

# Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Pemasaran Perumahan Syariah Berbasis Web Pada PT. Lestari Berkah Abadi

*Iis Mincarti<sup>1</sup>, Herry Mulyono<sup>2</sup>*

*Pascasarjana, Magister Sistem Informasi, STIKOM Dinamika Bangsa, Jambi  
Jl. Jend. Sudirman Thehok-Jambi Telp: 0741-35096 Fax: 35093  
E-mail: [mincarti@gmail.com](mailto:mincarti@gmail.com)<sup>1</sup>, [herrymulyono@stikom-db.ac.id](mailto:herrymulyono@stikom-db.ac.id)<sup>2</sup>*

## Abstract

PT. Lestari Berkah Abadi does sharia marketing for their housing manually with promotional media through social media, banners, brochures and word of mouth. With this very simple information system make the company less well known by the general public and the sales are not optimal, because the range of marketing is narrow. Moreover, people could not get the information in real time. The purpose of this research is to design information systems according to the development current technologies namely web-based marketing information system. Methods design in this study using UML and generate a draft of the display in the form of a prototype. With the web-based sharia housing marketing information system is expected to provide opportunities for PT. Lestari Berkah Abadi to expand their marketing network, not only limited to the local area, but also can reach the area more broadly for the consumers with internet access.

*Keywords:* Marketing Information System, PT. Lestari Berkah Abadi, UML.

## Abstrak

PT. Lestari Berkah Abadi melakukan pemasaran perumahan Syariah secara manual dengan media promosi melalui media sosial, spanduk, brosur dan dari mulut ke mulut. Dengan sistem informasi yang masih sederhana ini, membuat perusahaan kurang begitu dikenal oleh masyarakat umum dan penjualan menjadi tidak optimal, karena jangkauan pemasarannya lebih sempit. Tujuan penelitian ini adalah merancang sistem informasi sesuai perkembangan teknologi saat ini yaitu sistem informasi pemasaran berbasis web. Metode perancangan dalam penelitian ini menggunakan UML dan menghasilkan sebuah rancangan tampilan dalam bentuk prototype. Dengan adanya sistem informasi pemasaran perumahan Syariah berbasis web ini diharapkan akan memberikan peluang PT. Lestari Berkah Abadi untuk memperluas jaringan pemasaran, tidak hanya terbatas pada daerah lokal, tetapi bisa menjangkau daerah lebih luas lagi selama konsumen memiliki akses internet.

*Kata Kunci:* Sistem Informasi Pemasaran, PT. Lestari Berkah Abadi, UML.

© 2020 Jurnal MANAJEMEN SISTEM INFORMASI.

---

## 1. Pendahuluan

Perkembangan teknologi pada saat ini sangat pesat sekali terutama teknologi di bidang informasi dan komunikasi, baik dari sisi kecepatan maupun kemudahan masyarakat dalam mengakses informasi yang

dibutuhkan dari mana saja, kapan saja, dan dari siapa saja. Pengaruh teknologi informasi saat ini tidak bisa dipandang sebelah mata, karena perkembangan teknologi informasi dapat mempengaruhi bisnis seseorang.

Teknologi dalam pemasaran punya peran penting untuk meningkatkan eksistensi sebuah perusahaan atau suatu badan usaha. Pemasaran pada zaman sekarang ini, jika tidak ditunjang dengan adanya perkembangan teknologi yang maju tidak mungkin dapat dipasarkan secara maksimal. Peranan teknologi dalam pemasaran yakni menunjang kegiatan-kegiatan yang saling berhubungan, ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, serta kaitannya dengan mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa kepada kelompok pembeli. Sehingga pemasaran barang dan jasa dapat berjalan secara maksimal.

PT. Lestari Berkah Abadi adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan rumah berbasis syariah. Property syariah sangat mengedepankan hukum yang berlandaskan pada akad jual-beli dalam islam sesuai dengan syariah/ tuntunan Nabi Muhammad SAW. Berbeda dengan kredit pada umumnya, sistem syariah yang sebenarnya adalah tidak ada istilah denda untuk konsumen/client yang terlambat dalam melakukan pembayaran.

Saat ini PT. Lestari Berkah Abadi melakukan pemasaran perumahan Syariah secara manual dengan media promosi melalui media sosial, spanduk, brosur dan dari mulut ke mulut (word of mouth). Dengan menggunakan sistem cetak brosur ini tentunya akan membutuhkan modal yang tidak sedikit yang dapat membebani keuangan perusahaan dan juga harus repot membagikan brosur tersebut agar banyak orang yang melihatnya.

Dengan sistem informasi yang masih sederhana ini, membuat perusahaan kurang begitu dikenal oleh masyarakat umum dan penjualan menjadi tidak optimal, karena jangkauan pemasaran lebih sempit, hanya orang-orang di sekitar tempat promosi atau daerah perumahan yang dibangun saja yang mendapat informasi, begitu juga dengan jam kantor yang diterapkan saat ini, hanya dibuka dengan waktu-waktu yang terbatas, sekitar 8 jam sehari, dan akan tutup pada tanggal merah dan hari libur sehingga calon konsumen tidak bisa mendapatkan informasi secara real time.

Dari analisa permasalahan tersebut, penulis mencoba merancang sistem informasi sesuai perkembangan teknologi saat ini yaitu sistem informasi berbasis web. Dengan adanya sistem ini, maka akan mempermudah dan menghemat waktu dan tenaga para pegawai dalam memasarkan perumahannya karena sistem ini akan menampilkan letak dan tipe serta daftar harga dari perumahan yang ditawarkan.

## 2. Tinjauan Pustaka

Penelitian sejenis yang sudah ada yaitu penelitian yang dilakukan oleh Amirullah dan Megawati yang berjudul Rancang Bangun Sistem Informasi Pemasaran Perumahan Permata Bening Berbasis Web.

1. Penelitian Amirullah dan Megawati dapat disimpulkan bahwa penelitian tersebut menghasilkan sebuah sistem informasi pemasaran yang dapat meningkatkan pemasaran produk properti secara online sehingga mendapatkan cakupan konsumen lebih luas. Penelitian yang penulis lakukan memiliki relevansi dengan penelitian diatas, yaitu penelitian ini sama-sama menggunakan Unified Modeling Language (UML) untuk memodelkan analisis dan desain sistemnya.
2. Penelitian serupa juga dilakukan oleh abidah dkk dengan judul Desain Sistem Informasi Pemasaran Perumahan Pada PT. Griya Rolanda Mandiri Berbasis Web. Penelitian ini bertujuan untuk membangun sebuah sistem informasi pemasaran yang dapat mempermudah pegawai dalam pemasaran dan memperkecil human error karena kekurangtelitian seorang admin pada tahap transaksi dan untuk efisiensi waktu. Dari penelitian yang dilakukan abidah dkk ini disimpulkan bahwa menghasilkan sebuah sistem yang mampu memberikan informasi secara jelas kepada para pelanggannya dan meningkatkan traffic penjualan.

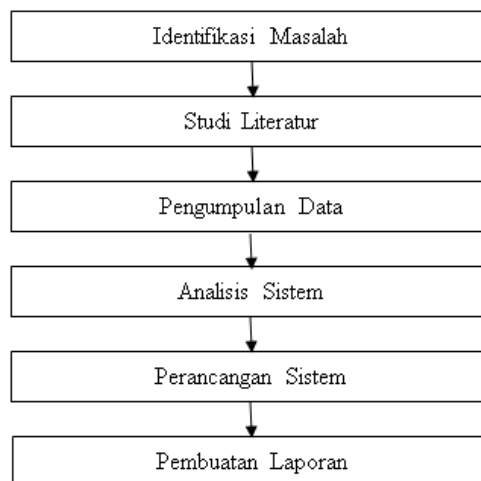
3. Penelitian Sejenis lainnya dilakukan oleh Zainul Munir dengan judul Sistem Informasi Pemasaran Perumahan Taman Kurnia Djaja Berbasis Web Menggunakan Php Dan Mysql. Tujuan dari penelitian ini adalah membangun suatu sistem informasi pemasaran perumahan berbasis website agar dapat melakukan proses transaksi dengan lancar tanpa ada masalah-masalah, dapat dipercaya keakuratannya dan meminimalisasi kesalahan. Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa dalam melakukan sebuah promosi dengan menggunakan sistem yang lama masih menemukan kelambatan dalam melakukan pemesanan dan kurang keakuratan pada proses pemberian informasi sehingga menimbulkan masalah dengan pelanggan.

Perbedaan penelitian yang penulis lakukan dengan penelitian diatas adalah pada penelitian ini penulis menggunakan UML seperti use case, class diagram dan activity diagram untuk memodelkan sistemnya. Selain itu pada penelitian ini dirancang juga sistem pembayaran secara menyeluruh, baik itu pembayaran uang muka, maupun pembelian secara tunai maupun kredit.

### 3. Metodologi

#### 3.1 Alur Penelitian

Dalam menyelesaikan penelitian ini, Peneliti melakukan beberapa tahapan berupa kerangka kerja penelitian, yaitu:



##### 3.1.1 Mengidentifikasi Masalah

Dalam tahap ini, peneliti mengidentifikasi permasalahan yang ada yaitu adanya fenomena yang terjadi sehingga dapat dirumuskan masalah yang akan diteliti. Dengan adanya perumusan masalah maka penelitian akan menjadi jelas dan terarah.

##### 3.1.2 Studi Literatur

Pada tahap studi literatur penulis mempelajari dan memahami teori-teori yang menjadi pedoman dan referensi yang diperoleh dari berbagai buku, jurnal dan juga internet untuk melengkapi pembendaharaan konsep dan teori, sehingga memiliki landasan dan keilmuan yang baik guna menyelesaikan masalah yang di bahas dalam tesis ini dan mempelajari penelitian yang relevan dengan masalah yang diteliti.

### 3.1.3 Pengumpulan Data

Sebagai bahan pendukung yang dalam melakukan penelitian ini, peneliti mencari atau mengumpulkan data yang diperlukan dengan menggunakan beberapa cara, yaitu:

1. Pengamatan (Observation)  
Peneliti melakukan pengamatan langsung terhadap PT. Lestari Berkah Abadi yang akan diteliti untuk mengetahui secara langsung mengenai sistem pemasaran perumahan Syariah yang sedang berjalan.
2. Wawancara (Interview)  
Peneliti melakukan wawancara kepada pihak yang berkaitan untuk memperoleh data-data yang dibutuhkan oleh penulis. Hal ini dilakukan agar peneliti mengetahui kegiatan apa saja yang dilakukan, serta untuk memperoleh data yang akurat serta relevan agar dapat menghasilkan suatu rancangan website yang sesuai kebutuhan. Wawancara yang dilakukan dengan dua bentuk, yaitu wawancara terstruktur yang dilakukan melalui pertanyaan-pertanyaan yang telah disiapkan sesuai dengan permasalahan yang akan diteliti dan wawancara tidak terstruktur yang dilakukan apabila adanya jawaban berkembang di luar sistem permasalahan (daftar wawancara terlampir).

### 3.1.4 Analisis Sistem

Pada tahap ini penulis menganalisis dan membuat rencana Pemasaran Perumahan Syariah Berbasis web dengan menggunakan pemodelan UML (Unified Modeling Language) dengan langkah-langkah sebagai berikut:

- a. Menentukan perencanaan awal, pada tahap ini dibuat perencanaan mengenai kegiatan apa saja yang akan dilakukan beserta waktu yang dibutuhkan untuk masing-masing kegiatan.
- b. Melakukan analisis proses bisnis, pada tahap ini dilakukan analisis terhadap proses bisnis yang terjadi pada Sistem Pemasaran Perumahan Syariah Berbasis web pada PT. Lestari Berkah Abadi.
- c. Menganalisis sistem informasi yang digunakan saat ini, pada tahap ini dilakukan analisis terhadap sistem dan teknologi informasi yang digunakan saat ini dalam mendukung proses bisnis dalam sistem pemasaran perumahan syariah berbasis web pada PT. Lestari Berkah Abadi.
- d. Memodelkan sistem informasi dengan menggunakan pemodelan UML (Unified Modeling Language). Pada tahap ini dibuat pemodelan kebutuhan sistem informasi dengan menggunakan Use Case, Activity Diagram dan Class Diagram.
- e. Membangun prototype sistem informasi, pada tahap ini dibuat prototype system berupa user interface dengan menggunakan balsamiq wireframes

### 3.1.5 Perancangan Sistem

Pada tahap perancangan sistem dilakukan analisa pada sistem pemasaran yang sedang berjalan pada PT. Lestari Berkah Abadi dan dipelajari lebih mendalam oleh peneliti, serta konsepsi dan usulan dari calon pemakai sistem tersebut. Salah satu tujuan pada tahap ini adalah untuk mendefinisikan sistem pemasaran yang berjalan pada PT. Lestari Berkah Abadi yang berguna sebagai landasan bagi sistem baru yang akan dirancang nanti

### 3.2 Bahan Penelitian

Bahan penelitian yang dibutuhkan dalam perancangan sistem pemasaran ini yaitu:

1. Data-data mengenai PT. Lestari Berkah Abadi.
2. Proses bisnis dari sistem yang sudah ada.
3. Infrastruktur teknologi informasi.

### 3.3 Alat Penelitian

Adapun perangkat yang digunakan dalam Penelitian ini yaitu :

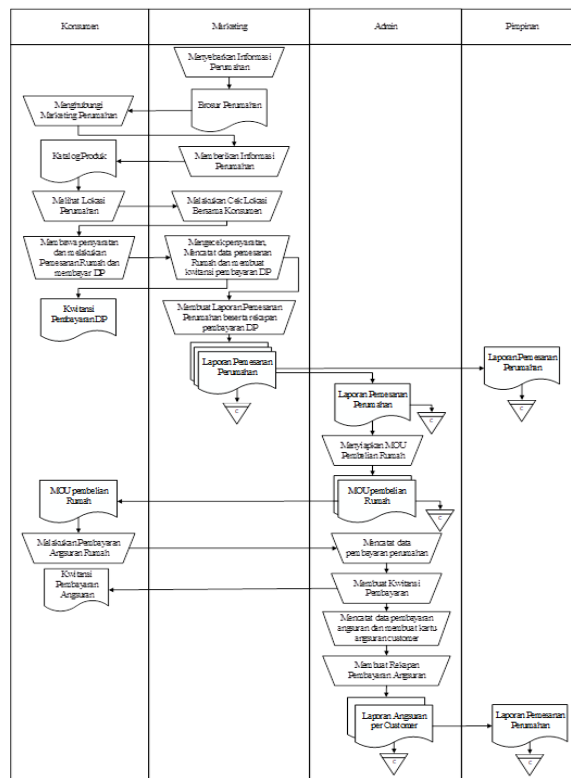
1. Perangkat Keras, perangkat ini meliputi :
  - a. Laptop Core i3
  - b. RAM 4 GB
  - c. Hard disk 500 GB
  - d. Monitor 14 inch
  - e. Printer Inkjet
  - f. Dan beberapa perangkat keras pendukung lainnya
2. Perangkat Lunak, perangkat ini meliputi :
  - a. Operating System Windows 10 Pro
  - b. Office 2019
  - c. Visio 2019
  - d. Balsamiq wireframes
  - e. Browser Mozilla Firefox
  - f. Beberapa perangkat lunak pendukung lainnya.

**4. Hasil dan Pembahasan**

*4.1 Hasil*

*4.1.1 Analisis Sistem Yang Sedang Berjalan*

Sistem pemasaran perumahan Syariah di PT. Lestari Berkah Abadi yang diterapkan saat ini tergambar pada swimlane diagram dibawah ini:



Gambar 1. Diagram Swimlane Pada Sistem Berjalan

- Marketing menyebarkan informasi produk melalui brosur.
- Konsumen menghubungi marketing via telp dan atau langsung datang kantor pemasaran.
- Konsumen melihat katalog perumahan yang telah disediakan.
- Konsumen ditemani oleh marketing mengecek lokasi perumahan.
- Jika setuju, Konsumen melakukan pemesanan unit dengan membawa persyaratan dan membayar DP.
- Marketing mengecek persyaratan, mencatat data pemesanan unit dan dan membuat kwitansi pembayaran DP yang kemudian diserahkan ke konsumen.
- Marketing membuat laporan pemesanan beserta rekapan pembayaran DP yang akan diserahkan ke Admin dan Pimpinan.
- Selanjutnya Admin akan membuat MoU pembelian rumah sebagai dasar konsumen untuk membayar angsuran bulanan rumah yang telah dibeli.
- Admin mencatat setiap transaksi pembayaran angsuran bulanan dan membuat rekapan untuk dilaporkan ke pada pimpinan.

Adapun kelemahan yang terdapat pada sistem yang sedang berjalan saat ini diantaranya adalah:

- PT. Lestari Berkah abadi harus mencetak brosur dan spanduk secara rutin agar produknya dikenal secara luas oleh masyarakat. Selain itu perusahaan tersebut harus mempekerjakan banyak tenaga marketing untuk membagikan brosur-brosur tersebut. Hal ini dapat membebani keuangan perusahaan untuk biaya percetakan dan gaji bulanan pegawai.
- Calon konsumen harus datang ke kantor pemasaran jika ingin melihat katalog perumahan dan tidak bisa mendapatkan informasi secara real time karena dibatasi oleh jam kerja perusahaan.
- Masih menggunakan cara manual dalam pembuatan rekap dan laporan kepada pimpinan.

#### *4.1.2 Solusi Pemecahan Masalah*

Untuk mengatasi permasalahan diatas, mendorong penulis untuk merancang suatu website yang dapat membantu PT. Lestari Berkah Abadi dalam memberikan layanan dan informasi kepada masyarakat. Adapun pemecahan masalah yang diusulkan adalah sebagai berikut:

1. Merancang suatu sistem informasi pemasaran perumahan Syariah berbasis web.
2. Website mengandung informasi yang lengkap dan dapat diakses kapanpun dan oleh siapapun yang membutuhkan.
3. Seluruh konten website dapat dikelola dengan mudah oleh admin perusahaan.

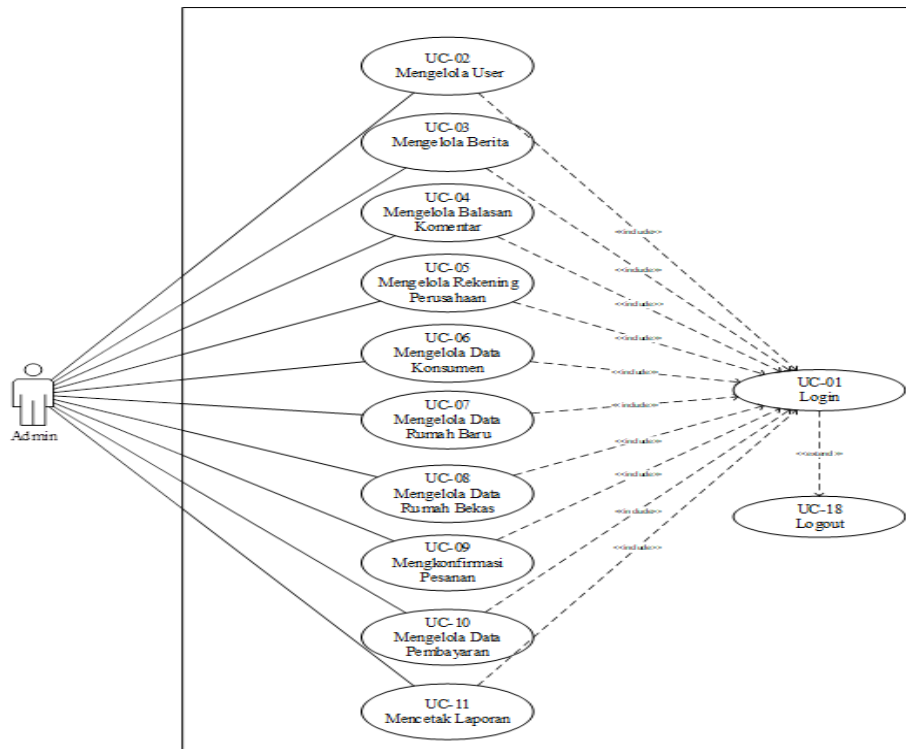
#### *4.2 Pembahasan*

##### *4.2.1 Analisis Kebutuhan Sistem*

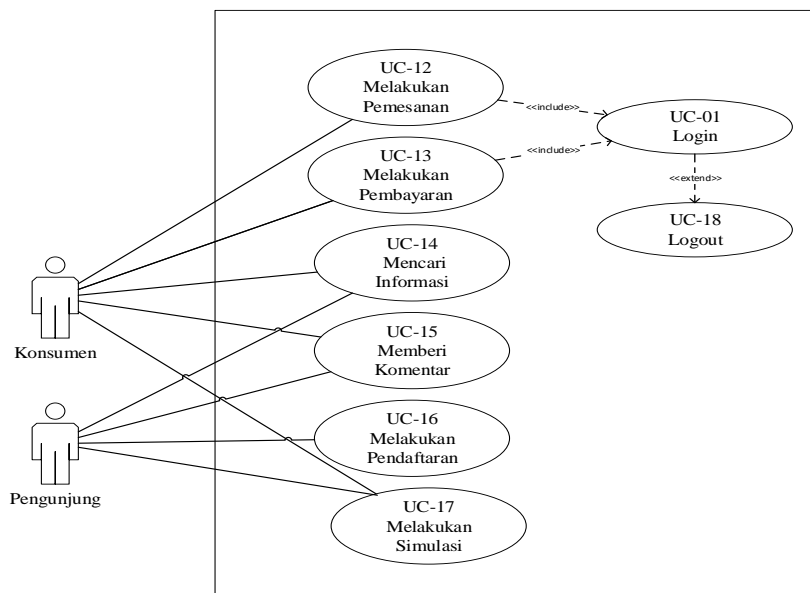
Salah satu tahap yang paling penting dalam mengembangkan suatu sistem adalah menganalisis apa saja dibutuhkan oleh sistem sehingga kebutuhan pemakai dapat terdefenisikan dengan baik dan dapat mengembangkan sistem yang bermanfaat bagi perusahaan.

4.2.2 Use Case Diagram

Diagram use case digambarkan seperti dibawah ini:



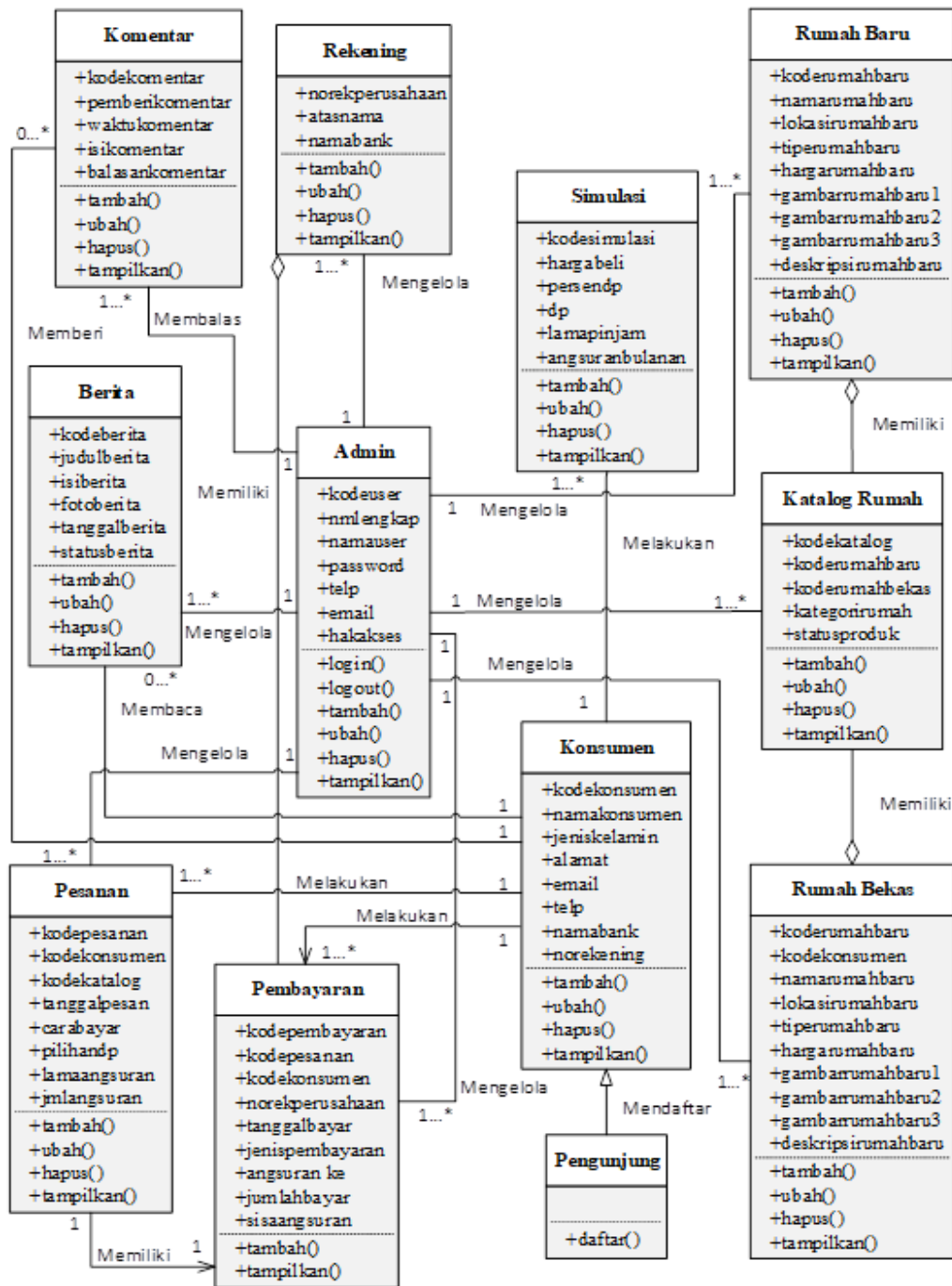
Gambar 2. Diagram Use Case Admin



Gambar 3. Diagram Use Case Pengunjung dan Konsumen

4.2.3 Class diagram

Class diagram menggambarkan struktur sistem dari segi pendefinisian kelas-kelas yang akan dibuat untuk membangun sistem. Adapun class diagram untuk sistem yang diusulkan adalah sebagai berikut:



Gambar 4. Class Diagram



#### 4.2.4 Perancangan Prototype Sistem

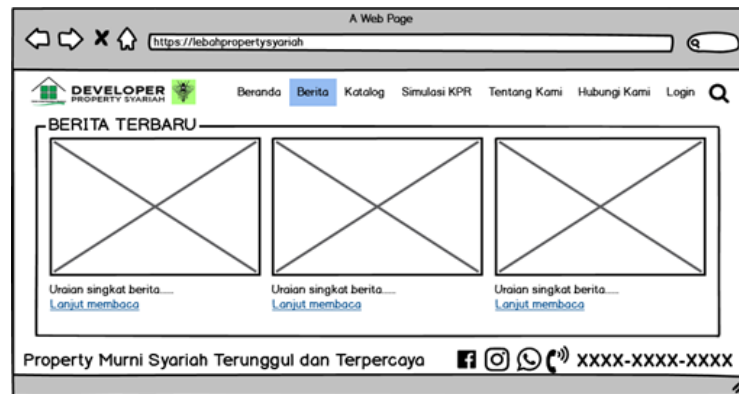
Perancangan prototype sistem bertujuan untuk memberikan gambaran dari sistem yang akan dibuat. Adapun prototype dari sistem informasi pemasaran perumahan PT. Lestari Berkah Abadi adalah sebagai berikut:

##### 1. Tampilan Beranda



Gambar 5. Tampilan Beranda

##### 2. Tampilan Menu Berita



Gambar 6. Tampilan Menu Berita

##### 3. Tampilan Menu Simulasi



Gambar 7. Tampilan Menu Simulasi



## 6. Tampilan Laporan Penjualan Menurut Lokasi Perumahan

No	Nama Konsumen	Nama Rumah	Kategori Rumah	Harga Rumah
1	xxx	xxx	xxx	xxx
2	xxx	xxx	xxx	xxx
3	xxx	xxx	xxx	xxx
4	xxx	xxx	xxx	xxx
5	xxx	xxx	xxx	xxx
6	xxx	xxx	xxx	xxx

Gambar 11. Laporan Penjualan Menurut Lokasi Perumahan

## 5. Kesimpulan

### 5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan dalam penelitian ini, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. PT. Lestari Berkah Abadi saat ini melakukan pemasaran perumahan Syariah secara manual dengan media promosi melalui media sosial, spanduk, brosur dan dari mulut ke mulut (word of mouth) dalam menjalankan bisnisnya sehingga perlu diterapkan suatu sistem yang dapat mendukung kegiatan pemasaran perumahannya.
2. Sistem Informasi Pemasaran di PT. Lestari Berkah Abadi yang dirancang dengan berbasis web, sehingga diharapkan akan memberikan peluang perusahaan tersebut untuk memperluas jaringan pemasaran, tidak hanya terbatas pada daerah lokal, tetapi bisa menjangkau daerah lebih luas lagi selama konsumen memiliki akses internet.
3. Sistem informasi berbasis web ini dirancang agar dapat memberikan layanan kepada konsumen secara online sehingga transaksi yang dilakukan antara PT. Lestari Berkah Abadi dengan konsumen bisa dilakukan tanpa melibatkan pihak ketiga. Sehingga transaksi pembayaran yang dilakukan bebas unsur riba.
4. Rancangan Prototipe yang dibuat memberikan kemudahan kepada kosumen untuk menentukan lokasi dan rumah yang diinginkan sesuai dengan kemampuan finansial dimiliki.

### 5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka dapat dikemukakan saran-saran sebagai berikut:

1. Prototype sistem informasi masih terbatas dan perlu dikembangkan lagi, sehingga dapat diterapkan pada PT. Lestari Berkah Abadi untuk mendukung seluruh proses bisnis dari sistem informasi perumahan syariahnya.
2. Untuk peneliti selanjutnya, dapat mengembangkan aplikasi ini dengan berbasis android dan IOS sehingga bisa digunakan secara mobile.
3. Selain itu, peneliti selanjutnya juga dapat mengembangkan sistem informasi pemasaran ini dengan pemetaan menggunakan GIS agar dapat diketahui lokasi perumahan secara akurat.

## 6. Daftar Rujukan

- [1] Abidah, Siti dkk. 2014. Desain Sistem Informasi Pemasaran Perumahan Pada PT. Griya Rolanda Mandiri Berbasis Web. *PROGRESIF*. Vol. 10, No. 2. Banjarbaru: STMIK.
- [2] Amirullah; & Megawati. 2016. Rancang Bangun Sistem Informasi Pemasaran Perumahan Permata Bening Berbasis Web. *Jurnal Ilmiah Rekayasa dan Manajemen Sistem Informasi*, Vol. 2, No. 2. Riau: Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim.
- [3] Bayanuloh, Ikhsan. 2019. *Marketing Syariah*. Edisi 1. Yogyakarta: Penerbit Deepublish.
- [4] Bhinadi, Ardito. 2018. *Muamalah Syar'iyah Hidup Barokah*. Cetakan Pertama. Yogyakarta: Penerbit Deepublish.
- [5] Coronel, Carlos et al. 2013. *Database Systems: Design, Implementation, and Management*. Tenth Edition. United States of America: Course Technology, Cengage Learning.
- [6] Dennis, Alan et al. 2012. *System Analysis and Design*. Fifth Edition. United States of America: John Wiley & Sons, Inc.
- [7] Gozali, Ahmad. 2005. *Jangan ada bunga di antar kita: serba-serbi kredit Syariah*. Cetakan 1. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- [8] Ifham, Ahmad. 2016. *Membongkar Rahasia Bank Syariah*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- [9] Kendall, E. Kenneth; & Kendall, E. Julie. 2011. *Systems Analysis and Design*. Eighth Edition. United States of America: Pearson Education Inc.
- [10] Kotler, Philip; & Armstrong, Gary. 2012. *Principles of marketing*. 14th ed. New Jersey: Pearson Education, Inc.
- [11] Kotler, Philip; & Keller, Lane, Kevin. 2012. *Marketing Management*. 14th edition. New Jersey: Pearson Education, Inc.
- [12] Laudon, C, Kenneth; & Laudon, P, Jane. 2012. *Management Information Systems: Managing the Digital Firm*. Twelfth Edition. United States: Pearson Education
- [13] Laudon, C, Kenneth; & Laudon, P, Jane. 2014. *Management Information Systems: Managing the Digital Firm*. 13th Edition. United States: Pearson Education.
- [14] Munir, Zainul. 2018. Sistem Informasi Pemasaran Perumahan Taman Kurnia Djaja Berbasis Web Menggunakan Php Dan Mysql. *Jurnal Sistem Informasi dan Manajemen*. Vol. 6 No. 1. STMIK GICI
- [15] O'Brien, A, James; & Marakas, M, George. 2010. *Introduction to information systems*. Fifteenth Edition. United States: Published by McGraw-Hill.
- [16] Sharma, Neeraj et al. 2010. *Database Fundamentals*. First Edition. Canada: IBM Corporation.
- [17] Shelly, B, Gary; & Rosenblatt, J, Harry. 2012. *Systems Analysis and Design*. Ninth Edition. United States: Course Technology.
- [18] Sola, Syakir, Muhammad; & Kertajaya, Hermawan. 2006. *Syariah Marketing*. Cetakan ketiga. Jakarta: Mizan.
- [19] Stair, M, Ralph; & Reynolds, W, George. 2012 *Fundamentals of Information Systems*. Sixth Edition. United States: Course Technology.
- [20] White, M, Curt. 2011. *Data Communications and Computer Networks, A Business User's Approach*. Sixth Edition. USA: Course Technology.
- [21] Zuhaili, Wahbah. 2012. *Fiqh Imam Syafi'I 2*. Cetakan 2. Jakarta: Penerbit Almahira.