



## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang**

PT Raja Kapitan Jaya adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang pembangunan properti yang didirikan oleh H. Ir. Irwansyah, sesuai Akta Pendirian Perseroan Terbatas, Akta No.56 tanggal 30 Mei 2014, dibuat dihadapan Notaris Ny. Siti Hikmah Nuraeni, SH. PT Raja Kapitan Jaya berlokasi di Jalan A.Yani Komplek Ruko Nigata Blok K No.2 Tangga Takat Palembang merupakan perusahaan yang sedang melakukan pembangunan perumahan Sakura Residence di wilayah Jalan Pertahanan 3 Plaju Palembang.

Lokasi perumahan yang strategis memungkinkan jarak yang ditempuh hanya 5-10 menit untuk ke berbagai tempat contohnya: pusat perbelanjaan GIANT Plaju, Sekolah Menengah Atas (SMA) 8, Universitas Muhammadiyah Palembang, dan Jembatan Ampera. Keunggulan dari perumahan ini bukan hanya terletak pada lokasinya saja tetapi juga pada spesifikasi rumah dan *town house* yang ditawarkan membuat perumahan ini menjadi perumahan yang berkualitas.

Spesifikasi yang dimiliki perumahan Sakura Residence antara lain: lantai granit tile 60x60 cm dengan plin lantai 10x60 cm, dinding batu bata plester, kusen aluminium 50/75 mm, atap genteng beton flat cengkareng permai warna hitam, dan lain-lain. Dikarenakan material pembangun rumah diutamakan kualitas yang terbaik sehingga harga yang ditawarkan per unitnya sekitar 500 juta rupiah sampai dengan 750 juta rupiah dengan total hanya sebelas (11) unit, 9 unit rumah tipe 72 dan 4 unit *town house* tipe 103. Harga tersebut membuat perumahan Sakura Residence menjadi hunian eksklusif yang memiliki target pasar menengah ke atas. Target pasar ini membuat perumahan Sakura Residence harus memiliki strategi pemasaran yang lebih efektif dan lebih kreatif agar orang yang memiliki penghasilan menengah ke atas dapat tertarik untuk membeli unit perumahan yang ada pada perumahan Sakura Residence.



Strategi pemasaran yang telah dilakukan oleh perusahaan adalah membuat *website* perusahaan yang salah satunya berisi mengenai perumahan Sakura Residence tetapi *website* yang digunakan tampilannya kurang menarik perhatian karena kurang dinamis dan kurang detail selain itu belum terdapat proses dari penjualan dan pembayarannya pada *website* tersebut.

Penjualan yang dilakukan perusahaan seharusnya mempermudah pembeli dalam melakukan proses pembelian sehingga pembeli tidak perlu untuk datang dan melihat-lihat ke lokasi perumahan secara langsung untuk mendapatkan informasi tentang rumah dan *town house* yang akan mereka beli. Informasi mengenai *detail* rumah dan *town house* seharusnya sudah dapat mereka lihat pada sistem informasi yang sudah dibuat pada perusahaan. Ini merupakan strategi pemasaran yang dapat menguntungkan perusahaan yang bergerak dibidang properti karena perusahaan-perusahaan sekarang sudah memiliki *website* sendiri yang berisi informasi mengenai perusahaan, properti yang dijual, dan proses pembayaran yang dilakukan secara *online*.

Pembayaran yang dilakukan secara *online* dapat memudahkan pembeli untuk melakukan transaksi pembayaran rumah maupun *town house*. Pembayaran yang dilakukan terdapat dua tipe yaitu *cash* keras dan KPR. Sebelum melakukan transaksi pembeli harus melakukan *Booking Fee* terlebih dahulu sebesar 5 juta rupiah. Selanjutnya Pembeli yang melakukan transaksi secara *cash* keras melakukan pembayaran hanya satu kali dengan membayar langsung ke pihak perusahaan sisa uang pembayaran rumah atau *town house*, ini jauh lebih menguntungkan dibandingkan pembeli yang melakukan pembayaran secara KPR karena pembeli yang membayar secara kredit melakukan pembayaran secara diangsur sebanyak angsuran yang telah mereka pilih misalnya 60 (enam puluh) kali maka setiap satu bulan sekali pembeli harus membayar biaya angsuran yang telah ditentukan oleh Bank pemberi KPR tetapi kepada pembeli yang melakukan proses pembayaran dengan cara KPR harus memenuhi syarat umum KPR terlebih dahulu. Syarat umum KPR adalah sebagai berikut: 1. Persetujuan KPR sepenuhnya merupakan wewenang pihak Bank, 2. Sebelum akad kredit harga tidak mengikat, 3. Berkas persyaratan KPR diserahkan paling lambat 7 (tujuh)

---



hari setelah *Booking Fee*. Apabila tidak menyerahkan berkas persyaratan pada waktunya dianggap mengundurkan diri dan *Booking Fee* hangus, 4. Setiap pembatalan dengan alasan apapun, maka *Booking Fee* akan hangus, 5. Pindah kavling hanya dapat dilakukan 1x (sebelum PPJB) & dikenakan biaya, 6. Tingkat suku bunga KPR mengikuti ketentuan Bank pemberi kredit, 7. Harga sewaktu-waktu dapat berubah tanpa pemberitahuan terlebih dahulu. Untuk pembayaran melalui KPR, *developer* tidak memiliki kerjasama kepada Bank tetapi *developer* hanya memberi saran kepada pembeli terhadap Bank yang memiliki bunga rendah di bawah 10% (persen) contohnya: Bank Negara Indonesia (BNI) dan Bank Tabungan Negara (BTN).

Pembeli yang melakukan angsuran pada pihak Bank hanya dapat mencatat sendiri data angsuran mereka secara manual. Proses ini dapat mengalami kesalahan perhitungan biaya angsuran meningkat dua kali lipat karena kesalahan dalam perhitungan jumlah nominal dan jumlah sisa angsuran pembayaran pembeli, selain itu tidak adanya *record* data yang tersimpan aman dengan akses yang *simple*.

Sehubungan dengan uraian di atas, penulis bermaksud membuat sistem informasi penjualan dan pembayaran secara *online* pada PT Raja Kapitan Jaya untuk memudahkan calon pembeli mendapatkan informasi tentang perusahaan maupun properti yang akan mereka beli, memudahkan pembeli untuk melakukan proses pembayaran secara *online* tanpa harus datang ke perusahaan secara langsung, dan dapat menjadi *record* data pembayaran pembeli kepada pihak Bank pemberi KPR. Maka dari penjelasan di atas, penulis membuat Laporan Akhir yang berjudul **“Sistem Informasi Penjualan dan Pembayaran Properti Secara *Online* pada PT Raja Kapitan Jaya”** dengan menggunakan menggunakan bahasa pemrograman *PHP* dan database *MySQL* .



## 1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah penulis kemukakan di atas, maka masalah yang dihadapi oleh PT Raja Kapitan Jaya adalah belum adanya sistem informasi penjualan dan pembayaran secara *online*. Maka dari itu penulis merumuskan masalah yang akan dibahas dalam Laporan Akhir ini adalah “*Bagaimana membangun suatu sistem informasi penjualan dan pembayaran properti secara online pada PT Raja Kapitan Jaya dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL?*”.

## 1.3. Batasan Masalah

Penulis memberikan batasan masalah dalam penulisan Laporan Akhir ini agar tidak menyimpang dari permasalahan yang dikemukakan di atas, yaitu:

1. Sistem informasi yang dibuat meliputi sistem pemasaran rumah dan *town house* yang dilakukan oleh PT Raja Kapitan Jaya.
2. Proses yang dibuat dalam sistem informasi ini hanya membahas tentang pengolahan data penjualan rumah dan *town house*, data angsuran rumah dan *town house* melalui *online*.
3. Sistem ini hanya membahas mengenai transaksi pembayaran dengan cara cash keras dan KPR saja.
4. Pada proses pembayaran Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) sistem ini hanya sebagai *record* data angsuran pembeli sehingga pembeli mengetahui sisa angsuran yang harus dibayarnya kepada pihak Bank pemberi KPR.

## 1.4. Tujuan dan Manfaat

### 1.4.1. Tujuan

Adapun tujuan dari penyusunan Laporan Akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk membuat suatu sistem informasi penjualan dan pembayaran secara *online* untuk memudahkan perusahaan dalam memasarkan rumah dan rumah toko yang mereka jual secara lebih luas melalui *internet*.
2. Sebagai syarat dalam menyelesaikan pendidikan Diploma III Manajemen Informatika di Politeknik Negeri Sriwijaya.



3. Untuk mengimplementasikan ilmu yang didapat selama mengikuti perkuliahan serta untuk memenuhi salah satu mata kuliah guna menyelesaikan Pendidikan Diploma III Jurusan Manajemen Informatika Politeknik Negeri Sriwijaya.

#### **1.4.2. Manfaat**

Adapun manfaat dari penulisan Laporan Akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Mempermudah pegawai dalam memasarkan properti.
2. Mempermudah pembeli dalam proses pembayaran properti yang mereka beli dalam hal penyimpanan data angsuran.
3. Memberikan sumbangsih kepada mahasiswa/mahasiswi Politeknik Negeri Sriwijaya khususnya Manajemen Informatika dan dapat menambah referensi dan informasi mengenai pemrograman berbasis *web* serta dapat dijadikan bahan literatur dalam proses penulisan laporan selanjutnya.
4. Penulis dapat menerapkan ilmu yang didapat selama mengikuti perkuliahan, menambah wawasan dan ilmu pengetahuan tentang pemrograman *web*.

#### **1.5. Lokasi Pengumpulan Data**

Penulis mengambil lokasi penelitian yang dilaksanakan di PT Raja Kapitan Jaya yang beralamat di Jalan A. Yani Komplek Ruko Nigata Blok K No. 2 Tangga Takat Palembang Telepon: 0711-516092. Fax: 0711-512539.

#### **1.6. Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data adalah kegiatan-kegiatan yang dilakukan untuk mengumpulkan data suatu penelitian yang dibutuhkan ketepatan, ketelitian, serta penyusunan program yang terperinci agar diperoleh data yang relevan.

Metodologi pengumpulan data yang digunakan dalam Laporan Akhir ini yaitu :

1. Wawancara

Wawancara adalah suatu teknik yang paling singkat untuk mendapatkan data, namun sangat tergantung pada kemampuan pribadi sistem analis untuk dapat memanfaatkannya.



Dalam praktek di lapangan, penulis melakukan wawancara dengan pegawai bagian pemasaran pada PT Raja Kapitan Jaya. Wawancara tersebut menghasilkan sebuah permasalahan yang ada di bagian pemasaran pada PT Raja Kapitan Jaya, yaitu belum tersedianya sistem informasi penjualan dan pembayaran pada bidang properti. Hal itu membuat pihak pemasaran masih menggunakan cara manual dalam pemasaran yaitu dengan hanya mengikuti pameran properti di acara- acara yang diadakan di pusat perbelanjaan yang ada di kota Palembang.

## 2. Observasi

Pengamatan langsung atau observasi merupakan teknik pengumpulan data dengan langsung melihat kegiatan yang dilakukan oleh *user*. Teknik observasi merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang cukup efektif untuk mempelajari suatu sistem.

Dalam praktek di lapangan, penulis melakukan observasi di PT Raja Kapitan Jaya di bagian pemasaran properti. Melalui observasi yang dilakukan penulis, kendala yang dihadapi pada bagian pemasaran properti di PT Raja Kapitan Jaya adalah belum tersedianya sistem informasi penjualan dan pembayaran properti secara *online*.

### 1.7. Sistematika Penulisan

Agar mendapatkan gambaran yang jelas terhadap penyusunan laporan akhir ini, maka laporan ini dibagi menjadi lima BAB. Secara garis besar sistematika penulisannya sebagai berikut :

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab ini penulis akan mengemukakan garis besar mengenai laporan akhir ini secara singkat dan jelas mengenai latar belakang, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan manfaat penulisan laporan akhir, metodologi penelitian dan sistematika penulisan.



## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Pada bab ini penulis menguraikan secara singkat mengenai teori umum, teori khusus dan teori program. Teori umum berkaitan dengan judul dan istilah-istilah yang dipakai dalam pembuatan aplikasi tersebut. Teori khusus menjelaskan mengenai pengertian *Data Flow Diagram (DFD)*, *Entity Relationship Diagram (ERD)*, Kamus Data, *Block Chart* dan *Flow Chart* beserta simbol-simbol yang digunakan. Sedangkan teori program berkaitan dengan program yang digunakan seperti *Bahasa Pemrograman Berbasis Web (PHP)* dan database *MySQL* yang dijadikan sebagai acuan pembahasan.

## **BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Pada bab ini penulis akan menguraikan gambaran umum PT Raja Kapitan Jaya yang terdiri dari: sejarah singkat, visi dan misi, struktur organisasi, uraian tugas, dan sistem yang sedang berjalan pada perusahaan.

## **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

Bab ini berisi pembahasan dari masalah yang ada melalui perancangan sistem informasi penjualan dan pembayaran secara *online* pada PT Raja Kapitan Jaya.

## **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada bab terakhir ini penulis membuat kesimpulan dari apa yang telah dipaparkan dan dibahas dalam bab-bab sebelumnya. Sebagai tindak lanjut dari kesimpulan maka pada akhir penulisan dikemukakan saran-saran yang berhubungan dengan masalah yang telah dibahas.