JURNAL ILMIAH SISTEM INFORMASI (JUSI)
VOL 4, No. 1, Januari 2025, pp. 70 - 85
p-ISSN : 2803-1507 (media cetak) | e-ISSN : 2803-1531 (media online)
Link Publikasi: https://ejurnal.provisi.ac.id/index.php/JUISI/issue/view/126

Web-Based Sales Promotion Information System for Subsidized Housing at Mutiara Garden Housing Complex

Isra Fajrina*[1], Firmansyah Putra[2], Yusran[3]
[1,2,3] Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Dharmas Indonesia
Jl. Lintas Sumatera No. Km. 18, Koto Baru, Koto Padang, Kabupaten Dharmasraya, Sumatera Barat
e-mail: aaisrafajrina@gmail.com, firmanstmik2011@gmail.com, yusrans027@gmail.com

ARTICLE INFO

Article History:

Received: 17-08-2025
Revised: 30-08-2025
Accepted: 30-09-2025
Published: 30-10-2025

ABSTRACT

A decent place to live is one of the primary needs. Mutiara Garden is one of the subsidized housing providers. This study aims to design and build a web-based information system for sales promotion of subsidized housing at Mutiara Garden Housing. The main problem identified is that promotion and information dissemination are still carried out conventionally, such as through brochures and banners. This conventional method is considered less effective in reaching the wider community. The designed system is expected to increase the attraction and trust of potential buyers, as well as assist developers in conveying information more quickly, widely, and interactively. The development method used is the waterfall, which includes problem identification, analysis, design, implementation, and testing. The system design is visualized using the Unified Modeling Language (UML), including use cases, sequence diagrams, and activity diagrams. The system is implemented using HTML and PHP, with MySQL as the database. System functionality testing is conducted using the black-box method to ensure error handling and optimal performance. The result of this study is a functional web-based information system application for sales promotion of subsidized housing. This application includes a login page, a product detail page for complete information, a unit ordering page, and a home menu for an overview of the product. This system is expected to make it easier for employees to carry out promotions more effectively and efficiently, as well as expand the reach of promotions to potential buyers.

Keywords: *Information systems, Sales Promotion, Subsidized Housing, Web-Based.*

Abstrak

Tempat tinggal yang layak merupakan salah satu kebutuhan primer, Mutiara garden merupakan salah satu penyedia perumahan bersubsidi. Penelitian ini bertujuan untuk merancang dan membangun sistem informasi promosi penjualan perumahan bersubsidi berbasis web pada Perumahan Mutiara Garden. Permasalahan utama yang diidentifikasi adalah promosi dan penyebaran informasi yang masih dilakukan secara konvensional, seperti melalui brosur dan spanduk. Metode konvensional ini dinilai kurang efektif dalam menjangkau masyarakat luas. Sistem yang dirancang diharapkan dapat meningkatkan daya tarik dan kepercayaan calon pembeli, serta membantu pengembang dalam menyampaikan informasi secara lebih cepat, luas, dan interaktif. Metode pengembangan yang digunakan adalah waterfall, yang meliputi identifikasi

DOI: https://doi.org/10.51903/xez27p50

p-ISSN : 2803-1507 e-ISSN : 2803-1531

masalah, analisis, perancangan, implementasi, dan pengujian. Perancangan sistem divisualisasikan menggunakan *Unified Modeling Language (UML)*, mencakup diagram seperti use case, sequence, dan activity. Implementasi sistem dibangun menggunakan bahasa pemrograman HTML dan PHP, dengan MySQL sebagai basis data. Pengujian fungsionalitas sistem dilakukan dengan metode black box untuk memastikan penanganan kesalahan dan kinerja yang optimal. Hasil dari penelitian ini adalah sebuah aplikasi sistem informasi promosi penjualan perumahan bersubsidi berbasis web yang fungsional. Aplikasi ini mencakup halaman login, halaman detail produk untuk informasi lengkap, halaman pemesanan unit, dan menu beranda untuk gambaran umum produk. Sistem ini diharapkan dapat mempermudah karyawan dalam melakukan promosi secara lebih efektif dan efisien, serta memperluas jangkauan promosi kepada calon pembeli.

Kata Kunci: *Sistem Informasi, Promosi Penjualan, Perumahan Bersubsidi, Berbasis Web.*

1. PENDAHULUAN

Kebutuhan akan hunian yang layak merupakan salah satu kebutuhan dasar manusia, yang mendorong pemerintah untuk menyediakan program perumahan bersubsidi bagi masyarakat berpenghasilan rendah [1]. Mutiara Garden merupakan salah satu penyedia rumah bersubsidi yang telah menyediakan berbagai solusi perumahan bersubsidi. Namun, promosi dan penyebaran informasi terkait program ini masih menghadapi kendala karena masih mengandalkan metode konvensional seperti brosur dan spanduk. Metode ini dianggap kurang efektif dalam menjangkau masyarakat luas [2], terutama generasi muda yang lebih adaptif terhadap teknologi digital. Dalam era digital yang kompetitif saat ini, pemanfaatan teknologi informasi menjadi keharusan agar perusahaan dapat menyediakan informasi yang lebih akurat dan terperinci, sehingga dapat menarik minat calon konsumen secara lebih efisien dan luas [3].

Beberapa penelitian sebelumnya menunjukkan efektivitas sistem informasi berbasis web dalam mempromosikan dan mengelola penjualan properti. Penelitian yang dilakukan oleh [4] yang terkait dengan manfaat efisiensi dari sistem berbasis web, penelitian yang dilakukan oleh [5] yang bermanfaat untuk pencatatan penjualan. dan [6] yang merancang aplikasi menggunakan PHP dan MySQL untuk mengatur promosi, penjualan dan pendataan konsumen serta pada penelitian [7] yang memiliki dampak pada efisiensi operasional. Berdasarkan peneltian yang telah dijelaskan, terdapat gap penelitian yaitu sistem informasi yang berfokus pada pengalaman konsumen yang lebih baik, sehingga dapat menjadi pembeda antara penelitian sebelumnya dengan penelitian yang akan dilakukan.

Menanggapi permasalahan tersebut, penelitian ini memiliki tujuan utama untuk merancang dan membangun sebuah sistem informasi promosi dan penjualan perumahan bersubsidi berbasis web. Sistem ini dirancang sebagai solusi dari masalah yang telah dijabarkan sebelumnya, sehingga informasi mengenai Perumahan Mutiara Garden dapat diakses secara lebih mudah, cepat, dan transparan oleh calon pembeli. Dengan adanya platform digital ini, diharapkan proses penyampaian informasi akan menjadi lebih efektif, interaktif, dan mampu meningkatkan daya tarik serta kepercayaan konsumen terhadap produk perumahan yang ditawarkan. *Platform* ini juga dapat menampilkan berbagai *fitur* tambahan seperti galeri foto, peta lokasi, dan simulasi cicilan yang akan membantu calon pembeli dalam membuat keputusan.

Sistem informasi yang dihasilkan dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi signifikan bagi berbagai pihak. Bagi penulis, penelitian ini menjadi sarana untuk mengaplikasikan ilmu pengetahuan yang telah diperoleh selama perkuliahan. Sementara itu, bagi pihak pengembang, sistem ini akan menjadi media promosi yang modern dan informatif. Bagi konsumen, ketersediaan sistem ini mempermudah mereka dalam memperoleh informasi secara lengkap dan cepat. Lebih jauh, penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi referensi yang berguna dan inspirasi bagi penelitian-penelitian serupa di masa yang akan datang.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Pengembangan sistem informasi telah menjadi pilar penting dalam efisiensi organisasi modern. Menurut [8], sistem informasi merupakan rangkaian elemen yang terorganisir untuk mencapai tujuan tertentu, melibatkan perangkat lunak, perangkat keras, infrastruktur, dan sumber daya manusia [9]. Berbagai penelitian menegaskan bahwa sistem informasi mampu meningkatkan efisiensi operasional dan kualitas layanan melalui otomatisasi proses bisnis [10], [11]. Dalam konteks promosi dan penjualan, sistem informasi berperan penting dalam mengintegrasikan data pelanggan, mempercepat arus informasi, dan mendukung pengambilan keputusan strategis secara real-time, yang menjadi dasar penerapan sistem promosi digital pada penelitian ini.

p-ISSN : 2803-1507 e-ISSN : 2803-1531

Dalam bidang promosi, penelitian terdahulu menunjukkan bahwa pendekatan digital telah menggantikan metode konvensional seperti brosur dan spanduk yang dinilai kurang efektif dalam menjangkau pasar luas [12], [1], [13]. Promosi digital melalui website memfasilitasi komunikasi dua arah antara penyedia dan konsumen, meningkatkan kepercayaan serta loyalitas terhadap produk yang ditawarkan [1], [13]. Selain sebagai sarana informasi, promosi berbasis web juga berfungsi sebagai media interaktif untuk menghubungkan kebutuhan konsumen dengan produk secara lebih efisien [14]. Oleh karena itu, integrasi promosi digital dalam sistem informasi penjualan perumahan menjadi langkah strategis untuk memperkuat daya saing di pasar properti.

Konsep penjualan berbasis sistem informasi juga telah banyak diterapkan dalam berbagai sektor bisnis. [8] menyebutkan bahwa sistem informasi penjualan memudahkan transfer kepemilikan barang dan jasa dengan pencatatan yang transparan dan cepat. [15] menambahkan bahwa sistem berbasis web mampu meningkatkan efisiensi transaksi serta meminimalkan kesalahan input data. Dalam penelitian terkait properti, penerapan sistem penjualan online telah terbukti mempermudah calon pembeli dalam memperoleh informasi, melakukan pemesanan, serta memantau status transaksi. Hal ini menunjukkan bahwa sistem informasi penjualan yang terintegrasi dapat menjadi fondasi utama dalam mendukung pemasaran modern.

Program perumahan bersubsidi menjadi salah satu kebijakan pemerintah untuk menjawab kebutuhan dasar masyarakat akan tempat tinggal layak [16]. Pertumbuhan penduduk yang pesat menuntut inovasi dalam penyediaan informasi perumahan, sehingga sistem digital menjadi sarana yang efektif untuk memperluas jangkauan program KPR bersubsidi [17]. Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) [18] dan kebijakan pengendalian harga rumah bersubsidi menuntut adanya sistem informasi yang mampu menyajikan data real-time mengenai unit tersedia, harga, dan status pembiayaan. Dalam konteks penelitian ini, penerapan sistem berbasis web mendukung transparansi data serta membantu Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) dalam memperoleh informasi perumahan secara cepat dan akurat.

Dari sisi teknologi web dan basis data, beberapa penelitian menyoroti pentingnya integrasi antara bahasa pemrograman PHP, HTML, CSS, dan JavaScript dalam pengembangan aplikasi interaktif [9], [19], [21], [2]. MySQL sebagai Sistem Manajemen Basis Data (DBMS) sering dipilih karena kemampuannya dalam menjaga konsistensi, integritas, dan keamanan informasi [22], [23], [24], [25]. Di sisi lain, Unified Modeling Language (UML) digunakan sebagai alat pemodelan visual untuk merancang struktur sistem yang efisien [9], [24]. Kajian oleh Zulianp et al. [26] menunjukkan bahwa integrasi fitur visual seperti view 360 pada sistem promosi perumahan dapat meningkatkan pengalaman pengguna secara signifikan. Dengan demikian, penelitian ini mengombinasikan pendekatan konseptual dan teknis dari berbagai literatur untuk membangun sistem promosi perumahan bersubsidi yang efisien, interaktif, dan berorientasi pada pengalaman pengguna.

2.1. *Studi Dan Penelitian Sebelumnya*

Beberapa penelitian sebelumnya menunjukkan efektivitas sistem informasi berbasis *web* dalam mempromosikan dan mengelola penjualan properti. Penelitian yang dilakukan oleh [4] membuktikan bahwa sistem berbasis *web* dapat meningkatkan efisiensi dalam pemasaran dan pemesanan kavling, serta memberikan transparansi transaksi secara *real-time*. Senada dengan itu, [5] juga berhasil menciptakan website yang membantu PT Noval Perkasa Prima dalam promosi dan pencatatan data pemesanan secara lebih sistematis dan efisien. Sementara itu [6] merancang aplikasi menggunakan PHP dan MySQL yang sukses mengontrol promosi, penjualan, pendataan konsumen, dan pelaporan, yang menjadi bukti nyata bahwa teknologi pemasaran berbasis komputer dapat sangat membantu.

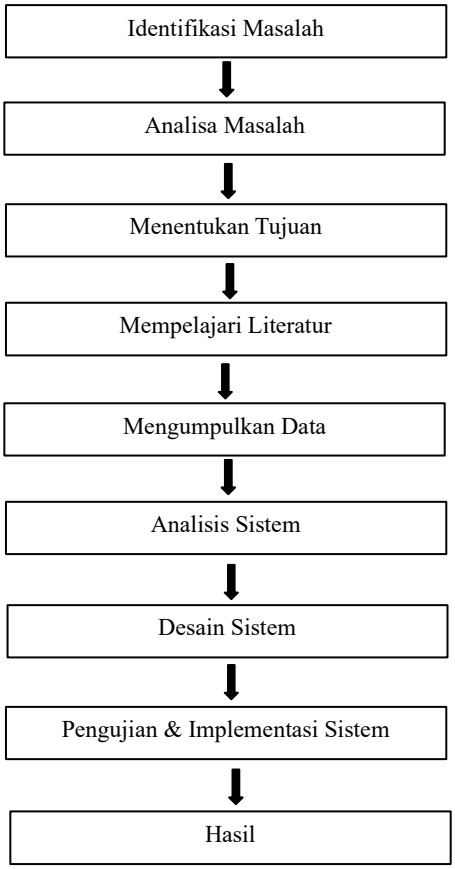
Lebih dari sekadar promosi, penelitian terdahulu juga menyoroti bagaimana sistem berbasis web dapat meningkatkan pengalaman konsumen dan efisiensi operasional [7] menunjukkan bahwa sistem informasi KPR berbasis web memudahkan karyawan dalam memproses berkas dan memungkinkan konsumen untuk memantau status kredit mereka. Yang paling inovatif [26] berhasil menciptakan sistem informasi dengan *fitur* view 360, yang tidak hanya memperluas jangkauan pasar, tetapi juga memberikan pengalaman visual yang realistis bagi calon pembeli. Semua penelitian ini memperkuat argumen bahwa penerapan teknologi web dalam bidang properti dapat mengoptimalkan proses pemasaran, pengelolaan, dan interaksi dengan konsumen. Sistem ini juga dapat membantu perusahaan dalam melakukan analisis pasar berdasarkan data interaksi pengguna secara *real-time* [27].

3. METODOLOGI PENELITIAN

Metodologi penelitian merupakan tahapan yang dilakukan oleh peneliti dalam melaksanakan penelitiannya

p-ISSN : 2803-1507 e-ISSN : 2803-1531

dalam bentuk kerangka kerja penelitian. Tahapan penelitian yang dilakukan dimulai dari identifikasi masalah, analisis masalah, menentukan tujuan, mempelajari literatur, pengumpulan data, analisis sistem, desain sitem, pengujian dan implementasi serta hasil. Pada Gambar 1 disajikan alur dari penelitian yang dilakukan. Setiap tahapan tersebut saling berkaitan dan membentuk alur kerja yang sistematis agar penelitian dapat berjalan sesuai dengan tujuan.



Gambar 1. Kerangka Kerja Penelitian

3.1. *Identifikasi Masalah*

Identifiksi masalah adalah bagian dari proses awal penelitian yang dapat dipahami sebagai tolak ukur langkah awal penelitian. Pada tahap ini penulis melakukan identifikasi masalah di Perumahan Mutiara Garden guna mengetahui kebutuhan yang harus dipenuhi. Dengan cara melihat atau mengamati, meneliti, dan mengkaji lebih dalam lagi masalah apa yang dihadapi pada saat merancang Sistem Informasi Promosi Penjualan Perumahan Bersubsidi Berbasis Web. Proses ini membantu peneliti dalam menyusun rumusan masalah yang lebih terarah dan sesuai dengan kondisi di lapangan.

3.2. *Analisa Masalah*

Pada tahapan ini dilakukan analisis pada sistem yang sedang berjalan. Dengan demikian diharapkan penulis menemukan kendala-kendala dan dapat permasalahan yang terjadi pada Promosi Penjualan Perumahan Bersubsidi sehingga penulis dapat mencari solusi dari permasalahan tersebut. Analisis dilakukan dengan mengamati proses promosi yang saat ini diterapkan. Hasil dari tahap ini menjadi dasar dalam pengembangan solusi sistem informasi yang relevan.

3.3. *Menentukan Tujuan*

Tujuan penelitian ini adalah kalimat yang menunjukan arah dari penelitian dan informasi yang akan dicapai. Menentukan tujuan penelitian pada tahap ini, akan dijelaskan dan diuraikan tujuan dari sistem informasi promosi penjualan perumahan bersubsidi berbasis web yaitu bagaimana sistem dibuat dapat menjadi solusi

p-ISSN : 2803-1507 e-ISSN : 2803-1531

dari permasalahan yang ada. Tujuan juga digunakan untuk mengukur sejauh mana keberhasilan implementasi sistem. Penetapan tujuan yang jelas sangat penting dalam menentukan arah dan fokus pengembangan sistem.

3.4. *Mempelajari Literatur*

Pada tahap ini peneliti mempelajari dan memahami teori-teori yang menjadi pedoman serta referensi yang peneliti proleh dari artikel, jurnal, skripsi dan buku yang digunakan sebagai pelengkap penelitian ini. Studi literatur dilakukan untuk memahami konsep dasar sistem informasi dan teknologi *web*. Peneliti juga mencari referensi terkait promosi digital dan strategi penjualan properti. Informasi dari literatur dijadikan acuan dalam merancang sistem yang sesuai dengan kebutuhan lapangan.

3.5. *Mengumpulkan Data*

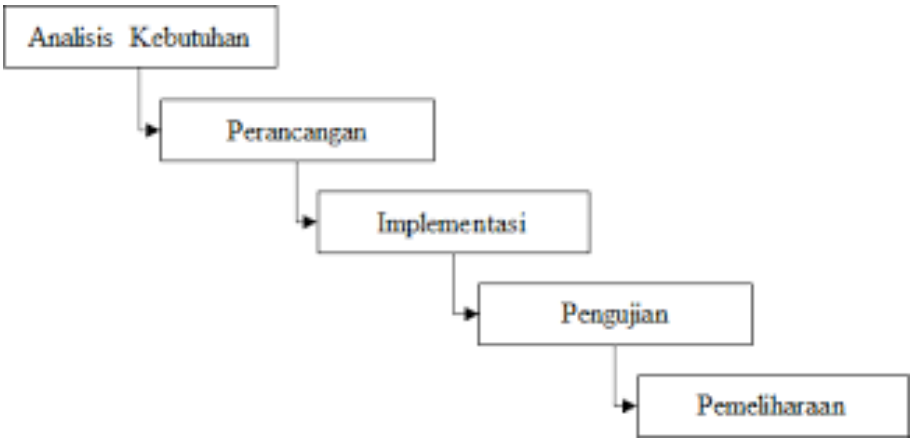
Pada tahap ini peneliti melakukan pengumpulan data dengan metode pengamatan (*observasi*). *Observasi* dilakukan dengan mengamati langsung terhadap masalah yang akan diteliti, terdapat beberapa kriteria dari solusi masalah yang akan dibangun. Yaitu sistem yang dibangun terdapat *fitur* untuk melihat katalog produk, pemesanan serta informasi yang terkait dengan proses pembelian rumah bersubsidi pada Perumahan Mutiara Garden. Selain metode *observasi*, peneliti juga menggunakan metode wawancara (*interview*), yaitu dengan mengumpulkan informasi melalui tanya jawab bersama dengan direktur utama dari Mutiara Garden terkait dengan promosi penjualan perumahan bersubsidi. Studi dokumen dilakukan dengan mengumpulkan data terkait dengan dokumen tertulis untuk memperoleh data dan informasi tambahan yang mendukung kebutuhan penelitian.

3.6. *Analisa Sistem*

Sebelum melakukan pembuatan desain aplikasi promosi penjualan perumahan bersubsidi ini, maka hal yang perlu dilakukan adalah menganalisis sistem terlebih dahulu agar sistem yang akan dibuat dapat sesuai dengan yang diharapkan. Analisa sistem dilakukan untuk mengetahui kebutuhan pengguna dan proses bisnis yang berjalan. Informasi ini penting dalam menyusun spesifikasi sistem yang tepat. Tanpa analisa yang baik, sistem berisiko tidak sesuai dengan kondisi riil.

3.7. *Desain Sistem*

Tahap ini merupakan gambaran perencanaan, perancangan, dan pembuatan sistem yang akan digunakan untuk mempermudah dalam pembuatan aplikasi promosi penjualan perumahan bersubsidi di Perumahan Mutiara Garden. Untuk perancangan sistem menggunakan metode *waterfall*. Dimana untuk metode *waterfall* terdiri dari beberapa tahapan yaitu: analisis kebutuhan, perancangan, implementasi, pengujian dan pemeliharaan [28]. Gambar 2 merupakan alur dari metode *waterfall* yang diterapkan pada desain sistem.



Gambar 2. Metode Waterfall

3.8. *Pengujian dan Implementasi Sistem*

Pada tahap ini penulis melakukan implementasi dari hasil desain perancangan untuk menjadi sebuah produk sistem yang telah sesuai dengan permasalahan yang penulis angkat sebelumnya, selain itu penulis juga melakukan pengujian dengan Metode *Black Box* tujuannya untuk mengetahui aplikasi yang dibuat telah benar

p-ISSN : 2803-1507 e-ISSN : 2803-1531

menampilkan pesan-pesan kesalahan jika terjadi kesalahan dalam penginputan data. Pengujian dilakukan pada setiap *fitur* utama untuk memastikan semua fungsi berjalan sesuai spesifikasi. Hasil pengujian menjadi acuan dalam melakukan perbaikan pada sistem.

3.9. *Hasil*

Pada tahap ini penulis menjalankan sistem informasi promosi penjualan perumahan bersubsidi berbasis web yang sudah selesai dibuat untuk memastikan semua fungsi dapat berjalan dengan baik. Sistem diuji langsung oleh pengguna yang akan menggunakan aplikasi secara riil. Setiap fungsi diperiksa berdasarkan kriteria keberhasilan yang telah ditentukan sebelumnya. Evaluasi dilakukan untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan sistem.

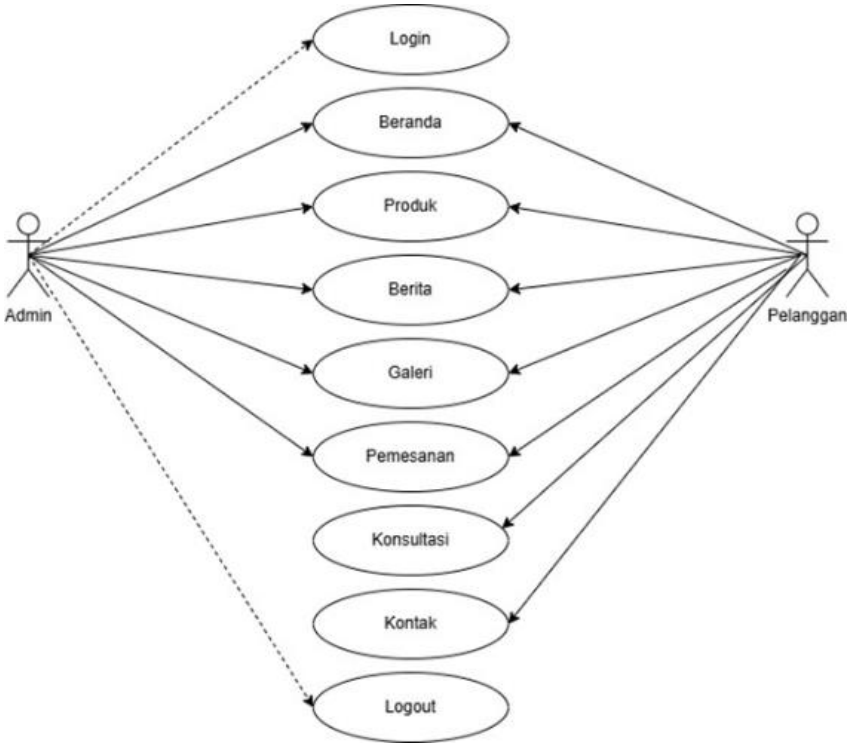
4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. *Perancangan*

Sistem yang dibangun dirancang menggunakan *UML* dengan beberapa model, yaitu *use case diagram*, *class diagram*, *activity diagram* dan *sequence diagram*. Model-model tersebut digunakan untuk menggambarkan struktur, perilaku, serta interaksi dari sistem secara menyeluruh. Pemilihan model ini disesuaikan dengan kebutuhan sistem dan alur proses bisnis yang terlibat. Berikut merupakan hasil dari perancangan sistem yang dibangun:

4.1.1. *Use Case Diagram*

Use case diagram akan sangat membantu dalam menyusun kebutuhan-kebutuhan (*requirement analysis*) sebuah sistem. Adapun *use case diagram* pada sistem informasi promosi penjualan perumahan bersubsidi. Pada *use case diagram* terdapat *fitur login*, *beranda*, *produk*, *berita*, *galeri*, *pemesanan*, *konsultasi*, *kontak*, dan *logout*. Untuk lebih lanjut disajikan pada Gambar 3.



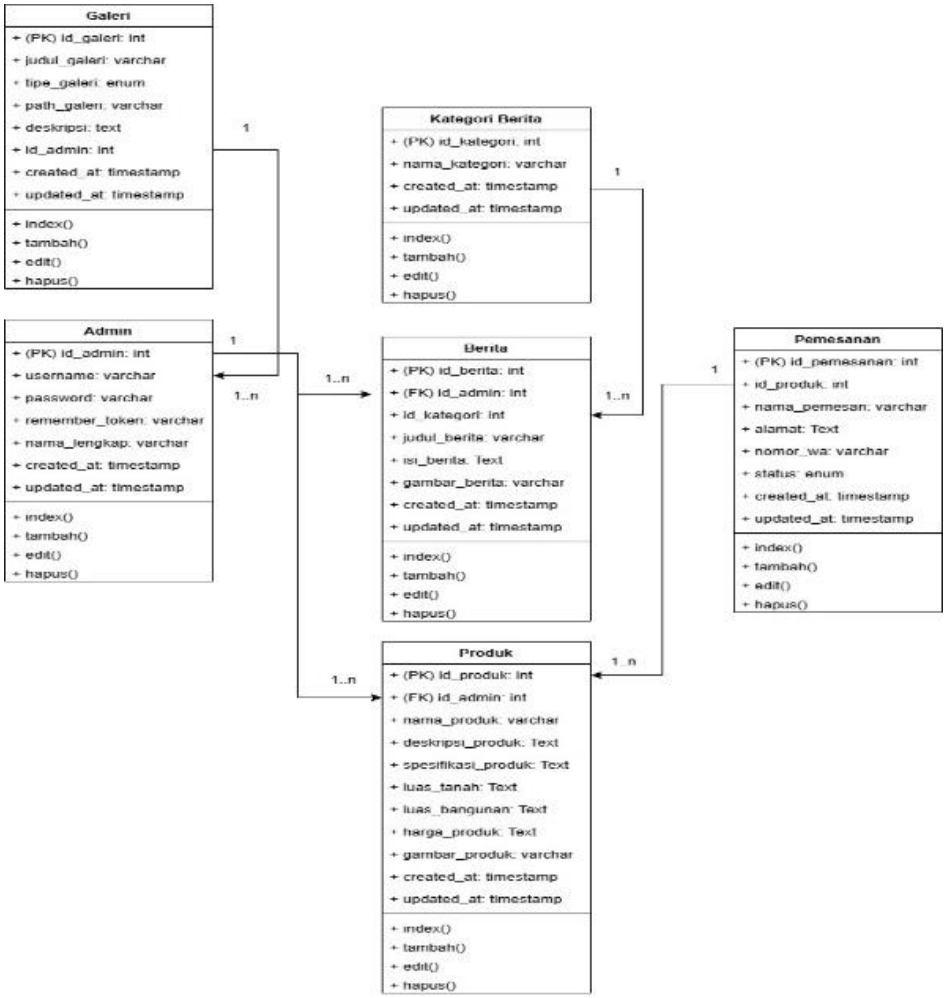
Gambar 3. Use Case Diagram Sistem

4.1.2. *Class Diagram*

Class diagram merupakan diagram yang menggambarkan *class* atau objek apa saja yang akan ada dalam perancangan sistem yang dibangun. Pada *class diagram* terdapat beberapa objek yang akan digunakan pada perancangan sistem berikut yaitu: produk yang digunakan untuk menampung *class produk*, galeri yang

p-ISSN : 2803-1507 e-ISSN : 2803-1531

digunakan untuk menampung *class galeri* yang berisi foto dan video, pemesanan yang digunakan untuk menampung *class pemesanan* yang berisi informasi tentang pemesanan yang diinputkan oleh calon pembeli, berita dan kategori berita, yang bertujuan untuk menampung *class* yang berisi berita dan kategori berita. Serta *admin* yang digunakan untuk menampung *class admin* yang berisi informasi autentikasi untuk masuk ke *dashboard admin*. Gambar 4 merupakan *class diagram* yang digunakan pada perancangan sistem.

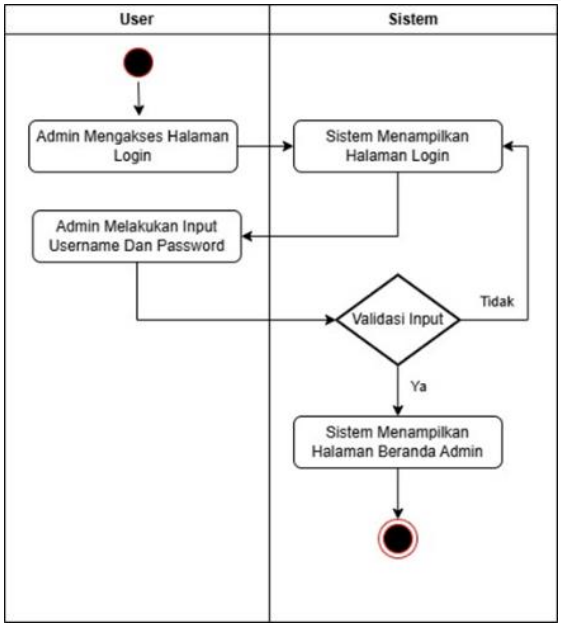


Gambar 4. Class Diagram

4.1.3. *Activity Diagram*

Diagram aktivitas memudahkan dalam memahami langkah-langkah aliran kerja, diagram ini memodelkan langkah kerja dari *use case* sehingga dapat diketahui objek-objek yang digunakan dalam aliran kerja. Berikut merupakan gambar salah satu *activity diagram* yang digunakan dalam perancangan sistem yang dibangun. Salah satu *activity diagram* yang digunakan pada sistem yang disajikan pada Gambar 5 yaitu *activity diagram login* yang bertujuan untuk menjelaskan alur untuk proses *login*. Diagram ini menggambarkan urutan aktivitas yang terjadi mulai dari awal proses hingga akhir proses yang dilakukan oleh pengguna.

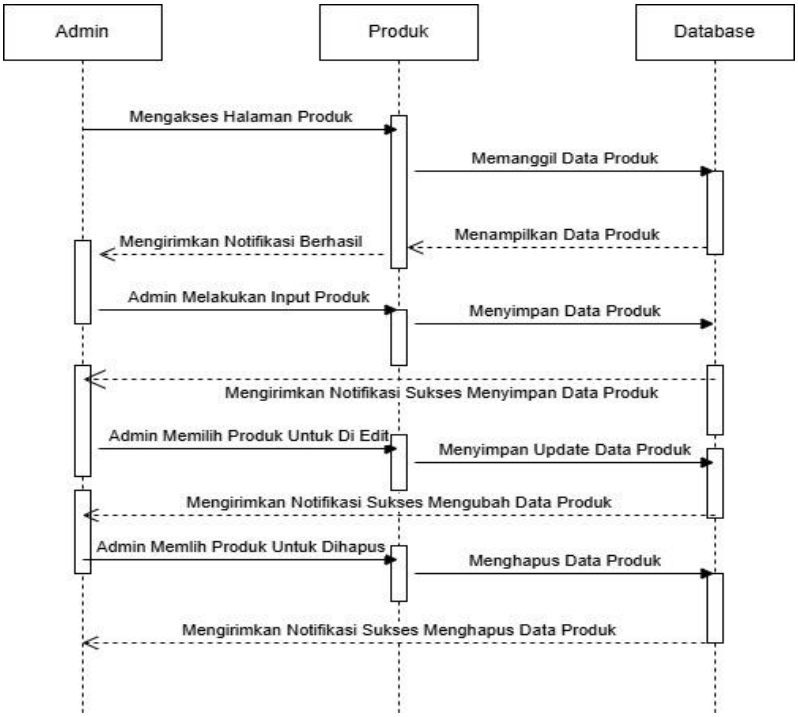
p-ISSN : 2803-1507 e-ISSN : 2803-1531



Gambar 5. Activity Diagram Login

4.1.4. *Sequence Diagram*

Sequence diagram menggambarkan interaksi antar objek di dalam dan di sekitar sistem pada sistem informasi promosi penjualan perumahan bersubsidi pada Perumahan Mutiara Garden. Gambar 6 merupakan salah satu bagian dari *sequence diagram* yang digunakan dalam perancangan sistem yaitu *sequence diagram* pada produk. Terdapat beberapa entitas yang terlibat yaitu *admin*, *produk* dan *database* yang berinteraksi berdasarkan alur untuk melakukan proses pada *fitur* produk. Diagram ini membantu menjelaskan proses komunikasi antara aktor dan sistem dalam satu skenario yang spesifik.



Gambar 6. Sequence Diagram Produk

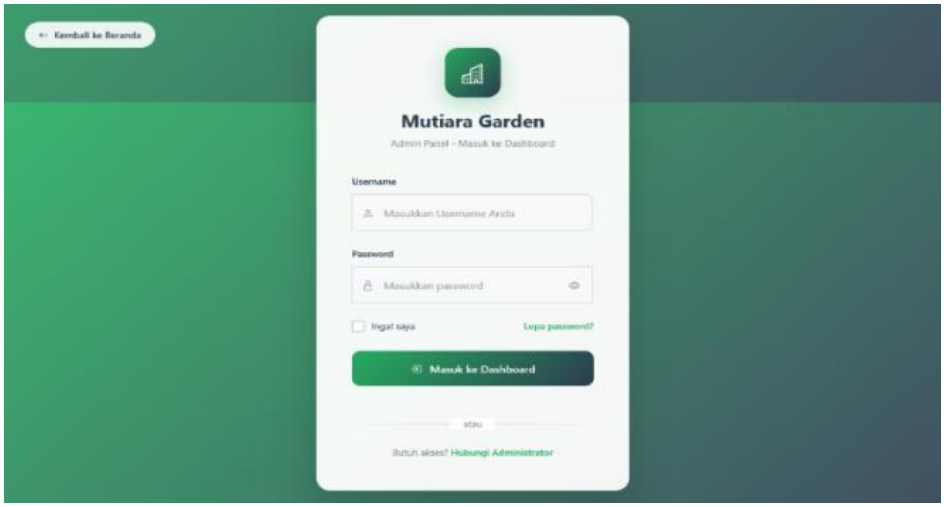
4.2. *Implementasi*

p-ISSN : 2803-1507 e-ISSN : 2803-1531

Setelah melakukan perancangan sistem tahap selanjutnya adalah implementasi hasil perancangan ke dalam bentuk produk yang dapat digunakan oleh pengguna, berikut merupakan hasil dari implementasi sistem. Proses implementasi dilakukan dengan menerapkan desain antarmuka dan fungsi yang telah dirancang sebelumnya. Sistem diuji pada lingkungan *runtime* untuk memastikan kompatibilitas dengan perangkat yang digunakan. Semua *fitur* utama mulai dari katalog hingga pemesanan diuji satu per satu oleh pengguna internal.

4.2.1. *Halaman Login Admin*

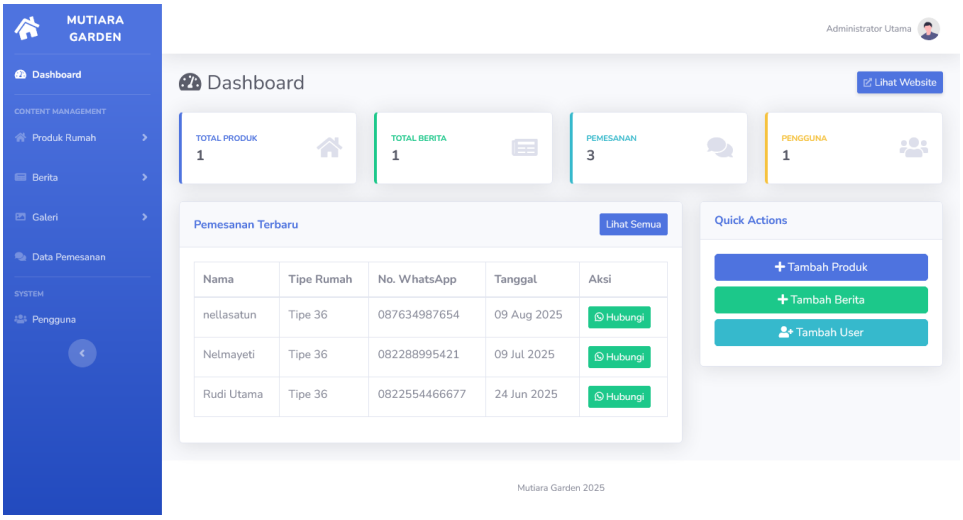
Pada halaman *login*, admin memasukkan *username* dan *password* yang telah dibuat. Jika berhasil terverifikasi maka akan tampil halaman dashboard, tetapi jika gagal maka halaman login akan tetap tampil. Proses verifikasi dilakukan secara otomatis oleh sistem untuk memastikan keamanan akses. Gambar 7 menunjukkan tampilan halaman login admin yang digunakan dalam sistem.



Gambar 7. Halaman Login Admin

4.2.2. *Halaman Dashboard Admin*

Dashboard akan muncul ketika admin berhasil memasukkan *username* dan *password*, yang berisi beberapa menu untuk mengakses *fitur-fitur* dari sistem yang terdapat di dalamnya. Setiap menu dirancang untuk memudahkan admin dalam mengelola data secara efisien. Tampilan *dashboard* memberikan gambaran keseluruhan status sistem secara *real-time*. Pada Gambar 8 dapat dilihat contoh halaman *dashboard* admin.

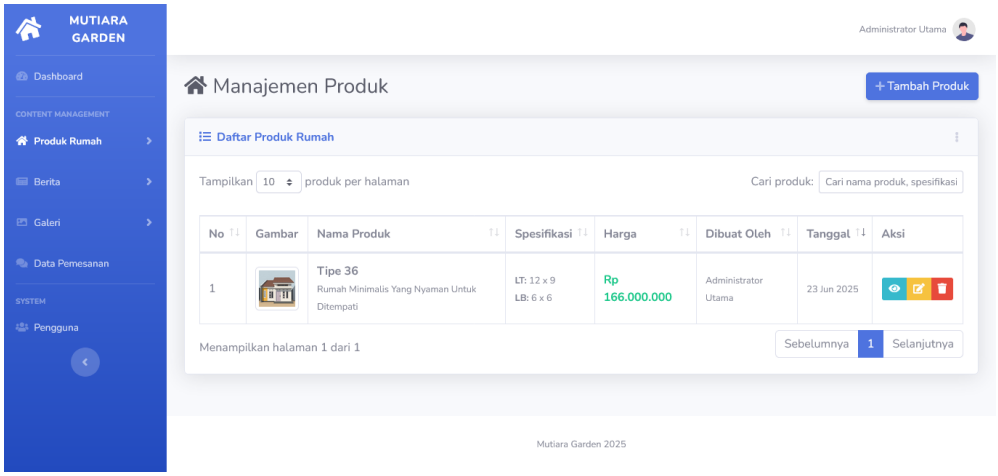


Gambar 8. Halaman Dashboard Admin

p-ISSN : 2803-1507 e-ISSN : 2803-1531

4.2.3. *Halaman Produk Admin*

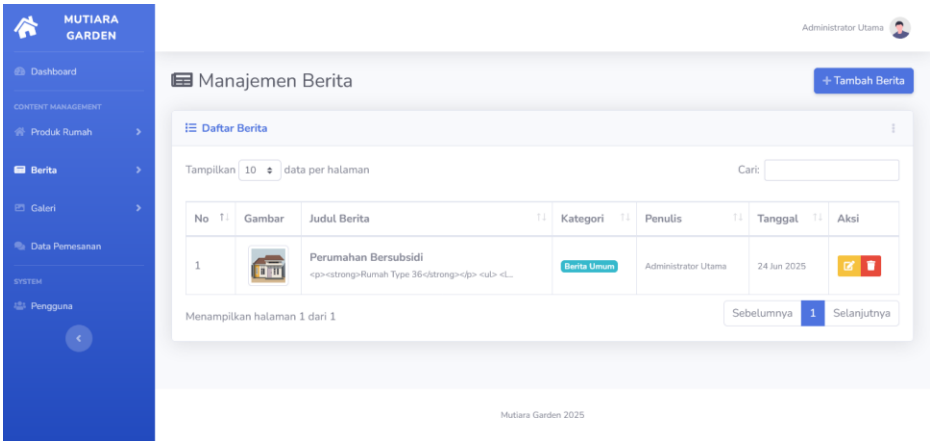
Pada halaman ini admin dapat melihat, mengelola, dan mengatur daftar produk rumah yang telah diinput ke dalam sistem. Admin juga dapat mengedit, menghapus, atau mengubah status produk yang akan dipromosikan di *website*. Sistem memberikan notifikasi apabila ada perubahan data yang berhasil disimpan. Gambar 9 memperlihatkan tampilan halaman produk admin.



Gambar 9. Halaman Produk Admin

4.2.4. *Halaman Berita Admin*

Pada halaman berita, admin dapat melihat, mengelola, dan mengatur daftar berita yang sudah dibuat dan ditampilkan di *website*. Admin juga dapat mengedit, menghapus, atau mengubah status berita sesuai kebutuhan. Semua perubahan yang dilakukan langsung diperbarui di halaman berita publik secara otomatis. Gambar 10 menampilkan tampilan halaman berita admin.

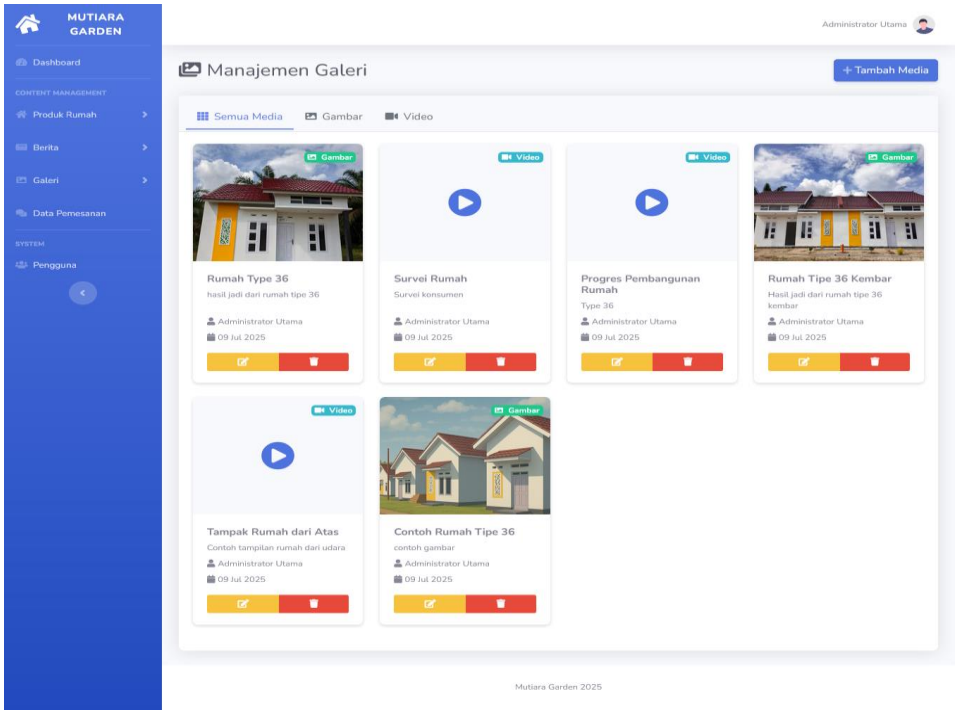


Gambar 10. Halaman Berita Admin

4.2.5. *Halaman Galeri Admin*

Pada halaman ini admin dapat melihat, mengelola, dan mengatur koleksi foto atau video yang akan ditampilkan di galeri *website*. Admin juga bisa memantau seluruh gambar, mengedit, menghapus, dan mengubah galeri yang ada di sistem. *Fitur* ini membantu dalam menjaga kualitas tampilan promosi secara visual. Gambar 11 menunjukkan contoh halaman galeri admin.

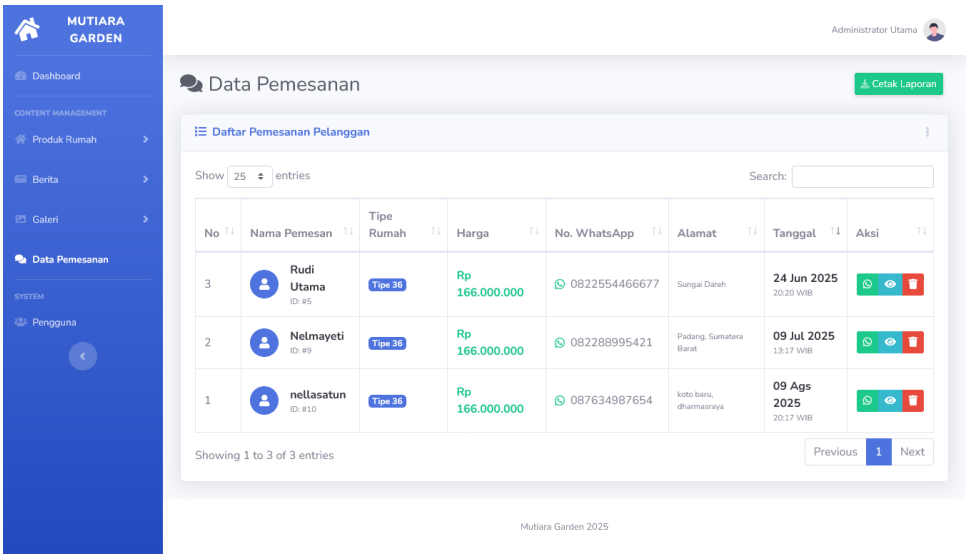
p-ISSN : 2803-1507 e-ISSN : 2803-1531



Gambar 11. Halaman Galeri Admin

4.2.6. *Halaman Pemesanan Admin*

Pada halaman ini, admin dapat melihat, mengelola, dan menanggapi data pemesanan yang dikirim oleh konsumen melalui sistem. Data pemesanan disusun secara rapi untuk memudahkan proses verifikasi dan tindak lanjut. Admin dapat memberikan respons langsung melalui *fitur* yang tersedia dalam halaman ini. Tampilan halaman pemesanan dapat dilihat pada Gambar 12.



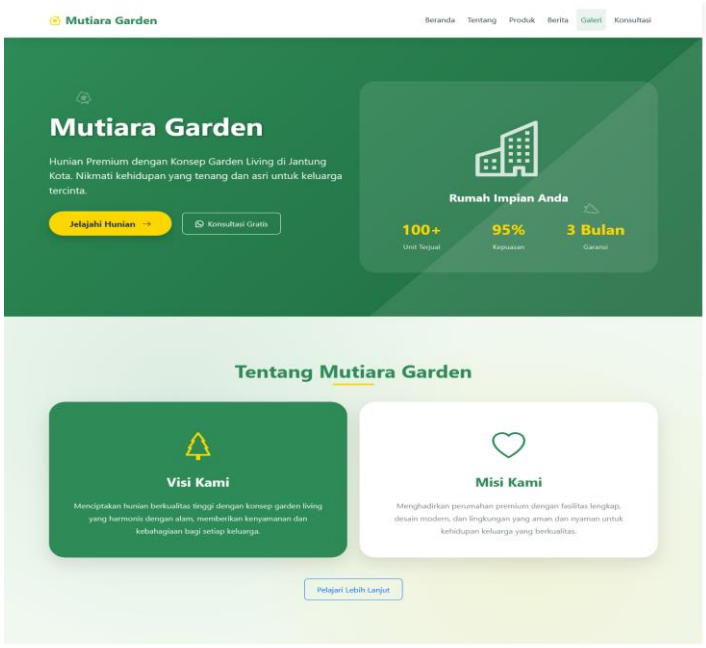
Gambar 12. Halaman Pemesanan Admin

4.2.7. *Halaman Beranda*

Halaman beranda adalah halaman utama yang pertama kali dilihat oleh konsumen ketika mengakses *website* sistem. Halaman ini dirancang agar memudahkan calon pembeli rumah menemukan informasi yang dibutuhkan dengan cepat. Beranda menampilkan *fitur* pencarian dan ringkasan produk unggulan untuk

p-ISSN : 2803-1507 e-ISSN : 2803-1531

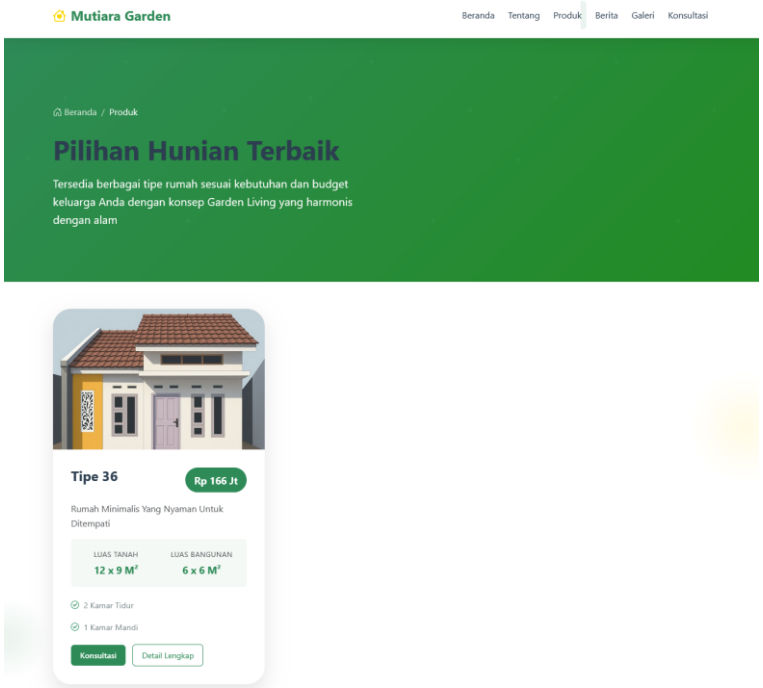
meningkatkan kenyamanan pengguna. Gambar 13 memperlihatkan tampilan halaman beranda.



Gambar 13. Halaman Beranda

4.2.8. *Halaman Produk*

Pada halaman ini menampilkan daftar rumah yang ditawarkan kepada masyarakat seperti unit rumah yang tersedia dan juga spesifikasi serta informasi pendukung lainnya. Setiap produk dilengkapi dengan gambar dan deskripsi detail agar calon pembeli mendapatkan gambaran lengkap. Pengguna dapat menelusuri produk berdasarkan kategori atau harga sesuai kebutuhan. Gambar 14 menampilkan halaman produk secara lengkap.

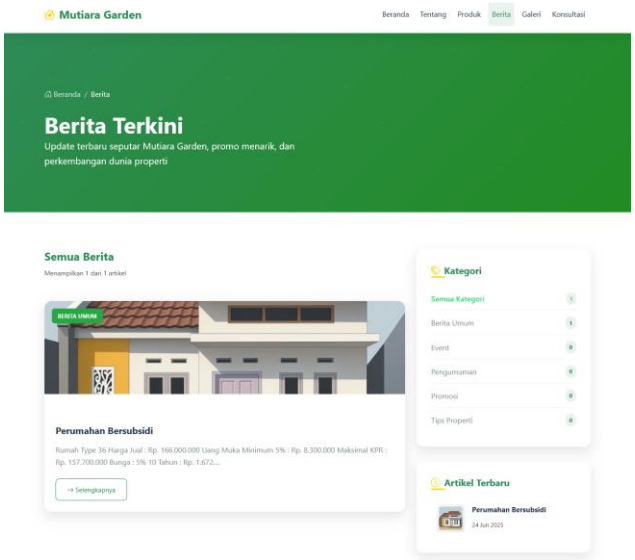


Gambar 14. Halaman Produk

p-ISSN : 2803-1507 e-ISSN : 2803-1531

4.2.9. *Halaman Berita*

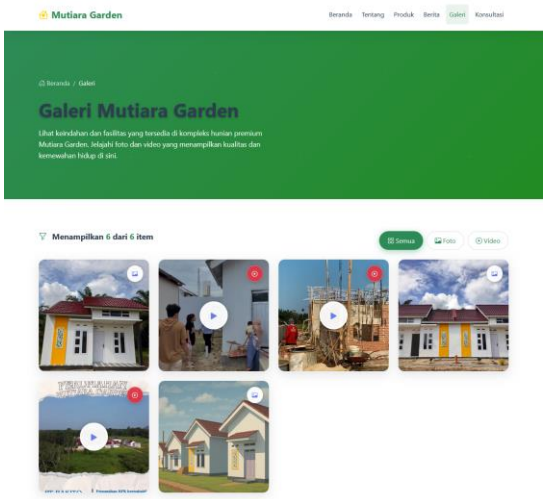
Halaman ini merupakan pusat informasi dan *update* terbaru seputar rumah subsidi yang ditujukan khusus untuk konsumen atau calon pembeli. Berita disajikan secara terstruktur agar mudah diakses dan dipahami oleh pengguna. Informasi terbaru juga dapat membantu calon pembeli dalam mengambil keputusan. Gambar 15 memperlihatkan halaman berita yang diimplementasikan dalam sistem.



Gambar 15. Halaman Berita

4.2.10. *Halaman Galeri*

Pada halaman ini ditampilkan galeri berupa foto dan video yang dapat menunjang promosi kepada pengguna. Koleksi media ini disusun agar memberikan gambaran visual yang menarik terkait produk rumah. Admin dapat memperbarui galeri kapan saja sesuai kebutuhan promosi. Tampilan halaman galeri dapat dilihat pada Gambar 16.



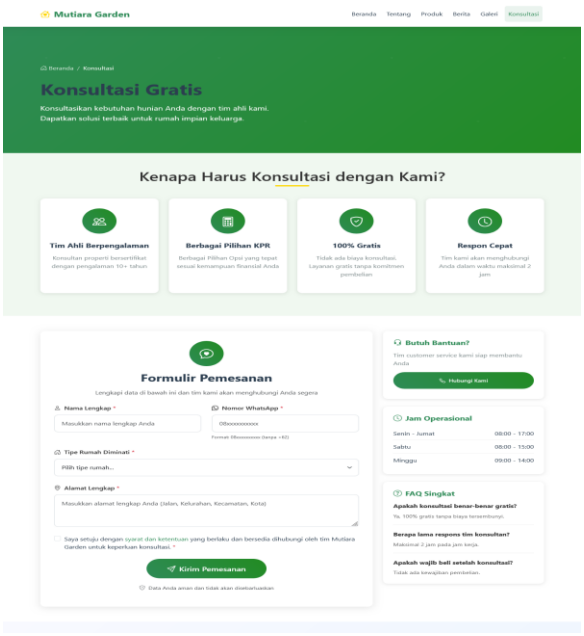
Gambar 16. Halaman Galeri

4.2.11. *Halaman Galeri*

Halaman ini memudahkan calon pembeli melakukan konsultasi langsung dengan pihak pengelola (admin). *Fitur* ini memberikan akses komunikasi *real-time* untuk menjawab pertanyaan pengguna. Sistem

p-ISSN : 2803-1507 e-ISSN : 2803-1531

menyediakan *form* dan *chat* yang dapat digunakan kapan saja selama jam operasional. Gambar 17 memperlihatkan tampilan halaman konsultasi.



Gambar 17. Halaman Konsultasi

4.3. *Diskusi*

Dari hasil penelitian yang telah dijabarkan sebelumnya, sistem yang dibuat telah sesuai dengan gap penelitian yang telah dijabarkan pada pendahuluan. Yaitu terkait dengan pengalaman konsumen, yang mana telah di interpretasikan pada berbagai *fitur* yang telah dijabarkan seperti *fitur* produk yang dapat memberikan informasi terkait dengan produk, galeri yang memberikan penjelasan terkait dengan promosi yang dilakukan, berita untuk memberikan informasi terbaru terkait dengan perumahan mutiara garden. Dan halaman konsultasi yang bertujuan untuk meningkatkan interaksi antara penyedia dan calon konsumen serta data konsultasi yang dapat dianalisa lebih lanjut untuk kebutuhan peningkatan kualitas produk. Jika dibandingkan dengan beberapa penelitian sebelumnya, penelitian ini telah meningkatkan kekurangan dari penelitian sebelumnya, seperti tampilan yang lebih modern, terdapatnya *fitur* galeri, serta interaksi dengan *fitur* konsultasi.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Dengan adanya perancangan dan pembuatan sistem, dapat disimpulkan bahwa sistem informasi promosi penjualan perumahan bersubsidi berbasis *web* berhasil dirancang sesuai dengan kebutuhan pengguna dan tujuan sistem. Sistem ini dirancang untuk mempermudah proses promosi dan penyampaian informasi kepada calon konsumen secara lebih efektif dan efisien. Melalui *fitur*-fitur seperti katalog rumah, detail spesifikasi, informasi harga, galeri gambar, serta form pemesanan online, sistem ini mampu mendukung proses promosi secara digital dan memberikan kemudahan akses informasi bagi masyarakat. Sistem menggunakan teknologi *web* yang responsif agar dapat diakses dari berbagai perangkat seperti komputer, tablet, maupun *smartphone*. Setiap *fitur* dirancang agar intuitif dan mudah digunakan oleh pengguna tanpa memerlukan pelatihan khusus. Pengelolaan data produk dan pemesanan dilakukan secara terintegrasi sehingga meminimalkan kesalahan input dan mempercepat proses administrasi.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil pengujian, sistem informasi yang telah dibuat masih memiliki beberapa kekurangan dan kelemahan, sehingga diperlukan pengembangan lebih lanjut untuk meningkatkan kinerjanya. Seperti penerapan data BPS, Integrasi dengan Perhitungan KPR Berdasarkan Bank, atau penerapan machine learning untuk meningkatkan kemampuan Analisa calon pembeli serta Penerapan GIS, serta pengembangan lainnya.

p-ISSN : 2803-1507 e-ISSN : 2803-1531

Penulis berharap penelitian ini dapat dilanjutkan dan dikembangkan oleh peneliti lain sebagai referensi, terutama dalam hal perancangan sistem promosi penjualan perumahan. Untuk mencapai hasil yang lebih optimal dan memuaskan.

DAFTAR PUSTAKA

[1] Y. Purbasari and P. Ariska, "Perancangan Sistem Informasi Pemasaran Perumahan Pada PT. Griya Prabu Indah Prima Dengan Mengadopsi Metode Simple Interaction," *JSK (Jurnal Sist. Inf. dan Komputerisasi Akuntansi)*, vol. 5, pp. 1–4, 2021, doi: https://doi.org/10.56291/jsk.v5i1.53.

[2] S. Luqman Hakim and E. Hariyanto, "Perancangan dan Implementasi Aplikasi Web Promosi Kos Graha," *J. Komput. Teknol. Inf. Sist. Inf.*, vol. 4, no. 2, pp. 855–862, 2025, doi: 10.62712/juktisi.v4i2.522.

[3] E. Purnamasari, N. Nuraini, K. G. Ghazali, and I. Permatasari, "Sistem Informasi Penjualan Online Rumah Hunian," *J. Ilm. Inform. Glob.*, vol. 13, pp. 1–6, 2022, doi: https://doi.org/10.36982/jiig.v13i3.2715.

[4] L. Hidayah, R. Rhoedy Setiawan, and Diana Laily Fithri, "Inovasi Sistem Informasi Pemasaran dan Pemesanan Kavling Berbasis Web Untuk Pengembangan Residence Jaya Kudus," *JEKIN - J. Tek. Inform.*, vol. 5, no. 1, pp. 276–289, 2025, doi: 10.58794/jekin.v5i1.1301.

[5] A. Kusumasari, D. Haryanto, and M. Ihsan, "Sistem Informasi Pemasaran Perumahan Griya Panji Berbasis Web Pada PT Noval Perkasa Prima," *Tek. Teknol. Inf. dan Multimed.*, vol. 5, no. 2, pp. 228–234, 2024, doi: 10.46764/teknimedia.v5i2.222.

[6] J. Okto and S. H. Putra, "Perancangan Sistem Informasi Pemasaran Rumah pada PT. Nakama Berbasis Web dengan Menggunakan Metode Waterfall," *Remik Ris. dan E-Jurnal Manaj. Inform. Komput.*, vol. 6, no. 2, pp. 304–317, 2022, doi: 10.33395/remik.v6i2.11547.

[7] H. Lubis, R. Salkiawati, C. Oktavianus, F. I. Komputer, U. Bhayangkara, and J. Raya, "Sistem Informasi KPR Berbasis Web Menggunakan Metode Prototype Pada PT XYZ," *J. Sist. Inf. Univ. Suryadarma*, vol. 9, no. 2, pp. 1–10, Jun. 2022, doi: 10.35968/jsi.v9i2.916.

[8] F. Fitriyana and A. Sucipto, "Sistem Informasi Penjualan Oleh Sales Marketing Pada PT Erlangga Mahameru," *J. Teknol. dan Sist. Inf.*, vol. 1, no. 1, pp. 105–110, Jun. 2020, doi: 10.33365/jtsi.v1i1.239.

[9] M. Z. Nurdianto and E. Yulianingsih, "Sistem Informasi Penjualan Gazebo dan Rumah Kayu Berbasis Web Menggunakan Metode CRM (Customer Relationship Management)," *Jupiter J. Penelit. Ilmu dan Teknol. Komput.*, vol. 15, no. 1, pp. 1–11, 2023, doi: 10.5281./53-63/15.jupiter.2023.04.

[10] D. Purnomo, M. D. Revansa, N. Shahira, H. Zikra, and M. L. Hamzah, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Snack Berbasis Website," *JATI (Jurnal Mhs. Tek. Inform.*, vol. 8, no. 4, pp. 1–5, 2024, doi: 10.36040/jati.v8i4.10063.

[11] N. B. Ansanay and E. L. Tatuhey, "Web-Based Honorarium Management Application for Contract Teachers at SMK Pelayaran Ampari Jayapura," *J. Ilm. Sist. Inf.*, vol. 4, no. 3, pp. 394–416, Aug. 2025, doi: 10.51903/ehxthp91.

[12] C. Rizkiya, A. Yaqin, and W. Aqidah, "Analisis Strategi Promosi dan Minat Pembeli Properti di Bimura Residence," *Indones. J. Islam. Econ. Bus.*, vol. 8, no. 1, pp. 1–11, 2023, doi: 10.30631/ijoieb.v8i1.1792.

[13] A. R. Rudiyanto, A. Fattah, and M. Mustagfirin, "KASIRKU Application Design with Mobile on Management Transaction, Stock and Sales Report," *J. Ilm. Sist. Inf.*, vol. 4, no. 2, pp. 99–109, May 2025, doi: 10.51903/dsd2w714.

[14] Ridwan and Widiastiwi, "Penerapan Teknologi Sistem Informasi untuk Mendukung Informasi dan Promosi pada Kaliwungu Printing," *J. Ilmu Tek. dan Inform.*, vol. 5, no. 1, pp. 36–46, 2021, doi: 10.51903/teknik.v5i1.590.

[15] M. Ahmadar, P. Perwito, and C. Taufik, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada Rahayu Photo Copy Dengan Database MySQL," *Dharmakarya*, vol. 10, pp. 1–6, 2021, doi:

p-ISSN : 2803-1507 e-ISSN : 2803-1531

https://doi.org/10.24198/dharmakarya.v10i4.35873.

[16] Dediyanto, H. Fitriani, and P. K. Wardhani, "Analisis Faktor Yang Dapat Mempengaruhi Tingkat Kepuasan Hunian Perumahan Bersubsidi Di Kota Palembang," *Syntax Lit. J. Ilm. Indones.*, vol. 7, no. 10, pp. 1–13, 2022, doi: 10.36418/syntax-literate.v7i10.8887.

[17] A. W. Fernando, Z. Fatah, and A. Hamdani, "Rancang Bangun Sistem Informasi Marketing Perumahan Rengganis Resident Berbasis WEB PT. Rengganis Rayhan Wijaya," *Adopsi Teknol. dan Sist. Inf.*, vol. 4, no. 1, pp. 89–98, 2025, doi: 10.30872/atasi.v4i1.3098.

[18] D. Hilmiyatus Syamsiah and H. Millah, "Efektifitas Program Perumahan Bersubsidi pada Produk KPR Syariah di Bank BTN KCP Syariah Probolinggo," *J. Kewarganegaraan*, vol. 6, no. 2, pp. 1–5, 2022, doi: 10.31316/jk.v6i2.3968.

[19] U. Juwita Agustiani, Hendrayudi, and Rusidi, "Sistem Informasi Pendaftaran Di Rsia Prima Qonita Menggunakan Php Mysql Berbasis Web," *JIK J. Inform. dan Komput.*, vol. 12, no. 2, p. 2021, 2021, [Online]. Available: https://journal.unmaha.ac.id/index.php/jik/article/view/82

[20] Marianus Gega Kelen, Maria Adelvin Londa, and Rosalin Togo, "Sistem Informasi Penjualan Ikan Berbasis Web," *Simtek J. Sist. Inf. dan Tek. Komput.*, vol. 8, no. 1, pp. 172–177, Apr. 2023, doi: 10.51876/simtek.v8i1.243.

[21] H. Siddiq, S. Auliana, and M. Darip, "Perancangan Website E-Tourism Sebagai Media Promosi Digital Pariwisata Di Kecamatan Pulosari Menggunakan Framework Laravel," *Infotech J.*, vol. 11, no. 2, pp. 192–199, 2025, doi: 10.31949/infotech.v11i2.15025.

[22] F. N. Hasanah and R. S. Untari, *Buku Ajar Rekayasa Perangkat Lunak*. UMSIDA Press, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, 2020. doi: 10.21070/2020/978-623-6833-89-6.

[23] N. S. Alda and Amalia Hanifa, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online Sepeda Listrik Berbasis Web (Studi Kasus: Istana Sepeda Padang)," *Jekin - J. Tek. Inform.*, vol. 5, no. 2, pp. 562–670, Jun. 2025, doi: 10.58794/jekin.v5i2.1410.

[24] N. A. Setyawan and F. Nugraha, "Implementasi Sistem Informasi Pengajuan Cuti Kepegawaian pada PT. Menara Kudus Indonesia," *Bima Abdi J. Pengabdi. Masy.*, vol. 5, no. 1, pp. 17–27, Jan. 2025, doi: 10.53299/bajpm.v5i1.1254.

[25] R. D. Puspita, M. Muhallim, and B. Sulaeman, "Sistem Informasi Berbasis Web pada PT. IBS Bentang Persada Palopo," *J. Inform. dan Tek. Elektro Terap.*, vol. 13, no. 2, pp. 365–376, Apr. 2025, doi: 10.23960/jitet.v13i2.6219.

[26] Z. N. P. Zulianp, Kamdan, and Dwi Sartika Simatupang, "Sistem Informasi Pemasaran Perumahan Pusaka Bumi Menggunakan View 360 Berbasis WEB," *J. CoSciTech (Computer Sci. Inf. Technol.*, vol. 4, no. 2, pp. 437–444, 2023, doi: 10.37859/coscitech.v4i2.5561.

[27] F. E. B. Simamora and F. P. Sihotang, "Apriori Algorithm for Analyzing Motorcycle Spare Part Purchase Patterns and Stock Optimization," *J. Ilm. Sist. Inf.*, vol. 4, no. 3, pp. 535–543, Sep. 2025, doi: 10.51903/cgvqa534.

[28] D. Vebrianto, J. Tji, D. Arisandi, S. Informasi, and U. Tarumanagara, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pada Toko Gorden XYZ Menggunakan Metode Waterfall," *Jutisi J. Ilm. Tek. Inform. dan Sist. Inf.*, vol. 14, no. 2, pp. 1112–1123, 2025, doi: 10.35889/jutisi.v14i2.2901.