

**SISTEM INFORMASI PEMASARAN TANAH KAVLING PADA
PT.GRAND LESTARI INDAH PROPERTINDO
BERBASIS WEB**

TUGAS AKHIR

Disusun Untuk Memenuhi Syarat Kelulusan Program Strata -1
Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer
(STMIK) Palangkaraya



OLEH

SETY SINZIYA SENDERIE D.U SERA
NIM C2157201016
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI

**SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER
(STMIK) PALANGKARAYA
2025**

**SISTEM INFORMASI PEMASARAN TANAH KAVLING PADA
PT.GRAND LESTARI INDAH PROPERTINDO
BERBASIS WEB**

TUGAS AKHIR

Disusun Untuk Memenuhi Syarat Kelulusan Program Strata -1
Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer
(STMIK) Palangkaraya

OLEH

SETY SINIYA SENDERIE D.U SERA
NIM C2157201016
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI

**SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER
(STMIK) PALANGKARAYA
2025**

PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama Mahasiswa : Sety Sinsiya Senderie D.U Sera

NIM : C2157201016

Menyatakan bahwa Tugas Akhir dengan judul :

SISTEM INFORMASI PEMASARAN TANAH KAVLING PADA PT.GRAND LESTARI INDAH PROPERTINDO BERBASIS *WEB*

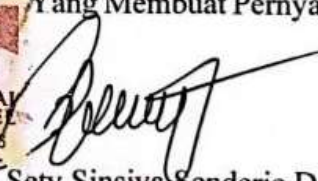
Adalah hasil karya saya dan bukan merupakan duplikasi sebagian atau seluruhnya dari karya orang lain, kecuali bagian sumber informasi dicantumkan.

Pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya secara sadar dan bertanggung jawab dan saya bersedia menerima sanksi pembatalaan Tugas Akhir apabila terbukti melakukan duplikasi terhadap Tugas Akhir atau Karya Ilmiah lain yang sudah ada.

Palangka Raya, 15 Maret 2025

Yang Membuat Pernyataan




Sety Sinsiya Senderie D.U Sera

PERSETUJUAN

SISTEM INFORMASI PEMASARAN TANAH KAVLING PADA PT.GRAND LESTARI INDAH PROPERTINDO BERBASIS *WEB*

Tugas Akhir Ini Telah Disetujui Untuk diujikan

Pembimbing I,



Ferdiyani Haris, M. Kom.
NIK. 198102232005104

Pembimbing II,



Deden Andriawan, M. Kom
NIK. 198610172018102



Mengetahui
Ketua STMIK Palangkaraya,

Hj. Siti Maryamah, MM
NIK. 196902021995004

PENGESAHAN

SISTEM INFORMASI PEMASARAN TANAH KAVLING PADA PT.GRAND LESTARI INDAH PROPERTINDO BERBASIS *WEB*

Tugas Akhir ini telah Diujikan, Dinilai, dan Disahkan
Oleh Tim Penguji Sidang Tugas Akhir pada Tanggal 15 Maret 2025

Tim Penguji Tugas Akhir :

1. Rommi Kaestria, M.Kom.
Ketua



2. Norhayati, M.Pd.
Sekretaris



3. Hafiz Riyadli, M.Kom.
Anggota



4. Ferdiyani Haris, M. Kom
Anggota



5. Deden Andriawan, M. Kom
Anggota



MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO :

“Janganlah hendaknya kamu kuatir tentang apapun juga, tetapi nyatakanlah dalam segala hal keinginanmu kepada Allah dalam doa dan permohonan dengan ucapan syukur”- Filipi 4:6

PERSEMBAHAN :

- Tuhan Yesus Kristus yang oleh karena berkat, kebaikan, anugerah dan kasih setia-Nya dalam hidup penulis, sehingga penulis mampu menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik.
- Panutanku, Papah Senderie dan pintu surgaku Mamah Rita, S.Pd. Terimakasih atas segala pengorbanan dan tulus kasih yang diberikan. Mereka senantiasa memberikan yang terbaik, tak kenal lelah bekerja, mendoakan, serta memberikan perhatian dan dukungan hingga penulis mampu menyelesaikan studinya sampai meraih gelar sarjana.
- Adik-adik ku Sensin, Tristan dan Zen yang juga memberikan dukungan dan semangat.
- Teman-teman ku Dona Damara dan Artika Dewi yang selalu membantu, memberi semangat dan memberi dukungan kepada saya.
- Kepada kedua dosen pembimbing Ferdiyani Haris, M.Kom dan Deden Andriawan, M.Kom terimakasih banyak untuk bimbingan yang diberikan.

INTISARI

SETY SINIYA SENDERIE D.U SERA, C2157201016, 2025. “Sistem Informasi Pemasaran Tanah Kavling pada PT. Grand Lestari Indah Propertindo Berbasis Web”. Pembimbing I, Ferdiyani Haris, M. Kom, dan Pembimbing II Deden Andriawan, M. Kom.

Sistem informasi pemasaran berbasis web menjadi solusi strategis dalam industri properti, khususnya dalam pemasaran tanah kavling. PT. Grand Lestari Indah Propertindo masih menggunakan metode konvensional seperti spanduk dan brosur, yang memiliki keterbatasan dalam menjangkau calon pembeli secara luas. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk membangun sistem informasi pemasaran tanah kavling berbasis web guna meningkatkan efisiensi dan efektivitas pemasaran.

Penelitian ini menggunakan metode *Research and Development (R&D)* dalam perancangan dan pengembangan sistem. Analisis kebutuhan dilakukan dengan metode *PIECES (Performance, Information, Economy, Control, Efficiency, Service)* untuk memastikan efektivitas dan kualitas sistem. Sistem dikembangkan menggunakan framework CodeIgniter dan PHP 8, dengan fitur utama seperti informasi kavling, daftar harga, galeri, serta integrasi kontak melalui WhatsApp agar komunikasi lebih mudah. Pengujian sistem dilakukan dengan metode blackbox testing, yang menunjukkan bahwa seluruh fitur berjalan dengan baik.

Hasil evaluasi dari 47 responden yaitu masyarakat umum melalui kuesioner online menunjukkan tingkat kepuasan sebesar 95,76%, di mana mayoritas responden menyatakan bahwa sistem ini membantu dalam memperoleh informasi tanah kavling secara lebih efektif dan transparan. Dengan hasil tersebut, sistem ini diharapkan dapat menjadi solusi digital inovatif yang tidak hanya meningkatkan efisiensi pemasaran PT. Grand Lestari Indah Propertindo, tetapi juga memberikan kemudahan bagi masyarakat dalam mengakses informasi properti secara cepat dan akurat, sehingga menciptakan pengalaman yang lebih baik bagi calon pembeli.

Kata Kunci : BlackBox Testing, CodeIgniter, Pemasaran Tanah Kavling, PIECES, SDLC, Sistem Informasi, Web.

ABSTRACT

SETY SINIYA SENDERIE D.U SERA, C2157201016, 2025. “Sistem Informasi Pemasaran Tanah Kavling pada PT. Grand Lestari Indah Propertindo Berbasis Web”. Pembimbing I Ferdiyani Haris, M. Kom, dan Pembimbing II Deden Andriawan, M. Kom.

Web-based marketing information systems have become a strategic solution in the property industry, particularly in the marketing of land plots. PT. Grand Lestari Indah Propertindo still uses conventional methods such as banners and brochures, which have limitations in reaching potential buyers widely. Therefore, this research aims to build a web-based marketing information system for land lots to improve marketing efficiency and effectiveness.

This research uses the Research and Development (R&D) approach in the design and development of the system. The needs analysis was conducted using the PIECES method (Performance, Information, Economy, Control, Efficiency, Service) to ensure the system's effectiveness and quality. The system was developed using the CodeIgniter framework and PHP 8, with main features such as plot information, price lists, a gallery, and contact integration through WhatsApp to facilitate communication. System testing was conducted using the blackbox testing method, which showed that all features were functioning well.

The evaluation results from 47 respondents, namely the general public through an online questionnaire, show a satisfaction level of 95.76%, where the majority of respondents stated that this system helps in obtaining information about land plots more effectively and transparently. With these results, this system is expected to become an innovative digital solution that not only enhances the marketing efficiency of PT. Grand Lestari Indah Propertindo but also provides ease for the public in accessing property information quickly and accurately, thereby creating a better experience for potential buyers.

Keywords: Blackbox Testing, CodeIgniter, Information System, Land Lot Marketing, PIECES, SDLC, Web.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya. Sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini yang berjudul “***Sistem Informasi Pemasaran Tanah Kavling pada PT. Grand Lestari Indah Propertindo Berbasis Web***” yang merupakan salah satu syarat kelulusan program Sarjana Komputer pada Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer (STMIK) Palangkaraya.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terimakasih atas bantuan serta dukungan kepada pihak-pihak yang sudah membantu menyelesaikan Tugas Akhir, penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Ir. Hj. Siti Maryamah,MM selaku ketua Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer (STMIK) Palangkaraya.
2. Yanto Saputro, selaku manejer PT.Grand Lestari Indah Prpertindo.
3. Norhayati, M.Pd. selaku ketua program studi Sistem Informasi STMIK Palangkaraya.
4. Ferdiyani Haris, M. Kom, sebagai dosen pembimbing I Tugas Akhir.
5. Deden Andriawan, M. Kom, sebagai dosen pembimbing II Tugas Akhir.
6. Keluarga besar saya yang selalu memberikan dukungan baik materi maupun mental, mendoakan, dan menjadi motivasi bagi saya untuk cepat menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini jauh dari kata sempurna, dan masih banyak kekurangan dalam penulisan Tugas Akhir ini, oleh karena itu, penulis mengharapkan saran serta kritikan yang dapat membangun dalam penyempurnaan Tugas Akhir ini, penulis juga menyampaikan banyak terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dan mendukung dalam penulisan Tugas Akhir, Akhir kata penulis mengucapkan terimakasih.

Palangka Raya, 15 Maret 2025

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
LEMBAR PERNYATAAN.....	iii
PERSETUJUAN.....	iv
PENGESAHAN	v
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	vi
INTISARI	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Perumusan Masalah.....	3
1.3 Batasan Masalah.....	3
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	4
1.5 Sistematika Penulisan.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1 Kajian Teori.....	7
2.2 Penelitian yang Relevan	22
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	27
3.1 Tinjauan Umum.....	27
3.2 Jenis Penelitian	28
3.3 Desain Penelitian	30
3.4 Instrumen Penelitian	32
3.5 Teknik Analisis dan Prosedur Pengumpulan Data	33
3.6 Analisis Kebutuhan	35
3.7 Desain Sistem	40
3.8 Jadwal Penelitian	66
BAB IV IMPLEMENTASI SISTEM DAN PEMBAHASAN	70

4.1	Implementasi	70
4.2	Pembahasan	92
BAB V PENUTUP.....		105
5.1	Kesimpulan.....	105
5.2	Saran.....	105
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Simbol Use Case Diagram	12
Tabel 2. 2 Simbol Activity Diagram	13
Tabel 2. 3 Simbol Sequence Diagram.....	14
Tabel 2. 4 Skala Nilai.....	16
Tabel 2. 5 Penelitian Relevan.....	24
Tabel 3. 1 Analisis <i>PIECES</i>	35
Tabel 3. 2 Kebutuhan Perangkat Keras.....	38
Tabel 3. 3 Kebutuhan Perangkat Lunak.....	38
Tabel 3. 4 Tabel User	62
Tabel 3. 5 Tabel Log	62
Tabel 3. 6 Tabel Tentang Website	62
Tabel 3. 7 Tabel Kavling.....	63
Tabel 3. 8 Tabel Pemesanan Kavling.....	63
Tabel 3. 9 Tabel Galeri	64
Tabel 3. 10 Tabel Kontak.....	65
Tabel 3. 11 Jadwal Penelitian.....	66
Tabel 4. 1 Pengujian Halaman Tampilan Beranda.....	93
Tabel 4. 2 Pengujian Halaman Tentang	93
Tabel 4. 3 Pengujian Halaman Galeri	94
Tabel 4. 4 Pengujian Halaman Price List / Daftar Harga.....	94
Tabel 4. 5 Pengujian Halaman Kontak	96
Tabel 4. 6 Pengujian Halaman Panel Admin	96
Tabel 4. 7 Perhitungan Hasil Pernyataan Pertama	98
Tabel 4. 8 Perhitungan Hasil Pernyataan Kedua.....	99
Tabel 4. 9 Perhitungan Hasil Pernyataan Ketiga	100
Tabel 4. 10 Perhitungan Hasil Pernyataan Keempat.....	101
Tabel 4. 11 Perhitungan Hasil Pernyataan Kelima	103

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Rumus Skala Likert.....	16
Gambar 2. 2 Aplikasi Star UML	16
Gambar 2. 3 MySQL.....	17
Gambar 3. 1 Desain Penelitian.....	30
Gambar 3. 2 Use Case Diagram.....	40
Gambar 3. 4 Activity Diagram Login Admin	41
Gambar 3. 5 Activity Diagram kelola Tentang.....	42
Gambar 3. 6 Activity Diagram Kelola Galery Foto	43
Gambar 3. 7 Activity Diagram Kelola Price List.....	44
Gambar 3. 8 Activity Diagram Kelola Kontak	45
Gambar 3. 9 Activity Diagram Customer Akses	46
Gambar 3. 10 Sequence Diagram Login Admin.....	47
Gambar 3. 11 Sequence diagram tentang.....	48
Gambar 3. 12 Sequence Diagram Galery Foto	49
Gambar 3. 13 Sequence Price List	50
Gambar 3. 14 Sequence Diagram Kontak.....	50
Gambar 3. 15 Halaman Utama.....	51
Gambar 3. 16 Halaman Tentang	52
Gambar 3. 17 Halaman Galery Foto (Bagian 1)	52
Gambar 3. 18 Halaman Price List (Bagian 1)	53
Gambar 3. 19 Halaman Price List (Bagian 2)	53
Gambar 3. 20 Halaman Price List (Bagian 2 - Lanjutan)	54
Gambar 3. 21 Halaman Kontak.....	54
Gambar 3. 22 Halaman Booking/Pemesanan Kavling.....	55
Gambar 3. 23 Halaman Direct WA Booking/Pemesanan Kavling.....	55
Gambar 3. 24 Halaman Login Admin.....	56
Gambar 3. 25 Halaman Beranda Admin	56
Gambar 3. 26 Halaman Kelola Tentang.....	57
Gambar 3. 27 Halaman Kelola Galery Foto.....	57
Gambar 3. 28 Halaman Tambah Data Gallery Foto	58
Gambar 3. 29 Halaman Kelola Price List	58
Gambar 3. 30 Halaman Tambah Price List.....	59
Gambar 3. 31 Halaman Kelola Kontak	59
Gambar 3. 32 Halaman Kavling.....	60
Gambar 3. 33 Halaman Kelola Booking/Pemesanan.....	60
Gambar 3. 34 Halaman Laporan	61
Gambar 4. 1 Koneksi Database	71
Gambar 4. 2 Hash Password	72
Gambar 4. 3 Fngsi Logikaa 24 jam Booking	73
Gambar 4. 4 Fungsi Booking	74

Gambar 4. 5 Halaman Utama.....	75
Gambar 4. 6 Halaman Tentang	76
Gambar 4. 7 Galeri Foto.....	77
Gambar 4. 8 Daftar Harga 1	78
Gambar 4. 9 Daftar Harga 2 (Detail)	79
Gambar 4. 10 Halaman Kontak.....	80
Gambar 4. 11 Detail Kavling	81
Gambar 4. 12 Pemesanan Kavling	82
Gambar 4. 13 Direct WA Booking	83
Gambar 4. 14 Login Admin	84
Gambar 4. 15 Beranda Admin	84
Gambar 4. 16 Kelola Tentang	85
Gambar 4. 17 Galeri Foto.....	86
Gambar 4. 18 Tambah Galeri Foto	86
Gambar 4. 19 Kelola Daftar Harga	87
Gambar 4. 20 Tambah Daftar Harga.....	88
Gambar 4. 21 Kelola Kontak	88
Gambar 4. 22 Pesan Masuk.....	89
Gambar 4. 23 Kelola Kavling	90
Gambar 4. 24 Kelola Booking	91
Gambar 4. 25 Laporan Pemesanan.....	92
Gambar 4. 26 Hasil Kuesioner Pernyataan Pertama	99
Gambar 4. 27 Hasil Kuesioner Pernyataan Kedua.....	100
Gambar 4. 28 Hasil Kuesioner Pernyataan Ketiga.....	101
Gambar 4. 29 Hasil Kuesioner Pernyataan Keempat.....	102
Gambar 4. 30 Hasil Kuesioner Pernyataan Kelima	103

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Surat Tugas Dosen Pembimbing
- Lampiran 2. Surat Permohonan Izin Penelitian
- Lampiran 3. Surat Balasan Izin Penelitian
- Lampiran 4. Kartu Kegiatan Konsultasi Tugas Akhir
- Lampiran 5. Dokumentasi
- Lampiran 6. Surat Tugas Penguji Tugas Akhir
- Lampiran 7. Lembar Wawancara
- Lampiran 8. Lembar Observasi
- Lampiran 9. Kuesioner Google Form
- Lampiran 10. Pengujian Black Box
- Lampiran 11. Struktur Organisasi PT.Grand Lestari Indah Propertindo
- Lampiran 12. Berita Acara Serah Terima Sistem Informasi

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kebutuhan manusia meliputi kebutuhan sandang, pangan dan papan. oleh manusia untuk membangun tempat tinggal, kantor, tempat bisnis dan lokasi untuk bercocok tanam. Harga tanah setiap tahunnya akan mengalami peningkatan, sehingga manusia banyak menjadikan tanah sebagai aset yang bernilai. Selain digunakan untuk memenuhi kebutuhan papan, manusia menjadikan tanah sebagai aset bisnis. Hal ini mendorong munculnya perusahaan yang bergerak dibidang jual beli tanah. Jenis tanah yang saat ini banyak dijual belikan adalah tanah kavling. Tanah kavling yaitu tanah yang sudah ditentukan ukuran luasnya. Pesatnya bisnis jual beli tanah kavling, membuka peluang bisnis dibidang penjualan tanah kavling. (Sari & Merta, 2018) Salah satu perusahaan yang bergerak di bidang jual beli tanah kavling di kota Palangkaraya adalah PT Grand Lestari Indah Propertindo.

Di era digital saat ini, teknologi informasi telah menjadi bagian integral dari berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam industri properti. PT. Grand Lestari Indah Propertindo sebagai bagian dari upaya untuk meningkatkan efisiensi operasional, perusahaan ini menyadari pentingnya memiliki sistem informasi pemasaran yang dapat mengelola dan memfasilitasi proses pemasaran tanah kavling mereka.

Hingga saat ini, PT. Grand Lestari Indah Propertindo masih mengandalkan proses pemasaran konvensional dengan media promosi melalui spanduk, brosur dan dari mulut ke mulut (*word of mouth*). Sehingga proses ini memiliki keterbatasan dalam penyebaran informasi yang membuat promosi

hanya menjangkau area tertentu, sehingga peluang untuk menarik lebih banyak calon pembeli menjadi terbatas. Kurangnya platform digital juga menyebabkan keterlambatan dalam penyampaian informasi terbaru, sehingga calon pembeli kesulitan dalam memperoleh detail kavling secara cepat dan akurat. Akibatnya, efektivitas pemasaran menurun, dan proses penjualan menjadi lebih lambat dibandingkan dengan sistem yang sudah terintegrasi secara digital. Dengan kemajuan teknologi dan perubahan perilaku konsumen yang semakin cenderung mencari informasi secara online, adopsi sistem informasi pemasaran berbasis website dapat menjadi langkah yang strategis dan relevan.

Oleh karena itu, diperlukan penelitian yang mendalam dan pengembangan sistem informasi pemasaran tanah kavling yang dapat memenuhi kebutuhan dan ekspektasi PT. Grand Lestari Indah Propertindo serta memperhitungkan dinamika pasar properti dan preferensi konsumen saat ini. Penelitian ini penting karena akan memberikan kontribusi positif dalam meningkatkan operasional PT. Grand Lestari Indah Propertindo dalam melakukan pemasaran tanah kavling. Selain itu, hasil penelitian ini juga dapat memberikan wawasan yang berharga bagi industri properti secara keseluruhan tentang potensi dan manfaat adopsi teknologi informasi dalam proses pemasaran properti.

Dengan demikian, sistem informasi pemasaran tanah kavling berbasis website yang diusulkan dapat menjadi landasan yang kokoh untuk transformasi digital perusahaan properti, meningkatkan daya saingnya, dan meningkatkan pengalaman pembeli dalam mencari dan membeli tanah kavling.

1.2 Perumusan Masalah

Dengan mengacu pada latar belakang di atas, maka disusun rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah “Bagaimana merancang dan membangun sistem informasi pemasaran berbasis website dalam mengoptimalkan strategi pemasaran dan meningkatkan jangkauan calon pembeli secara luas pada PT. Grand Lestari Indah Propertindo dalam memasarkan tanah kavling?”.

1.3 Batasan Masalah

Dalam hal ini, penulis melakukan pembatasan masalah, yang mana hal ini dimaksud agar tidak menyimpang dari topik pembahasan maka penulis membatasi masalah sebagai berikut :

- a. Sistem informasi pemasaran tanah kavling ini dirancang menggunakan framework CodeIgniter, bahasa pemrograman PHP, HTML, dan Bootstrap 5.
- b. Website memiliki beberapa fitur utama yaitu menu beranda, tentang, galeri, daftar harga, dan kontak.
- c. Menu beranda menyediakan informasi umum mengenai tanah kavling yang ditawarkan oleh perusahaan.
- d. Menu tentang memuat profil perusahaan, visi, misi, dan sejarah singkat perusahaan.
- e. Menu galeri berisi pilihan foto dan video tanah kavling yang ditampilkan melalui dropdown di navbar.
- f. Menu daftar harga memberikan informasi detail mengenai harga tanah kavling yang tersedia.

- g. Website tidak menyediakan fitur *checkout* langsung, pengunjung akan diarahkan ke WhatsApp untuk komunikasi lebih lanjut.
- h. Metode *PIECES* (*Performance, Information, Economy, Control, Efficiency, Service*) digunakan untuk menganalisis kebutuhan sistem dan mendukung perancangan sistem informasi pemasaran tanah kavling.
- i. Penelitian ini menggunakan metode *Research and Development (R&D)* dengan fokus pada pengembangan prototipe sistem informasi pemasaran tanah kavling berbasis web.
- j. Website ini difokuskan sebagai media informasi dan komunikasi awal, bukan sebagai platform marketplace atau e-commerce.
- k. Sasaran website ini kepada masyarakat yang bingung akan mencari informasi tentang penjualan tanah kavling terpercaya dan terjangkau.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan

Adapun tujuan dari penelitian ini ialah menghasilkan sistem informasi pemasaran tanah kavling berbasis web pada PT Grand Lestari Indah Propertindo untuk memperluas jangkauan pasar dengan kemampuan online yang dapat menjangkau calon pembeli secara luas.

1.4.2 Manfaat

Adapun manfaat yang dapat diambil nantinya dalam penulisan ini meliputi berbagai pihak diantara lain sebagai berikut :

a. PT.Grand Lestari Indah Propertindo

Dengan menggunakan sistem informasi pemasaran berbasis web, PT Grand Lesatri Indah Propertindo dapat mencapai lebih banyak calon

pembeli potensial di berbagai lokasi, baik secara lokal maupun internasional.

b. Masyarakat

Manfaat bagi masyarakat adalah kemudahan dalam mengakses informasi properti secara lebih transparan dan cepat. Dengan adanya sistem informasi berbasis web, masyarakat dapat lebih mudah membandingkan berbagai pilihan properti tanpa harus datang langsung ke lokasi. Hal ini dapat menghemat waktu dan biaya, serta memberikan kemudahan dalam berinteraksi dengan pihak pengembang melalui platform yang lebih terstruktur. Selain itu, masyarakat juga dapat memperoleh informasi yang lebih akurat dan up-to-date terkait produk properti yang diminati, sehingga meminimalisir risiko penipuan.

c. Penulis

Manfaat bagi penulis yaitu dapat menganalisis manfaat dan tantangan yang dihadapi oleh pengguna sistem informasi pemasaran tersebut. Ini akan memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang implementasi teknologi informasi di industri properti.

d. STMIK Palangkaraya

Sebagai bahan pustaka bagi perpustakaan dan sebagai bahan referensi serta evaluasi bagi mahasiswa yang akan melakukan penelitian selanjutnya.

1.5 Sistematika Penulisan

Dalam penulisan ini memuat uraian secara garis besar isi tugas akhir untuk tiap-tiap bab yaitu sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan manfaat, sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi teori-teori, rangkaian hasil penelitian yang relevan dan mendukung judul, definisi-definisi, model atau pendapat pakar yang langsung berkaitan dengan ilmu atau masalah yang diteliti. Pada bab ini juga dituliskan software/tool (komponen) yang digunakan untuk pembuatan aplikasi atau untuk keperluan penelitian.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisi tinjauan umum yang menguraikan tentang gambaran umum objek penelitian, misalnya gambaran umum perusahaan atau gambaran umum produk, serta data yang dipergunakan untuk memecahkan masalah-masalah yang dihadapi.

Bab ini pola utamanya adalah “analisis masalah”, yang akan menguraikan tentang analisis terhadap permasalahan yang terdapat pada kasus yang diteliti. Meliputi analisis terhadap masalah yang sedang berjalan, analisis hasil solusinya, analisis kebutuhan terhadap sistem yang diusulkan, dan analisis kelayakan sistem yang diusulkan.

BAB IV: IMPLEMENTASI SISTEM DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan tentang pembangunan sistem informasi pemasaran tanah kavling pada PT. Grand Lestari Indah Propertindo

berbasis web.

BAB V: PENUTUP

Bab ini berisikan tentang kesimpulan dan saran yang diberikan untuk pengembangan selanjutnya,

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kajian Teori

2.1.1 Sistem

Menurut Maydianto dan Ridho (2021) Sistem adalah gabungan dari kumpulan elemen, komponen atau variabel yang saling berhubungan satu sama lainnya guna untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Menurut Ikhsan dan Ramadhani (2020) Sistem adalah kumpulan elemen-elemen yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Elemen-elemen itu tidak berdiri sendiri, tetapi saling berhubungan membentuk suatu kesatuan sehingga tujuan atau sasaran sistem dapat tercapai.

Dari beberapa definisi di atas penulis dapat menyimpulkan bahwa sistem adalah kumpulan elemen atau komponen yang saling terkait dan berinteraksi untuk mencapai tujuan tertentu.

2.1.2 Informasi

Menurut Hasan dan Muhammad (2020) Informasi adalah data yang telah diolah menjadi bentuk yang memiliki arti bagi yang membutuhkan dan bermanfaat bagi pengambilan keputusan saat ini atau yang akan mendatang.

Menurut Sangga Rasefta dan Esabella (2020) Informasi adalah data mentah yang telah diolah sedemikian rupa sehingga menghasilkan sesuatu yang bermakna bagi penggunanya dalam mengambil sebuah keputusan.

Dari beberapa definisi di atas penulis dapat menyimpulkan bahwa informasi adalah segala bentuk data atau fakta yang disusun dan diproses sehingga memiliki nilai yang berguna dan dapat dipahami oleh orang-orang

yang memerlukannya untuk mengambil keputusan atau melakukan tindakan tertentu.

2.1.3 Sistem Informasi

Menurut Stinjak dan Masya (2021) Sistem informasi adalah kombinasi terorganisasi apa pun dari manusia, perangkat keras, perangkat lunak, jaringan komunikasi, sumber data dan kebijakan serta prosedur yang terorganisasi yang menyimpan, mengambil, mengubah, dan memisahkan informasi dalam sebuah organisasi.

Menurut Zhonny dan Hadiwinata (2024) Sistem Informasi adalah kumpulan komponen yang saling terkait yang berperan dalam proses penciptaan dan penyampaian informasi. Dengan menggunakan komponen *hardware* (Perangkat Keras), *software* (Perangkat Lunak), dan *brainware* (Manusia), sistem ini memproses input sumber data dan menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk pengambilan keputusan.

Dari beberapa definisi di atas penulis dapat menyimpulkan bahwa sistem informasi adalah gabungan dari berbagai komponen terorganisir dan terstruktur untuk mengelola informasi agar dapat digunakan secara efisien dalam konteks organisasi atau perusahaan untuk pengambilan keputusan.

2.1.4 Pemasaran

Menurut Fauzi (2024) Pemasaran merupakan suatu kegiatan yang menjual dan menawarkan produk jasa yang dimiliki, sehingga konsumen bisa membeli dan menikmati produk yang ditawarkan.

Menurut Seran dkk. (2023) Pemasaran adalah suatu proses dan manajerial yang membuat individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan, Guna mencapai segala tujuan yang telah direncanakan, individu atau organisasi perlu untuk melakukan penawaran dan

mempertukarkan produk yang bernilai kepada pihak lain atau segala kegiatan yang menyangkut penyampaian produk atau jasa mulai dari produsen hingga sampai ke tangan konsumen.

Dari beberapa definisi di atas penulis dapat menyimpulkan bahwa Pemasaran merupakan upaya untuk memahami kebutuhan dan keinginan konsumen serta menyediakan produk atau jasa yang sesuai dengan kebutuhan tersebut untuk mencapai tujuan perusahaan.

2.1.5 Tanah

Menurut Ramadhani (2021) Tanah merupakan bagian terpenting bagi sumber daya alam manusia, terlebih dari itu tanah juga menjadi sumber kehidupan bagi manusia, disamping untuk menjadi tempat tinggal tanah juga dapat di pergunakan untuk mencari pendapatan dari hasil yang di tanam dari tanah tersebut dalam arti lain dapat di jadikan nilai ekonomis.

Menurut Widharetno dan Saleh (2022) Tanah telah menjadi salah satu unsur dasar dalam membantu kelangsungan kehidupan sejak manusia pertama kali menempati bumi. Tanah berfungsi sebagai tempat manusia melakukan kegiatan untuk mempertahankan eksistensi. Kegiatan yang pertama kali dilakukan adalah pemanfaatan tanah untuk bercocok tanam. Penggunaan dan penguasaan tanah mulai bertukar fungsi berteepatan dengan pertumbuhan warga dan perkembangan peradaban manusia.

Dari beberapa definisi di atas penulis dapat menyimpulkan bahwa Tanah merupakan sebuah sumber daya yang vital yang menyediakan tempat bagi kehidupan, tempat untuk beraktivitas, dan sebagai tempat untuk membangun tempat tinggal serta infrastruktur. Selain itu, tanah juga memiliki

nilai ekonomi yang penting karena dapat digunakan untuk pertanian, pembangunan properti, dan kegiatan ekonomi lainnya.

2.1.6 Website

Menurut Muhamad Dody dan Herman (2023) Website adalah suatu media yang bisa digunakan untuk menampung berbagai jenis informasi seperti teks, suara, gambar, dan animasi yang dimana bisa diakses oleh komputer melalui internet.

Menurut Syabania dan Rosmawani (2021) Website merupakan sebuah halaman berisi informasi yang dapat dilihat jika komputer terkoneksi dengan internet. Dengan adanya website, semua orang di dunia bisa mendapatkan dan mengelola informasi dengan berbagai sumber yang tersedia di internet.

Dari beberapa definisi di atas penulis dapat menyimpulkan bahwa website adalah kumpulan halaman informasi yang terhubung dan dapat diakses melalui internet, dengan berbagai komponen seperti teks, gambar, suara, dan animasi.

2.1.7 Unified Modeling Language (UML)

Menurut Pakaya dkk. (2020) *Unified Modeling Language*(UML) merupakan kesatuan struktur dan cara bagi pemodelan desain program berorientasi objek (OOP) serta aplikasinya. UML adalah metodologi untuk mengembangkan sistem OOP dan sekelompok perangkat tool untuk mendukung pengembangan sistem tersebut. UML merupakan dasar bagi perangkat (*tool*) desain berorientasi objek dari IBM. UML adalah suatu bahasa

yang digunakan untuk menentukan, memvisualisasikan, membangun, dan mendokumentasikan suatu sistem informasi.

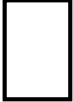
UML menyediakan diagram diagram yang sangat kaya dan luas dapat diperluas sesuai kebutuhan kita. Diagram adalah representasi secara grafis dari elemen-elemen tertentu serta hubungan-hubungannya. Diagram penting menyediakan representasi secara grafis dari dalam sistem atau bagiannya. Representasi grafis sangat mempermudah pemahaman terhadap sistem. UML menawarkan sebuah standar untuk merancang model sebuah sistem dengan menggunakan UML dapat dibuat model untuk semua jenis aplikasi piranti perangkat lunak, sistem operasi dan jaringan apapun, serta ditulis dalam Bahasa pemrograman apapun. UML juga menggunakan Class dan operation dalam konsep dasarnya, maka lebih cocok untuk penulisan piranti lunak dalam Bahasa berorientasi objek seperti C++, java, atau Visual basic.NET.

UML mendeskripsikan *Object Oriented Programming* (OOP) dengan beberapa diagram untuk memodelkan gambaran aplikasi dikembangkan. UML memiliki beberapa diagram grafis yang diberi nama berdasarkan sudut pandang yang berbeda terhadap sistem dalam proses analisa atau rekayasa UML yaitu sebagai berikut.

2.1.8 Use Case Diagram

Use Case Diagram merupakan pemodelan untuk (*behavior*) sistem informasi yang dibuat.

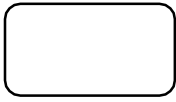
Tabel 2. 1 Simbol Use Case Diagram

Simbol	Nama	Keterangan
	Actor	Menspesifikasikan himpunan peran yang pengguna mainkan ketika berinteraksi dengan <i>use case</i> .
	Dependency	Hubungan dimana perubahan yang terjadi pada suatu elemen mandiri (independent) akan mempengaruhi elemen yang bergabung pada elemen yang tidak mandiri.
	Generalization	Hubungan dimana objek Anak (descendent) berbagi perilaku dengan struktur data dari objek yang ada di atasnya objek induk (ancestor).
	Include	Menspesifikasikan bahwa use case sumber secara eksplisit.
	<i>Extend</i>	Menspesifikasikan bahwa use case target memperluas perilaku dari use case sumber pada suatu titik yang diberikan.
	Association	Apa yang menghubungkan Antara objek satu dengan objek lainnya.
	<i>System</i>	Menspesifikasikan paket yang menampilkan sistem secara terbatas.

2.1.9 Activity Diagram

Activity Diagram adalah diagram aktivitas yang menggambarkan *workflow* (aliran kerja atau aktivitas dari sebuah sistem atau proses bisnis atau menu yang ada pada perangkat lunak. Berikut ini adalah simbol-simbol dalam *Activity Diagram*.

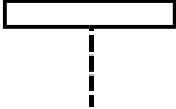
Tabel 2. 2 Simbol Activity Diagram

Simbol	Nama	Keterangan
	Activity	Memperlihatkan bagaimana masing-masing kelas antarmuka saling berinteraksi satu sama lain.
	Action	State dari sebuah sistem yang mencerminkan eksekusi dari suatu aksi.
	Initial Node	Bagaimana objek dibentuk atau diawali.
	Activity Final Node	Bagaimana objek dibentuk dan dihancurkan.
	Fork Node	Satu aliran yang pada tahap tertentu berubah menjadi beberapa aliran.

2.1.10 Sequence Diagram

Diagram sekuen menggambarkan kelakuan objek pada use case dengan mendeskripsikan waktu hidup objek dan message yang dikirimkan dan diterima antar objek. Sequence diagram merupakan diagram yang menjelaskan bagaimana suatu operasi itu dilakukan. Message atau pesan yang dikirimkan dan kapan pelaksanaannya, diagram ini diatur berdasarkan waktu. Objek – objek yang berkaitan dengan proses berjalannya operasi diurutkan dari kiri ke kanan berdasarkan waktu terjadinya secara terurut. Berikut ini adalah simbol-simbol dalam *Sequence Diagram*.

Tabel 2. 3 Simbol Sequence Diagram

Simbol	Nama	Keterangan
	<i>LifeLine</i>	Objek entity, Antarmuka yang saling berinteraksi.
	<i>Message</i>	Spesifikasi dari Komunikasi antar objek yang memuat informasi-informasi tentang aktifitas yang terjadi.
	<i>Message</i>	Spesifikasi dari Komunikasi antar objek yang memuat informasi Informasi tentang Aktifitas yang terjadi.

2.1.11 Analisis Sistem

Analisis sistem dilakukan untuk memperoleh informasi tentang sistem, menganalisa data-data yang ada dalam sistem. Informasi yang dikumpulkan terutama mengenai kelebihan dan kekurangan sistem, analisa sistem menggunakan teknik *PIECES*.

Menurut Fahmi dan Indahyanti (2024) Tujuan dari metode *PIECES* yaitu untuk mengidentifikasi masalah dengan menganalisis kinerja, informasi, ekonomi, keamanan, efisiensi, dan pelayanan.

a. Performance

Analisis *performance* menguji apakah sistem informasi pemasaran pada PT Grand Lestari Indah Propertindo dapat memberikan respon yang cepat ketika pengguna melakukan tindakan pada sistem.

b. Information

Analisis *information* menguji apakah informasi yang terdapat dalam sistem informasi pemasaran pada PT Grand Lestari Indah Propertindo menghasilkan informasi yang sesuai dengan yang dibutuhkan pengguna.

c. Economy

Analisis *economy* menguji apakah sistem informasi pada PT Grand Lestari Indah Propertindo dapat memberikan keuntungan dan menekan biaya operasional.

d. Control

Analisis *control* menguji apakah tingkat control keamanan sistem informasi pada PT Grand Lestari Indah Propertindo sudah berjalan dengan baik.

e. Efficiency

Analisis *efficiency* menguji apakah pengguna dan pemangku kepentingan dapat memanfaatkan hasil dari sistem informasi pada PT Grand Lestari Indah Propertindo dengan sebaik-baiknya.

f. Service

Analisis *service* menguji apakah sistem informasi pada PT Grand Lestari Indah Propertindo memberikan layanan data dan informasi perekrutan kepada penggunanya.

2.1.12 Skala Likert

Menurut Lailatul Mufidah (2021) Skala Likert dibuat dengan tujuan agar dapat meyakinkan responden dalam mengisi jawaban pada berbagai tingkatan semua butir pertanyaan dan pernyataan yang diberikan dalam

kuesioner. Untuk pengisian variabel pertanyaan menggunakan skala 1 sampai dengan 4 dengan bobot nilai sebagai berikut:

Tabel 2. 4 Skala Nilai

Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
Nilai	1	2	3	4	5

Keterangan:

STS = Sangat Tidak Setuju

S = Setuju

TS = Tidak Setuju

SS = Sangat Setuju

N = Netral

Untuk melakukan pencarian presentase dari masing-masing keterangan dapat menggunakan rumus skala likert berikut.

$$Y = \frac{TS}{\text{Skor Ideal}} \times 100$$

Gambar 2. 1 Rumus Skala Likert
Sumber : Lailatul Mufidah (2021)

Keterangan :

TS = Total skor responden = $\sum$ bobot x frekuensi

Skor Ideal = Bobot maksimal x jumlah responden

2.1.13 Unifield Modeling Language (StarUML)



Gambar 2. 2 Aplikasi Star UML

Menurut Suardika (2017) *StarUML* adalah platform permodelan perangkat lunak yang mendukung UML (*Unified Modeling Language*). *StarUML* berbasiskan pada UML versi 2.7.0. menyediakan sebelas jenis diagram yang berbeda dan mendukung notasi UML 2.0. *StarUML* mengklaim diri sebagai salah satu alat permodelan perangkat lunak terkemuka yang menjamin dapat memaksimalkan produktivitas dan kualitas proyek perangkat lunak.

2.1.14 Basis Data (*Database*)

Menurut (Sihotang dkk., (2021), Pangkalan data (*database*) adalah kumpulan data yang terorganisir, yang umum ya di simpan dan di akses secara elektronik dari suatu sistem komputer. Pada saat pangkalan data menjadi semakin komplek, maka maka pangkalan data di kembangkan menggunakan teknik perancangan dan pemodelan secara formal. perangkat lunak yang dapat di gunakan untuk mengelola basis data disebut sistem manajemen basis data (*database management sistem*) atau di singkat DBMS.

2.1.15 Xampp

Menurut Sihotang dkk., (2021) adalah perangkat lunak sumber terbuka yang di kembangkan oleh teman-teman apache. paket perangkat lunak Xampp berisi distribusi apache untuk server apacle MarianBD PHP, Perl, dan itu pada dasar nya adalah tuan rumah local atau server local server local ini berfungsi pada komputer destop atau laptop anda sendiri.

2.1.16 MySQL



Gambar 2. 3 MySQL

Menurut Arif (2023) MySQL adalah database program manajemen berbasis data dengan perintah dasar dari SQL yang dapat mengirim dan menerima data dengan kecepatan tinggi serta dapat digunakan oleh banyak pengguna dan banyak alur.

Sedangkan, menurut Susilawati dkk (2020) MySQL adalah Relational Database Management System (RDBMS) yang cepat dan mudah digunakan, serta banyak digunakan berbagai kebutuhan.

Dari kedua definisi di atas dapat di simpulkan bahwa MySQL adalah server yang memungkinkan pengguna untuk mengatur dan mengelola berbagai struktur data dalam sebuah database dan bertanggung jawab untuk menyediakan layanan terkait seperti penyimpanan, pengambilan, dan pengelolaan data.

2.1.17 Sublime Text

Menurut (Kadarsih & Andrianto, 2022) Sublime text merupakan perangkat lunak web editor yang digunakan untuk membuat meng-edit suatu aplikasi.

Menurut (Energy dkk., 2020), Sublime Text merupakan aplikasi yang memakai Phyton API sebagai teknologi untuk pengkodean yang berupa teks dan bisa dipakai disemua platform operating system. Aplikasi ini diciptakan karena gagasan pada Vim aplikasi , dalam penggunaannya Aplikasi ini sangat powerfull dan fleksibel. Terdapat sublime-packages yang memiliki banyak kegunaan di aplikasi tersebut sehingga dapat dikembangkan. Sublime Text merupakan editor dari lintas tampilan shareware pada interface pemrograman Python (API).

Dari dua definisi diatas, Sublime Text adalah perangkat lunak web editor yang digunakan untuk membuat dan mengedit aplikasi. Sementara itu, Energy dkk. (2020) menjelaskan bahwa Sublime Text merupakan aplikasi pengeditan teks yang menggunakan Python API untuk pengkodean dan dapat digunakan di semua platform sistem operasi. Aplikasi ini terinspirasi dari Vim dan dikenal sangat powerful serta fleksibel, dengan dukungan sublime-packages yang memungkinkan pengembangan lebih lanjut. Sublime Text juga merupakan editor lintas platform shareware yang menyediakan antarmuka pemrograman berbasis Python.

2.1.18 CodeIgniter

CodeIgniter adalah sebuah *framework php* yang bersifat *open source* dan menggunakan metode MCV (*Model, View, Controller*) untuk memudahkan *developer* atau *programmer* dalam membangun sebuah aplikasi berbasis *web* tanpa harus membuatnya dari awal (Susilawati, dkk., 2019).

CodeIgniter dirancang untuk mempercepat proses pengembangan *web* dengan menyediakan berbagai fitur dan alat yang membantu dalam pembuatan aplikasi *web* yang efisien dan efektif.

Dengan menggunakan *Framework* ini tidak akan terlalu kesulitan mencari tutorial yang membahas *framework* ini karena *Developer CodeIgniter 3* sudah menyediakan dokumentasi secara lengkap atau *Table of Content* yang bisa kalian lihat di *User Guide*.

2.1.19 Hypertext Processor (PHP)

Menurut (Ghofur dkk., 2023), PHP atau kependekan dari Hypertext Preprocessor adalah salah satu bahasa pemrograman open source yang sangat

cocok atau dikhususkan untuk pengembangan web dan dapat ditanamkan pada sebuah skripsi HTML. Bahasa PHP dapat dikatakan menggambarkan beberapa bahasa pemrograman seperti C, Java, dan Perl serta mudah untuk dipelajari.

Menurut (Ramadhani, 2023), PHP: *Hypertext Processor*, atau PHP, merupakan bahasa pemrograman yang bersifat open-source dan bersifat server side. PHP dirancang khusus untuk mengisi kesenjangan antara halaman HTML statis dan halaman penuh dinamis.

Berdasarkan kedua definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa PHP atau Hypertext Preprocessor adalah bahasa pemrograman open-source yang dirancang khusus untuk pengembangan web, terutama dalam menghasilkan halaman dinamis. Menurut Ghofur dkk. (2023), PHP menggambarkan karakteristik dari beberapa bahasa pemrograman lain seperti C, Java, dan Perl, serta mudah dipelajari dan ditanamkan dalam HTML. Sementara itu, Ramadhani (2023) menekankan bahwa PHP berfungsi di sisi server dan dirancang untuk mengatasi keterbatasan halaman HTML statis dengan memberikan kemampuan untuk menghasilkan halaman yang lebih dinamis dan interaktif.

2.1.20 *HyperText Markup Language (HTML)*

Menurut (Kadarsih & Andrianto, 2022), HTML singkatan dari Hyper Text Markup Language, yaitu skrip yang berupa tag-tag untuk membuat dan mengatur struktur website.

Menurut (Susilawati dkk., 2020), HTML merupakan singkatan dari Hypertext Markup Language. HTML dikembangkan pertama kali oleh Tim

Berners-Lee bersamaan dengan protocol HTTP (Hypertext Transfer Protocol) pada tahun 1989. Tujuan utama pengembangan HTML adalah untuk menghubungkan satu halaman web hanya berupa teks, tidak seperti sekarang. HTML merupakan bahasa dasar web yang berfungsi untuk menampilkan berbagai komponen web.

Berdasarkan kedua definisi di atas, HTML (Hyper Text Markup Language) adalah bahasa skrip yang digunakan untuk membuat dan mengatur struktur website. Menurut Kadarsih & Andrianto (2022), HTML terdiri dari tag-tag yang membentuk kerangka halaman web. Sementara itu, Susilawati dkk. (2020) menjelaskan bahwa HTML pertama kali dikembangkan oleh Tim Berners-Lee pada tahun 1989 bersamaan dengan protokol HTTP, dengan tujuan awalnya untuk menghubungkan halaman web berbasis teks. Saat ini, HTML telah berkembang menjadi bahasa dasar yang digunakan untuk menampilkan berbagai elemen dan komponen dalam sebuah situs web.

2.1.21 *Cascading Style Sheets (CSS)*

Menurut Setiawan, dkk (2019) Cascading style sheets (CSS) adalah suatu bahasa pemrograman yang digunakan untuk mendukung pembuatan website agar memiliki tampilan yang lebih menarik dan terstruktur. Berfungsi mengatur elemen HTML dengan berbagai property yang tersedia sehingga dapat tampil dengan berbagai gaya yang diinginkan.

2.1.22 *Blackbox Testing*

Menurut (Wijaya & Astuti, 2021), Black box testing merupakan pengujian kualitas perangkat lunak yang berfokus pada fungsionalitas perangkat lunak. Pengujian black box bertujuan untuk menemukan fungsi

yang tidak benar, kesalahan antarmuka, kesalahan pada struktur data, kesalahan performansi, kesalahan inisialisasi dan terminasi.

Menurut (Elda dkk., 2022), Black box testing merupakan pengujian yang berorientasi pada fungsionalitas yaitu perilaku dari perangkat lunak atas input yang diberikan pengguna sehingga mendapatkan/ menghasilkan output yang diinginkan tanpa melihat proses internal atau kode program yang dieksekusi oleh perangkat lunak. Sehingga dapat disimpulkan bahwa black box testing merupakan suatu metode pengujian perangkat lunak yang tidak diketahui kinerja dalamnya sehingga dibutuhkan suatu pengujian.

Berdasarkan kedua definisi di atas, *Black Box Testing* adalah metode pengujian perangkat lunak yang berfokus pada fungsionalitas tanpa memeriksa proses internal atau kode program. Menurut Wijaya & Astuti (2021), tujuan dari pengujian ini adalah untuk menemukan kesalahan pada fungsi, antarmuka, struktur data, performa, serta proses inisialisasi dan terminasi perangkat lunak. Sementara itu, Elda dkk. (2022) menekankan bahwa *Black Box Testing* menguji perilaku perangkat lunak berdasarkan input yang diberikan pengguna dan mengevaluasi apakah output yang dihasilkan sesuai tanpa melihat proses internal yang terjadi. Sehingga, metode ini digunakan untuk memastikan bahwa perangkat lunak berfungsi sesuai harapan pengguna.

2.2 Penelitian yang Relevan

Penelitian yang relevan merupakan suatu penelitian sebelumnya yang sudah pernah dibuat dan dianggap cukup relevan atau mempunyai keterkaitan dengan judul dan topik yang akan diteliti sehingga berguna untuk menghindari terjadinya pengulangan penelitian dengan pokok permasalahan yang sama.

Penelitian yang relevan dalam penelitian juga bermakna sebagai referensi yang berhubungan dengan penelitian yang akan dibahas. Berikut ini adalah beberapa contoh kajian penelitian yang relevan yang telah dihimpun :

Tabel 2. 5 Penelitian Relevan

No.	Penulis/Tahun	Topik Penelitian	Penjelasan
1	Okto & Putra (2022)	Perancangan Sistem Informasi Pemasaran Rumah pada PT.Nakama Berbasis Web dengan Menggunakan Metode Waterfall.	Website pemasaran yang bertujuan memaksimalkan pemasaran rumah melalui jaringan internet khususnya website supaya proyek Nakama mendapatkan perhatian yang baik.
2	Herdiansah dkk (2020)	Rancang Bangun sistem pemasaran properti berbasis web studi kasus PT.Akila Trijaya	Sistem informasi pemasaran berbasis web yang di harapkan dapat dikenal luas dan mampu memperbanyak pelanggan PT. Akila Trijaya.
3	Laoli & Kristiana (2022)	Sistem Informasi Pemasaran Perumahan Pada PT. Trixie Graha Anugerah Berbasis Website Menggunakan Metode Waterfall	Sistem informasi pemasaran perumahan berbasis web pada PT. Trixie Graha Anugerah dapat meningkatkan efektifitas dan efisiensi penjualan unit perumahan.
4	Faturahman dkk (2023)	Perancangan sistem informasi agen Real Estate berbasis website di perusahaan broker perumahan PT Berkat Anugrah Prima Kota Bandung	Dengan dibuatnya sistem informasi berbasis website ini dapat membantu perusahaan dalam memasarkan produk properti secara online dan real time sehingga lebih efisien dan efektif.
5	Ravi Maulana dkk (2023)	Sistem Informasi Pemasaran Rumah Di CV Agung Barokah Jaya Palangkaraya Berbasis Web	Sistem Informasi Pemasaran Rumah di CV. Agung Barokah Jaya Palangkaraya Berbasis Website untuk meminimalisir kekurangan dari sistem yang lama.
6	Wahyudi dkk (2021)	Sistem Informasi Pemasaran Tanah Kaveling Berbasis Website di Perencanaan Kabupaten Kampar	Sistem informasi pemasaran tanah kaveling berbasis website di Kabupaten Kampar bertujuan untuk mempermudah komunikasi antara penjual dan pembeli untuk saling berinteraksi.

No.	Penulis/Tahun	Topik Penelitian	Penjelasan
7	Kurniawan.E.A, (2021)	Rancang Bangun Pemasaran Dan Penjualan Properti (Studi PT .Hemas Properti – Perumahan Marshall)	Sistem penjualan dan pemasaran real estate yang dibuat untuk mempermudah perusahaan dalam penjualan dan meningkatkan visibilitas dan meningkatkan jumlah pelanggan.
8	(Suvi Rahmawati dkk (2023)	Sistem Informasi Pemasaran Perumahan Green Pakis Regency Berbasis Web	Sistem yang dibangun dapat membantu perusahaan khususnya bagian pemasaran dalam melakukan promosi sehingga informasi dapat tersampaikan hingga masyarakat dalam lingkup yang lebih luas.
9	Iis Mincarti, (2020)	Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Pemasaran Perumahan Syariah Berbasis Web Pada PT. Lestari Berkah Abadi	Sistem informasi berbasis web yang dapat memberikan layanan kepada konsumen secara online sehingga transaksi yang dilakukan antara PT. Lestari Berkah Abadi dengan konsumen bisa dilakukan tanpa melibatkan pihak ketiga. Sehingga transaksi pembayaran yang dilakukan bebas unsur riba.
10	Muharom dkk (2022)	Rancang Bangun Sistem Informasi Profil dengan Bootstrap pada PT. Mitra Anugerah Perkasa Sumsel	Sistem informasi berbasis website ini lebih dapat meyakini kepada para pelanggan bahwa produk produk yang dijual dan dimiliki oleh perusahaan adalah produk yang berkualitas, dan juga lebih meyakinkan kepada para pelanggan bahwa perusahaan tersebut benar adanya bukan sebagai perusahaan yang menipu pelanggan.

Kesimpulan dari tabel penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa mayoritas penelitian berfokus pada pengembangan sistem informasi pemasaran properti berbasis web menggunakan metode Waterfall. Sistem-sistem ini umumnya bertujuan untuk meningkatkan efektivitas pemasaran, memperluas jangkauan pasar, dan mempermudah interaksi antara penjual dan pembeli.

Berbagai penelitian memiliki perbedaan, baik dari fitur yang diimplementasikan maupun metode pengembangan yang digunakan. Beberapa perbedaan utama meliputi tidak adanya halaman login customer, pilihan metode pembayaran, laporan penjualan, halaman chat, dan kolom komentar dalam beberapa sistem. Selain itu, beberapa penelitian menggunakan metode pengembangan R&D atau prototyping dibandingkan Waterfall.

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa pengembangan sistem informasi pemasaran properti berbasis web dapat memberikan keuntungan yang signifikan bagi perusahaan dalam meningkatkan efisiensi pemasaran dan penjualan, meskipun ada variasi dalam pendekatan pengembangan dan fitur yang diterapkan.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Tinjauan Umum

PT. Grand Lestari Indah Propertindo merupakan perusahaan yang bergerak pada penjualan tanah kavling. Perusahaan ini menawarkan tanah kavling dengan berbagai ukuran dan lokasi yang strategis. Mereka juga menyediakan layanan konsultasi dan bantuan dalam proses pembelian tanah kavling, termasuk proses legalitas dan perizinan.

PT. Grand Lestari Indah Propertindo berlokasi di Jl. Hiu Putih Raya RT. 013/010, Bukit Tunggal, Kota Palangkaraya, Kalimantan Tengah. Perusahaan ini memiliki proyek-proyek tanah kavling di berbagai lokasi strategis, seperti dekat dengan pusat kota, akses transportasi yang mudah, dan fasilitas umum yang lengkap.

Namun, perusahaan belum menggunakan sistem pemasaran berbasis web karena kurangnya pengetahuan pemilik perusahaan tentang sistem pemasaran berbasis website. Proses pemasaran masih dilakukan secara konvensional, dengan metode seperti pemasangan spanduk, distribusi brosur, dan iklan cetak, serta komunikasi langsung dengan calon pembeli melalui telepon atau pertemuan langsung hanya untuk sekadar bertanya.

Proses pemasaran secara konvensional membutuhkan waktu dan tenaga yang cukup besar dalam pelaksanaannya. Metode seperti pemasangan spanduk, distribusi brosur, dan komunikasi langsung dengan calon pembeli membutuhkan upaya yang intensif. Selain itu, pemasaran konvensional

membatasi kemampuan perusahaan dalam menjangkau pasar yang lebih luas, terutama calon pembeli di luar wilayah geografis tertentu.

3.2 Jenis Penelitian

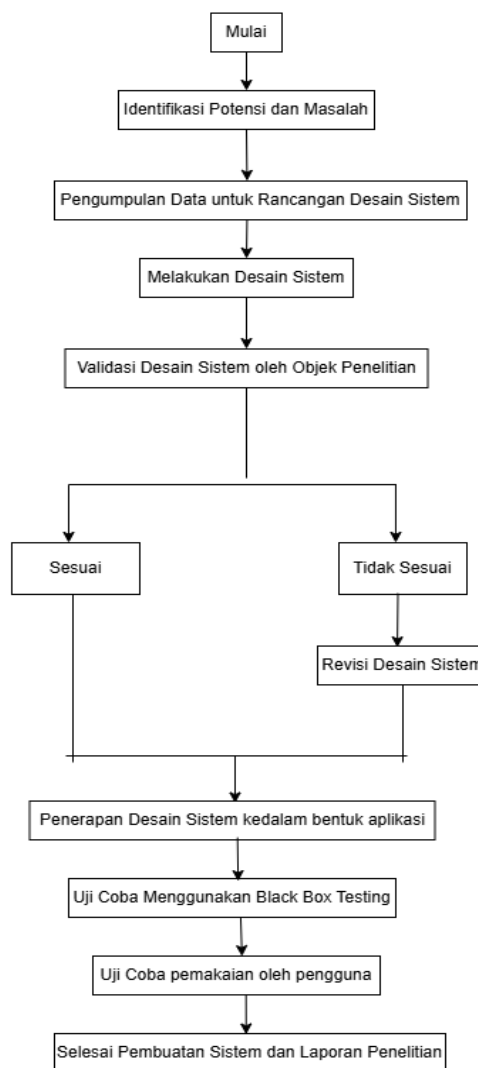
Jenis Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Research and Development (R&D)*. Pada dasarnya penelitian *Research and Development* memiliki karakteristik adanya produk yang dihasilkan dari penelitiannya Sugiono (2019). Produk yang dihasilkan ini diawali dari analisis kebutuhan dari lokasi penelitian. Secara umum, model *Research and Development* telah dikembangkan oleh beberapa ahli salah satunya model yang dikembangkan oleh Bolt and Gall yang mengembangkan model *Research and Development* melalui beberapa tahapan, yakni:

1. Perencanaan Penelitian (*Planning*) penelitian R&D meliputi merumuskan tujuan penelitian, memperkirakan hal-hal yang dibutuhkan dalam penelitian, merumuskan kualifikasi peneliti dan bentuk partisipasinya dalam penelitian.
2. Pengembangan Desain (*Develop Preliminary of Product*), Tahapan ini meliputi membuat desain produk yang akan dikembangkan, menentukan sarana dan prasarana yang dibutuhkan selama penelitian, menentukan tahap-tahap pengujian desain di lapangan.
3. Uji Coba Lapangan Awal (*Preliminary Field Testing*), tahapan ini berkaitan dengan melakukan pengujian awal terhadap desain produk, pengujian bersifat terbatas, uji coba lapangan dilakukan berkali-kali agar mendapatkan desain yang sesuai dengan kebutuhan.

4. Merivisi Hasil Uji Coba (*Main Product Revision*), tahapan ini merupakan perbaikan dari hasil uji coba lapangan awal. Pada tahap penyempurnaan produk awal ini, lebih banyak dilakukan dengan pendekatan kualitatif produk.
5. Uji Coba Lapangan (*Main Field Testing*), tahap ini berkaitan dengan uji produk secara lebih luas, yang meliputi menguji efektivitas desain produk, uji efektivitas desain menggunakan teknik eksperimen model pengulangan, hasil uji lapangan adalah desain yang efektif, baik dari sisi substansi maupun metodologi.
6. Revisi Hasil Uji Lapangan (*Operational Product Revision*), tahapan ini merupakan perbaikan kedua setelah dilakukan uji lapangan yang lebih luas. Penyempurnaan produk pada tahap ini akan semakin memantapkan produk yang akan dikembangkan.
7. Uji Kelayakan (*Operational Field Testing*), tahap ini berkaitan dengan pengujian terhadap efektivitas dan adaptabilitas desain produk yang melibatkan pemakai produk. Uji ini dilakukan dengan menggunakan wawancara, observasi, kuesioner, yang kemudian hasilnya dianalisis.
8. Revisi Produk Akhir (*Final Product Revision*). Revisi ini didasarkan atas masukan dari uji kelayakan. Langkah ini akan semakin menyempurnakan produk yang sedang dikembangkan.
9. Diseminasi dan Implementasi Produk (*Dissemination and Implementation*), mempublikasikan hasil dari produk yang dikembangkan agar dapat diimplementasikan secara umum atau dalam lingkup yang lebih luas.

3.3 Desain Penelitian

Adapun dalam penelitian ini, untuk mempermudah proses membangun sistem informasi pemasaran tanah kavling pada PT Grand Lestari Indah Propertindo berbasis web maka penulis membuat desain penelitian, bisa dilihat pada gambar 3.1 berikut :



Gambar 3. 1 Desain Penelitian

Penjelasan untuk masing-masing tahapan dapat dijabarkan sebagai berikut :

1. Dalam tahap identifikasi masalah, penulis melakukan observasi untuk mengetahui masalah dan potensi terhadap sistem yang akan ditawarkan kedepannya.
2. Setelah melakukan observasi awal dan merumuskan masalah yang maka penulis, melakukan pengumpulan data untuk rancangan desain yang akan dibuat.
3. Setelah melakukan pengumpulan data , penulis akan merancang desain sistem mulai dari model sistem, model database, dan desain antarmuka pengguna.
4. Setelah desain selesai di buat maka, penulis melakukan validasi terhadap desain yang sudah dibuat kepada pihak objek penelitian, dengan tujuan apakah sudah sesuai kebutuhan atau belum, jika belum maka penulis melakukan revisi untuk kemudian lanjut ketahap berikutnya.
5. Pada tahap ini penulis akan melakukan tahapan implemntasi dari sebuah desain sistem menjadi sistem informasi.
6. Setelah melakukan uji coba menggunakan black box testing maka dilakukan tahap perbaikan.
7. Setelah dilakukannya perbaikan pada sistem yang di bangun maka pengguna bisa mencoba sistem dan memberikan respon terhadap sistem tersebut dengan tujuan menguji keefektifan sistem tersebut.

8. Tahap terakhir, sistem telah selesai di buat dan dapat di pakai sebagaimana mestinya.

3.4 Instrumen Penelitian

Dalam pengumpulan sumber data, penulis melakukan pengumpulan sumber data dalam wujud data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Data Primer ialah jenis dan sumber data penelitian yang di peroleh secara langsung dari sumber pertama (tidak melalui perantara), baik individu maupun kelompok. Jadi data yang di dapatkan secara langsung. Data primer secara khusus di lakukan untuk menjawab pertanyaan penelitian. Penulis mengumpulkan data primer dengan metode wawancara dan juga metode observasi. Metode wawancara ialah metode yang pengumpulan data primer yang menggunakan pertanyaan lisan dan tertulis. Penulis melakukan wawancara kepada pemilik PT Grand Lestari Indah Propertindo untuk mendapatkan data atau informasi yang di butuhkan. Kemudian penulis juga melakukan pengumpulan data dengan metode observasi. Metode observasi ialah metode pengumpulan data primer dengan melakukan pengamatan terhadap aktivitas dan kejadian tertentu yang terjadi. Jadi penulis datang ke PT.Grand Lestari Indah Propertindo untuk mengamati aktivitas yang terjadi untuk mendapatkan data atau informasi yang sesuai dengan apa yang di lihat dan sesuai dengan kenyataannya.

2. Data Sekunder

Data Sekunder merupakan sumber data suatu penelitian yang di peroleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (di peroleh atau dicatat oleh pihak lain). Data sekunder itu berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip atau data dokumenter. Penulis mendapatkan data sekunder ini dengan cara melakukan permohonan ijin yang bertujuan untuk meminjam bukti-bukti pemasaran tanah kavling, data ukuran dan lokasi tanah kavling serta data harga tanah kavling.

3.5 Teknik Analisis dan Prosedur Pengumpulan Data

Adapun teknik dan prosedur pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Metode Observasi

Observasi yang dilakukan penulis merupakan metode pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap objek yang diamati yaitu proses pemasaran tanah kavling yang berjalan saat ini di PT Grand Lestari Indah Propertindo. Aspek yang diamati berupa, sistem manual yang memiliki jangkauan pemasaran terbatas pada wilayah sekitar karena masih mengandalkan metode promosi konvensional. Dari segi efisiensi waktu, sistem manual lebih lambat karena mengharuskan interaksi tatap muka dan penggunaan dokumen fisik untuk memperoleh informasi terkait tanah kavling.

2. Metode Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan cara berkomunikasi atau tanya jawab langsung dengan narasumber, yaitu pemilik PT Grand Lestari Indah Propertindo. Berikut adalah daftar pertanyaan untuk tahap pengumpulan data yang dianggap krusial :

Bagaimana sistem pemasaran yang saat ini digunakan oleh perusahaan?
Saat ini, pemasaran masih dilakukan secara manual, seperti melalui brosur, spanduk, dan pemasaran langsung oleh tim marketing kami.

Apa kendala utama yang dihadapi dalam pemasaran manual?

Kendala utamanya adalah keterbatasan jangkauan informasi kepada calon pembeli. Selain itu, proses manual membutuhkan lebih banyak waktu dan tenaga dalam memberikan informasi.

Fitur apa saja yang diharapkan dalam sistem pemasaran berbasis website?

Kami berharap website dapat menampilkan daftar kavling yang tersedia, detail spesifikasi, gambar lokasi, serta formulir kontak bagi calon pembeli yang ingin bertanya lebih lanjut.

3. Metode Studi Pustaka

Penulis juga akan melakukan kegiatan studi pustaka yaitu dengan membaca, menganalisa, menyimpulkan dan mengutip bacaan-bacaan baik dari media buku dan internet yang berhubungan dengan aspek yang diteliti.

4. Metode Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data dengan cara mengambil gambar-gambar yang diperoleh dari tempat penelitian, meliputi buku-buku yang relevan, peraturan-peraturan laporan kegiatan, foto-foto, serta data-data yang berkaitan dengan penelitian.

5. Kuesioner

Kuisisioner merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi beberapa pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab yaitu pemilik PT Grand Lestari Indah Propertindo.

3.6 Analisis Kebutuhan

Analisis kebutuhan adalah suatu usaha untuk mengamati secara detail suatu hal dengan cara menguraikan komponen-komponen pembentuknya atau penyusunannya untuk dikaji lebih lanjut.

3.6.1 Analisis sistem yang berjalan

Untuk menganalisa sistem kerja yang ada dan sistem yang akan dibangun maka metode analisa yang digunakan yaitu dengan menggunakan metode *PIECES*.

Tabel 3. 1 Analisis *PIECES*

No	Kriteria	Sistem yang sedang berjalan	Sistem yang ditawarkan
1	Analisis Kinerja (<i>Performance</i>)	Pada sistem ini, Customer hanya melihat pemasaran tanah kavling melalui brosur yang dibagikan dan melalui spanduk di jalan-jalan tertentu.	Pada sistem yang di usulkan oleh penulis, customer cukup mengakses web dan melihat secara jelas lokasi tanah kavling, foto terupdate tanah kavling, ukuran, harga dan tawaran tawaran yang di

No	Kriteria	Sistem yang sedang berjalan	Sistem yang ditawarkan
			sediakan oleh PT Grand Indah Propertindo Pada website.
2	Analisis Informasi (<i>Information</i>)	Saat ini proses pemasaran Tanah kavling pada PT.Grand Indah Lestari Propertindo Masih Menggunakan metode pembagian brosur,pemasangan spanduk dan pemasaran dari mulut ke mulut.	Sistem informasi pemasaran ini dapat Mempermudah PT.Grand Indah Lestari Propertindo dalam memasarkan Tanah Kavling sehingga customer dapat melihat melalui website dengan jelas dan dapat menghemat waktu dan tenaga.
3	Analisis Ekonomi (<i>Economy</i>)	Pada sistem ini Pemasaran dilakukan secara konvensional seperti membagikan brosur dan memasang spanduk yang memakan lebih banyak biaya setiap bulannya karna akan selalu update.	Pada sistem saat ini dapat mencapai lebih banyak pelanggan dengan biaya yang lebih rendah dibandingkan pemasaran konvensional dengan update hanya melalui website.
4	Analisis Pengendalian (<i>Control</i>)	Pada sistem ini Cenderung Memiliki Pengendalian informasi yang lebih sulit karena informasi tersebar di berbagai tempat seperti brosur fisik, catatan pertemuan yang tidak terorganisir dengan baik.	Pada sistem ini Memungkinkan Pengendalian informasi yang lebih baik karena data dan informasi dapat terpusat dan terdokumentasi dengan baik melalui sistem manajemen database.
5	Analisis Efisiensi (<i>Efficiency</i>)	Pada sistem lama Memerlukan Waktu Lebih lama untuk Menjangkau target pasar karena Keterbatasan distribusi dan proses konvensional yang terlibat.	Customer dapat melihat Informasi dengan cepat tanpa harus menunggu spanduk dan brosur dipegang.
6	Analisis Layanan (<i>Service</i>)	Pada sistem lama Pemasaran Membutuhkan lebih banyak waktu dan tenaga manusia untuk melakukan kegiatan seperti mengirim brosur, melakukan kunjungan langsung, atau mengikuti pameran.	Sistem ini lebih efisien karena Proses penyebaran informasi Dapat dilakukan secara otomatis melalui website memiliki jangkauan yang lebih luas karena dapat menjangkau calon pembeli dari berbagai lokasi tanpa batasan geografis.

Berdasarkan analisis diatas, dapat diketahui bahwa sistem yang berjalan pada PT. Grand Lestari Indah Propertindo masih kurang efektif dan efisien. Hal ini dikarenakan pemasaran masih menggunakan cara konvensional dengan membagikan brosur dan memasang spanduk di jalan-jalan. Brosur dan spanduk cenderung menyajikan informasi yang lebih singkat dan terbatas karena keterbatasan ruang fisik serta bersifat statis dan sulit untuk memberikan informasi yang terus-menerus diperbaharui dengan cepat. Oleh karena itu PT. Grand Lestari Indah Propertindo perlu dilakukan peningkatan pada pemasaran tanah kavling melalui sistem informasi pemasaran tanah kavling pada PT. Grand Lestari Indah Propertindo berbasis website yang dapat memberikan kemudahan bagi marketing dan customer PT. Grand Lestari Indah Propertindo itu sendiri.

3.6.2 Analisis Kebutuhan Sistem

a. Kebutuhan Informasi

Analisis kebutuhan informasi menjelaskan apa saja informasi yang terdapat pada sistem. Informasi yang terdapat pada sistem adalah:

1. Halaman Pengunjung
2. Halaman Admin.

b. Kebutuhan Pengguna

Analisis kebutuhan pengguna bertujuan untuk mengetahui kebutuhan yang diperlukan sistem untuk memenuhi kebutuhan pengguna. Dengan perangkat yang sesuai, masyarakat dapat mengakses website dengan lancar dan aman.

1. Perangkat Elektronik (Komputer, Laptop, Smartphone, Tablet)

2. RAM minimal 2 GB

3. Koneksi Internet Kecepatan minimal 5 Mbps

4. Browser Web untuk mengakses website

c. Kebutuhan Perangkat Keras

Perangkat Keras (*Hardware*) yang digunakan untuk membangun sistem ini adalah sebagai berikut:

Tabel 3. 2 Kebutuhan Perangkat Keras

No	Perangkat Keras	Spesifikasi
1	<i>Type</i>	Laptop Workstation
2	<i>Processor</i>	Intel core i3
3	<i>Memmmory</i>	8192 MB
4	<i>RAM</i>	8 GB
5	<i>Keyboard</i>	Standar
6	<i>Mouse</i>	Standar

d. Kebutuhan Perangkat Lunak

Perangkat Lunak (*Software*) yang digunakan untuk mendesain sistem ini adalah sebagai berikut:

Tabel 3. 3 Kebutuhan Perangkat Lunak

No	Perangkat Lunak	Spesifikasi
1	<i>Microsoft Windows 11</i>	Sebagai sistem operasi perangkat keras yang digunakan.

2	<i>Sublime Text 3</i>	Sebagai perangkat lunak yang digunakan sebagai tempat pengkodean program web yang akan dibuat.
3	<i>StarUML</i>	Sebagai perangkat lunak yang digunakan untuk mendesain UML sistem informasi.
4	<i>Balsamiq</i>	Sebagai perangkat lunak yang digunakan untuk Mendesain user interface sistem informasi.
5	<i>XAMPP</i>	Perangkat lunak ini digunakan sebagai server yang berdiri sendiri (localhost).
6	<i>MySQL</i>	Sebagai tempat penyimpanan atau database program.
7	<i>Google Chrome</i>	Sebagai perangkat lunak yang digunakan sebagai tempat percobaan program web yang sedang dalam proses pembuatan sebelum di online kan.

3.6.3 Analisis Kelayakan Sistem

a. Kelayakan Teknologi

Teknologi yang akan digunakan pada aplikasi ini berbasis website. Teknologi berbasis web ini mudah ditemukan dalam kehidupan sehari-hari. Karena teknologi ini dapat diakses melalui perangkat komputer.

b. Kelayakan Operasional

Kelayakan operasional sebuah aplikasi nantinya akan digunakan pihak PT. Grand Lesatari Indah Propertindo untuk mempermudah proses pemasaran tanah kavling kepada customer berbasis web menggunakan perangkat komputer.

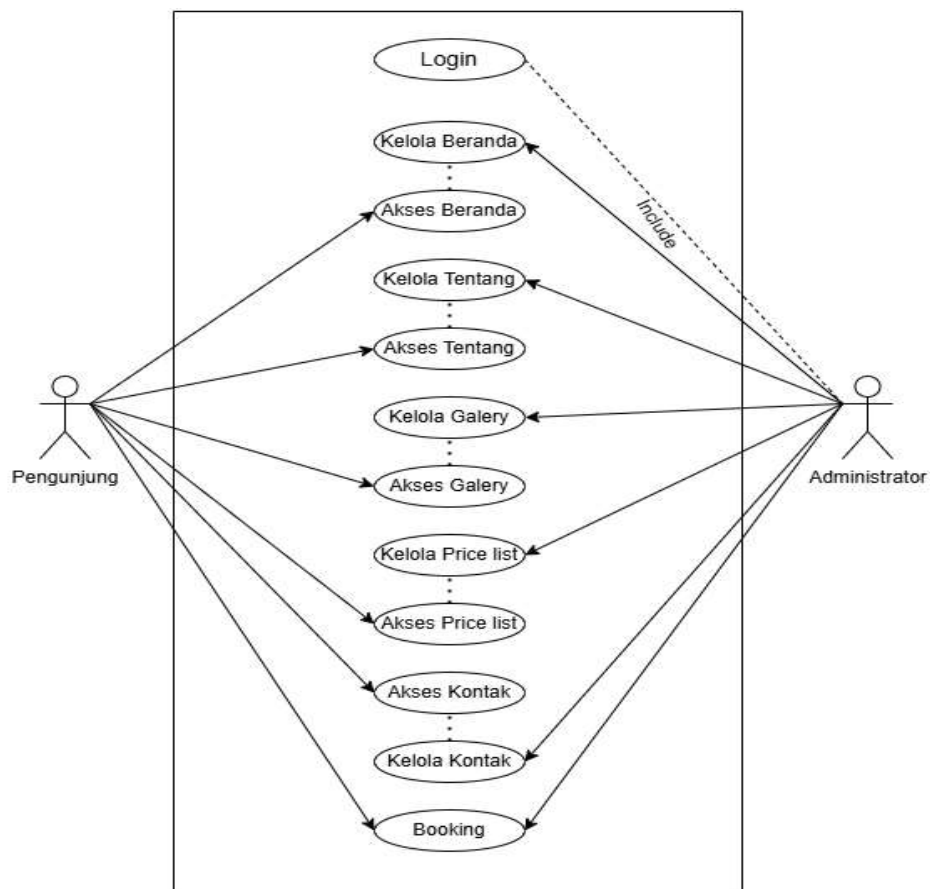
3.7 Desain Sistem

3.7.1. Desain Proses

Dalam desain proses akan diuraikan bagan alir program yaitu user case diagram, sequence diagram dan activity diagram.

a. Use Case Diagram

Use Case Diagram adalah gambaran graphical dari atau semua actor, use case, dan Interaksi diantaranya yang memperkenalkan suatu sistem. Use Case Diagram tidak menjelaskan secara detail tentang penggunaan use case, tetapi hanya memberikan gambaran singkat hubungan antara use case, aktor, dan sistem. Use Case Diagram dapat dilihat pada gambar dibawah ini.



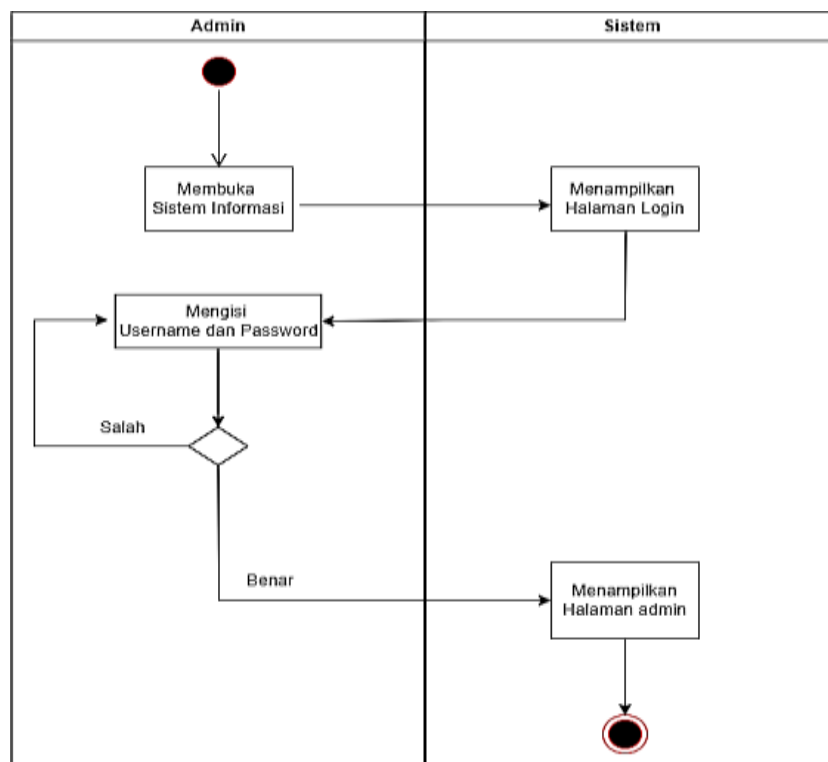
Gambar 3. 2 Use Case Diagram

b. Activity Diagram

Berikut ini merupakan activity diagram dari sistem informasi Pemasaran Tanah Kavling PT Grand Lestari Indah Propertindo.

1. Activity Diagram Login Admin

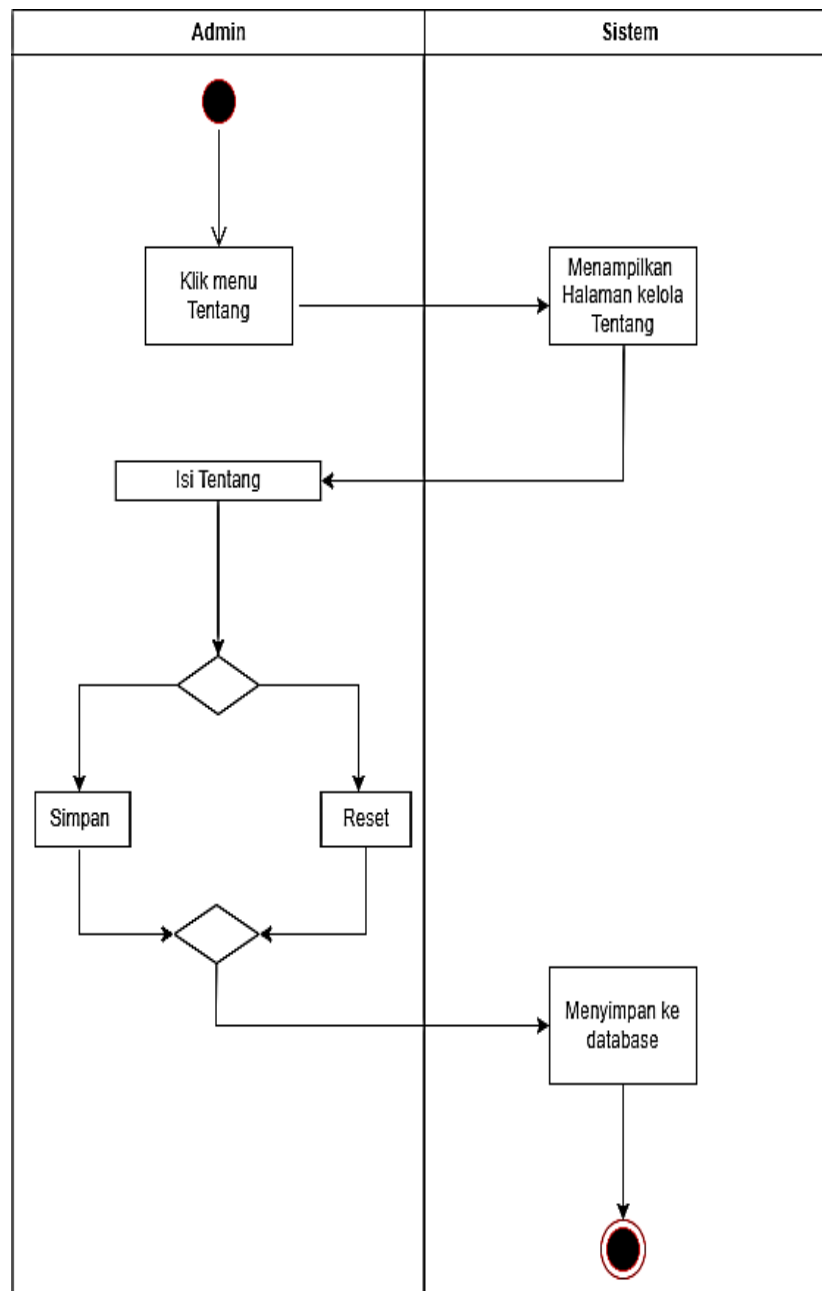
Admin mengakses sistem dan sistem menampilkan halaman login lalu admin memasukkan username dan password, jika username dan password benar maka akan masuk ke halaman admin namun jika username dan password salah sistem akan meminta ulang untuk mengisi username dan password.



Gambar 3. 3 Activity Diagram Login Admin

2. Activity Diagram Kelola Tentang

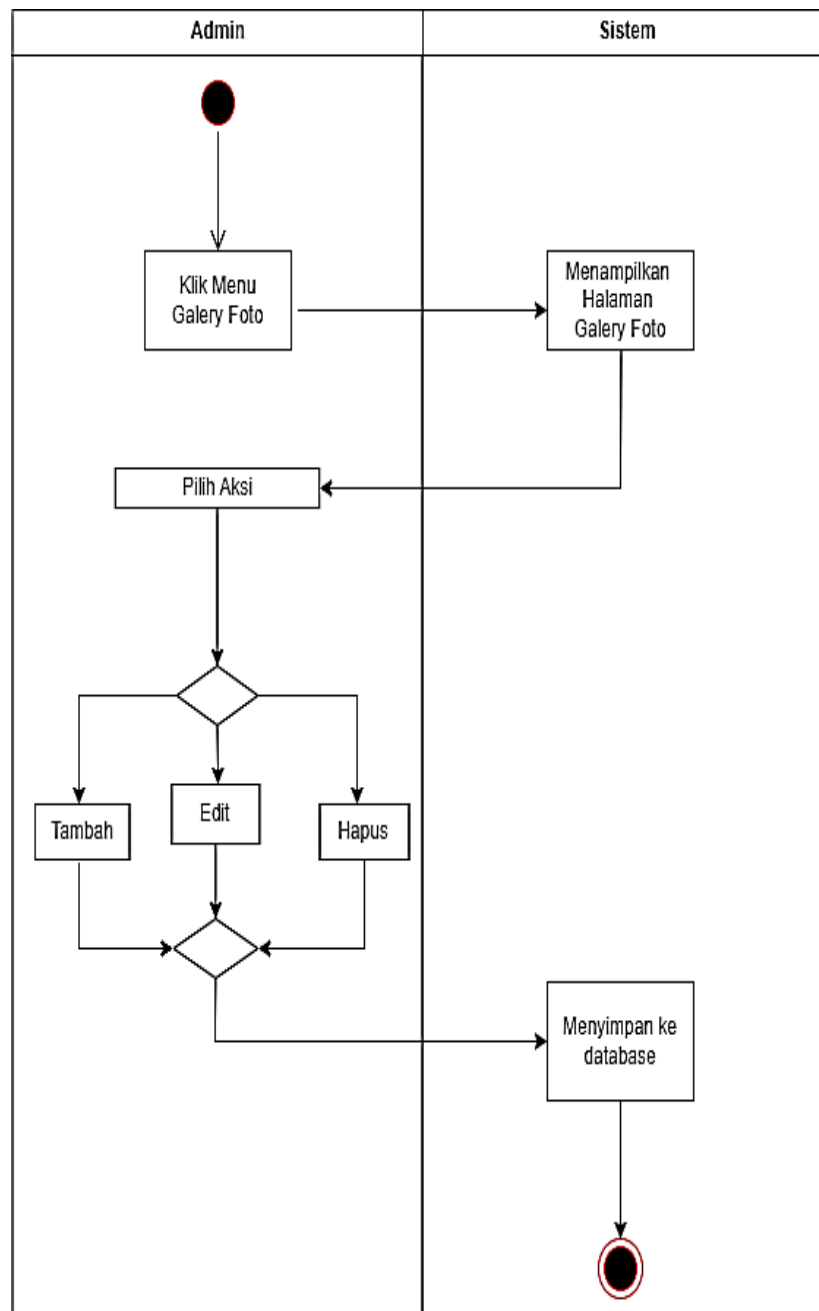
Admin memilih menu tentang dan sistem akan menampilkan halaman kelola tentang, admin dapat mengisi tentang lalu menyimpan dan mereset tentang pada sistem.



Gambar 3. 4 Activity Diagram kelola Tentang

3. Activity Diagram Kelola Galery Foto

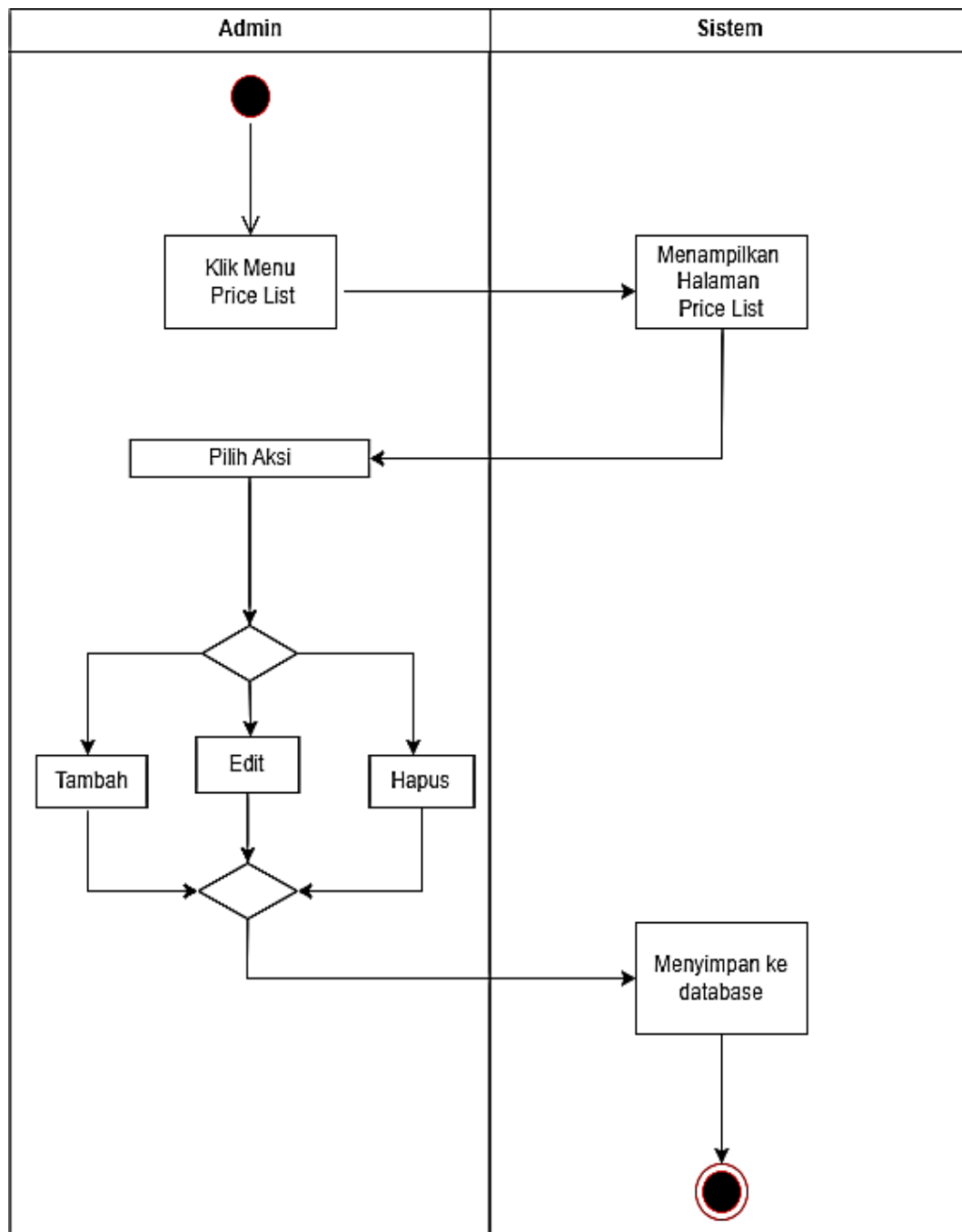
Admin memilih menu Galery Foto dan sistem akan menampilkan halaman kelola Galery Foto, admin dapat menambah, menghapus, mengedit dan menyimpan galery foto pada sistem.



Gambar 3. 5 Activity Diagram Kelola Galery Foto

4. Activity Diagram Kelola Price List

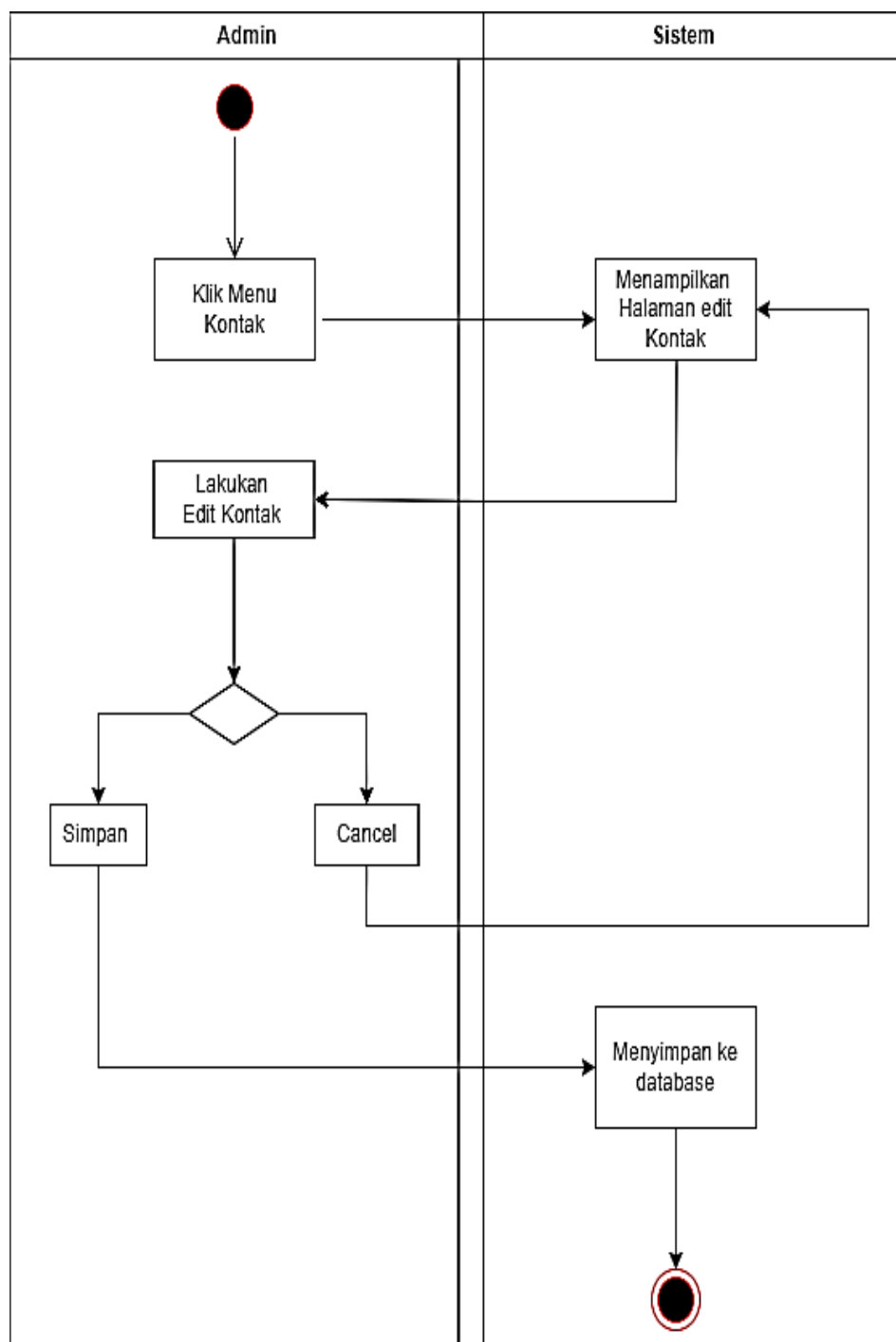
Admin memilih menu Price List dan sistem akan menampilkan halaman Price List, admin dapat menambah, menghapus, mengedit dan menyimpan galry foto pada sistem.



Gambar 3. 6 Activity Diagram Kelola Price List

5. Activity Diagram Kelola Kontak

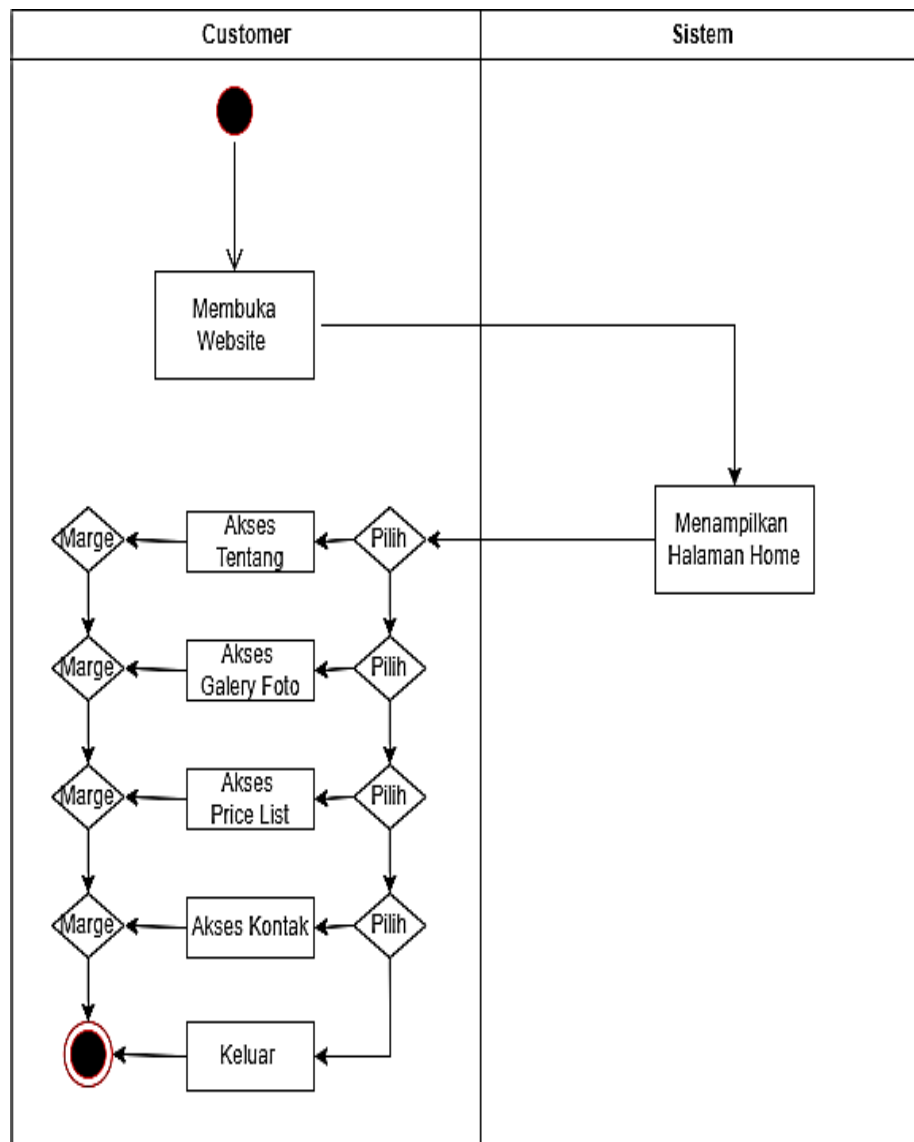
Admin memilih menu Kontak dan sistem akan menampilkan halaman kelola kontak yang dapat di kelola admin.



Gambar 3. 7 Activity Diagram Kelola Kontak

6. Activity Diagram Customer Akses Website

Customer membuka website tanpa harus melakukan login dan akan menampilkan halaman home, customer dapat memilih menu bar untuk mengakses website.



Gambar 3. 8 Activity Diagram Customer Akses

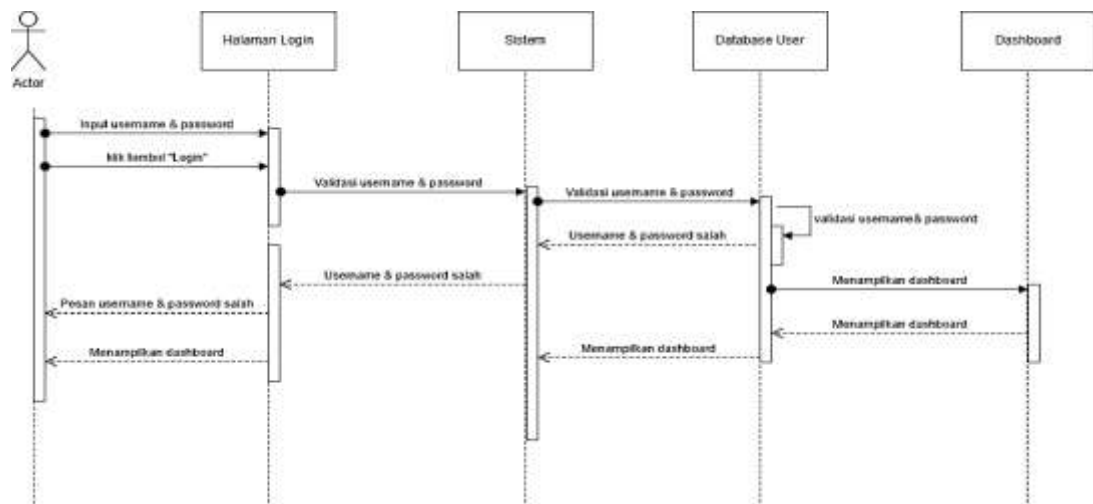
c. Sequence Diagram

Sequence diagram adalah diagram yang menampilkan interaksi antara satu dengan lainnya, bagaimana message pesan dikirimkan dari satu kelas ke

kelas lainnya, dengan penekanan lebih pada urutan kejadian-kejadian menurut waktu. Selain itu, sequence diagram memperlihatkan dengan baik urutan-urutan yang terjadi antara satu kelas dengan kelas lainnya, tetapi mengabaikan pengorganisasian. Sequence diagram terdiri atas dimensi vertikal waktu dan dimensi horizontal objek-objek yang terkait. Sequence diagram biasa digunakan untuk menggambarkan scenario atau rangkaian langkah-langkah yang dilakukan sebagai respon sebuah event untuk menghasilkan output tertentu.

1. Sequence Diagram Login Admin

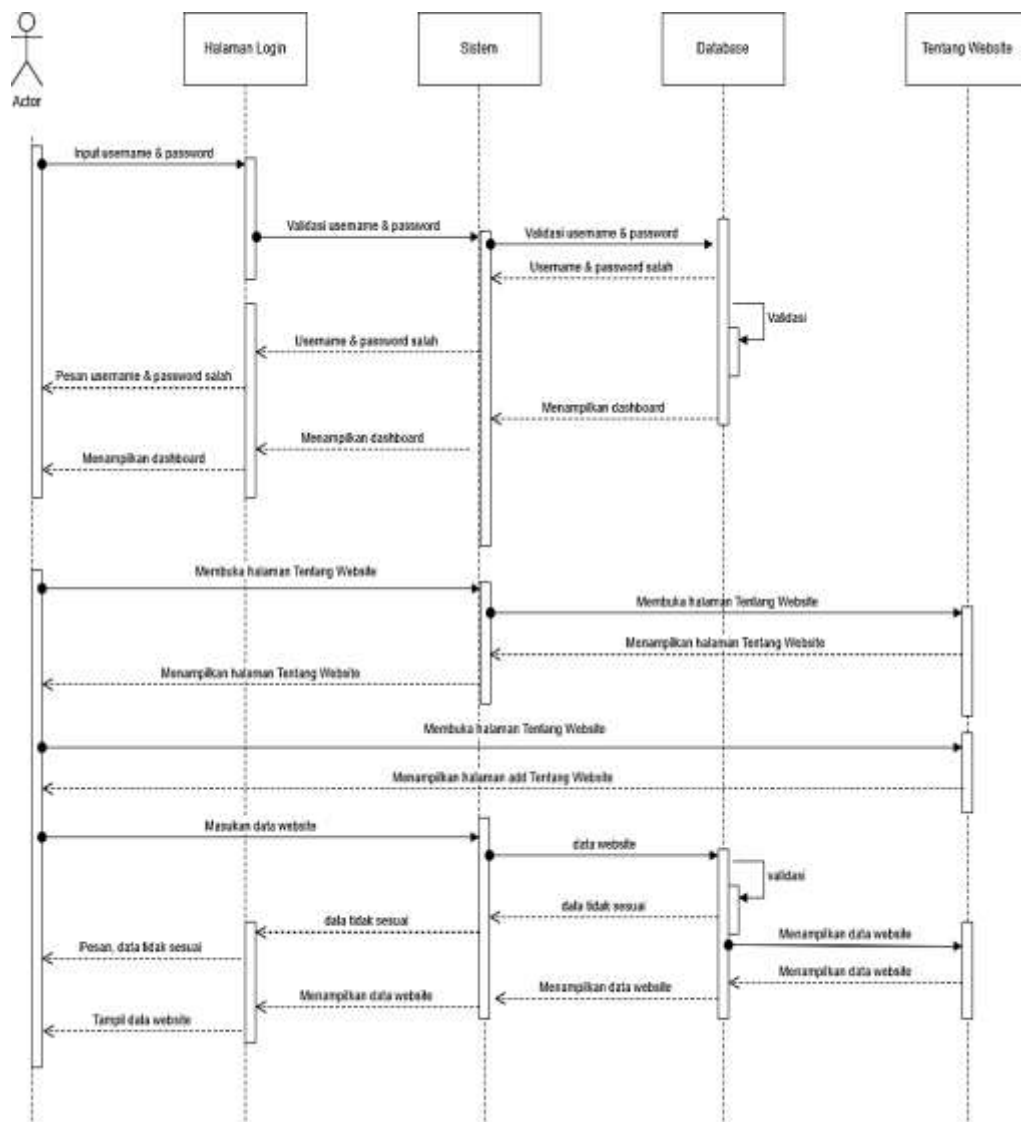
Sequence diagram ini adalah proses admin masuk ke halaman admin, dimana admin akan diminta untuk memasukkan username dan password kedalam form login. Jika proses login selesai maka admin masuk ke halaman utama admin.



Gambar 3. 9 Sequence Diagram Login Admin

2. Sequence Diagram Tentang

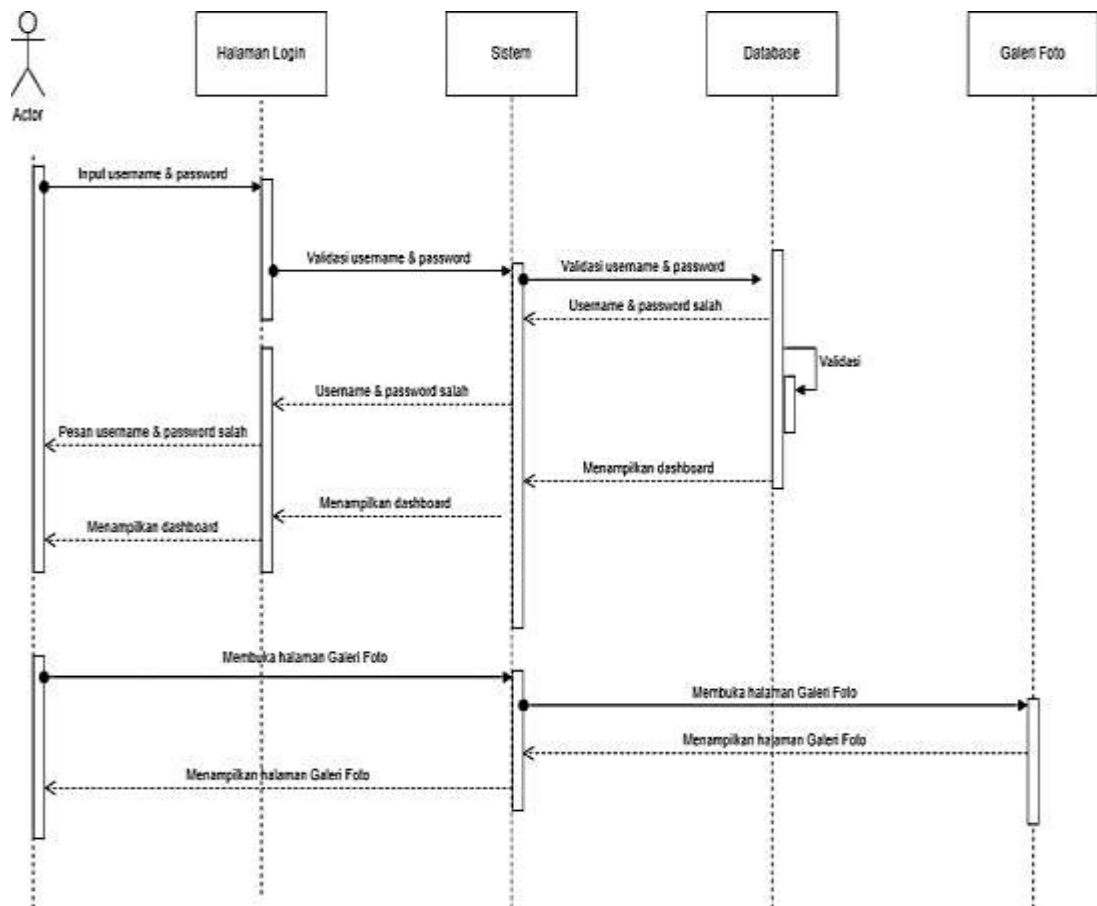
Sequence diagram ini adalah proses admin masuk ke halaman admin, dimana admin dapat melakukan kelola tentang pada sistem.



Gambar 3. 10 Sequence diagram tentang

3. Sequence Diagram Galery Foto

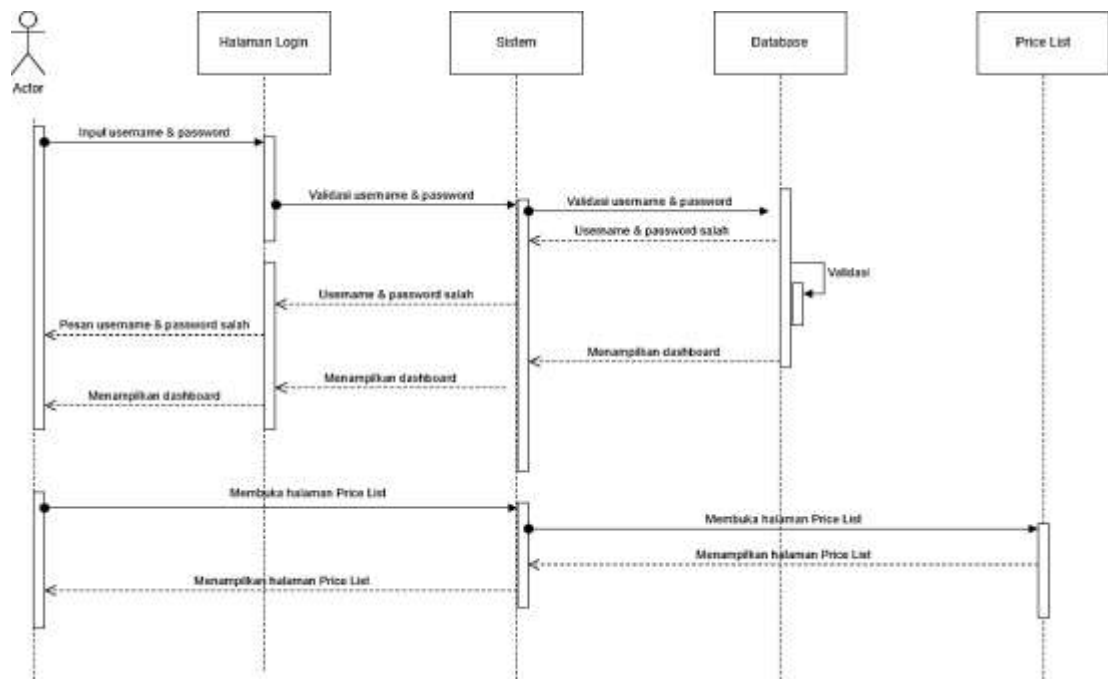
Sequence diagram ini adalah proses admin masuk ke halaman admin, dimana admin dapat melakukan kelola galery foto pada sistem.



Gambar 3. 11 Sequence Diagram Galery Foto

4. Sequence Diagram Price List

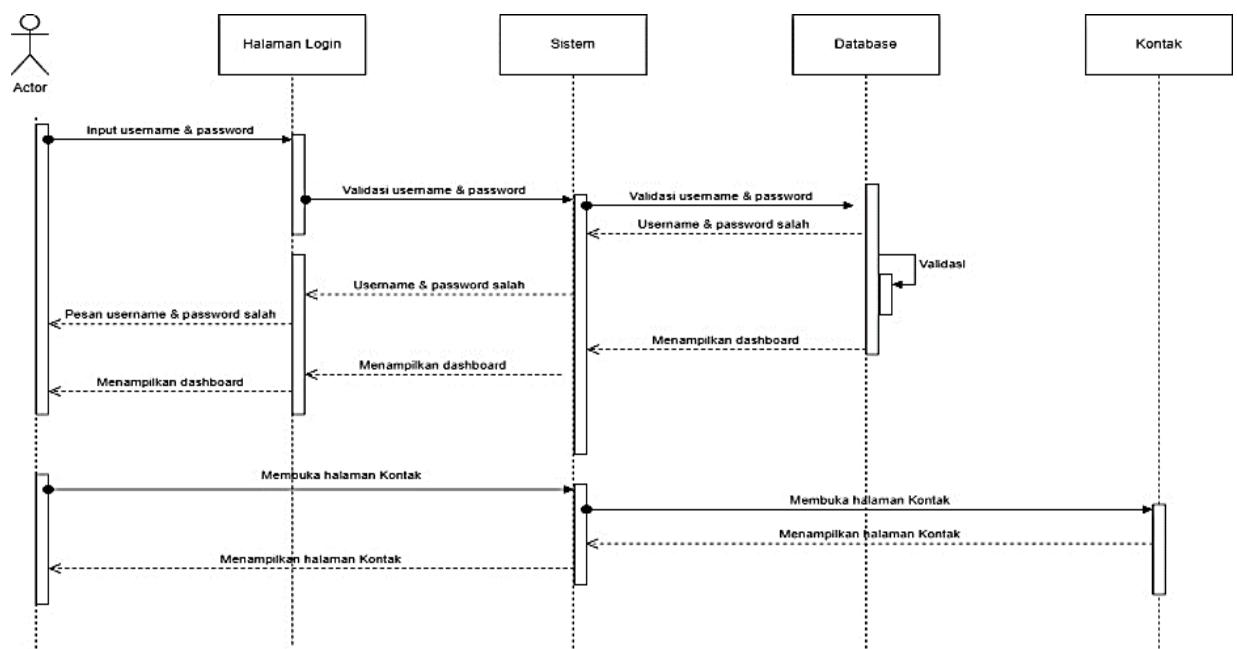
Sequence diagram ini adalah proses admin masuk ke halaman admin, dimana admin dapat melakukan kelola price list pada sistem.



Gambar 3. 12 Sequence Diagram Price List

5. Sequence Diagram Kontak

Sequence diagram ini adalah proses admin masuk ke halaman admin, dimana admin dapat melakukan kelola kontak pada sistem.



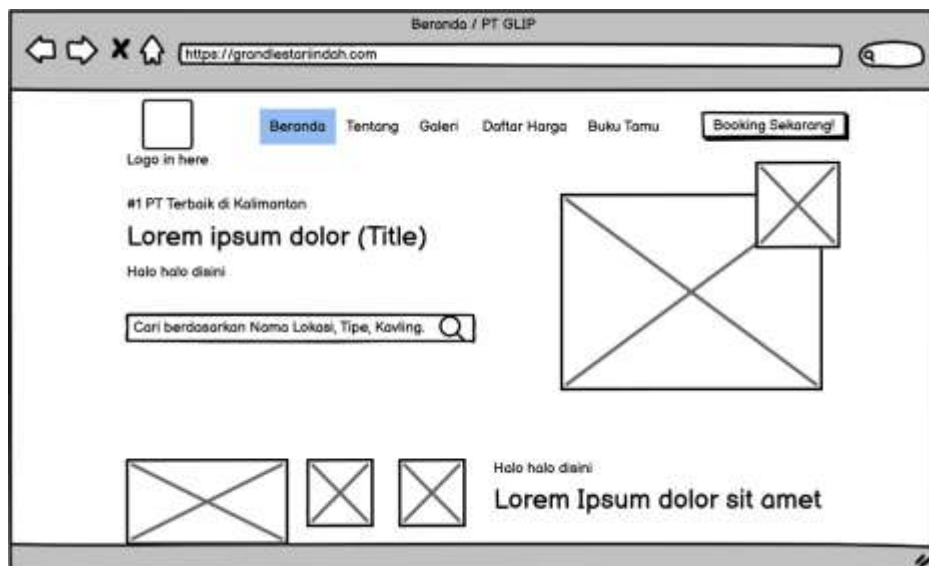
Gambar 3. 13 Sequence Diagram Kontak

3.7.2. Desain Antarmuka

Pada tahapan ini akan diterangkan rancangan desain interface pada halaman-halaman didalam sistem informasi pemasaran ini nantinya. Adapun rancangan desain interface-nya adalah sebagai berikut:

a. Halaman Utama

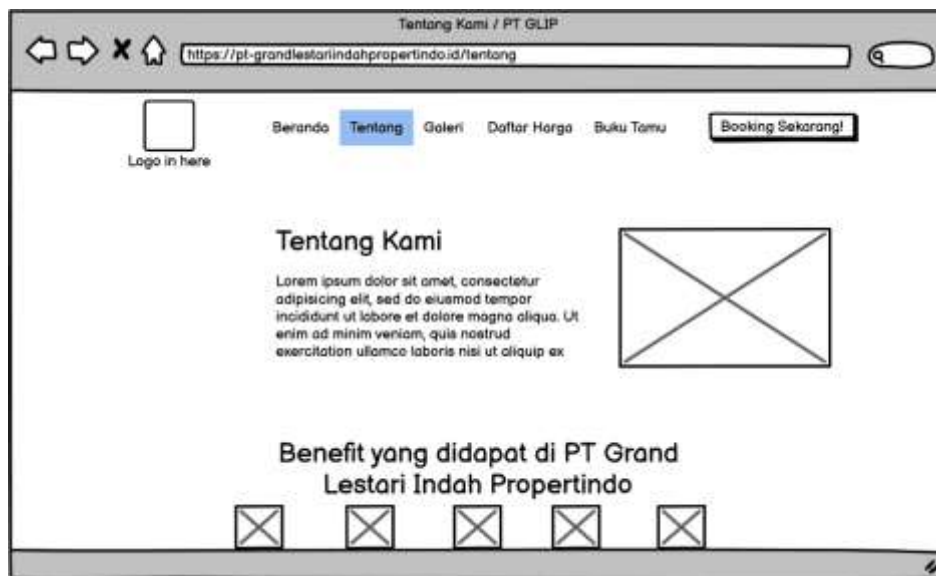
Halaman utama merupakan halaman yang pertama kali muncul dari sistem informasi pemasaran tanah kavling pada halaman ini terdapat menu bar dan informasi tentang PT. Grand Lestari Indah Propertindo.



Gambar 3. 14 Halaman Utama

b. Halaman Tentang

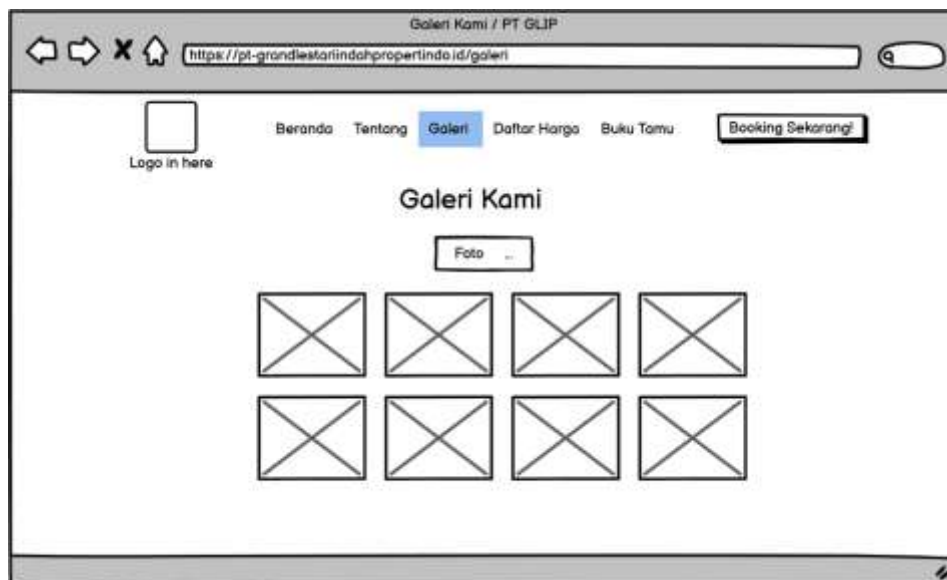
Halaman ini merupakan halaman informasi tentang pengelola tanah kavling yaitu PT. Grand Lestari Indah Propertindo.



Gambar 3. 15 Halaman Tentang

c. Halaman Galery Foto (Bagian 1)

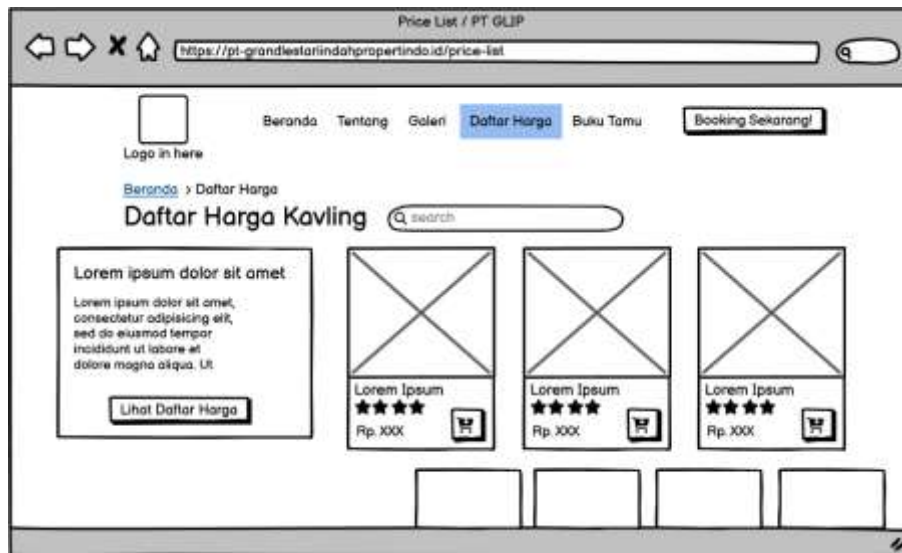
Halaman ini merupakan halaman informasi yang berisikan foto-foto tanah kavling sesuai pilihan lokasi kavling.



Gambar 3. 16 Halaman Galery Foto (Bagian 1)

d. Halaman Price List (Bagian 1)

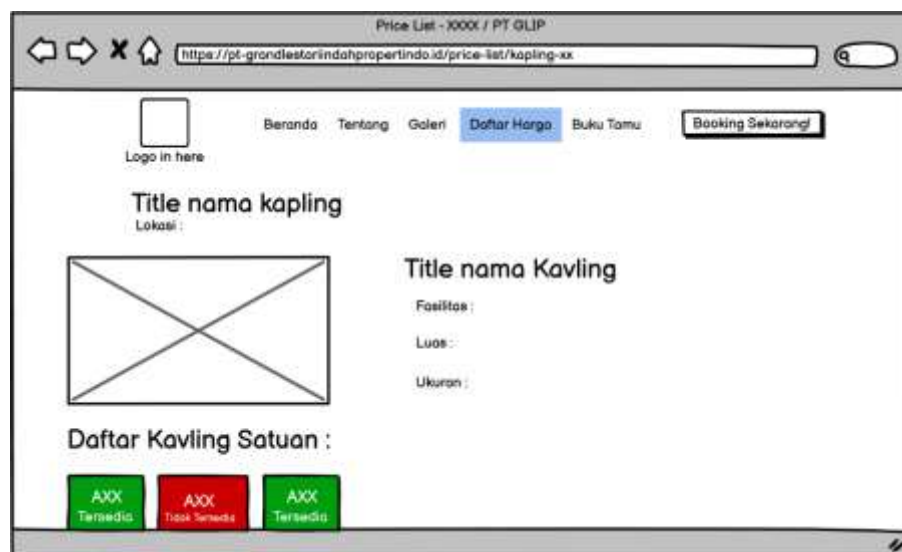
Halaman ini menampilkan pilihan lokasi kavling yang ingin di cek daftar harganya.



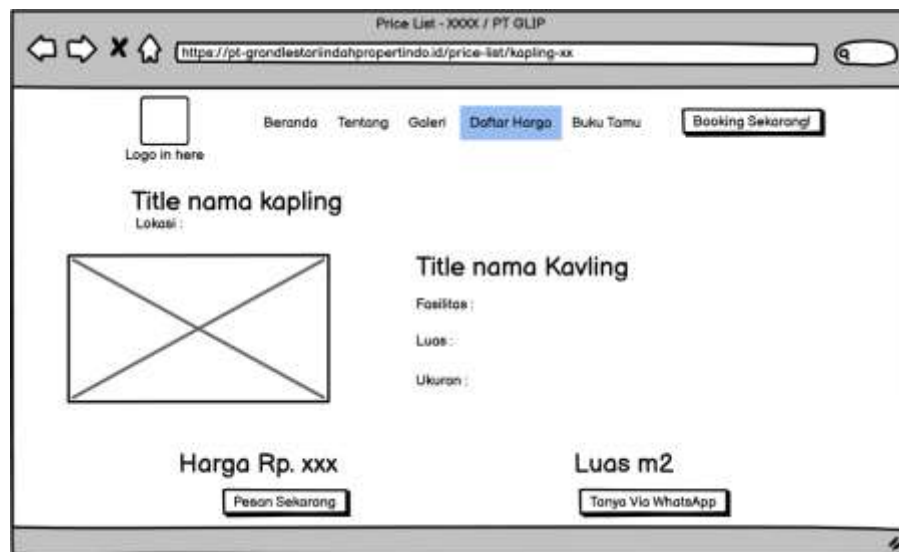
Gambar 3. 17 Halaman Price List (Bagian 1)

e. Halaman Price List (Bagian 2)

Antarmuka ini menampilkan daftar harga, ukuran, foto serta lokasi dari tanah kavling sesuai pilihan lokasi kavling yang di klik pengunjung.



Gambar 3. 18 Halaman Price List (Bagian 2)



Gambar 3. 19 Halaman Price List (Bagian 2 - Lanjutan)

f. Halaman Kontak

Halaman ini merupakan informasi yang berisikan kontak telepon perusahaan, alamat kantor dan lokasi kantor PT. Grand Lestari Indah Propertiindo berupa maps.



Gambar 3. 20 Halaman Kontak

g. Halaman Booking/Pemesanan Kavling

Pada halaman ini pengguna yang ingin melakukan booking terhadap kavling dapatt mengisi data dibawah ini, setelah selesai dapat menekan tombol submit, untuk tanggal otomatis terisi pada hari itu.



Gambar 3. 21 Halaman Booking/Pemesanan Kavling

h. Halaman Direct WA Booking/Pemesanan Kavling

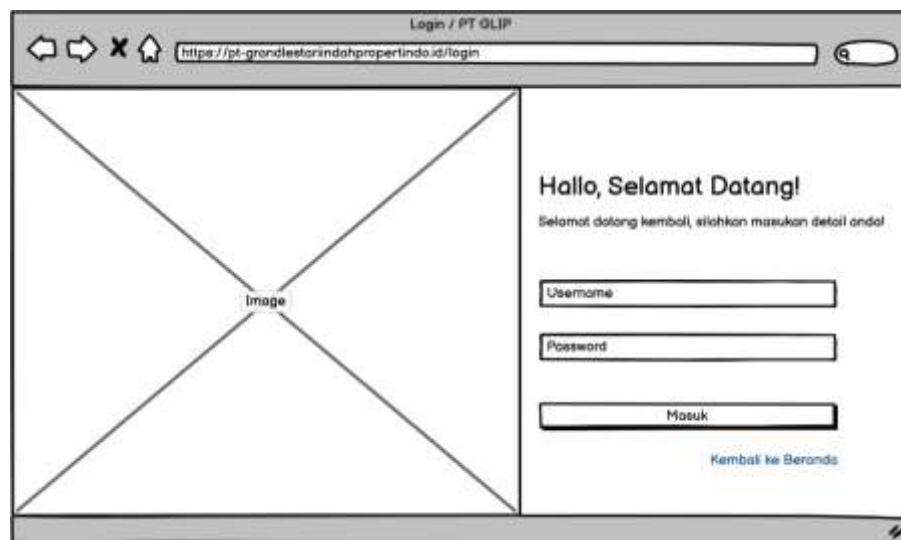
Halaman ini ketika pengguna sudah mengisi data atau form pada halaman booking/pemesanan kavling, ada direct ke WA dengan pesan yang diisi pada form tersebut.



Gambar 3. 22 Halaman Direct WA Booking/Pemesanan Kavling

i. Halaman Login Admin

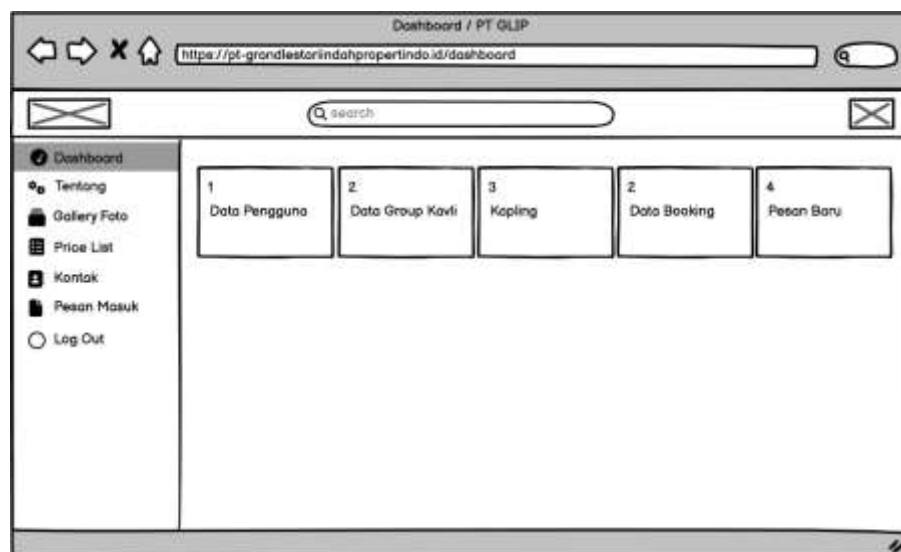
Halaman menu login digunakan oleh admin untuk mengakses akun di sistem. Pada halaman ini admin harus memasukkan username dan password.



Gambar 3. 23 Halaman Login Admin

j. Halaman Beranda Admin

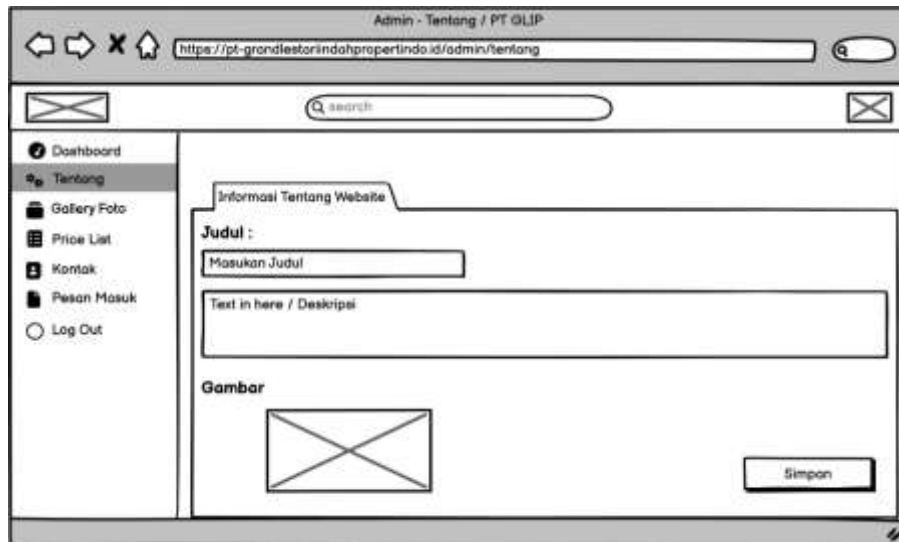
Halaman ini merupakan halaman setelah login. Dibutuhkan username dan password untuk dapat mengakses halaman admin.



Gambar 3. 24 Halaman Beranda Admin

k. Halaman Kelola Tentang

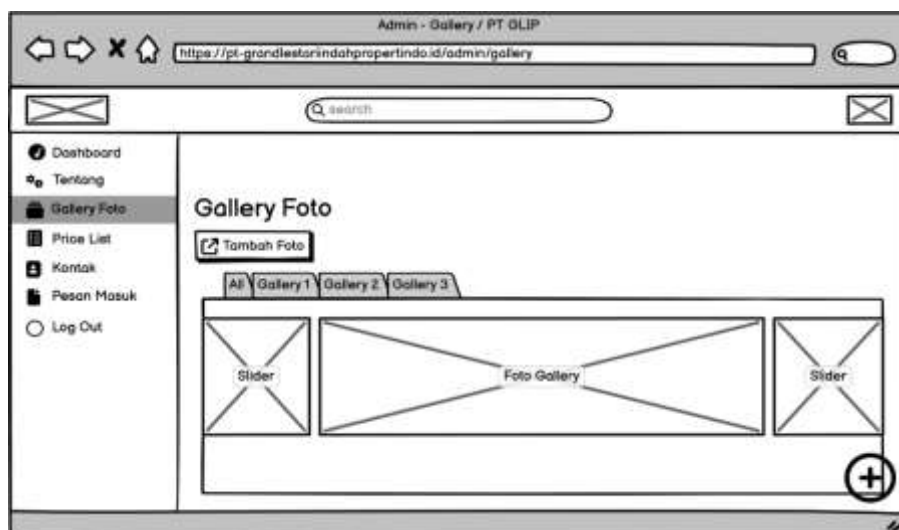
Halaman ini merupakan halaman dimana admin dapat menambahkan informasi Tentang baru, mengubah Informasi Tentang, dan menghapus Informasi Tentang.



Gambar 3. 25 Halaman Kelola Tentang

l. Halaman Kelola Galery Foto

Halaman ini merupakan halaman admin untuk mengelola foto-foto galeri pada website.



Gambar 3. 26 Halaman Kelola Galery Foto

m. Halaman Tambah Data Gallery Foto

Halaman ini merupakan halaman admin untuk menambah foto atau gallery pada website ini.

Gambar 3. 27 Halaman Tambah Data Gallery Foto

n. Halaman Kelola Price List

Halaman ini merupakan halaman admin untuk kelola data price list pada website.

No	Nama Kavling	Harga	Lokasi	Luas	Deskri	Action
						☐ ☐ ☐

Gambar 3. 28 Halaman Kelola Price List

o. Halaman Tambah Price List

Halaman ini merupakan halaman bagi admin untuk menambah data price list kavling.

The screenshot shows a web browser window with the address bar displaying 'https://pt-grandlestoriindahpropertindo.id/admin/price-list/tambah-data'. The page title is 'Admin - Price List / Tambah Data / PT GLIP'. A sidebar on the left contains navigation links: Dashboard, Tentang, Gallery Foto, Price List (highlighted), Kontak, Pesan Masuk, and Log Out. The main content area is titled 'Tambah Price List Kavling' and contains a form with the following fields: 'Kavlingan' (text input), 'Harga' (text input), 'Luas' (text input), 'Ukuran' (text input), 'Lokasi' (text input), 'Gambar' (with a 'Choose File' button and 'No File Chosen' text), and 'Deskripsi' (text area). At the bottom right of the form are two buttons: 'Tutup' and 'Simpan'.

Gambar 3. 29 Halaman Tambah Price List

p. Halaman Kelola Kontak

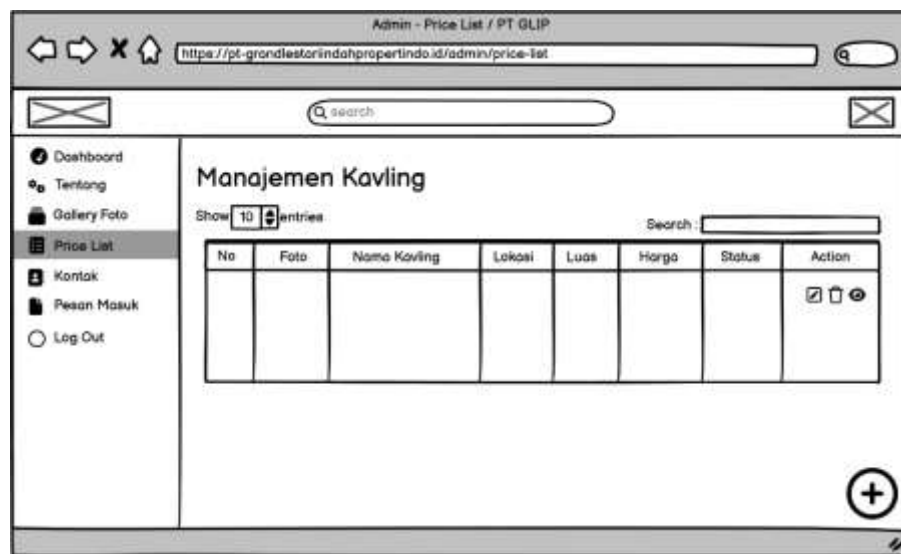
Halaman ini merupakan halaman bagi admin mengelola kontak pada website.

The screenshot shows a web browser window with the address bar displaying 'https://pt-grandlestoriindahpropertindo.id/admin/kontak'. The page title is 'Admin - Kontak / PT GLIP'. The sidebar on the left is identical to the previous screenshot, with 'Kontak' highlighted. The main content area is titled 'Kontak' and includes a breadcrumb 'Dashboard > Kontak'. Below the title is a 'Form Kontak' section with five text input fields labeled 'No Telepon / WA', 'Facebook', 'Instagram', 'Link Google Maps', and 'Alamat'. At the top right of the form are two buttons: 'Batal' and 'Simpan'.

Gambar 3. 30 Halaman Kelola Kontak

q. Halaman Kelola Kavling

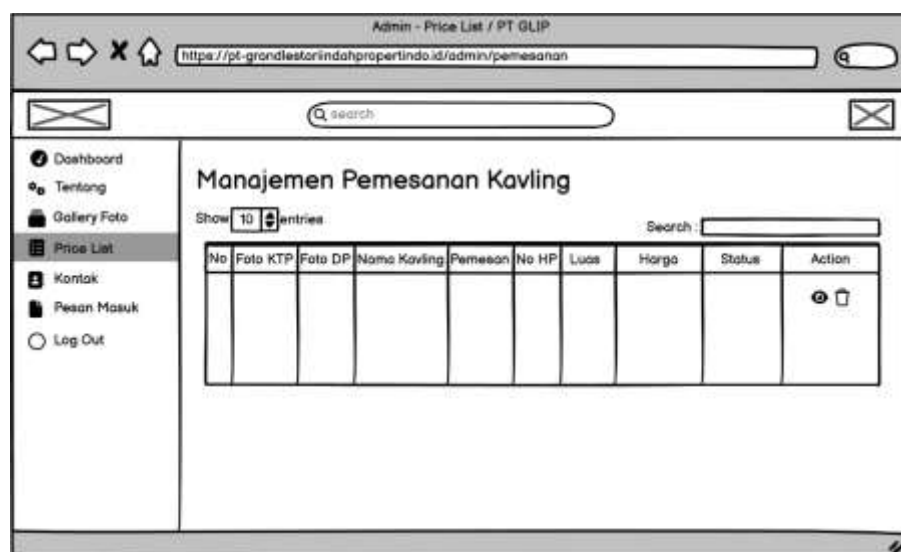
Halaman ini merupakan halaman bagi admin mengelola Kavling pada website.



Gambar 3. 31 Halaman Kavling

r. Halaman Kelola Booking/Pemesanan

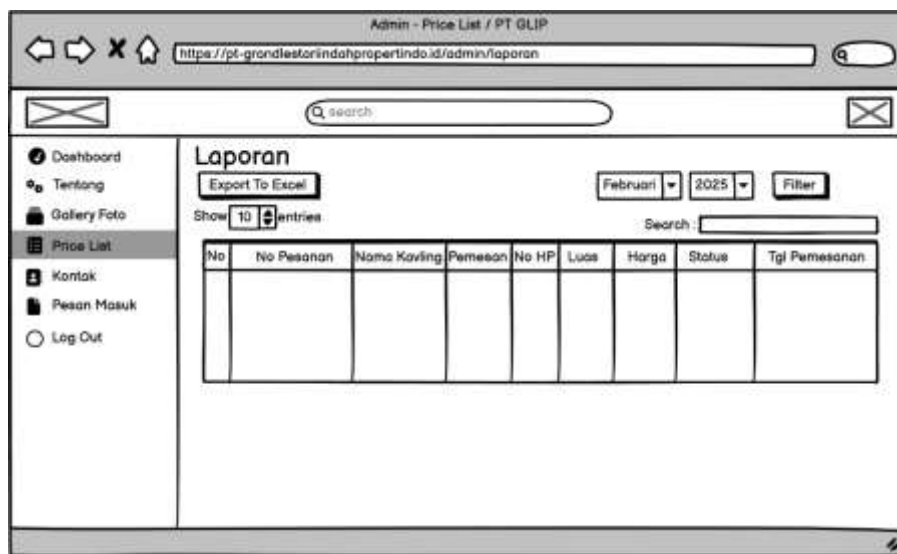
Halaman ini merupakan halaman bagi admin mengelola Booking/Pemesanan pada website.



Gambar 3. 32 Halaman Kelola Booking/Pemesanan

s. Halaman Laporan

Halaman ini merupakan halaman bagi admin mengecek laporan pada website.



Gambar 3. 33 Halaman Laporan

3.7.3. Desain Basis Data

Dalam desain basis data, penulis menggunakan MySQL sebagai database management system dengan nama database *s_db_glip*. Tabel-tabel yang dibuat meliputi *tbl_user*, *tbl_log*, *tbl_tentang_website*, *tbl_kavling*, *tabel pemesanan kavling*, *tbl_galeri*, dan *tbl_kontak*. XAMPP Control Panel digunakan sebagai server lokal, sementara phpMyAdmin dimanfaatkan untuk mempermudah pengelolaan basis data, termasuk pembuatan tabel, relasi antar tabel, dan pengelolaan data yang dibutuhkan sistem.

a. Tabel User

Tabel ini digunakan untuk menyimpan data pengguna sistem, termasuk informasi seperti nama pengguna, username, password, dan peran (role) mereka dalam sistem.

Nama tabel : tbl_user

Tabel 3. 4 Tabel User

No.	Nama	Tipe Data	Keterangan
1	user_id	Int(11)	Primary Key
2	nama_user	Varchar(50)	Nama pengguna
3	username	Varchar(28)	Username unik
4	password	Varchar(20)	Kata sandi pengguna (dienkripsi md5)
5	role	int(1)	Peran pengguna (e.g., admin, manajer)

b. Tabel Log

Tabel ini berfungsi mencatat setiap aktivitas pengguna yang masuk ke sistem, dengan menyimpan informasi seperti tanggal, user yang melakukan aktivitas, dan detail aktivitas tersebut.

Nama tabel : tbl_log

Tabel 3. 5 Tabel Log

No.	Nama	Tipe Data	Keterangan
1	log_id	Int(11)	Primary Key
2	tanggal	Date	Tanggal aktivitas
3	user_id	Int(11)	Foreign Key dari tbl_user
4	aktivitas	varchar	Deskripsi aktivitas yang dilakukan

c. Tabel Tentang Website

Tabel ini menyimpan informasi tentang profil perusahaan, seperti deskripsi, judul, dan tanggal pembaruan untuk halaman "Tentang" pada website

Nama tabel : tbl_tentang_website

Tabel 3. 6 Tabel Tentang Website

No.	Nama	Tipe Data	Keterangan
1	tentang_id	Int(11)	Primary Key
2	judul	Varchar(50)	Judul konten
3	deskripsi	Text	Deskripsi konten

d. Tabel Kavling

Tabel ini digunakan untuk menyimpan data tanah kavling yang ditawarkan, termasuk nama kavling, lokasi, luas, harga, dan deskripsi tanah kavling.

Nama tabel : tbl_kavling.

Tabel 3. 7 Tabel Kavling

No.	Nama	Tipe Data	Keterangan
1	kavling_id	Int(11)	Primary Key
2	nama_kavling	Varchar(50)	Nama kavling
3	lokasi	Varchar(100)	Lokasi kavling
4	luas	Varchar(12)	Luas tanah kavling
5	ukuran	Varchar(12)	Ukuran kavling
6	harga	Int(11)	Harga kavling
7	deskripsi	Text	Deskripsi detail kavling
8	gambar	Varchar(255)	Nama file gambar kavling

e. Tabel Pemesanan Kavling

Tabel ini digunakan untuk menyimpan data tanah kavling yang ditawarkan, termasuk nama kavling, lokasi, luas, harga, dan deskripsi tanah kavling.

Nama tabel : tbl_pemesanan_kavling.

Tabel 3. 8 Tabel Pemesanan Kavling

No.	Nama	Tipe Data	Keterangan
1	Id_pemesanan	Int(11)	Primary key
2	Nomor_pemesanan	Varchar(20)	Generate otomatis nomor pesanan format (GLIP2025 (4digit random))

No.	Nama	Tipe Data	Keterangan
3	Id_kavling	Int(11)	Foreign key dari tbl_kavling
4	Nama_kavling	Varchar(50)	Nama kavling
5	Group_kavling	Varchar(50)	Group kavling
6	lokasi	text	Lokasi kavling
7	Harga	Int(20)	Harga kavling
8	Luas	Int(20)	Luas kavling
9	Nama_lengkap	Varchar(50)	Nama lengkap pemesan
10	No_ktp	Varchar(20)	No ktp pemesan
11	No_kk	Varchar(20)	No kk pemesan
12	Alamat	text	Alamat pemesan
13	No_hp	Varchar(15)	No telepon pemesan
14	email	Varchar(30)	Email pemesan
15	Catatan	text	Catatan pembelian
16	Agent	Varchar(20)	Agent pembelian
17	File_ktp	Varchar(50)	File ktp pemesan
18	Status	Varchar(20)	Status pembelian
19	Tanggal_pemesanan	timestamp	Tanggal pemesanan
20	Bukti_dp	Varchar(50)	Bukti dp

f. Tabel Galeri

Tabel ini menyimpan informasi galeri media, seperti foto dan video tanah kavling, dengan detail seperti judul media, tipe media (foto atau video), dan lokasi file media

Nama tabel : tbl_galeri

Tabel 3. 9 Tabel Galeri

No.	Nama	Tipe Data	Keterangan
1	galeri_id	Int(11)	Primary Key
2	tipe_media	Enum('foto', 'video')	Tipe media
3	judul	Varchar(50)	Judul media
4	file_path	Varchar(255)	Path file media
5	tanggal	Date	Tanggal upload

g. Tabel Kontak

Tabel ini berfungsi menyimpan informasi kontak perusahaan, seperti nama kontak, nomor HP, email, dan alamat yang akan ditampilkan pada halaman kontak website.

Nama tabel : tbl_kontak

Tabel 3. 10 Tabel Kontak

No.	Nama	Tipe Data	Keterangan
1	kontak_id	Int(11)	Primary Key
2	nama_kontak	Varchar(50)	Nama kontak
3	nomor_hp	int(15)	Nomor HP kontak
4	email	Varchar(50)	Alamat email
5	alamat	Varchar(50)	Alamat kantor
6	facebook	Varchar(50)	Facebook kantor
7	instagram	Varchar(50)	Instagram kantor
8	link_gmaps	Varchar(100)	Gmaps Kantor

BAB IV

IMPLEMENTASI SISTEM DAN PEMBAHASAN

4.1 Implementasi

Penerapan sistem melibatkan langkah-langkah untuk menerapkan sistem yang telah dibuat dengan menggunakan PHP dan HTML, yang merupakan instruksi langkah demi langkah untuk menginstal sebuah program. Implementasi ini adalah eksekusi dari rencana yang telah disiapkan secara terperinci untuk membangun sebuah Sistem Informasi Pemasaran Tanah Kavling Pada PT.Grand Lestari Indah Propertindo Berbasis Web. Dalam proses pengembangan aplikasi, penulis menggunakan Sublime Text sebagai editor teks, dan phpMyAdmin untuk mengelola basis data.

Berikut implementasi dari sistem ke dalam program berbasis web dengan hasil yang dapat dilihat sebagai berikut:

4.1.1. Implementasi Program

Dalam penjelasan tentang implementasi program ini, penulis akan memaparkan cara mengintegrasikan PHP, HTML, dan Bootstrap untuk menciptakan tampilan sistem yang terstruktur, serta memberikan insight tentang kode program yang dianggap krusial dalam mengembangkan sistem informasi ini. Fokus utama penjelasan akan diberikan pada potongan kode yang dianggap esensial dalam pembangunan sistem informasi ini.

a. Kode Program Koneksi Database

Berikut adalah kode program yang menunjukkan koneksi ke database pada sistem informasi ini.

```

$active_group = 'default';
$query_builder = TRUE;

$db['default'] = array(
    'dsn' => '',
    'hostname' => 'localhost',
    'username' => 'root',
    'password' => '',
    'database' => 's_db_glip',
    'dbdriver' => 'mysqli',
    'dbprefix' => '',
    'pconnect' => FALSE,
    'db_debug' => (ENVIRONMENT !== 'production'),
    'cache_on' => FALSE,
    'cachedir' => '',
    'char_set' => 'utf8',
    'dbcollat' => 'utf8_general_ci',
    'swap_pre' => '',
    'encrypt' => FALSE,
    'compress' => FALSE,
    'strict' => FALSE,
    'failover' => array(),
    'save_queries' => TRUE
);

```

Gambar 4. 1 Koneksi Database

Kode ini adalah konfigurasi database untuk CodeIgniter, framework PHP. Kode ini mengatur koneksi ke database dengan menggunakan driver mysqli, di-host di localhost, dengan username root dan database bernama s_db_glip. Debugging akan aktif jika lingkungan bukan production. Koneksi tidak menggunakan enkripsi, kompresi, atau koneksi persisten (pconnect). Konfigurasi juga menetapkan karakter set utf8 dan kolasi utf8_general_ci. save_queries diatur ke TRUE, yang berarti semua query akan disimpan untuk debugging atau logging.

b. Kode Program Hash Password

Berikut adalah kode program yang menunjukkan fungsi hash password pada sistem informasi ini.

```

public function hash()
{
    $this->form_validation->set_rules('nama', 'Nama', 'required|trim');
    $this->form_validation->set_rules('username', 'Username', 'required|trim');
    $this->form_validation->set_rules('email', 'Email', 'required|trim|valid_email|is_unique[user_email]', [
        'is_unique' => 'Email ini sudah terdaftar'
    ]);
    $this->form_validation->set_rules('password1', 'Password',
    'required|trim|min_length[3]|matches[password2]', [
        'matches' => 'Password tidak sama!',
        'min_length' => 'Password terlalu pendek!'
    ]);
    $this->form_validation->set_rules('password2', 'Password', 'required|trim|matches[password1]');

    if ($this->form_validation->run() == false) {
        $data['judul'] = 'PT GLIP | hash';
        $this->load->view('templates/auth_header', $data);
        $this->load->view('auth/hash', $data);
        $this->load->view('templates/auth_footer');
    } else {
        $data = [
            'nama' => htmlspecialchars($this->input->post('nama', true)),
            'email' => htmlspecialchars($this->input->post('email', true)),
            'image' => 'defaults.jpg',
            'username' => htmlspecialchars($this->input->post('username', true)),
            'password' => password_hash($this->input->post('password1'), PASSWORD_DEFAULT),
            'role_id' => 0,
            'is_active' => 1,
            'date_created' => time()
        ];

        $this->db->insert('user', $data);
        $this->session->set_flashdata('message', '<div class="alert alert-success" role="alert"> Selamat akun
        telah di registrasi!</div>');
        redirect('auth');
    }
}

```

Gambar 4. 2 Hash Password

Kode ini adalah fungsi hash() dalam CodeIgniter yang digunakan untuk proses registrasi pengguna. Fungsi ini memvalidasi input seperti nama, username, email (dengan pengecekan unik), dan password (minimal 3 karakter serta harus cocok dengan konfirmasi password). Jika validasi gagal, halaman registrasi akan ditampilkan kembali. Jika validasi berhasil, data pengguna disimpan ke database dengan password yang telah di-hash menggunakan password_hash(). Setelah itu, pengguna mendapatkan pesan sukses dan diarahkan ke halaman login (auth).

c. Kode Program 24 Jam Booking

Berikut adalah kode program yang menunjukkan fungsi 24 jam Booking pada sistem informasi ini.

```

public function update_kavling_status()
{
    // Waktu saat ini
    $now = date('Y-m-d H:i:s');

    // Waktu 24 jam yang lalu
    $twenty_four_hours_ago = date('Y-m-d H:i:s', strtotime('-24 hours'));

    // Update status kavling jika pemesanan lebih dari 24 jam
    $this->db->set('status', 'Tersedia');
    $this->db->where('status', 'Tidak Tersedia');
    $this->db->where('tanggal_pemesanan <', $twenty_four_hours_ago);
    $this->db->update('tbl_pemesanan_kavling');

    // logika tambahan atau feedback
    echo "Status kavling yang lebih dari 24 jam telah diperbarui menjadi Tersedia.";
}

```

Gambar 4. 3 Fungsi Logika 24 jam Booking

Kode ini adalah fungsi `update_kavling_status()` dalam CodeIgniter yang digunakan untuk memperbarui status kavling yang telah dipesan lebih dari 24 jam lalu. Fungsi ini mengambil waktu saat ini dan menghitung waktu 24 jam sebelumnya. Jika ada kavling dengan status "Tidak Tersedia" dan tanggal pemesanan lebih dari 24 jam yang lalu, maka statusnya diperbarui menjadi "Tersedia" di tabel `tbl_pemesanan_kavling`. Setelah pembaruan, pesan konfirmasi ditampilkan sebagai umpan balik.

d. Kode Program Booking

Berikut adalah kode program yang menunjukkan fungsi booking atau proses pemesanan kavling pada sistem informasi ini.

```

public function proses_pemesanan($id)
{
    // Cek apakah ada input data
    if ($this->input->post()) {
        // Ambil data dari form
        $data_update = [
            'status' => $this->input->post('status'),
            'catatan' => $this->input->post('catatan'),
        ];

        // Handle upload bukti dp
        if (!empty($_FILES['bukti_dp']['name'])) {
            // Konfigurasi upload
            $config['upload_path'] = './assets/gambar/bukti_dp/';
            $config['allowed_types'] = 'jpg|png|jpeg|pdf|PNG|JPG';
            $config['max_size'] = 2048; // Maksimal 2MB
            $config['file_name'] = 'bukti_dp_' . time();
            $this->upload->library('upload', $config);
            $this->upload->initialize($config);
            if ($this->upload->do_upload('bukti_dp')) {
                // Jika upload berhasil, ambil nama file dan simpan ke database
                $data_update['bukti_dp'] = $this->upload->data('file_name');
            } else {
                // Jika gagal, beri pesan error
                $this->session->set_flashdata('error', 'Gagal mengupload bukti DP: ' . $this->upload->display_errors());
                redirect($_SERVER['HTTP_REFERER']);
                return;
            }
        }

        // Update status pemesanan
        $this->db->where('id_pemesanan', $id);
        $this->db->update('tbl_pemesanan_kavling', $data_update);

        // Ambil id detail dari form
        $id_detail = $this->input->post('id_detail');

        // Jika status pemesanan adalah 'Proses', ubah status kavling menjadi 'Diproses'
        if ($this->input->post('status') == 'Proses') {
            $this->db->set('status', 'Tidak Tersedia'); // Status kavling menjadi 'Diproses'
            $this->db->where('id_detail', $id_detail);
            $this->db->update('tbl_detail_kavling');
        }

        // Jika status pemesanan adalah 'Batal', ubah status kavling menjadi 'Tersedia'
        if ($this->input->post('status') == 'Batal') {
            $this->db->set('status', 'Tersedia'); // Status kavling menjadi 'Tersedia'
            $this->db->where('id_detail', $id_detail);
            $this->db->update('tbl_detail_kavling');
        }

        // Jika status pemesanan adalah 'Selesai', ubah status kavling menjadi 'Tersedia'
        if ($this->input->post('status') == 'Selesai') {
            $this->db->set('status', 'Tidak Tersedia'); // Status kavling menjadi 'Tersedia'
            $this->db->where('id_detail', $id_detail);
            $this->db->update('tbl_detail_kavling');
        }

        // Tampilkan notifikasi sukses
        $this->session->set_flashdata('message', 'div class="alert alert-success">Status pemesanan berhasil diperbarui</div>');
        redirect('user/booking');
    }
}

```

Gambar 4. 4 Fungsi Booking

Kode ini adalah fungsi `proses_pemesanan($id)` dalam CodeIgniter yang menangani pembaruan status pemesanan kavling. Fungsi ini memeriksa input dari formulir, mengunggah bukti pembayaran DP jika tersedia, lalu memperbarui data pemesanan di tabel `tbl_pemesanan_kavling`. Selain itu, kode ini juga mengatur status kavling berdasarkan status pemesanan: jika "Proses", kavling menjadi "Tidak Tersedia"; jika "Batal" atau "Selesai", kavling menjadi "Tersedia". Setelah pembaruan, sistem menampilkan notifikasi sukses dan mengarahkan pengguna kembali ke halaman pemesanan.

4.1.2. Implementasi Desain Interface

a. Tampilan Halaman Utama

Gambar ini menunjukkan tampilan Halaman Utama dari situs web PT Grand

Lestari Indah Propertindo yang berfokus pada penjualan kavling tanah. Desainnya bersih dan profesional, dengan elemen utama seperti judul yang menarik, pencarian kavling, dan tombol "Booking Sekarang" yang mencolok. Ada juga bagian yang menampilkan jumlah pelanggan serta pengalaman perusahaan, yang membangun kredibilitas. Bagian galeri dan informasi harga terlihat di menu navigasi, memperjelas bahwa ini adalah platform untuk mencari dan membeli tanah kavling secara mudah dan terpercaya.



Gambar 4. 5 Halaman Utama

b. Tampilan Halaman Tentang

Gambar ini menampilkan Halaman Tentang dari situs PT Grand Lestari Indah Propertindo, yang menjelaskan latar belakang perusahaan dan layanan yang mereka tawarkan. Halaman ini menyoroti bahwa perusahaan menyediakan kavling tanah di lokasi strategis di Kalimantan Tengah, dengan konsep mudah diakses oleh konsumen. Mereka juga memberikan beberapa keuntungan gratis seperti SPPT atas nama pembeli, plang nama, parit batas, dan perawatan selama 6 bulan. Visual yang digunakan mencakup foto tim perusahaan yang menunjukkan profesionalisme dan kebersamaan, serta daftar

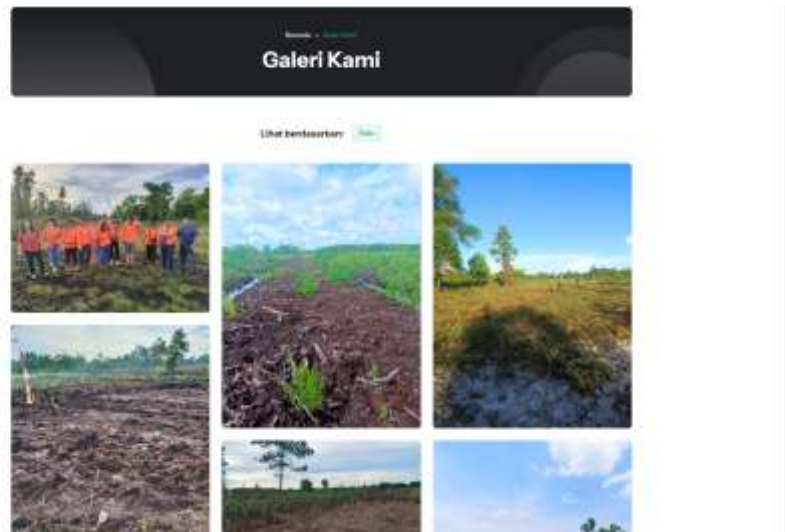
benefit yang menonjol dengan ikon yang jelas, membuatnya lebih informatif dan menarik bagi calon pembeli.



Gambar 4. 6 Halaman Tentang

c. Tampilan Halaman Galeri Foto

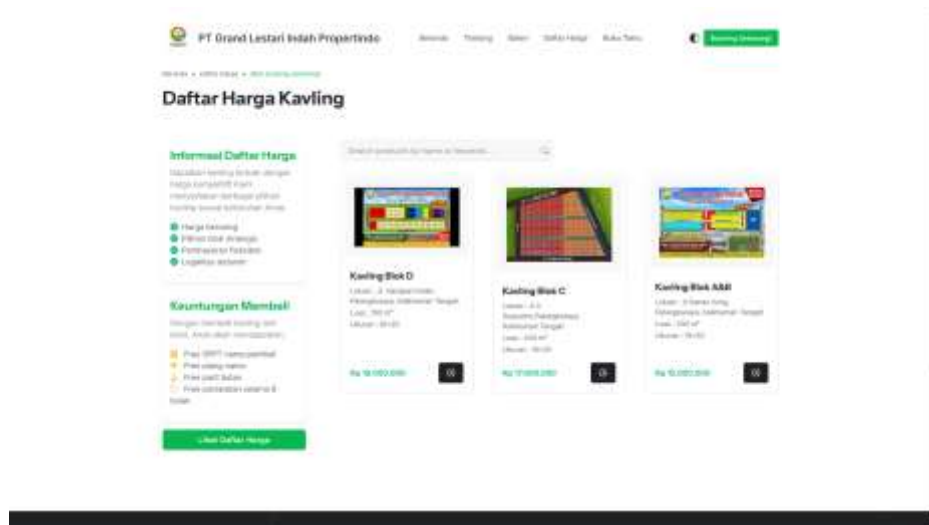
Gambar ini menampilkan Halaman Galeri dari situs PT Grand Lestari Indah Propertindo, yang berisi koleksi foto terkait kavling tanah yang mereka tawarkan. Tampilan galeri disusun dalam grid dengan beberapa foto yang menunjukkan kondisi tanah, lingkungan sekitar, serta dokumentasi tim lapangan yang sedang melakukan survei atau pemasangan tanda batas. Desainnya sederhana dengan judul besar "Galeri Kami" di bagian atas serta tombol filter untuk melihat foto berdasarkan kategori. Halaman ini memberikan gambaran visual kepada calon pembeli tentang kondisi kavling yang tersedia, sehingga membantu mereka dalam mengambil keputusan.



Gambar 4. 7 Galeri Foto

d. Tampilan Halaman Daftar Harga (Bagian 1)

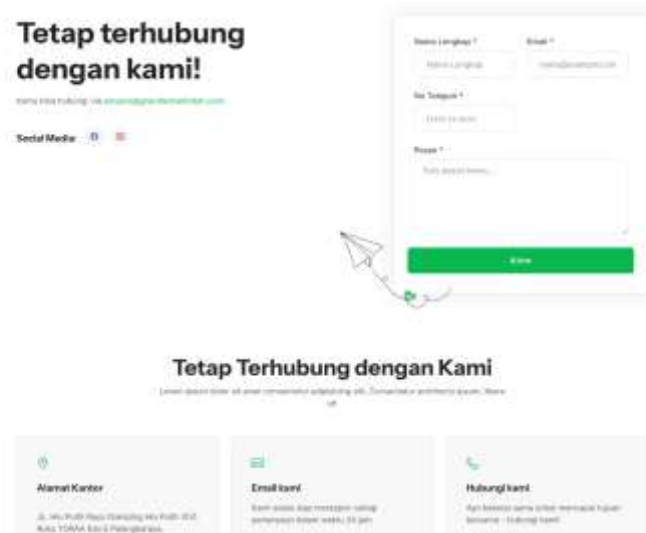
Gambar ini menampilkan Halaman Daftar Harga Kavling dari situs PT Grand Lestari Indah Propertindo, yang menyediakan informasi harga untuk berbagai pilihan kavling tanah. Halaman ini dirancang dengan tampilan yang rapi, menampilkan daftar blok kavling dengan harga, lokasi, dan ukuran. Di sisi kiri, terdapat panel informasi mengenai keunggulan membeli kavling dari perusahaan ini, seperti harga bersaing, lokasi strategis, dan legalitas yang terjamin. Selain itu, ada juga daftar manfaat tambahan seperti Free SPPT, plang nama, parit batas, dan perawatan selama 6 bulan. Halaman ini juga dilengkapi dengan fitur pencarian untuk memudahkan pengguna menemukan kavling yang mereka cari.



Gambar 4. 8 Daftar Harga 1

e. Tampilan Halaman Daftar Harga (Bagian 2)

Gambar ini menampilkan Halaman Detail Kavling Blok D dari situs PT Grand Lestari Indah Propertindo, yang memberikan informasi lebih spesifik mengenai kavling dalam satu blok tertentu. Di bagian atas, terdapat gambar denah kavling yang menunjukkan plot tanah yang tersedia dan terjual. Di sisi kanan, terdapat deskripsi Blok D, termasuk keunggulan lokasi, luas tanah (150 m²), dan ukuran standar (10x20). Di bagian bawah, ada daftar kavling satuan dengan statusnya, di mana kavling yang tersedia ditampilkan dalam warna hijau, sedangkan yang sudah terjual dalam warna merah. Halaman ini membantu calon pembeli melihat pilihan kavling yang masih tersedia dan mempertimbangkan investasinya dengan lebih jelas.



Gambar 4. 10 Halaman Kontak

g. Tampilan Halaman Booking/Pemesanan Kavling

Gambar ini menampilkan Halaman Detail Kavling D1 dari situs PT Grand Lestari Indah Propertindo, yang menyediakan informasi spesifik tentang kavling tertentu. Di bagian atas, terdapat gambar daftar harga dengan ukuran tanah, harga jual, DP, dan angsuran. Di sebelah kanan, terdapat deskripsi kavling D1, yang menyoroti legalitas yang bisa ditingkatkan ke SHM, lokasi strategis, dan fasilitas gratis seperti SPPT, plang nama, parit batas, serta perawatan selama 6 bulan. Harga tanah ditampilkan dengan jelas, yaitu Rp 18.000.000, dengan luas 200 m². Di bagian bawah, terdapat dua tombol aksi utama: "PESAN SEKARANG" untuk langsung memesan, dan "TANYA VIA WHATSAPP" untuk mempermudah komunikasi dengan tim penjualan. Halaman ini dirancang untuk memberikan informasi lengkap kepada calon pembeli dengan akses mudah ke tindakan selanjutnya.

PT Grand Lestari Indah Propertindo

Detail Kavling: D1

Urutan	Tempat	SP	Persegi Panjang	Luas	Harga
1	D1	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
2	D2	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
3	D3	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
4	D4	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
5	D5	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
6	D6	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
7	D7	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
8	D8	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
9	D9	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
10	D10	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
11	D11	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
12	D12	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
13	D13	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
14	D14	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
15	D15	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
16	D16	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
17	D17	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
18	D18	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
19	D19	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
20	D20	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
21	D21	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
22	D22	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
23	D23	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
24	D24	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
25	D25	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
26	D26	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
27	D27	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
28	D28	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
29	D29	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
30	D30	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
31	D31	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
32	D32	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
33	D33	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
34	D34	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
35	D35	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
36	D36	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
37	D37	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
38	D38	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
39	D39	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
40	D40	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
41	D41	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
42	D42	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
43	D43	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
44	D44	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
45	D45	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
46	D46	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
47	D47	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
48	D48	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
49	D49	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
50	D50	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
51	D51	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
52	D52	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
53	D53	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
54	D54	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
55	D55	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
56	D56	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
57	D57	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
58	D58	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
59	D59	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
60	D60	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
61	D61	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
62	D62	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
63	D63	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
64	D64	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
65	D65	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
66	D66	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
67	D67	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
68	D68	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
69	D69	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
70	D70	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
71	D71	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
72	D72	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
73	D73	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
74	D74	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
75	D75	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
76	D76	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
77	D77	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
78	D78	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
79	D79	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
80	D80	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
81	D81	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
82	D82	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
83	D83	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
84	D84	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
85	D85	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
86	D86	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
87	D87	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
88	D88	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
89	D89	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
90	D90	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
91	D91	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
92	D92	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
93	D93	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
94	D94	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
95	D95	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
96	D96	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
97	D97	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
98	D98	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
99	D99	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-
100	D100	18.000.000,-	200.00 m²	18.000.000,-	18.000.000,-

Data Pemesan:

Nama Lengkap: _____

Nomor KTP: _____

Nomor KK: _____

Alamat: _____

No Handphone: _____

Email: _____

Agent: _____

Kirim **Batal**

Gambar 4. 11 Detail Kavling

Gambar ini menampilkan Form Pemesanan Kavling dari situs PT Grand Lestari Indah Propertindo, yang memungkinkan calon pembeli untuk memesan kavling tanah secara online. Formulir ini menampilkan informasi detail kavling yang dipilih, seperti Group Kavling (Blok D), Nama Kavling (D1), Lokasi (Jl. Harapan Indah), Harga (Rp 18.000.000), dan Luas (200 m²). Di bawahnya, terdapat bagian Data Pemesan, yang mencakup input untuk Nama Lengkap, Nomor KTP, Nomor KK, Alamat, No Handphone, Email, dan pilihan Agent. Pengguna juga dapat mengunggah file KTP sebagai dokumen pendukung. Dua tombol utama di bagian bawah, yaitu "Kirim" untuk mengonfirmasi pemesanan dan "Batal" untuk membatalkan proses, memastikan pengalaman pengguna yang intuitif dan mudah digunakan.

Form Pemesanan Kavling

Detail Kavling

Block: D1
 Lokasi: Jl. Harapan Indah
 Harga: Rp. 16.000.000

Data Pemesan

Nama lengkap:
 Email:
 No Handphone:
 Alamat:
 Tanda tangan:
 ID Card:
☐ Tukar atau fix pengaplikasian

Kupon

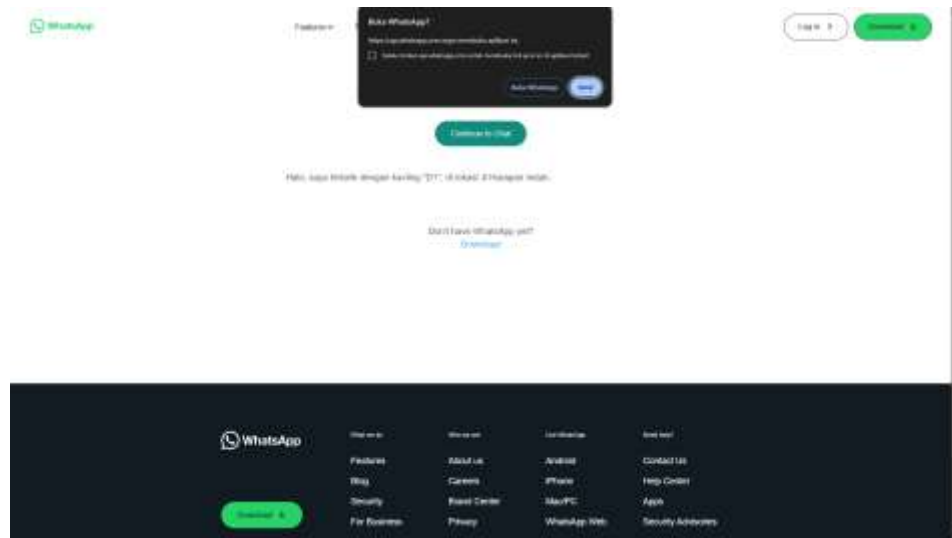
Pilih Kupon:
☐ Tukar atau fix pengaplikasian

Simpan **Batal**

Gambar 4. 12 Pemesanan Kavling

h. Tampilan Halaman Direct WA Booking

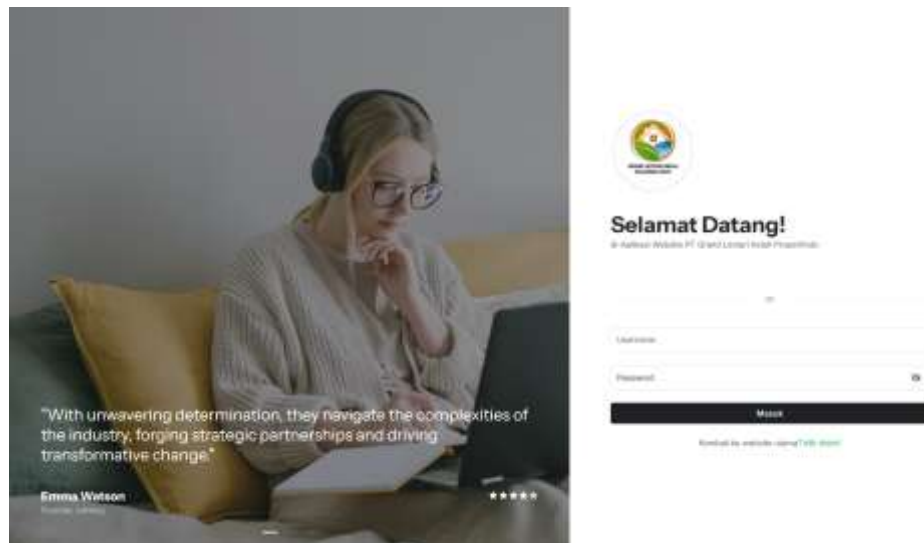
Gambar ini menampilkan Direct WhatsApp Booking, yaitu fitur yang memungkinkan calon pembeli langsung menghubungi pihak PT Grand Lestari Indah Propertindo melalui WhatsApp untuk menanyakan atau memesan kavling tanah. Saat pengguna mengklik tombol "Tanya via WhatsApp" dari halaman detail kavling, mereka diarahkan ke halaman ini, di mana muncul pesan otomatis seperti "Halo, saya tertarik dengan kavling 'D1', di lokasi Jl. Harapan Indah.". Pengguna bisa memilih untuk membuka WhatsApp melalui aplikasi atau melanjutkan chat melalui WhatsApp Web. Fitur ini memudahkan komunikasi langsung antara calon pembeli dan pihak penjual, meningkatkan kenyamanan dalam proses pemesanan.



Gambar 4. 13 Direct WA Booking

i. Tampilan Halaman Login Admin

Gambar ini menampilkan Halaman Login Admin dari PT Grand Lestari Indah Propertindo, yang digunakan untuk mengakses panel administrasi situs web. Desain halaman terbagi menjadi dua bagian: sebelah kiri terdapat gambar seseorang yang sedang bekerja dengan kutipan inspiratif, sedangkan sebelah kanan adalah formulir login yang berisi kolom username dan password, tombol "Masuk", serta tautan untuk kembali ke halaman utama. Logo perusahaan ditempatkan di atas formulir untuk memperkuat identitas brand. Tampilan ini bersih dan profesional, memastikan akses yang aman dan mudah bagi admin dalam mengelola data kavling, pemesanan, dan informasi lainnya.



Gambar 4. 14 Login Admin

j. Tampilan Halaman Beranda Admin

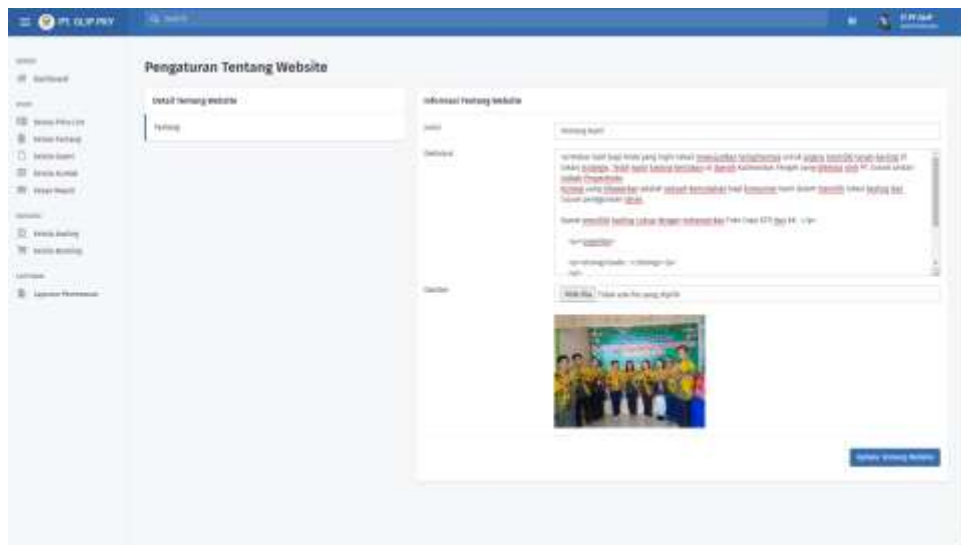
Gambar ini menampilkan Halaman Beranda Admin dari PT GLIP PKY, yang berfungsi sebagai dashboard utama bagi admin untuk mengelola berbagai aspek situs web. Di bagian atas, terdapat sambutan "Selamat datang di panel admin!". Dashboard menampilkan beberapa ringkasan data, seperti jumlah pengguna (1), grup kavling (3), galeri (13), dan booking (1), yang membantu admin dalam memantau aktivitas secara cepat.



Gambar 4. 15 Beranda Admin

k. Tampilan Halaman Kelola Tentang

Gambar ini menampilkan Halaman Kelola Tentang Website dalam Panel Admin PT GLIP PKY, yang memungkinkan admin untuk mengedit informasi di halaman "Tentang Kami" agar selalu relevan dan up-to-date. Pada bagian kanan, terdapat formulir pengeditan yang mencakup judul, deskripsi, dan gambar, di mana deskripsi ditampilkan dalam format HTML sehingga memungkinkan pemformatan teks seperti bold, paragraf, dan hyperlink untuk meningkatkan keterbacaan. Admin juga dapat mengunggah gambar baru guna memperbarui tampilan visual halaman. Setelah melakukan perubahan, admin dapat menyimpannya dengan menekan tombol "Update Tentang Website", memastikan bahwa informasi yang disajikan kepada pengunjung selalu akurat dan menarik.



Gambar 4. 16 Kelola Tentang

l. Tampilan Halaman Kelola Galeri Foto

Gambar ini menunjukkan Halaman Manajemen Galeri dalam Panel Admin PT GLIP PKY, yang memungkinkan admin untuk melihat, mengedit, atau menghapus foto properti. Foto ditampilkan dalam format slider dengan

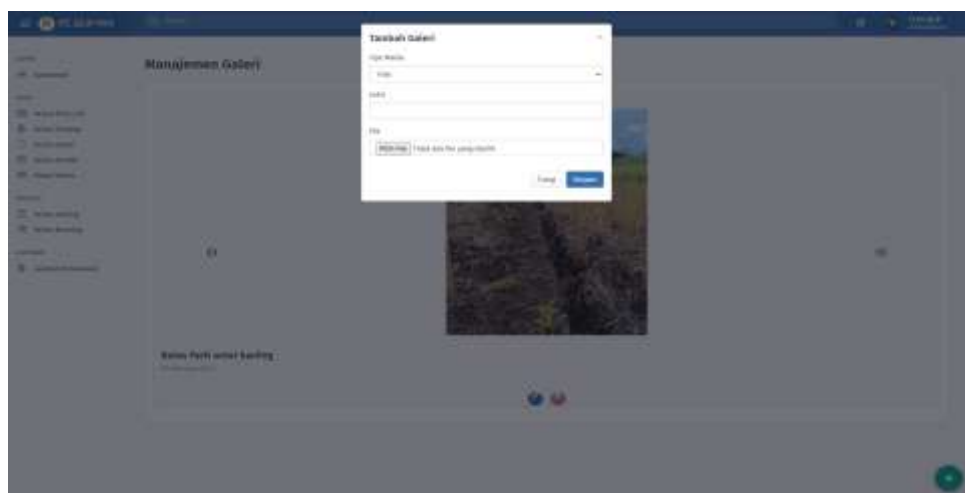
tombol navigasi, serta opsi untuk mengedit atau menghapus gambar. Ada juga tombol tambah (+) untuk menambahkan foto baru.



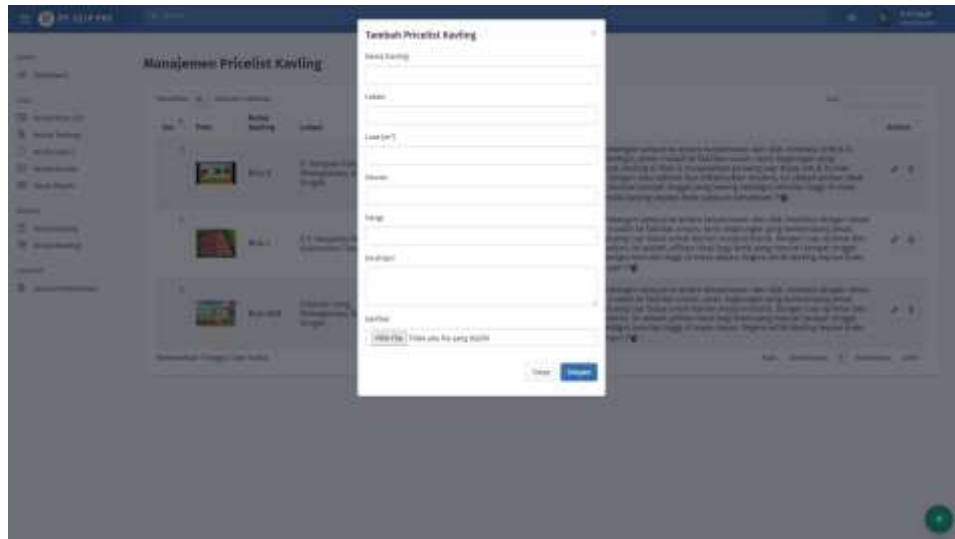
Gambar 4. 17 Galeri Foto

m. Tampilan Halaman Tambah Data Galeri Foto

Gambar ini menampilkan Form Tambah Galeri Foto dalam Panel Admin PT GLIP PKY, yang memungkinkan admin mengunggah foto baru ke galeri. Formulir ini memiliki opsi Tipe Media, kolom Judul, serta fitur unggah file untuk memilih gambar. Admin dapat menyimpan foto dengan menekan tombol "Simpan" atau membatalkan dengan tombol "Tutup".



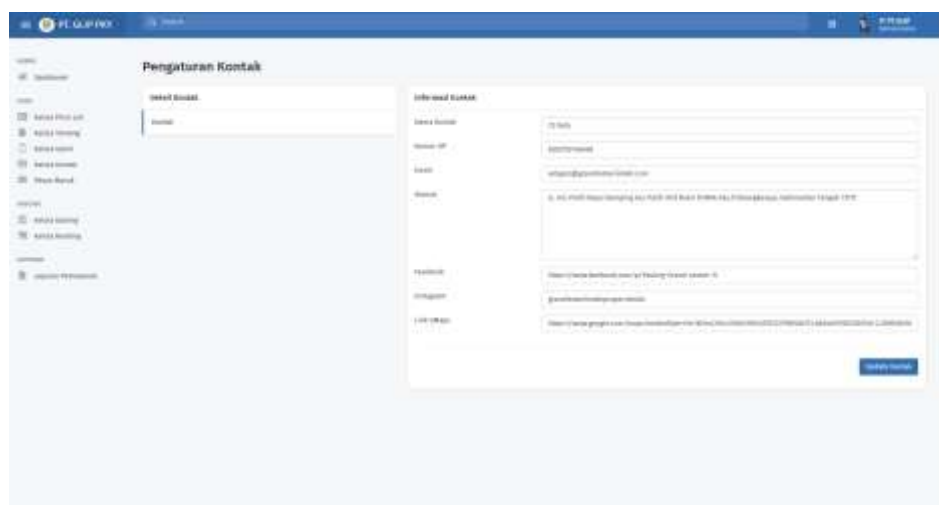
Gambar 4. 18 Tambah Galeri Foto



Gambar 4. 20 Tambah Daftar Harga

p. Tampilan Halaman Kelola Kontak

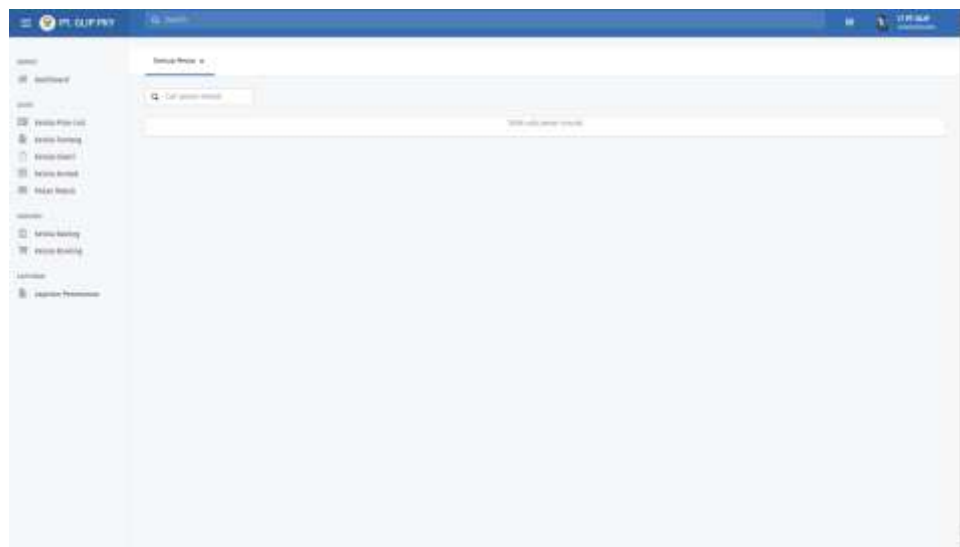
Gambar ini menampilkan Halaman Pengaturan Kontak dalam Panel Admin PT GLIP PKY, yang memungkinkan admin memperbarui informasi kontak perusahaan. Formulir ini mencakup nama kontak, nomor HP, email, alamat, serta tautan media sosial seperti Facebook, Instagram, dan Google Maps. Admin dapat menyimpan perubahan dengan menekan tombol "Update Kontak", memastikan bahwa informasi kontak selalu terbaru dan mudah diakses oleh pelanggan.



Gambar 4. 21 Kelola Kontak

q. Tampilan Halaman Pesan Masuk

Gambar ini menampilkan Halaman Pesan Masuk dalam Panel Admin PT GLIP PKY, yang digunakan untuk mengelola pesan dari pengguna. Terdapat kolom pencarian untuk mencari pesan tertentu, namun saat ini tidak ada pesan yang masuk. Halaman ini mempermudah admin dalam memantau dan merespons komunikasi dari calon pembeli atau pelanggan.



Gambar 4. 22 Pesan Masuk

r. Tampilan Halaman Kelola Kavling

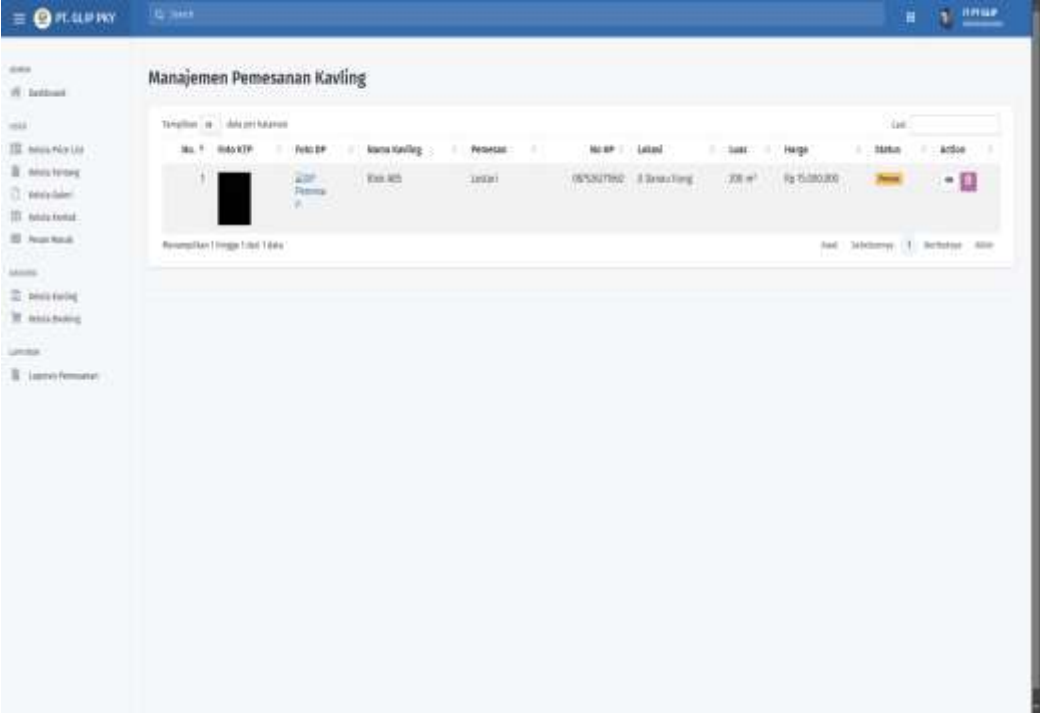
Gambar ini menampilkan Halaman Manajemen Kavling dalam Panel Admin PT GLIP PKY, yang memungkinkan admin untuk mengelola data kavling yang tersedia. Tabel ini mencantumkan foto kavling, nama kavling, lokasi, luas, harga, dan status (Tersedia atau Tidak Tersedia). Admin dapat melakukan edit atau hapus kavling melalui tombol aksi di kolom paling kanan. Terdapat juga tombol tambah (+) di pojok kanan bawah untuk menambahkan kavling baru. Halaman ini membantu admin dalam memantau status dan ketersediaan kavling dengan mudah.

ID	Foto	Nama kavling	Lokasi	Luas	Harga	Status	Aksi
1		B1	B. Banjaran Indah	280 m²	Rp 15.000.000	Proses	
2		B1	B. Banjaran Indah	280 m²	Rp 15.000.000	Proses	
3		B1	B. Banjaran Indah	280 m²	Rp 15.000.000	Proses	
4		C1	B. Banjaran Indah	280 m²	Rp 15.000.000	Proses	
5		Blok A11	B. Banjaran Indah	280 m²	Rp 15.000.000	Tidak Lengkapi	
6		Blok A11	B. Banjaran Indah	280 m²	Rp 15.000.000	Tidak Lengkapi	
7		Blok A11	B. Banjaran Indah	280 m²	Rp 15.000.000	Tidak Lengkapi	
8		Blok A11	B. Banjaran Indah	280 m²	Rp 15.000.000	Tidak Lengkapi	
9		Blok A11	B. Banjaran Indah	280 m²	Rp 15.000.000	Tidak Lengkapi	
10		Blok A11	B. Banjaran Indah	280 m²	Rp 15.000.000	Proses	

Gambar 4. 23 Kelola Kavling

s. Tampilan Halaman Kelola Booking

Gambar ini menampilkan Halaman Manajemen Pemesanan Kavling dalam Panel Admin PT GLIP PKY, yang memungkinkan admin untuk mengelola data pemesanan kavling. Tabel ini mencantumkan informasi seperti foto KTP, foto DP, nama kavling, nama pemesan, nomor HP, lokasi, luas, harga, dan status pemesanan. Status pemesanan saat ini ditandai sebagai "Proses", dan admin memiliki opsi untuk mengedit atau menghapus pemesanan melalui tombol aksi di kolom paling kanan. Halaman ini mempermudah admin dalam memantau dan mengelola transaksi pemesanan kavling secara efisien.



The screenshot displays the 'Manajemen Pemesanan Kavling' (Kavling Order Management) interface. The sidebar on the left includes sections for 'Dashboard', 'Menu', 'Aktivitas', and 'Laporan'. The main content area shows a table with the following columns: No. 1, Foto KTP, Foto BP, Nama Kavling, Pemesan, No BP, Lokasi, Luas, Harga, Status, and Action. A single order is listed with the following details:

No. 1	Foto KTP	Foto BP	Nama Kavling	Pemesan	No BP	Lokasi	Luas	Harga	Status	Action
1	[Redacted]	[Redacted]	Kavling ABC	Andi	0852077902	8 Barisan Tungg	200 m²	Rp 15.000.000	Pending	[Edit] [Delete]

Below the table, it indicates 'Menampilkan 1 hingga 1 dari 1 data'. At the bottom right, there are buttons for 'Reset', 'Seleksi Data', 'Berikan', and 'Aksi'.

Gambar 4. 24 Kelola Booking

t. Tampilan Halaman Laporan Pemesanan

Gambar ini menampilkan Halaman Laporan Pemesanan Kavling dalam Panel Admin PT GLIP PKY, yang memungkinkan admin untuk melihat dan mengelola riwayat pemesanan kavling. Tabel ini mencakup nomor pesanan, nama kavling, nama pemesan, lokasi, harga, status, dan tanggal pemesanan. Admin juga dapat menyaring data berdasarkan bulan dan tahun serta mengekspor laporan ke Excel untuk keperluan dokumentasi. Halaman ini memudahkan admin dalam memantau dan menganalisis transaksi pemesanan kavling.

No. T	Bentuk Pemesanan	Nama Kavling	Pemesan	Lokasi	Harga	Status	Tanggal Pemesanan
001	Blok 100	Blok 100	Andi	Jl. Sumatra Timur	Rp 15.000.000	Pesan	2020-02-22 09:08:14

Gambar 4. 25 Laporan Pemesanan

4.2 Pembahasan

Output dari pengujian black box testing adalah rangkaian prosedur untuk mengevaluasi sejauh mana sistem informasi yang sedang diuji sesuai dengan harapan yang telah ditetapkan. Proses pengujian black box ini dilakukan oleh seorang individu Berikut adalah hasil dari pengujian tersebut.

4.2.1. Pengujian Black Box

Pada aplikasi ini penulis menggunakan pengujian black box testing. Pengujian black box testing dapat membantu memastikan bahwa aplikasi bekerja seperti yang diharapkan dari perspektif pengguna, dan memungkinkan pengujian untuk mengidentifikasi bug atau masalah potensial tanpa memerlukan pengetahuan rinci tentang bagaimana sistem tersebut diimplementasikan. Pengujian black box testing dilakukan oleh Abdi Dwi Nugraha.

a. Pengujian Halaman Tampilan Beranda

Tabel 4. 1 Pengujian Halaman Tampilan Beranda

Pengujian	Skenario Uji	Hasil yang diharapkan	Hasil Pengujian
Membuka dan memulai aplikasi	Masuk ke halaman beranda	Akan menampilkan menu atau halaman beranda website	Sesuai
Pada bagian navbar	Cek navbar / klik apakah berfungsi dengan baik	Navbarr Befungsi dengan baik	Sesuai
Scroll kebawah Pada bagian banner	Klik Button “Pelajari Lebih Lanjut”	Menampilkan Tutorial	Sesuai
Ke Bagian Kavling Terlaris Kami	Klik bagian atau salah satu kavling	Menampilkan Detail Kavling	Sesuai
Pada bagian footer	Cek footer / klik apakah berfungsi dengan baik	Footer Berfungsi dengan baik	Sesuai
Responsive Tampilan Beranda	Ubah ke tampilan mobile	Berfungsi dengan baik pada tampilan mobile	Sesuai

b. Pengujian halaman Tentang

Tabel 4. 2 Pengujian Halaman Tentang

Pengujian	Skenario Uji	Hasil yang diharapkan	Hasil Pengujian
Mengecek isi konten	Scroll kebawah, liat semua konten	Akan menampilkan informasi bagian tentang	Sesuai

Responsive Tampilan Tentang	Ubah ke tampilan mobile	Berfungsi dengan baik pada tampilan mobile	Sesuai
-----------------------------	-------------------------	--	--------

c. Pengujian Halaman Galeri

Tabel 4. 3 Pengujian Halaman Galeri

Pengujian	Skenario Uji	Hasil yang diharapkan	Hasil Pengujian
Mengecek isi konten	Scroll kebawah, liat semua konten	Akan menampilkan galeri-galeri yang sudah diupload	Sesuai
Card foto	Klik salah satu foto, apakah tampil foto yang diklik	Menampilkan foto dengan jelas	Sesuai
Responsive Tampilan Galeri	Ubah ke tampilan mobile	Berfungsi dengan baik pada tampilan mobile	Sesuai

d. Pengujian Halaman *Price List* / Daftar Harga

Tabel 4. 4 Pengujian Halaman *Price List* / Daftar Harga

Pengujian	Skenario Uji	Hasil yang diharapkan	Hasil Pengujian
Mengecek isi konten	Scroll kebawah, liat semua konten	Akan menampilkan informasi bagian pricelist	Sesuai
Bagian Card group	Klik card group yang tersedia	Akan menampilkan informasi detail group dari yang diklik	Sesuai

Pengujian	Skenario Uji	Hasil yang diharapkan	Hasil Pengujian
Bagian card kavling satuan tidak tersedia	Coba klik apakah bisa	Tidak bisa diklik, disable	Sesuai
Bagian card kavling satuan tersedia	Coba klik cardnya apakah bisa	Bisa diklik, dan akan menampilkan informasi kavling satuan dari yang diklik	Sesuai
Button tanya via whatsapp	Klik button tanya via whatsapp	Akan mengarah ke whatsapp dan otomatis sudah menulis teks agar menanyakan tentang kavling terkait.	Sesuai
Button pesan sekarang	Klik button pesan sekarang	Akan menampilkan modal fade form pemesanan/booking kavling	Sesuai
Data pemesanan/booking	Mengisi data, dan tekan button kirim	Akan terkirim dan mengarah ke halaman success	Sesuai
Responsive Tampilan Price List	Ubah ke tampilan mobile	Berfungsi dengan baik pada tampilan mobile	Sesuai

e. Pengujian Halaman Kontak

Tabel 4. 5 Pengujian Halaman Kontak

Pengujian	Skenario Uji	Hasil yang diharapkan	Hasil Pengujian
Mengecek isi konten	Scroll kebawah, liat semua konten	Akan menampilkan informasi bagian kontak	Sesuai
Form Kontak Pesan	Isi semua inputan yang tersedia pada form	Pesan terkirim dan gagalnya	Sesuai
Responsive Tampilan Kontak	Ubah ke tampilan mobile	Berfungsi dengan baik pada tampilan mobile	Sesuai

f. Pengujian Halaman *Panel Admin*

Tabel 4. 6 Pengujian Halaman Panel Admin

Pengujian	Skenario Uji	Hasil yang diharapkan	Hasil Pengujian
Tombol Dashboard	Klik tombol dashboard	Akan menampilkan data pengguna, data group kavling, data galeri, booking dan pesan.	Sesuai
Tombol Kelola Price List	Klik tombol kelola price list, lakukan aksi tambah, edit, hapus	Akan menampilkan data manajemen price list kavling	Sesuai
Tombol Kelola Tentang	Klik tombol kelola tentang, dan coba ubah data pada tentang	akan menampilkan pengaturan tentang website, dan akan terubah.	Sesuai

Pengujian	Skenario Uji	Hasil yang diharapkan	Hasil Pengujian
Tombol kelola galeri	Klik tombol kelola galeri, dan lakukan aksi tambah, edit, dan hapus	Akan menampilkan galeri yang sudah diupload, dan berhasil melakukan aksi.	Sesuai
Tombol Kelola Kontak	Klik tombol kelola Kontak, dan coba ubah data pada Kontak	Akan menampilkan pengaturan Kontak website, dan akan terubah.	Sesuai
Tombol Pesan Masuk	Klik tombol pesan masuk, dan lakukan aksi lihat dan hapus pesan	Akan menampilkan pesan masuk yang sudah diisi pengguna pada halaman kontak.	Sesuai
Booking 24 jam session	Konfirmasi dalam 24 jam, booking pukul 12.00 tidak ada konfirmasi pembayaran sampai 12.00 hari berikutnya booking otomatis di batalkan sistem.	Booking otomatis di batalkan ,kavling kembali Tersedia.	Sesuai
Tombol Kelola Kavling	Klik tombol kelola Kavling	Akan menampilkan kavling yang sudah diupload atau lakukan penambahan.	Sesuai
Tombol kelola booking	Klik tombol kelola booking	Akan menampilkan informasi booking yang sudah	Sesuai

Pengujian	Skenario Uji	Hasil yang diharapkan	Hasil Pengujian
		dilakukan oleh pengguna	

4.2.2. Hasil Responden Pengguna (Kuisisioner)

Dalam pengujian sistem juga akan dilakukan evaluasi terhadap sistem.

Pengujian melibatkan 47 responden yaitu Masyarakat dan pegawai PT.Grand Lestari Indah Propertindo, diasumsikan sebagai pengguna sistem nantinya menggunakan skala likert. Pada subbab ini penulis akan membahas mengenai hasil uji coba program dan hasil kuisisioner dari tanggapan masyarakat terhadap aplikasi yang dibuat.

- a. Pernyataan Pertama: Desain tampilan website ini menarik dan sesuai dengan ekspektasi pengguna.

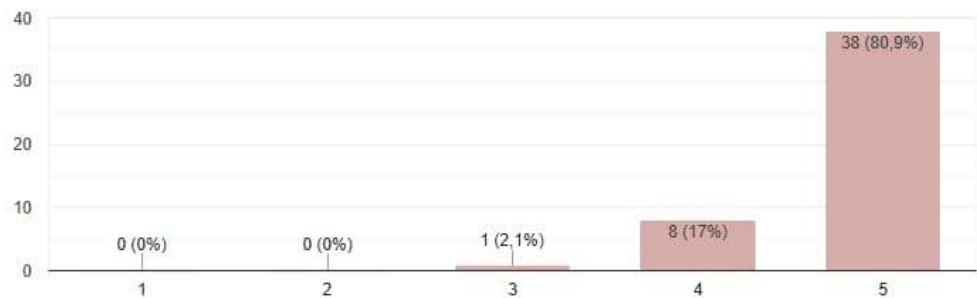
Tabel 4. 7 Perhitungan Hasil Pernyataan Pertama

Pernyataan	Skor	Responden	(Skor * Responden)
Jumlah skor yang menjawab SS (Sangat Setuju)	5	38	190
Jumlah skor yang menjawab S (Setuju)	4	8	32
Jumlah skor yang menjawab N (Netral)	3	1	3
Jumlah skor yang menjawab TS (Tidak Setuju)	2	0	0
Jumlah skor yang menjawab STS (Sangat Tidak Setuju)	1	0	0

Pernyataan	Skor	Responden	(Skor * Responden)
Jumlah Total Skor		47	225

Desain tampilan website ini menarik dan sesuai dengan ekspektasi pengguna. [Salin diagram](#)

47 jawaban



Gambar 4. 26 Hasil Kuesioner Pernyataan Pertama

Jumlah Skor Ideal untuk seluruh item adalah = 5×47 (jumlah responden) = **235**. Jadi berdasarkan data itu, maka tingkat persersentase pada pernyataan pertama adalah $(225 : 235) \times 100\% = 95,74\%$, yang dimana masuk kedalam kriteria **SS (Sangat Setuju)**.

- b. Pernyataan Kedua: Website ini dapat diakses dengan cepat dan tidak mengalami keterlambatan dalam memuat konten

Tabel 4. 8 Perhitungan Hasil Pernyataan Kedua

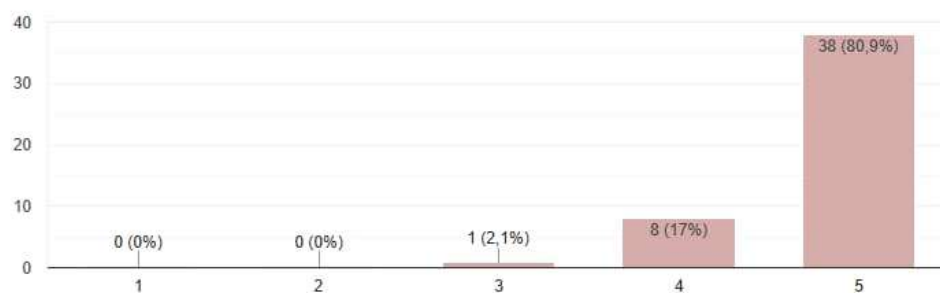
Pernyataan	Skor	Responden	(Skor * Responden)
Jumlah skor yang menjawab SS (Sangat Setuju)	5	38	190
Jumlah skor yang menjawab S (Setuju)	4	8	32
Jumlah skor yang menjawab N (Netral)	3	1	3
Jumlah skor yang menjawab	2	0	0

Pernyataan	Skor	Responden	(Skor * Responden)
TS (Tidak Setuju)			
Jumlah skor yang menjawab STS (Sangat Tidak Setuju)	1	0	0
Jumlah Total Skor		47	225

Website ini dapat di isi dengan cepat dan tidak mengalami keterlambatan dalam memuat konten

 Salin diagram

47 jawaban



Gambar 4. 27 Hasil Kuesioner Pernyataan Kedua

Jumlah Skor Ideal untuk seluruh item adalah = 5×47 (jumlah responden) = **235**. Jadi berdasarkan data itu, maka tingkat persersentase pada pernyataan kedua adalah $(225 : 235) \times 100\% = 95,74\%$, yang dimana masuk kedalam kriteria **SS (Sangat Setuju)**.

- c. Pernyataan Ketiga: Semua fitur yang tersedia di website ini berfungsi dengan baik dan sesuai dengan tujuan pengguna

Tabel 4. 9 Perhitungan Hasil Pernyataan Ketiga

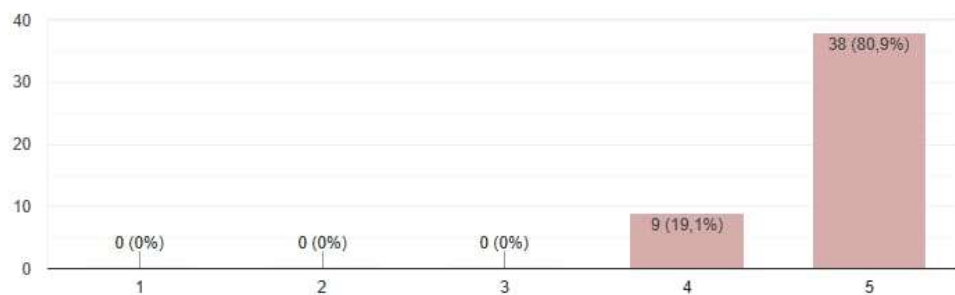
Pernyataan	Skor	Responden	(Skor * Responden)
Jumlah skor yang menjawab SS (Sangat Setuju)	5	38	190
Jumlah skor yang menjawab S (Setuju)	4	9	36

Pernyataan	Skor	Responden	(Skor * Responden)
Jumlah skor yang menjawab N (Netral)	3	0	0
Jumlah skor yang menjawab TS (Tidak Setuju)	2	0	0
Jumlah skor yang menjawab STS (Sangat Tidak Setuju)	1	0	0
Jumlah Total Skor		47	226

Semua fitur yang tersedia di website ini berfungsi dengan baik dan sesuai dengan tujuan pengguna

 Salin diagram

47 jawaban



Gambar 4. 28 Hasil Kuesioner Pernyataan Ketiga

Jumlah Skor Ideal untuk seluruh item adalah = 5×47 (jumlah responden) = **235**. Jadi berdasarkan data itu, maka tingkat persersentase pada pernyataan ketiga adalah $(226 : 235) \times 100\% = 96,7\%$, yang dimana masuk kedalam kriteria **SS (Sangat Setuju)**.

- d. Pernyataan Keempat: Informasi yang ada di website ini jelas dan mudah dipahami oleh pengunjung.

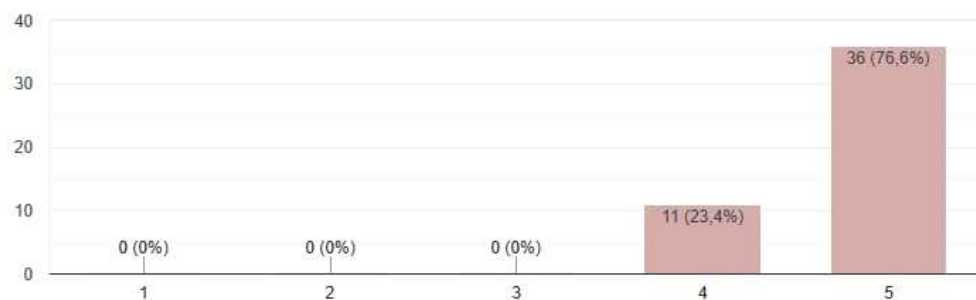
Tabel 4. 10 Perhitungan Hasil Pernyataan Keempat

Pernyataan	Skor	Responden	(Skor * Responden)
Jumlah skor yang menjawab	5	36	180

Pernyataan	Skor	Responden	(Skor * Responden)
SS (Sangat Setuju)			
Jumlah skor yang menjawab S (Setuju)	4	11	44
Jumlah skor yang menjawab N (Netral)	3	0	0
Jumlah skor yang menjawab TS (Tidak Setuju)	2	0	0
Jumlah skor yang menjawab STS (Sangat Tidak Setuju)	1	0	0
Jumlah Total Skor		47	224

Informasi yang ada di website ini jelas dan mudah dipahami oleh pengunjung [Salin diagram](#)

47 jawaban



Gambar 4. 29 Hasil Kuesioner Pernyataan Keempat

Jumlah Skor Ideal untuk seluruh item adalah = 5×47 (jumlah responden) = **235**. Jadi berdasarkan data itu, maka tingkat persersentase pada pernyataan keempat adalah $(224 : 235) \times 100\% = 95,32\%$, yang dimana masuk kedalam kriteria **SS (Sangat Setuju)**.

- e. Pernyataan Kelima: Secara keseluruhan, pengalaman menggunakan website ini sangat memuaskan

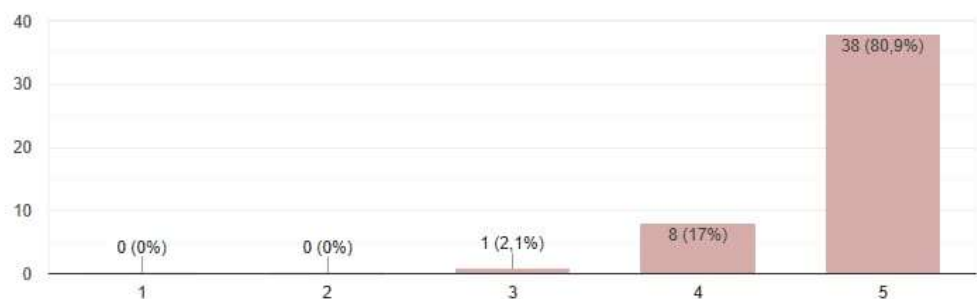
Tabel 4. 11 Perhitungan Hasil Pernyataan Kelima

Pernyataan	Skor	Responden	(Skor * Responden)
Jumlah skor yang menjawab SS (Sangat Setuju)	5	36	180
Jumlah skor yang menjawab S (Setuju)	4	11	44
Jumlah skor yang menjawab N (Netral)	3	0	0
Jumlah skor yang menjawab TS (Tidak Setuju)	2	0	0
Jumlah skor yang menjawab STS (Sangat Tidak Setuju)	1	0	0
Jumlah Total Skor		47	224

Desain tampilan website ini menarik dan sesuai dengan ekspektasi pengguna.

 Salin diagram

47 jawaban



Gambar 4. 30 Hasil Kuesioner Pernyataan Kelima

Jumlah Skor Ideal untuk seluruh item adalah = 5×47 (jumlah responden) = **235**. Jadi berdasarkan data itu, maka tingkat persersentase pada pernyataan kelima adalah $(224 : 235) \times 100\% = 95,32\%$, yang dimana masuk kedalam kriteria **SS (Sangat Setuju)**.

f. Rekap Hasil Perhitungan Skala Likert

NO	PERNYATAAN	TINGKAT PERRSETUJUAN
1	Desain tampilan website ini menarik dan sesuai dengan ekspektasi pengguna.	95,74%
2	Website ini dapat diakses dengan cepat dan tidak mengalami keterlambatan dalam memuat konten	95,74%
3	Semua fitur yang tersedia di website ini berfungsi dengan baik dan sesuai dengan tujuan pengguna	96,7%
4	Informasi yang ada di website ini jelas dan mudah dipahami oleh pengunjung.	95,32%
5	Secara keseluruhan, pengalaman menggunakan website ini sangat memuaskan	95,32%
Rata-rata hasil responden		95,76%

Berdasarkan perhitungan pada tabel diatas maka dapat ditarik kesimpulan hasil dari 47 responden yang telah dibagikan melalui google form, memperoleh presentase nilai sebesar 95,76% yang menyatakan bahwa responden SS (Sangat Setuju).

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Pengembangan Sistem Informasi Pemasaran Tanah Kavling berbasis web pada PT. Grand Lestari Indah Propertindo telah berhasil dilakukan dengan menggunakan metode *Research and Development(R&D)* dan analisis *PIECES* untuk memastikan efektivitas sistem. Sistem ini dibangun dengan framework CodeIgniter dan PHP 8 serta diuji menggunakan blackbox testing, yang menunjukkan bahwa seluruh fitur berjalan sesuai dengan harapan. Hasil kuesioner dari 47 responden menunjukkan tingkat kepuasan 95,76%, yang mengindikasikan bahwa sistem ini telah memberikan manfaat dalam penyampaian informasi tanah kavling secara lebih transparan, cepat, dan efisien. Dengan adanya sistem ini, diharapkan PT. Grand Lestari Indah Propertindo dapat meningkatkan jangkauan pemasaran, mempercepat proses komunikasi dengan calon pembeli, dan memperkuat daya saing di industri properti.

5.2 Saran

Berikut adalah saran yang dapat penulis sertakan dalam penelitian ini, sebagai berikut.

- a. Menambahkan fitur pemesanan online langsung agar pembeli dapat melakukan transaksi lebih mudah tanpa harus melalui WhatsApp.
- b. Mengembangkan fitur filter pencarian agar pengguna dapat lebih cepat menemukan tanah kavling sesuai dengan kebutuhan mereka.
- c. Mengoptimalkan tampilan responsif pada perangkat android untuk meningkatkan pengalaman pengguna.

- d. Meningkatkan aspek keamanan sistem agar data pengguna lebih terproteksi, terutama pada formulir pemesanan dan data pelanggan.
- e. Melakukan integrasi dengan Google Maps untuk memberikan gambaran lokasi tanah kavling secara lebih interaktif.

DAFTAR PUSTAKA

- Arif, Sutan. Muhammad. (2023). Pembuatan Website Informasi & Pendaftaran Webinar Umum Menggunakan PHP & MySQL. *Journal of Information System, Applied, Management, Accounting*, 7(3), 789–796. <https://doi.org/10.52362/jisamar.v7i3.1168>
- Elda, Aprialiaswati Rahayu , Rezeki Sri Yanti (2022). Improving student's reading comprehension of descriptive text by using teacher's scaffolding. <https://jurnal.untan.ac.id/index.php/JEEP/article/view/35-45/75676591853>
- Energy Prairie Mustang & Baxter Richard (2020). Grid Energy Storage Technology Cost and Performance Assessment. Technical Report Publication No. DOE/PA-0204 December 2020.
- Fahmi Muhammad Yusril & Indahyanti Uce. (2024). Sistem Informasi Perekrutan Karyawan di Rumah Sakit menggunakan Metode Analisis *Pieces*. *Journal of Internet and Software Engineering*, 1(1), 23. <https://doi.org/10.47134/pjise.v1i1.2246>
- Faturahman Muhammad Arif., Program studi sistem informasi (2023). *Perancangan Aplikasi Sistem Informasi Agen Real Estate Berbasis Website di Perusahaan Broker Perumahan PT Berkat Anugerah Prima Kota Bandung*. 1–15. <https://doi.org/10.32897/infotronik.202x.6.2.1566>
- Fauzi, Muhammad. Irfan. (2024). Manajemen Pemasaran Dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Kewirausahaan (JIMAK)*, 3(1), 14–27. <https://doi.org/10.55606/jimak.v3i1.2416>
- Firmansyah Muhammad Dody & Herman (2023). Perancangan Web E- Commerce Berbasis Website pada Toko Ida Shoes. *Journal of Information System and Technology*, 4(1), 361–372. <https://doi.org/10.37253/joint.v4i1.6330>
- Ghofur Muhammad Abdul, Zayn Afta amadhan & Faila Nur Rizka (2023) Implementasi metode k-means clustering untuk menentukan persediaan stok barang pada toko at thullab tuban. *Jurnal Multidisciplinary Applications of Quantum Information Science (al-mantiq)*
- Hasan Syahril & Muhammad Nurlaila. (2020). Sistem Informasi Pembayaran Biaya Studi Berbasis Web Pada Politeknik Sains Dan Teknologi Wiratama Maluku Utara. *IJIS - Indonesian Journal On Information System*, 5(1), 44. <https://doi.org/10.36549/ijis.v5i1.66>
- Herdiansah Arief , Handayani Tuti & Yunita Elsyia (2020). Rancang Bangun Sistem Pemasaran Properti Berbasis Web Studi Kasus PT. Akila Trijaya. *Jurnal Ilmiah MATRIK*, 22(1), 8–17.
- Iis Mincarti & Hery Mulyono (2020). Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Pemasaran perumahan syariah Berbasis Web Pada PT.Lestari Berkah Abadi. *Sistemasi*, 8(1), 70.

- Ikhsan Nurul & Ramadhani Siti (2020). Sistem Informasi Administrasi Surat Menyurat Kantor Wilayah Kementerian Agama Provinsi Riau. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi Bisnis*, 2(2), 141–151. <https://doi.org/10.47233/jteksis.v2i2.126>
- Jamal Saeful & Kusnadi (2022). Perancangan ERP Menu Hr-Training Berbasis Odoo Menggunakan Metode SDLC Studi Kasus PT.XYZ. *Remik*, 6(3), 426–435. <https://doi.org/10.33395/remik.v6i3.11612>
- Kadarsih & Sony Andrianto (2022). Implementasi model view controller (mvc) dalam rancang bangun sistem informasi perpustakaan negeri 2 oku selatan. <https://journal.unmaha.ac.id/index.php/jtim/article/view/124/112>
- Kurniawan Ervan Alfie (2021). 2030-5806-1-Pb. *Seminar.Nasional.Teknologi.Informasi.Dan.Komunikasi*, 757–767.
- Laoli Dermawan & Kristiana Titin. (2022). Sistem Informasi Pemasaran Perumahan Pada PT. Trixie Graha Anugerah Berbasis Web. *Computer Science (CO-SCIENCE)*, 2(2), 143–152. <https://doi.org/10.31294/coscience.v2i2.1100>
- Maydianto & Ridho Muhammad (2021). Rancang Bangun Sistem Informasi Point of Sale Dengan Framework CodeIgniter Pada Cv Powershop. *Jurnal Comasie*, 02, 50–59.
- Muharom Hidriadi Testiana Gusmelia. Sistem Informasi, S., & Sains, F. (2022). *Rancang Bangun Sistem Informasi Profil Dengan Bootstrap pada PT . Mitra Anugerah Perkasa Sumsel*. 22–30.
- Okto Jos & Putra Surya Hendra (2022). Perancangan Sistem Informasi Pemasaran Rumah pada PT. Nakama Berbasis Web dengan Menggunakan Metode Waterfall. *Remik: Riset Dan E-Jurnal Manajemen Informatika Komputer*, 6(2), 304–317. <http://doi.org/10.33395/remik.v6i2.11547>
- Pakaya & Suleman (2020). Perancangan Aplikasi Penjualan Hewan Ternak Untuk Qurban Dan Aqiqah Dengan Metode Unified Modeling Language (Uml). *Jurnal Technopreneur (JTech)*, 8(1), 31–40. <https://doi.org/10.30869/jtech.v8i1.531>
- Permana Diana, & Yaurike, (2024). Implementasi Waterfall Method Pada Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Barang PT Vanilys Indo Patriot Jakarta. *IMTechno: Journal of Industrial Management and Technology*, 5(1), 1–7. <https://doi.org/10.31294/imtechno.v5i1.2067>
- Ramadhani Rahmat (2021). Analisis Yuridis Penguasaan Tanah Garapan Eks Hak Guna Usaha PT. Perkebunan Nusantara II oleh Para Penggarap. *SiNTESa: Seminar Nasional Teknologi Edukasi Dan Humaniora*, 857–864.
- Ravi Maulana Muhammad , Rommi Kaestria, & Rosmiati (2023). Sistem Informasi Pemasaran Rumah Di CV Agung Barokah Jaya Palangkaraya Berbasis Web. *Jurnal Sistem Informasi, Manajemen Dan Teknologi Informasi*, 1(1), 17–28. <https://doi.org/10.33020/jsimtek.v1i1.390>
- Sangga Rasefta & Esabella. (2020). Sistem Informasi Akademik Smk Negeri 3

- Sumbawa Besar Berbasis Web. *Jurnal Informatika, Teknologi Dan Sains*, 2(1), 50–58. <https://doi.org/10.51401/jinteks.v2i1.558>
- Seran Renrayosari Bano Sundari, & Fadhila Muhammad (2023). Jurnal Mirai Management Strategi Pemasaran yang Unik: Mengoptimalkan Kreativitas dalam Menarik Perhatian Konsumen. *Jurnal Mirai Management*, 8(1), 206–211.
- Stinjak Muhammad & Masya Fajar. (2021). Perancangan Dan Implementasi Sistem Informasi Inventory Berbasis Website Menggunakan Iterative Waterfall. *Rabit: Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi Univrab*, 6(2), 83–91. <https://doi.org/10.36341/rabit.v6i2.1687>
- Sihotang Roida, Saputro Haris & Novari Satria (2021). Sistem ifnormasi penggajian lkpenglish academy menggunakan embarcedero xe2 berbasis client server : program Studi Teknik Informatika, <https://journal.unmaha.ac.id/index.php/jtim/article/view/99/88>
- Susilawati, Tuti Yuliansyah Fanny, Romzi Muhammad & Aryani Rintan. (2020). Membangun Website Toko Online Pempek Nthree Menggunakan Php Dan Mysql. *Jurnal Teknik Informatika Mahakarya*, 3, No.1(1), 35–44.
- Suvi Rahmawati, Linda Prasetyo, Andri Maknunah Jauharul & Safitri Lia Mahdiana (2023). Sistem Informasi Pemasaran Perumahan Green Pakis Regency Berbasis Web Web-Based Green Pakis Regency Residential Marketing Information System D3-Sistem Informasi, STMIK PPKIA Pradnya Paramita. *Jurnal Informatika Dan Teknologi Pendidikan*, 3(1), 29–39. <https://doi.org/10.25008/jitp.v3i1.61>
- Syabania, Rahma & Rosmawani Neny. (2021). Perancangan Aplikasi Customer Relationship Management (Crm) Pada Penjualan Barang Pre-Order Berbasis Website. *Rekayasa Informasi*, 10(1), 44–49.
- Wahyudi, Dicky Azriadi Emon & Marwa Safni. (2021). Website-Based Kaveling Land Marketing Information System in Kampar Regency Planning. *Journal of Engineering Science and Technology Management (JES-TM)*, 1(2), 19–31. <https://doi.org/10.31004/jestm.v1i2.37>
- Widharetno Anjar & Saleh Moh (2022). Ketentuan Pemecahan Tanah Kavling Perorangan Dan Penjualan Tanah Kavling Perorangan Di Kabupaten Jombang. *Jurnal Hukum Magnum Opus*, 5(2), 184–195. <https://doi.org/10.30996/jhmo.v5i2.6904>
- Wijaya dwi yahya & Astuti wardah muna (2021). Pengujian blackbox sistem informasi penilaian kinerja karyawan PT Inka(persero) berbasis equivalence partitions. <https://jurnal.um-palembang.ac.id/digital/article/view/3163/pdf>
- Zhonny & Hadiwinata (2024). Rancang Bangun Sistem Informasi Manajemen Penjualan Kopi Pada Coffee Shop Konamu Menggunakan Sistem Point Of Sale. *IKRA-ITH Informatika : Jurnal Komputer Dan Informatika*, 8(2), 1–10. <https://doi.org/10.37817/ikraith-informatika.v8i2.2951>

L

A

M

P

I

R

A

N

Lampiran 1. Surat Tugas Dosen Pembimbing



SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER

(STMIK) PALANGKARAYA

Jl. G. Obos No.114 Telp.0536-3224593, 3225515 Fax.0536-3225515 Palangkaraya
email : humas@stmikpik.ac.id - website : www.stmikpik.ac.id

SURAT TUGAS

No. 343/STMIK-3.C.1/AK/VIII/2024

Ketua Program Studi Sistem Informasi Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer (STMIK) Palangkaraya, menugaskan nama-nama tersebut di bawah ini :

1. Nama : Ferdiani Haris, M.Kom.
N I K : 198102232005104
Sebagai : Pembimbing I dalam Materi Penelitian dan Program
2. Nama : Deden Andriawan, M.Kom.
N I K : 198610172018102
Sebagai : Pembimbing II dalam Format Penulisan

Untuk membimbing Tugas Akhir Mahasiswa :

Nama : SETY SINIYA SENDERIE D.U SERA
N I M : C2157201016
Judul Tugas Akhir : SISTEM INFORMASI PEMASARAN TANAH KAVLING PADA PT GRAND LESTARI INDAH PROPERTINDO BERBASIS WEB

Berlaku sampai dengan : 14 Agustus 2025

Demikian surat ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya dan dilaksanakan dengan penuh tanggung jawab.

Palangka Raya, 14 Agustus 2024

Program Studi Sistem Informasi

Ketua,



Sety Siniya, M.Pd.

NIK. 198805222011004

Tembusan :

1. Kepala Unit Penjaminan Mutu Internal dan Pengembangan
2. Dosen Pembimbing yang bersangkutan

Lampiran 2. Surat Permohonan Izin Penelitian



SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER

STMIK PALANGKARAYA

Jl. G. Obos No. 114 – Telp. 0563-3224593 – Fax. 0536-3225515 Palangka Raya

Posel: humas@stmikpk.ac.id – Laman: www.stmikpk.ac.id

Nomor : 089/STMIK-S.I.I.HK/2024
Lampiran : -
Perihal : Permohonan Izin Penelitian dan Pengumpulan Data untuk Tugas Akhir

Kepada

Yth. **Manajer PT. Grand Lestari Indah Propertindo**

Jl Hiu Putih XIV Ruko Toraa Kav.5 RT.013/010

Palangka Raya Kalimantan Tengah

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penyusunan Tugas Akhir mahasiswa sebagai persyaratan kelulusan Program Studi Sistem Informasi (S1) pada STMIK Palangkaraya, maka dengan ini kami sampaikan permohonan izin penelitian dan pengumpulan data bagi mahasiswa kami berikut:

Nama : SETY SINSIYA SENDERIE D U SERA
NIM : C2157201016
Prodi (Jenjang) : Sistem Informasi (S1)
Thn. Akad. (Semester) : 2024/2025 (7)
Lama Penelitian : 28 Oktober 2024 s.d 28 November 2024
Tempat Penelitian : PT. GRAND LESTARI INDAH PROPERTINDO

Dengan judul Tugas Akhir:

**SISTEM INFORMASI PEMASARAN TANAH KAVLING PADA
PT. GRAND LESTARI INDAH PROPERTINDO
BERBASIS WEB**

Adapun ketentuan dan aturan pemberian informasi dan data yang diperlukan dalam penelitian tersebut menyesuaikan dengan ketentuan/peraturan pada instansi Bapak/Ibu.

Demikian permohonan ini disampaikan, atas perhatian dan kerja samanya diucapkan terima kasih.



Palangka Raya, 28 Oktober 2024

Ketua,

Suparno, M.Kom.

NIK. 196901041995105

Lampiran 3. Surat Balasan Izin Penelitian



PT. GRAND LESTARI INDAH PROPERTINDO
Jl Hiu Putih XVI Ruko Toraa Kav.5 RT.013/010 Palangka Raya Kalimantan Tengah

Lampiran : -

Perihal : **Pemberian Izin Peneliti untuk Penyusunan Tugas Akhir**

Kepada

Yth. Saudari **Sety Sinsiya Senderie D.U Sera**

Di-

Palangka Raya

Berdasarkan surat permohonan saudara tanggal 28 Oktober 2024, mengenai permohonan izin penelitian untuk penyusunan Tugas Akhir, maka bersama ini Manager PT. Grand Lestari Indah Proptertindo memberikan izin penelitian sebagaimana dimaksud sebagai berikut:

Nama : **Sety Sinsiya Senderie D.U Sera**

NIM : C2157201016

Prodi (Jenjang) : Sistem Infomasi (S1)

Tempat Penelitian : PT. Grand Lestari Indah Proptertindo

Lama Penelitian : 28 Oktober s.d 28 November 2024

Judul Tugas Akhir :

**SISTEM INFORMASI PEMASARAN TANAH KAVLING PADA PT. GRAND
LESTARI INDAH PROPERTINDO BERBASIS WEB**

Demikian di sampaikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palangka Raya, 28 Oktober 2024

Manager,

Yanto Saputro
GRAND LESTARI INDAH PROPERTINDO
PALANGKA RAYA
NIP.20220801.001

Lampiran 4. Kartu Konsultasi Bimbingan Tugas Akhir



**SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER
(STMIK) PALANGKARAYA**
Jl. G. Obos No.114 Telp. 0536-3225515 Fax. 0536-3236933 Palangkaraya
Email : human@stmik.ac.id - website : www.stmik.ac.id

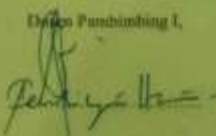
**KARTU KEGIATAN KONSULTASI
TUGAS AKHIR**

Nama Mahasiswa : Betty Sinsya Siregar D.O Seta
 NIM : 2157201016
 No. Hp : 0878 541 6030
 Prodi : Sistem Informasi
 Tanggal Penulisan Judul : _____
 Judul Tugas Akhir : Sistem Informasi Pemetaan Tanah Kuning
Pada PT Grand Lestari untuk Proprietas
Berkas web

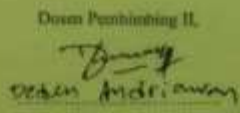
No.	Tanggal Konsultasi		Uraian	Tanda Tangan
	Terima	Kembali		
	17/2-25		- Revisi Aplikasi dan Sampul Maslach	
	18/2-25		- Aplikasi Lanjutkan	
	24/2-25		- Lembari Maslach - Acc Sidang "Kant. sen 2"	
	19/2-25		- Perbaikan data-data pada bagian Footer	
	20/2-25		- Melengkapi Maslach	
	21/2-25		- Maslach lanjutan	
	24/2-25		- Lembari Lanjutkan Acc Keseluruhan Sidang TA	

Menyetujui :

Dosen Pembimbing I,



Dosen Pembimbing II,



Lampiran 5. Dokumentasi



Wawancara bersama Manajer PT. GRAND LESTARI INDAH PROPERTINDO



Mengajarkan kelola konten website kepada admin PT. GRAND LESTARI INDAH
PROPERTINDO



Serah Terima Website Kepada Manajer PT. GRAND LESTARI INDAH PROPERTINDO

Lampiran 6. Surat Tugas Penguji Sidang Tugas Akhir

	SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER (STMIK) PALANGKARAYA Jl. G. Obos No.114 Telp. 0536-3224593, 3225515 Fax. 0536-3225515 Palangka Raya email : humas@stmikplk.ac.id – website : www.stmikplk.ac.id
SURAT TUGAS PENGUJI TUGAS AKHIR No.078/STMIK-3.C.1/AK/III/2025	
Ketua Program Studi Sistem Informasi Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer (STMIK) Palangkaraya menugaskan kepada nama-nama berikut :	
1. Nama	: Rommi Kaestria, M.Kom.
NIK	: 198605242011103
Sebagai Ketua	
2. Nama	: Norhayati, M.Pd.
NIK	: 198805222011004
Sebagai Sekretaris	
3. Nama	: Hafiz Riyadli, M.Kom.
NIK	: 198604042010103
Sebagai Anggota	
4. Nama	: Ferdiani Haris, M.Kom.
NIK	: 198102232005104
Sebagai Anggota	
5. Nama	: Deden Andriawan, M.Kom.
NIK	: 198610172018102
Sebagai Anggota	
Tim Penguji Tugas Akhir mahasiswa :	
Nama	: SETY SINSIYA SENDERIE D U SERA
NIM	: C2157201016
Hari/ Tanggal	: Sabtu, 15 Maret 2025
Waktu	: 10.15 sd 12.15 WIB WIB
Judul Tugas Akhir	: SISTEM INFORMASI PEMASARAN TANAH KAVLING PADA PT.GRAND LESTARI INDAH PROPERTINDO BERBASIS WEB
Demikian surat ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya dan dilaksanakan dengan penuh tanggungjawab.	
Palangka Raya, 4 Maret 2025	
Ketua Program Studi Sistem Informasi,	
 Norhayati, M.Pd. NIK. 197810102005003	
Tembusan :	
1. Ketua STMIK Palangkaraya	
2. Kepala Unit Penjaminan Mutu Internal (UPMI)	
3. Dosen Yang Menguji	
4. Mahasiswa Yang Ditugaskan	

Lampiran 7. Naskah Wawancara

Naskah Wawancara Penelitian Sistem Informasi Pemasaran Tanah Kavling Pada PT. Grand Lestari Indah Propertindo berbasis web

Nama Narasumber : Yanto Saputro
Jabatan : Manajer PT. Grand Lestari Indah Propertindo
Tanggal : 30 Oktober 2024

No	Pertanyaan	Jawaban Narasumber
1	Apa kendala utama yang dihadapi dalam pemasaran tanah kavling saat ini?	Susah buat daputin calon pembeli di luar area pemasaran. Pakai sistem manual tuh makan waktu lama dan capek banget.
2	Apakah sistem manual sudah memenuhi kebutuhan perusahaan? Jika belum, apa yang dirasa kurang?	Pakai sistem manual itu kurang efektif, soalnya informasi susah diperbarui dan cuma terbatas di brosur atau iklan cetak aja.
3	Bagaimana cara perusahaan menjangkau pelanggan saat ini?	Pemasaran masih dilakukan langsung, lewat iklan di media cetak, dan media sosial, tapi belum punya platform yang terintegrasi.
4	Apa yang ingin dicapai dengan adanya website ini?	Meningkatkan jangkauan pemasaran, memberikan informasi lengkap tentang tanah kavling, dan memudahkan calon pembeli dalam mencari informasi kavling.
5	Apakah ada fitur khusus yang ingin ditampilkan?	Tentang Perusahaan, Galeri foto, peta lokasi interaktif, deskripsi kavling (ukuran, harga, status), dan formulir kontak.
6	Apakah Anda ingin menyediakan informasi kontak dan lokasi di website?	Ya, informasi kontak, alamat kantor, dan peta lokasi sangat penting untuk ditampilkan.
7	Bagaimana Anda ingin website ini membantu calon pembeli?	Memberikan informasi lengkap, transparan, dan mudah diakses kapan saja tanpa perlu datang langsung.
8	Apakah website ini hanya untuk promosi, atau juga akan ada fitur transaksi?	Untuk tahap awal, fokus pada promosi saja, tanpa fitur transaksi.
9	Siapa yang akan bertanggung jawab mengelola konten di website?	Admin perusahaan, khususnya bagian pemasaran, akan bertanggung jawab untuk memperbarui dan mengelola konten.
10	Apakah admin perlu fitur untuk mengunggah foto kavling baru?	Ya, admin memerlukan fitur unggah foto dengan format yang mendukung gambar berkualitas tinggi.
12	Apakah admin memerlukan akses untuk menambahkan atau menghapus informasi kavling?	Ya, fitur untuk menambahkan, mengedit, atau menghapus informasi kavling sangat diperlukan.

12	Bagaimana cara admin masuk ke dashboard? Apakah perlu autentikasi khusus?	Admin akan masuk menggunakan nama dan password.
13	Bagaimana admin ingin menerima pertanyaan dari calon pembeli?	Melalui dashboard , email , atau integrasi langsung dengan WhatsApp.
14	Apakah di perlukan fitur booking oleh customer dan bagaimana alur yang di harapkan bapak?	Ya perlu, untuk mempermudah customer dalam memesan kavling, dan mungkin bisa di buat booking dengan tenggat waktu selama 24 jam agar menghindari customer yang menggantung, untuk transaksi dilakukan di luar website.

Palangka Raya, 30 Oktober 2024
 Manajer PT. Grand Lestari Indah Propertindo



GRAND LESTARI INDAH
 PALANGKA RAYA
 Yanto Saputro

Lampiran 8. Lembar Observasi

LEMBAR OBSERVASI PT.GRAND LESTARI INDAH PROPERTINDO

Nama : Sety Sinsiya Senderie D.U Sera
Tanggal : 30 Oktober 2024
Tempat : PT. Grand Lestari Indah Propertindo
Jl.Hiu Putih Raya RT.013/010 Bukit Tunggal Kota Palangka Raya

Proses Pemasaran Saat Ini :

No	Aspek	Detail
1.	Strategi Promosi	Pemasaran dilakukan melalui pembagian brosur, pemasangan spanduk, dan promosi dari mulut ke mulut.
2.	Komunikasi dengan Calon Pembeli	Menggunakan telepon dan pertemuan langsung.
3.	Informasi Produk	Informasi tentang tanah kavling hanya disampaikan melalui dokumen cetak.

Kendala yang Ditemui :

No	Kendala	Penjelasan
1.	Keterbatasan Jangkauan	Promosi hanya menjangkau calon pembeli di wilayah lokal karena terbatasnya media digital.
2.	Waktu dan Tenaga yang Boros	Banyak waktu dan tenaga yang dihabiskan untuk pertemuan langsung dengan calon pembeli.
3.	Kurangnya Transparansi Informasi	Calon pembeli sering kali kurang memahami informasi detail karena tidak ada media yang dapat diakses kapan saja.
4.	Minimnya Interaksi Digital	Tidak ada sarana untuk menjawab pertanyaan calon pembeli secara real-time atau memberikan update tentang ketersediaan kavling.

Kebutuhan Perusahaan untuk Sistem Pemasaran Berbasis Web :

No	Kebutuhan	Penjelasan
1.	Informasi Produk	Menampilkan informasi detail, seperti lokasi tanah kavling, harga, luas, fasilitas sekitar, dan status ketersediaan.
2.	Galeri Produk Interaktif	Memuat foto, video, dan detail informasi setiap tanah kavling.
3.	Desain Profesional	Tampilan website yang menarik dan user-friendly untuk meningkatkan kesan profesional perusahaan.
4.	Formulir Kontak	Mempemudah calon pembeli untuk menghubungi perusahaan secara langsung.
5.	Layanan Berbasis Lokasi (GPS)	Memudahkan calon pembeli melihat lokasi tanah kavling melalui peta interaktif.

Manajer PT. Grand Lestari Indah Propertindo



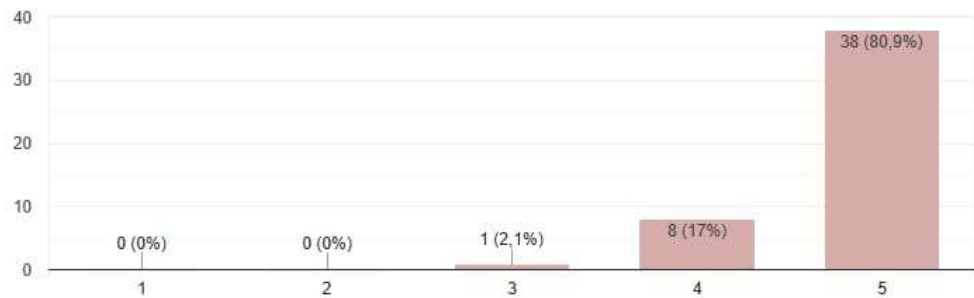
GRAND LESTARI INDAH
PALANGKARAYA

Lampiran 9. Kuesioner Google Form

Desain tampilan website ini menarik dan sesuai dengan ekspektasi pengguna.

 Salin diagram

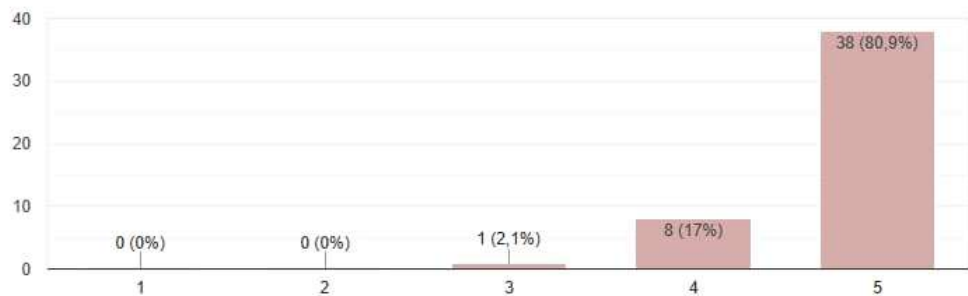
47 jawaban



Website ini dapat di isi dengan cepat dan tidak mengalami keterlambatan dalam memuat konten

 Salin diagram

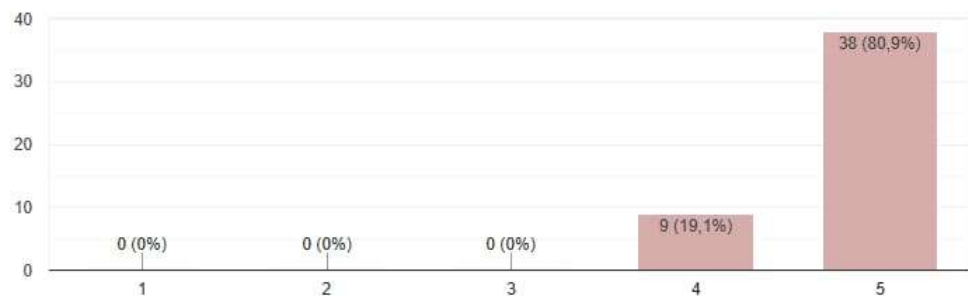
47 jawaban



Semua fitur yang tersedia di website ini berfungsi dengan baik dan sesuai dengan tujuan pengguna

 Salin diagram

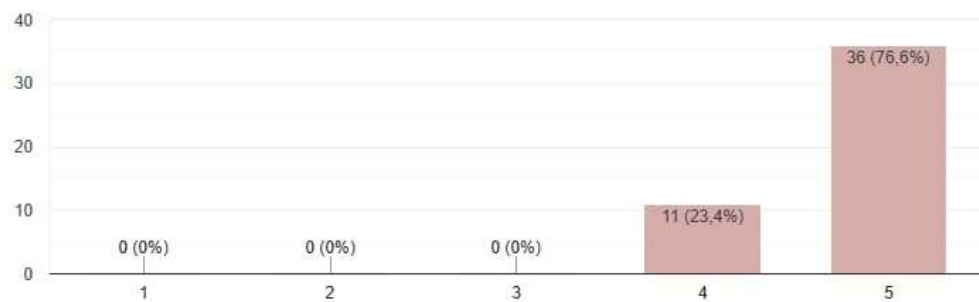
47 jawaban



Informasi yang ada di website ini jelas dan mudah dipahami oleh pengunjung

 [Salin diagram](#)

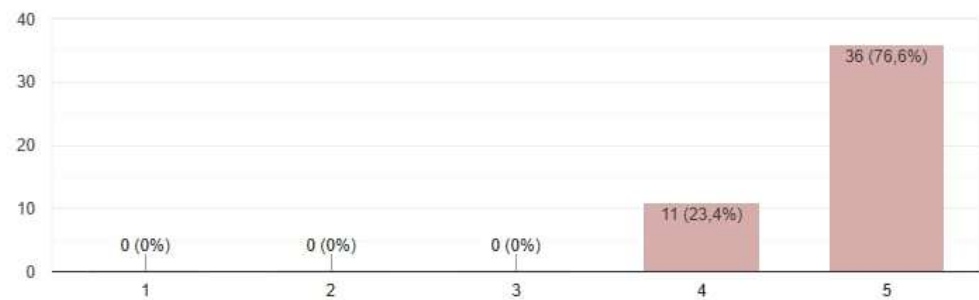
47 jawaban



Secara keseluruhan, pengalaman menggunakan website ini sangat memuaskan

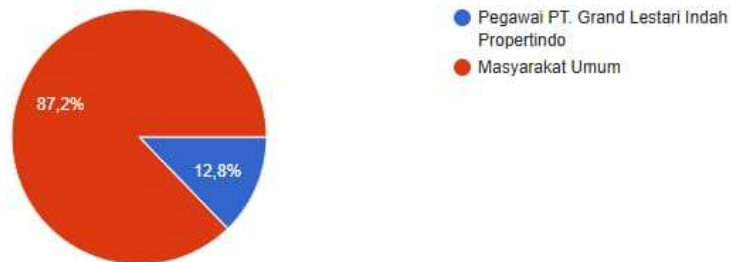
 [Salin diagram](#)

47 jawaban



47 jawaban

 [Salin diagram](#)



Lampiran 10. Pengujian Black Box

ANGKET PENGUJI *BLACK BOX* SISTEM INFORMASI PEMASARAN TANAH KAVLING PADA PT.GRAND LESTARI INDAH PROPERTINDO BERBASIS *WEB*

Pada aplikasi ini penulis menggunakan pengujian *black box testing*. Pengujian *black box testing* dapat membantu memastikan bahwa aplikasi bekerja seperti yang diharapkan dari perspektif pengguna, dan memungkinkan pengujian untuk mengidentifikasi bug atau masalah potensial tanpa memerlukan pengetahuan rinci tentang bagaimana sistem tersebut diimplementasikan. Pengujian *black box testing* dilakukan oleh

a. Pengujian Halaman Tampilan Beranda

Pengujian	Skenario Uji	Hasil yang diharapkan	Hasil Pengujian
Membuka dan memulai aplikasi	Masuk ke halaman beranda	Akan menampilkan menu atau halaman beranda website	Sesuai
Pada bagian navbar	Cek navbar / klik apakah berfungsi dengan baik	Navbar berfungsi dengan baik	Sesuai
Scroll kebawah Pada bagian banner	Klik Button "Tutorial Melakukan Booking Kavling"	Menampilkan tutorial	Sesuai
Ke Bagian Kavling Terlaris Kami	Klik bagian atau salah satu kavling	Menampilkan detail kavling	Sesuai
Pada bagian footer	Cek footer / klik apakah berfungsi dengan baik	Footer bagus, informasi tersampaikan	Sesuai

Pengujian	Skenario Uji	Hasil yang diharapkan	Hasil Pengujian
Responsive Tampilan Beranda	Ubah ke tampilan mobile	Berfungsi dengan baik pada tampilan mobile	Sesuai

b. Pengujian halaman Tentang

Pengujian	Skenario Uji	Hasil yang diharapkan	Hasil Pengujian
Mengecek isi konten	Scroll kebawah, liat semua konten	Akan menampilkan informasi bagian tentang	Sesuai
Responsive Tampilan Tentang	Ubah ke tampilan mobile	Berfungsi dengan baik pada tampilan mobile	Sesuai

c. Pengujian Halaman Galeri

Pengujian	Skenario Uji	Hasil yang diharapkan	Hasil Pengujian
Mengecek isi konten	Scroll kebawah, liat semua konten	Akan menampilkan galeri-galeri yang sudah diupload	Sesuai
Card foto	Klik salah satu foto, apakah tampil foto yang diklik	Menampilkan foto dengan jelas	Sesuai
Responsive Tampilan Galeri	Ubah ke tampilan mobile	Berfungsi dengan baik pada tampilan mobile	Sesuai

d. Pengujian Halaman *Price List*

Pengujian	Skenario Uji	Hasil yang diharapkan	Hasil Pengujian
Mengecek isi konten	Scroll kebawah, liat semua konten	Akan menampilkan informasi bagian pricelist	Sesuai
Bagian Card group	Klik card group yang tersedia	Akan menampilkan informasi detail group dari yang diklik	Sesuai
Bagian card kavling satuan tidak tersedia	Coba klik apakah bisa	Tidak bisa diklik, disable	Sesuai
Bagian card kavling satuan tersedia	Coba klik cardnya apakah bisa	Bisa diklik, dan akan menampilkan informasi kavling satuan dari yang diklik	Sesuai
Button tanya via whatsapp	Klik button tanya via whatsapp	Akan mengarah ke whatsapp dan otomatis sudah menulis teks agar menanyakan tentang kavling terkait.	Sesuai
Button pesan sekarang	Klik button pesan sekarang	Akan menampilkan modal fade form pemesanan/booking kavling	Sesuai
Data pemesanan/booking	Mengisi data, dan tekan button kirim	Akan terkirim dan mengarah ke halaman success	Sesuai
Responsive Tampilan Price List	Ubah ke tampilan mobile	Berfungsi dengan baik pada tampilan mobile	Sesuai

e. Pengujian Halaman Kontak

Pengujian	Skenario Uji	Hasil yang diharapkan	Hasil Pengujian
Mengecek isi konten	Scroll kebawah, liat semua konten	Akan menampilkan informasi bagian kontak	Sesuai
Form Kontak Pesan	Isi semua inputan yang tersedia pada form	Pesan terkirim dan gagalnya	Sesuai
Responsive Tampilan Kontak	Ubah ke tampilan mobile	Berfungsi dengan baik pada tampilan mobile	Sesuai

f. Pengujian Halaman *Panel Admin*

Pengujian	Skenario Uji	Hasil yang diharapkan	Hasil Pengujian
Tombol Dashboard	Klik tombol dashboard	Akan menampilkan data pengguna, data group kavling, data galeri, booking dan pesan.	Sesuai
Tombol Kelola Price List	Klik tombol kelola price list, lakukan aksi tambah, edit, hapus	Akan menampilkan data manajemen price list kavling	Sesuai
Tombol Kelola Tentang	Klik tombol kelola tentang, dan coba ubah data pada tentang	akan menampilkan pengaturan tentang website, dan akan berubah.	Sesuai
Tombol kelola galeri	Klik tombol kelola galeri, dan lakukan aksi tambah, edit, dan hapus	Akan menampilkan galeri yang sudah diupload, dan	Sesuai

Pengujian	Skenario Uji	Hasil yang diharapkan	Hasil Pengujian
		berhasil melakukan aksi.	
Tombol Kelola Kontak	Klik tombol kelola Kontak, dan coba ubah data pada Kontak	Akan menampilkan pengaturan Kontak website, dan akan berubah.	Sesuai
Tombol Pesan Masuk	Klik tombol pesan masuk, dan lakukan aksi lihat dan hapus pesan	Akan menampilkan pesan masuk yang sudah diisi pengguna pada halaman kontak.	Sesuai
Booking 24 jam session	Konfirmasi dalam 24 jam, booking pukul 12.00 tidak ada konfirmasi pembayaran sampai 12.00 hari berikutnya booking otomatis di batalkan sistem.	Booking otomatis di batalkan ,kavling kembali Tersedia.	Sesuai
Tombol Kelola Kavling	Klik tombol kelola Kavling	Akan menampilkan kavling yang sudah diupload atau lakukan penambahan.	Sesuai
Tombol kelola booking	Klik tombol kelola booking	Akan menampilkan informasi booking yang sudah dilakukan oleh pengguna	Sesuai

Komentar :

Palangkaraya, 19 Februari 2025

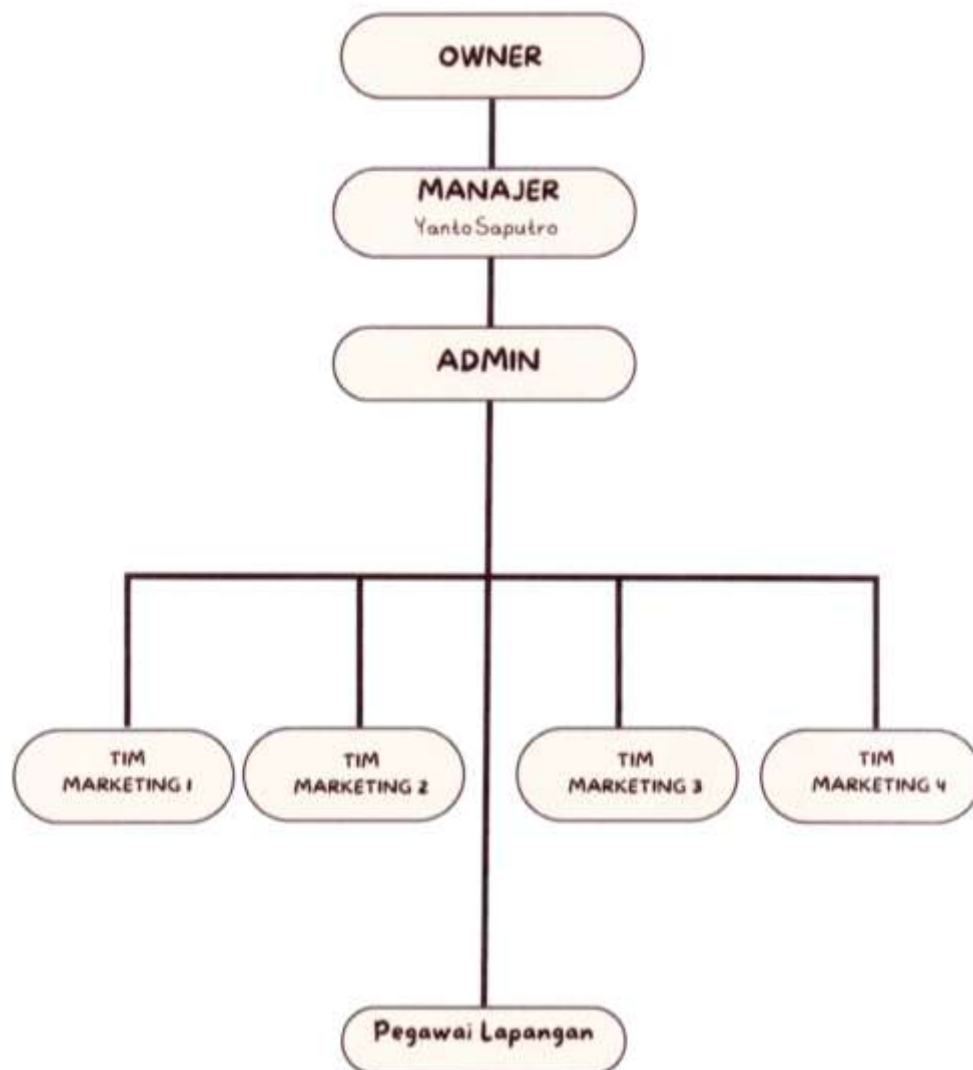
Penguji Aplikasi,



Abdi Dwi Nugraha

NIK. 199006252014107

Lampiran 11. Struktur Organisasi PT. Grand Lestari Indah Propertindo



Lampiran 12. Berita Acara Serah Terima Website

**BERITA ACARA SERAH TERIMA
SISTEM INFORMASI PEMASARAN TANAH KAVLING
PADA PT.GRAND LESTARI INDAH PROPERTINDO
BERBASIS WEB**

Pada hari ini

Tanggal / Bulan / Tahun : 27 Februari 2025

Bertempat di : Palangkaraya, Kalimantan Tengah

Yang bertanda tangan dibawah ini:

1. Nama : SETY SINSIYA SENDERIE D.U SERA
NIM : C2157201016
ALAMAT : JL. MAHIR MAHAR VI KM 8 CILIK RIWUT

Dalam hal ini bertindak sebagai Mahasiswa, pemberi sumbangan atas nama Prodi Sistem Informasi yang selanjutnya disebut **PIHAK PERTAMA**,

2. Nama : YANTO SAPUTRO
NIP : 20220801.001
Alamat : JL. HIU PUTIH XIV KM 7 CILIK RIWUT

Dalam hal ini bertindak sebagai Manajer, PT. Grand Lestari Indah Proptertindo yang menerima Sistem Informasi selanjutnya disebut **PIHAK KEDUA**,

Dengan ini **PIHAK KEDUA** menyatakan Bersedia Mengimplementasikan dan Menggunakan Sistem Informasi Pemasaran Tanah Kavling Pada PT. Grand Lestari Indah Proptertindo Berbasis Web bagi tempat **PIHAK KEDUA**, serta **PIHAK PERTAMA** tidak memungut biaya (*free*). **PIHAK PERTAMA** akan membantu proses perawatan selama 12 bulan mulai tertanggal serah terima Aplikasi.

Demikian Berita Acara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palangkaraya, 27 Februari 2025

PIHAK KEDUA



Yanto Saputro
NIP. 20220801.001

PIHAK PERTAMA

A handwritten signature in black ink, belonging to Sety Sinsiya Senderie D.U. Sera.

Sety Sinsiya Senderie D.U. Sera
NIM. C2157201016