* menampilkan laporan satu priode yang dapat dilihat oleh bagian direktur . Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.57:

dd/mm/yyyy



PT. Akbar Al-Farizi
Griya Sukamulya Indah 7 (Tipe 36)

Stok Rumah

No	Blok	Nomor	Tipe	Luas	Harga Jual	Uang Muka	Max KPR	Angsuran 10 Thn	Angsuran 15 Thn	Angsuran 20 Thn	Rincian Biaya	Spesifikasi
99	x	x99	999	999	99999	99999	99999	9999999	9999999	9999999	xxxxxxx	xxxxxxxxx
99	x	x99	999	999	99999	99999	99999	9999999	9999999	9999999	xxxxxxx	xxxxxxxxx
99	x	x99	999	999	99999	99999	99999	9999999	9999999	9999999	xxxxxxx	xxxxxxxxx
99	x	x99	999	999	99999	99999	99999	9999999	9999999	9999999	xxxxxxx	xxxxxxxxx
99	x	x99	999	999	99999	99999	99999	9999999	9999999	9999999	xxxxxxx	xxxxxxxxx
99	x	x99	999	999	99999	99999	99999	9999999	9999999	9999999	xxxxxxx	xxxxxxxxx

Palembang, dd/mm/yyyy
Mengesahkan,

Pimpinan

9/9

Gambar 3.57 Rancangan Tampilan Menu Print Laporan Sisa Stok Rumah Griya Sukamulya Indah 7

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Kontruksi

Setelah dilakukan perancangan, maka tahapan selanjutnya adalah pembuatan *source code* program dan pengujian sistem. Proses ini dilakukan dengan mengkodekan hasil sistem yang dilakukan sebelumnya, untuk melakukan pemrograman digunakan bahasa pemrograman PHP dan MySQL sebagai *database*, serta melakukan pengujian sistem dengan menggunakan metode pengujian yang dipakai oleh peneliti.

4.2 Implementasi

Implementasi sistem pada tahap ini melanjutkan kontruksi aplikasi (*Construction*) dari metode pengembangan *prototype* yaitu implementasi dari perancangan sistem yang telah didefinisikan sebelumnya. Tampilan program akan digunakan pengguna untuk berinteraksi dengan perangkat lunak yang dibangun. Implementasi sistem digunakan sebagai tolak ukur atau pengujian dari hasil program yang sudah dibuat untuk pengembangan sistem selanjutnya.

4.2.1 Implementasi *Interface Konsumen*

1. Tampilan Home Konsumen

Halaman *Home Konsumen*, merupakan tampilan awal saat konsumen mengunjungi web pemasran PT.Akbar Al- Farizi. Dapat dilihat pada Gambar 4.1:



Gambar 4.1 Tampilan Home Konsumen

2. Tampilan Menu Booking

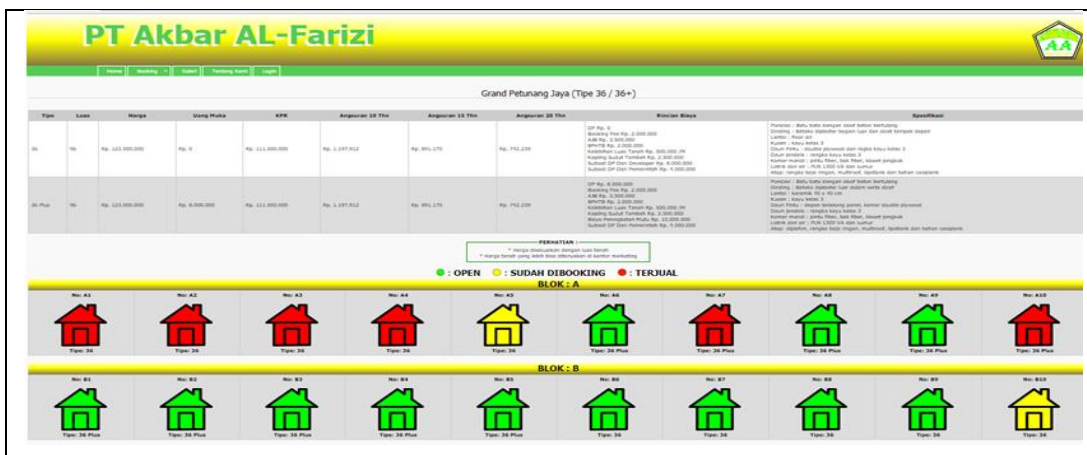
Tampilan *Menu Booking* pada menu ini booking konsumen dapat memilih perumahan yang di pasarkan oleh PT. Akbar Al-Farizi. Dapat dilihat pada Gambar 4.2:



Gambar 4.2 Tampilan Menu Booking

3. Halaman Perumahan Petunang Jaya

Halaman *Perumahan Petunang Jaya* halaman ini akan menampilkan informasi seperti tipe rumah, luas rumah, uang muka, kpr, angsuran, rincian biaya dan spesifikasi rumah. Pada halaman ini juga ditampilkan blok rumah, no rumah dan status rumah. Keterangan status rumah, jika rumah berwarna merah menunjukkan status rumah sudah terjual, jika warna rumah kuning menunjukkan rumah telah dibooking dan jika warna rumah hijau menunjukkan status rumah masih open booking. Dapat dilihat pada Gambar 4.3:



Gambar 4.3 Halaman Perumahan Petunang Jaya

4. Halaman Booking Perumahan Petunang Jaya

Halaman *Booking Perumahan Petunang Jaya* merupakan halaman lanjut setelah memilih rumah dan menampilkan form booking yang harus dilengkapi oleh konsumen yang akan melakukan booking rumah. Dapat dilihat pada Gambar 4.4:

The screenshot shows a web form titled "Grand Petunang Jaya (Tipe 36 / 36+)". The form fields are as follows:

- Tipe Rumah: 36 Plus
- Blok Rumah: A
- Nomor Rumah: A8
- Nomor KTP: 1083068308300303
- Nama: Raka Susanto
- Alamat: Sekojo Palembang
- Telepon: 08527355534
- Jenis Kelamin: Perempuan
- Email: rakasusanto@gmail.com
- File Scan KTP, Kartu Keluarga, Buku Nisah dalam 1 PDF: Choose File (jptunkompp...1-cover.pdf *PDF Max: 10 MB)
- Buttons: Data, Booking

Gambar 4.4 Halaman Booking Perumahan Petunang Jaya

5. Halaman Perumahan Griya Sukamula Indah 7

Halaman *Perumahan Griya Sukamula Indah 7* halaman ini akan menampilkan informasi seperti tipe rumah, luas rumah, uang muka, kpr, angsuran, rincian biaya dan spesifikasi rumah. Pada halaman ini juga ditampilkan blok rumah, no rumah dan status rumah. Keterangan status rumah, jika rumah berwarna merah menunjukan status rumah sudah terjual, jika warna rumah kuning menunjukan rumah telah dibooking dan jika warna rumah hijau menunjukan status rumah masih open booking. Dapat dilihat pada Gambar 4.5:

The screenshot shows a house listing page for "Griya Sukamulya Indah 7 (Tipe 36)". It includes a table with the following data:

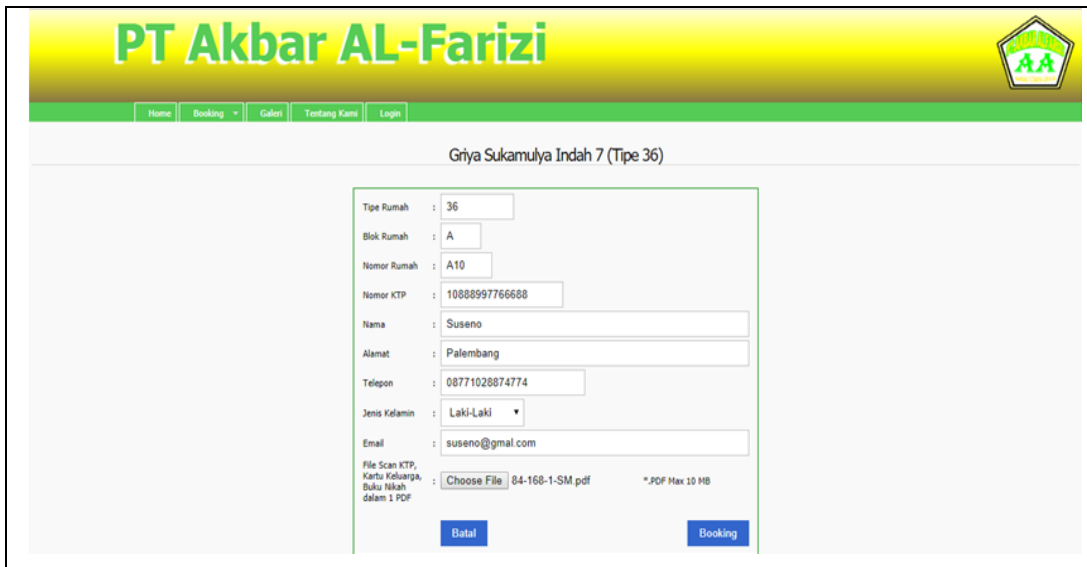
Tipe	Luas	Harga	Uang Muka	KPR	Angsuran 10 Thn	Angsuran 15 Thn	Angsuran 20 Thn	Rincian Biaya	Spesifikasi
36	96	Rp. 123.000.000	Rp. 0	Rp. 113.000.000	Rp. 1.987.912	Rp. 993.170	Rp. 743.239	DP Rp. 0 Booking Fee Rp. 2.000.000 ASB Rp. 2.000.000 DPP70 Rp. 2.000.000 Kredit/KPR Rp. 100.000.000 Kaspih Sisa/Tambah Rp. 2.000.000 Subsidi DP Dan Developer Rp. 4.000.000 Subsidi DP Dari Pemerintah Rp. 4.000.000	Fondasi : Batu bata dengan aspal beton bertulang Dinding : Dinding dipukulir bagian luar dan diurut sampai dengan Lantai 10th set Kusen : Kusen kusen 3 Dapur : Dapur - Lemari aluminium dan rangka kusen kelas 3 Dapur : Lemari - rangka kusen kelas 3 Kamar mandi : Lemari Fibre, Lantai Fibre, Mosaic jumbo Lantai dan air : 10/4 1000 sh dan nomor Atap : rangka baja ringan, multiruf, spandek dan bahan caplak

Below the table, there is a legend for house status: OPEN (Green), SUDAH DIBOOKING (Yellow), TERJUAL (Red). The grid shows 30 house icons arranged in three blocks (A, B, C) and ten units per block. Block A units are numbered A1 to A10, Block B units B1 to B10, and Block C units C1 to C10. The status of each unit is indicated by the color of the house icon.

Gambar 4.5 Halaman Perumahan Griya Sukamula Indah 7

6. Halaman Booking Perumahan Griya Sukamula Indah 7

Halaman *Booking Perumahan Griya Sukamula Indah 7* merupakan halaman lanjut setelah konsumen memilih rumah dan menampilkan form booking yang harus dilengkapi oleh konsumen yang akan melakukan booking rumah di perumahan Griya Sukamula Indah 7. Dapat dilihat pada Gambar 4.6:



The screenshot shows the booking form for PT Akbar AL-Farizi. The form is titled "Griya Sukamulya Indah 7 (Tipe 36)". The fields are as follows:

Tipe Rumah	:	36
Blok Rumah	:	A
Nomor Rumah	:	A10
Nomor KTP	:	10008997766680
Nama	:	Suseno
Alamat	:	Palembang
Telepon	:	08771028874774
Jenis Kelamin	:	Laki-Laki
Email	:	suseno@gmail.com
File Scan KTP, Kartu Keluarga, Suku Nibah dalam 1 PDF	:	Choose File 04-168-1-SM.pdf *PDF Max 10 MB

Buttons: [Batal](#) and [Booking](#)

Gambar 4.6 Halaman Booking Perumahan Griya Sukamula Indah 7

7. Halaman Galeri

Halaman *Galeri* menampilkan foto-foto perumahan PT. Akbar Al-Farizi sebagai informasi bagi konsumen yang akan melakukan booking rumah. Dapat dilihat pada Gambar 4.7:



Gambar 4.7 Halaman Galeri

8. Halaman Menu Tentang Kami

Halaman *Menu Tentang Kami*, menampilkan informasi tentang PT. Akbar Al-Farizi seperti Alamat dan kontak kantor pemasaran. Dapat dilihat pada Gambar 4.8:



Gambar 4.8 Halaman Menu Tentang Kami

4.2.2 Implementasi *Interface Konsumen*

1. Halaman Login Admin/Marketing

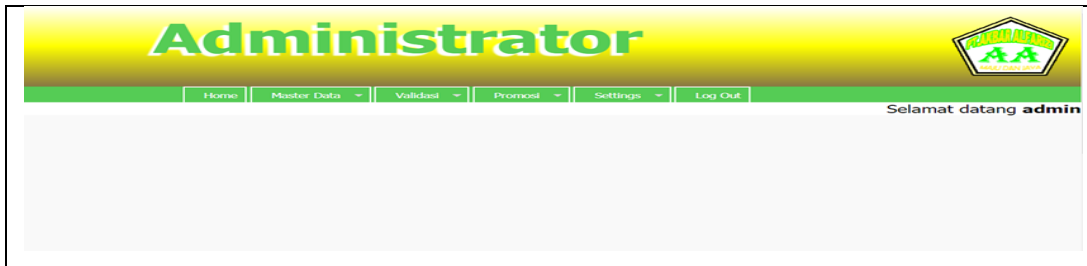
Halaman *Login* merupakan halaman pertama kali muncul jika bagian marketing akan masuk ke sistem sebagai admin/administrator sistem informasi pemasaran PT. Akbar Al-Farizi dengan memilih user dan menginputkan password dengan benar. Dapat dilihat pada Gambar 4.9:



Gambar 4.9 Halaman Login Admin/Marketing

2. Halaman Home Marketing

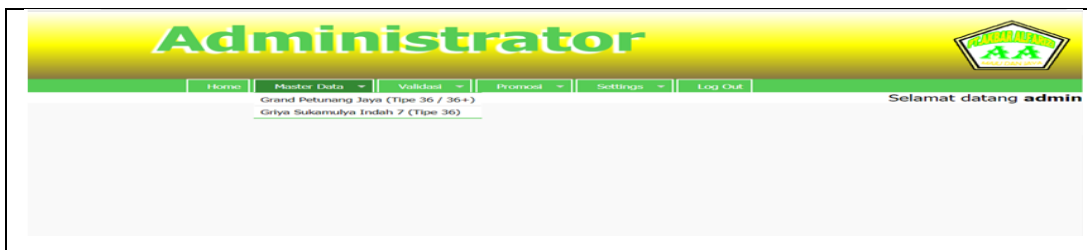
Halaman *Home Marketing* ini merupakan halaman yang menunjukkan bagai marketing berhasil masuk ke sistem sebagai administator PT. Akbar Al-Farizi. Dapat dilihat pada Gambar 4.10:



Gambar 4.10 Halaman Home Marketing

3. Halaman Menu Master Data

Halaman *Menu Master Data* menampilkan sebelum mengelolah data master data marketing memilih perumahan. Dapat dilihat pada Gambar 4.11:



Gambar 4.11 Halaman Menu Master Data

4. Halaman Data Rumah Perumahan Grand Petunang Jaya

Halaman *Data Rumah Perumahan Grand Petunang Jaya* menampilkan data rumah yang telah dikelola oleh bagian marketing, pada halaman ini data rumah dapat ditambah, data dapat diedit dan data rumah dapat dihapus. Dapat dilihat pada Gambar 4.12:

No	Blok	Nomor	Tipe	Luas	Harga	Uang Muka	KPR	Angsuran 10 Th	Angsuran 15 Th	Angsuran 20 Th	Rincian Biaya	Spesifikasi	Status
1	A	1	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239	DP Rp. 0 Booking Fee Rp. 2.000.000 ASB Rp. 3.500.000 BHTB Rp. 2.000.000 Kembalikan Uang Tanah Rp. 500.000 (M) Kepingan Suku Tambah Rp. 2.500.000 Subsidy DP Dari Developer Rp. 9.000.000 Subsidy DP Dari Pemerintah Rp. 4.000.000	Pondasi : Batu bata dengan stiof beton bertulang Dinding : Batas dibetok bagian luar dan diat tempak depan Lantai : floor tile Kamar : kayu kelas 3 Daun jendela : rangka kayu kelas 3 Kamar mandi : panel Eban, top Eban, lantai jongkok Lantai dan air : PUM 1300 VA dan sumur Atap : rangka baja ringan, multirata, bertanki dari bahan casplank	●
2	A	4	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239	DP Rp. 0 Booking Fee Rp. 2.000.000 ASB Rp. 3.500.000 BHTB Rp. 2.000.000 Kembalikan Uang Tanah Rp. 500.000 (M) Kepingan Suku Tambah Rp. 2.500.000 Subsidy DP Dari Developer Rp. 9.000.000 Subsidy DP Dari Pemerintah Rp. 4.000.000	Pondasi : Batu bata dengan stiof beton bertulang Dinding : Batas dibetok bagian luar dan diat tempak depan Lantai : floor tile Kamar : kayu kelas 3 Daun jendela : rangka kayu kelas 3 Kamar mandi : panel Eban, top Eban, lantai jongkok Lantai dan air : PUM 1300 VA dan sumur Atap : rangka baja ringan, multirata, bertanki dari bahan casplank	●
3	A	5	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239	DP Rp. 0 Booking Fee Rp. 2.000.000 ASB Rp. 3.500.000 BHTB Rp. 2.000.000 Kembalikan Uang Tanah Rp. 500.000 (M) Kepingan Suku Tambah Rp. 2.500.000 Subsidy DP Dari Developer Rp. 9.000.000 Subsidy DP Dari Pemerintah Rp. 4.000.000	Pondasi : Batu bata dengan stiof beton bertulang Dinding : Batas dibetok bagian luar dan diat tempak depan Lantai : floor tile Kamar : kayu kelas 3 Daun jendela : rangka kayu kelas 3 Kamar mandi : panel Eban, top Eban, lantai jongkok Lantai dan air : PUM 1300 VA dan sumur Atap : rangka baja ringan, multirata, bertanki dari bahan casplank	●
4	A	6	36 Plus	96	123.000.000	8.000.000	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239	DP Rp. 8.000.000 Booking Fee Rp. 2.000.000 ASB Rp. 3.500.000 BHTB Rp. 2.000.000 Kembalikan Uang Tanah Rp. 500.000 (M) Kepingan Suku Tambah Rp. 2.500.000 Subsidy DP Dari Developer Rp. 9.000.000 Subsidy DP Dari Pemerintah Rp. 4.000.000 Biaya Perumahan Mula Rp. 10.000.000	Pondasi : Batu bata dengan stiof beton bertulang Dinding : Batas dibetok bagian luar dan diat tempak depan Lantai : floor tile Kamar : kayu kelas 3 Daun jendela : rangka kayu kelas 3 Kamar mandi : panel Eban, top Eban, lantai jongkok	●

Gambar 4.12 Halaman Data Rumah Perumahan Grand Petunang Jaya

5. Halaman Tambah Data Rumah Perumahan Grand Petunang Jaya

Halaman *Tambah Data Rumah Perumahan Grand Petunang Jaya*, pada halaman ini terdapat form tambah data rumah. Dapat dilihat pada Gambar 4.13:

The screenshot shows the 'Administrator' interface with a green header. The main content area contains a form for adding a house. The form fields are: Type (dropdown), Blok (dropdown), Nomor (dropdown), Lantai (text), Harga (text), Panjang Muka (text), Kpr (text), Angsuran 13 (text), Angsuran 14 (text), and Angsuran 15 (text). Below these is a 'Kelebihan' section with a list of costs: DP Rp. 0, Booking Fee Rp. 2.000.000, A30 Rp. 3.500.000, BMRB Rp. 2.000.000, Kebutuhan Lantai Tanah Rp. 500.000 /m, Keping Sadel Tanah Rp. 2.500.000, Biaya Pengiriman Muka Rp. 10.000.000, Subsidi DP Dari Developer Rp. 8.000.000, and Subsidi DP Dari Pemerintah Rp. 4.000.000. The 'Spesifikasi' section contains a detailed description of the house: Pondasi: Batu bata dengan sloof beton bertulang; Dinding: Batoko dipintler bagian luar dan dicat sampai dalam; Lantai: Floor acil; Kusen: Kayu kelas 3; Dapur: Pintu, mobile plywood dan rangka kayu kelas 3; Dapur Jendela: Rangka kayu kelas 3; Kamar mandi: giletu fiber, bak fiber, kloset jongkang; Listrik dan air: PLN 1300 VA dan sumur. The form has 'Batal' and 'Simpan' buttons at the bottom.

Gambar 4.13 Halaman Tambah Data Rumah Perumahan Grand Petunang Jaya

6. Halaman Edit Data Rumah Grand Petunang Jaya

Halaman *Edit Data Rumah Grand Petunang Jaya*, pada halaman ini terdapat form edit data rumah jika ada kesalahan pada data rumah. Dapat dilihat pada Gambar 4.14:

The screenshot shows the 'Administrator' interface with a green header. The main content area contains a form for editing a house. The form fields and sections are identical to the 'Tambah Data' form in Gambar 4.13, including Type, Blok, Nomor, Lantai, Harga, Panjang Muka, Kpr, installment amounts, 'Kelebihan' costs, and 'Spesifikasi' details. The form has 'Batal' and 'Simpan' buttons at the bottom.

Gambar 4.14 Halaman Edit Data Rumah Grand Petunang Jaya

7. Halaman Data Rumah Griya Sukamulia Indah 7

Halaman *Data Rumah Griya Sukamulia Indah 7* menampilkan data rumah yang telah dikelola oleh bagian marketing, pada halaman ini data rumah dapat ditambah, data dapat diedit dan data rumah dapat dihapus. Dapat dilihat pada Gambar 4.15:

No	Blok	Nomor	Tipe	Luas	Harga	Uang Muka	KPR	Angsuran 10 Th	Angsuran 15 Th	Angsuran 20 Th	Rincian Biaya	Spesifikasi	Status	Aksi
1	A	1	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239	DP Rp. 0 Booking Fee Rp. 2.000.000 ASB Rp. 3.500.000 BHTB Rp. 2.000.000 Kebijakan Luas Tanah Rp. 500.000 /M Keping Suku Tambah Rp. 2.500.000 Subsidi DP Dari Developer Rp. 8.000.000 Subsidi DP Dari Pemerintah Rp. 4.000.000	Fondasi : Batu bata dengan sloof beton bertulang Dinding : Batoko dipelenter bagian luar dan dicat tempak depan Lantai : Floor ac Kusen : kayu kelas 3 Daun Pintu : double plywood dan rangka kayu kelas 3 Daun jendela : rangka kayu kelas 3 Kamar mandi : pintu fiber, bak fiber, kloset jongkok Lantai dan air : PLS 1200 VA dan sumur Rangka baja ringan, multiroof, lantai dari bahan corplanik	●	
2	A	2	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239	DP Rp. 0 Booking Fee Rp. 2.000.000 ASB Rp. 3.500.000 BHTB Rp. 2.000.000 Kebijakan Luas Tanah Rp. 500.000 /M Keping Suku Tambah Rp. 2.500.000 Subsidi DP Dari Developer Rp. 8.000.000 Subsidi DP Dari Pemerintah Rp. 4.000.000	Fondasi : Batu bata dengan sloof beton bertulang Dinding : Batoko dipelenter bagian luar dan dicat tempak depan Lantai : Floor ac Kusen : kayu kelas 3 Daun Pintu : double plywood dan rangka kayu kelas 3 Daun jendela : rangka kayu kelas 3 Kamar mandi : pintu fiber, bak fiber, kloset jongkok Lantai dan air : PLS 1200 VA dan sumur Rangka baja ringan, multiroof, lantai dari bahan corplanik	●	
3	A	3	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239	DP Rp. 0 Booking Fee Rp. 2.000.000 ASB Rp. 3.500.000 BHTB Rp. 2.000.000 Kebijakan Luas Tanah Rp. 500.000 /M Keping Suku Tambah Rp. 2.500.000 Subsidi DP Dari Developer Rp. 8.000.000 Subsidi DP Dari Pemerintah Rp. 4.000.000	Fondasi : Batu bata dengan sloof beton bertulang Dinding : Batoko dipelenter bagian luar dan dicat tempak depan Lantai : Floor ac Kusen : kayu kelas 3 Daun Pintu : double plywood dan rangka kayu kelas 3 Daun jendela : rangka kayu kelas 3 Kamar mandi : pintu fiber, bak fiber, kloset jongkok Lantai dan air : PLS 1200 VA dan sumur Rangka baja ringan, multiroof, lantai dari bahan corplanik	●	
4	A	4	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239	DP Rp. 0 Booking Fee Rp. 2.000.000 ASB Rp. 3.500.000 BHTB Rp. 2.000.000 Kebijakan Luas Tanah Rp. 500.000 /M Keping Suku Tambah Rp. 2.500.000 Subsidi DP Dari Developer Rp. 8.000.000 Subsidi DP Dari Pemerintah Rp. 4.000.000	Fondasi : Batu bata dengan sloof beton bertulang Dinding : Batoko dipelenter bagian luar dan dicat tempak depan Lantai : Floor ac Kusen : kayu kelas 3 Daun Pintu : double plywood dan rangka kayu kelas 3 Daun jendela : rangka kayu kelas 3 Kamar mandi : pintu fiber, bak fiber, kloset jongkok Lantai dan air : PLS 1200 VA dan sumur Rangka baja ringan, multiroof, lantai dari bahan corplanik	●	

Gambar 4.15 Halaman Data Rumah Griya Sukamulia Indah 7

8. Halaman Tambah Data Rumah Griya Sukamulia Indah 7

Halaman *Tambah Data Rumah Griya Sukamulia Indah 7*, pada halaman ini terdapat form tambah data rumah. Dapat dilihat pada Gambar 4.16:

Gambar 4.16 Halaman Tambah Data Rumah Griya Sukamulia Indah 7

9. Halaman Edit Data Rumah Griya Sukamulya Indah 7

Halaman *Edit Data Rumah Griya Sukamulya Indah 7*, pada halaman ini terdapat form edit data rumah jika ada kesalahan pada data rumah. Dapat dilihat pada Gambar 4.17:

The screenshot shows a web interface titled 'Administrator' with a navigation menu (Home, Master Data, Validasi, Promosi, Settings, Log Out) and a user greeting 'Selamat datang admin'. The main content is a form for editing house data. The form fields include:

- Type: 36
- Blok: A
- Nomor: 1
- Lantai: 09
- Harga: 123000000
- Uang Muka: 0
- Kpr: 111000000
- Angsuran 10 Rp: 1107912
- Angsuran 15 Rp: 801170
- Angsuran 20 Rp: 742259

The 'Detail' section contains the following text:

```

DP Rp. 0
Borongan Fee Rp. 2.000.000
A20 Rp. 1.500.000
BMPB Rp. 2.000.000
Kerajinan Lantai Tanah Rp. 500.000 /m
Kerajinan Sudo Tanah Rp. 2.500.000
Subsidi DP Sur2 Developer Rp. 8.000.000
Subsidi DP Sur2 Pemasangan Rp. 4.000.000
    
```

The 'Spesifikasi' section lists various building specifications such as 'Pondasi : Beton bertulang', 'Dinding : Batako dipintol', 'Lantai : Floor ac', 'Kusen : Kayu kelas 3', 'Dapur Rintis : double pipewod dan rangka kayu kelas 3', 'Dapur Jemala : rangka kayu kelas 3', 'Kamar Mandi : sinka fiber, bak fiber, kloset', and 'Jendela Listrik dan air : PLN 1300 VA dan nomor'.

Gambar 4.17 Halaman Edit Data Rumah Griya Sukamulya Indah 7

10. Halaman Data Booking Perumahan Grand Petunang Jaya

Halaman *Data Booking Perumahan Grand Petunang Jaya* menampilkan informasi data booking yang telah melakukan booking pada perumahan grand petunang jaya dan halaman ini menginformasikan status rumah, status booking akan di ganti menjadi terjual jika konsumen telah melakukan akad kredit oleh bagian penjualan , pada menu ini bagian marketing dapat menolak booking jika persyaratan tidak lengkap dengan merubah status ditolak pada edit data booking. Dapat dilihat pada Gambar 4.18:

The screenshot shows a web interface titled 'Administrator' with a navigation menu (Home, Master Data, Validasi, Promosi, Settings, Log Out) and a user greeting 'Selamat datang admin'. The main content is a table titled 'DATA BOOKING GRAND PETUNANG JAYA (TIPE 36 / 36+)'. The table has the following columns:

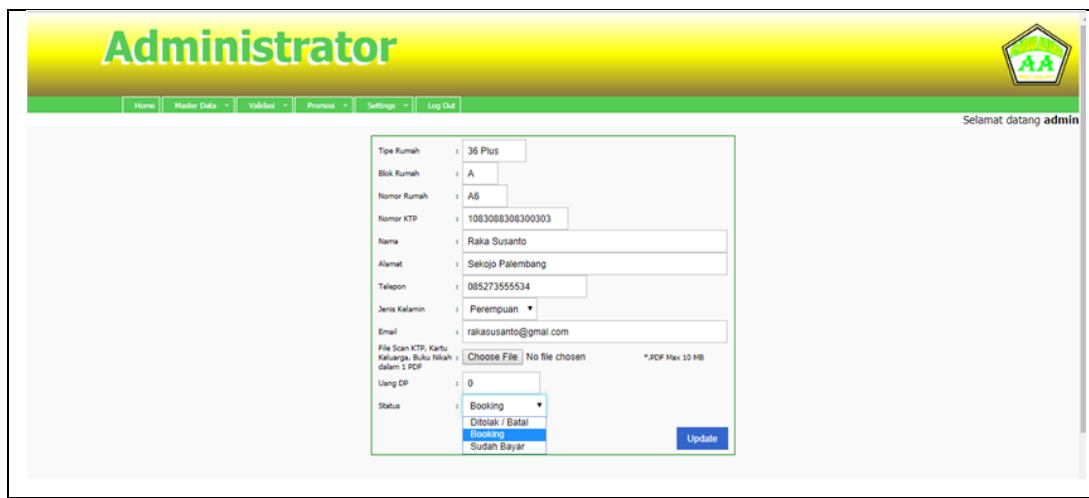
- No
- Tanggal
- Blok
- Nomor
- Tipe
- Ktp
- Nama
- Alamat
- JK
- Telepon
- Email
- Persyaratan
- SMS
- DP (Rp.)
- Status
- Aksi

The table contains 6 rows of booking data. The status of each booking is indicated by a colored circle: blue for 'SUDAH BAYAR' and yellow for 'SUDAH DIBOOKING'. The 'Aksi' column contains icons for edit, delete, and print.

Gambar 4.18 Halaman Data Booking Perumahan Grand Petunang Jaya

11. Halaman Menu Edit Perumahan Grand Petunang Jaya

Halaman *Menu Edit Perumahan Grand Petunang Jaya*, pada halaman ini terdapat data booking konsumen dan form untuk menolak konsumen yang telah melakukan booking jika persyaratan booking dianggap tidak lengkap pada perumahan booking perumahan Grand Petunang Jaya. Dapat dilihat pada Gambar 4.19:



The screenshot shows the 'Administrator' interface with a navigation menu (Home, Master Data, Validasi, Promosi, Settings, Log Out) and a user greeting 'Selamat datang admin'. The main content area displays a form for editing a housing unit. The form fields are as follows:

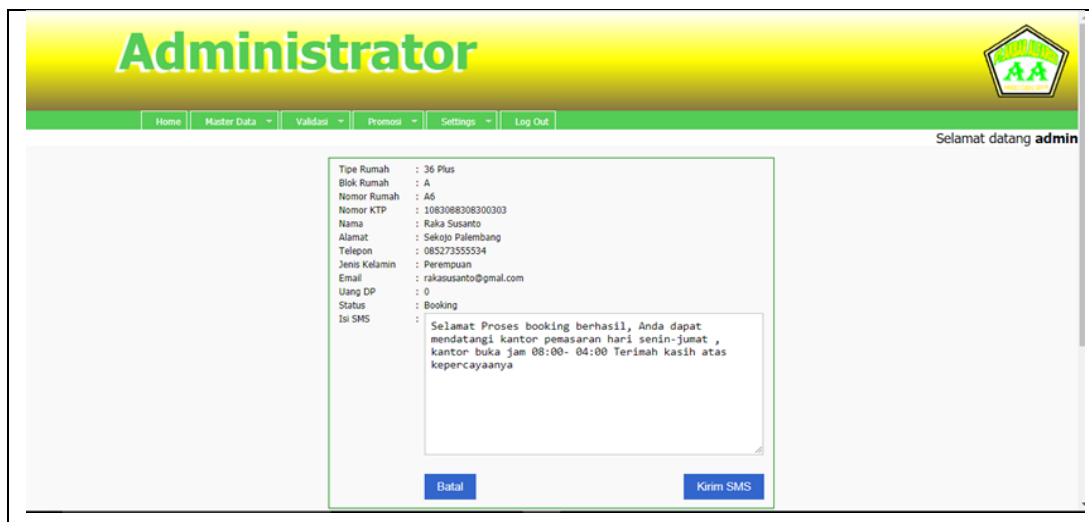
Tipe Rumah	: 36 Plus
Blok Rumah	: A
Nomor Rumah	: A6
Nomor KTP	: 1083088308300303
Nama	: Raka Susanto
Alamat	: Sekojo Palembang
Telepon	: 08527355534
Jenis Kelamin	: Perempuan
Email	: rakasusanto@gmail.com
File Scan KTP, Kartu Keluarga, Buku Nikah dalam 1 PDF	: [Choose File] No file chosen *PDF Max: 10 MB
Uang DP	: 0
Status	: Booking

The 'Status' dropdown menu is open, showing the following options: 'Booking', 'Ditolak / Batal', 'Diproses', and 'Sudah Bayar'. An 'Update' button is located at the bottom right of the form.

Gambar 4.19 Halaman Menu Edit Perumahan Grand Petunang Jaya

12. Halaman Menu Kirim SMS Grand Petunang Jaya

Halaman *Menu Kirim SMS Grand Petunang Jaya*, pada halaman ini terdapat data booking dan form untuk menginputkan data sms pemberitahuan kepada konsumen yang telah melakukan booking perumahan grand petunang jaya. Dapat dilihat pada Gambar 4.20:



The screenshot shows the 'Administrator' interface with the same navigation menu and user greeting. The main content area displays the same housing unit details as in Gambar 4.19. Below the details is a text area for the SMS message, which contains the following text:

Selamat Proses booking berhasil, Anda dapat mendatangi kantor pemasaran hari senin-jumat , kantor buka jam 08:00- 04:00 Terimah kasih atas kepercayaanya

At the bottom of the form, there are two buttons: 'Batal' and 'Kirim SMS'.

Gambar 4.20 Halaman Kirim Sms Grand Petunang Jaya

13. Halaman Data Booking Griya Sukamulia Indah 7

Halaman *Data Booking Griya Sukamulia Indah 7* menampilkan informasi data booking yang telah melakukan booking pada perumahan griya sukamulia indah 7 dan menginformasikan status rumah, status booking akan di ganti menjadi terjual jika konsumen telah melakukan akad kredit oleh bagian penjualan , pada menu ini bagian marketing dapat menolak booking jika persyaratan tidak lengkap dengan merubah status ditolak pada edit data booking griya sukamulia indah 7. Dapat dilihat pada Gambar 4.21:

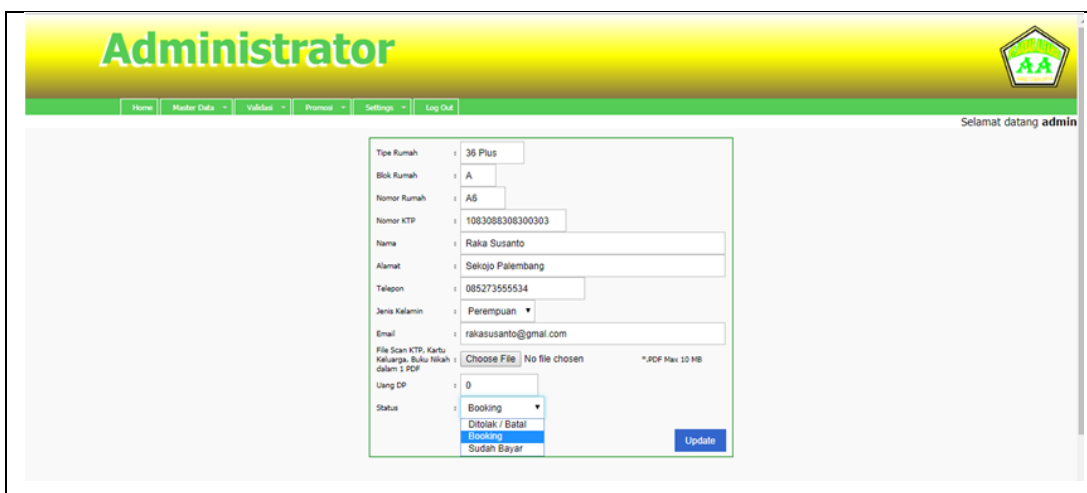


No	Tanggal	Blok	Nomor	Tipe	Ktp	Nama	Alamat	JK	Telepon	Email	Persyaratan	SMS	DP (Rp.)	Status	Aksi
1	2018-02-08	A	A10	36	10888997766688	Suseno	Palembang	L	08771028874774	suseno@gmail.com	84-168-1-SM.pdf	Selamat	0	●	✖ ✏ ✉
2	2018-02-08	A	A5	36	1009777766100000	Sela Maslena	Pakjo Palembang	P	081346585887	selamaslena@gmail.com	28-56-2-PB.pdf		0	●	✖ ✏ ✉
3	2018-02-07	A	A3	36	1244444444444444	Herman Jaya	sematang borang Palembang	L	081368608199	herman@gmail.com	Publikasi_04021_1890.pdf		0	●	✖ ✏ ✉
4	2018-02-07	A	A2	36	1000000076900177	Herlina	Jl. Semangka Pelaju Palembang	L	082377755962	herlinaakhr@gmail.com	53-MI-TA-2013.pdf		0	●	✖ ✏ ✉

Gambar 4.21 Halaman Data Booking Griya Sukamulia Indah 7

14. Halaman Menu Edit Perumahan Griya Sukamulia Indah 7

Halaman *Menu Edit Perumahan Griya Sukamulia Indah 7*, pada halaman ini terdapat data booking konsumen dan form untuk menolak konsumen yang telah melakukan booking jika persyaratan booking dianggap tidak lengkap pada perumahan booking perumahan griya sukamulia indah 7. Dapat dilihat pada Gambar 4.22:



The screenshot shows a form titled 'Edit Perumahan' with the following fields and values:

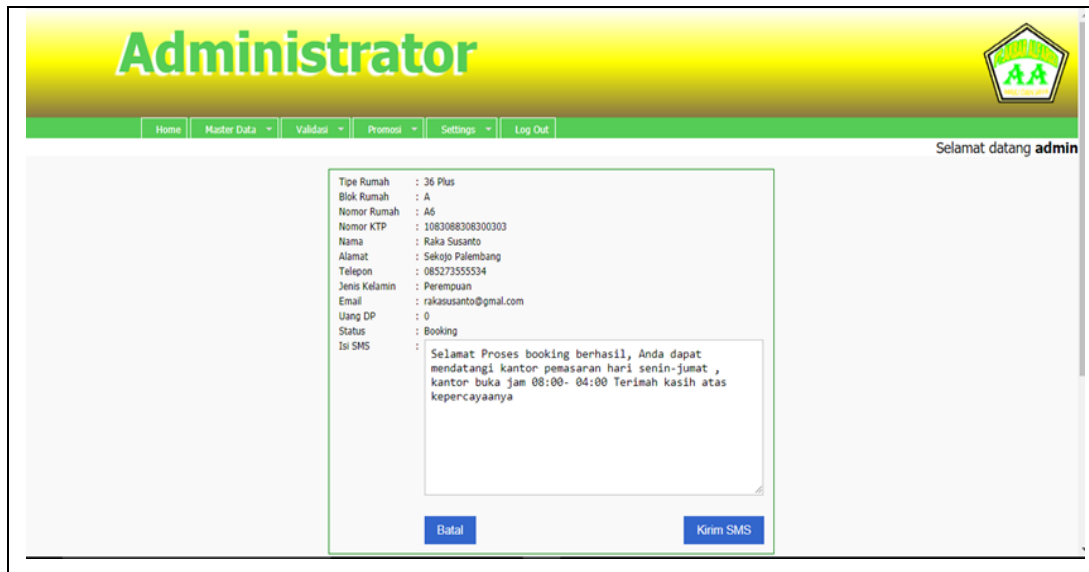
- Tipe Rumah: 36 Plus
- Blok Rumah: A
- Nomor Rumah: A6
- Nomor KTP: 1083088308300303
- Nama: Raka Susanto
- Alamat: Sekojo Palembang
- Telepon: 08527355534
- Jenis Kelamin: Perempuan
- Email: rakasusanto@gmail.com
- File Scan KTP, Kartu Keluarga, Buku Nikah: Choose File (No file chosen) *JPG Max. 10 MB
- Uang DP: 0
- Status: Booking (dropdown menu is open showing options: Booking, Ditolak / Batal, Booking, Sudah Bayar)

An 'Update' button is located at the bottom right of the form.

Gambar 4.22 Halaman Menu Edit Perumahan Griya Sukamulia Indah 7

15. Halaman Menu Kirim Sms Griya Sukamulia Indah 7

Halaman *Menu Kirim Sms Griya Sukamulia Indah 7*, pada halaman ini terdapat data booking dan form untuk menginputkan data sms pemberitahuan kepada konsumen yang telah melakukan booking perumahan griya sukamulia indah 7. Dapat dilihat pada Gambar 4.23:



The screenshot shows the Administrator interface for sending SMS. The page title is "Administrator" and the user is logged in as "admin". The navigation menu includes Home, Master Data, Validasi, Promosi, Settings, and Log Out. The main content area displays the following information:

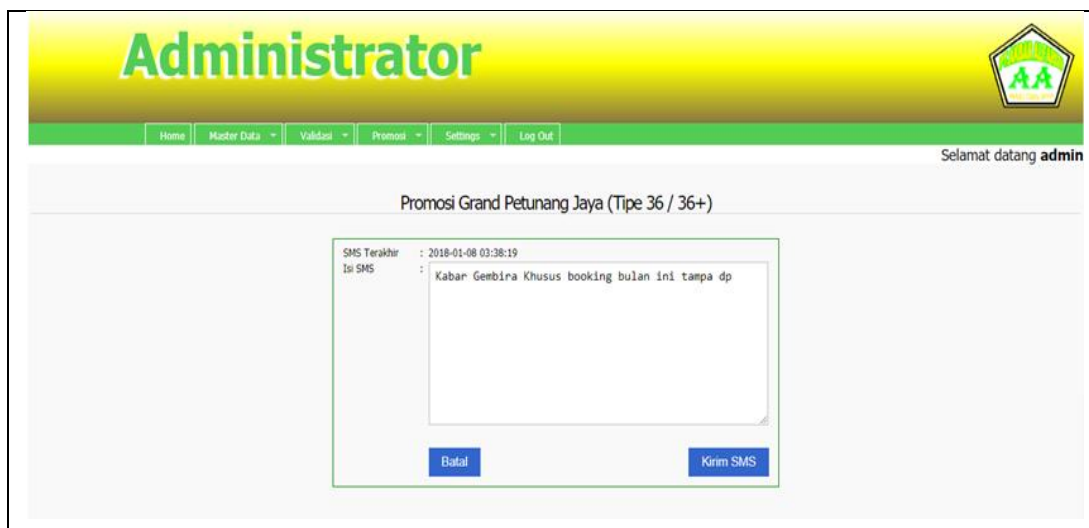
Tipe Rumah	: 36 Plus
Blok Rumah	: A
Nomor Rumah	: A6
Nomor KTP	: 1083088308300303
Nama	: Raka Susanto
Alamat	: Sekojo Palembang
Telepon	: 08527355534
Jenis Kelamin	: Perempuan
Email	: rakasusanto@gmail.com
Uang DP	: 0
Status	: Booking
Isi SMS	: Selamat Proses booking berhasil, Anda dapat mendatangi kantor pemasaran hari senin-jumat, kantor buka jam 08:00- 04:00 Terimah kasih atas kepercayaanya

Buttons:

Gambar 4.23 Halaman Kirim SMS Griya Sukamulia Indah 7

16. Halaman Menu Kirim SMS Promosi Grand Petunang Jaya

Halaman *Menu Kirim SMS Promosi Grand Petunang Jaya*, pada halaman ini menampilkan form untuk menginputkan data sms promosi pemberitahuan kepada seluruh konsumen. Dapat dilihat pada Gambar 4.24:



The screenshot shows the Administrator interface for sending SMS Promosi. The page title is "Administrator" and the user is logged in as "admin". The navigation menu includes Home, Master Data, Validasi, Promosi, Settings, and Log Out. The main content area displays the following information:

Promosi Grand Petunang Jaya (Tipe 36 / 36+)

SMS Terakhir	: 2018-01-08 03:38:19
Isi SMS	: Kabarr Gembira Khusus booking bulan ini tanpa dp

Buttons:

Gambar 4.24 Halaman Kirim SMS Promosi Grand Petunang Jaya

17. Halaman Menu kirim SMS Promosi Griya Sukamulya Indah

Halaman *Menu kirim SMS Promosi Griya Sukamulya Indah 7*, pada halaman ini menampilkan form untuk menginputkan data SMS promosi pemberitahuan kepada seluruh konsumen. Dapat dilihat pada Gambar 4.25:



Gambar 4.25 Halaman kirim SMS Promosi Griya Sukamulya Indah

18. Halaman Menu Settings Marketing

Halaman *Menu Settings Marketing*, pada halaman ini marketing dapat mengatur ulang password baru untuk masuk ke sistem pemasaran PT.Akbar Al – Farizi. Dapat dilihat pada Gambar 4.26:



Gambar 4.26 Halaman Menu Settings Marketing

4.2.3 Implementasi *Interface Konsumen*

1. Halaman Login Penjualan

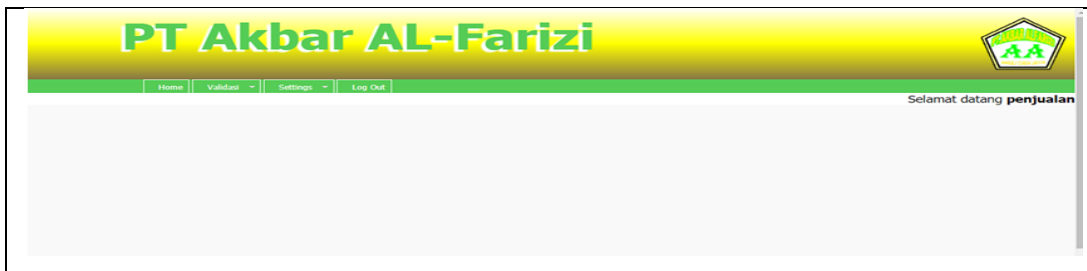
Halaman *login* merupakan halaman pertama kali muncul jika bagian penjualan akan masuk ke sistem informasi pemasaran PT. Akbar Al-Farizi dengan memilih user dan menginputkan password dengan benar. Dapat dilihat pada Gambar 4.27:



Gambar 4.27 Halaman Login Penjualan

2. Halaman Home Penjuala

Halaman *Home Penjualan* ini merupakan halaman yang menunjukkan bagain penjualan berhasil masuk ke sistem PT. Akbar Al-Farizi. Dapat dilihat pada Gambar 4.28:



Gambar 4.28 Halaman Home Penjualan

3. Halaman Data Booking Perumahan Grand Petunang Jaya

Halaman *Data Booking Perumahan Grand Petunang Jaya* menampilkan informasi data booking yang telah melakukan booking pada perumahan grand petunang jaya dan halaman ini menginformasikan status rumah, status booking akan di ganti menjadi terjual jika konsumen telah melakukan akad kredit oleh bagian penjualan , pada menu ini bagian penjualan dapat menolak booking jika persyaratan tidak lengkap dengan merubah status ditolak pada edit data booking. Dapat dilihat pada Gambar 4.29:

No	Tanggal	Blok	Nomor	Tipe	Ktp	Nama	Alamat	JK	Telepon	Email	Persyaratan	SMS	DP (Rp.)	Status	Aksi
1	2018-02-08	A	A6	36 Plus	1083088308300303	Raka Susanto	Sekeloa Palembang	P	08527355534	rakasusanto@gmail.com	ibotunkomop-off-erningwach-15597-1-cover.pdf		0	●	✏️
2	2018-02-08	B	B10	36	1088377900809887	Komala Yana	Gandus Palembang	P	0823535633366	yana@gmail.com	Publikasi_04021_1880.pdf		0	●	✏️
3	2018-02-08	A	A5	36	1088883777929828	Muhammad Reza	Kenten Palembang	L	085278987609	muhammadreza@gmail.com	266-888-1-PB.pdf		0	●	✏️
4	2018-01-14	A	A10	36 Plus	111111111111	5555555555	5555555555	P	555555555	aaaaaaa	ibotunkomop-off-erningwach-15597-1-cover.pdf		0	●	✏️
5	2018-01-06	A	A4	36	5575	hhhhhhhhhhhh	hhhhhhhhhhhh	L	44444444	0000000000	SABIT DEWI HARJANTI- F3308106.pdf		0	●	✏️
6	2018-01-02	A	A1	36	1	1	1	L	085838062005	1			0	●	✏️

Gambar 4.29 Halaman Data Booking Perumahan Grand Petunang Jaya

4. Halaman Data Booking Griya Sukamulya Indah 7

Halaman *Data Booking Griya Sukamulya Indah 7* menampilkan informasi data booking yang telah melakukan booking pada perumahan Griya Sukamulia Indah 7 dan menginformasikan status rumah, status booking akan di ganti menjadi

terjual jika konsumen telah melakukan akad kredit oleh bagian penjualan , pada menu ini bagian penjual dapat menolak booking jika persyaratan tidak lengkap dengan merubah status ditolak pada edit data booking Griya Sukamulya Indah 7. Dapat dilihat pada Gambar 4.30:

No	Tanggal	Blok	Nomor	Tipe	Ktp	Nama	Alamat	JK	Telepon	Email	Persyaratan	SMS	DP (Rp.)	Status	Aksi
1	2018-02-08	A	A10	36	10888997766688	Suseno	Palembang	L	08771028874774	suseno@gmail.com	84-168-1-SM.pdf	Selamat	0	●	
2	2018-02-08	A	A5	36	1009777766100000	Sela Masena	Pakjo Palembang	P	081346585987	selamasena@gmail.com	28-S6-2-PB.pdf		0	●	
3	2018-02-07	A	A3	36	1244444444444444	Herman Jaya	sematang borang Palembang	L	081368608199	herman@gmail.com	Publikasi_04021_1890.pdf		0	●	
4	2018-02-07	A	A2	36	1000000076900177	Herlina	Jl. Semangka Pelaju Palembang	L	082377759962	herlinaakr@gmail.com	53-MI-TA-2013.pdf		0	●	

Gambar 4.30 Halaman Data Booking Griya Sukamulya Indah 7

5. Halaman Menu Settings Penjualan

Halaman *Menu Settings Penjualan*, pada halaman ini penjualan dapat mengatur ulang password baru untuk masuk ke sistem pemasaran PT.Akbar Al – Farizi. Dapat dilihat pada Gambar 4.31:

Gambar 4.31 Halaman Menu Settings Penjualan

4.2.4 Implementasi *Interface Direktur*

1. Halaman Login Direktur

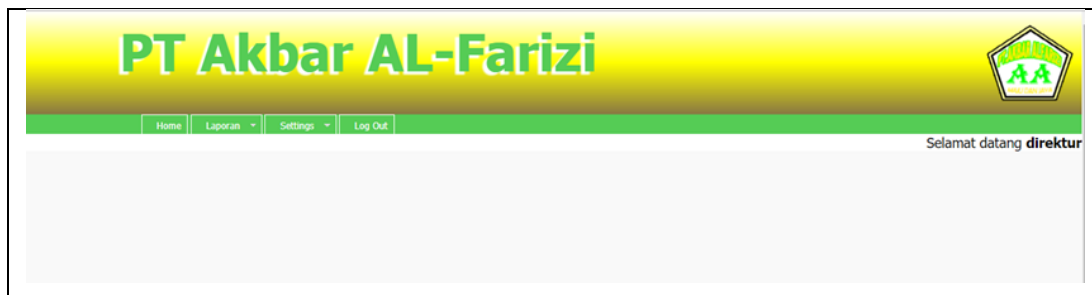
Halaman *Login Direktur* merupakan halaman pertama kali muncul jika bagian direktur akan masuk ke sistem sebagai admin/administrator sistem informasi pemasaran PT. Akbar Al-Farizi dengan memilih user dan menginputkan password dengan benar. Dapat dilihat pada Gambar 4.32:



Gambar 4.32 Halaman Login Direktur

2. Halaman Home Direktur

Halaman *Home Direktur* ini merupakan halaman yang menunjukkan bagain penjualan berhasil masuk ke sistem PT. Akbar Al-Farizi. Dapat dilihat pada Gambar 4.33:



Gambar 4.33 Halaman Home Direktur

3. Halaman Menu Laporan

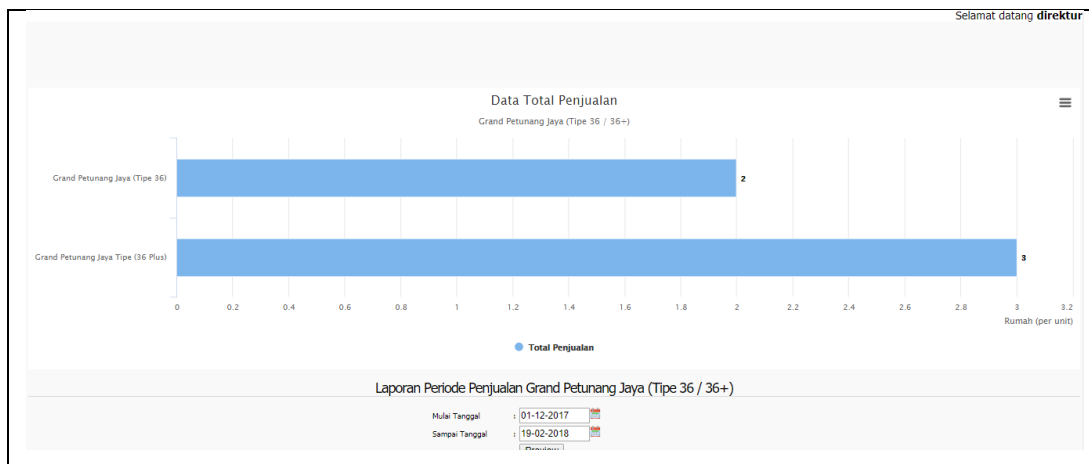
Halaman *Menu Laporan* menampilkan laporan penjualan, booking dan stok sisa rumah pada perumahan Pt. Akbar Al-Farizi Dapat dilihat pada Gambar 4.34:



Gambar 4.34 Halaman Menu Laporan

4. Halaman Laporan Penjualan Rumah Grand Petunang Jaya

Halaman *Laporan Penjualan Rumah Grand Petunang Jaya*, halaman ini menampilkan grafik untuk menjelaskan banyaknya jumlah rumah terjual dan dilengkapi privew untuk melihat laporan detail dari mulai tanggal sampai tanggal yang diinginkan untuk laporan penjualan rumah Grand Petunang Jaya. Dapat dilihat pada Gambar 4.35:



Gambar 4.35 Halaman Laporan Penjualan Rumah Grand Petunang Jaya

5. Halaman Menu Privew Penjualan Rumah Grand Petunang Jaya

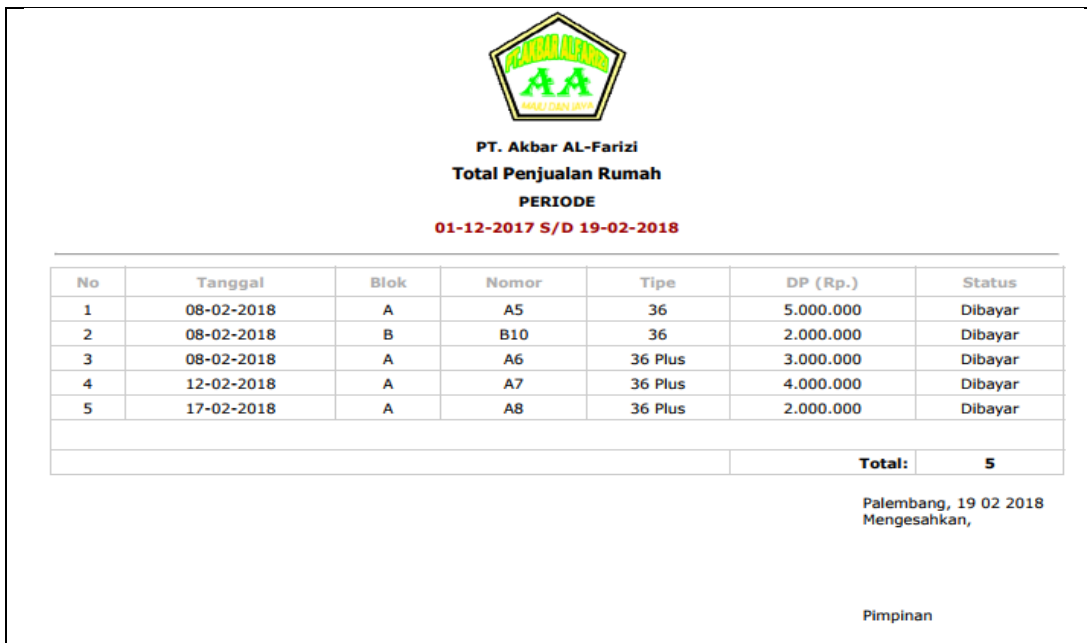
Halaman *Menu Privew Penjualan Rumah Grand Petunang Jaya* menampilkan laporan detail penjualan rumah pada grand petunang jaya. Dapat dilihat pada Gambar 4.36:

No	Tanggal	Blok	Nomor	Tipe	DP (Rp.)	Status
1	08-02-2018	A	A5	36	5.000.000	Dibayar
2	08-02-2018	B	B10	36	2.000.000	Dibayar
3	08-02-2018	A	A6	36 Plus	3.000.000	Dibayar
4	12-02-2018	A	A7	36 Plus	4.000.000	Dibayar
5	17-02-2018	A	A8	36 Plus	2.000.000	Dibayar
Total:						5

Gambar 4.36 Halaman Menu Privew Penjualan Rumah Grand Petunang Jaya

6. Halaman Menu Print Laporan Penjuala Rumah Grand Petunang Jaya

Halaman *Menu Print Laporan Penjuala Rumah Grand Petunang Jaya*, menampilkan laporan satu priode yang dapat dilihat oleh direktur . Dapat dilihat pada Gambar 4.37:



No	Tanggal	Blok	Nomor	Tipe	DP (Rp.)	Status
1	08-02-2018	A	A5	36	5.000.000	Dibayar
2	08-02-2018	B	B10	36	2.000.000	Dibayar
3	08-02-2018	A	A6	36 Plus	3.000.000	Dibayar
4	12-02-2018	A	A7	36 Plus	4.000.000	Dibayar
5	17-02-2018	A	A8	36 Plus	2.000.000	Dibayar
					Total:	5

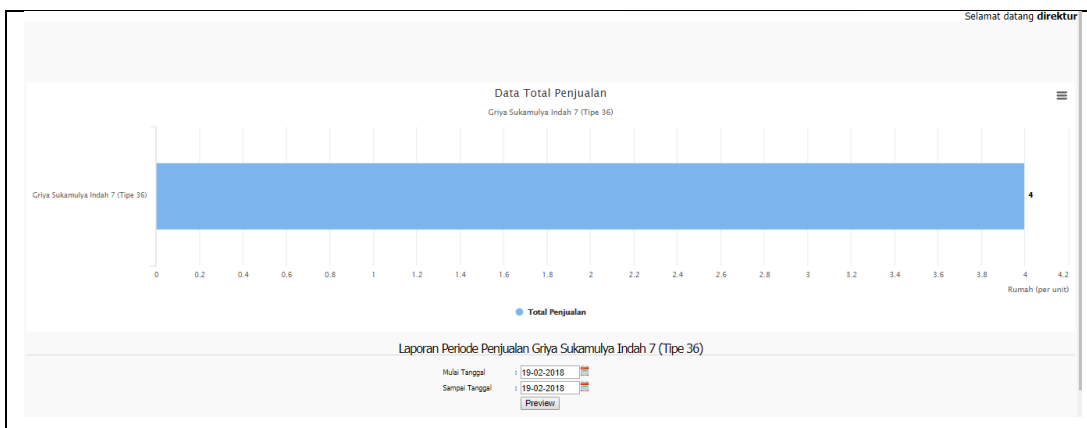
Palembang, 19 02 2018
Mengesahkan,

Pimpinan

Gambar 4.37 Halaman Menu Print Laporan Penjuala Rumah Grand Petunang Jaya

7. Halaman Laporan Penjualan Rumah Griya Sukamulya Indah 7

Halaman *Laporan Penjualan Rumah Griya Sukamulia Indah 7*. halaman ini menampilkan grafik untuk menjelaskan banyaknya jumlah rumah dilengkapi privew untuk melihat laporan detail dari mulai tanggal sampai tanggal yang diinginkan untuk laporan pada satu priode untuk laporan penjualan rumah Griya Sukamulia Indah 7. Dapat dilihat pada Gambar 4.38:



Gambar 4.38 Halaman Laporan Penjualan Rumah Griya Sukamulya Indah 7

8. Halaman Menu Privew Penjualan Rumah Griya Sukamulya Indah 7

Halaman *Menu Privew Penjualan Rumah Grand Griya Sukamulya Indah 7* menampilkan laporan detail penjualan rumah pada griya sukamulya indah 7. Dapat dilihat pada Gambar 4.39:

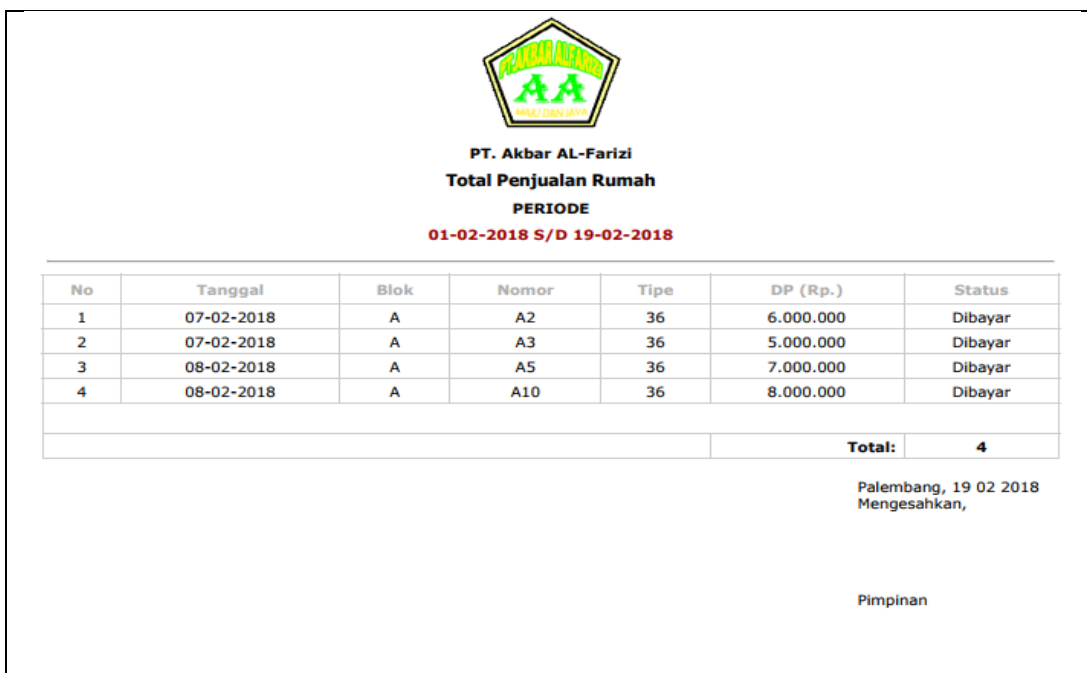


No	Tanggal	Blok	Nomor	Tipe	DP (Rp.)	Status
1	07-02-2018	A	A2	36	6.000.000	Dibayar
2	07-02-2018	A	A3	36	5.000.000	Dibayar
3	08-02-2018	A	A5	36	7.000.000	Dibayar
4	08-02-2018	A	A10	36	8.000.000	Dibayar
Total:						4

Gambar 4.39 Halaman Menu Privew Penjualan Rumah Griya Sukamulya Indah 7

9. Halaman Print Laporan Penjualan Rumah Griya Sukamulya Indah 7

Halaman *Print Laporan Penjualan Rumah Griya Sukamulya Indah 7* menampilkan laporan satu priode yang dapat dilihat oleh direktur. Dapat dilihat pada Gambar 4.40:



PT. Akbar AL-Farizi
Total Penjualan Rumah
PERIODE
01-02-2018 S/D 19-02-2018

No	Tanggal	Blok	Nomor	Tipe	DP (Rp.)	Status
1	07-02-2018	A	A2	36	6.000.000	Dibayar
2	07-02-2018	A	A3	36	5.000.000	Dibayar
3	08-02-2018	A	A5	36	7.000.000	Dibayar
4	08-02-2018	A	A10	36	8.000.000	Dibayar
Total:						4

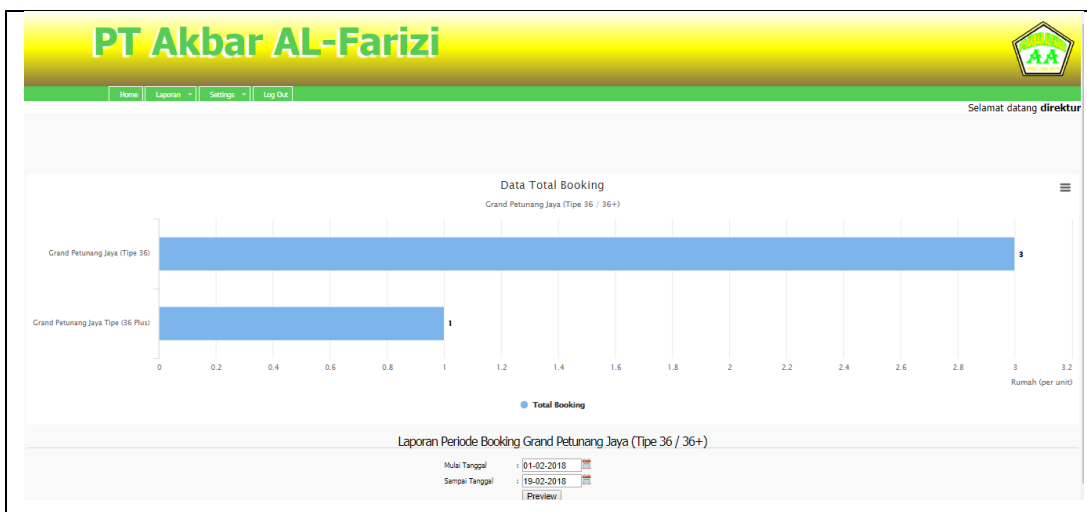
Palembang, 19 02 2018
Mengesahkan,

Pimpinan

Gambar 4.40 Halaman Print Laporan Penjualan Rumah Griya Sukamulya Indah

10. Halaman Menu Laporan Booking Rumah Grand Petunang Jaya

Halaman *Menu Laporan Booking Rumah Grand Petunang Jaya* menampilkan grafik untuk menjelaskan banyaknya jumlah rumah dilengkapi privew untuk melihat laporan detail dari mulai tanggal sampai tanggal yang diinginkan untuk laporan yang sudah diboooking oleh konsumen pada satu priode untuk laporan pada perumahan grand petunang jaya. Dapat dilihat pada Gambar 4.41:



Gambar 4.41 Halaman Menu Laporan Booking Rumah Grand Petunang Jaya

11. Halaman Menu Print Laporan Booking Rumah Grand Petunang Jaya

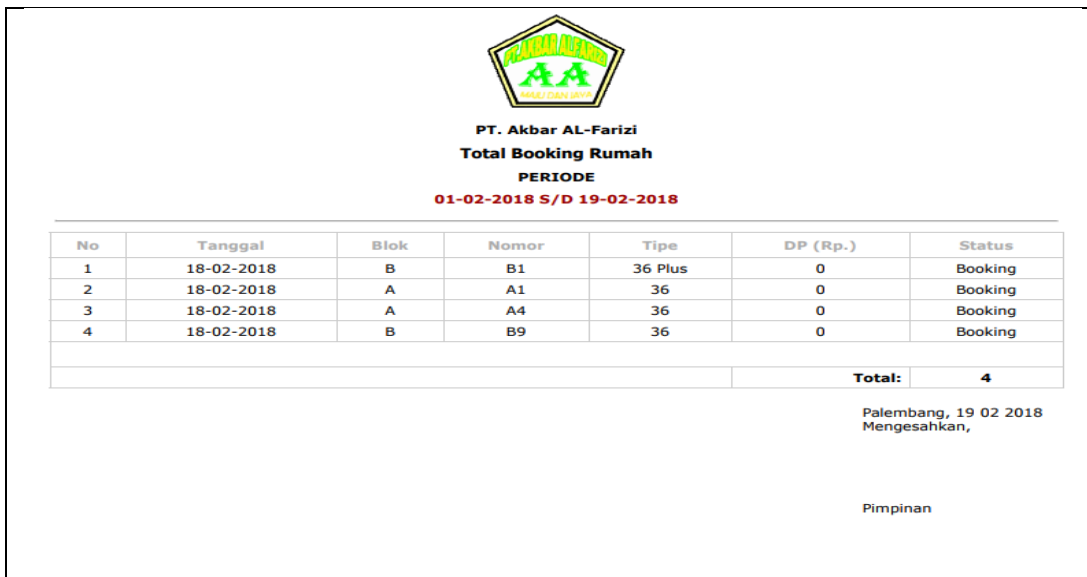
Halaman *Menu Print Laporan Booking Rumah Grand Petunang Jaya* menampilkan laporan satu priode yang dapat dilihat oleh bagian direktur. Dapat dilihat pada Gambar 4.42:

No	Tanggal	Blok	Nomor	Tipe	DP (Rp.)	Status
1	18-02-2018	B	B1	36 Plus	0	Booking
2	18-02-2018	A	A1	36	0	Booking
3	18-02-2018	A	A4	36	0	Booking
4	18-02-2018	B	B9	36	0	Booking
Total:						4

Gambar 4.42 Halaman Menu Print Laporan Booking Rumah Grand Petunang
Jaya

12. Halaman Menu Privew Booking Rumah Grand Petunang Jaya

Halaman *Menu Privew Booking Rumah Grand Petunang Jaya* menampilkan laporan detail booking rumah pada grand petunang jaya. Dapat dilihat pada Gambar 4.43:



No	Tanggal	Blok	Nomor	Tipe	DP (Rp.)	Status
1	18-02-2018	B	B1	36 Plus	0	Booking
2	18-02-2018	A	A1	36	0	Booking
3	18-02-2018	A	A4	36	0	Booking
4	18-02-2018	B	B9	36	0	Booking
					Total:	4

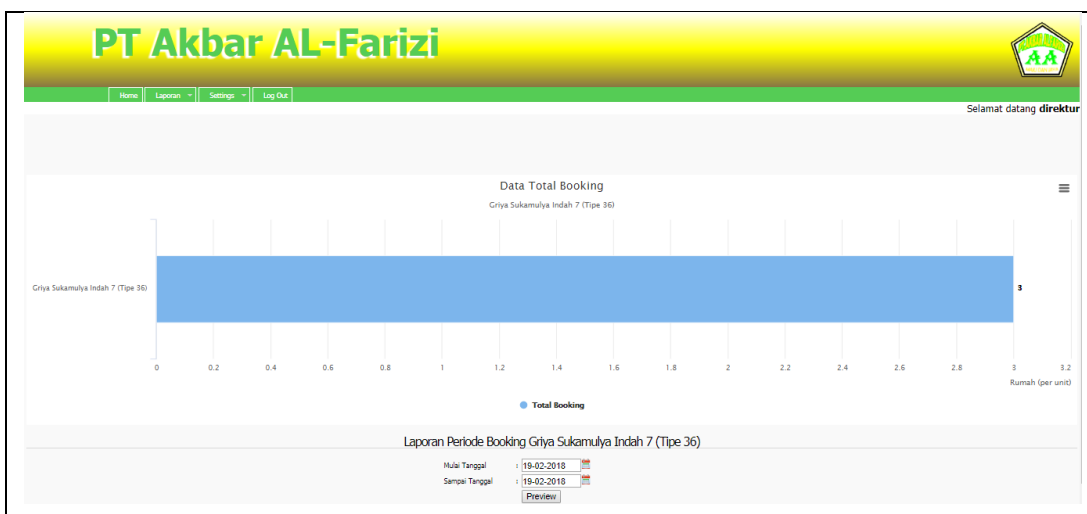
Palembang, 19 02 2018
Mengesahkan,

Pimpinan

Gambar 4. 43 Halaman Menu Privew Booking Rumah Grand Petunang Jaya

13. Halaman Menu Laporan Booking Rumah Griya Sukamulya Indah 7

Halaman *Menu Laporan Booking Rumah Griya Sukamulya Indah 7* menampilkan grafik untuk menjelaskan banyaknya jumlah rumah yang sudah dibooking oleh konsumen pada satu priode untuk laporan pada perumahan griya sukamulya indah 7. Dapat dilihat pada Gambar 4.44:



Gambar 4.44 Halaman Menu Laporan Booking Rumah Griya Sukamulya Indah 7

14. Halaman Menu Privew Laporan Booking Rumah Griya Sukamulya Indah 7

Halaman *Menu Privew Laporan Booking Rumah Griya Sukamulya Indah 7* menampilkan laporan detail booking rumah pada laporan booking rumah griya sukamulya indah 7. Dapat dilihat pada Gambar 4.45:

No	Tanggal	Blok	Nomor	Tipe	DP (Rp.)	Status
1	18-02-2018	A	A4	36	0	Booking
2	18-02-2018	A	A6	36	0	Booking
3	18-02-2018	A	A8	36	0	Booking
Total:						3

Gambar 4.45 Halaman Menu Privew Laporan Booking Rumah Griya Sukamulya Indah 7

15. Halaman Menu Print Laporan Booking Rumah Griya Sukamulya Indah 7

Halaman *Menu Print Laporan Booking Rumah Griya Sukamulya Indah 7* menampilkan laporan satu priode yang dapat dilihat oleh bagian direktur. Dapat dilihat pada Gambar 4.46:

PT. Akbar AL-Farizi
Total Booking Rumah
PERIODE
01-02-2017 S/D 19-02-2018

No	Tanggal	Blok	Nomor	Tipe	DP (Rp.)	Status
1	18-02-2018	A	A4	36	0	Booking
2	18-02-2018	A	A6	36	0	Booking
3	18-02-2018	A	A8	36	0	Booking
Total:						3

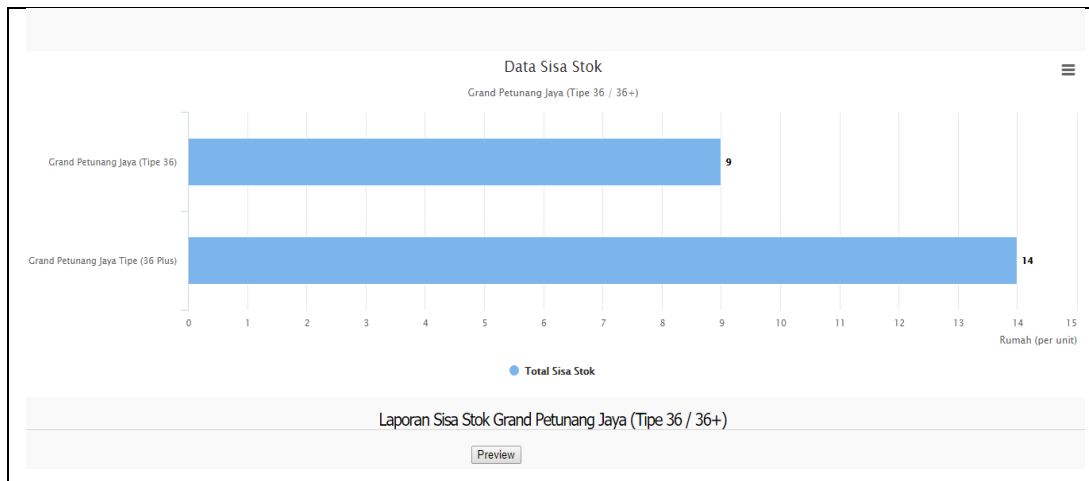
Palembang, 19 02 2018
Mengesahkan,

Pimpinan

Gambar 4.46 Halaman Menu Print Laporan Booking Rumah Griya Sukamulya Indah 7

16. Halaman Menu Laporan Sisa Stok Rumah Grand Petunang Jaya

Halaman *Menu Laporan Sisa Stok Rumah Grand Petunang Jaya* menampilkan grafik untuk menjelaskan stok rumah pada satu periode untuk laporan. Dapat dilihat pada Gambar 4.47:



Gambar 4.47 Halaman Menu Laporan Sisa Stok Rumah Grand Petunang Jaya

17. Halaman Menu Privew Stok Rumah Grand Petunang Jaya

Halaman *Menu Privew Stok Rumah Grand Petunang Jaya* menampilkan laporan detail stok rumah tersedia pada grand petunang jaya. Dapat dilihat pada Gambar 4.48:

PT Akbar AL-Farizi														
Home Laporan Settings Log Out										Selamat datang direktu				
LAPORAN SISA STOK GRAND PETUNANG JAYA (TIPE 36 / 36+) :														
No	Blk	Nomor	Tipe	Lantai	Harga	Utang Muka	KPR	Anggaran 10 Th	Anggaran 15 Th	Anggaran 20 Th	Rincian Biaya	Sisa	23	Spesifikasi
1	A	7	36 Plus	96	123.000.000	8.000.000	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239	DP Rp. 8.000.000 Booking Fee Rp. 2.000.000 A3B Rp. 3.000.000 BPHTB Rp. 2.000.000 Kebijakan Lulus Tanah Rp. 500.000 /M Keping Sudaat Tambah Rp. 2.500.000 Biaya Penanganan Muka Rp. 10.000.000 Subsidi DP Dari Pemerintah Rp. 4.000.000			Fondasi : Batu bata dengan sloof beton bertulang Dinding : Batako dipater Lar dalam serta dicat Lantai : keramik 40 x 40 cm Kusen : kayu kelas 3 Daun Pintu : dupes balakang panel, kamar double plywood Daun jendela : rangka kayu kelas 3 Kamar mandi : pintu fiber, bak fiber, kloset jongkok Listrik dan air : PUA 1300 VA dan sumur Atap: dilapisi, rangka baja ringan, multiroof, Ipstank dari bahan casplank
2	A	8	36 Plus	96	123.000.000	8.000.000	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239	DP Rp. 8.000.000 Booking Fee Rp. 2.000.000 A3B Rp. 3.000.000 BPHTB Rp. 2.000.000 Kebijakan Lulus Tanah Rp. 500.000 /M Keping Sudaat Tambah Rp. 2.500.000 Biaya Penanganan Muka Rp. 10.000.000 Subsidi DP Dari Pemerintah Rp. 4.000.000			Fondasi : Batu bata dengan sloof beton bertulang Dinding : Batako dipater Lar dalam serta dicat Lantai : keramik 40 x 40 cm Kusen : kayu kelas 3 Daun Pintu : dupes balakang panel, kamar double plywood Daun jendela : rangka kayu kelas 3 Kamar mandi : pintu fiber, bak fiber, kloset jongkok Listrik dan air : PUA 1300 VA dan sumur Atap: dilapisi, rangka baja ringan, multiroof, Ipstank dari bahan casplank
3	A	9	36 Plus	96	123.000.000	8.000.000	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239	DP Rp. 8.000.000 Booking Fee Rp. 2.000.000 A3B Rp. 3.000.000 BPHTB Rp. 2.000.000 Kebijakan Lulus Tanah Rp. 500.000 /M Keping Sudaat Tambah Rp. 2.500.000 Biaya Penanganan Muka Rp. 10.000.000 Subsidi DP Dari Pemerintah Rp. 4.000.000			Fondasi : Batu bata dengan sloof beton bertulang Dinding : Batako dipater Lar dalam serta dicat Lantai : keramik 40 x 40 cm Kusen : kayu kelas 3 Daun Pintu : dupes balakang panel, kamar double plywood Daun jendela : rangka kayu kelas 3 Kamar mandi : pintu fiber, bak fiber, kloset jongkok Listrik dan air : PUA 1300 VA dan sumur Atap: dilapisi, rangka baja ringan, multiroof, Ipstank dari bahan casplank
4	B	1	36 Plus	96	123.000.000	8.000.000	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239	DP Rp. 8.000.000 Booking Fee Rp. 2.000.000 A3B Rp. 3.000.000 BPHTB Rp. 2.000.000 Kebijakan Lulus Tanah Rp. 500.000 /M Keping Sudaat Tambah Rp. 2.500.000 Biaya Penanganan Muka Rp. 10.000.000 Subsidi DP Dari Pemerintah Rp. 4.000.000			Fondasi : Batu bata dengan sloof beton bertulang Dinding : Batako dipater Lar dalam serta dicat Lantai : keramik 40 x 40 cm Kusen : kayu kelas 3 Daun Pintu : dupes balakang panel, kamar double plywood Daun jendela : rangka kayu kelas 3 Kamar mandi : pintu fiber, bak fiber, kloset jongkok Listrik dan air : PUA 1300 VA dan sumur Atap: dilapisi, rangka baja ringan, multiroof, Ipstank dari bahan casplank

Gambar 4.48 Halaman Menu Privew Stok Rumah Grand Petunang Jaya

18. Halaman Laporan Sisa Stok Rumah Grand Petunang Jaya

Halaman *Laporan Sisa Stok Rumah Grand Petunang Jaya* menampilkan detail jumlah stok rumah pada satu periode untuk laporan. Dapat dilihat pada Gambar 4.49:



PT. Akbar AL-Farizi
Total Stok Rumah

									Sisa:	19
No	Blok	Nomor	Type	Luas	Harga	Uang Muka	KPR	Angsuran 10 Th	Angsuran 15 Th	Angsuran 20 Th
1	A	9	36 Plus	96	123.000.000	8.000.000	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
2	A	10	36 Plus	96	123.000.000	8.000.000	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
3	B	2	36 Plus	96	123.000.000	8.000.000	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
4	B	3	36 Plus	96	123.000.000	8.000.000	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
5	B	4	36 Plus	96	123.000.000	8.000.000	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
6	B	5	36 Plus	96	123.000.000	8.000.000	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
7	B	6	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
8	B	7	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
9	B	8	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
10	C	1	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
11	C	2	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
12	C	3	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
13	C	4	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
14	C	5	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
15	C	6	36 Plus	96	123.000.000	8.000.000	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
16	C	7	36 Plus	96	123.000.000	8.000.000	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
17	C	8	36 Plus	96	123.000.000	8.000.000	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
18	C	9	36 Plus	96	123.000.000	8.000.000	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
19	C	10	36 Plus	96	123.000.000	8.000.000	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239

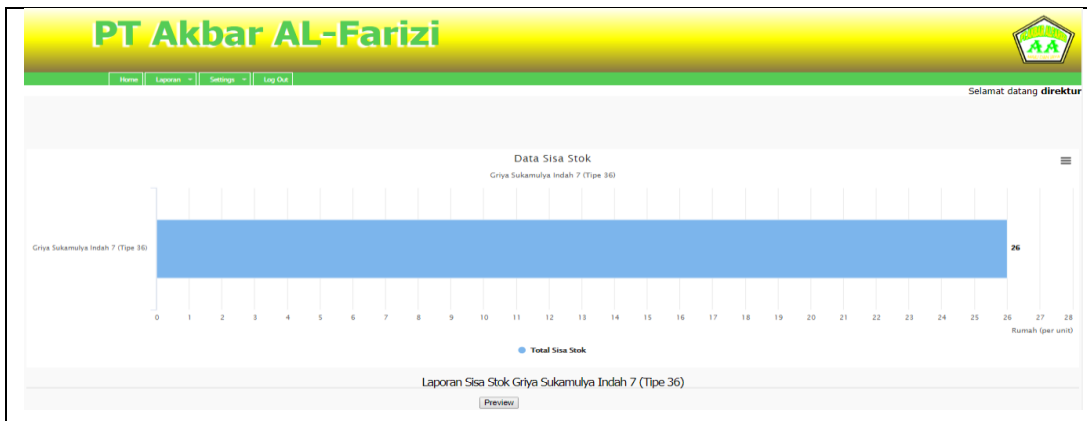
Palembang, 19 02 2018
Mengesahkan,

Pimpinan

Gambar 4.49 Halaman Laporan Sisa Stok Rumah Grand Petunang Jaya

19. Halaman Menu Laporan Sisa Stok Rumah Griya Sukamulya Indah

Halaman *Menu Laporan Sisa Stok Rumah Griya Sukamulya Indah 7* menampilkan grafik untuk menjelaskan stok rumah pada satu priode untuk laporan. Dapat dilihat pada Gambar 4.50:




Gambar 4.50 Halaman Menu Laporan Sisa Stok Rumah Griya Sukamulya Indah 20. Halaman Menu Privew Stok Rumah Griya Sukamulya Indah 7

Halaman *Menu Privew Stok Rumah Griya Sukamulya Indah 7*, pada halaman ini menampilkan laporan detail stok rumah tersedia dan pada halaman data dapat diprin. Dapat dilihat pada Gambar 4.51:

No	Blok	Nomor	Tipe	Lantai	Harga	Uang Muka	KPR	Angsuran 10 Th	Angsuran 15 Th	Angsuran 20 Th	Sisa:	Spesifikasi
1	A	1	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239	DP Rp. 0 Booking Fee Rp. 2.000.000 ASB Rp. 2.500.000 BPHTE Rp. 2.000.000 Kebutuhan Luas Tanah Rp. 500.000 /M Keping Sulet Tambah Rp. 2.500.000 Subsidi DP Dari Developer Rp. 8.000.000 Subsidi DP Dari Pemerintah Rp. 4.000.000	Pondasi : Batu bata dengan stoff beton benjulang Dinding : Batako dipleset bagian luar dan dicat tempak depan Lantai : Floor ac Kusen : Kayu kelas 3 Daun Rintu : double plywood dan rangka kayu kelas 3 Daun jendela : rangka kayu kelas 3 Kamar mandi : pintu fiber, bak fiber, klozet jongkok Listrik dan air : PLN 1300 VA dan sumur Atap : rangka baja ringan, multiroof, isolirak dari bahan casplank
2	A	4	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239	DP Rp. 0 Booking Fee Rp. 2.000.000 ASB Rp. 2.500.000 BPHTE Rp. 2.000.000 Kebutuhan Luas Tanah Rp. 500.000 /M Keping Sulet Tambah Rp. 2.500.000 Subsidi DP Dari Developer Rp. 8.000.000 Subsidi DP Dari Pemerintah Rp. 4.000.000	Pondasi : Batu bata dengan stoff beton benjulang Dinding : Batako dipleset bagian luar dan dicat tempak depan Lantai : Floor ac Kusen : Kayu kelas 3 Daun Rintu : double plywood dan rangka kayu kelas 3 Daun jendela : rangka kayu kelas 3 Kamar mandi : pintu fiber, bak fiber, klozet jongkok Listrik dan air : PLN 1300 VA dan sumur Atap : rangka baja ringan, multiroof, isolirak dari bahan casplank
3	A	6	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239	DP Rp. 0 Booking Fee Rp. 2.000.000 ASB Rp. 2.500.000 BPHTE Rp. 2.000.000 Kebutuhan Luas Tanah Rp. 500.000 /M Keping Sulet Tambah Rp. 2.500.000 Subsidi DP Dari Developer Rp. 8.000.000 Subsidi DP Dari Pemerintah Rp. 4.000.000	Pondasi : Batu bata dengan stoff beton benjulang Dinding : Batako dipleset bagian luar dan dicat tempak depan Lantai : Floor ac Kusen : Kayu kelas 3 Daun Rintu : double plywood dan rangka kayu kelas 3 Daun jendela : rangka kayu kelas 3 Kamar mandi : pintu fiber, bak fiber, klozet jongkok Listrik dan air : PLN 1300 VA dan sumur Atap : rangka baja ringan, multiroof, isolirak dari bahan casplank
4	A	7	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239	DP Rp. 0 Booking Fee Rp. 2.000.000 ASB Rp. 2.500.000 BPHTE Rp. 2.000.000 Kebutuhan Luas Tanah Rp. 500.000 /M Keping Sulet Tambah Rp. 2.500.000 Subsidi DP Dari Developer Rp. 8.000.000 Subsidi DP Dari Pemerintah Rp. 4.000.000	Pondasi : Batu bata dengan stoff beton benjulang Dinding : Batako dipleset bagian luar dan dicat tempak depan Lantai : Floor ac Kusen : Kayu kelas 3 Daun Rintu : double plywood dan rangka kayu kelas 3 Daun jendela : rangka kayu kelas 3 Kamar mandi : pintu fiber, bak fiber, klozet jongkok Listrik dan air : PLN 1300 VA dan sumur Atap : rangka baja ringan, multiroof, isolirak dari bahan casplank

Gambar 4.51 Halaman Menu Privew Stok Rumah Griya Sukamulya Indah 7 21. Halaman Menu Print Laporan sisa stok Rumah Griya Sukamulya Indah 7

Halaman *Menu Print Laporan Sisa Stok Rumah Griya Sukamulya Indah 7* menampilkan laporan satu priode yang dapat dilihat oleh bagian direktur. Dapat dilihat pada Gambar 4.52:



PT. Akbar AL-Farizi
Total Stok Rumah

No	Blok	Nomor	Tipe	Luas	Harga	Uang Muka	KPR	Angsuran 10 Th	Sisa: 23	
									Angsuran 15 Th	Angsuran 20 Th
1	A	1	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
2	A	7	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
3	A	9	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
4	B	1	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
5	B	2	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
6	B	3	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
7	B	4	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
8	B	5	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
9	B	6	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
10	B	7	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
11	B	8	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
12	B	9	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
13	B	10	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
14	C	1	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
15	C	2	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
16	C	3	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
17	C	4	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
18	C	5	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
19	C	6	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
20	C	7	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
21	C	8	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
22	C	9	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239
23	C	10	36	96	123.000.000	0	111.000.000	1.197.912	891.170	742.239

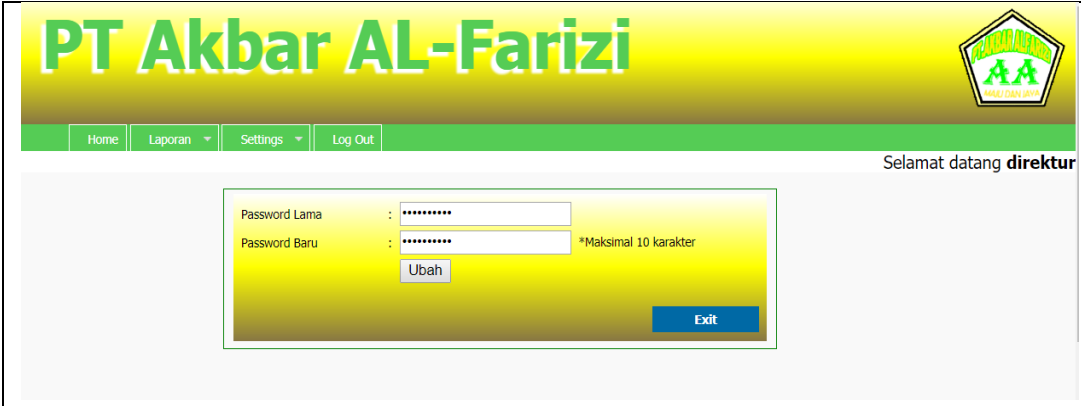
Palembang, 19 02 2018
Mengesahkan,

Pimpinan

Gambar 4.52 Halaman Menu Print Laporan sisa stok Rumah Griya Sukamulya Indah 7

22. Halaman Menu Settings Direktur

Halaman *Menu Settings Direktur*, pada halaman ini penjualan dapat mengatur ulang password baru untuk masuk ke sistem pemasaran PT.Akbar Al – Farizi. Dapat Dilihat Pada Gambar 4.53:



PT Akbar AL-Farizi

Selamat datang **direktur**

Home | Laporan | Settings | Log Out

Password Lama :
 Password Baru : *Maksimal 10 karakter

Gambar 4.53 Halaman Menu Settings Direktur

4.3 Pengujian

Pada tahap ini pengujian yang digunakan yaitu *Blackbox Testing*, penulis melakukan uji coba terhadap sistem yang telah dibangun dengan hasil sebagai berikut dengan bukti dapat dilihat pada lampiran.

4.3.1 Pengujian Halaman Konsumen

Tabel 4.1 Hasil Pengujian yang dilakukan oleh konsumen

No	Fungsi yang diuji	Cara pengujian	Halaman yang diharapkan	Hasil pengujian
1	Fungsi menu <i>home</i>	Klik menu <i>home</i>	Konsumen dapat melihat halaman <i>home</i> sebagai menu pertama	<input checked="" type="checkbox"/> berhasil <input type="checkbox"/> tidak berhasil
2	Fungsi menu booking	Klik menu booking pilih perumahan	Konsumen dapat melihat perumahan yang tersedia	<input checked="" type="checkbox"/> berhasil <input type="checkbox"/> tidak berhasil
3	Fungsi perumahan	Klik perumahan yang dipilih	<i>Server</i> menampilkan perumahan yang tersedia	<input checked="" type="checkbox"/> berhasil <input type="checkbox"/> tidak berhasil
4	Fungsi gambar rumah	Pilih rumah dan klik rumah yang masih berstatus open	Konsumen berada dihalaman from booking	<input checked="" type="checkbox"/> berhasil <input type="checkbox"/> tidak berhasil
5	Fungsi booking	Masuk kehalaman form booking data klik booking	Konsumen berhasil booking rumah	<input checked="" type="checkbox"/> berhasil <input type="checkbox"/> tidak berhasil
6	Fungsi batal	Masuk kehalaman form booking data dan klik batal	<i>Server</i> kembali kehalaman perumahan	<input checked="" type="checkbox"/> berhasil <input type="checkbox"/> tidak berhasil
7	Menu galeri	Klik galeri	<i>Server</i> menampilkan foto rumah dan keterangan	<input checked="" type="checkbox"/> berhasil <input type="checkbox"/> tidak berhasil
8	Menu tentang kami	Klik tentang kami	Konsumen dapat melihat informasi tentang PT.Akbar Al-Farizi	<input checked="" type="checkbox"/> berhasil <input type="checkbox"/> tidak berhasil

4.3.2. Pengujian Halaman Admin/ Marketing

Tabel 4.2 Hasil Pengujian yang dilakukan oleh Marketng

No	Fungsi Yang Diuji	Cara Pengujian	Halaman Yang Diharapkan	Hasil Pengujian
1	Fungsi <i>login</i>	Marketing memilih <i>username</i> dan memasukkan <i>password</i>	Marketing masuk ke dalam sistem menampilkan halaman <i>form login</i>	[✓] berhasil [] tidak berhasil
2	Fungsi <i>login</i>	Marketing memilih <i>username</i> dan memasukkan <i>password</i>	Tidak bisa masuk ke halaman dan kembali ke <i>home</i> konsumen	[✓] berhasil [] tidak berhasil
3	Menu <i>home</i>	Klik menu <i>home</i>	Marketing berhasil masuk ke halaman <i>home</i>	[✓] berhasil [] tidak berhasil
4	Menu master data	Pilih dan klik perumahan	Marketing masuk halaman data rumah	[✓] berhasil [] tidak berhasil
5	Fungsi tambah data rumah Grand Petunang Jaya	Masuk ke halaman data rumah melalui sub menu perumahan Grand Petunang Jaya pada menu data master klik tambah	<i>Server</i> menampilkan form tambah rumah Grand Petunang Jaya	[✓] berhasil [] tidak berhasil
6	Fungsi simpan data rumah Grand Petunang Jaya	Masuk kehalaman form tambah data klik simpan	<i>Server</i> menampilkan data rumah Grand Petunang Jaya yang sudah ditambah	[✓] berhasil [] tidak berhasil
7	Fungsi batal data rumah, Grand Petunang Jaya	Masuk kehalaman form tambah data dan klik batal	Marketing kembali ke menu data rumah perumahan Grand Petunang Jaya	[✓] berhasil [] tidak berhasil
8	Fungsi edit data rumah,	Masuk ke halaman data rumah,	Tampil form edit data rumah	[✓] berhasil [] tidak berhasil

No	Fungsi Yang Diuji	Cara Pengujian	Halaman Yang Diharapkan	Hasil Pengujian
	Grand Petunang Jaya	kemudian pilih edit rumah yang diinginkan	dan melakukan proses edit data rumah	
9	Fungsi hapus data rumah, Grand Petunang Jaya	Masuk ke halaman data rumah, kemudian pilih hapus data rumah yang diinginkan	Melakukan proses hapus data dan menampilkan data rumah kembali	<input checked="" type="checkbox"/> berhasil <input type="checkbox"/> tidak berhasil
10	Fungsi tambah data rumah Griya Sukamulya Indah	Klik tombol tambah masuk ke halaman data rumah melalui sub menu Griya Sukamulya Indah pada menu data master	<i>Server</i> menampilkan form tambah rumah Griya Sukamulya Indah	<input checked="" type="checkbox"/> berhasil <input type="checkbox"/> tidak berhasil
11	Fungsi simpan data rumah Griya Sukamulya Indah	Masuk kehalaman form tambah data dan klik simpan	<i>Server</i> menampilkan data rumah Griya Sukamulya Indah yang sudah ditambah	<input checked="" type="checkbox"/> berhasil <input type="checkbox"/> tidak berhasil
12	Fungsi batal data rumah, Griya Sukamulya Indah	Masuk kehalaman form tambah data dan klik batal	Marketing kembali ke menu data rumah perumahan Griya Sukamulya Indah	<input checked="" type="checkbox"/> berhasil <input type="checkbox"/> tidak berhasil
13	Fungsi edit data rumah, Griya Sukamulya Indah	Masuk ke halaman data rumah, kemudian pilih edit rumah yang diinginkan dan klik edit	Tampil form edit data rumah dan melakukan proses edit data rumah	<input checked="" type="checkbox"/> berhasil <input type="checkbox"/> tidak berhasil
14	Fungsi hapus data rumah, perumahan Griya	Masuk ke halaman data rumah, kemudian pilih hapus data rumah yang diinginkan	Melakukan proses hapus data dan menampilkan data rumah	<input checked="" type="checkbox"/> berhasil <input type="checkbox"/> tidak berhasil

No	Fungsi Yang Diuji	Cara Pengujian	Halaman Yang Diharapkan	Hasil Pengujian
	Sukamulya Indah	dan klik hapus	kembali	
15	Menu validasi	Pilih dan klik perumahan	Marketing masuk halaman data booking	<input checked="" type="checkbox"/> berhasil <input type="checkbox"/> tidak berhasil
16	Fungsi edit data booking Grand Petunang Jaya	Masuk ke halaman data booking Grand Petunang Jaya, kemudian klik edit dan pilih status rumah	Tampil form edit data booking dan melakukan proses edit data booking	<input checked="" type="checkbox"/> berhasil <input type="checkbox"/> tidak berhasil
17	Fungsi update data booking Grand Petunang Jaya	Masuk ke halaman form edit data booking klik update	Server menampilkan data booking yang sudah di update	<input checked="" type="checkbox"/> berhasil <input type="checkbox"/> tidak berhasil
18	Fungsi batal data booking Grand Petunang Jaya	Masuk ke halaman form edit data booking Grand Petunang Jaya kemudian klik batal	Marketing kembali ke menu data booking Grand Petunang Jaya	<input checked="" type="checkbox"/> berhasil <input type="checkbox"/> tidak berhasil
19	Fungsi lihat persyaratan booking Grand Petunang Jaya	Masuk ke halaman data booking dan klik persyaratan booking	Menampilkan persyaratan booking Grand Petunang Jaya dalam bentuk pdf	<input checked="" type="checkbox"/> berhasil <input type="checkbox"/> tidak berhasil
20	Fungsi menu SMS Grand Petunang Jaya	Masuk ke halaman data booking dan klik SMS pada sub data booking Grand Petunang Jaya	Masuk ke halaman form SMS data booking Grand Petunang Jaya	<input checked="" type="checkbox"/> berhasil <input type="checkbox"/> tidak berhasil
21	Fungsi menu kirim SMS perumahan Grand Petunang Jaya	Masuk ke halaman form SMS data booking Grand Petunang Jaya dan klik kirim SMS	Proses SMS terkirim ke no telpon konsumen yang telah melakukan booking	<input checked="" type="checkbox"/> berhasil <input type="checkbox"/> tidak berhasil
22	Fungsi	Masuk ke halaman	Marketing	<input checked="" type="checkbox"/> berhasil

No	Fungsi Yang Diuji	Cara Pengujian	Halaman Yang Diharapkan	Hasil Pengujian
	batal perumahan Grand Petunang Jaya	form SMS data booking Grand Petunang Jaya dan klik batal	kembali ke menu data booking Grand Petunang Jaya	[] tidak berhasil
23	Fungsi hapus data booking, perumahan Grand Petunang Jaya	Masuk ke halaman data booking, kemudian klik hapus data booking yang diinginkan	Melakukan proses hapus data dan menampilkan data booking kembali	[✓] berhasil [] tidak berhasil
24	Fungsi edit data booking Griya Sukamulia Indah	Masuk ke halaman data booking Griya Sukamulia Indah, kemudian klik edit dan pilih status rumah	Tampil form edit data booking dan melakukan proses edit data booking	[✓] berhasil [] tidak berhasil
25	Fungsi update data booking Griya Sukamulia Indah	Masuk ke halaman form edit data booking klik update	Server menampilkan data booking yang sudah di update	[✓] berhasil [] tidak berhasil
26	Fungsi batal data booking Griya Sukamulia Indah	Masuk ke halaman form edit data booking Griya Sukamulia Indah klik batal	Marketing kembali ke menu data booking Griya Sukamulia Indah	[✓] berhasil [] tidak berhasil
27	Fungsi lihat persyaratan booking Griya Sukamulia Indah	Masuk ke halaman data booking dan klik persyaratan booking	Menampilkan persyaratan booking dalam bentuk pdf	[✓] berhasil [] tidak berhasil
28	Fungsi menu SMS Griya Sukamulia Indah	Masuk ke halaman data booking dan klik SMS pada sub data booking Griya Sukamulia Indah	Masuk ke halaman form SMS data booking Griya Sukamulia Indah	[✓] berhasil [] tidak berhasil
29	Fungsi	Masuk ke halaman	Proses SMS	[✓] berhasil

No	Fungsi Yang Diuji	Cara Pengujian	Halaman Yang Diharapkan	Hasil Pengujian
	menu kirim SMS perumahan Griya Sukamulia Indah	form SMS data booking Griya Sukamulia Indah dan klik kirim sms	terkirim ke no telpon konsumen yang telah melakukan booking	[] tidak berhasil
30	Fungsi batal perumahan Griya Sukamulia Indah	Masuk kehalaman form SMS data booking Griya Sukamulia Indah dan klik batal	Marketing kembali ke menu data booking Griya Sukamulia Indah	[✓] berhasil [] tidak berhasil
31	Fungsi hapus data booking, perumahan Griya Sukamulia Indah	Masuk ke halaman data booking, kemudian klik hapus data booking yang diinginkan	Melakukan proses hapus data dan menampilkan data booking kembali	[✓] berhasil [] tidak berhasil
32	Fungsi menu promosi	Pilih dan klik perumahan	Marketing masuk from SMS promosi	[✓] berhasil [] tidak berhasil
33	Fungsi kirim promosi Grand Petunang Jaya	Masuk kehalaman form SMS promosi Grand Petunang Jaya dan klik tombol kirim sms	Proses SMS terkirim ke no telpon seluruh konsumen yang telah melakukan booking	[✓] berhasil [] tidak berhasil
34	Fungsi batal SMS promosi Grand Petunang Jaya	Masuk kehalaman form SMS promosi Grand Petunang Jaya dan klik batal	Marketing kembali ke menu <i>home</i>	[✓] berhasil [] tidak berhasil
35	Fungsi kirim promosi Griya Sukamulia Indah	Masuk kehalaman form SMS promosi Griya Sukamulia Indah dan klik kirim SMS	Proses SMS terkirim ke no telpon seluruh konsumen yang telah melakukan booking	[✓] berhasil [] tidak berhasil
36	Fungsi batal SMS promosi	Masuk kehalaman form SMS promosi Griya	Marketing kembali ke menu <i>home</i>	[✓] berhasil [] tidak berhasil

No	Fungsi Yang Diuji	Cara Pengujian	Halaman Yang Diharapkan	Hasil Pengujian
	Griya Sukamulia Indah	Sukamulia Indah dan klik batal		
37	Fungsi marketing kembali ke menu ubah	Masuk kehalaman form settings dan klik ubah	Marketing kembali ke menu <i>home</i>	[✓] berhasil [] tidak berhasil
38	Fungsi exit	Masuk kehalaman form settings dan klik exit	Marketing kembali ke menu <i>home</i>	[✓] berhasil [] tidak berhasil
39	Fungsi menu <i>loguot</i>	Klik tombol log out	Kembali ke menu <i>home</i> konsumen	[✓] berhasil [] tidak berhasil

4.3.2 Pengujian Halaman Penjualan

Tabel 4.3 Hasil Pengujian yang dilakukan oleh penjualan

No	Fungsi Yang Diuji	Cara Pengujian	Halaman Yang Diharapkan	Hasil Pengujian
1	Fungsi <i>login</i>	Marketing memilih <i>username</i> dan memasukkan <i>password</i>	Penjualan berhasil masuk ke dalam sistem menampilkan halaman <i>home penjualan</i>	[] berhasil [] tidak berhasil
2	Fungsi <i>login</i>	Marketing memilih <i>username</i> dan memasukkan <i>password</i>	Tidak bisa masuk ke halaman <i>home penjualan</i> dan kembali ke <i>home</i> konsumen	[] berhasil [] tidak berhasil
3	Menu <i>home</i>	Klik menu <i>home</i>	Penjualan berhasil masuk ke halaman <i>home</i>	[] berhasil [] tidak berhasil
4	Menu validasi	Pilih dan klik perumahan	Marketing masuk halaman data booking	[] berhasil [] tidak berhasil
5	Fungsi edit data booking Grand Petunang	Masuk ke halaman data booking grand petunang jaya, kemudian klik edit dang	Tampil form edit data booking dan melakukan proses edit data	[] berhasil [] tidak berhasil

No	Fungsi Yang Diuji	Cara Pengujian	Halaman Yang Diharapkan	Hasil Pengujian
	Jaya	pilih status rumah	booking	
6	Fungsi update data booking grand petunang jaya	Masuk kehalaman form edit data booking klik update	Server menampilkan data booking yang sudah di update	[] berhasil [] tidak berhasil
7	Fungsi batal data booking Grand Petunang Jaya	Masuk kehalaman form edit data booking Grand Petunang Jaya Klik batal	Marketing kembali ke menu data booking Grand Petunang Jaya	[] berhasil [] tidak berhasil
8	Fungsi lihat persyaratan booking Grand Petunang Jaya	Masuk ke halaman data booking dan klik persyaratan booking	Menampilkan persyaratan booking Grand Petunang Jaya dalam bentuk pdf	[] berhasil [] tidak berhasil
9	Fungsi edit data booking Griya Sukamulia Indah	Masuk ke halaman data booking Griya Sukamulia Indah, kemudian klik edit dan pilih status rumah	Tampil form edit data booking dan melakukan proses edit data booking	[] berhasil [] tidak berhasil
10	Fungsi update data booking Griya Sukamulia Indah	Masuk kehalaman form edit data booking klik update	Server menampilkan data booking yang sudah di update	[] berhasil [] tidak berhasil
11	Fungsi batal data booking Griya Sukamulia Indah	Masuk kehalaman form edit data booking Griya Sukamulia Indah klik I batal	Marketing kembali ke menu data booking Griya Sukamulia Indah	[] berhasil [] tidak berhasil
12	Fungsi lihat persyaratan booking Griya Sukamulia Indah	Masuk ke halaman data booking dan klik persyaratan booking	Menampilkan persyaratan booking dalam bentuk pdf	[] berhasil [] tidak berhasil

No	Fungsi Yang Diuji	Cara Pengujian	Halaman Yang Diharapkan	Hasil Pengujian
13	Fungsi marketing kembali ke menu ubah	Masuk kehalaman form settings dan klik ubah	Marketing kembali ke menu <i>home</i>	[] berhasil [] tidak berhasil
14	Fungsi <i>exit</i>	Masuk kehalaman form settings dan klik <i>exit</i>	Marketing kembali ke menu <i>home</i>	[] berhasil [] tidak berhasil
15	Fungs menu <i>logout</i>	Klik tombol log out	Kembali ke menu home konsumen	[] berhasil [] tidak berhasil

4.3.3 Pengujian Halaman Direktur

Tabel 4.3 Hasil Pengujian yang dilakukan oleh Direktur

No	Fungsi Yang Diuji	Cara Pengujian	Halaman Yang Diharapkan	Hasil Pengujian
1	Fungsi <i>login</i>	Drektur memilih <i>username</i> dan memasukkan <i>password</i>	Marketing masuk ke dalam sistem menampilkan halaman <i>home direktur</i>	[✓] berhasil [] tidak berhasil
2	Fungsi <i>login</i>	Marketing memilih <i>username</i> dan memasukkan <i>password</i>	Tidak bisa masuk ke halaman <i>home direktur</i> dan kembali ke <i>home</i> konsumen	[✓] berhasil [] tidak berhasil
3	Menu <i>home</i>	Klik menu <i>home</i>	Drektur berhasil masuk ke halaman <i>home</i>	[✓] berhasil [] tidak berhasil
4	Menu laporan	Pilih dan klik laporan	Direktur masuk halaman laporan	[✓] berhasil [] tidak berhasil
5.	Fungsi menu laporan penjualan Grand Petunang Jaya	Klik laporan penjualan masuk ke halaman data total penjualan Grand Petunang Jaya	<i>Server</i> menampilkan laporan data total penjualan bertuk grafik Grand Petunang Jaya	[✓] berhasil [] tidak berhasil

No	Fungsi Yang Diuji	Cara Pengujian	Halaman Yang Diharapkan	Hasil Pengujian
6	Fungsi preview Laporan penjualan Grand Petunang Jaya	Klik laporan penjualan masuk ke halaman data total penjualan Grand Petunang Jaya	<i>server</i> menampilkan laporan data total penjualan bertuk keseluruhan Grand Petunang Jaya	<input checked="" type="checkbox"/> berhasil <input type="checkbox"/> tidak berhasil
7	Fungsi cetak laporan penjualan Grand Petunang Jaya	Masuk ke halaman data total penjualan Grand Petunang Jaya pada menu laporan, kemudian pilih cetak laporan	Menampilkan data total penjualan g Grand Petunang Jaya dalam bentuk pdf	<input checked="" type="checkbox"/> berhasil <input type="checkbox"/> tidak berhasil
8	Fungsi menu laporan booking Grand Petunang Jaya	Klik laporan booking masuk ke halaman data total booking Grand Petunang Jaya	<i>Server</i> menampilkan laporan data total booking bertuk grafik Grand Petunang Jaya	<input checked="" type="checkbox"/> berhasil <input type="checkbox"/> tidak berhasil
9	Fungsi preview Laporan booking Grand Petunang Jaya	Klik laporan booking masuk ke halaman data total booking Grand Petunang Jaya	<i>server</i> menampilkan laporan data total booking bertuk keseluruhan Grand Petunang Jaya	<input checked="" type="checkbox"/> berhasil <input type="checkbox"/> tidak berhasil
10	Fungsi cetak laporan booking Grand Petunang Jaya	Masuk ke halaman data total booking Grand Petunang Jaya Pada menu laporan, kemudian pilih cetak laporan	Menampilkan data total Grand Petunang Jaya dalam bentuk pdf	<input checked="" type="checkbox"/> berhasil <input type="checkbox"/> tidak berhasil
11	Fungsi menu laporan sisa stok Grand Petunang Jaya	Klik laporan booking masuk ke halaman data total sisa stok Grand Petunang Jaya	<i>Server</i> menampilkan laporan data total sisa stok bertuk grafik Grand Petunang	<input checked="" type="checkbox"/> berhasil <input type="checkbox"/> tidak berhasil

No	Fungsi Yang Diuji	Cara Pengujian	Halaman Yang Diharapkan	Hasil Pengujian
			Jaya	
12	Fungsi preview laporan sisa stok Grand Petunang Jaya	Klik laporan sisa stok masuk ke halaman data total penjualan Grand Petunang Jaya	<i>server</i> menampilkan laporan data total sisa stok bertuk keseluruhan Grand Petunang Jaya	[✓] berhasil [] tidak berhasil
13	Fungsi cetak laporan sisa stok Grand Petunang Jaya	Masuk ke halaman data total sisa stok Grand Petunang Jaya Pada menu laporan, kemudian pilih cetak laporan	Menampilkan data total sisa stok Grand Petunang Jaya dalam bentuk pdf	[✓] berhasil [] tidak berhasil
14	Fungsi menu laporan penjualan Griya Sukamulia Indah	Klik laporan penjualan masuk ke halaman data total penjualan Griya Sukamulia Indah	<i>Server</i> menampilkan laporan data total penjualan bertuk grafik Griya Sukamulia Indah	[✓] berhasil [] tidak berhasil
15	Fungsi preview Laporan penjualan Griya Sukamulia Indah	Klik laporan penjualan masuk ke halaman data total penjualan Griya Sukamulia Indah	<i>server</i> menampilkan laporan data total penjualan bertuk keseluruhan Griya Sukamulia Indah	[✓] berhasil [] tidak berhasil
16	Fungsi cetak laporan penjualan Griya Sukamulia Indah	Masuk ke halaman data total penjualan Griya Sukamulia Indah Pada menu laporan, kemudian pilih cetak laporan	Menampilkan data total penjualan Griya Sukamulia Indah dalam bentuk pdf	[✓] berhasil [] tidak berhasil
17	Fungsi menu laporan	Klik laporan booking masuk ke halaman data total	<i>Server</i> menampilkan laporan data	[✓] berhasil [] tidak berhasil

No	Fungsi Yang Diuji	Cara Pengujian	Halaman Yang Diharapkan	Hasil Pengujian
	booking Griya Sukamulia Indah	booking Griya Sukamulia Indah	total booking berntuk grafik Griya Sukamulia Indah	
18	Fungsi preview Laporan booking Griya Sukamulia Indah	Klik laporan booking masuk ke halaman data total booking Griya Sukamulia Indah	<i>server</i> menampilkan laporan data total booking berntuk keseluruhan Griya Sukamulia Indah	[✓] berhasil [] tidak berhasil
19	Fungsi cetak laporan booking Griya Sukamulia Indah	Masuk ke halaman data total booking Griya Sukamulia Indah pada menu laporan, kemudian pilih cetak laporan	Menampilkan data total booking Griya Sukamulia Indah dalam bentuk pdf	[✓] berhasil [] tidak berhasil
20	Fungsi menu laporan sisa stok Griya Sukamulia Indah	Klik laporan booking masuk ke halaman data total sisa stok Griya Sukamulia Indah	<i>Server</i> menampilkan laporan data total sisa stok berntuk grafik Griya Sukamulia Indah	[✓] berhasil [] tidak berhasil
21	Fungsi <i>preview</i> Laporan sisa stok griya sukamulia indah	Klik laporan sisa stok masuk ke halaman data total penjualan griya sukamulia indah	<i>server</i> menampilkan laporan data total sisa stok berntuk keseluruhan griya sukamulia indah	[✓] berhasil [] tidak berhasil
22	Fungsi cetak laporan sisa stok Griya Sukamulia Indah	Masuk ke halaman data total sisa stok Griya Sukamulia Indah pada menu laporan, kemudian pilih cetak laporan	Menampilkan data total sisa stok Griya Sukamulia Indah dalam bentuk pdf	[✓] berhasil [] tidak berhasil

No	Fungsi Yang Diuji	Cara Pengujian	Halaman Yang Diharapkan	Hasil Pengujian
23	Fungsi ubah form <i>settings</i>	Masuk kehalaman form <i>settings</i> dan klik ubah	Marketing kembali ke menu <i>home</i>	[✓] berhasil [] tidak berhasil
24	Fungsi <i>exit</i>	Masuk kehalaman form <i>settings</i> dan klik <i>exit</i>	Marketing kembali ke menu <i>home</i>	[✓] berhasil [] tidak berhasil
25	Fungsi menu <i>logout</i>	Klik <i>logout</i>	Kembali ke menu <i>home</i> konsumen	[✓] berhasil [] tidak berhasil

4.4 Penyerahan (*Deployment*)

Tahapan terakhir yakni penyerahan sistem kepada pihak PT Akbar Al-Farizi Palembang. Dengan melalui proses beberapa tahapan sebelumnya, seperti komunikasi atau wawancara kepada pihak PT Akbar Al-Farizi Palembang, dokumentasi pengambilan data, dan melakukan beberapa tahap pengujian. Pada tahapan penyerahan peneliti melakukan penyerahan Sistem Informasi E-Marketing Rumah Bersubsidi Berbasis Web Dengan Teknologi SMS Gateway Pada PT Akbar Al-Farzi Palembang

BAB V

PENUTUP

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat diambil beberapa kesimpulan, yaitu :

1. Melalui sistem informasi E-marketing, para konsumen dapat lebih dimanjakan dengan fasilitas mandiri untuk melihat simulasi perhitungan KPR, melihat ragam proyek yang ditawarkan serta informasi perusahaan yang penting lainnya tanpa harus repot untuk menelepon atau hadir ke sebuah pameran hanya untuk lebih mengenal PT. Akbar Al-Farizi
2. Sistem informasi E-marketing yang dibangun dapat membantu PT. Akbar Al-Farizi Palembang dalam melakukan pemasaran perumahan dan sistem ini dapat memenuhi kebutuhan konsumen akan informasi properti yang disampaikan secara cepat dan akurat
3. Sistem informasi E-marketing yang dibangun membantu dalam meningkatkan kinerja pegawai dalam proses pemasaran perumahan, serta pencarian perumahan dapat dilakukan lebih mudah
4. Sistem informasi E-marketing dapat meningkatkan pemasaran perumahan secara online sehingga mendapatkan cakupan konsumen lebih luas.
5. Melalui sistem informasi E-marketing berbasis web dengan fasilitas SMS pada PT. Akbar Al-Farizi, konsumen dapat memiliki sebuah fasilitas perolehan informasi inovatif, lengkap dan akurat
6. Sistem informasi E-marketing dapat membantu pengguna untuk melakukan proses booking secara *online*
7. Melalui pengujian sistem baik terhadap sistem website maupun maupun SMS baik untuk pengguna umum maupun administrator bahwa sistem

telah dapat bekerja dengan baik. Penerimaan serta pengiriman SMS berjalan dengan lancar dan fungsi-fungsi pada administrator, user dan registered user website dapat digunakan dengan baik

5.2 Saran

Saran dari penulis untuk pengembangan sistem berikutnya dan penelitian selanjutnya yaitu :

1. Pengembangan dari sisi bahasa pemrograman yaitu dari PHP ke bahasa pemrograman Mobile.
2. Agar dapat dihubungkan dengan sistem komputerisasi manajemen keuangan, sehingga dalam hal pembayaran dari konsumen dapat langsung menyatu menjadi satu pembukuan / database
3. Agar dapat dihubungkan dengan sosial media sebagai sarana login maupun sebagai sarana promosi
4. Pemetaan menggunakan GIS yang lebih akurat, detail, dan terbaru serta menggunakan metode perancangan dan bahasa pemrograman yang lebih baik lagi.
5. Program dilengkapi dengan fasilitas backup data untuk mencegah kerusakan database, sebaiknya laporan penjualan dan bonus penjualan salesman dikembangkan lagi sehingga menjadi lebih baik.
6. Agar selalu melakukan update data, terutama sering mengganti foto-foto perumahan yang menarik supaya dapat meningkatkan minat beli calon konsumen
7. Diharapkan Sistem informasi E-marketing ini terus dikembangkan dengan penambahan fitur yang bermanfaat dan desain yang lebih menarik bagi pengguna.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Hanif, Fatta. 2007. *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi untuk Keunggulan Bersaing Perusahaan dan Organisasi Modern*. Yogyakarta : Andi.
- A, Rosa S, dan Shalahuddin, M. 2013. *Rekayasa Perangkat Lunak Terstruktur dan Beroientasi Objek*. Bandung : Informatika.
- Amirullah dan Megawati. 2016 . *Rancang Bangun Sistem Informasi Pemasaran Perumahan Permata Bening Berbasis Web*. Jurnal Ilmiah Rekayasa dan Manajemen Sistem Informasi, Vol. 2, No. 2, e-ISSN 2502-8995 p-ISSN 2460-818.
- Anton, Ngo, Ardianto Wibowo, dan Yusapril Eka Putra. 2012. *Perancangan Website Pemasaran Perumahan Berbasis Virtual Reality Modelling Language*. Jurnal Teknik Informatika, Vol 1.
- Basuki, Pribadi. 2017. *Membangun Aplikasi SMS Gateway Berbasis Web*. Yogyakarta: Loko Media
- Fahrozi, Dedi Muhammad. *Sistem Informasi Pemasaran Rumah Di Graha Permata Surya Mijen Semarang Berbasis Web*. Prosiding Seminar Nasional Multi Disiplin Ilmu&Call For Papers Unisbank (Sendi_U) Kajian Multi Disiplin Ilmu Untuk Mewujudkan Poros Maritim Dalam Pembangunan Ekonomi Berbasis Kesejahteraan Rakyat Isbn: 978-979-3649-81-8.
- Fathansyah. 2007. *Basis Data*. Bandung : Informatika.
- Jogiyanto, H. M. 2005. *Analisis dan Desain*. Yogyakarta : Andi.
- Jogiyanto.2011. *Sistem Tatakelola Teknologi Informasi*. Yogyakarta : ANDI
- Jogiyanto. 2008. *Metodologi Penelitian Sistem Informas*. Yogyakarta : ANDI.

- Hartono,Sugiarto. 2014. *Pengembangan Sistem Informasi Pemasaran Pada Cv. Rumah Vera*. ComTech Vol. 5 No. 1 Juni 2014: 410-420.
- Huda. Miftahul, dan Komputer. Bunafit. 2010. *Membuat Aplikasi Database dengan Java, MySQL, dan NetBeans*. Jakarta: Pt. Elex Media Komputindo.
- Hidayatullah. Priyanto, Kawistara. Jauhari K. 2014. *Pemograman Web*. Bandung: Informatika.
- Kadir, Abdul. 2009. *Dasar Perancangan dan Implementasi Database Relasional* Yogyakarta: ANDI.
- Kosasi, Sandy. *Perancangan Sistem Informasi Pemasaran Online Untuk Memperluas Segmentasi Pasar Properti*. Jurnal VOI STMIK Tasikmalaya, Vol.5, No.2 – 31.
- Levinson, Joy Conrad. 2007. *Guerrilla marketing*.Tangrang : PT. Pegembangan Lintas Pengetahuan
- Nugoroho, Eko.2010. *Sistem Informasi Manajemen: Konsep Aplikasi dan Perkembangannya* Yogyakarta: ANDI.
- Presman. Roger.S. 2012. *Rekayasa Perangkat Lunak*. Yogyakarta: Andi.
- Rahmawati, Noni dan Herry Mulyono. 2016. *Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Pemasaran Berbasis Web Pada Toko Billy*. Jurnal Manajemen Sistem Informasi Vol 1 No. 2, ISSN : 2540-801.
- Rijayana, Iwan. 2016. *Sistem Informasi Pemasaran Berbasis Web Studi Kasus Batikologi Batik Craft*. Jurnal Masyarakat Informatika Indonesia Jmii Vol 1, No. 1, Issn: 2541-5093.
- Sutabri, Tata. 2004. *Analisa Sistem Informasi*.Yogyakarta:Andi
- Setiawan ,Alexander, Agustinus Noertjahyana, dan Shandy Widjaya. 2009. *Implementasi Sistem Informasi Pemasaran Dengan Teknologi Short Message Services Pada Tridjaya Kartika Property*. Seminar Nasional Informatika : UPN "Veteran" Yogyakarta, ISSN: 1979-2328.

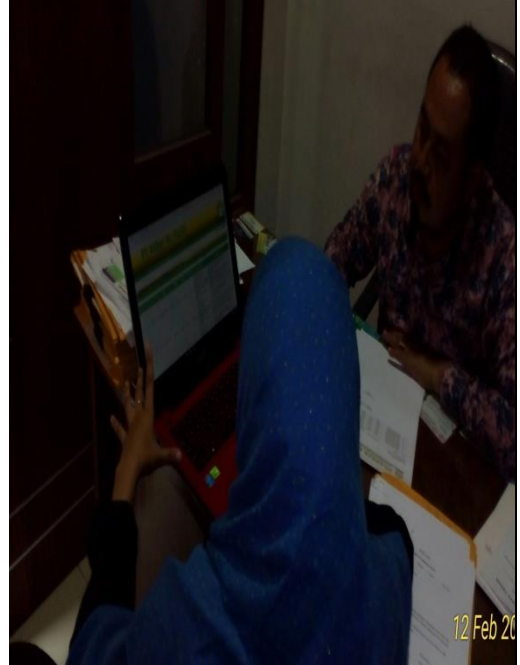
- Setiawan , Alexander, Gregorius S. Budhi, dan Adrianto Gunawan. 2011. *Implementasi Web Sistem Pemasaran Dengan Teknologi Short Message Service Pada Agen Property Surabaya*. Snastia 2011-01-10, ISSN 1979-3960
- Suyanto, Dadang. 2014. *Sistem Informasi Manajemen Perspektif Organisasi*. Yogyakarta: CAPS (Center Of Academic Publishing Service).
- Tjiptono, Fandy Dan Anastasia Diana .2016. *Pemasaran Esensi & Aplikasi*. Yogyakarta : Penerbit Andi
- Wijayanti, Titik. 2017. *Marketing Plan! Dalam Bisnis*. Jakarta : PT Elex Media Komputindo.

LAMPIRAN

Foto Pengujian Sistem



Bagian Direktur



Bagian Direktur



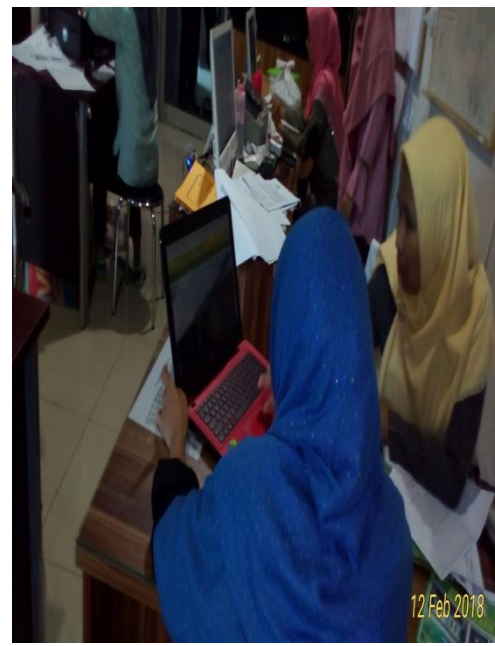
Bagian Marketing 1





Bagian Marketing 1



Bagian Marketing 2



Bagian Marketing 2

 <p>Bagian Penjualan</p>	 <p>Bagian Penjualan</p>
<p>Konsumen</p>	<p>Konsumen</p>