



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 III

Metodologi Penelitian

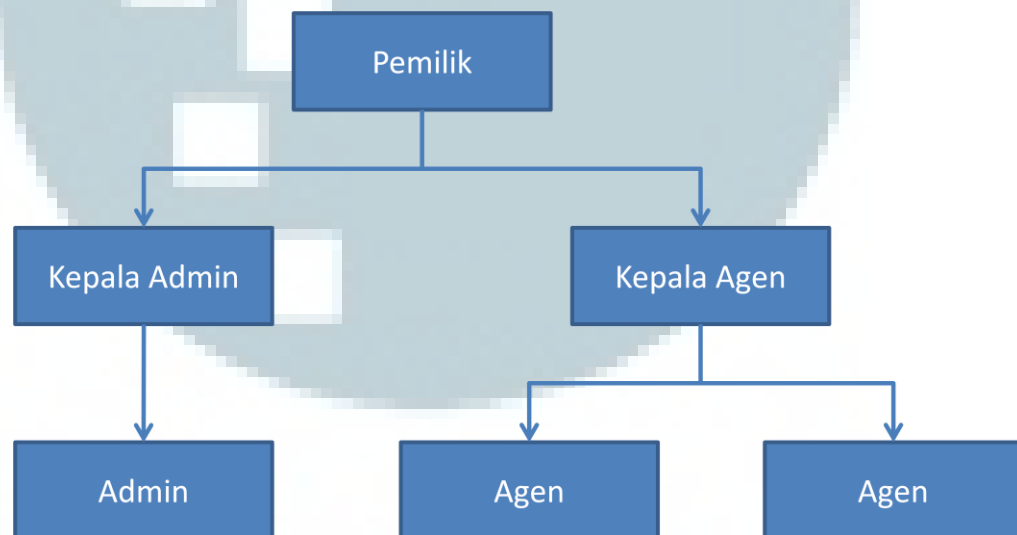
3.1 Gambaran Obyek Penelitian

MS Property merupakan perusahaan perantara jual beli tanah. Perusahaan ini dibangun pada pertengahan bulan maret 2010 dan berlokasi di Ruko Alexandrite 2/38 Gading Serpong, Tangerang. Pemilik properti sebenarnya sudah menjalankan bisnis properti sudah sejak tahun 2009 yang dimulai dengan kerja sama dengan orang lain. Pada waktu itu bernama Focus Property yang juga berlokasi di Gading Serpong. Namun, pada pertengahan 2010, terjadi konflik yang mengakibatkan ditutupnya Focus Property. Pada saat ini MS Property sudah berdiri selama 2 tahun lebih dengan 7 orang agen yang masih bekerja. MS Property tidak hanya menyediakan jasa perantara jual beli tanah dan rumah, tetapi juga penyewaan Rumah dan Ruko. MS Property memiliki banyak agen yang memerlukan informasi yang cepat karena banyaknya pelanggan yang ingin menggunakan jasa perantara MS Properti. Kebutuhan tersebut mendorong MS Property untuk mengadakan sistem informasi yang dapat mendukung kinerja setiap agen yang bekerja dibawah naungan MS Property. Perhitungan jasa dapat dilakukan dengan cepat dengan bantuan sistem yang akan dibuat. Sistem yang akan dibuat penulis akan

membantu MS Property dalam pencatatan administrasi, perhitungan komisi dan pengiriman data pada setiap agen MS Property.

MS Property memiliki beberapa bagian yang akan terbantu dengan adanya sistem informasi yang dirancang oleh penulis. Bagian yang akan terbantu adalah bagian administrasi, agen dan pemilik.

3.2 Struktur Organisasi



Gambar 3.1 Struktur Organisasi MS Properti

1) Pemilik

Pemilik melakukan pengecekan data properti yang masuk dari agen.

Melihat pendapatan komisi yang didapat dari *Microsoft Excel*.

2) Kepala *User*

Memeriksa pekerjaan *User* dalam melakukan *input* data ke *Microsoft Excel*. Memberi pengarahan dan ketentuan melakukan *input* data.

3) *User*

Melakukan *input* data properti yang di dapat dari agen. Melakukan pengiriman data properti kepada semua agen melalui *email*. Melakukan perubahan data properti jika telah terjual atau tersewa.

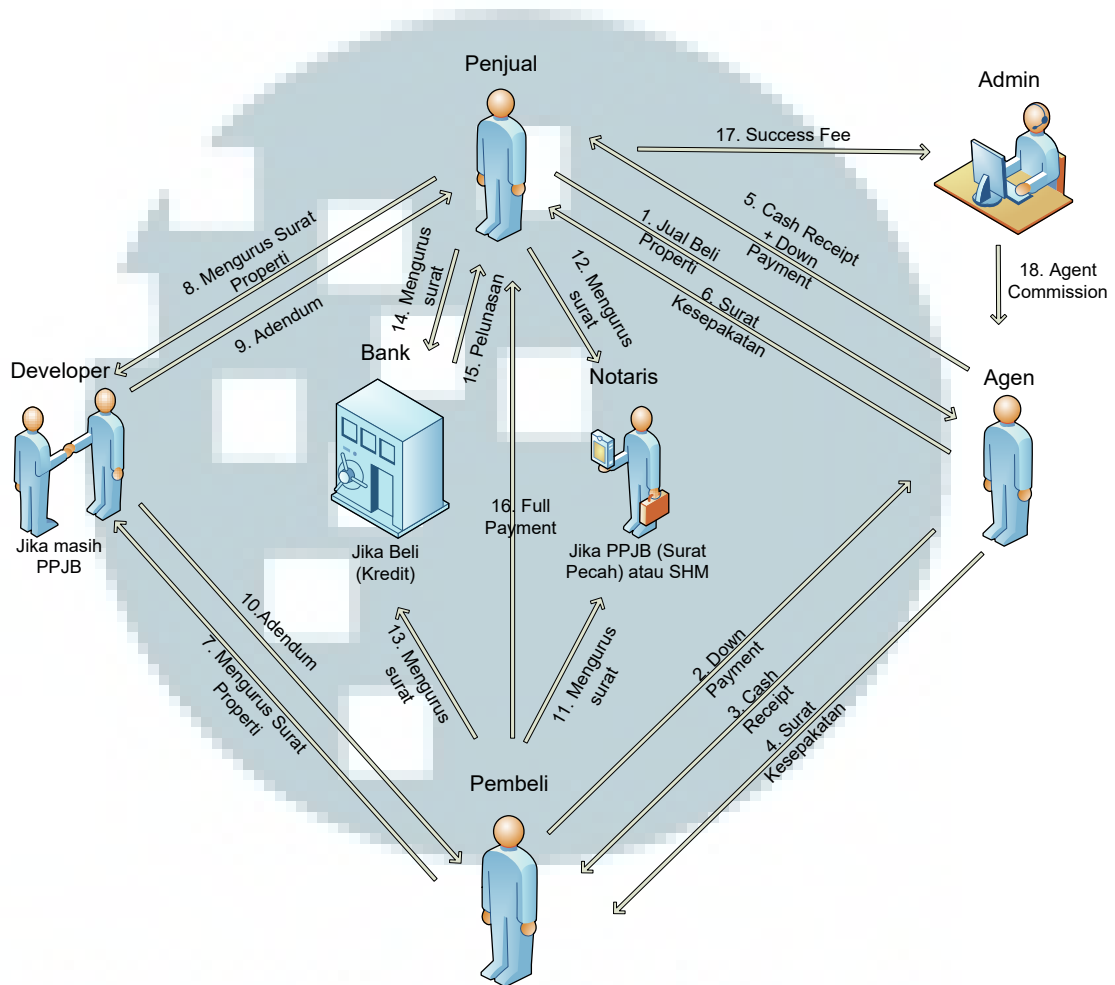
4) Kepala Agen

Mengakumulasi komisi-komisi yang didapat setiap agen. Memberitahu setiap agen jika ada sebuah acara penjualan perdana di suatu tempat.

5) Agen

Mencari konsumen yang ingin menjual atau menyewa properti. Membantu konsumen yang ingin mencari properti. Melakukan negosiasi dan transaksi kesepakatan melalui sebuah *form* kepada konsumen.

3.3 Proses Bisnis yang sedang berjalan di MS Properti



Gambar 3.2 Proses Bisnis Jual Beli pada MS Properti

Gambar di atas merupakan proses bisnis jual beli pada MS Properti yang selama ini berjalan. Pelanggan yang ingin menjual properti meminta / menitipkan jual properti kepada agen untuk membantu mencari pembeli. Agen

akan menuliskan data pribadi pelanggan dan data mengenai bangunan seperti, luas tanah, luas bangunan, dan lain-lain ke dalam sebuah form dari MS Properti. Form tersebut terdiri dari slip yang masing-masing dipegang pelanggan, agen, dan MS Properti. Apabila ada pembeli yang berminat maka, pembeli akan melakukan pembayaran uang muka (*down payment*) kepada Agen. Kemudian Agen akan membuat satu lagi kuitansi untuk diberikan kepada pembeli beserta uang muka yang diterima dari penjual. Dari kuitansi tersebut, yang asli dipegang oleh agen dan salinan (*copy*) kuitansi untuk penjual. Lalu MS Property akan membuat surat kesepakatan yang harus ditanda tangani oleh penjual dan pembeli serta agen.

Pada proses bisnis diatas terdapat dua kondisi, yaitu properti yang dijual masih merupakan Surat PPJB (Perjanjian Pengikatan Jual Beli) dan Surat PPJB mau pecah yang melalui proses AJB (Akta Jual Beli) atau sudah memiliki SHM (Surat Hak Milik). Apabila masih surat PPJB, maka penjual dan pembeli harus mengurus surat-surat rumah di *developer* properti, dimana pihak pembeli akan menerima Surat Adendum sebagai bukti pembelian. Setelah selesai maka pihak pembeli melunasi sisa pembayaran kepada penjual paling lambat satu bulan setelah pembayaran uang muka. Kemudian pihak penjual melakukan pembayaran komisi kepada MS Properti yang dibagi dengan agen yang menanganinya sesuai perjanjian awal.

Kondisi yang kedua apabila properti masih memiliki Surat PPJB mau pecah yang melalui proses AJB atau sudah memiliki SHM. Pada kondisi seperti ini, penjual dan pembeli mengurus surat-surat rumah tidak lagi pada developer, tapi menggunakan jasa notaris. Setelah proses di notaris selesai, maka pembeli akan melakukan pelunasan paling lambat satu bulan dari uang muka yang diberikan kepada penjual. Kemudian pihak penjual melakukan pembayaran komisi kepada MS Properti yang dibagi dengan agen.

Ada beberapa tokoh yang menjadi entitas di dalam bisnis proses jual beli yang baru dijelaskan. Entitas yang ada dalam proses bisnis diantaranya:

1) Penjual

Pelanggan yang ingin menjual properti memberikan data properti dan data pribadi kepada agen untuk diisikan pada *form*. Pelanggan juga memberikan surat-surat properti kepada notaris untuk diproses. Pelanggan menerima uang muka dari agen dari pihak pembeli dan salinan surat kesepakatan yang telah ditanda tangani kedua belah pihak. Pelanggan menerima sisa pembayaran dari pihak pembeli.

2) Pembeli

Pihak pembeli membayar uang muka sebagai tanda jadi atas sebuah properti kepada agen. Melunasi sisa pembayaran langsung kepada pihak penjual. Menerima surat kesepakatan yang telah ditanda tangani

pihak penjual dan pihak pembeli. Mendapatkan surat-surat properti dari notaris.

3) Agen

Mengisi *form* berdasarkan data properti dan data pribadi pihak penjual. Memberikan *form* kepada *user*. Meminta *user* membuat surat kesepakatan. Memberitahukan kepada *User* bahwa properti telah terjual. Menerima surat kesepakatan dari *User*. Memberikan surat kesepakatan kepada pihak pembeli dan salinan surat kesepakatan kepada pihak penjual. Menerima uang muka dari pihak pembeli. Memberikan uang muka yang diterima dari pihak pembeli kepada pihak penjual. Menerima *success fee* atau komisi yang didapat dari pihak penjual.

4) *User*

Menerima data properti dari agen. Melakukan *input* data ke dalam *Microsoft Excel*. Membuat surat kesepakatan. Memberikan surat kesepakatan kepada agen. Melakukan perubahan data properti yang telah terjual pada *Microsoft Excel*.

5) Notaris

Menerima surat-surat properti dari pihak penjual. Memberikan surat sah bahwa properti telah dijual kepada pihak pembeli dengan berbagai ketentuan dari notaris.

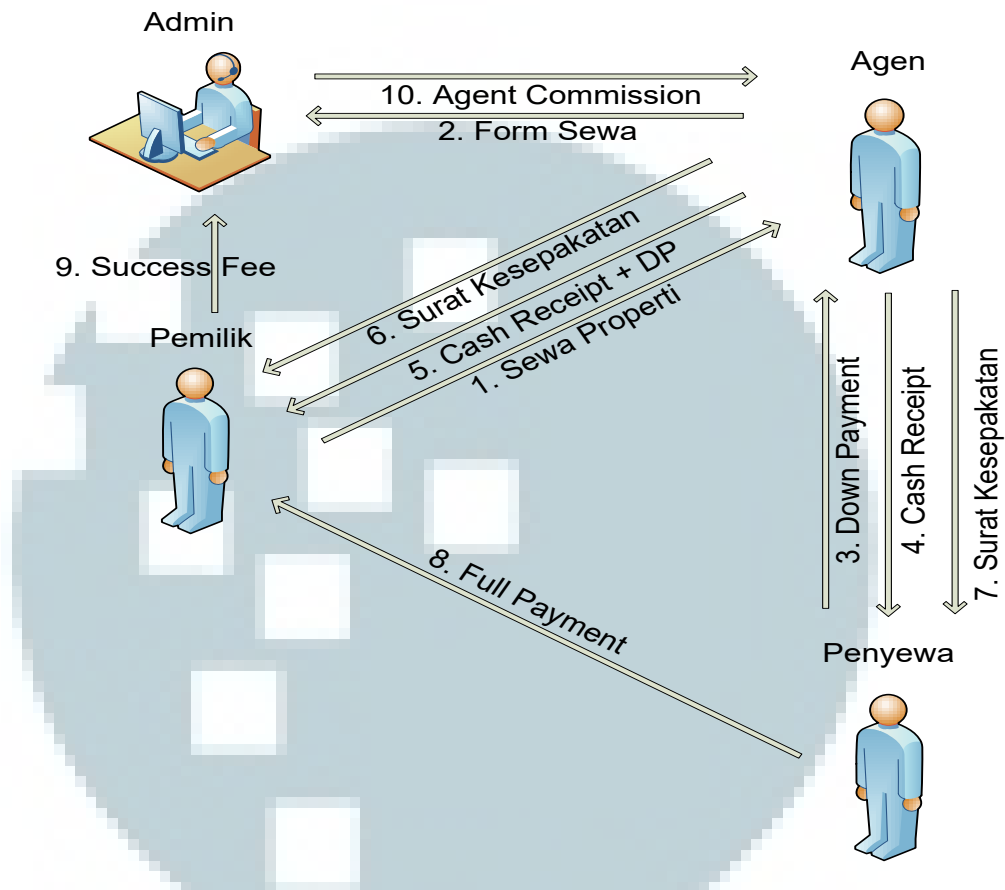
6) *Developer*

Menerima surat PPJB dari penjual. Memberikan surat addendum kepada pembeli dan penjual sebagai suatu kesepakatan bahwa properti telah dijual dari pihak penjual ke pihak pembeli.

7) Bank

Menerima surat-surat rumah dari pihak penjual. Melakukan survei ke lokasi properti dan memberikan harga jual yang dinilai dari hasil survei. Mengeluarkan SPK (Surat Persetujuan Kredit) untuk diurus ke *developer* ataupun ke notaris.

UMMN



Gambar 3.3 Proses Bisnis Sewa Menyewa MS Properti

Ada beberapa tokoh yang menjadi entitas di dalam bisnis proses sewa yang baru dijelaskan. Entitas yang ada dalam proses bisnis diantaranya:

1) Pelanggan 1 (*Owner*)

Pelanggan yang ingin menjual properti memberikan data properti dan data pribadi kepada agen untuk diisikan pada *form*. Pelanggan menerima uang muka dari agen dari pihak pembeli dan salinan surat

kesepakatan yang telah ditanda tangani kedua belah pihak. Pelanggan menerima sisa pembayaran dari pihak pembeli.

2) Pelanggan 2 (*Buyer*)

Pihak pembeli membayar uang muka sebagai tanda jadi atas sebuah properti kepada agen. Melunasi sisa pembayaran langsung kepada pihak penjual. Menerima surat kesepakatan yang telah ditanda tangani pihak penjual dan pihak pembeli.

3) Agen

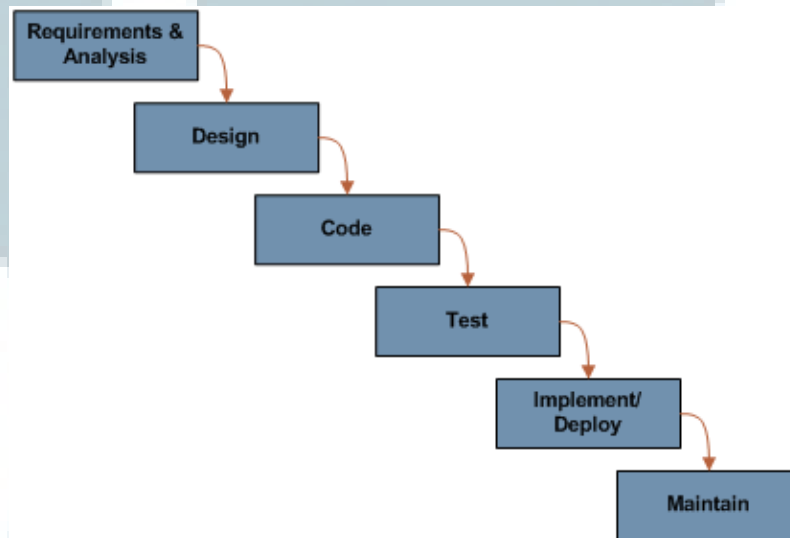
Mengisi *form* berdasarkan data properti dan data pribadi pihak penjual. Memberikan *form* kepada *user*. Meminta *user* membuat surat kesepakatan. Memberitahukan kepada *User* bahwa properti telah terjual. Menerima surat kesepakatan dari *User*. Memberikan surat kesepakatan kepada pihak pembeli dan salinan surat kesepakatan kepada pihak penjual. Menerima uang muka dari pihak pembeli. Memberikan uang muka yang diterima dari pihak pembeli kepada pihak penjual. Menerima *success fee* atau komisi yang didapat dari pihak penjual.

4) *User*

Menerima data properti dari agen. Melakukan *input* data ke dalam *Microsoft Excel*. Membuat surat kesepakatan. Memberikan surat kesepakatan kepada agen. Melakukan perubahan data properti yang telah terjual pada *Microsoft Excel*.

3.4 Metode Penelitian

System Development Life Cycle - Waterfall



Gambar 3.4 *System Life Cycle Development - Waterfall*

- 1) Penulis melakukan pengumpulan data dan informasi melalui proses wawancara dengan pemilik MS Properti. Dari proses wawancara tersebut penulis dapat mengetahui apa saja kebutuhan pemilik. Selain

itu penulis juga dapat melakukan analisa terhadap bisnis proses MS Properti.

- 2) Penulis membuat desain proses bisnis dan desain aplikasi baru sebagai masukan yang disesuaikan dan direvisi hingga sesuai dengan keinginan pemilik.
- 3) Penulis membuat *coding* pada desain aplikasi yang telah dibuat sehingga terhubung dengan *database*.
- 4) Penulis melakukan tes terhadap aplikasi hingga dapat berjalan baik tanpa adanya eror atau kerusakan pada data.

Penulis hanya melakukan tahap *Waterfall* sampai *testing*, hal ini dikarenakan penulis membatasi masalah sampai prototype. (Laudon & Laudon, 2010)

3.5 Teknik Pengambilan Data

Teknik pengambilan data yang dipilih penulis adalah wawancara dan observasi. Kedua teknik pengambilan data ini dilakukan penulis pada waktu yang bersamaan untuk menghemat waktu dan mempercepat pembuatan aplikasi. Dari hasil wawancara dan observasi, penulis dapat mengetahui bagaimana proses bisnis MS Properti dan apa saja kebutuhan pemilik terhadap proses bisnis yang sedang berjalan. Selain itu penulis juga dapat mengetahui

langsung bagaimana tiap proses yang berjalan dari observasi langsung dilapangan.

3.6 Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode analisis data kualitatif khususnya dalam bidang *Performance, Information, Control* dan *Services*. Menurut penulis keempat bidang tersebut yang akan terjadi perubahan pada saat sistem diimplementasikan karena :

1) *Performance*

Sistem baru yang nanti akan berjalan akan meningkatkan performa perusahaan pada proses penyimpanan data, baik data pelanggan maupun data properti. Selain itu pada proses transaksi juga lebih meningkat karena adanya data master yang ada pada sistem ini.

2) *Information*

Dari segi informasi tentunya lebih berkualitas dan lebih efisien dari proses penyebarannya. Salah satu contohnya, informasi mengenai tenggang waktu pelunasan properti dapat diketahui melalui sistem dan informasi mengenai laporan komisi yang didapat perusahaan dan para agen MS Properti dapat diketahui langsung oleh pemilik dan pengguna sistem.

3) *Services*

Selain kedua poin diatas, *services* atau pelayanan kepada pelanggan juga lebih memuaskan. Hal ini dikarenakan pada sistem yang baru terdapat *reminder* untuk pengguna (*user*) mengenai pelanggan yang propertinya akan segera habis masa kontrak atau masa sewanya. Sehingga adanya hubungan berkelanjutan antara MS Properti khususnya agen dengan para pelanggan.

UMMN