



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Semakin pesatnya pertumbuhan manusia saat ini, semakin besar pula lahan tempat tinggal yang dibutuhkan. Hal tersebut memacu adanya proyek pembangunan pada lahan yang luas dan memiliki potensi pertumbuhan masyarakat yang pesat. Bisnis properti merupakan salah satu bisnis yang mampu memanfaatkan celah tersebut, dimana properti menjadi perantara antara dua pihak dalam hal jual, beli maupun sewa. Pertumbuhan bisnis properti itu sendiri semakin terlihat hingga akhir tahun 2012 ini. Menurut sebuah artikel di internet, ada beberapa indikasi perkembangan industri perumahan yang jauh meningkat dari tahun 2011. Seperti meningkatnya indeks penjualan eceran bahan bangunan, angka pertumbuhan kredit lebih dari 20% dan penyaluran kredit konstruksi yang mencapai angka 10 Trilyun atau tumbuh 70%.

Selain hal di atas, menurut para ahli di bidang properti, pada tahun 2012 ini, kebutuhan perumahan di Indonesia mengalami peningkatan yang cukup tajam hingga mencapai angka 1 juta unit rumah per tahunnya. Bahkan sampai saat ini, sedikitnya 14 juta kepala keluarga atau sekitar 23% dari total keseluruhan kepala keluarga di Indonesia yang belum memiliki rumah pribadi.

Sehingga tidak heran apabila siklus pergerakan peluang bisnis properti masih sangat menjanjikan dalam kurun waktu 5-7 tahun belakangan ini.

Berkembangnya bisnis properti ternyata tidak terlepas dari adanya pihak agen-agen properti. Agen properti yang dimaksud adalah orang yang menjual jasa untuk membantu konsumen dalam menjual, membeli atau dalam hal sewa menyewa properti. Agen properti mendapatkan keuntungan dari komisi yang didapat setelah properti berhasil dijual, dibeli atau disewa.

Bisnis agen properti terlihat berkembang dari fakta banyaknya bisnis ini pada suatu daerah atau wilayah tertentu. Contohnya pada wilayah Gading Serpong, tercatat lebih dari 10 bisnis agen properti tersebar di wilayah tersebut. Hal ini menunjukkan bahwa bisnis agen properti menjadi salah satu bisnis yang memiliki potensial sebagai bisnis yang cukup menjanjikan dari segi keuntungan yang didapat.

Informasi menjadi hal yang sangat penting bagi suatu bisnis di dalam prosesnya. Informasi di alirkan dari suatu proses ke proses lainnya agar dapat berguna bagi yang membutuhkannya. Tentunya informasi ini harus dijaga oleh sistem yang berfungsi sebagai wadah dari informasi yang disimpan didalamnya. Dari hal tersebut, dapat diambil sebuah opini bahwa sistem yang berjalan hanya ada 2 macam, yaitu sistem manual dan sistem yang diintegrasikan pada sebuah komputer. Pada kenyataannya sekarang, banyak

bisnis yang menggunakan sistem pada komputer dibandingkan sistem manual yang masih banyak kesalahan yang dapat terjadi. Untuk itu, sistem ini juga dibutuhkan pada bisnis agen properti, dimana sistem akan menunjang proses bisnis properti yang dijalankan.

Secara umum proses bisnis agen properti dimulai dari agen mendapatkan orang yang ingin menjual atau menyewakan properti. Setelah itu, agen menyerahkan data properti kepada bagian *user* untuk dimasukkan ke dalam *Microsoft Excel* melalui komputer. Apabila ada orang lain yang berminat, maka orang tersebut akan memberikan uang tanda jadi sebagai bukti dan diserahkan kepada orang yang menjual atau menyewakan properti. Dari bagian *user* akan membuat surat kesepakatan antara dua pihak tersebut yang nanti akan ditanda tangani oleh keduanya. Setelah sisa pembayaran dilunasi, maka *user* akan memberi tanda pada data properti di *Microsoft Excel* bahwa properti tersebut sudah terjual atau tersewa. Proses terakhir orang yang menjual atau menyewakan properti akan memberikan komisi kepada agen sesuai kesepakatan di awal.

Dari proses bisnis yang terjadi pada bisnis agen properti, dapat terlihat bahwa banyaknya waktu yang terbuang saat data properti dimasukkan ke dalam *Microsoft Excel* karena harus melakukan penamaan kolom dan baris, terlebih jika puluhan atau ratusan data yang akan dimasukkan. Selain itu, tidak adanya pemeliharaan data properti yang telah terjual atau tersewa. Hal ini

dikarenakan sebuah properti bisa dijual kembali atau bahkan disewa oleh pemilik selanjutnya. Proses bisnis di atas juga memiliki keterbatasan dalam hal melihat laporan pendapatan komisi agen dan komisi untuk pemilik.

Seperti yang dijelaskan di atas, bahwa bisnis properti sudah berkembang dengan pesat dan memiliki banyak kompetitor. Untuk meningkatkan daya saing, perusahaan dapat memanfaatkan teknologi yang sedang berkembang. Di lain pihak, belum banyak perusahaan properti yang menggunakan sistem dan teknologi informasi. Hal tersebut membuat penulis tertarik untuk menganalisis dan merancang sebuah sistem informasi yang menunjang bisnis pada perusahaan agen properti. Sistem ini nantinya diharapkan dapat membantu mengurangi kesalahan atau kekurangan pada proses bisnis yang ada pada bisnis properti.

1.2 Perumusan Masalah

Rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

Bagaimana membuat sebuah sistem informasi yang dapat menunjang proses jual, beli, atau sewa properti pada MS Properti untuk menggantikan sistem lama yang masih manual?

1.3 Batasan Masalah

Pada penelitian ini, area permasalahan yang akan dibahas adalah

- 1) Melakukan pendataan properti yang akan dijual, beli atau sewa
- 2) Harga kesepakatan adalah harga yang hitung untuk menghitung komisi sales, diluar itu tidak dibuat dalam sistem.
- 3) Perekrutan agen
- 4) Mengelola transaksi penjualan, pembelian, atau penyewaan properti
- 5) Mengelola komisi agen dan komisi perusahaan
- 6) Mengelola laporan-laporan yang berkaitan dengan pendapatan perusahaan

Sedangkan hal-hal yang tidak dibahas dalam penelitian ini adalah

- 1) pengeluaran biaya operasional perusahaan
- 2) pengeluaran biaya pemasangan iklan
- 3) hal – hal yang harus diproses di notaris
- 4) implementasi sistem, penulis hanya sampai pada tahap *testing* atau *prototype*

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis dan merancang sistem informasi yang dapat menunjang proses jual, beli, atau sewa properti pada MS Properti.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat:

1) Bagi MS Properti

Memiliki sebuah sistem informasi yang mampu mengelola data properti; perekrutan agen, mengelola transaksi penjualan, pembelian atau penyewaan properti; mengelola komisi agen dan komisi perusahaan; mengelola laporan-laporan yang berkaitan dengan pendapatan perusahaan.

2) Bagi Penulis

- a) Mengetahui proses bisnis pada bidang properti
- b) Mampu berkomunikasi dengan *user* selama melakukan penelitian
- c) Mendapatkan pengalaman dalam membuat sistem dibidang properti

1.6 Metodologi Penelitian

Metodologi Penelitian yang digunakan penulis adalah metodologi SDLC (*System Development Life Cycle*). Menurut Kendall (2008, hal. 10), SDLC merupakan fase pendekatan terhadap analisa dan desain yang memastikan sistem dikembangkan secara baik melalui penggunaan siklus kegiatan khusus dari analis dan pengguna (*user*). SDLC memiliki beberapa model, salah satunya yaitu metode *Waterfall*, yaitu metode SDLC yang didalam tahapannya tidak ada proses yang berulang, sehingga proses yang telah dilewati tidak dapat kembali ke proses sebelumnya.

Untuk mengumpulkan data-data yang dibutuhkan dalam penelitian ini, akan dilakukan beberapa metode ayng mendukung pengumpulan data yang sesuai dengan proses bisnis yang dimiliki. Metode yang akan digunakan penulis untuk mendapatkan dan menganalisa data yang digunakan adalah :

1) Metode wawancara

Menurut Dr. Eko Budiarto dan Dr. Dewi Anggraeni (2001, hal. 40), wawancara adalah suatu proses interaksi atau komunikasi secara langsung antara peawawancara dengan responden. Wawancara ini pada dasarnya bertujuan untuk mengumpulkan data yang bersifat fakta, sikap, pendapat, keinginan dan pengalaman dari responden. Pada

penelitian ini, urutan pertanyaan dalam proses wawancara akan disesuaikan dengan keadaan responden dan kejadian yang sering terjadi.

2) Metode Observasi

Selain melakukan wawancara, penulis juga akan menggunakan observasi sebagai sarana mengumpulkan data. Narbuko & Achmadi (2007) menyatakan bahwa observasi adalah alat pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala – gejala yang diselidiki.

3) Analisa Dokumen (Form, Laporan)

Analisa form dan laporan yang dimiliki oleh perusahaan pun dapat digunakan sebagai referensi dalam mengumpulkan data. Data yang berada di dalam form dan laporan merupakan kumpulan dari variabel dan data yang digunakan dalam manajemen sehari-hari.

UMMN

1.7 Sistematika Penulisan

Sistematika yang digunakan dalam menyusun Tugas Akhir ini terdiri dari lima bab sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini penulis menjelaskan mengenai latar belakang penelitian, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode yang digunakan untuk mendukung pembuatan sistem properti ini, serta sistematika penulisan yang berisi penjelasan dari isi tiap bab yang ditulis dari Tugas Akhir ini.

BAB II TELAAH LITERATUR

Penulis menguraikan landasan teori dan konsep-konsep dasar yang mendukung dan membantu penulis untuk memecahkan masalah yang dibahas penulis dalam penelitian Tugas Akhir ini.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Penulis menguraikan tentang gambaran dan objek perusahaan yaitu MS Properti yang akan diteliti dimulai dari sejarah singkat perusahaan, struktur organisasinya, sampai fungsi organisasi yang disertai dengan proses bisnis,

tata laksana sistem yang berjalan, permasalahan dan keterbatasan yang dihadapi perusahaan saat ini.

BAB IV ANALISIS DAN HASIL PENELITIAN

Penulis melakukan analisis sistem properti yang sedang berjalan. Dari hasil analisis ini akan diusulkan suatu sistem informasi properti untuk memecahkan masalah perusahaan.

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini penulis membuat kesimpulan mengenai hasil penelitian yang telah dilaksanakan mulai dari proses observasi ke lokasi sampai Tugas Akhir ini diselesaikan serta membuat saran lebih lanjut dari topik Tugas Akhir ini yang diharapkan dapat berguna bagi pengembangan sistem selanjutnya.

UMMN