

E_Commerce dengan Metode *Business to Customer* (B2C) untuk Penjualan Properti Perumahan

Fachrizal
Jurusan Teknik Informatika
STMIK-AMIK Riau
fachrizal@yahoo.com

Susi Erlinda
Jurusan Teknik Informatika
STMIK-AMIK Riau
susi@stmik-amik-riau.ac.id

Unang Rio
Jurusan Teknik Informatika
STMIK-AMIK Riau
unang@stmik-amik-riau.ac.id

Abstrak

Terbatasnya jangkauan pemasaran perumahan dan kurang efisiennya sistem promosi properti/perumahan kepada masyarakat merupakan penyebab tidak tercapainya target penjualan yang optimal. Perkembangan teknologi yang sangat pesat mendukung penerapan e-commerce dalam pemasaran perumahan. Metode yang digunakan adalah business to customer (B2C) dengan melakukan studi literatur mengenai sistem kerja e-commerce, kemudian dilakukan analisis, desain dan dilakukan implementasi dengan dibuatnya e-commerce perumahan ini.

Kata kunci: e_commerce, B2C, properti

Abstract

The limited coverage of housing marketing and the inefficiency of housing/property promotion sistem are the causes for failure in reaching the optimum sales target. Technology which develops so rapidly supports the implementation of e-commerce in this housing marketing. The method used is business to customer (B2C) by conducting literature study regarding e-commerce working sistem, then, designing and implementing of this housing e-commerce is created.

Keywords : e_commerce, B2C, property

1. Pendahuluan

1.1. Latar Belakang Masalah Penelitian

CV. Dharma Karya merupakan salah satu perusahaan lokal yang bergerak dibidang pembangunan perumahan atau bisa juga disebut dengan *developer* perumahan. CV. Dharma Karya telah membangun beberapa perumahan yang berlokasi di Pekanbaru.

Salah satu kendala yang ditemui oleh CV. Dharma Karya adalah sulitnya dalam hal pemasaran rumah. Selama ini yang terjadi dilapangan *team marketing* selalu bergerak untuk penyebaran *brosur- brosur* serta mempromosikanya melalui mulut ke mulut. Andai saja ada calon pembeli rumah, maka mereka dianjurkan untuk datang kekantor guna mendapatkan segala informasi tentang perumahan yang akan dibangun ataupun yang sedang dibangun. Dengan begitu calon pembeli akan mengetahui dimana lokasi perumahan, type-type 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 Pekanbaru serta tidak menyita waktu pembeli dkantor. 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

Fachrizal, Susi Erlinda dan Unang Rio
E-Commerce dengan Metode Business to Customer (B2C) untuk
Penjualan Properti Perumahan

type-type 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.

Berdasarkan uraian dari permasalahan-pemmasalahan di atas penulis ingin memberikan solusi untuk sistem yang telah ada demi mempermudah dan memperluas dalam memasarkan dan juga mempromosikan perumahan, Diharapkan dengan adanya penelitian ini para pelaku bisnis yang bergerak dibidang properti dapat memanfaatkan konsep bisnis untuk pemasaran dan penjualannya.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah maka yang merupakan identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Pemanfaatan sarana teknologi informasi dan komunikasi diperusahaan belum maksimal sehingga mempersulit pekerjaan.
2. Penyampaian informasi perumahan masih menggunakan penyebaran brosur sehingga hanya sebagian kecil yang mendapatkan informasi.
3. Keterbatasan media informasi membuat konsumen kesulitan mendapatkan informasi perumahan.
4. Marketing kesulitan dalam memberikan informasi perumahan kepada konsumen, maka konsumen harus meluangkan waktu untuk bertemu.
5. Dalam hal pemesanan atau transaksi pembelian, konsumen dan marketing membutuhkan banyak waktu, karena harus bertemu pada satu tempat.

1.3. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut maka perumusan masalah yang dapat diambil dalam penelitian ini adalah

1. Bagaimana merancang bangun e-commerce untuk penjualan properti pada CV. Dharma Karya Pekanbaru.
2. Bagaimana metode penerapan konsep tipe business to customer (b2c)

1.4. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian
 - a. Merancang sistem *E-Commerce* perumahan berbasis *web* sebagai sarana pemasaran *online*.
 - b. Merancang suatu sistem *E-Commerce* perumahan yang dapat diakses oleh masyarakat yang ada didalam maupun diluar kota pekanbaru.
 - c. Merancang sistem *E-Commerce* guna mempermudah team marketing CV.Dharma Karya dalam menjalankan tugasnya.
2. Manfaat Penelitian
 - a. Membantu pihak pengembang bidang properti dalam hal pemasaran, promosi dan jangkauan akses customer untuk meningkatkan penjualan dengan media internet sebagai teknologi informasi dengan konsep e-commerce. .
 - b. Dapat memberikan informasi dengan cepat, tepat dan akurat bagi konsumen dan calon konsumen.

2. Landasan Teori

2.1. E-commerce

E-commerce merupakan prosedur berdagang atau mekanisme jual-beli di internet dimana pembeli dan penjual dipertemukan di dunia maya. E-Commerce juga dapat didefinisikan sebagai suatu cara berbelanja atau berdagang secara online atau direct selling yang memanfaatkan fasilitas Internet dimana terdapat website yang dapat menyediakan layanan “*get and delivery*“. *E-commerce* akan merubah semua kegiatan marketing dan juga sekaligus memangkas biaya-biaya operasional untuk kegiatan perdagangan (*trading*). Proses yang ada dalam *e-commerce* adalah sebagai berikut :

- a. Presentasi electronic (Pembuatan *Website*) untuk produk dan layanan.
- b. Pemesanan secara langsung dan tersedianya tagihan.
- c. Otomasi *account* Pelanggan secara aman (baik nomor rekening maupun nomor kartu kredit)

Pembayaran yang dilakukan secara Langsung (*online*) dan penanganan transaksi.

2.2. Properti

Kata properti berasal dari bahasa Inggris "*property*" yang berarti sesuatu yang dapat dimiliki seseorang. Di Indonesia, istilah properti identik dengan real estate, rumah, tanah, ruko, gedung, atau gudang.

Arti property adalah properti berarti kepemilikan seseorang terhadap suatu barang ataupun non barang. dewasa ini properti sering dikaitkan dengan rumah, perumahan ataupun hunian, padahal segala sesuatu yang sifatnya itu kepemilikan bisa disebut sebagai properti. apalagi barang tersebut terdaftar secara resmi dan memiliki surat-surat kepemilikan.

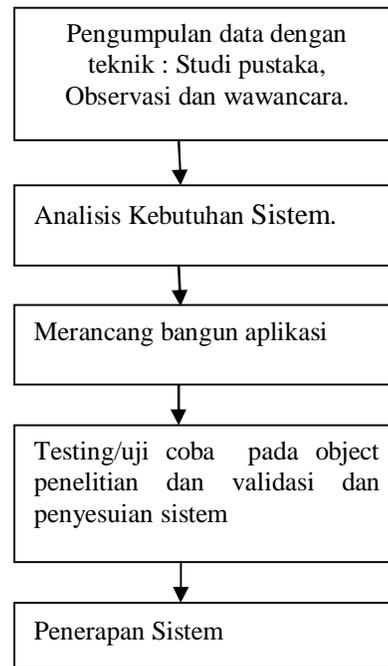
2.3. Metode *Business to Consumer* (B2C)

Business to Consumer e-Commerce memiliki karakteristik sebagai berikut:

- a. Terbuka untuk umum, dimana informasi disebarkan ke umum.
- b. Servis yang diberikan bersifat umum (*generic*) dengan mekanisme yang dapat digunakan oleh khalayak ramai. Sebagai contoh, karena sistem *Web* sudah umum digunakan maka servis diberikan dengan menggunakan basis *Web*.
- c. Servis diberikan berdasarkan permohonan (*on demand*). Konsumer melakukan inisiatif dan produser harus siap memberikan respon sesuai dengan permohonan.
- d. Pendekatan *client/server* sering digunakan dimana diambil asumsi (*client consumer*) menggunakan sistem yang minimal (berbasis *Web*) dan *processing (business procedure)* diletakkan di sisi *server*.

3. Kerangka Kerja (Frame Work) Penelitian

Metode atau cara yang digunakan untuk menyelesaikan masalah ini adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Frame work penelitian

3.1. Uraian kerangka penelitian

A. Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah proses pencarian data-data yang diperlukan untuk mendukung pembuatan tulisan ini. Dalam hal ini penulis menggunakan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Studi pustaka yaitu dilakukan dengan cara mengambil bahan-bahan yang berhubungan dengan penulisan, bersumber dari buku-buku dengan mengambil referensi untuk landasan teori dan aplikasi pada penelitian ini.
2. Observasi yaitu dengan cara meneliti dan memperhatikan kegiatan promosi dan penjualan serta tinjauan lapangan untuk mendapatkan sumber- sumber data dalam hal penjualan perumahan.
3. Wawancara yaitu dengan cara mengajukan pertanyaan- pertanyaan kepada karyawan

Fachrizal, Susi Erlinda dan Unang Rio
E-Commerce dengan Metode Business to Customer (B2C) untuk
Penjualan Properti Perumahan

CV.Dharma Karya khususnya mengenai promosi dan penjualan.

B. Analisis

Dalam hal ini penulis menganalisa hasil dari proses pengumpulan data dan apabila terdapat beberapa kelemahan kemudian penulis merancang apa saja yang akan dilakukan untuk memperbaiki kelemahan itu.

C. Perancangan

Untuk memudahkan proses perancangan diperlukan langkah- langkah sebagai berikut :

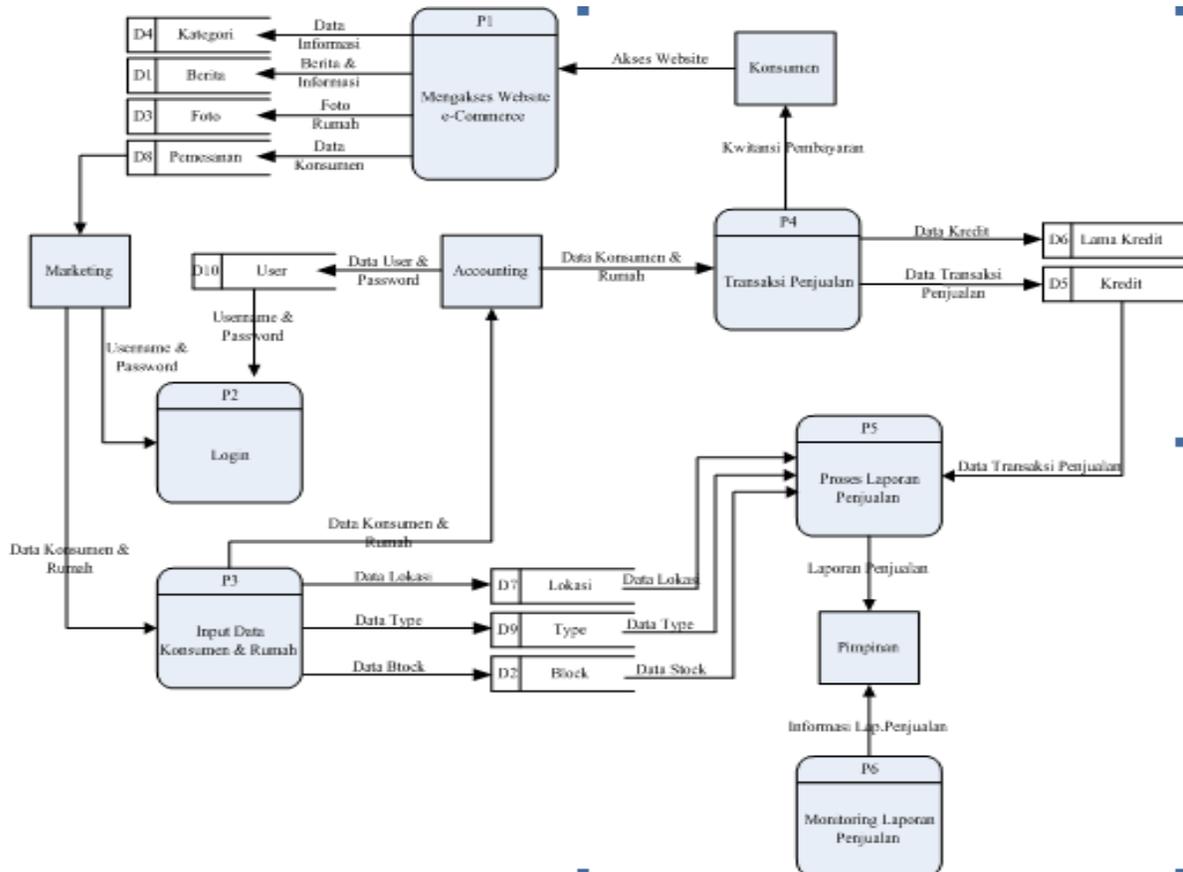
1. Membuat Context Diagram yang merupakan gambaran sistem secara umum yang memperlihatkan hubungan antara entity-entity serta aliran informasi dalam sebuah sistem yang digambarkan secara logikal.
2. Membuat DFD level yang berfungsi menggambarkan sistem sebagai jaringan kerja antar fungsi yang berhubungan satu

sama lain dengan aliran dan penyimpanan data.

3. Membuat ERD untuk menjelaskan hubungan antar data dalam suatu basis data.

3.2. DFD Level 0

Data flow diagram (DFD) merupakan pengembangan dari proses yang terdapat didalam *context diagram*. Satu buah proses di *Context diagram* dikembangkan menjadi beberapa proses yang lebih terinci. *Context diagram* dari Sistem *E-Commerce* yang dibuat kemudian dikembangkan menjadi DFD level 0. Adapun satu proses yang ada di dalam diagram kontek diatas seperti gambar berikut ini :

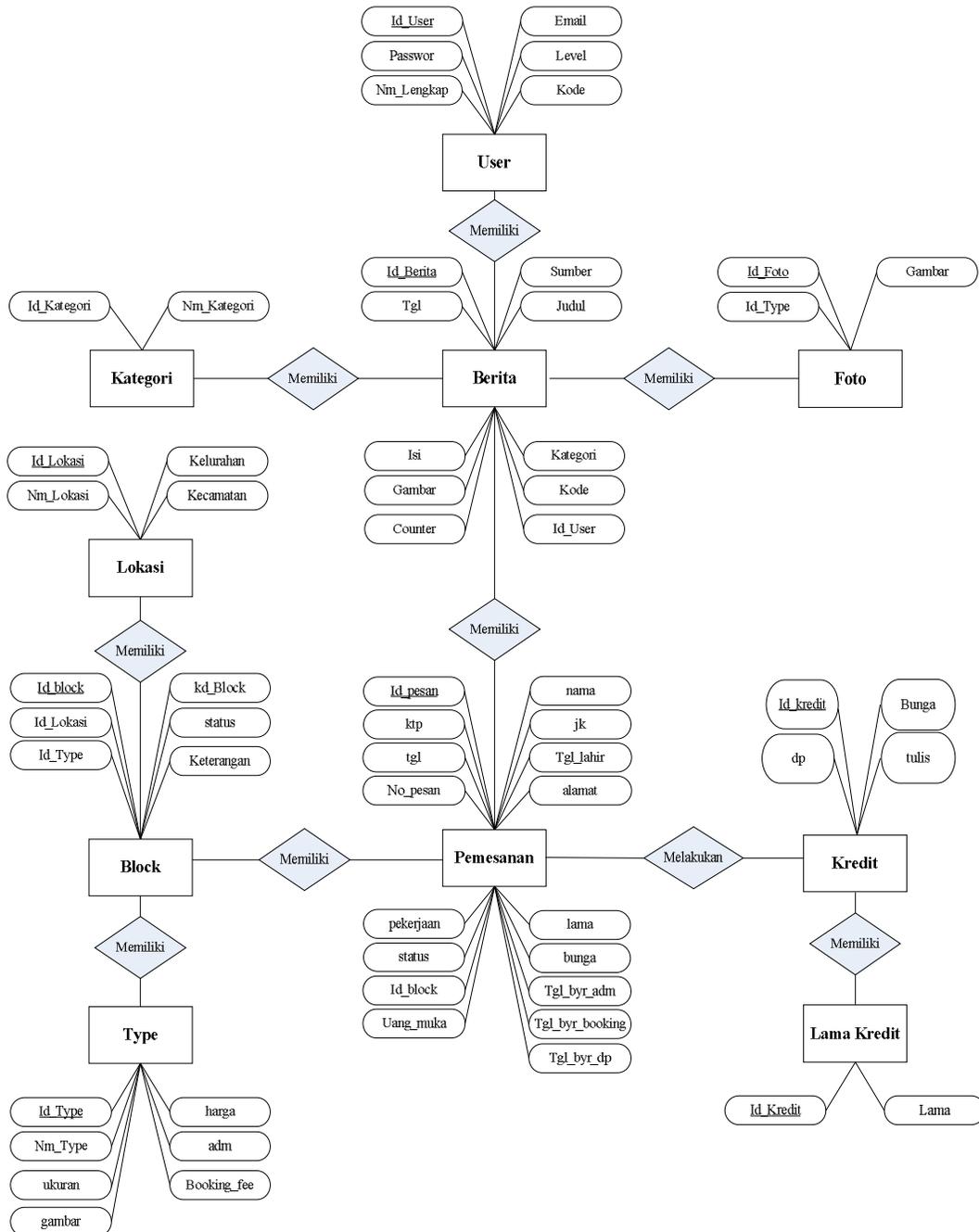


Gambar 2 : DFD Level 0

3.3. ERD (Entity Relationship Diagram)

Entity Relationship Diagram merupakan sebuah model yang digunakan untuk

menjelaskan hubungan antar data dalam suatu basis data. Adapun hubungan antar data pada sistem ini dapat dilihat pada gambar dibawah ini



Gambar 3 : Entity Relationship Diagram Sistem e-Commerce Perumahan

4. Hasil dan Pembahasan

4.1. User Interface

Berdasarkan sistem E-Commerce yang dibuat maka pada pembahasan ini akan ditampilkan halaman-halaman yang ada pada sistem, serta pembahasan tampilan secara singkat.

4.1.1. Tampilan Halaman Awal

Home page merupakan halaman awal dari semua rancangan tampilan halaman web. Halaman ini berisi tentang artikel-artikel berita informasi perumahan yang sedang berjalan maupun yang akan dikerjakan oleh CV.Dharma Karya serta iklan- iklan lain.



Gambar 4 : Tampilan Halaman Utama Website e-Commerce

Semua orang bisa melihat bisa melihat isi dari website ini tanpa harus menjadi member, apabila mereka tertarik dengan rumah yang ditawarkan mereka bisa memboking rumah tersebut terlebih dahulu. Jika rumah tersebut jadi untuk dibeli maka orang tersebut harus login dulu dan menjadi member pada website ini.

4.1.2. Tampilan Halaman User

Halaman user ini dikhususkan bagi calon konsumen yang ingin membeli rumah pada perusahaan ini. Pada halaman ini calon konsumen bisa memilih lokasi rumah, type rumah, block rumah yang diinginkan.



Gambar 5 : Tampilan Halaman pemilihan rumah

Dari gambar diatas dapat kita lihat bahwa sistem memberikan pilihan kepada konsumen yang ingin membeli rumah, jadi konsumen cukup memilih rumah dari sistem tanpa harus datang ke kantor pemasaran. Setelah proses pemilihan maka sistem akan menampilkan keterangan dari rumah tersebut dimana terdapat harga rumah, biaya administrasi, dan boking fee yang harus disetorkan konsumen jika ingin membeli rumah tersebut. Dibawah keterangan terdapat pilihan penghitungan kredit untuk konsumen yang membeli secara kredit.



Gambar 6. Tampilan Halaman keterangan rumah

Setelah konsumen memilih rumah yang diinginkan maka sistem akan menampilkan data rumah, dimana terdapat Type rumah, Block, Harga, Administrasi serta Booking fee. Apabila konsumen yang ingin membeli secara kredit maka cukup menentukan pada sistem yang telah disediakan dimana konsumen bisa menentukan uang muka serta lamanya angsuran yang diinginkan. Setelah konsumen menentukan uang muka dan lama angsuran, cukup mengklik tombol tampilkan maka sistem akan menampilkan simulasi perhitungan kredit rumah konsumen.



Gambar 7 : Tampilan Halaman keterangan kredit

Pada halaman ini ditampilkan perhitungan kredit rumah sesuai uang muka dan lama angsuran yang telah dipilih oleh konsumen. Setelah konsumen mengetahui harga dan jumlah kredit yang akan dikenakan kepada konsumen maka konsumen tinggal menentukan akan mengorder atau tidak rumah tersebut. Jika konsumen sanggup dan ingin membeli rumah tersebut maka ia cukup mengklik order yang ada disebelah harga cicilan. Setelah konsumen mengorder rumah maka proses akan masuk ketahap berikut yakni menyediakan halaman data konsumen.



Gambar 8 : Tampilan Halaman data konsumen

Disini konsumen akan disediakan form pengisian biodata calon konsumen yang akan membeli rumah dan konsumen harus mengisi data konsumen sesuai identitas ktp konsumen. Setelah data diisi oleh konsumen maka konsumen cukup mengklik tombol proses untuk keterangan berikut dimana sistem akan mengarahkan konsumen untuk segera mentransfer uang muka ke bank yang telah ditentukan oleh sistem serta memberikan No.Booking sebagai tanda telah memesan rumah.



Gambar 9 : Tampilan Halaman keterangan transfer

Fachrizal, Susi Erlinda dan Unang Rio
E-Commerce dengan Metode Business to Customer (B2C) untuk
Penjualan Properti Perumahan

Dengan tampilnya halaman keterangan transfer maka sistem telah selesai pada tahap pengorderan rumah, selanjutnya konsumen tinggal mentransferkan uang muka yang telah dipilih sendiri oleh konsumen sebagai syarat pembelian.

4.1.3. Tampilan Halaman Admin

Pada menu *login*, hanya admin yang berhak mengaksesnya untuk mengunjungi halaman admin. Setelah admin mengisikan *username* dan *password* dengan benar, maka akan muncul tampilan halaman *login*. Pada halaman admin semua data dapat diubah melalui halaman ini.



Gambar 10 : Tampilan Halaman Admin

4.1.4. Tampilan Halaman Login

Admin harus mengisi *form login* terlebih dahulu sebelum masuk ke halaman admin.



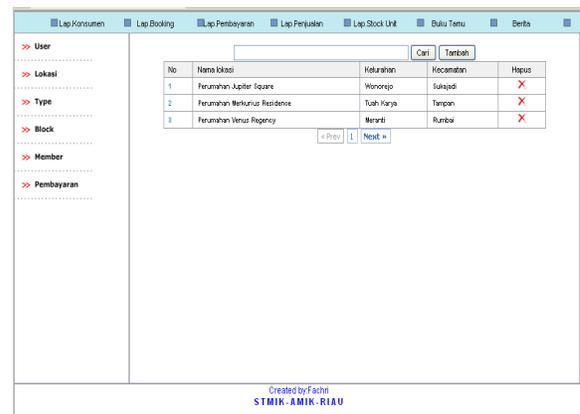
Gambar 11 : Tampilan Halaman Login Admin

Jika admin salah dalam mengisi *User id* dan juga *Password* maka akan muncul *Login gagal!* *Username* dan *password* tidak benar, ulangi lagi. Jika admin tetap tidak benar memasukan

username dan *password* maka ia tidak akan bisa masuk ke halaman admin.

4.1.5. Tampilan Halaman Input Data Lokasi

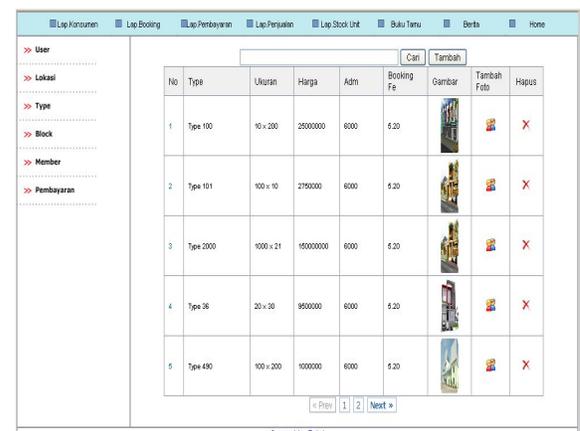
Dalam halaman input data lokasi, Admin dapat menambahkan data lokasi- lokasi proyek yang akan dibangun dan juga dipasarkan serta menghapus data lokasi- lokasi proyek yang telah selesai atau habis terjual.



Gambar 12 : Tampilan Halaman Input Data Lokasi

4.1.6. Tampilan Halaman Input Data Type

Halaman *input data type*, merupakan halaman yang digunakan Admin untuk menambah, meng-*edite* serta menghapus data *type* perumahan. Dalam data *type* ini terdapat *type* rumah, ukuran tanah, beserta harga jual rumah yang akan ditawarkan kepada masyarakat.



Gambar 13 : Tampilan Halaman Login Admin

5. Kesimpulan

Kesimpulan yang didapatkan bahwa sistem e-commerce perumahan ini bahwa promosi dan pemesanan perumahan dapat menghemat waktu dan biaya dibandingkan dengan pemesanan secara langsung datang ke kantor pemasaran, dan pembeli dapat melihat katalog dari perumahan tersebut.

6. Saran

Aplikasi ini masih dapat dikembangkan lebih lanjut dilengkapi dengan memanfaatkan teknologi mobile.

Ucapan Terimakasih

1. Terimakasih pada pihak-pihak yang mendukung dalam penulisan ini.
2. Kepada CV. Dharma Karya atas kesediaan membantu dalam kebutuhan data sebagai object penelitian.

Referensi

- [1] Al Fatta, Hanif., (2007), *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi untuk Keunggulan Bersaing Perusahaan dan*

Organisasi Modern, CV. ANDI OFFSET (Penerbit ANDI), Yogyakarta.

- [2] Imansyah, Muhammad., (2003), *Mendesain dan Mengelola Website Portal dengan PHP dan MySql*, Datakom Lintas Buana, Jakarta.
- [3] Kadir, Abdul., (2008), *Dasar Pemrograman Web Dinamis Menggunakan PHP*, CV. ANDI OFFSET (Penerbit ANDI), Yogyakarta.
- [4] Kristanto, Andri., (2003), *Perancangan Sistem Informasi dan Aplikasinya*, Gava Media, Yogyakarta.
- [5] Nugroho, Bunafit., (2004), *Aplikasi Pemrograman Web Dinamis dengan PHP dan MySQL*, Gava Media, Yogyakarta.
- [6] Nugroho, Bunafit., (2004), *Latihan Membuat Aplikasi Web PHP dan Mysql Dengan Dreamweaver MX*, Graha Media, Yogyakarta.
- [7] Paranginangin, Kasiman., (2006), *Aplikasi Web dengan PHP dan MySql*, C.V ANDI OFFSET (Penerbit ANDI), Yogyakarta.
- [8] Simarmata, Janner., (2007), *Perancangan Basis Data*, C.VANDI OFFSET (Penerbit ANDI), Yogyakarta.
- [9] Suryabrata, Sumadi., (2005), *Metode Penelitian*, Rajagrafindo Persada, Jakarta.
- [10] Suryana, Taryana., (2007), *E-Commerce Menggunakan PHP dan MySql*, Graha ilmu, Yogyakarta.