

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi dalam beberapa tahun terakhir telah membawa perubahan signifikan dalam berbagai sektor, termasuk bidang pemasaran. *Digital marketing* berbasis sistem informasi memungkinkan proses promosi, interaksi dengan konsumen, serta transaksi dilakukan secara lebih efektif dan efisien melalui platform berbasis *web*. Transformasi ini ditandai dengan pergeseran dari metode pemasaran konvensional menuju pemasaran digital yang memanfaatkan internet sebagai media utama. Sistem informasi berbasis *web* tidak hanya memperluas jangkauan pasar, tetapi juga meningkatkan kecepatan akses informasi dan kualitas layanan kepada konsumen (Aditya *et al.*, 2025).

Dalam konteks pemasaran properti, transformasi digital juga semakin berkembang pesat. Pemasaran perumahan yang sebelumnya dilakukan secara konvensional melalui brosur, spanduk, atau pemasaran langsung kini beralih ke platform digital yang memungkinkan calon konsumen memperoleh informasi secara *real-time*. Sistem informasi penjualan perumahan berbasis *web* mampu menyediakan informasi detail terkait unit, harga, lokasi, hingga simulasi kredit secara terintegrasi (Wijayanto *et al.*, 2025).

Namun demikian, masih terdapat permasalahan dalam implementasi pemasaran digital, khususnya pada PT. Sri Akbar Jaya Pontianak. Proses pemasaran yang masih dilakukan secara manual menyebabkan keterbatasan dalam penyebaran informasi serta ketergantungan pada interaksi langsung antara *marketing* dan konsumen. Selain itu, belum tersedianya sistem informasi *online*

yang terintegrasi untuk penjualan perumahan menyebabkan proses pencatatan data, pengelolaan informasi unit, serta transaksi menjadi kurang efektif. Kondisi ini sejalan dengan temuan bahwa sistem manual cenderung menghambat efisiensi operasional dan meningkatkan risiko kesalahan dalam pengolahan data (Septiano, 2024). Permasalahan tersebut berdampak pada menurunnya efisiensi pemasaran dan terbatasnya akses informasi bagi konsumen. Konsumen mengalami kesulitan dalam memperoleh informasi secara cepat dan akurat terkait produk perumahan yang ditawarkan. Di sisi lain, perusahaan juga menghadapi kendala dalam menjangkau pasar yang lebih luas. Hal ini menjadi masalah yang serius (*seriousness of problem*) karena berpengaruh langsung terhadap tingkat penjualan dan keberlanjutan bisnis. Selain itu, permasalahan ini juga menjadi perhatian publik (*public concern*), mengingat kebutuhan masyarakat terhadap hunian yang layak semakin meningkat, sehingga akses informasi yang cepat dan transparan menjadi sangat penting (Maulita *et al.*, 2022).

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, diperlukan suatu solusi berupa pengembangan sistem informasi *digital marketing* dan penjualan perumahan berbasis *web*. Sistem ini diharapkan mampu mengintegrasikan proses pemasaran, pengelolaan data, serta transaksi dalam satu platform yang mudah diakses oleh pengguna. Dalam pengembangannya, metode *Rapid Application Development (RAD)* dipilih karena memiliki keunggulan dalam kecepatan pengembangan sistem dan fleksibilitas dalam menyesuaikan kebutuhan pengguna. Metode *RAD* memungkinkan proses iterasi yang cepat sehingga sistem dapat segera digunakan dan disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan (Aditya *et al.*, 2025).

Beberapa penelitian terdahulu menunjukkan bahwa pengembangan sistem informasi berbasis *web* dengan metode *RAD* mampu meningkatkan efektivitas pemasaran dan efisiensi operasional. Namun, sebagian besar penelitian masih berfokus pada sistem penjualan umum atau belum secara spesifik mengintegrasikan aspek *digital marketing* dengan penjualan perumahan dalam satu sistem yang komprehensif. Oleh karena itu, terdapat kesenjangan penelitian (*research gap*) yang menjadi dasar dilakukannya penelitian ini. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan sistem informasi *digital marketing* dan penjualan perumahan berbasis *web* menggunakan metode *RAD* pada PT. Sri Akbar Jaya Pontianak. Adapun kontribusi yang diharapkan adalah memberikan solusi praktis bagi perusahaan dalam meningkatkan efisiensi pemasaran serta memperkaya kajian teoritis terkait pengembangan sistem informasi berbasis *web* dalam bidang properti.

**“PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI *DIGITAL MARKETING* DAN
PENJUALAN PERUMAHAN *ONLINE* BERBASIS *WEB*
MENGUNAKAN METODE *RAD* (*RAPID APPLICATION
DEVELOPMENT*) PADA PT. SRI AKBAR JAYA PONTIANAK”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan hal tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana merancang dan mengembangkan sistem informasi *digital marketing* dan penjualan perumahan berbasis *web* yang efektif dan terintegrasi pada PT. Sri Akbar Jaya Pontianak?

2. Bagaimana penerapan metode *Rapid Application Development (RAD)* dalam proses pengembangan sistem informasi untuk meningkatkan efisiensi dan kecepatan pengembangan sistem?
3. Bagaimana sistem informasi yang dikembangkan dapat meningkatkan efektivitas pemasaran, akses informasi konsumen, serta efisiensi proses penjualan perumahan dibandingkan dengan metode konvensional?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan arah yang ingin dicapai dalam pelaksanaan penelitian ini sebagai upaya untuk menjawab rumusan masalah yang telah ditetapkan. Penelitian ini menggunakan pendekatan *Research & Development (R&D)* yang berfokus pada pengembangan produk berupa sistem informasi *digital marketing* dan penjualan perumahan berbasis *web*. Oleh karena itu, tujuan penelitian ini tidak hanya sebatas pada analisis permasalahan, tetapi juga pada pengembangan solusi yang aplikatif dan relevan dengan kebutuhan pengguna.

Tujuan Umum

1. yang efektif dan terintegrasi untuk mendukung kegiatan pemasaran serta transaksi pada PT. Sri Akbar Jaya Pontianak.
2. Meningkatkan efisiensi dan kualitas layanan pemasaran perumahan melalui pemanfaatan teknologi informasi berbasis *web* yang mampu memperluas jangkauan konsumen dan mempercepat akses informasi.

Tujuan Khusus

1. Merancang sistem informasi *digital marketing* dan penjualan perumahan berbasis *web* menggunakan metode *Rapid Application Development (RAD)* yang sesuai dengan kebutuhan pengguna.
2. Mengembangkan aplikasi berbasis *web* yang mampu mengintegrasikan proses pemasaran, pengelolaan data perumahan, serta transaksi penjualan secara sistematis dan terkomputerisasi.
3. Melakukan pengujian sistem untuk memastikan bahwa sistem yang dikembangkan berjalan dengan baik, memenuhi kebutuhan pengguna, serta memiliki tingkat keandalan yang tinggi.
4. Menganalisis peningkatan efisiensi pemasaran dan akses informasi konsumen setelah penerapan sistem dibandingkan dengan metode pemasaran konvensional.

1.4 Ruang Lingkup

Ruang lingkup dalam penelitian ini dibatasi agar pembahasan lebih terarah dan tidak melebar dari fokus utama.

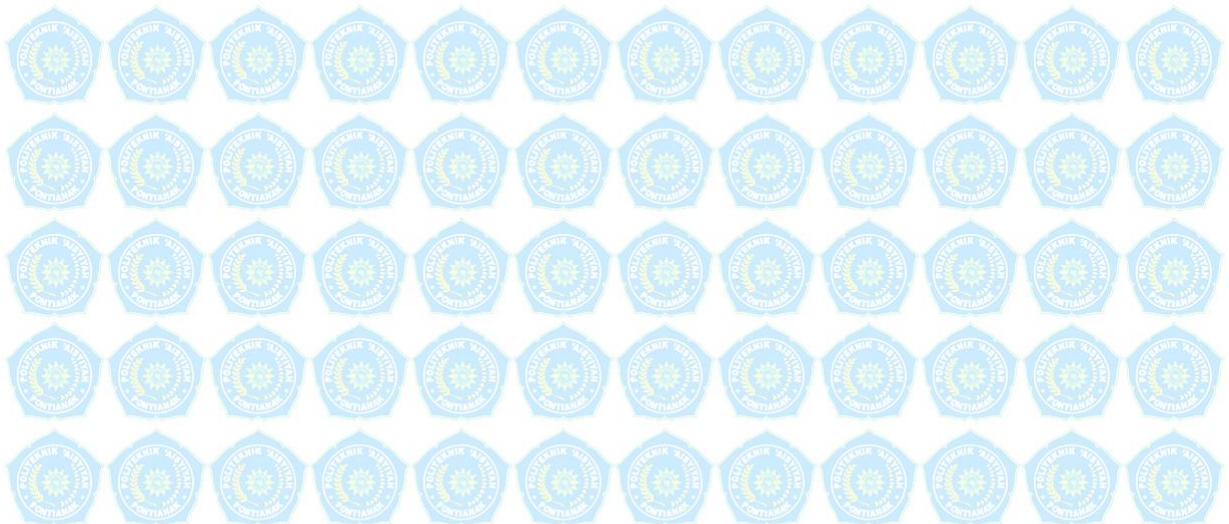
1. Sistem informasi yang dikembangkan berbasis *web* dan dapat diakses melalui komputer maupun *smartphone*.
2. Fokus utama sistem adalah pengelolaan data perumahan, meliputi: Informasi harga unit rumah, Status ketersediaan unit perumahan, Pencatatan transaksi penjualan secara digital, Informasi lokasi dan spesifikasi rumah.
3. Sistem ditujukan untuk: Pihak internal PT. Sri Akbar Jaya Pontianak (*admin/pegawai*) sebagai pengelola data dan sistem, Calon pembeli rumah yang membutuhkan informasi secara *online*.

4. Sistem yang dikembangkan tidak mencakup integrasi dengan layanan pihak ketiga seperti perbankan atau notaris.

Pengembangan sistem menggunakan *Framework Laravel*, *Filament* dengan bahasa pemrograman *PHP*, dan menggunakan *database Mysql*.

PERPUSTAKAAN

NPP. 6171052A2000001



POLITEKNIK 'AISYIYAH PONTIANAK