

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada saat ini *website* adalah media yang digunakan sebagai penyebar semua informasi di mana segala informasi ada dalam bentuk *digital* yang wadah atau medianya bermacam-macam. *Website* merupakan salah satu tempat informasi yang tidak pernah surut kepopulerannya bahkan setiap tahun bertambah banyak. Pesatnya perkembangan teknologi informasi sangat berdampak pada pemanfaatan teknologi informasi yang sangat besar pada suatu organisasi seperti perusahaan, instansi-instansi, ataupun bidang lainnya. Diharapkan dengan pemanfaatan teknologi informasi mampu meningkatkan kinerja perusahaan atau yang lainnya. Tujuan penelitian ini guna untuk merancang sistem untuk meningkatkan penjualan properti serta supaya agar lebih menghemat biaya dalam memasarkan propertinya dan supaya pembeli dapat lebih mudah dalam mencari properti yang ingin dibeli [1].

Salah satu kendala yang ditemui di perumahan milik PT. Kuasa Triehans Semesta adalah sulitnya dalam pemasaran rumah, selama ini di lapangan *team marketing* selalu bergerak untuk menyebarkan pamflet atau brosur-brosur serta memasarkan melalui mulut ke mulut. Andai saja ada calon pembeli akan membeli rumah, maka mereka dianjurkan untuk datang ke kantor guna mencari informasi tentang perumahan yang akan dibangun atau dibeli oleh *customer*. Dengan begitu calon pembeli akan mengetahui dimana lokasi perumahan, tipe-tipe rumah yang akan dibangun, tampak atau model rumah yang akan dibangun, harga satuan rumah, sistem KPR yang akan digunakan dalam pembayaran angsuran rumah. Metode ini mungkin masih bisa dilakukan oleh *team marketing* dalam memasarkan rumah kepada calon pembeli jika calon pembeli berdomisili di Brebes serta tidak menyita waktu pembeli di kantor[2].

Bagi calon pembeli yang berada diluar kota maka *team marketing* akan terkendala dalam memasarkan rumahnya. Brosur rumah harus dipaketkan untuk calon konsumen agar bisa melihat lokasi, tampak serta tipe-tipe rumah

yang akan ditawarkan. Jika calon konsumen tersebut ada hal-hal yang ingin ia tanyakan maka mereka hanya bisa menggunakan media telepon. Hal seperti ini sangat merepotkan dalam penyampaian informasi serta pemasaran perumahan. Ini sangat berpengaruh dalam pembangunan perumahan karena semakin cepat rumah terjual maka akan semakin cepat pembangunannya [3].

Oleh karena itu di perlukan sebuah teknologi atau sebuah cara yang dapat menyelesaikan masalah tersebut. Salah satu teknologi yang dapat menunjang hal-hal ini, yakni dengan menampilkan desainnya dalam format 3D Rumah. Terdapat beberapa teknologi yang menggunakan format 3D Rumah yang tidak hanya dapat mampu menampilkan desain yang dimiliki oleh PT. Kuasa Trihans Semesta menjadi menarik, salah satu teknologi tersebut dengan mengembangkan aplikasi 3D *Virtual House* berbasis *Website*.

1.2 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari aplikasi yang saya buat yaitu supaya meningkatkan penjualan properti serta agar lebih menghemat biaya dalam memasarkan propertinya dan supaya pembeli dapat lebih mudah dalam mencari properti yang ingin dibeli.

1.3 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari aplikasi yang saya buat yaitu supaya pembeli dapat melihat rumah tanpa harus melihat ke lokasi perumahan untuk melihat semua model rumah yang sudah jadi.

1.4 Tinjauan Pustaka

Pada penelitian yang dilakukan oleh A. Sidik, dkk[4]. peneliti melakukan perancangan sistem informasi penjualan perumahan Citra Raya studi kasus di PT Sapphire Jaya Makmur. Pada PT Sapphire Jaya Makmur memerlukan perancangan aplikasi untuk sistem informasi perumahan Citra Raya berbasis *web*. Sistem ini digunakan untuk memudahkan dalam proses penjualan, promosi dan informasi detail tentang perumahan Citra Raya, di mana *marketing* dapat memasukan *listing* jual rumah yang dititipkan oleh *customer* kesitus *web* PT Sapphire Jaya Makmur untuk dipasarkan, dan adanya sebuah aplikasi untuk mengaktifkan listingan penjualan rumah yang telah diinput oleh *marketing* ke situs *web*. Dengan program aplikasi yang akan dibuat diharapkan pengunjung dapat melihat situs informasi penjualan perumahan Citra Raya dan akan mendapatkan informasi yang lebih detail tentang perumahan Citra Raya, baik itu bentuk bangunan dan harga jual rumah, sebelum dilakukan perubahan maupun setelah perubahan.

Pada penelitian yang dilakukan oleh B. Aribowo, dkk[5]. Peneliti membangun sebuah *website* sederhana yang berisikan konten 3D *virtual home* yang digunakan sebagai ajang pengenalan properti kepada pengunjung *website*. Pengunjung dapat melihat rumah *virtual* secara 3D langsung dari *browser* mereka. Pengunjung situs hanya perlu meng *install plugin* yang memiliki ukuran kecil untuk dapat menggunakan fasilitas *virtual home* ini. Untuk kedepannya tentu konten rumah *virtual* ini dapat digunakan oleh pengembang properti untuk memasukkan konten properti *virtual* 3D yang dapat dijelajahi ke dalam *website* mereka.

Pada penelitian yang dilakukan oleh B. Priyopradono, dkk[6]. peneliti mengangkat model miniatur rumah yang dapat diimplementasikan dengan menggunakan teknologi *WebGL*, pembuatan miniatur rumah yang dapat diakses oleh konsumen menggunakan *web browser*, konsumen dapat menggunakan *keyboard* dan *mouse* untuk mengubah posisi tampilan rumah mini, pembangunan rumah mini berbasis *WebGL* model, konsumen dapat dengan mudah memperoleh informasi seperti model, struktur dan desain rumah

yang mereka butuhkan, sebelum konsumen benar-benar membangun rumah yang akan di buat konsumen dapat melihat secara fisik. Sistem market perumahan yang sekedar model miniatur rumah yang terlihat dari luar bangunan secara 3D, yang dimana dengan cara ini dapat sangat efektif untuk memperkenalkan konsumen pada gambaran rumah, gedung atau bangunan secara keseluruhan tampilan dan nuansa desain bentuk *visual* 3D.

1.5 Data Penelitian

Pada penelitian ini pengumpulan data dilakukan dengan melalui observasi. Observasi adalah salah satu metode untuk mengumpulkan data dengan cara datang secara langsung pada objek penelitian. Dalam hal ini peneliti melakukan observasi pada PT. Kuasa Triehans Semesta untuk memperoleh data yang dibutuhkan.

1.4.1 Data Properti

- a. Gambar Denah Properti
- b. Gambar Seluruh Properti
- c. Harga Properti
- d. 3D Virtual House
- e. Alur Bisnis Pembelian

1.4.2 Data Penjualan

- a. Data Penjualan Properti dari 2020 - 2023

Data tersebut akan digunakan dalam aplikasi untuk menjalankan sistem tersebut, aplikasi ini akan memproses data observasi tersebut yang nantinya akan ditampilkan pada halaman *website* ini.