BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan industri properti di Indonesia terus menunjukkan trend yang positif seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat akan hunian yang layak. PT Alesta Property sebagai salah satu perusahaan pengembang properti terkemuka memiliki tanggung jawab untuk menyediakan perumahan yang tidak hanya berkualitas, tetapi juga didukung oleh sistem pengelolaan yang efektif dan efisien. Salah satu aspek penting dalam pengelolaan perumahan adalah pengelolaan perumahan yang mencakup pemetaan, penjualan, dan pengelolaan data lokasi rumah.

Namun PT Alesta Property saat ini menghadapi beberapa tantangan dalam pengelolaan perumahan salah satunya informasi terkait ketersediaan, status booking, proses kredit, dan penjualan perumahan hanya bisa didapat melalui komunikasi manual dengan admin, yang tentunya kurang efisien dan dapat menyebabkan miskomunikasi. Selain itu, kurangnya visualisasi siteplan yang interaktif membuat proses penjualan dan pemasaran perumahan menjadi kurang efektif. Calon pembeli sering kali kesulitan membayangkan tata letak perumahan dan lokasi rumah yang tersedia yang pada akhirnya dapat mempengaruhi keputusan pembelian. Sistem informasi penjualan perumahan dengan visualisasi siteplan dapat menjadi solusi yang tepat untuk mengatasi masalah ini. Dengan adanya sistem informasi yang terintegrasi, PT Alesta Property dapat mengelola data lokasi perumahan secara lebih efisien dan akurat. Sistem ini tidak hanya akan meningkatkan efisiensi operasional perusahaan, tetapi juga memberikan transparansi kepada calon pembeli dan pengguna lainnya. Dengan adanya dashboard interaktif, status ketersediaan rumah dapat ditampilkan secara visual dan mudah dipahami, sehingga mempermudah proses pengambilan keputusan baik bagi perusahaan maupun pelanggan. Visualisasi siteplan yang interaktif juga memungkinkan PT Alesta Property untuk melakukan analisis yang lebih mendalam terhadap penjualan , sehingga dapat merumuskan strategi pemasaran yang lebih efektif. Dengan sistem informasi ini PT Alesta Property dapat meningkatkan

transparansi dan kepercayaan pelanggan yang pada akhirnya akan memperkuat posisi perusahaan di industri properti.

Selain dengan siteplan yang memberikan keterbukaan pada pelanggan dalam pelacakan status penjualan dan booking sistem ini juga terdapat CRM yang dapat meningkatkan hubungan baik dengan pelanggan melalui reminder serta konfirmasi setelah konsumen melakukan pembayaran melalui notifikasi whatsapp. Dengan adanya sistem CRM ini kualitas pelayanan terhadap pelanggan semakin meningkat serta dapat memperkokoh hubungan baik terhadap pelanggan dalam jangka panjang.

Berdasarkan latar belakang tersebut penelitian ini bertujuan untuk merancang dan membangun sistem informasi perumahan dengan visualisasi siteplan yang dapat diimplementasikan di PT Alesta Property. Sistem ini diharapkan dapat meningkatkan efisiensi pengelolaan penjualan, memudahkan proses pemasaran dan penjualan, serta memberikan pengalaman yang lebih baik bagi calon pembeli. Dengan adanya sistem informasi penjualan perumahan yang canggih dan terintegrasi, PT Alesta Property diharapkan dapat merespon dinamika pasar properti dengan lebih cepat dan tepat, serta meningkatkan daya saing di tengah persaingan industri yang semakin ketat. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata bagi pengembangan teknologi di sektor properti dan menjadi referensi bagi perusahaan pengembang lainnya dalam menerapkan sistem serupa.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan Latar belakang yang telah dikemukakan diatas, maka rumusan masalah yang didapat adalah, Bagaimana merancang sistem pengelolaan penjualan perumahan dengan visualisasi siteplan berbasis website pada PT alesta property indonesia dan bagaimana proses pembelian rumah subsidi di setujui ?

1.3 Batasan Masalah

Penelitian ini akan dibatasi oleh beberapa faktor. Pembatasan ini dibuat untuk memastikan fokus yang jelas dan realistis dalam penelitian. Berikut adalah Batasan masalah yang ditetapkan:

1. Informasi yang dihasilkan berupa data perumahan, data pelanggan, data perumahan, hasil ulasan, dan laporan penjualan.

2. Penelitian ini menggunakan Customer Satisfaction Score (CSAT) sebagai alat utama untuk mengukur kepuasan pelanggan. Kriteria yang digunakan untuk mengukur kepuasan pelanggan dalam konteks pembelian rumah yaitu harga, Lokasi, fasilitas, pelayanan dan seberapa besar kemungkinan untuk merekomendasikan perumahan.
3. Aplikasi ada 3 pengguna yaitu admin (Perusahaan), Marketing dan User (Konsumen).
4. Admin harus memvalidasi dokumen pembeli rumah seperti KK, KTP dan slip gaji sesuai ketentuan.
5. Sistem aplikasi ini dirancang menggunakan bahasa pemograman PHP dan menggunakan database MySQL.

1.4 Tujuan

Penelitian ini Bertujuan untuk menghasilkan sebuah Aplikasi Pengelolaan Penjualan Perumahan dengan Visualisasi Siteplan Berbasis Website pada PT Alesta Property Indonesia serta untuk mengetahui proses pembelian rumah subsidi mulai dari persyaratan, pendaftaran sampai terjadinya penjualan terhadap pembeli. Diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat meningkatkan penjualan serta efesiensi dalam pengelolaan perumahan yang dijual di PT Alesta Property Indonesia.

1.5 Manfaat

Berdasarkan dari permasalahan yang diangkat untuk tugas akhir ini maka manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Bagi Penulis
    1. Sebagai bentuk pengembangan keterampilan kritis seperti analisa data, pemecahan masalah dan komunikasi ilmiah. Hal ini dapat membantu meningkatkan kemampuan profesional dan akademik penulis.
    2. Membuat kontribusi baru terhadap pengetahuan dalam bidang terkait, dan salah satu syarat pemenuhan untuk memperoleh gelar S-1 Program Studi Sistem Informasi di Universitas Muria Kudus.

2. Manfaat Bagi Akademis

1. Diharapkan dapat memperbanyak dan memperkaya studi-studi tentang ilmu komputer di Program Studi Sistem Informasi Universitas Muria Kudus.
2. Mengetahui seberapa jauh mahasiswa menerapkan ilmu yang didapat pada perkuliahan baik teori maupun praktek

3. Manfaat bagi perusahaan

1. Menjadi sumber inovasi baru dalam pengembangan layanan perusahaan.
2. Memberikan panduan praktis bagi Perusahaan untuk mengidentifikasi factor-faktor kunci yang mempengaruhi kepuasan pelangga, sehingga Perusahaan dapat mengarahkan sumber daya dan strategi mereka dengan lebih tepat.

1.6 Sistematika Penulisan

BAB I Pendahuluan

Bab ini memuat latar belakang permasalahan, rumusan masalah, menentukan batasan masalah yang akan dibahas, menentukan tujuan dan manfaat dari penelitian, langkah penyelesaian dari penelitian ini hingga sistematika penulisan penelitian.

BAB II Tinjauan Pustaka

Bab ini membahas mengenai teori yang digunakan dalam penelitian ini, mulai dari penelitian terkait dengan konsep dasar mengenai CSAT, teori-teori mengenai CRM dan kepuasan pelanggan, penelitian tedahulu tentang kelebihan dan kekurangan yang akan menjadi dasar pengembangan penelitian

BAB III Metodologi

Dalam bab ini menjelaskan tentang metodologi penelitian dan pengembangan aplikasi yang digunakan.

BAB IV Hasil dan Pembahasan

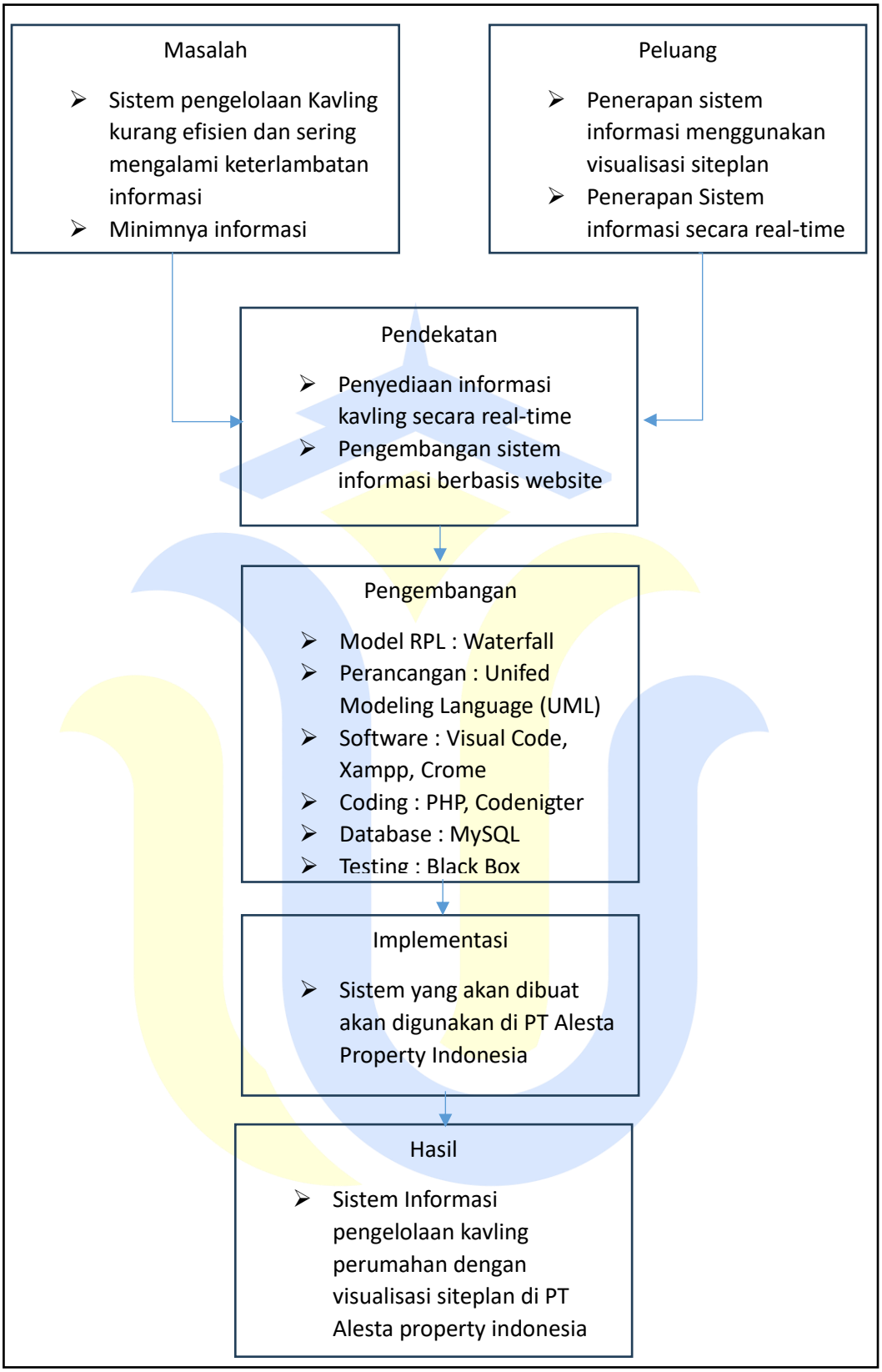
Pada bab ini berisi tentang hasil penelitian dalam konteks teori dan implementasi perancangan sistem yang berisi tabel dan gambar.

BAB V Penutup

Bab yang berisi tentang kesimpulan dari laporan skripsi dan saran untuk pengembangan lebih lanjut.

1.7 Kerangka Pemikiran

Kerangka penelitian Rancang Bangun Sistem Informasi Pengelolaan Pennjualan Perumahan dengan Visualisasi Siteplan Pada PT Alesta Property Indonesia Dapat dilihat pada Gambar 1.1 berikut ini.



Gambar 1. 1 Kerangka Pemikiran