

Inovasi Sistem Informasi Pemasaran Dan Pemesanan Kavling Berbasis Web Untuk Pengembangan Residence Jaya Kudus

Lisna Hidayah¹, R. Rhoedy Setiawan², Diana Laily Fithri³

¹⁻³Universitas Muria Kudus

e-mail: 1201853120@std.umk.ac.id, rhoedy.setiawan@umk.ac.id, diana.laily@umk.ac.id

Abstract - This research aims to develop a responsive web-based marketing and plot booking information system at Residence Jaya Kudus. The main problems faced are limitations in the marketing and plot ordering processes which are still done manually, as well as inefficiencies in managing payment transactions. This causes inaccurate data, waste of time, and a plot selection process that requires a physical visit. As a solution, a responsive web-based information system is proposed to facilitate virtual plot selection, expand the reach of online promotions, and increase the transparency of payment transactions through a platform that is easily accessible to customers. The results of this system development show that the system is able to increase marketing efficiency, make it easier for prospective buyers to select plots, and provide transaction history that can be accessed in real-time. The implementation of this system is expected to increase customer satisfaction and speed up operational processes at Residence Jaya Kudus.

Keyword – Inovation, Marketing, Information System, Rapid Application Development (RAD).

Abstrak - Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan sistem informasi pemasaran dan pemesanan kavling berbasis web responsif di Residence Jaya Kudus. Masalah utama yang dihadapi adalah keterbatasan dalam proses pemasaran dan pemesanan kavling yang masih dilakukan secara manual, serta ketidak efisienan dalam pengelolaan transaksi pembayaran. Hal ini menyebabkan ketidakakuratan data, pemborosan waktu, dan proses pemilihan kavling yang memerlukan kunjungan fisik. Sebagai solusi, sistem informasi berbasis web responsif diusulkan untuk memfasilitasi pemilihan kavling secara virtual, memperluas jangkauan promosi secara online, serta meningkatkan transparansi transaksi pembayaran melalui platform yang mudah diakses oleh pelanggan. Hasil pengembangan sistem ini menunjukkan bahwa sistem mampu meningkatkan efisiensi pemasaran, mempermudah calon pembeli dalam memilih kavling, dan menyediakan riwayat transaksi yang dapat diakses secara real-time. Implementasi sistem ini diharapkan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan mempercepat proses operasional di Residence Jaya Kudus.

Kata Kunci – Inovasi, Pemasaran, Sistem Informasi, Rapid Application Development (RAD)

I. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi telah membawa perubahan signifikan dalam berbagai sektor bisnis, termasuk industri properti. Di era digital ini, penggunaan *teknologi informasi* sangat penting untuk meningkatkan efisiensi operasional dan pelayanan pelanggan. Namun, banyak perusahaan properti, terutama yang masih mengandalkan metode tradisional, menghadapi tantangan dalam memasarkan dan memesan produk mereka secara efektif. Salah satu contoh adalah Residence Jaya Kudus, yang mengandalkan promosi manual melalui brosur dan kunjungan fisik untuk melihat kavling, yang tentu membatasi jangkauan pasar dan meningkatkan ketidaknyamanan bagi calon pembeli. Masalah lainnya adalah pengelolaan data transaksi yang masih dilakukan secara manual, menggunakan aplikasi spreadsheet seperti Excel, yang rentan terhadap kesalahan dan tidak menyediakan transparansi bagi pelanggan.

Menghadapi permasalahan tersebut, urgensi untuk berinovasi sangatlah tinggi. Penggunaan sistem berbasis *web responsif* menjadi solusi yang sangat relevan, mengingat sistem ini dapat menjangkau audiens yang lebih luas, meningkatkan efisiensi, dan memberikan pengalaman yang lebih baik bagi pelanggan. Dengan pengembangan sistem pemasaran dan pemesanan kavling berbasis *web responsif*, informasi dapat diperbarui secara real-time, dan calon pembeli dapat melihat serta memilih kavling secara virtual tanpa harus datang langsung ke lokasi. Sistem ini juga akan memperbaiki pengelolaan transaksi dengan memungkinkan pelanggan untuk memantau riwayat pembayaran secara transparan dan mudah.

Novelty dalam penelitian ini terletak pada penerapan sistem *web responsif* yang tidak hanya memfasilitasi promosi dan pemesanan, tetapi juga memberikan transparansi dalam proses transaksi yang selama ini tidak dapat dicapai melalui metode manual. Dengan sistem ini, pengelolaan informasi dan transaksi dapat dilakukan secara efisien dan real-time, yang akan mendukung pengalaman yang lebih baik bagi pelanggan. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi kontribusi penting dalam bidang *teknologi informasi* di sektor properti, khususnya dalam hal peningkatan efisiensi operasional dan pelayanan pelanggan.

Secara keseluruhan, penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan solusi yang lebih efisien dan efektif dalam pemasaran dan pemesanan kavling, yang dapat mengatasi berbagai tantangan yang dihadapi oleh perusahaan properti seperti Residence Jaya. Dengan pengembangan sistem berbasis *web responsif*, diharapkan dapat memberikan kontribusi ilmiah yang signifikan terhadap pengembangan sistem informasi di industri properti, khususnya terkait dengan digitalisasi pemasaran dan pengelolaan transaksi.

II. PENELITIAN YANG TERKAIT

Dalam penelitian yang berjudul Sistem Informasi Penjualan Tanah Kavling Berbasis Web Studi Kasus: CV Trimas Mandiri menjelaskan tentang CV. TRIMAS MANDIRI, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan tanah kavling di Kutai Barat, Kalimantan Timur, menghadapi kendala dalam pencatatan penjualan dan penyampaian informasi. Pengolahan data yang masih menggunakan MS Excel menyebabkan risiko kesalahan dan kehilangan data, serta kesulitan manajemen dalam memantau transaksi terbaru. Untuk mengatasi masalah ini, penelitian ini akan mengembangkan sebuah Sistem Informasi Penjualan Tanah Kavling berbasis web, yang akan memudahkan konsumen dalam mengakses informasi pembayaran kredit, serta membantu manajemen menyampaikan informasi terbaru dengan lebih efisien [1].

Dalam Penelitian yang membahas tentang Sistem Informasi Penjualan Tanah Kavling Berserta Pengurusan Sertifikatnya Pada CV Sajasa Banjarmasin Berbasis Web membahas Permasalahan yang terjadi di perusahaan yaitu pengelolaan data yang masih menggunakan sistem manual sehingga membuat perusahaan kesulitan dalam pengelolaan dan penyimpanan data, maka dari itu dibuatlah aplikasi pengelolaan data yang dapat mengelola semua transaksi perusahaan menjadi lebih efektif, cepat dan tepat. Sistem yang dibuat merupakan aplikasi berbasis web dengan menggunakan metode pengembangan sistem waterfall. Sedangkan pemrograman yang dipakai adalah PHP dengan menggunakan database MySQL. Hasil dalam penelitian ini yaitu menghasilkan laporan data nasabah, laporan penjualan, laporan pembayaran, laporan tunggakan, laporan sisa pembayaran, laporan stok, laporan proses pengurusan sertifikat, laporan berkas yang masih kurang serta dapat mencetak kwitansi pembayaran sehingga sistem ini juga bisa memaksimalkan efisiensi kerja. Sistem ini dapat dikembangkan lagi dengan menambahkan informasi tentang perusahaan dan penjualan tanah secara online sehingga dapat lebih meningkatkan penjualan tanah [2].

Dalam penelitian yang berjudul Sistem Informasi Pemasaran Dan Manajemen Pada PT.Citra Mandiri Dwi Pratama Berbasis Web dimana menjelaskan Kurangnya Teknologi pada PT. CITRA MANDIRI DWI PRATAMA menyulitkan nasabah untuk cek kavling yang masih tersedia, pengumpulan berkas dan pemesanan kavling. Nasabah harus datang ke kantor atau bertanya melalui marketing agar bisa mendapatkan info dan pemesanan kavling. Untuk pengumpulan berkas, nasabah harus mengantarnya ke kantor pada jam kerja. Pada manajemen pemberkasan, hanya mempunyai arsip dengan berfasilitaskan lemari. Manajemen pembayaran pun masih manual, tidak adanya sebuah sistem yang dapat menangani langsung masalah-masalah tersebut. Masalah yang terdapat pada PT. CITRA MANDIRI DWI PRATAMA itulah yang membuat kehadiran suatu sistem informasi yang terstruktur sangat dibutuhkan [3].

Dalam jurnal yang berjudul Sistem Informasi Pemesanan Unit Properti Berbasis Web Pada PT. Haakon Inti Perkasa Depok menerangkan Kebutuhan akan tempat tinggal menjadi kebutuhan utama bagi setiap orang Untuk membangun perumahan atau properti pada umumnya dibangun dan dirancang oleh pengembang (developer) perumahan, namun salah satu faktor penentuan rumah tersebut dapat laku terjual atau tidaknya tergantung dari proses pemasaran. Suatu upaya untuk memudahkan pengembang perumahan dalam menyelesaikan masalah yaitu dengan membutuhkan penggunaan teknologi informasi agar perusahaan dapat mengembangkan proses pemasaran perumahan. Dalam kegiatan operasionalnya, sistem masih manual konsumen kesulitan pada saat proses pengajuan pemesanan unit rumah dimana informasi dan pemesanan unit rumah melalui media whatsapp [4].

Dalam penelitian yang berjudul Rancang Bangun Sistem Informasi Manajemen Pemasaran Properti Berbasis Android menjelaskan PT. Saphire Graha Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak dibidang properti yang berkantor pusat di Purwokerto. Dalam proses transaksi jual beli properti selama ini berlangsung dengan manual. Untuk mempermudah karyawan dalam mendata proses transaksi dengan konsumen, dibangunlah aplikasi android

Sistem Informasi Manajemen Pemasaran Properti (Simaspro) yang berfungsi untuk mencatat semua transaksi antara marketing atau karyawan dengan konsumen sehingga diharapkan dapat mengurangi kesalahan-kesalahan seperti dalam pencatatan data properti, data supplier yang tidak terdokumentasi dengan baik, pencatatan transaksi pembelian dan proses pembelian dengan konsumen, pembayaran invoice yang sering terlewat karena tidak terdokumentasi dengan baik, serta pembuatan laporan-laporan setiap bulannya [5].

III. METODE PENELITIAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan sistem informasi pemasaran dan pemesanan kavling berbasis *web responsif* di Residence Jaya Kudus. Proses penelitian dimulai dengan analisis kebutuhan, pengumpulan data, dan pengembangan sistem menggunakan pendekatan yang sistematis dan berurutan. Berikut ini adalah langkah-langkah yang diambil dalam penelitian ini.

1. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan langkah awal yang penting dalam penelitian ini. Data yang dikumpulkan berasal dari dua sumber utama, yaitu data primer dan sekunder, yang kemudian digunakan untuk merancang dan mengembangkan sistem [6].

Data Primer

Data primer diperoleh langsung dari sumber yang terlibat dalam proses pemasaran dan pemesanan kavling di Residence Jaya. Pengumpulan data primer dilakukan dengan dua cara, yaitu:

a. Observasi

Peneliti mengunjungi langsung lokasi Residence Jaya untuk mengamati secara langsung proses pemasaran, pemesanan, dan transaksi pembelian kavling. Observasi ini bertujuan untuk memahami bagaimana sistem manual yang ada saat ini berjalan, tantangan yang dihadapi oleh pihak terkait, serta kebutuhan akan sistem informasi berbasis *web responsif* [7].

b. Wawancara

Wawancara dilakukan dengan pihak-pihak terkait, seperti Deni Novianto Saputro, selaku pimpinan dari Residence Jaya. Wawancara ini bertujuan untuk menggali informasi lebih mendalam mengenai permasalahan yang dihadapi dalam pengelolaan transaksi, promosi, dan pemesanan kavling [8]. Wawancara ini juga digunakan untuk memperoleh informasi tentang kebutuhan spesifik sistem yang akan dibangun [9].

Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari sumber-sumber yang telah ada sebelumnya, seperti laporan internal perusahaan dan publikasi ilmiah yang relevan [10]. Metode pengumpulan data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini adalah [11]:

a. Studi Kepustakaan

Peneliti mencari referensi dari buku, jurnal, artikel, dan publikasi ilmiah yang membahas tentang sistem informasi, pemasaran properti, serta teknologi *web responsif* [12]. Studi kepustakaan ini juga digunakan untuk merujuk pada teori-teori yang relevan dan teknologi terbaru yang dapat diterapkan pada sistem yang akan dibangun [13].

b. Studi Dokumentasi

Dokumentasi digunakan untuk memperoleh data historis mengenai transaksi yang telah dilakukan di Residence Jaya. Data yang diperoleh melalui dokumentasi ini mencakup jumlah customer, pengajuan pembelian kavling, dan riwayat transaksi pembayaran. Tujuan dari studi dokumentasi adalah untuk memastikan bahwa data yang digunakan dalam penelitian ini valid dan dapat dipertanggungjawabkan [14].

2. Metode Pengembangan Sistem

Setelah data dikumpulkan, langkah berikutnya adalah pengembangan sistem informasi pemasaran dan pemesanan kavling berbasis *web responsif* [15]. Dalam pengembangan sistem ini, peneliti menggunakan metode *Waterfall* atau model siklus hidup perangkat lunak yang berurutan [16]. Tahapan-tahapan dalam metode ini adalah sebagai berikut [17]:

a. Analisis Kebutuhan Perangkat Lunak

Pada tahap ini, peneliti melakukan analisis terhadap kebutuhan pengguna dan sistem yang akan dikembangkan [18]. Wawancara dan observasi digunakan untuk mengidentifikasi permasalahan yang

dihadapi oleh pengguna serta fitur-fitur yang dibutuhkan dalam sistem. Hasil dari analisis ini adalah spesifikasi kebutuhan perangkat lunak yang mencakup fitur-fitur utama sistem, seperti sistem pencarian kavling, sistem transaksi pembayaran, dan fitur promosi yang dapat memperluas jangkauan pemasaran [19].

b. Desain Perangkat Lunak

Setelah kebutuhan perangkat lunak ditentukan, tahap berikutnya adalah merancang arsitektur sistem. Pada tahap desain, peneliti membuat diagram Unified Modeling Language (UML), yang digunakan untuk menggambarkan struktur dan alur sistem. Beberapa diagram yang digunakan pada tahap ini meliputi:

1. Use Case Diagram

Untuk menggambarkan interaksi antara pengguna dan sistem, serta fungsi-fungsi yang tersedia dalam sistem [20].

2. Class Diagram

Untuk menggambarkan struktur sistem, termasuk kelas-kelas, atribut, dan metode yang ada dalam sistem [21].

3. Activity Diagram

Untuk menggambarkan aliran proses atau aktivitas yang terjadi dalam sistem, seperti pemilihan kavling, transaksi pembayaran, dan konfirmasi pesanan [22].

c. Pembuatan Kode Program

Pada tahap ini, desain yang telah dibuat diterjemahkan menjadi kode program [23]. Peneliti menggunakan bahasa pemrograman PHP versi 8 dengan framework *CodeIgniter 4* untuk membangun aplikasi *web responsif*. Sistem basis data dibangun menggunakan *MySQL* untuk menyimpan data terkait kavling, transaksi, dan riwayat pembayaran. Proses pembuatan kode dilakukan secara bertahap, dimulai dari pembuatan database hingga implementasi fitur-fitur yang telah dirancang [24].

d. Pengujian

Setelah sistem selesai dibangun, tahap selanjutnya adalah pengujian untuk memastikan bahwa sistem berfungsi dengan baik dan sesuai dengan spesifikasi yang telah ditentukan. Pengujian dilakukan untuk mengevaluasi fungsionalitas sistem, keamanan, dan kinerja aplikasi. Beberapa jenis pengujian yang dilakukan antara lain [25]:

1. Uji Fungsionalitas

Untuk memastikan bahwa semua fitur dalam sistem berjalan dengan baik, seperti pemesanan kavling, transaksi pembayaran, dan pencatatan riwayat pembayaran.

2. Uji Keamanan

Untuk memastikan bahwa data pelanggan dan transaksi terlindungi dengan baik.

3. Uji Kinerja

Untuk memastikan bahwa sistem dapat menangani beban pengguna yang tinggi tanpa mengalami penurunan kinerja.

e. Pemeliharaan dan Dukungan

Setelah sistem diimplementasikan, tahap terakhir adalah pemeliharaan dan dukungan. Pada tahap ini, peneliti menyediakan pembaruan sistem dan perbaikan jika diperlukan untuk meningkatkan kinerja atau menyesuaikan sistem dengan perubahan kebutuhan pengguna [26]. Pemeliharaan juga mencakup penyesuaian jika terdapat perubahan pada fitur atau integrasi sistem.

3. Metode Perancangan Sistem

Untuk merancang sistem, peneliti menggunakan Unified Modeling Language (UML), sebuah standar industri untuk menggambarkan struktur dan alur sistem berbasis objek. Beberapa diagram UML yang digunakan dalam penelitian ini meliputi:

a. Use Case Diagram

Menunjukkan interaksi antara pengguna (customer dan admin) dan sistem. Diagram ini menggambarkan fungsi yang dapat dilakukan oleh masing-masing aktor dalam sistem.

b. Class Diagram

Menampilkan struktur kelas dalam sistem, termasuk atribut dan metode yang dimiliki oleh masing-masing kelas.

c. Sequence Diagram

Menunjukkan urutan interaksi antara objek dalam sistem selama eksekusi fungsi tertentu, seperti pemesanan kavling.

d. Activity Diagram

Menggambarkan alur kerja atau aktivitas yang terjadi dalam sistem, termasuk alur transaksi pembayaran dan pemilihan kavling.

e. Statechart Diagram

Menggambarkan perubahan status objek dalam sistem berdasarkan kejadian tertentu, seperti status transaksi yang sedang diproses atau selesai.

Dengan metode ini, peneliti dapat merancang sistem yang efisien dan efektif dalam mengatasi masalah yang ada di Residence Jaya Kudus, serta memberikan solusi yang sesuai dengan kebutuhan pengguna.

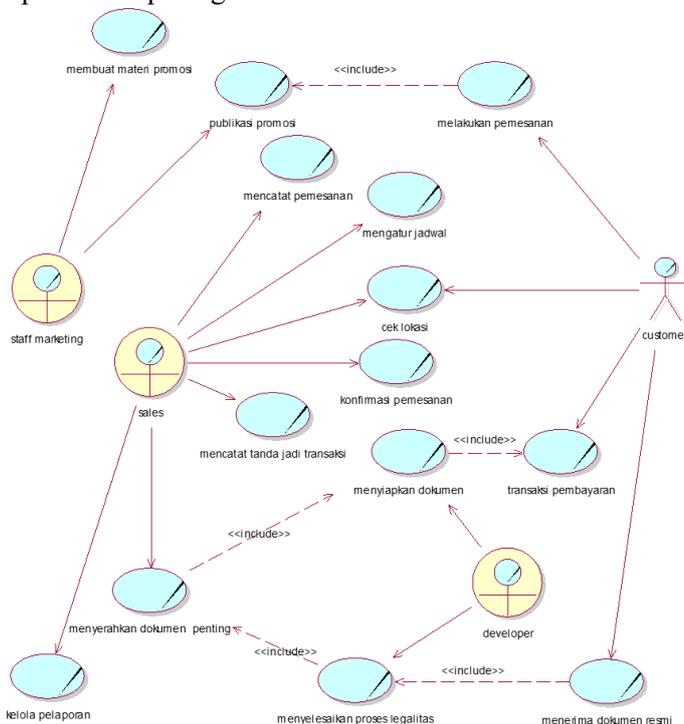
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian hasil penelitian ini memaparkan keseluruhan hasil yang diperoleh melalui pengembangan dan implementasi sistem informasi pemasaran dan pemesanan kavling berbasis *web responsif* di Residence Jaya Kudus, serta pembahasan mendalam tentang bagaimana sistem tersebut mampu menjawab permasalahan yang dihadapi oleh pengelola dalam proses promosi dan pemesanan kavling.

1. Perancangan Sistem

1. *Bussiness Use Case Diagram*

Diagram *Bussiness Use Case* Proses promosi dan pemasaran pada Residence Jaya Kudus pada Residence Jaya Kudus yang terbentuk dapat dilihat pada gambar 1 berikut.

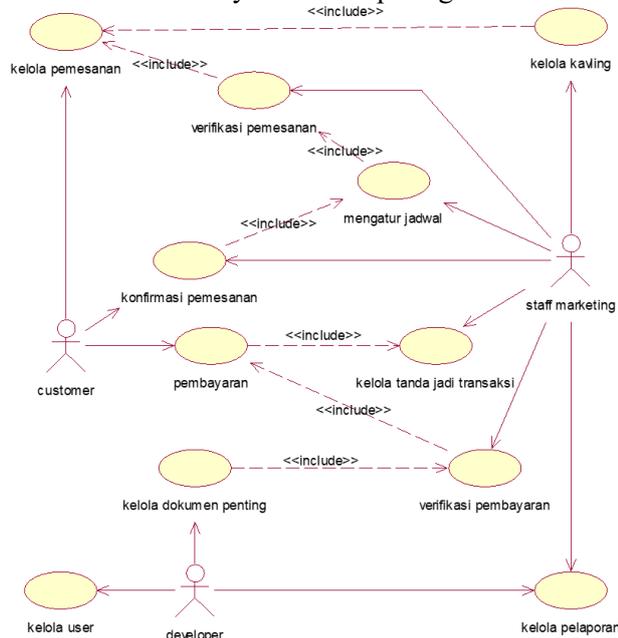


Gambar 1. *Business Usecase* pemasaran pada Residence Jaya Kudus Pada Residence Jaya Kudus

Pada tahapan perancangan sistem, dihasilkan *Business Use Case Diagram* yang menggambarkan secara jelas alur proses bisnis pemasaran dan pemesanan kavling di Residence Jaya Kudus. Diagram ini memberikan gambaran mengenai hubungan antar aktor, seperti customer dan staff marketing, serta fungsionalitas yang terlibat dalam proses promosi dan pemasaran. Diagram ini membantu dalam merancang sistem yang sesuai dengan kebutuhan dan memberikan pemahaman yang lebih baik tentang bagaimana sistem akan bekerja dalam mendukung proses bisnis yang ada.

2. Use Case Diagram

Diagram sistem *use case* merupakan diagram yang menjelaskan tentang siapa saja yang terlihat dalam sistem (aktor) serta apa saja yang dikerjakan oleh sistem (*use case*). Dari proses *business use case* yang telah terbuat maka dapat digambarkan diagram sistem *use case* dari Sistem Informasi Pemasaran dan Pemesanan Kavling Berbasis Web Responsif di Residence Jaya Kudus seperti gambar 2 berikut.

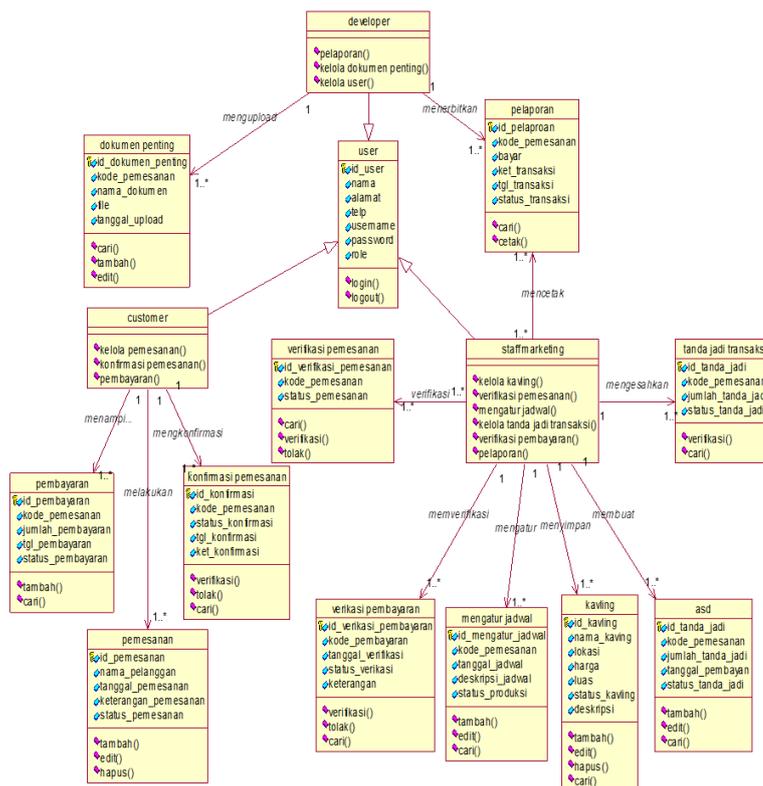


Gambar 2. *Usecase Diagram* Sistem Informasi Pemasaran dan Pemesanan Kavling Berbasis Web Responsif di Residence Jaya Kudus

Selanjutnya, diagram *Use Case* yang menggambarkan interaksi antara aktor dan sistem juga telah berhasil disusun. Diagram ini memberikan penjelasan rinci mengenai aktor yang terlibat dalam sistem, seperti admin dan customer, serta tugas atau fungsi yang dijalankan oleh sistem dalam setiap tahapannya, seperti pemesanan kavling, verifikasi pembayaran, dan konfirmasi pemesanan. Dengan diagram ini, pengelola dapat memastikan bahwa sistem yang dibangun dapat memenuhi seluruh kebutuhan fungsionalitas yang dibutuhkan oleh pengguna sistem.

3. Class Diagram

Class diagram adalah diagram yang digunakan untuk menampilkan beberapa *class* yang ada dalam sistem/perangkat lunak yang sedang dikembangkan. *Class diagram* memberikan gambaran tentang sistem dan relasi yang ada. *Class diagram* Sistem Informasi Pemasaran dan Pemesanan Kavling Berbasis Web Responsif di Residence Jaya Kudus ditunjukkan pada gambar 3 sebagai berikut.

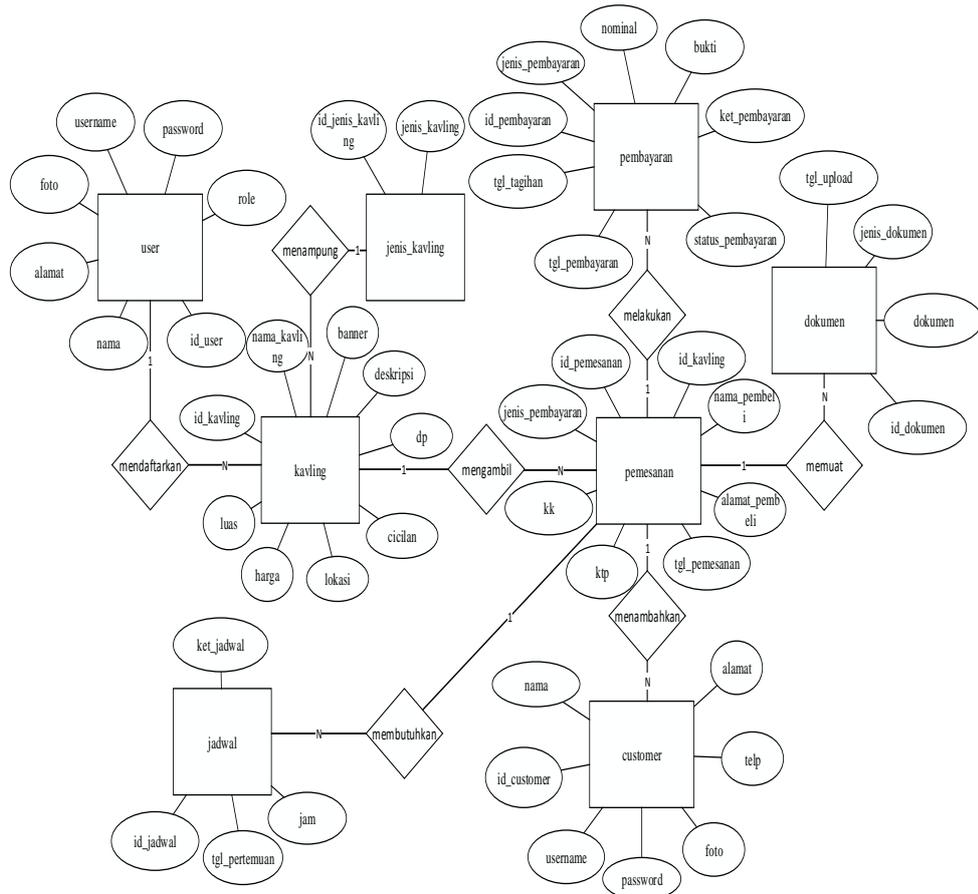


Gambar 3. Class Diagram Sistem Informasi Pemasaran dan Pemesanan Kavling Berbasis Web Responsif di Residence Jaya Kudus

Diagram Class memberikan gambaran tentang struktur data dan hubungan antar kelas dalam sistem informasi pemasaran dan pemesanan kavling ini. Dalam diagram ini, terlihat bagaimana berbagai objek dan entitas yang ada dalam sistem saling berhubungan. Sebagai contoh, terdapat kelas yang menggambarkan entitas customer, kavling, transaksi, dan pembayaran yang berhubungan satu sama lain untuk menjalankan proses pemesanan dan pembayaran kavling. Desain ini memastikan bahwa sistem dapat menangani data secara efisien dan terstruktur.

4. ERD (Entity Relationship Diagram)

ERD (Entity Relationship Diagram) merupakan suatu model perancangan yang digunakan untuk merancang suatu basis data, yang memperlihatkan hubungan atau relasi antar entitas atau objek yang terlibat beserta atributnya. Entity Relationship Diagram yang terbentuk dapat dilihat pada gambar 4 berikut:

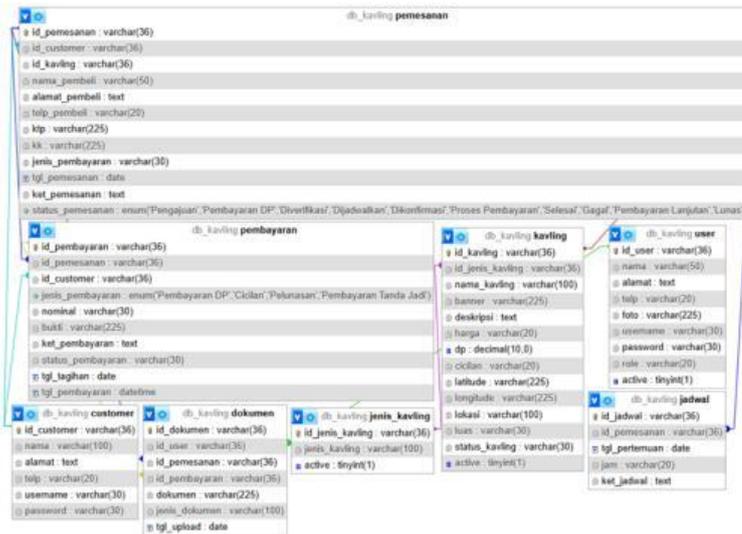


Gambar 4. ERD Sistem Informasi Pemasaran dan Pemesanan Kavling Berbasis Web Responsif di Residence Jaya Kudus

Entity Relationship Diagram (ERD) yang disusun memberikan model yang jelas tentang hubungan antar entitas dalam basis data sistem. Diagram ini menunjukkan bagaimana entitas seperti customer, kavling, transaksi, dan pembayaran saling berinteraksi dan berhubungan satu sama lain. Dengan adanya ERD ini, peneliti dapat memastikan bahwa basis data yang digunakan dalam sistem dirancang secara tepat dan efektif untuk mendukung seluruh proses bisnis yang ada di Residence Jaya Kudus.

5. Relasi Tabel

Relasi tabel yang terbentuk pada *database* untuk pembuatan Sistem Informasi Pemasaran dan Pemesanan Kavling Berbasis Web Responsif di Residence Jaya Kudus ini dapat dilihat pada gambar 5 berikut.



Gambar 5. Relasi Tabel Sistem Informasi Pemasaran dan Pemesanan Kavling Berbasis Web Responsif di Residence Jaya Kudus

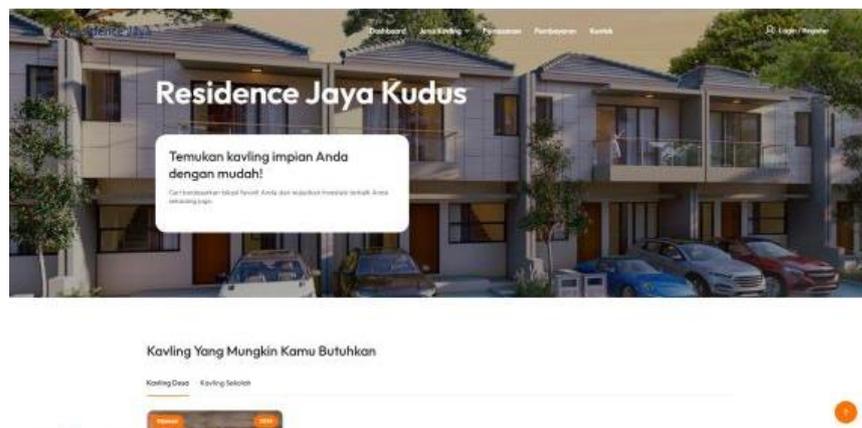
Relasi tabel yang disusun dalam database menunjukkan bagaimana data yang ada dalam sistem dikaitkan dan diproses secara efisien. Relasi antar tabel memungkinkan sistem untuk menyimpan, mengelola, dan mengakses informasi secara terstruktur. Ini merupakan aspek krusial dalam memastikan integritas data dan konsistensi transaksi dalam sistem informasi yang dibangun.

6. Tampilan Sistem

Setelah sistem berhasil dikembangkan, peneliti menguji tampilan antarmuka (user interface) dari sistem yang dibangun untuk memastikan bahwa sistem mudah digunakan oleh pengelola dan customer. Berikut adalah pembahasan mengenai tampilan halaman utama dan fitur-fitur yang ada dalam sistem:

a. Halaman Utama

Halaman utama merupakan halaman pertama yang ditampilkan saat mengakses situs/web ini. Gambar dari halaman utama pengunjung dapat dilihat pada gambar 6.



Gambar 6. Tampilan Halaman Utama

Halaman utama merupakan tampilan pertama yang muncul saat pengguna mengakses situs web. Halaman ini dirancang agar sederhana dan informatif, memberikan navigasi yang mudah untuk mengakses berbagai informasi terkait kavling yang tersedia dan proses pemesanan.

b. Halaman Form Pemesanan

Form pemesanan merupakan halaman yang digunakan customer untuk melakukan pengajuan pembelian kavling. Gambar dari halaman form pemesanan dapat dilihat pada gambar 7.

Gambar 7. Tampilan Halaman *Form* Pemesanan

Pada halaman ini, customer dapat mengajukan permohonan untuk membeli kavling. Fitur ini dirancang untuk memudahkan pengguna dalam memilih kavling yang diinginkan serta mengisi data pemesanan secara langsung. Proses ini memudahkan pengelola dalam menerima informasi pemesanan dengan lebih cepat dan terorganisir.

c. Halaman *Form* Verifikasi Pemesanan

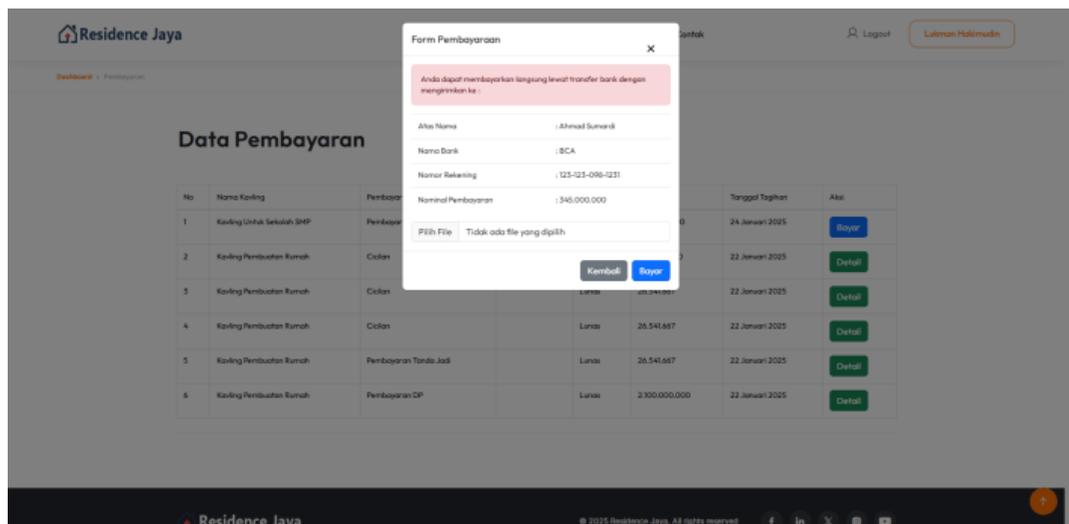
Halaman form verifikasi pemesanan ini merupakan halaman yang muncul saat staff marketing ingin melakukan verifikasi pengajuan pemesanan kavling. Tampilan dari form verifikasi pemesanan kavling dapat dilihat pada gambar 8.

Gambar 8. Tampilan Halaman *Form* Verifikasi Pemesanan

Halaman ini muncul ketika staff marketing perlu memverifikasi pemesanan kavling yang dilakukan oleh customer. Dalam hal ini, staff dapat memeriksa detail pemesanan sebelum melanjutkan ke tahap pembayaran. Fitur ini membantu dalam memastikan bahwa seluruh informasi yang diberikan oleh customer sudah benar dan sesuai.

d. Halaman *Form* Pembayaran

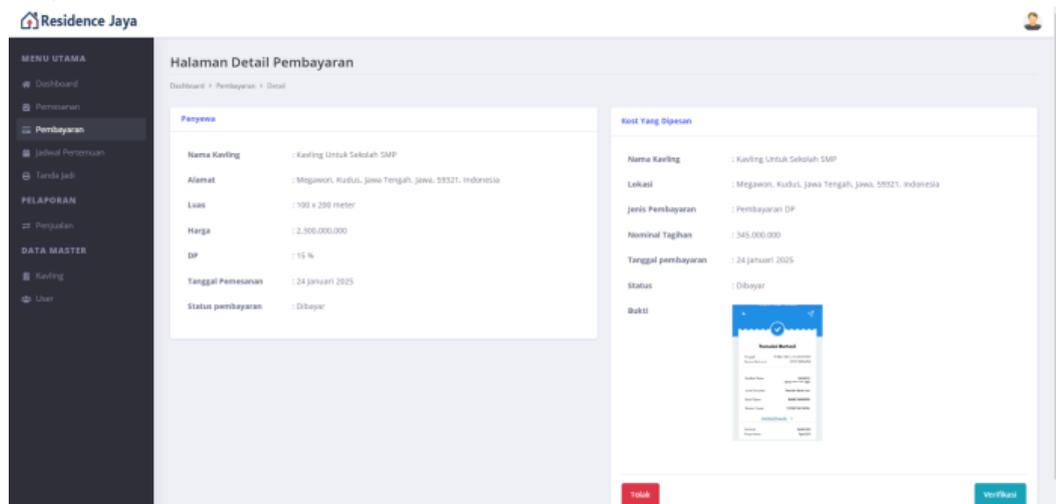
Halaman *form* pembayaran ini merupakan halaman yang muncul saat customer sudah mendapatkan tagihan pembayaran sesuai dengan tagihan. Tampilan dari form tagihan pembayaran dapat dilihat pada gambar 9.

Gambar 9. Tampilan Halaman *Form* Pembayaran

Halaman ini memungkinkan customer untuk melihat dan membayar tagihan kavling yang telah dipesan. Customer dapat melakukan pembayaran secara online, sehingga proses transaksi menjadi lebih cepat dan praktis. Fitur ini juga mendukung kemudahan dalam verifikasi pembayaran.

e. Halaman *Form* Verifikasi Pembayaran

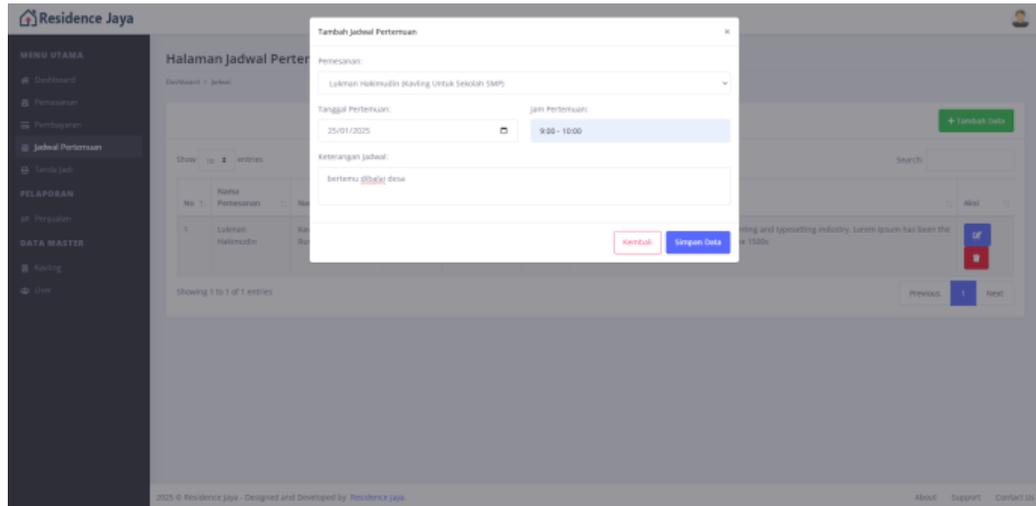
Halaman *form* verifikasi pembayaran merupakan halaman yang digunakan staff Marketing untuk melakukan verifikasi pembayaran cicilan kavling. Tampilan dari form verifikasi pembayaran dapat dilihat pada gambar 10.

Gambar 10. Tampilan Halaman *Form* Verifikasi Pembayaran

Pada halaman ini, staff marketing dapat memverifikasi pembayaran yang dilakukan oleh customer untuk memastikan bahwa pembayaran telah diterima sesuai dengan tagihan yang berlaku. Verifikasi ini penting untuk menghindari adanya kesalahan atau kecurangan dalam proses transaksi.

f. Halaman *Form* Jadwal Pertemuan

Halaman *form* jadwal pertemuan merupakan halaman yang digunakan staff marketing untuk menentukan jadwal pertemuan dengan customer untuk pengecekan kavling. Tampilan dari form kelola jadwal pertemuan dapat dilihat pada gambar 11.

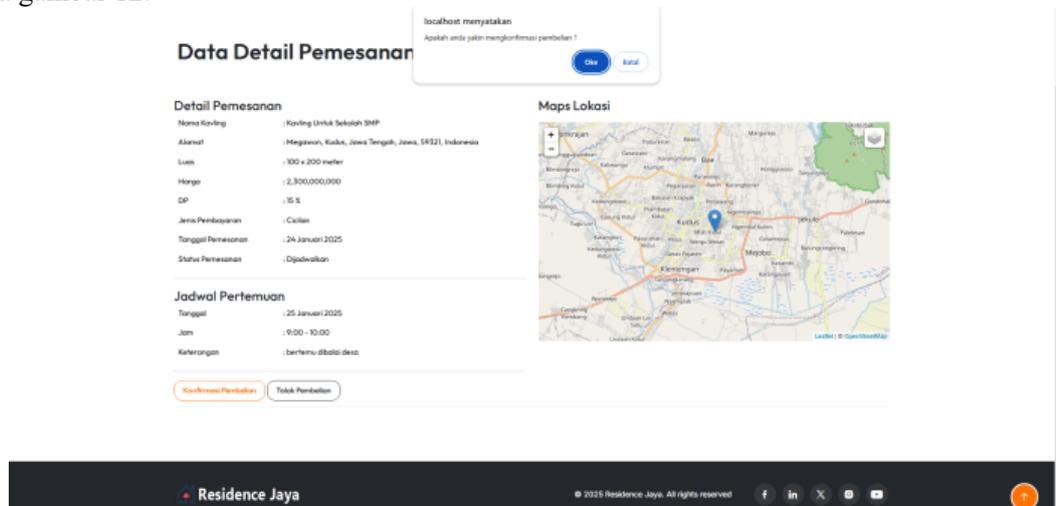


Gambar 11. Tampilan Halaman *Form* Jadwal Pertemuan

Halaman ini digunakan oleh staff marketing untuk menentukan jadwal pertemuan dengan customer terkait pengecekan kavling yang telah dipesan. Dengan adanya fitur ini, proses komunikasi antara staff dan customer menjadi lebih terorganisir dan dapat dilakukan secara efisien.

g. Halaman *Form* Konfirmasi Pemesanan

Halaman *form* konfirmasi pemesanan merupakan halaman yang digunakan customer untuk melakukan konfirmasi pemesanan kavling yang akan dibeli. Gambar dari halaman form verifikasi pemesanan dapat dilihat pada gambar 12.



Gambar 12. Tampilan Halaman *Form* Konfirmasi Pemesanan

Fitur ini memungkinkan customer untuk mengonfirmasi bahwa mereka benar-benar ingin melanjutkan pemesanan kavling. Halaman konfirmasi ini memberikan kepastian bagi pihak pengelola bahwa customer telah setuju untuk melanjutkan proses transaksi.

h. Halaman *Form* Data Laporan Penjualan

Halaman *Form* Data laporan penjualan halaman yang dapat menampilkan dan mencetak semua data rekapan dari transaksi penjualan yang sudah berjalan. Gambar dari halaman form data laporan penjualan dapat dilihat pada gambar 13.

The screenshot shows a web application interface for 'Residence Jaya'. The page is titled 'Halaman Laporan Penjualan'. On the left, there is a dark sidebar menu with the following items: MENU UTAMA, Dashboard, Pemesanan, Pembayaran, Jadwal Pertemuan, Tambah Job, PELAPORAN, Laporan (highlighted), DATA MASTER, Kavling, and User. The main content area has a breadcrumb trail: Dashboard > Pelaporan > Laporan. Below this is a 'Filter Laporan' section with a date range '01/04/2025 - 01/04/2025' and a 'Cetak Laporan' button. A table displays sales data with columns: No, Tanggal, Nama Pemesanan, No.Telp, Nama Kavling, Lokasi, and Harga. The table contains one row with the following data: 1, 22 Januari 2025, Lukman Hakimudin, 0892936923, Kavling Pembuatan Rumah, Jelukon Kranggan, Jati Kulon, Kudus, Jawa Tengah, Jawa, 59345, Indonesia, 2.100.000.000. Below the table, it says 'Showing 1 to 1 of 1 entries' and has 'Previous', '1', and 'Next' buttons. At the bottom, there is a footer with '© 2025 Residence Jaya - Designed and Developed by Residence Jaya' and links for 'About', 'Support', and 'Contact Us'.

Gambar 13. Tampilan Halaman *Form* Data Laporan Penjualan

Halaman ini menyediakan informasi rekapitulasi dari seluruh transaksi penjualan yang telah dilakukan. Staff dapat dengan mudah mengakses dan mencetak laporan penjualan untuk evaluasi dan analisis lebih lanjut. Fitur ini berguna dalam memberikan gambaran yang jelas tentang kinerja penjualan dan efektivitas strategi pemasaran.

7. Pembahasan Hasil Penelitian

Dari hasil perancangan dan implementasi sistem ini, dapat disimpulkan bahwa sistem informasi pemasaran dan pemesanan kavling berbasis *web responsif* yang dibangun dapat membantu mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh pengelola dalam proses pemasaran dan transaksi pemesanan kavling. Sistem ini memberikan solusi berupa kemudahan dalam pengelolaan data pemesanan, pembayaran, serta pelaporan penjualan yang lebih efisien. Dengan adanya sistem ini, proses pemasaran menjadi lebih transparan dan terkontrol, serta meningkatkan pengalaman customer dalam melakukan transaksi secara online.

V. KESIMPULAN

Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa sistem informasi pemasaran dan pemesanan kavling berbasis *web responsif* di Residence Jaya Kudus telah berhasil mencapai tujuan yang ditetapkan, yakni meningkatkan efisiensi dalam proses pemasaran, pemesanan, dan pengelolaan transaksi. Sistem ini memudahkan calon pembeli dalam membandingkan dan memilih kavling secara *online*, serta memastikan pencatatan transaksi yang transparan dan real-time, yang pada gilirannya mendukung operasional yang lebih efektif bagi pihak pengelola dan meningkatkan pengalaman pelanggan.

Penelitian ini juga berhasil mengembangkan sistem pendukung keputusan berbasis *web* yang membantu proses pemilihan kavling dengan cara yang lebih efisien dan efektif. Selain itu, sistem ini turut meningkatkan efektivitas promosi dan pemasaran melalui platform *online*, memperluas jangkauan calon pembeli, dan memungkinkan transaksi yang transparan serta memudahkan customer dalam memantau riwayat pembayaran mereka secara langsung.

Saran untuk penelitian selanjutnya adalah pengembangan sistem untuk meningkatkan fungsionalitas dan kenyamanan pengguna, serta penambahan fitur-fitur lain seperti integrasi dengan metode pembayaran *digital* yang lebih bervariasi untuk mempermudah transaksi..

V. DAFTAR PUSTAKA

- [1] D. Pamungkas, "Sistem Informasi Penjualan Tanah Kavling Berbasis Web Studi Kasus: Cv Trimas Mandiri," Katalog.Ukdw.Ac.Id., 2019. [Online]. Available: <http://katalog.ukdw.ac.id/id/eprint/1163>.
- [2] J. P. Sari, "Beserta Pengurusan Sertifikatnya Pada Cv . Sajasa Banjarmasin Berbasis Web," Uniska, 2018. [Online].
- [3] H. Prima, "Sistem Informasi Pemasaran Dan Manajemen Pada Pt. Citra Mandiri Dwi Pratama Berbasis Web," *Jurnal Penelitian Dosen Fikom (UNDA)*, vol. 10, no. 2, p. 2, 2019.
- [4] M. N. H. F. E. I. a. M. D. Asiyah, "Sistem Informasi Pemesanan Unit Properti Berbasis Web Pada PT. Haakon Inti Perkasa Depok," *Jurnal INSAN: Journal of Information System Management Innovation*, vol. 1, no. 1, p. 37–45, 2021.

- [5] A. A. W. Eko Widodo, "Rancang Bangun Sistem Informasi Manajemen Pemasaran Properti Berbasis Android," *Ijns.org Indonesian Journal on Networking and Security*, vol. 10, no. 2, pp. 91-98, 2021.
- [6] M. A. Faturahman, "Perancangan Aplikasi Sistem Informasi Agen Real Estate Berbasis Website Di Perusahaan Broker Perumahan PT Berkat Anugerah Prima Kota Bandung," *Jurnal Infotronik*, pp. 1-15, 2023.
- [7] R. A. S. N. Dandi Sarpinus Gea, "Sistem Informasi Simpan Pinjam Berbasis Web Menggunakan Metode SDLC Pada Koperasi Pemasaran Karyawan Yumeida Utama Industri Purwodadi di Sumatera Utara," *JURNAL ARMADA INFORMATIKA*, 2024.
- [8] E. Y. N. H. Elvi Rahmi, "Analisis Metode Pengembangan Sistem Informasi Berbasis Website: Systematic Literature Review," *Remik: Riset dan E-Jurnal Manajemen Informatika Komputer*, vol. 7, no. 1, 2023.
- [9] D. G. L. I. M. S. Chandra Wahyu Kusuma, "Perancangan Sistem ETLE Berbasis Web dengan Metode SDLC (System Development Life Cycle) Waterfall (Studi Kasus: Kota Tegal)," *Jurnal Sosial dan Teknologi (SOSTECH)*, vol. 4, no. 8, 2024.
- [10] S. G. A. A. H. Muhammad Yasin, "Metode dan Instrumen Pengumpulan Data (Kualitatif dan Kuantitatif)," *Journal of International Multidisciplinary Research*, vol. 2, no. 3, pp. 161-173, 2024.
- [11] M. Waruwu, "Metode Penelitian dan Pengembangan (R&D): Konsep, Jenis, Tahapan dan Kelebihan," *Jurnal Ilmiah Profesi Pendidikan*, vol. 9, no. 2, pp. 1220 – 1230, 2024.
- [12] M. S. W. S. D. Wahyu Nugraha, "Penerapan Metode SDLC Waterfall Dalam Sistem Informasi Inventory Barang Berbasis Desktop," *JUSIM (Jurnal Sistem Informasi Musirawas)*, vol. 3, no. 1, 2023.
- [13] D. N. R. Yudin Wahyudin, "Analisis Metode Pengembangan Sistem Informasi Berbasis Website: A Literatur Review," *Jurnal Interkom: Jurnal Publikasi Ilmiah Bidang Teknologi Informasi dan Komunikasi*, vol. 15, no. 3, 2023.
- [14] G. S. P. Abid Taufiqur Rohman, "Implementasi Metode Sdlc Dalam Transformasi Desa Melalui Inovasi Aplikasi Pengaduan Masyarakat Berbasis Android," *JITET (Jurnal Informatika dan Teknik Elektro Terapan)*, vol. 12, no. 1, 2023.
- [15] A. T. P. A. R. E. Rohmat Indra Borman, "Implementasi Metode Pengembangan Sistem Extreme Programming (XP) pada Aplikasi Investasi Peternakan," *JUSTIN (Jurnal Sistem dan Teknologi Informasi)*, vol. 8, no. 3, 2023.
- [16] M. D. M. L. H. Valian Yoga Pudya Ardhana, "Aplikasi Survei Kerawanan Pemilu Berbasis Web Menggunakan Metode SDLC," *INSOLOGI: Jurnal Sains dan Teknologi*, vol. 3, no. 1, pp. 141-153, 2024.
- [17] S. J. A. I. E. Triandini, "Metode Systematic Literature Review untuk Identifikasi Platform dan Metode Pengembangan Sistem Informasi di Indonesia," *Indonesian Journal of Information Systems (IJIS)*, vol. 1, no. 2, 2023.
- [18] W. A. F. Rusydi A.Siroj, "Metode Penelitian Kuantitatif Pendekatan Ilmiah Untuk Analisis Data," *Jurnal Review Pendidikan dan Pengajaran*, vol. 7, no. 3, 2024.
- [19] M. W. I. M. W. A. Wiyanda Vera Nurfajriani, "Triangulasi Data Dalam Analisis Data Kualitatif," *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, vol. 10, no. 7, 2024.
- [20] W. S. R. Enoh Rohayati, "Pembelajaran Shorof menggunakan Buku Al-Maqsud dengan Metode Istiqraiyah," *Tapis : Jurnal Penelitian Ilmiah*, vol. 8, no. 1, 2024.
- [21] N. A. F. P. Prio Utomo, "Metode Penelitian Tindakan Kelas (PTK): Panduan Praktis untuk Guru dan Mahasiswa di Institusi Pendidikan," *Pubmedia Jurnal Penelitian Tindakan Kelas Indonesia*, vol. 1, no. 4, 2024.
- [22] R. S. d. R. Roestam, "Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Promosi Berbasis Web Pada CV. Golden Property," *Jurnal Manajemen Sistem Informasi*, vol. 2, no. 4, pp. 811-820, 2017.
- [23] A. R. A. H. W. d. I. Suharjo, "Rancang Bangun Sistem Infomasi Pemasaran Lahan Kosong Berbasis Web Didaerah Istimewa Yogyakarta," *Remik: Riset dan E-Jurnal Manajemen Informatika Komputer*, vol. 9, no. 1, pp. 212-221, 2025.
- [24] S. F. A. W. A. R. E. N. Narti Apriyanti, "Pemanfaatan Metodologi Pxp Dan Pengujian User Acceptancetesting (UAT) Dalam Pengembangan Website E-Kavling," *JATI (Jurnal Mahasiswa Teknik Informatika)*, vol. 8, no. 3, pp. 3678-3686, 2024.
- [25] M. D. S. d. K. Solecha, "Penerapan Metode Application Development Dalam Perancangan Program Penjualan Tanah Kavling Berbasis Website," *INTI NUSA MANDIRI*, vol. 18, no. 2, pp. 201-209, 2024.
- [26] A. E. N. L. A. Fariq Abdillah Maulana Putra, "Sistem Informasi Penjualan Kavling Berbasis Android Pada Shoji Land Dengan Metode Waterfall," *JUPI (Jurnal Ilmiah Penelitian dan Pembelajaran Informatika)*, vol. 9, no. 1, pp. 1-15, 2024.