

**SISTEM INFORMASI *E-MARKETING HOUSING***  
**(STUDI KASUS: MANARAN RESIDENCE JATIBARANG)**



**SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Skripsi Pada  
Program Studi Teknik Informatika

**Oleh :**

**ESY NURJANAH**

**19090009**

**PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA**  
**POLITEKNIK HARAPAN BERSAMA**  
**TEGAL**  
**2023**

**SISTEM INFORMASI *E-MARKETING HOUSING***  
**(STUDI KASUS: MANARAN RESIDENCE JATIBARANG)**



**SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Skripsi Pada  
Program Studi Teknik Informatika

**Oleh :**

**ESY NURJANAH**

**19090009**

**PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA**

**POLITEKNIK HARAPAN BERSAMA**

**TEGAL**

**2023**

## **HALAMAN PERNYATAAN**

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Esy Nurjanah

NIM : 19090009

Adalah mahasiswa Program Studi Sarjana Terapan Teknik Informatika Politeknik Harapan Bersama. Dengan ini saya menyatakan bahwa laporan Skripsi yang berjudul:

### **“SISTEM INFORMASI *E-MARKETING HOUSING* (STUDI KASUS: MANARAN RESIDENCE JATIBARANG)”**

Merupakan hasil pemikiran sendiri secara orisinil yang saya susun secara mandiri dengan tidak melanggar kode etik hak karya cipta. Apabila dikemudian hari Laporan Skripsi ini terbukti melanggar kode etik karya cipta, maka saya bersedia untuk melakukan penelitian baru dan Menyusun sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan sesungguhnya.

Tegal, Agustus 2023

Yang membuat pernyataan,

Esy Nurjanah  
NIM.19090009

## HALAMAN REKOMENDASI

Pembimbing Skripsi memberikan rekomendasi kepada:

Nama : Esy Nurjanah

NIM : 19090009

Program Studi : Teknik Informatika

Judul Skripsi : Sistem Informasi *E-marketing Housing* (Studi Kasus:  
Manaran Residence Jatibarang)

untuk mengikuti Ujian Skripsi karena telah memenuhi persyaratan yang telah ditentukan.

Tegal, Juli 2023

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Dega Surono Wibowo, S.T., M.Kom.  
NIPY. 06.014.183

Rosid Mustofa, M.Kom.

## HALAMAN PENGESAHAN

Nama : Esy Nurjanah  
NIM : 19090009  
Program Studi : Teknik Informatika  
Judul Skripsi : Sistem Informasi *E-marketing Housing* (Studi Kasus:  
Manaran Residence Jatibarang)

dinyatakan lulus Ujian Skripsi pada Program Studi Sarjana Terapan Teknik  
Informatika Politeknik Harapan Bersama.

Tegal, Agustus 2023

Dewan Penguji

Nama		Tanda Tangan
1. Ketua	: Muhammad Fikri Hidayatullah, S.T., M.Kom.	1.
2. Anggota I	: Dyah Apriliani, S.T., M.Kom.	2.
3. Anggota II	: Rosid Mustofa, M.Kom.	3.

Mengetahui,

Ketua Program Studi Sarjana Terapan Teknik Informatika

Slamet Wiyono, S.Pd., M.Eng.  
NIPY. 08.015.222

## ABSTRAK

Manaran Residence merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang properti perumahan. Pelayanan informasi dan pelayanan pemesanan pada manaran residence masih belum maksimal karena pelanggan hanya dilayani pada saat jam kerja saja dan harus menunggu antrian. Banyak calon pembeli yang membatalkan niat untuk memesan rumah dikarenakan kurangnya informasi yang detail tentang perumahan yang mereka kehendaki. Hal ini diperlukan inovasi baru yang harus dikembangkan oleh *developer* agar bisa bersaing dengan pelaku usaha perumahan yang lain. Untuk itu perlu membangun sebuah Sistem Informasi *E-marketing Housing* yang menampilkan informasi lebih spesifik untuk memilih dan memesan perumahan pada manaran residence yang berbasis website. Sistem informasi *e-marketing housing* merupakan suatu aplikasi yang digunakan untuk mempermudah pemasaran properti perumahan secara *online*, sehingga dapat mempermudah calon pembeli memilih dan memesan rumah. Dalam pembuatan aplikasi ini penulis menggunakan *framework laravel*. *Laravel* dipilih sebagai *framework* pengembangan karena keunggulannya dalam mengelola dan membangun aplikasi *web* yang kompleks dengan cepat dan efisien. Melalui aplikasi ini, pihak pengembang dapat memasarkan properti secara *online* dengan lebih efektif, sementara calon pembeli dapat mencari dan memilih properti yang sesuai dengan kebutuhan mereka dengan lebih mudah. Hasil dari penelitian ini penulis membuat sebuah “Sistem Informasi *E-marketing Housing* pada Manaran Residence” berbasis *website* yang dilengkapi dengan fitur *form booking* dan *virtual tour* yang diharapkan dapat membantu calon pembeli dalam mencari dan memesan perumahan manaran residence.

**Kata kunci:** *Laravel*, Sistem Informasi *E-marketing Housing*, Manaran Residence Jatibarang, aplikasi *web*.

## KATA PENGANTAR

Dengan memanjakan puji syukur kehadiran Alah SWT, Tuhan Yang Maha Esa Pengasih dan Maha Penyayang yang telah melimpahkan segala Rahmat, hidayahnya dan inayah-Nya sehingga terselesainya laporan Skripsi dengan judul “Sistem Informasi *E-marketing Housing* (Studi Kasus: Manaran Residence Jatibarang)”.

Skripsi merupakan suatu kewajiban yang harus dilaksanakan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam mencapai Sarjana Terapan Teknik Informatika Politeknik Harapan Bersama. Selama melaksanakan penelitian dan kemudian terseusun dalam laporan Skripsi, banyak pihak yang telah memberikan bantuan, duungan, dan bimbingan.

Pada kesempatan ini, tak lupa penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Agung Hendarto, S.E., M.A., selaku Direktur Politeknik Harapan Bersama Tegal.
2. Slamet Wiyono, S.Pd., M.Eng. selaku Ketua Program Studi
3. Dega Suroso Wibowo, S.T., M.Kom., selaku dosen pembimbing I
4. Rosid Mustofa, M.Kom., selaku dosen pembimbing II
5. Iwan Setiawan dan Siti Nuraisah selaku orangtua yang selalu mendukung dan mendoakan.

Semoga laporan Skripsi ini dapat memberikan sumbangan untuk pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi.

Tegal, Agustus 2023  
Penulis

Esy Nurjanah  
NIM. 19090009

## DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN .....	i
HALAMAN REKOMENDASI .....	iii
ABSTRAK .....	iv
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI .....	vii
DAFTAR GAMBAR .....	viii
DAFTAR TABEL .....	x
DAFTAR LAMPIRAN .....	xi
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Tujuan dan Manfaat .....	5
1.3 Tinjauan Pustaka .....	6
1.4 Data Penelitian .....	12
BAB II PRODUK .....	13
2.1 Perancangan Aplikasi .....	13
2.2 Kesimpulan dan Saran .....	48
BAB III HAK KEKAYAAN INTELEKTUAL (HKI) .....	50
3.1 Proses .....	50
3.2 Identitas HKI .....	50
DAFTAR PUSTAKA .....	52
LAMPIRAN .....	53



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1. <i>Use Case Diagram</i> .....	14
Gambar 2. 2. <i>Activity Diagram Login User</i> .....	15
Gambar 2. 3. <i>Activity Diagram User Menu Home</i> .....	16
Gambar 2. 4. <i>Activity Diagram User Menu Fasilitas</i> .....	16
Gambar 2. 5. <i>Activity Diagram User Menu Tentang</i> .....	17
Gambar 2. 6. <i>Activity Diagram User Menu Info</i> .....	17
Gambar 2. 7. <i>Activity Diagram User Detail Perum</i> .....	18
Gambar 2. 8. <i>Activity Diagram User Menu Logout</i> .....	18
Gambar 2. 9. <i>Activity Diagram Marketing Login</i> .....	19
Gambar 2. 10. <i>Activity Diagram Marketing Dashboard</i> .....	20
Gambar 2. 11. <i>Activity Diagram Marketing Menu Perumahan</i> .....	20
Gambar 2. 12. <i>Activity Diagram Marketing Menu Artikel</i> .....	21
Gambar 2. 13. <i>Activity Diagram Marketing Gallery</i> .....	22
Gambar 2. 14. <i>Activity Diagram Marketing Menu Pesan</i> .....	22
Gambar 2. 15. <i>Activity Diagram Marketing Menu Booking</i> .....	23
Gambar 2. 16. <i>Activity Diagram Marketing Menu Logout</i> .....	23
Gambar 2. 17. <i>Activity Diagram Login Admin</i> .....	24
Gambar 2. 18. <i>Activity Diagram Admin Dashboard</i> .....	25
Gambar 2. 19. <i>Activity Diagram Admin Menu Booking</i> .....	25
Gambar 2. 20. <i>Activity Diagram Admin Menu Logout</i> .....	26
Gambar 2. 21. <i>Sequence Diagram Login User</i> .....	27
Gambar 2. 22. <i>Sequence Diagram User Home</i> .....	27
Gambar 2. 23. <i>Sequence Diagram User Menu Fasilitas</i> .....	28
Gambar 2. 24. <i>Sequence Diagram User Menu Tentang</i> .....	29
Gambar 2. 25. <i>Sequence Diagram User Menu Info</i> .....	29
Gambar 2. 26. <i>Sequence Diagram User Detail Perumahan</i> .....	30
Gambar 2. 27. <i>Sequence Diagram User Menu Logout</i> .....	31
Gambar 2. 28. <i>Sequence Diagram Login Marketing</i> .....	31
Gambar 2. 29. <i>Sequence Diagram Marketing Menu Perumahan</i> .....	32
Gambar 2. 30. <i>Sequence Diagram Marketing Menu Artikel</i> .....	32
Gambar 2. 31. <i>Sequence Diagram Marketing Menu Gallery</i> .....	33

Gambar 2. 32. <i>Sequence Diagram Marketing Menu Pesan</i> .....	33
Gambar 2. 33. <i>Sequence Diagram Marketing Menu Booking</i> .....	34
Gambar 2. 34. <i>Sequence Diagram Marketing Menu Logout</i> .....	35
Gambar 2. 35. <i>Sequence Diagram Login Admin</i> .....	35
Gambar 2. 36. <i>Sequence Diagram Admin Menu Booking</i> .....	36
Gambar 2. 37. <i>Sequence Diagram Menu Logout</i> .....	37
Gambar 2. 38. <i>Interface Home</i> .....	38
Gambar 2. 39. <i>Interface Menu Fasilitas</i> .....	39
Gambar 2. 40. <i>Interface Menu Tentang</i> .....	39
Gambar 2. 41. <i>Interface Detail Perum</i> .....	40
Gambar 2. 42. <i>Interface Form Booking</i> .....	41
Gambar 2. 43. <i>Class Diagram</i> .....	41
Gambar 2. 44. <i>Perancangan Database</i> .....	43

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. GAP Penelitian.....	10
Tabel 2. Pengujian <i>Black Box</i> Testing.....	44

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1. Surat Kesepakatan Bimbingan Skripsi Dosen 1 .....	A-1
Lampiran 2. Surat Kesepakatan Bimbingan Skripsi Dosen 2 .....	A-3
Lampiran 3. Surat Izin Penelitian dan Wawancara.....	A-4
Lampiran 4. Hasil Penelitian Wawancara.....	A-5
Lampiran 5. Surat Pernyataan Pengajuan HKI .....	A-7
Lampiran 6. Surat Pengalihan Hak Cipta.....	A-9
Lampiran 7. Dokumen Teknikal .....	A-10
Lampiran 8. Sertifikat HKI yang Terbit.....	A-8

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Seiring dengan pesatnya kemajuan teknologi informasi membawa perubahan besar diberbagai bidang kehidupan. Perkembangan teknologi informasi dan *internet* telah mengubah cara melakukan berbagai aktivitas, termasuk dalam bidang bisnis properti, sehingga mendorong perusahaan semakin bersaing. Internet adalah pasar global yang luas dengan ketersediaan 24 jam nonstop, dimanfaatkan sebagai sarana promosi dan juga sebagai sumber informasi bagi pelanggan, bahkan memberikan berbagai informasi yang diperlukan oleh perusahaan tersebut[1]. *Internet* telah mengalami perkembangan yang pesat, mulai dari kecepatan koneksi yang semakin tinggi. Salah satu keuntungan dari penggunaan internet adalah efisiensi dalam memanfaatkannya sebagai alat pemasaran. Dengan *internet*, semua orang diberikan peluang untuk memperkenalkan dan memasarkan produk secara efektif[2].

Salah satu strategi pemasaran yang sedang berkembang saat ini melalui media internet yaitu *E-marketing*. *E-marketing* merupakan strategi pemasaran yang melibatkan promosi dan penjualan produk atau layanan melalui *platform internet*. Saat ini, hampir semua perusahaan, baik skala kecil maupun besar, telah memanfaatkan website sebagai sarana untuk melakukan pemasaran. Industri perumahan dan *real estate* semakin mengadopsi pendekatan digital untuk memasarkan dan menjual properti mereka. Hal ini

tak jarang menimbulkan persaingan yang ketat antar perusahaan. Dengan menggunakan *e-marketing*, perusahaan dan pelanggan memiliki kesempatan untuk saling mengenal dan berkomunikasi secara cepat, sehingga dapat meningkatkan keuntungan bagi kedua belah pihak[3]. Sistem Informasi *E-marketing Housing* menjadi sangat relevan, karena membantu pengembang properti memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan efektivitas pemasaran secara *online*. Namun, dalam hal penjualan perumahan saat ini,

masih terdapat kekurangan efektivitas. Mengandalkan sistem dan teknologi informasi saja tidak cukup untuk mencapai keunggulan perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan perlu didukung oleh strategi pemasaran yang baik dan tepat. Strategi pemasaran tersebut dapat menarik minat calon pembeli dengan tampilan yang menarik dan memberikan informasi konten yang detail mengenai produk yang ditawarkan.

Manaran Residence Jatibarang merupakan salah satu perusahaan yang berak di bidang properti perumahan yang berlokasi di Jl. KH. Abdul sya'roni Desa Jatibarang Lor kec. Jatibarang kab. Brebes, Manaran Residence menyediakan perumahan subsidi dan komersil. Dalam menghadirkan layanan informasi, Manaran Residence menyediakan dua opsi kepada pelanggan atau calon pembeli, yaitu melalui telepon atau kunjungan langsung ke kantor pemasaran. Meskipun demikian, pelayanan informasi dan pemesanan (*booking*) di Manaran Residence belum optimal. Layanan ini hanya tersedia selama jam kerja dan pemesanan hanya dapat dilakukan di lokasi tersebut. Selain itu, dalam mempromosikan perumahannya, Manaran Residence masih mengandalkan strategi pemasaran *offline* seperti *brosur*, papan iklan, serta media sosial seperti *Facebook* dan *Instagram*. Hal ini dinilai masih kurang efektif, informasi yang ada terbatas, kurang lengkap dan tidak dapat diperoleh kapan saja dan biaya promosi yang cukup besar. Oleh karena itu, diperlukan adanya inovasi yang baru yang harus dikembangkan oleh pengembang agar dapat bersaing dengan perusahaan-perusahaan lainnya.

Salah satu bentuk inovasi yang dapat dilakukan adalah melalui penggunaan *internet* dan pembangunan sistem informasi *e-marketing*. Dengan adanya sistem ini, informasi detail tentang perumahan dapat disajikan dengan lengkap, seperti gambaran, fasilitas, dan harga, sehingga dapat membantu dan mempermudah calon pembeli dalam menemukan rumah yang sesuai dengan preferensi dan kebutuhan mereka. Pengguna juga memiliki kemampuan untuk melakukan reservasi secara *online*, menghilangkan kebutuhan untuk mencari lokasi secara manual. Hal ini tidak hanya mempercepat proses, tetapi juga mengoptimalkan penggunaan waktu dengan lebih efisien. Pada *platform e-marketing* ini, calon pembeli tidak hanya dapat mengakses informasi, tetapi juga memiliki kemampuan untuk melakukan reservasi langsung secara online. Pengguna dapat memilih unit yang diinginkan dan mengamankan pemesanan tanpa perlu melakukan pencarian fisik yang memakan waktu. Proses ini tidak hanya mempercepat keputusan pembelian, tetapi juga memungkinkan calon pembeli untuk memanfaatkan waktu dengan lebih efisien. Implementasi *Laravel* menjadi solusi yang tepat untuk mengatasi tantangan tersebut. *Laravel* menawarkan berbagai fitur yang mempermudah pengembangan sistem informasi kompleks, termasuk sistem manajemen pengguna, manajemen basis data, *routing* yang *fleksibel*, dan kerangka kerja yang terstruktur[4].

Berdasarkan permasalahan diatas, maka penulis membangun sebuah sistem informasi *e-marketing* dengan judul “Sistem Informasi *E-marketing Housing* (Studi Kasus: Manaran Residence Jatibarang) sebagai cara untuk



mengatasi permasalahan tersebut. Sistem ini bertujuan untuk mencapai kesuksesan dalam pemasaran atau penjualan dan pemesanan perumahan Manaran Residence dengan memanfaatkan potensi teknologi digital dan *internet*.

## **1.2 Tujuan dan Manfaat**

### **1.2.1 Tujuan**

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah membangun Sistem Informasi *E-marketing Housing* (Studi Kasus: Manaran Residence Jatibarang), tujuan pembuatan sistem tersebut untuk mempermudah pelayanan informasi dan pelayanan pemesanan pada perumahan Manaran Residence.

### **1.2.2 Manfaat**

Adapun manfaat yang diperoleh dari penelitian ini, diantaranya sebagai berikut:

#### **a) Bagi mahasiswa**

- Dapat meningkatkan ilmu pengetahuan, skill, dan pengalaman baru melalui penelitian ini.
- Menerapkan ilmu yang didapatkan selama menjadi mahasiswadi Prodi Sarjana Terapan Teknik Informatika Politeknik Harapan Bersama.

b) Bagi masyarakat

- Dapat mempermudah calon pembeli dalam mengakses informasi mengenai pemasaran dan penjualan perumahan pada Manaran Residence.
- Dapat memberikan kemudahan bagi masyarakat atau calon konsumen dalam melakukan pemesanan perumahan di Manaran Residence yang berbasis *web digital marketing*.

c) Bagi Manaran Residence

Dapat memudahkan perusahaan dalam memasarkan perumahan serta memudahkan dalam merekap data pemesanan secara otomatis.

### 1.3 Tinjauan Pustaka

*E-marketing* merupakan strategi pemasaran yang melibatkan promosi dan penjualan produk atau layanan melalui *platform internet*. Sistem Informasi *E-marketing Housing* menjadi sangat relevan, karena membantu pengembang properti memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan efektivitas pemasaran secara *online*.

Untuk Mendukung Penelitian ini, penulis merujuk pada berbagai penelitian yang ada keterkaitan dengan penelitian yang akan diambil baik secara langsung maupun tidak langsung, penelitian tersebut antara lain :

Dalam penelitian yang berjudul “Sistem Informasi *E-Marketing* Perumahan Pada PT. Silampari” dikatakan bahwa Sistem ini memungkinkan pengguna untuk melihat daftar perumahan yang tersedia, memperoleh

informasi detail tentang perumahan, melihat gambar dan fasilitas yang disediakan, serta mengetahui harga perumahan. Pengguna juga dapat menghubungi PT. Silampari melalui fitur komunikasi yang tersedia dalam sistem.. Selama pengembangan, Penelitian ini menggunakan metode pengembangan perangkat lunak yang terstruktur dan iteratif. Tahap-tahap pengembangan meliputi analisis kebutuhan, desain sistem, implementasi, dan pengujian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi e-marketing yang dikembangkan dapat membantu PT. Silampari dalam memasarkan perumahan mereka secara efektif. Sistem ini memberikan kemudahan bagi pengguna untuk melihat informasi perumahan dan berinteraksi dengan PT. Silampari melalui *platform* digital. Untuk pengujian aplikasinya menggunakan metode *Black Box* dan untuk hasil pengujiannya fungsi-fungsi pada aplikasi berjalan sesuai dengan harapan[2].

Dalam penelitian yang berjudul ”Sistem Informasi *E-Marketing* Rumah Bersubsidi Berbasis *Web* Dengan Teknologi *SMS Gateway* Pada PT. Akbar Al-Farizi Palembang” dijelaskan bahwa Sistem ini memungkinkan pengguna untuk mendaftar sebagai calon pembeli rumah bersubsidi, melihat daftar rumah yang tersedia, mendapatkan informasi detail tentang rumah bersubsidi termasuk gambar dan spesifikasi, serta mengetahui harga rumah. Selain itu, sistem juga dapat mengirimkan pesan otomatis berupa notifikasi dan promosi kepada pengguna melalui teknologi *SMS Gateway*. Selama pengembangan, penelitian ini menggunakan metode pemodelan DFD dan ERD. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi e-marketing

yang dikembangkan dapat membantu PT. Akbar Al-Farizi dalam memasarkan rumah bersubsidi secara efektif. Sistem ini memberikan kemudahan bagi calon pembeli untuk mendapatkan informasi dan berinteraksi dengan PT. Akbar Al-Farizi melalui *platform web*, serta menerima notifikasi dan promosi melalui pesan SMS. [5].

Dalam penelitian yang berjudul “*Prototype E-Marketing Berbasis Android Memanfaatkan Teknologi Augmented Reality (Studi Kasus: Pemasaran Rumah Kos Pada Sewarumahserpong)*” dijelaskan bahwa peneliti membahas pengembangan prototipe *e-marketing* berbasis *android* dengan menggunakan teknologi *augmented reality* (AR) untuk memasarkan rumah kos di Sewarumahserpong. Penelitian ini menggabungkan teknologi AR dengan aplikasi pemasaran rumah kos untuk meningkatkan pengalaman pengguna dan efektivitas pemasaran. Penelitian ini menggunakan metode *waterfall* sebagai pemodelan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa prototipe *e-marketing* berbasis *Android* menggunakan teknologi AR dapat meningkatkan pengalaman pengguna dalam memilih rumah kos. Pengguna dapat melihat secara *real-time* dan interaktif tampilan 3D rumah kos, termasuk tata letak ruangan, *desain interior*, dan fasilitas yang tersedia. Selain itu, pengguna juga dapat melihat informasi tambahan seperti harga, ukuran, dan detail lainnya tentang rumah kos[6].

Dalam penelitian yang berjudul “Rancang Bangun Sistem *E-Marketing* dengan Pendekatan Sistem Berorientasi Objek pada PT. Khaula Prima” dikatakan bahwa peneliti melakukan analisis kebutuhan perusahaan

dan merancang sistem *e-marketing* yang terdiri dari modul-manajemen pelanggan, produk, pesanan, dan transaksi. Pengembangan sistem ini dilakukan dengan metode pengembangan perangkat lunak terstruktur dan interatif. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa sistem *e-marketing* yang dirancang dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas pemasaran PT. Khaula Prima. Sistem ini memungkinkan pengelolaan yang terintegrasi dan efisien dari pelanggan, produk, pesanan, dan transaksi[7].

Dalam penelitian yang berjudul “Aplikasi *E-marketing* Sebagai Strategi Pemasaran Perumahan Di Kota Padang” dikatakan bahwa penelitian ini menunjukkan aplikasi tersebut efektif dalam meningkatkan visibilitas dan penjualan perumahan. Data dari *survei* dan wawancara menunjukkan bahwa aplikasi *e-marketing* mempermudah akses informasi, menghemat waktu, dan meningkatkan kunjungan calon pembeli. Aplikasi *e-marketing* digunakan sebagai sarana untuk mempromosikan perumahan dengan berbagai fitur seperti foto, video, deskripsi lengkap, serta informasi tentang fasilitas dan harga. Mayoritas responden menyatakan bahwa penggunaan aplikasi *e-marketing* telah membantu meningkatkan aksesibilitas informasi mengenai perumahan yang dijual. Hasil analisis data menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam jumlah calon pembeli yang mengunjungi perumahan setelah melihat iklan melalui aplikasi *e-marketing*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan aplikasi *e-marketing* efektif dalam meningkatkan visibilitas dan penjualan perumahan di Kota Padang.

GAP penelitian dicantumkan pada tabel 1.1 sebagai berikut:

Tabel 1. GAP Penelitian

No	Judul	Keterangan	Perbedaan
1.	Sistem Informasi <i>E-Marketing</i> Perumahan Pada PT. Silampari.	1. Objek penelitian di PT Silampari. 2. Pada penelitian ini hanya terdapat 2 aktor yaitu pengguna dan admin.	1. Objek penelitian di Manaran Residence Jatibarang. 2. Terdapat 3 aktor yaitu pengguna, <i>marketing</i> dan admin.
2.	Sistem Informasi <i>E-Marketing</i> Rumah Bersubsidi Berbasis <i>Web</i> Dengan Teknologi <i>SMS Gateway</i> Pada PT. Akbar Al-Farizi Palembang	1. Objek penelitian di PT Akbar Al-Farizi 2. Pada penelitian ini sistem hanya memberikan informasi berupa gambar dan spesifikasi, serta user menerima informasi dan promosi melalui pesan SMS.	1. Objek penelitian di Manaran Residence 2. Terdapat fitur <i>virtual tour</i> memungkinkan mereka untuk menjelajahi suatu lokasi atau lingkungan dalam bentuk digital

3.	<p><i>Prototype E-Marketing</i> Berbasis Android Memanfaatkan Teknologi <i>Augmented Reality</i> (Studi Kasus: Pemasaran Rumah Kos Pada Sewarumahserpong )”</p>	<p>1. Objek penelitian di Pemasara Rumah Kos Sewarumahserpong.</p> <p>2. Penelitian ini berbasis <i>mobile</i>.</p> <p>3. Menggunakan teknologi AR secara <i>real-time</i>.</p>	<p>1. Objek penelitian di Manaran Residence</p> <p>2. Berbasis <i>website</i></p> <p>3. Menggunakan <i>virtual reality 360</i>.</p>
4.	<p>Rancang Bangun Sistem <i>E-Marketing</i> dengan Pendekatan Sistem Berorientasi Objek pada PT. Khaula Prima</p>	<p>1. Objek penelitian di PT Khaula Prima</p> <p>2. Sistem ini hanya terdapat 2 aktor yaitu <i>user</i> dan admin</p>	<p>1. Objek penelitian di Manaran Residence.</p> <p>2. Terdapat 3 aktor yaitu <i>user, marketing</i> dan admin.</p>
5.	<p>Aplikasi <i>E-marketing</i> Sebagai Strategi Pemasaran Perumahan Di Kota Padang</p>	<p>1. Objek penelitian di Perumahan Kota Padang</p> <p>2. Sistem ini hanya terdapat informasi berupa foto, video, dan deskripsi perumahan.</p>	<p>1. Objek penelitian di Manaran Residence</p> <p>2. Terdapat informasi seputar tipe perumahan, fasilitas, info rumah, <i>gallery</i></p>

			perumahan, kontak, fitur <i>booking</i> dan <i>virtual tour</i> .
--	--	--	---

#### 1.4 Data Penelitian

Data dikumpulkan dengan mengambil gambar atau sampel gambar dari sosial media seperti *Facebook* dan *Instagram*. Pada penelitian ini, data dan informasi yang diperlukan juga diperoleh melalui studi literatur dan observasi langsung di kantor pemasaran Manaran Residence. Jenis data yang diperoleh berupa foto perumahan Manaran Residence dan melakukan wawancara dengan staf pemasaran dan admin untuk mendapatkan informasi seputar perumahan di Manaran Residence.



## **BAB II**

### **PRODUK**

#### **2.1 Perancangan Sistem**

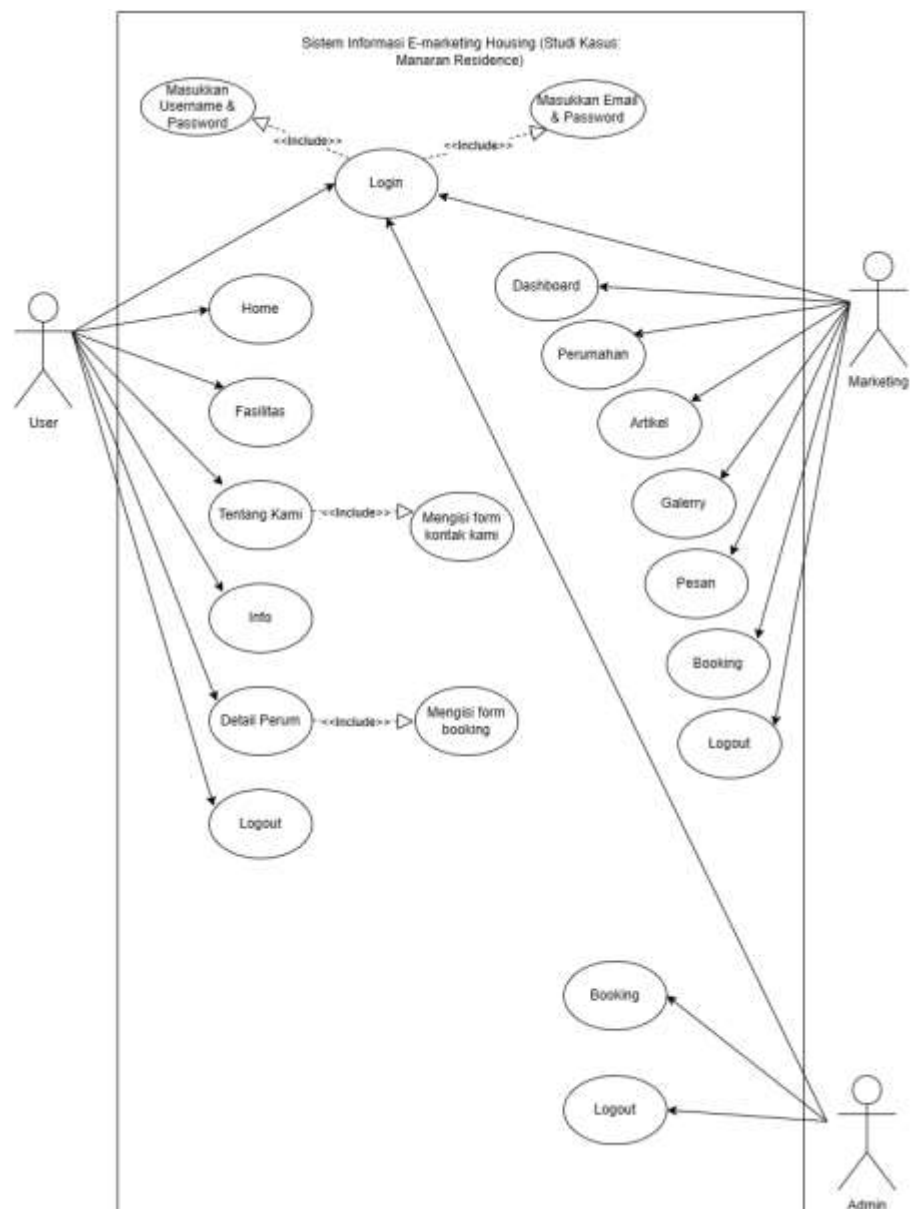
Perancangan adalah proses penggambaran, perencanaan, dan pembuatan sketsa sebuah sistem sebelum proses penulisan kode atau pembuatan aplikasi dimulai. Perancangan ini bertujuan untuk memenuhi kebutuhan para pengguna serta memberikan gambaran rancang bangun aplikasi yang lengkap sebagai pedoman bagi programmer dalam mengembangkan aplikasi. Perancangan ini melibatkan beberapa tahapan. Tahap pertama adalah merancang UML (*Unified Modelling Language*) yang mencakup *Use Case Diagram*, *Activity Diagram*, dan *Sequence Diagram*. Setelah itu, tahap kedua adalah merancang desain antarmuka. Tahap terakhir adalah merancang metode pengujian menggunakan pendekatan *Black Box*.

##### **2.1.1. UML (*Unified Modelling Language*)**

*UML (Unified Modelling Language)* merupakan metode permodelan visual yang digunakan untuk menggambarkan desain sistem berbasis objek secara grafis. UML digunakan sebagai standar untuk membuat blueprint atau panduan yang berisi proses bisnis dalam pembuatan kelas menggunakan bahasa yang spesifik. Beberapa contoh diagram UML yang sering digunakan antara lain *Use Case Diagram*, *Activity Diagram*, dan *Sequence Diagram*.

##### **a. *Use Case Diagram***

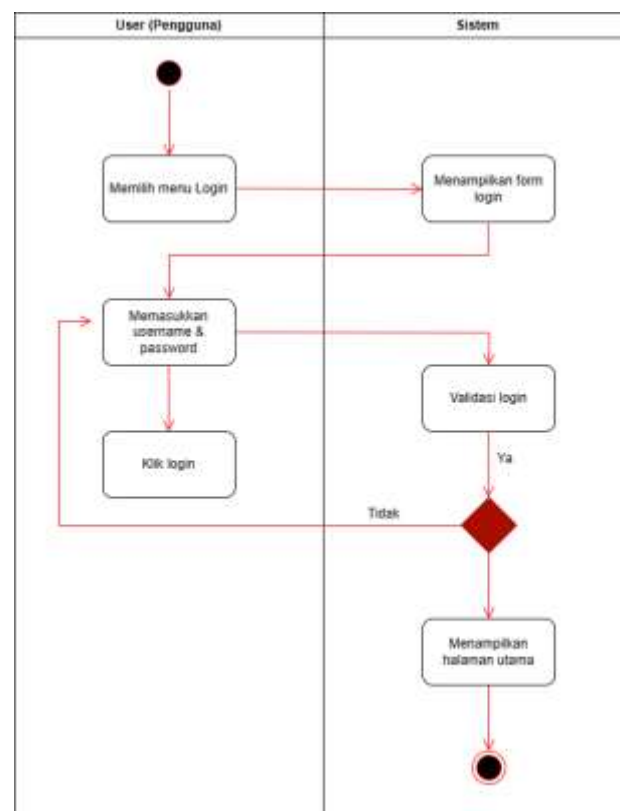
*Use Case Diagram* pada “Sistem Informasi *E-marketing* Housing (Studi Kasus: Manaran Residence Jatibarang)” terdapat 3 aktor yang berhubungan dengan sistem yaitu pengguna, marketing dan admin.



Gambar 2. 1. *Use Case Diagram*

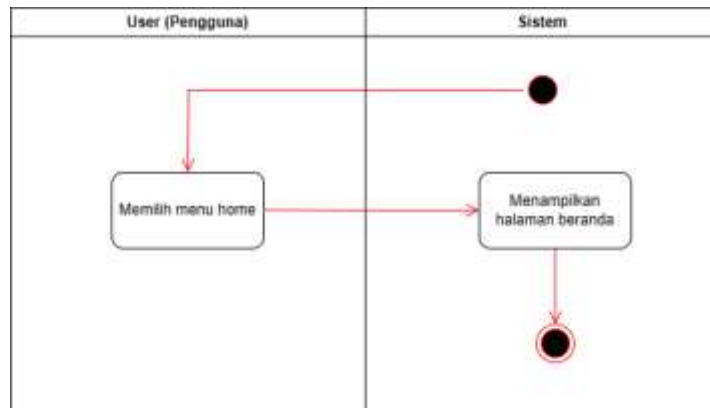
b. *Activity Diagram*

*Activity Diagram* merupakan sebuah rancangan yang menggambarkan aktivitas atau *workflow* (alur kerja) dari sebuah sistem. Berikut ini adalah beberapa rancangan *activity diagram*. Pada Gambar 2.2 menjelaskan bagaimana aktivitas yang dilakukan pengguna saat pertama kali mengakses *Website* yaitu melakukan *login* terlebih dahulu.



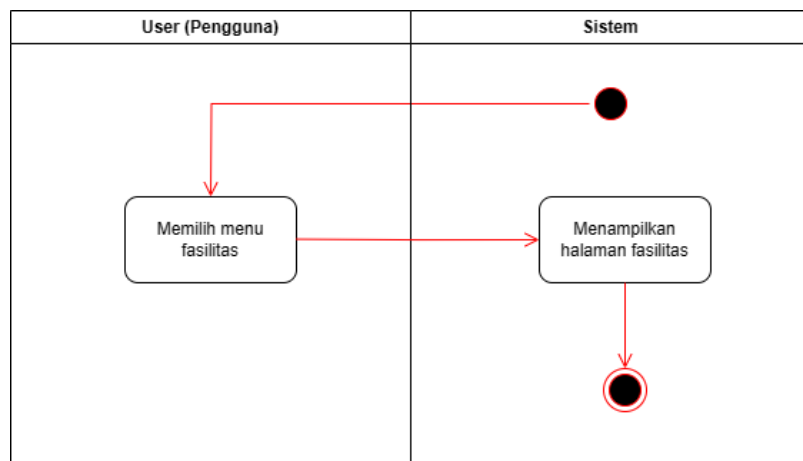
Gambar 2. 2. *Activity Diagram Login User*

Kemudian pada *activity diagram* menu *home* pada Gambar 2.3 menjelaskan tentang bagaimana aktivitas yang dilakukan pengguna saat mengakses menu *home*.



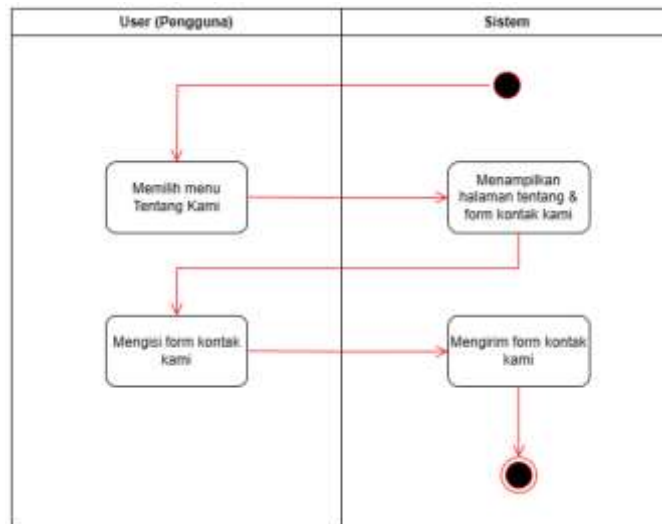
Gambar 2. 3. Activity Diagram User Menu Home

Kemudian pada *activity* diagram menu fasilitas pada Gambar 2.4 menjelaskan tentang bagaimana aktivitas yang dilakukan pengguna saat mengakses menu fasilitas.



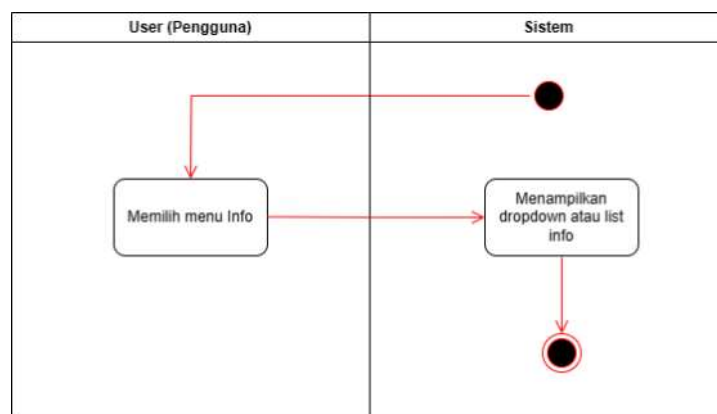
Gambar 2. 4. Activity Diagram User Menu Fasilitas

Kemudian pada *activity* diagram menu tentang kami pada Gambar 2.5 menjelaskan tentang bagaimana aktivitas yang dilakukan pengguna saat mengakses menu tentang kami dimana dimenu ini terdapat *form* kontak kami untuk.



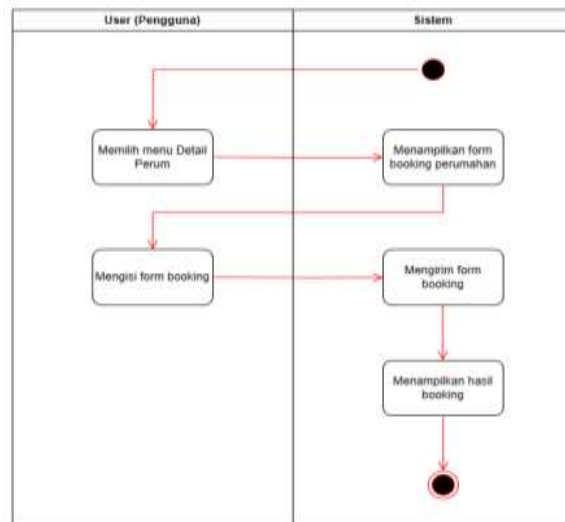
Gambar 2. 5. Activity Diagram User Menu Tentang

Kemudian pada *activity* diagram menu info pada Gambar 2.6 menjelaskan tentang bagaimana aktivitas yang dilakukan pengguna saat mengakses menu info.



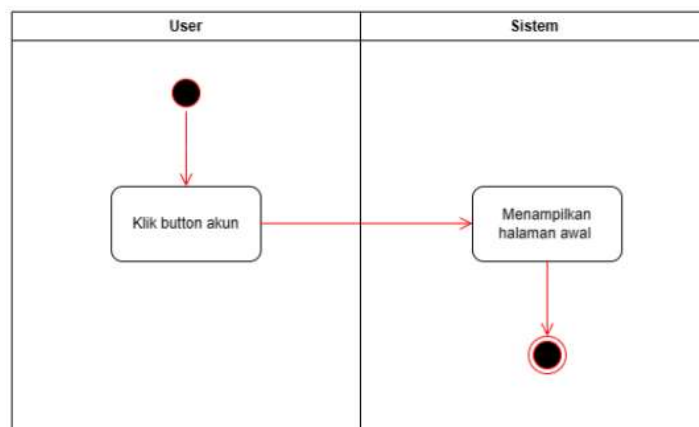
Gambar 2. 6. Activity Diagram User Menu Info

Kemudian pada *activity* diagram menu detail perumahan pada Gambar 2.7 menjelaskan tentang bagaimana aktivitas yang dilakukan pengguna jika mengklik gambar tipe perumahan maka akan muncul halaman detail perumahan, dimana menu ini terdapat *form booking* untuk pengguna.



Gambar 2. 7. Activity Diagram User Detail Perum

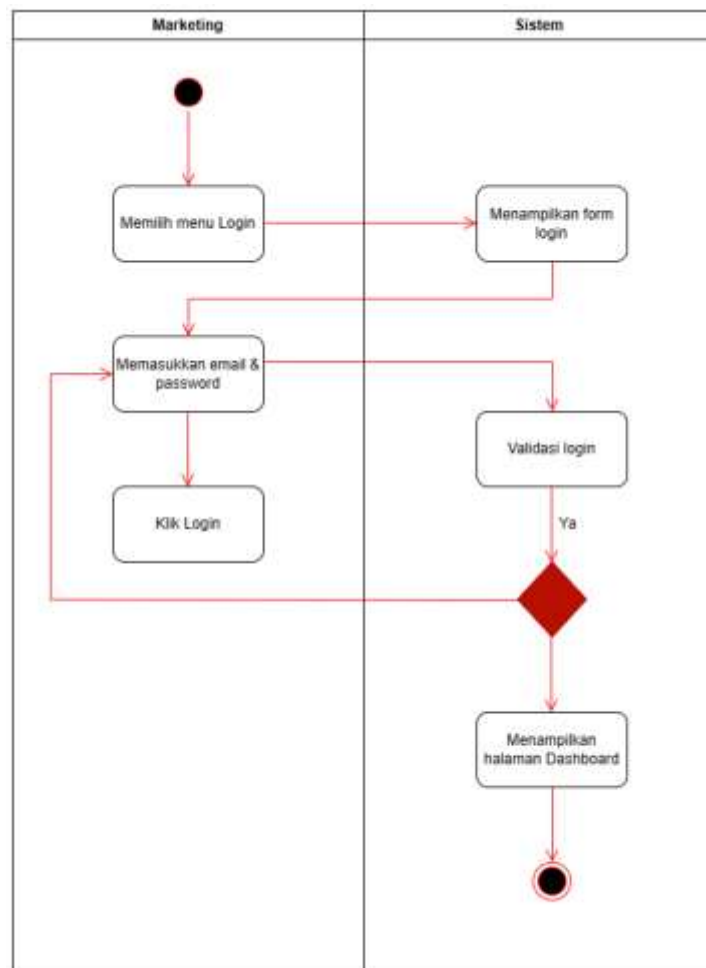
Kemudian *activity* diagram pada Gambar 2.8 menjelaskan tentang bagaimana pengguna melakukan *logout* yaitu dengan cara memilih *button* akun yang berisi nama pengguna, lalu sistem akan memberikan respon berupa tampilan halaman utama *website*.



Gambar 2. 8. Activity Diagram User Menu Logout

Selanjutnya pada Gambar 2.9 activity diagram menu login menjelaskan tentang bagaimana aktivitas yang

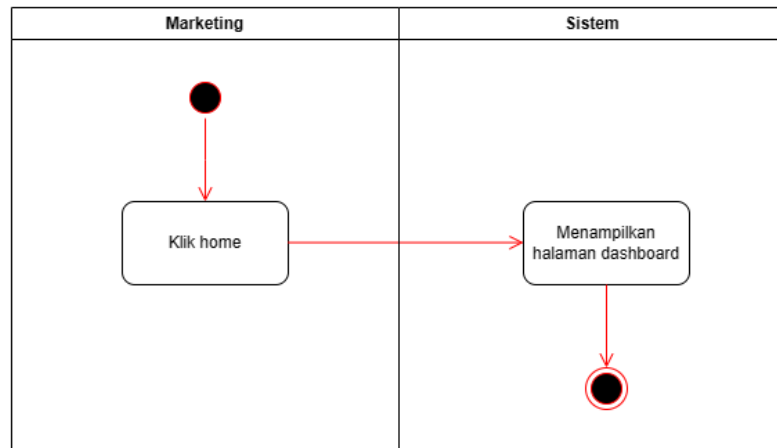
dilakukan marketing saat akan mengakses sistem, marketing harus *login* terlebih dahulu, sistem akan mengecek apakah menggunakan *email* dan *password* yang di masukan ada atau tidak, jika benar maka akan menuju pada halaman *dashboard marketing*.



Gambar 2. 9. Activity Diagram Marketing Login

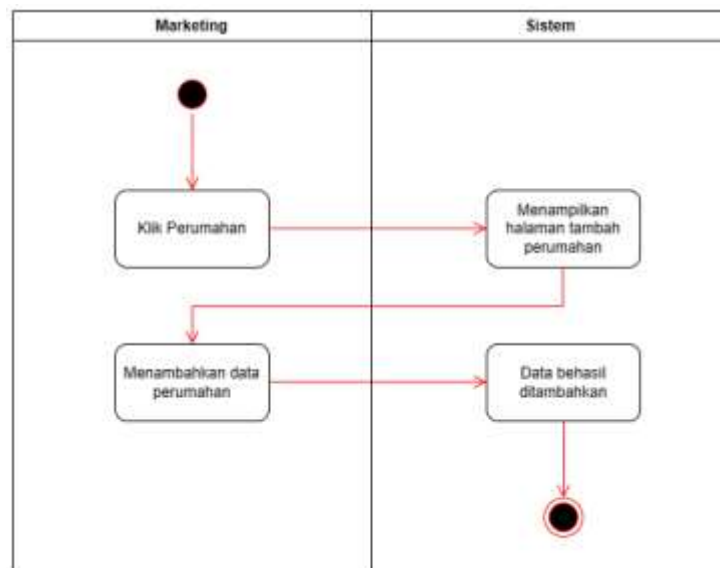
Kemudian *activity* diagram menu *dashboard marketing* pada Gambar 2.10 menjelaskan tentang bagaimana aktifitas

yang dilakukan *marketing* saat mengakses menu *dashboard* maka akan menampilkan halaman utama.



Gambar 2. 10. Activity Diagram Marketing Dashboard

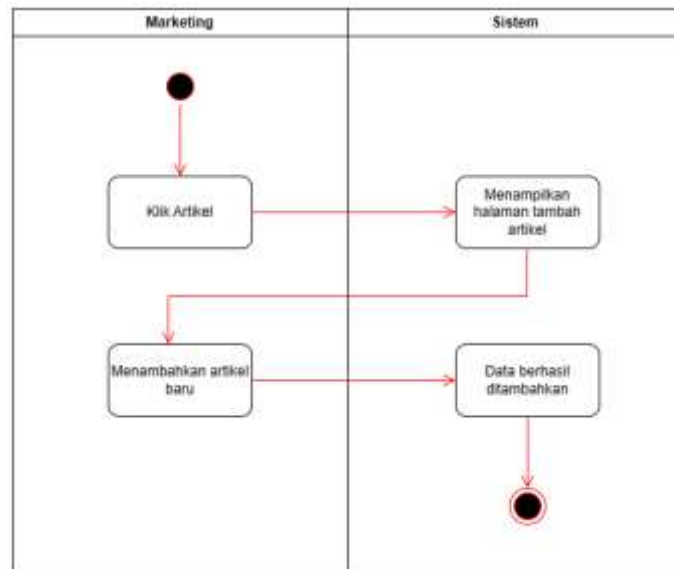
. Kemudian *activity* diagram menu perumahan pada gambar 2.11 menjelaskan tentang bagaimana aktifitas yang dilakukan *marketing* saat menambahkan data perumahan pada menu perumahan.



Gambar 2. 11. Activity Diagram Marketing Menu Perumahan

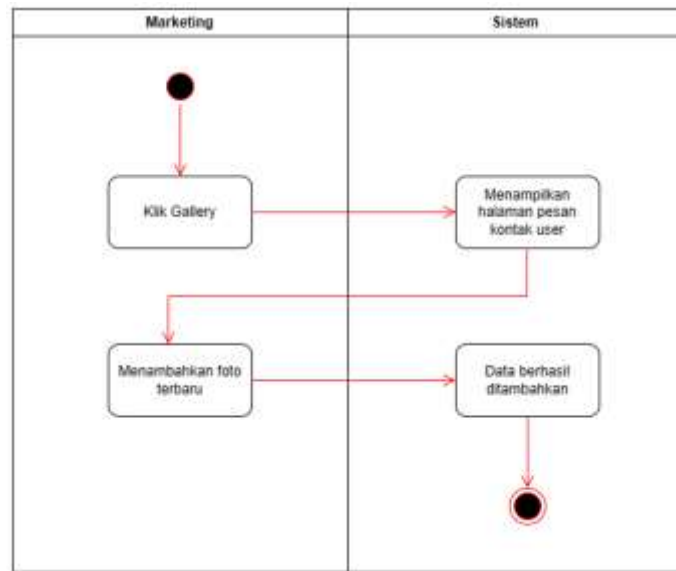


Kemudian *activity* diagram menu artikel pada gambar 2.12, menjelaskan tentang bagaimana aktifitas yang dilakukan marketing saat menambahkan data artikel baru.



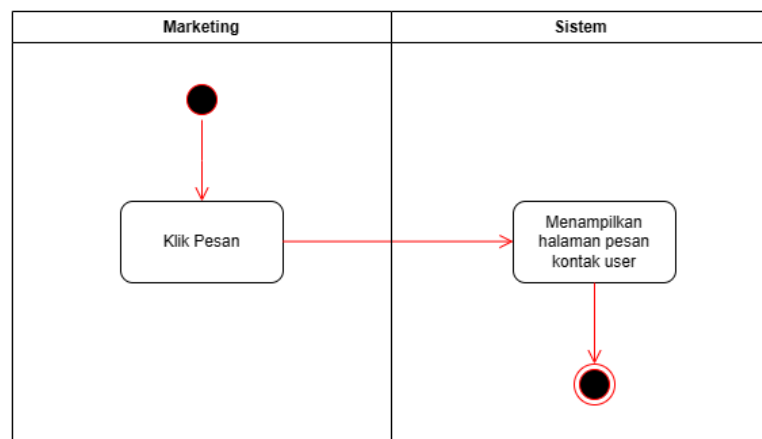
Gambar 2. 12. Activity Diagram Marketing Menu Artikel

Kemudian *activity* diagram menu *gallery* pada Gambar 2.13, menjelaskan tentang bagaimana aktifitas yang dilakukan *marketing* saat menambahkan foto terbaru perumahan pada menu *gallery*.



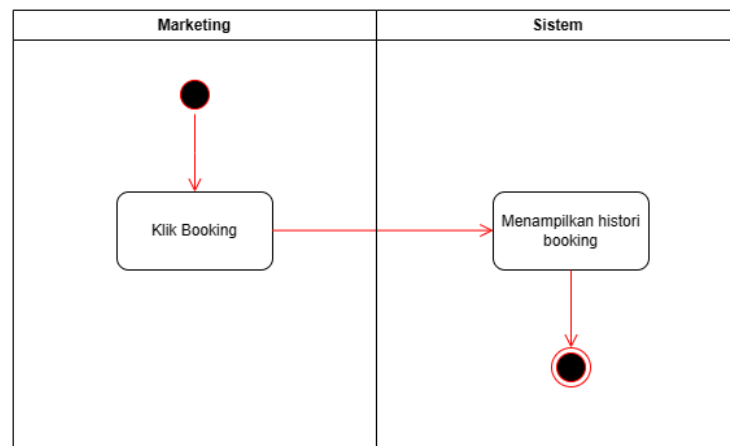
Gambar 2. 13. Activity Diagram Marketing Gallery

Kemudian *activity* diagram menu pesan pada Gambar 2.14 menjelaskan tentang bagaimana aktifitas yang dilakukan *marketing* saat melihat pesan dari pengguna.



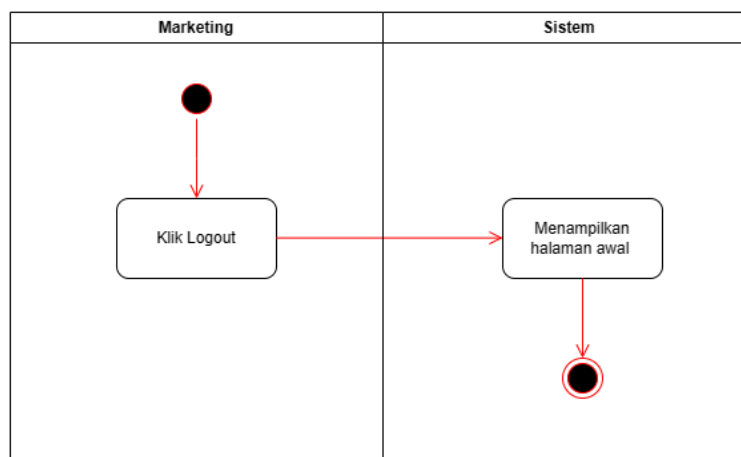
Gambar 2. 14. Activity Diagram Marketing Menu Pesan

Kemudian *activity* diagram menu *booking* pada Gambar 2.15 menjelaskan tentang bagaimana aktifitas yang dilakukan *marketing* saat melihat histori dari pemesan.



Gambar 2. 15. Activity Diagram *Marketing Menu Booking*

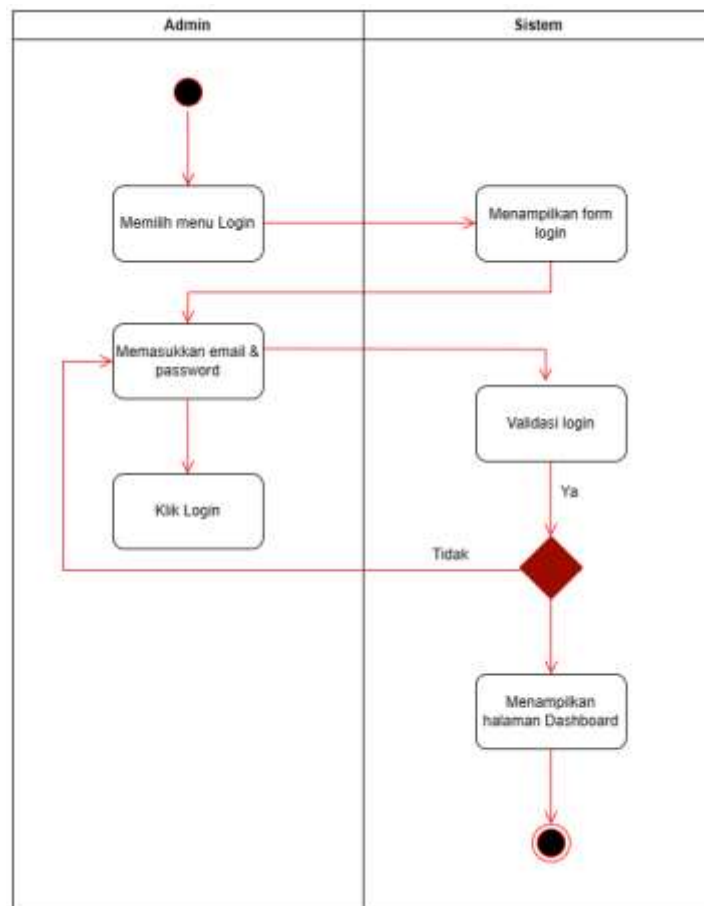
Kemudian *activity* diagram pada Gambar 2.16 menjelaskan tentang bagaimana *marketing* melakukan logout yaitu dengan cara memilih *button logout*, lalu sistem akan memberikan respon berupa tampilan halaman awal sistem.



Gambar 2. 16. Activity Diagram *Marketing Menu Logout*

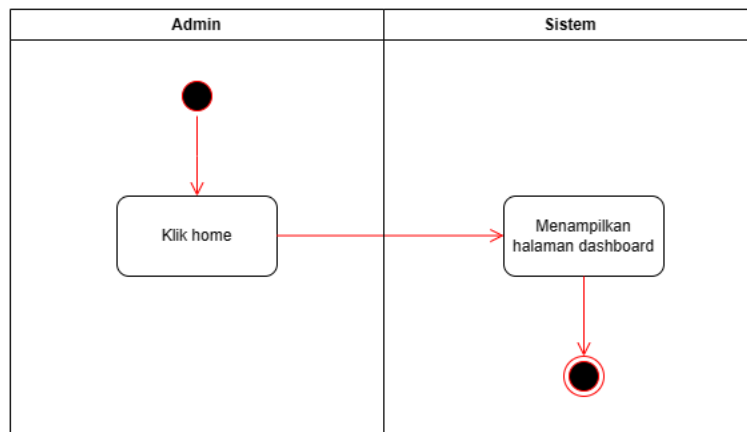
Selanjutnya pada Gambar 2.17 *activity* diagram menu *login* menjelaskan tentang bagaimana aktivitas yang dilakukan admin saat akan mengakses sistem, admin harus *login* terlebih dahulu, sistem akan mengecek apakah

menggunakan *email* dan *password* yang di masukan ada atau tidak, jika benar maka akan menuju pada halaman *dashboard* admin.



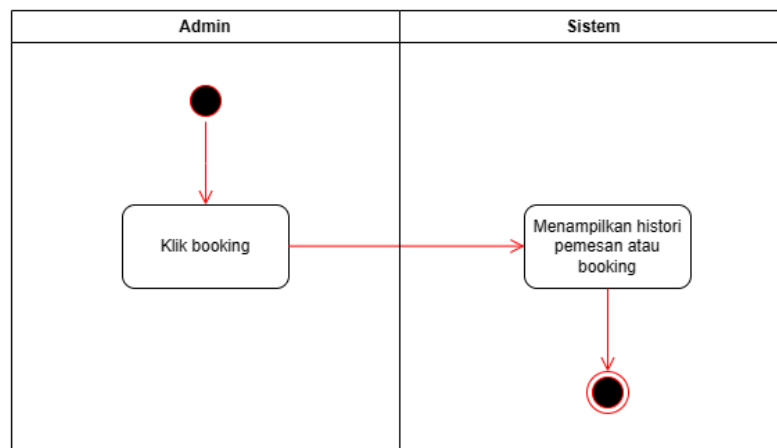
Gambar 2. 17. Activity Diagram Login Admin

Kemudian *activity* diagram menu *dashboard* admin pada Gambar 2.18 menjelaskan tentang bagaimana aktifitas yang dilakukan admin saat mengakses menu *dashboard* maka akan menampilkan halaman utama.



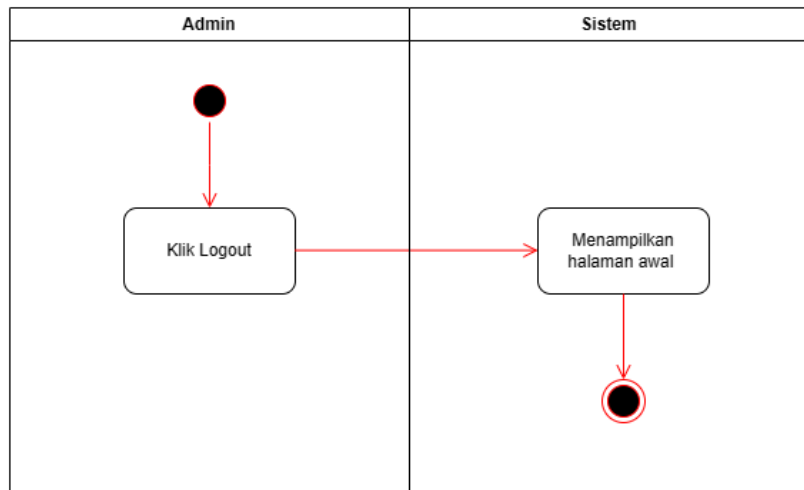
Gambar 2. 18. *Activity Diagram Admin Dashboard*

Kemudian *activity* diagram menu *booking* pada Gambar 2.20 menjelaskan tentang bagaimana aktifitas yang dilakukan admin saat melihat histori dari pemesan.



Gambar 2. 19. *Activity Diagram Admin Menu Booking*

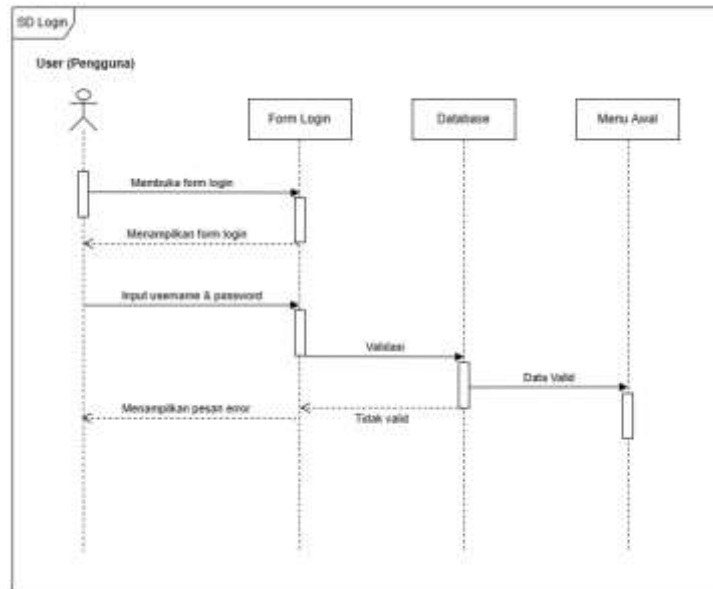
Kemudian *activity* diagram pada Gambar 2.20 menjelaskan tentang bagaimana admin melakukan logout yaitu dengan cara memilih *button logout*, lalu sistem akan memberikan respon berupa tampilan halaman awal sistem.



Gambar 2. 20. Activity Diagram Admin Menu *Logout*

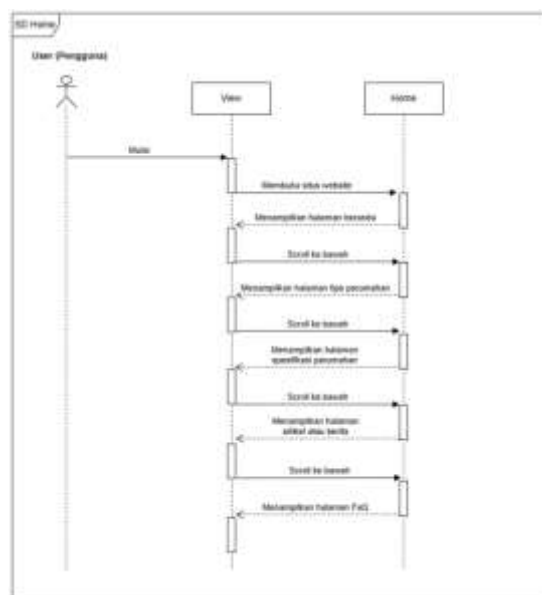
c. *Sequence Diagram*

*Sequence Diagram* (diagram urutan) adalah sebuah diagram yang digunakan untuk menjelaskan dan menampilkan interaksi antar objek dalam sebuah sistem maupun aplikasi secara terperinci. Berikut ini adalah beberapa rancangan *sequence diagram* pada aplikasi Sistem Informasi *E-marketing Housing* Manaran Residence. Pada Gambar 2.22 merupakan *sequence diagram* login pengguna saat pertama kali mengakses website.



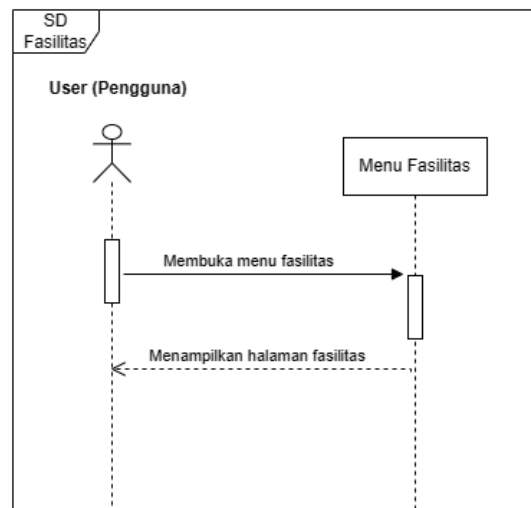
Gambar 2. 21. *Sequence Diagram Login User*

Selanjutnya pada Gambar 2.22 merupakan *sequence diagram* menu *home* pengguna saat mengakses halaman home yang merupakan interaksi antar objek dalam proses mengakses menu home atau halaman utama *website*.



Gambar 2. 22. *Sequence Diagram User Home*

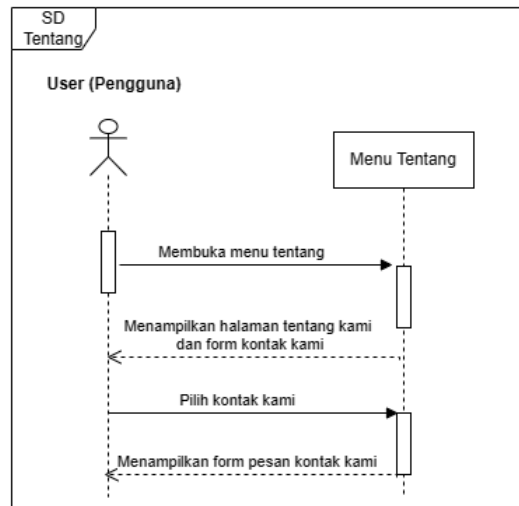
Selanjutnya pada Gambar 2.23 merupakan *sequence* diagram menu fasilitas pengguna saat mengakses halaman fasilitas yang merupakan interaksi antar objek dalam proses mengakses menu fasilitas.



Gambar 2. 23. *Sequence* Diagram *User* Menu Fasilitas

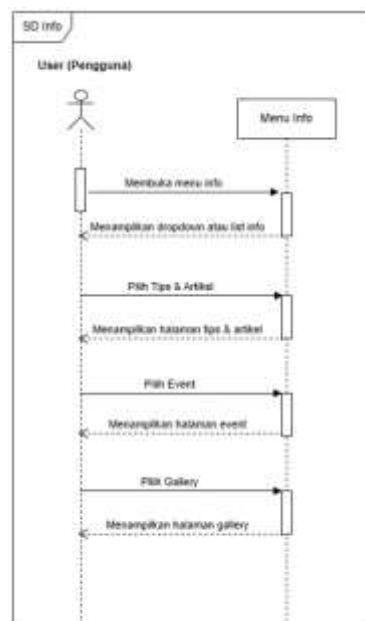
Selanjutnya pada Gambar 2.24 merupakan *sequence* diagram menu tentang pengguna mengakses halaman yang merupakan interaksi antar objek dalam proses mengakses menu tentang dimana menu ini terdapat *form* pesan kontak kami.





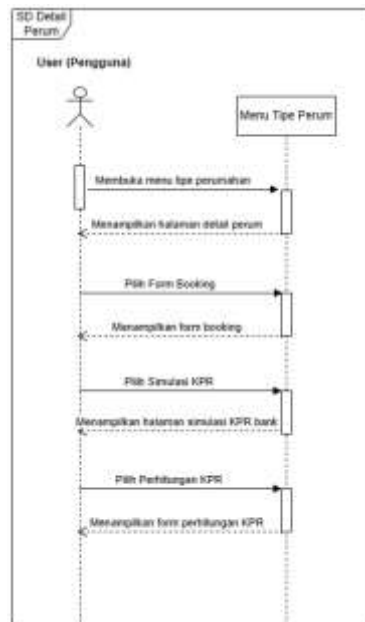
Gambar 2. 24. *Sequence Diagram User Menu Tentang*

Selanjutnya pada Gambar 2.25 merupakan *sequence diagram* menu info pengguna mengakses halaman yang merupakan interaksi antar objek dalam proses mengakses menu info dimana menu ini terdapat *dropdown* atau list info.



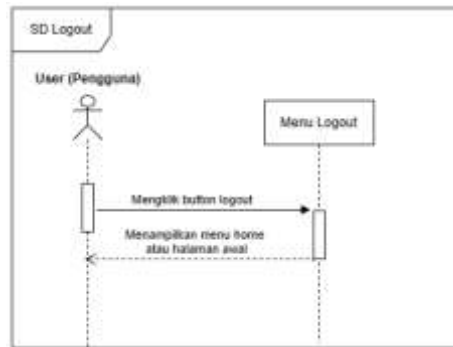
Gambar 2. 25. *Sequence Diagram User Menu Info*

Selanjutnya pada Gambar 2.26 merupakan *sequence* diagram menu info pengguna mengakses halaman yang merupakan interaksi antar objek dalam proses mengakses menu info dimana menu ini terdapat *dropdown* atau list info.



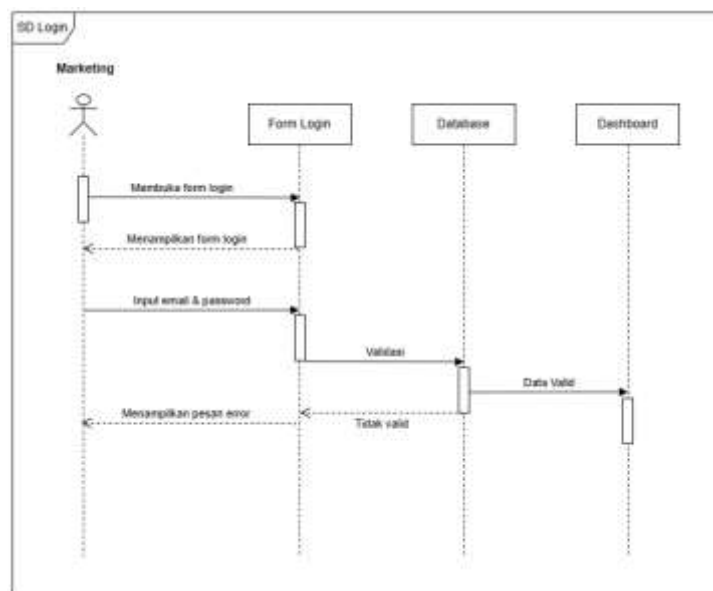
Gambar 2. 26. *Sequence* Diagram *User* Detail Perumahan

Selanjutnya pada Gambar 2.27 merupakan *sequence* diagram menu *logout* pengguna mengakses halaman yang merupakan interaksi antar objek dalam proses mengakses menu *logout* dimana *user* mengklik *button* akun.



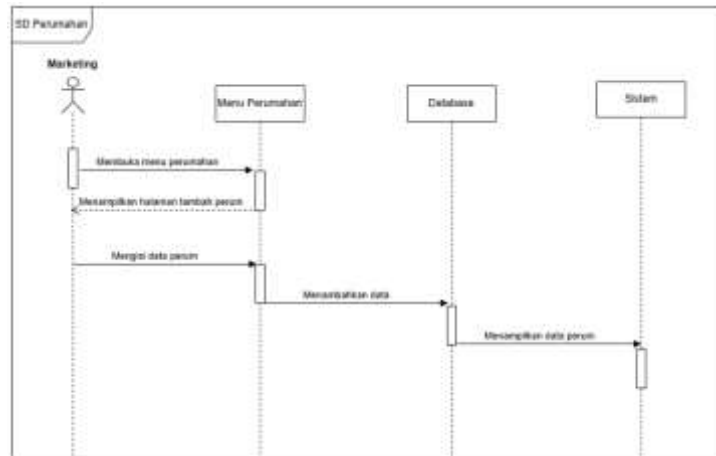
Gambar 2. 27. *Sequence Diagram User Menu Logout*

Kemudian pada Gambar 2.28 merupakan *sequence diagram menu login marketing* saat pertama kali mengakses *website*.



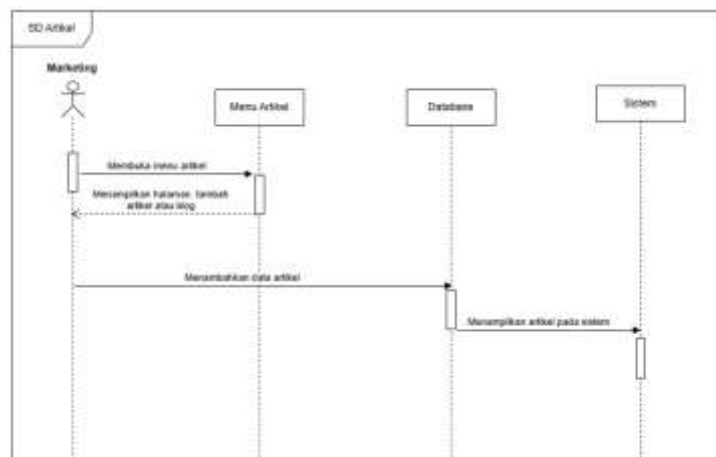
Gambar 2. 28. *Sequence Diagram Login Marketing*

Kemudian pada Gambar 2.29 merupakan *sequence diagram menu perumahan marketing* mengakses halaman yang merupakan interaksi antar objek untuk menambahkan data perumahan atau menegdit.



Gambar 2. 29. *Sequence Diagram Marketing Menu Perumahan*

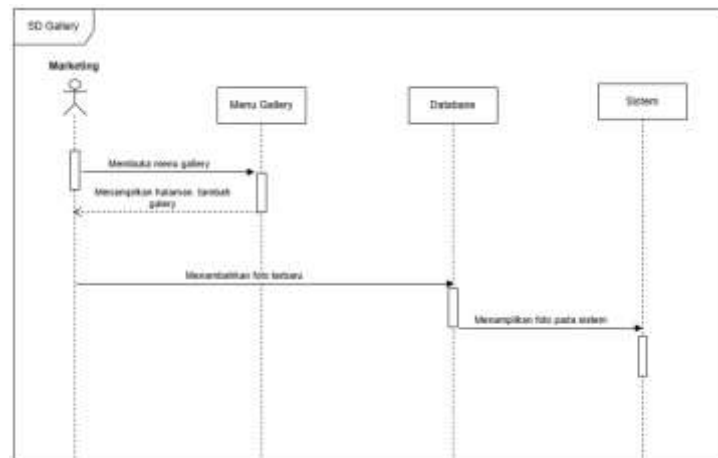
Kemudian pada gambar 2.30 merupakan *sequence diagram menu artikel marketing* mengakses halaman yang merupakan interaksi antar objek untuk menambahkan data artikel terbaru atau mengedit.



Gambar 2. 30. *Sequence Diagram Marketing Menu Artikel*

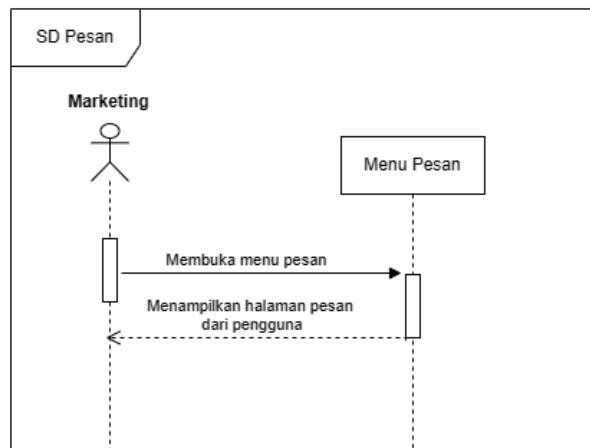
Kemudian pada gambar 2.31 merupakan *sequence diagram menu gallery marketing* mengakses halaman

yang merupakan interaksi antar objek untuk menambahkan foto terbaru.



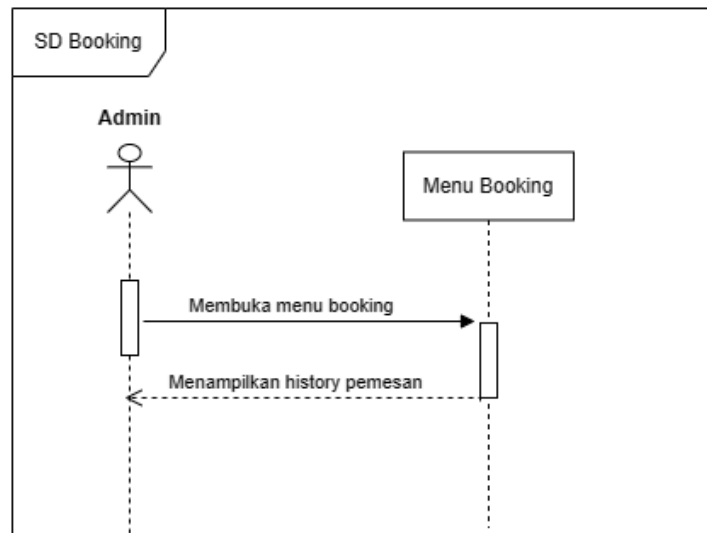
Gambar 2. 31. *Sequence Diagram Marketing Menu Gallery*

Kemudian pada gambar 2.32 merupakan *sequence* diagram menu pesan marketing mengakses halaman yang merupakan interaksi antar objek untuk menampilkan history pesan pengguna.



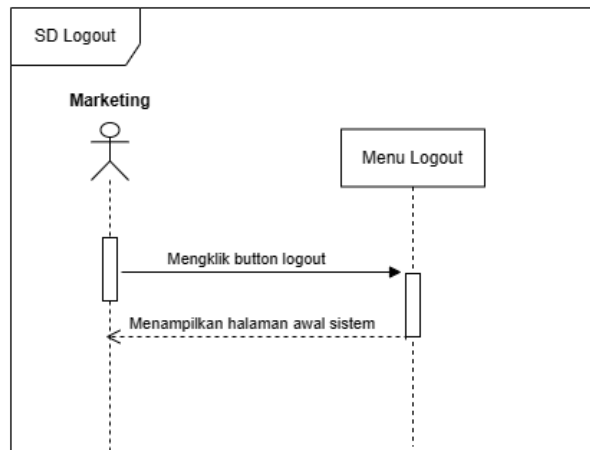
Gambar 2. 32. *Sequence Diagram Marketing Menu Pesan*

Kemudian pada Gambar 2.33 merupakan *sequence* diagram menu *booking* admin mengakses halaman yang merupakan interaksi antar objek untuk menampilkan *history* pemesanan.



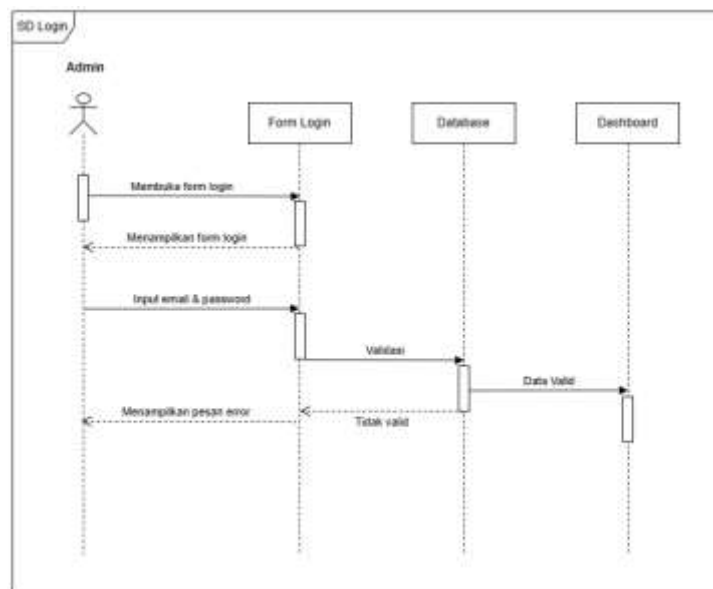
Gambar 2. 33. *Sequence Diagram Marketing Menu Booking*

Kemudian pada gambar 2.34 merupakan *sequence* diagram menu *logout* marketing mengakses halaman yang merupakan interaksi antar objek dalam proses mengakses menu *logout* dimana marketing mengklik button *logout* maka akan kembali ke halaman awal.



Gambar 2. 34. *Sequence Diagram Marketing Menu Logout*

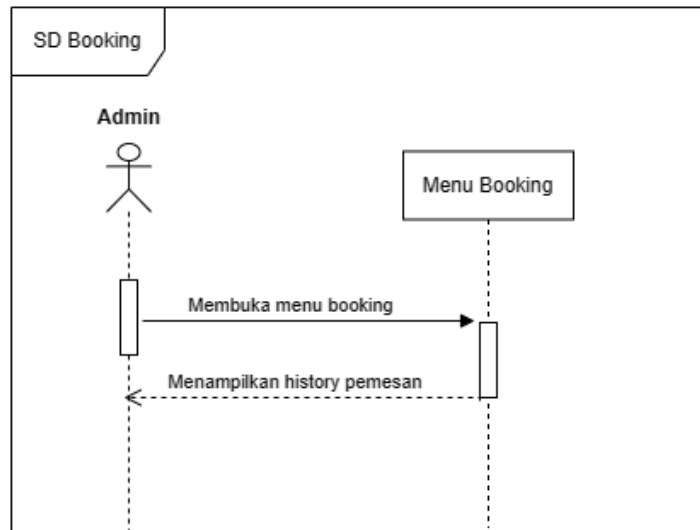
Kemudian pada gambar 2.35 merupakan *sequence diagram* menu login admin saat pertama kali mengakses *website*.



Gambar 2. 35. *Sequence Diagram Login Admin*

Kemudian pada Gambar 2.36 merupakan *sequence diagram* menu *booking* admin mengakses halaman yang

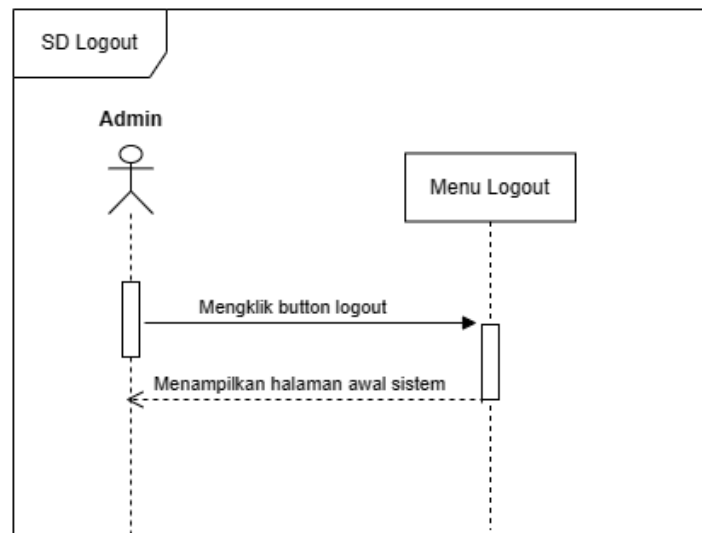
merupakan interaksi antar objek untuk menampilkan *history* pemesanan.



Gambar 2. 36. *Sequence* Diagram Admin Menu *Booking*

Kemudian pada Gambar 2.37 merupakan *sequence* diagram menu logout admin mengakses halaman yang merupakan interaksi antar objek dalam proses mengakses menu logout dimana marketing mengklik button logout maka akan kembali ke halaman awal.





Gambar 2. 37. Sequence Diagram Menu Logout

### 2.1.2. Desain Antarmuka

Proses merancang tampilan visual dan interaksi antara manusia dan sistem atau produk. Pembuatan desain antarmuka ini bertujuan untuk mempermudah programmer dalam memahami flow aplikasi yang akan dibuat. Berikut ini adalah beberapa desain antarmuka sistem informasi *E-marketing Housing*:

#### a. Halaman *Home*/Beranda

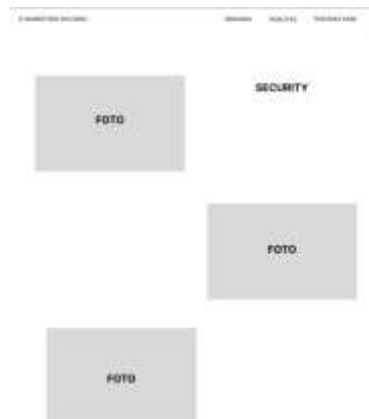
Pada halaman *home* merupakan halaman utama pada sistem informasi *E-marketing Housing*. Terdapat beberapa menu pada *landing page home* seperti menu tipe perumahan, menu spesifikasi perumahan, menu berita/artikel dan menu FaQ. Pada Gambar di bawah ini merupakan halaman *home*.



Gambar 2. 38. *Interface Home*

#### b. Halaman Fasilitas

Pada halaman fasilitas merupakan halaman yang menampilkan fasilitas-fasilitas pada Manaran Residence. Pada Gambar di bawah ini merupakan halaman fasilitas.



Gambar 2. 39. *Interface* Menu Fasilitas

c. Halaman Tentang

Pada halaman tentang merupakan halaman yang menampilkan profil mengenai Manaran Residence dimana pada halaman ini terdapat *form* kontak untuk pengguna dalam memberikan pesan dan kesan/kritik. Pada gambar di bawah ini merupakan halaman tentang.



Gambar 2. 40. *Interface* Menu Tentang





Pada gambar adalah gambaran *class* diagram dimana pada *class marketing* berisi *email* dan *password*. Marketing dapat CRUD (*Create, Read, Update, Delete*) dan *logout*. Pada *class* diagram *user* berisi *username, password* dan menu *website*. Pada *class* diagram *admin* berisi *email* dan *password*. Admin dapat mengunduh *history* pemesanan dalam bentuk *excel* atau pdf.

#### 2.1.4. Perancangan Database

Perancangan Database merupakan tahap penting dalam pengembangan sistem informasi yang memastikan bahwa data dapat disimpan, diakses, dan dikelola dengan efisien, aman, dan sesuai dengan kebutuhan aplikasi atau bisnis. Dalam perancangan database Sistem Informasi *E-marketing Housing*, terdapat beberapa tabel penting yang mencakup *users*, perumahan, blog, *booking* dan pesan.

Tabel *users* digunakan untuk menyimpan data pengguna sistem, tabel perumahan digunakan untuk menyimpan data-data perumahan, tabel blog digunakan untuk menyimpan data artikel, tabel *booking* digunakan untuk menyimpan data pemesanan dari konsumen, dan tabel pesan digunakan untuk menyimpan pesan/kesan dan kritik komentar dari pengguna.

users	perumahan	booking	pesan	blog	galleries
id: bigint(20) unsigned	id_perumahan: bigint(20) unsigned	id_booking: bigint(20) unsigned	id_pesanan: bigint(20) unsigned	id_blog: bigint(20) unsigned	id_gallery: bigint(20) unsigned
nama: varchar(255)	nama_perumahan: varchar(255)	id_perumahan: int(11)	nama_konsep: varchar(255)	judul_blog: varchar(255)	title: varchar(255)
no_hp: varchar(255)	background: varchar(255)	id_user: int(11)	email: varchar(255)	slug: varchar(255)	image: varchar(255)
level: varchar(255)	total_unit: varchar(255)	nama_bayar: varchar(255)	nomor_hp: varchar(255)	kategori: varchar(255)	created_at: timestamp
status: varchar(255)	harga: varchar(255)	diskon: varchar(255)	deskripsi: varchar(255)	image: varchar(255)	updated_at: timestamp
email: varchar(255)	lok_virtual: varchar(255)	total_harga: varchar(255)	created_at: timestamp	excerpt: varchar(255)	
password: varchar(255)	dapur: varchar(255)	dp: varchar(255)	updated_at: timestamp	deskripsi: varchar(2000)	
remember_token: varchar(100)	kamar_dapur: varchar(255)	ktp: varchar(255)		created_at: timestamp	
created_at: timestamp	kamar_mandi: varchar(255)	kk: varchar(255)		updated_at: timestamp	
updated_at: timestamp	image1: varchar(255)	ktp_gas: varchar(255)			
	image2: varchar(255)	bukti_tf: varchar(255)			
	image3: varchar(255)	status: varchar(255)			
	alamat: varchar(255)	diclan: varchar(255)			
	except: varchar(255)	created_at: timestamp			
	deskripsi: varchar(2000)	updated_at: timestamp			
	created_at: timestamp				
	updated_at: timestamp				

Gambar 2. 44. Perancangan Database


### 2.1.5. Perancangan Pengujian Sistem

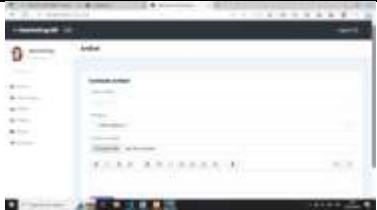
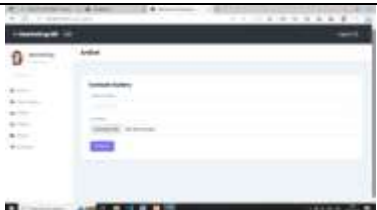
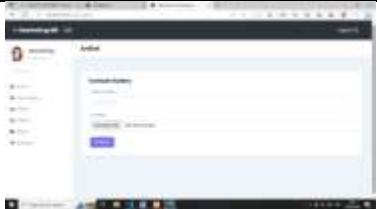


Metode *Black Box* adalah pengujian aplikasi yang dilakukan dengan cara mengamati hasil input dan output dari perangkat lunak tanpa mengetahui *source code* dari aplikasi tersebut. Pengujian ini dilakukan di akhir pembuatan aplikasi untuk mengetahui apakah aplikasi berfungsi dengan baik atau tidak. Pada Tabel 3.1 merupakan hasil pengujian Sistem Informasi *E-marketing Housing* menggunakan metode *Black Box*.


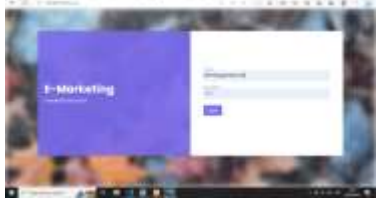

Tabel 2. Pengujian *Black Box* Testing

No	Objek yang di uji	Skenario Pengujian	Hasil Yang di Harapkan	Hasil
1.	Halaman <i>Login User</i>	User memilih menu login	Sistem akan menampilkan popup berhasil login maka akan berpindah halaman home user.	
2.	Halaman <i>User Home</i>	User memilih menu home	Sistem akan menampilkan halaman home atau halaman utama landing page.	
3.	Halaman Fasilitas	User memilih menu fasilitas	Sistem akan menampilkan form halaman fasilitas.	
4.	Halaman Tentang	User memilih menu tentang	Sistem akan menampilkan halaman tentang	



		kami	kami.	
5.	Halaman Info	User memilih menu info	Sistem akan menampilkan dropdown atau list menu info.	
6.	Halaman Detail Perumahan	User memilih menu tipe perumahan	Sistem akan berpindah ke halaman detail perumahan.	
7.	Halaman Berita	User memilih menu berita	Sistem akan menampilkan halaman blog seputar berita perumahan.	
8.	Halaman Login Marketing	Marketing memilih menu login	Sistem akan menampilkan popup berhasil login maka akan berpindah halaman dashboard marketing.	

9.	Halaman Perumahan	Marketing memilih menu perumahan	Sistem akan menampilkan halaman tambah data perumahan.	
10.	Halaman Artikel	Marketing memilih menu artikel	Sistem akan menampilkan halaman tambah data artikel.	
11.	Halaman <i>Gallery</i>	Marketing memilih menu gallery	Sistem akan menampilkan halaman tambah foto terbaru.	
12.	Halaman Pesan	Marketing memilih menu pesan	Sistem akan menampilkan data pesan dari pengguna.	
13.	Halaman Booking	Marketing memilih menu booking	Sistem akan menampilkan histori pemesanan.	

14.	Halaman Logout	Marketing memilih button logout	Sistem akan kembali ke halaman awal atau utama.	
15.	Halaman Login Admin	Admin memilih menu login	Sistem akan menampilkan popup berhasil login maka akan berpindah halaman dashboard admin.	
16.	Halaman Booking	Admin memilih menu booking	Sistem akan menampilkan histori pemesanan.	

## 2.2 Kesimpulan dan Saran

### 2.2.1 Kesimpulan

Dari hasil uraian diatas maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- a. Sistem Informasi *E-marketing Housing* telah selesai dibuat dengan fitur *Booking* dan fitur *Virtual Tour*.
- b. Sistem Informasi *E-marketing Housing* yang telah dibuat dapat berjalan dengan baik menggunakan *framework Laravel* dan telah diuji menggunakan metode *Black Box* dengan hasil pengujian sesuai dengan perancangan.
- c. Sistem yang dibuat telah didaftarkan pada Pangkalan Data Kekayaan Intelektual Indonesia dengan nomor sertifikat EC00202354701.

### 2.2.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, terdapat beberapa saran yang dapat diterapkan untuk pengembangan sistem informasi *e-marketing housing* diantaranya:

- a. Menambahkan fitur *chatbot* pada sistem agar lebih efisien dan fleksibel dalam melakukan komunikasi secara *online*.
- b. Menambahkan fitur *payment* pembayaran pada sistem agar mempermudah calon pembeli dalam melakukan pembayaran secara *online*.

- c. Pengembangan sistem informasi *e-marketing housing* dapat dilakukan dengan mengembangkan aplikasi *mobile*.

## BAB III

### HAK KEKAYAAN INTELEKTUAK (HKI)

#### 3.1 Proses

Pendaftaran HKI (Hak Kekayaan Intelektual) dilakukan dengan mendatangi Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (P3M) Politeknik Harapan Bersama. Pendaftaran HKI dapat diproses setelah mengumpulkan berkas seperti, *manual book* dan dokumen teknis, surat pengalihan HKI, dan surat pernyataan pengajuan HKI. Setelah pendaftaran HKI diproses, maka akan mendapatkan sertifikat HKI yang telah terdaftar di Pangkalan Data Kekayaan Intelektual Indonesia. HKI (Hak Kekayaan Intelektual) yang telah didaftarkan dapat dilihat pada *website* Pangkalan Data Kekayaan Intelektual Indonesia (<https://pdki-indonesia.dgip.go.id/>).

#### 3.2 Identitas HKI

Identitas HKI (Hak Kekayaan Intelektual) “Implementasi *Laravel* untuk Sistem Informasi *E-marketing Housing* (Studi Kasus: Manaran Rssidence Jatibarang)” dapat dilihat di bawah ini.

Nomor : EC00202354701

Tanggal Dikeluarkan : 12 Juli 2023

Nama Pencipta : 1. Esi Nurjanah.  
2. Dega Surono Wibowo, S.T., M.Kom.  
3. Rosid Mustofa, M.Kom.

Nama Pemegang Hak : Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat  
Cipta (P3M) Politeknik Harapan Bersama.  
Jenis Ciptaan : Program Komputer  
Judul Ciptaan : Implementasi *Laravel* untuk Sistem Informasi *E-marketing Housing* (Studi Kasus: Manaran  
Rssidence Jatibarang)  
URL Bukti : <https://ehakcipta.dgip.go.id/index.php/c?code=ODg1ODFlnmYwNmU3ZGNmOWY5NDlmZmI5NDM4NTk5ZTMK>

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] T. D. Rosmalasari, M. A. Lestari, F. Dewantoro, and E. Russel, "Pengembangan E-Marketing Sebagai Sistem Informasi Layanan Pelanggan Pada Mega Florist Bandar Lampung," *J. Soc. Sci. Technol. Community Serv.*, vol. 1, no. 1, p. 27, 2020, doi: 10.33365/jta.v1i1.671.
- [2] A. H. A. Zhaheru, "Sistem Informasi E-Marketing Perumahan Pada Pt. Silampari," *J. Raden Fatah*, 2018.
- [3] Y. Sisca, "Rancang Bangun Sistem Informasi Pemasaran Secara Digital Berbasis E-Marketing," *J. Dunia Bisnis*, vol. 1, no. 1, pp. 1–11, 2021, [Online]. Available: <http://duniabisnis.org/index.php/duniabisnis/article/view/21>
- [4] M. A. S. O. D. W. Firma Sahrul B, "Implementasi Sistem Informasi Akademik Berbasis Web Menggunakan Framework Laravel," *J. Transform.*, vol. 12, no. 1, pp. 1–4, 2017.
- [5] C. Coker *et al.*, "Sistem Informasi E-Marketing Rumah Bersubsidi Berbasis Web Dengan Teknologi SMS Gateway Pada PT. Akbar Al-Farizi Palembang" *Transcommunication*, vol. 53, no. 1, pp. 1–8, 2018, [Online]. Available:<http://www.tfd.org.tw/opencms/english/about/background.html>%0A<http://dx.doi.org/10.1016/j.cirp.2016.06.001>%0A<http://dx.doi.org/10.1016/j.powtec.2016.12.055>%0A<https://doi.org/10.1016/j.ijfatigue.2019.02.006>%0A<https://doi.org/10.1016/j.matlet.2019.04.024>%0A
- [6] P. Parno, A. H. Atstsabit, and D. Dharmayanti, "Prototype E-Marketing Berbasis Android Memanfaatkan Teknologi Augmented Reality (Studi Kasus : Pemasaran Rumah Kos Pada Sewarumahserpong)," *Tekinfo J. Bid. Tek. Ind. dan Tek. Inform.*, vol. 23, no. 2, pp. 1–8, 2022, doi: 10.37817/tekinfo.v23i2.2589.
- [7] M. Aman, "Rancang Bangun Sistem E-Marketing Dengan Pendekatan Sistem Berorientasi Object Pada Pt. Khaula Prima," *Insa. Pembang. Sist. Inf. dan Komput.*, vol. 9, no. 1, 2021, doi: 10.58217/ipsikom.v9i1.195.



# LAMPIRAN

## Lampiran 1. Surat Kesepakatan Bimbingan Tugas Akhir Pembimbing

**SURAT KESEPAKATAN BIMBINGAN SKRIPSI**

Kami yang bertanda tangan di bawah ini :

**Pihak Pertama**

Nama : Esy Nurjanah  
NIM : 19090009  
Program Studi : Sarjana Terapan Teknik Informatika

**Pihak Kedua**

Nama : Dega Surono Wibowo, S.T., M.Kom.  
Status : Dosen  
NIDN : 0607108202  
Jabatan Fungsional : Lektor  
Pangkat/Golongan : III/C

Pada hari ini Selasa tanggal 7 Maret 2023 telah terjadi sebuah kesepakatan bahwa Pihak Kedua bersedia menjadi Pembimbing I Skripsi Pihak Pertama dengan syarat melakukan bimbingan 1 kali dalam 1 minggu atau setidaknya 3 kali bimbingan dalam 1 bulan (dengan progress) apabila saya tidak memenuhi syarat tersebut maka saya tidak berhak meminta surat rekomendasi mengikuti sidang skripsi dan saya berjanji memenuhi persyaratan tersebut dan menyelesaikan tepat waktu.  
Demikian kesepakatan ini dibuat dengan penuh kesadaran guna kelancaran penyelesaian Skripsi.

Tegal, 7 Maret 2023

**Pihak Pertama**

  
Esy Nurjanah  
NIM. 19090009

**Pihak Kedua**

  
Dega Surono Wibowo, S.T., M.Kom.  
NIPY. 06.014.183

Mengetahui  
Ketua Program Studi Sarjana Terapan Teknik Informatika

  
Slamet Wiyono, S.Pd., M.Eng.  
NIPY. 08.015.222

## Lampiran 1. Surat Kesepakatan Bimbingan Skripsi Dosen 1

Lampiran 2. Surat Kesepakatan Bimbingan Tugas Akhir Pembimbing 2

### SURAT KESEPAKATAN BIMBINGAN SKRIPSI

Kami yang bertanda tangan di bawah ini :

Pihak Pertama

Nama : Esy Nurjanah  
NIM : 19090009  
Program Studi : Sarjana Terapan Teknik Informatika

Pihak Kedua

Nama : Rosid Mustofa, M.Kom  
Status : Praktisi  
NIDN : -  
Jabatan Fungsional : -  
Pangkat/Golongan : -

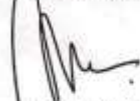
Pada hari ini Rabu tanggal 8 Maret 2023 telah terjadi sebuah kesepakatan bahwa Pihak Kedua bersedia menjadi Pembimbing II Skripsi Pihak Pertama dengan syarat Pihak Pertama wajib melakukan bimbingan Skripsi minimal 8 kali kepada Pihak Kedua. Adapun waktu dan tempat pelaksanaan disepakati antar pihak.  
Demikian kesepakatan ini dibuat dengan penuh kesadaran guna kelancaran penyelesaian Skripsi

Tegal, 8 Maret 2023

Pihak Pertama

  
Esy Nurjanah

Pihak Kedua

  
Rosid Mustofa, M.Kom

Mengetahui  
Ketua Program Studi Sarjana Terapan Teknik Informatika



Sjamer Wiyono, S.Pd., M.Eng.  
NIPY 08.015.222

Lampiran 2. Surat Kesepakatan Bimbingan Skripsi Dosen 2

Lampiran 3. Surat Izin Penelitian dan Wawancara



**POLITEKNIK HARAPAN BERSAMA**  
TBA TIGA KOTA TEGAL, JAWA TENGGAH

Sarjana Terapan Teknik Informatika

Nomor  
Lampiran  
Hal  
Kepada  
Yth.

: 41.03/TL.PHB/V/2023  
 :-  
 : Permohonan Ijin Penelitian dan Pengambilan Data  
 : **Kepala Manaran Residence Jatibarang**  
 di Brebes

Dengan hormat, mahasiswa dengan identitas berikut ini:

nama	: Esy Nurjanah
NIM	: 19090009
prodi	: Sarjana Terapan Teknik Informatika

Bermaksud melakukan penelitian untuk keperluan Tugas Akhir dengan judul  
**"Implementasi Laravel Untuk Sistem E-Marketing Housing di Kabupaten Brebes Berbasis Website"** adapun data yang dibutuhkan yaitu:

1. Informasi Seputar Perumahan
2. Data Perumahan

Kami memohon Bapak/Ibu memberikan izin kepada mahasiswa yang bersangkutan agar memperoleh data, keterangan, dan bahan yang diperlukan.

Demikian permohonan ini kami sampaikan, Atas perhatian kami ucapkan terima kasih.

Tegal, 11 Mei 2023  
 Ka. Prodi S.Tr. Teknik Informatika,



**Slamet Wiyono, S.Pd., M.Eng**  
 NIP. 08.015.222

11. Mataram No. 9 Kota Tegal 52143, Jawa Tengah, Indonesia

107833917000

informatika@politeknikregi.ac.id

politeknikregi.ac.id

Lampiran 3. Surat Izin Penelitian dan Wawancara

Lampiran 4. Hasil Penelitian Observasi

### Wawancara Dengan

Nama : MITHA ARNIANTIKA  
Jabatan : Admin & Marketing  
Tgl/Bulan : 20 Mei 2023

### Isi Deskripsi Hasil Wawancara

1. Bagaimana sistem pemasaran yang digunakan pada Manaran Residence saat ini? apakah menggunakan proses *offline* atau *online*?
  - Di Manaran Residence dalam memasarkan perumahan kami masih melalui cara *offline* dengan cara lewat brosur yang kami sebar ke berbagai lokasi, iklan berbayar, sosial media seperti facebook atau instagram, jika ada event di mall atau pasar malam kami turut hadir untuk mempromosikan.
2. Bagaimana cara konsumen dalam melakukan pemesanan?
  - Dengan cara, konsumen datang langsung ke kantor untuk memastikan perumahan mana yang diinginkan untuk dibeli, jika sudah ada perumahan yang dipilih dah sepakat dengan pihak kami, konsumen memberikan klarifikasi kepada pihak kantor untuk melanjutkan proses dan syarat selanjutnya, melakukan booking fee dengan Dp uang minimal 5% untuk akad pembelian. Setelah konsumen melakukan pembayaran uang muka proses selanjutnya pihak kantor akan mengantarkan konsumen kelokasi perumahan yang telah dibeli.
3. Apakah proses pemasaran yang diterapkan oleh Manaran Residence saat ini sudah berjalan efektif?
  - Untuk sekarang sudah cukup efektif, tapi ada beberapa kendala dalam hal bahan dan stok contohnya saja jika kami sedang kehabisan stok brosur disaat ada konsumen datang tentu ini menjadi kendala, konsumen tentu ingin melihat brosur terlebih dahulu untuk melihat contoh perumahan beserta spesifikasinya, apalagi dalam mengiklankan perumahan kami di sosial media tentunya harus berlanjut terus pastinya mengeluarkan biaya yang cukup mahal ya.
4. Bagaimana jika proses pemasaran saat ini dikembangkan lagi dengan sistem pemasaran yang lebih fleksibel dapat lebih mempermudah pemasaran dan mejangkau lebih luas pangsa pasar pada Manaran Residence ini?

### Lampiran 4. Hasil Penelitian Wawancara

- Ya tentu bagus ya, selagi itu membantu dan baik untuk perusahaan kami, kalau sekarang kan tergantung pada orang atau pegawainya dalam memasarkan dan mengiklankan perumahan kami.
5. Apakah ada program yang digunakan untuk membuat dan menyimpan file data-data pemasaran dan penjualan perumahan?
- Ya ada, disini kami menggunakan program microsoft office seperti ms.word dan ms.exel. Ms.word ini digunakan untuk data file surat-surat kantor sedangkan ms.exel digunakan sebagai data file pemasaran penjualan pada perusahaan tergantung kebutuhan
6. Bagaimana dalam hal pendataan konsumen ketika berkunjung ke kantor?
- Disini kami menggunakan buku tamu ketika konsumen berkunjung.

Brebes, 20 Mei 2023

Admin & Marketing



Mitha Arniantika



## Lampiran 5. Surat Pernyataan Pengajuan HKI

**SURAT PERNYATAAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini, pemegang hak cipta:

1. N a m a : Esy Nurjanah  
Kewarganegaraan : Indonesia  
Alamat : Jl. Pesarean Rt.005/Rw.006, Desa Larangan, Kecamatan Larangan, Kabupaten Brebes, Jawa Tengah, 52262
2. N a m a : Dega Surono Wibowo, S.T., M.Kom.  
Kewarganegaraan : Indonesia  
Alamat : Perumahan Sapphire Regency Blok H No.1 RT.004/RW.001 Kelurahan Pulosari, Kecamatan Brebes, 52213.
3. N a m a : Rosid Mustafa, M.Kom.  
Kewarganegaraan : Indonesia  
Alamat : Desa Kedungbanteng RT.25/RW.12, Kecamatan Kedung Banteng, kabupaten. Tegal. 52472.

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Karya Cipta yang saya mohonkan:
  - Berupa : Program Komputer
  - Berjudul : Implementasi *Laravel* untuk Sistem Informasi *E-marketing Housing* (Studi Kasus: Manaran Residence Jatibarang)
  - Tidak meniru dan tidak sama secara esensial dengan Karya Cipta milik pihak lain atau obyek kekayaan intelektual lainnya sebagaimana dimaksud dalam Pasal 68 ayat (2);
  - Bukan merupakan Ekspresi Budaya Tradisional sebagaimana dimaksud dalam Pasal 38;
  - Bukan merupakan Ciptaan yang tidak diketahui penciptanya sebagaimana dimaksud dalam Pasal 39;
  - Bukan merupakan hasil karya yang tidak dilindungi Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 41 dan 42;
  - Bukan merupakan Ciptaan seni lukis yang berupa logo atau tanda pembeda yang digunakan sebagai merek dalam perdagangan barang/jasa atau digunakan sebagai lambang organisasi, badan usaha, atau badan hukum sebagaimana dimaksud dalam Pasal 65 dan;
  - Bukan merupakan Ciptaan yang melanggar norma agama, norma susila, ketertiban umum, pertahanan dan keamanan negara atau melanggar peraturan perundang-undangan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 74 ayat (1) huruf d Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.
2. Sebagai pemohon mempunyai kewajiban untuk menyimpan asli contoh ciptaan yang dimohonkan dan harus memberikan apabila dibutuhkan untuk kepentingan penyelesaian sengketa perdata maupun pidana sesuai dengan ketentuan perundang-undangan.
3. Karya Cipta yang saya mohonkan pada Angka 1 tersebut di atas tidak pernah dan tidak sedang dalam sengketa pidana dan/atau perdata di Pengadilan.
4. Dalam hal ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Angka 1 dan Angka 3 tersebut di atas saya / kami langgar, maka saya / kami bersedia secara sukarela bahwa:
  - a. permohonan karya cipta yang saya ajukan dianggap ditarik kembali; atau
  - b. Karya Cipta yang telah terdaftar dalam Daftar Umum Ciptaan Direktorat Hak Cipta, Direktorat Jenderal Hak Kekayaan Intelektual, Kementerian Hukum Dan Hak Asasi Manusia R.I dihapuskan sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku.
  - c. Dalam hal kepemilikan Hak Cipta yang dimohonkan secara elektronik sedang dalam berperkara dan/atau sedang dalam gugatan di Pengadilan maka status kepemilikan surat pencatatan elektronik tersebut ditangguhkan menunggu putusan Pengadilan yang berkekuatan hukum tetap.

## Lampiran 5. Surat Pernyataan Pengajuan HKI



Demikian Surat pernyataan ini saya/kami buat dengan sebenarnya dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Tegal, 06 Juli 2023



Esy Nurjanah  
Pemegang Hak Cipta\*

Dega Surono Wibowo, S.T., M.Kom.  
Pemegang Hak Cipta\*

Rosid Mustafa, M.Kom.  
Pemegang Hak Cipta\*

\* Semua pemegang hak cipta agar menandatangani di atas materai.

## Lampiran 6. Surat Pengalihan Hak Cipta

### SURAT PENGALIHAN HAK CIPTA

Yang bertanda tangan di bawah ini :

1. N a m a : Esy Nurjanah  
Kewarganegaraan : Indonesia  
Alamat : Jl. Pesarean Jl. Pesarean Rt.005/Rw.006, Desa Larangan, Kecamatan Larangan, Kabupaten Brebes, Jawa Tengah, 52262
2. N a m a : Dega Surono Wibowo, S.T., M.Kom  
Kewarganegaraan : Indonesia  
Alamat : Perumahan Sapphire Regency Blok H No.1 RT.004/RW.001 Kelurahan Pulosari, Kecamatan Brebes, 52213.
3. N a m a : Rosid Mustafa, M.Kom  
Kewarganegaraan : Indonesia  
Alamat : Desa Kedungbanteng RT.25/RW.12, Kecamatan Kedung, Banteng, kabupaten. Tegal. 52472.

Adalah **Pihak I** selaku pencipta, dengan ini menyerahkan karya ciptaan saya kepada :

N a m a : Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (P3M)  
Politeknik Harapan Bersama  
Alamat : Jl. Mataram No. 9 Pesurungan Lor Kota Tegal

Adalah **Pihak II** selaku Pemegang Hak Cipta berupa Program Komputer dengan judul **"Implementasi Laravel untuk Sistem Informasi E-marketing Housing (Studi Kasus: Manaran Residence Jatibarang)"** untuk didaftarkan di Direktorat Hak Cipta dan Desain Industri, Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual, Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia.

Demikianlah surat pengalihan hak ini kami buat, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Tegal, 06 Juli 2023

Pemegang Hak Cipta  
Ketua P3M

(Dr. Aldi Budi Riyanta, S.Si., M.T.)

Pencipta  
ESY NURJANAH  
45AUKX002866975  
(Esy Nurjanah)

(Dega Surono Wibowo, S.T., M.Kom.)

(Rosid Mustafa, M.Kom.)

## Lampiran 6. Surat Pengalihan Hak Cipta

## **DOKUMEN TEKNIKAL**

### **IMPLEMENTASI *LARAVEL* UNTUK SISTEM *E-MARKETING HOUSING***

**(Study Kasus : Manaran Residence Jatibarang)**



Oleh :

Esy Nurjanah

Dega Surono Wibowo, S.T., M.Kom

Rosid Mustofa, M.Kom

Lampiran 7. Dokumen Teknikal

## **Profil**

Sistem informasi *e-marketing housing* merupakan suatu aplikasi yang digunakan untuk mempermudah pemasaran properti perumahan secara *online*, sehingga dapat mempermudah calon pembeli memilih dan memesan rumah. Dalam pembuatan aplikasi ini menggunakan *framework laravel*. *Laravel* dipilih sebagai *framework* pengembangan karena keunggulannya dalam mengelola dan membangun aplikasi *web* yang kompleks dengan cepat dan efisien. Melalui aplikasi ini, pihak pengembang dapat memasarkan properti secara online dengan lebih efektif, sementara calon pembeli dapat mencari dan memilih properti yang sesuai dengan kebutuhan mereka dengan lebih mudah.

## **Latar Belakang**

Perkembangan teknologi informasi dan internet telah mengubah cara melakukan berbagai aktivitas, termasuk dalam bidang bisnis properti, sehingga mendorong perusahaan semakin bersaing. internet telah mengalami perkembangan yang pesat, mulai dari kecepatan koneksi yang semakin tinggi. Hal yang merupakan keunggulan internet adalah bahwa internet dapat digunakan sebagai sarana pemasaran yang sangat efisien. Internet menawarkan kesempatan bagi semua orang untuk memperkenalkan produk dan memasarkannya.

Salah satu strategi pemasaran yang sedang berkembang saat ini melalui media internet yaitu *E-marketing*. *E-marketing* merupakan strategi pemasaran yang melibatkan promosi dan penjualan produk atau layanan melalui platform internet. Industri perumahan dan real estate semakin mengadopsi pendekatan digital untuk memasarkan dan menjual properti mereka. Hal ini tak jarang menimbulkan persaingan yang ketat antar perusahaan. Sistem Informasi *E-marketing Housing* (SIEH) menjadi sangat relevan, karena membantu pengembang properti memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan efektivitas pemasaran secara online. Akan tetapi pada penjualan perumahan saat ini dinilai masih kurang efektif, tidak cukup mengandalkan sistem dan teknologi informasi agar dapat mencapai keunggulan perusahaan, untuk itu perusahaan harus didukung oleh sebuah strategi pemasaran yang baik dan tepat. Dengan strategi pemasaran yang tentunya dapat menarik calon pembeli yaitu dengan tampilan

yang menarik dan memberikan informasi konten secara detail mengenai produk yang dijual.

Manaran Residence Jatibarang merupakan salah satu perusahaan yang berak di bidang properti perumahan yang berlokasi di Jl. KH. Abdul sya'roni Desa Jatibarang Lor kec. Jatibarang kab. Brebes, Manaran Residence menyediakan perumahan subsidi dan komersil. Dalam hal pelayanan informasi, Manaran Residence melayani pelanggan atau calon pembeli melalui via telepon atau langsung datang ke kantor pemasaran. Pelayanan informasi dan pelayanan pemesanan (booking) pada Manaran Residence masih belum maksimal karena pelanggan hanya dilayani pada jam kerja saja dan dalam pelayanan booking hanya dapat dilakukan ditempat belum lagi dalam mempromosikan perumahannya Manaran Residence masih melakukan dengan cara offline marketing yaitu promosi lewat brosur, papan iklan, dan media sosial seperti facebook, instagram dll. Hal ini dinilai masih kurang efektif, informasi yang ada terbatas, kurang lengkap dan tidak dapat diperoleh kapan saja dan biaya promosi yang cukup besar. Oleh karena itu, diperlukan sistem informasi yang efisien, responsif, dan mudah diakses bagi calon pembeli.

Implementasi *Laravel* menjadi solusi yang tepat untuk mengatasi tantangan tersebut. *Laravel* menawarkan berbagai fitur yang mempermudah pengembangan sistem informasi kompleks, termasuk sistem manajemen pengguna, manajemen basis data, routing yang fleksibel, dan kerangka kerja yang terstruktur. Untuk itu diperlukan inovasi yang baru yang harus dikembangkan oleh developer agar bisa bersaing dengan perusahaan lain. Salah satu wujud inovasi itu dapat dilakukan dengan media internet dan membangun sistem informasi e-marketing yang menampilkan informasi detail tentang perumahan yang bisa mempermudah dan membantu calon pembeli dalam menemukan rumah sesuai dengan kebebasan dan motivasi mereka, pengguna dapat melakukan reservasi tanpa harus mencari secara manual lokasi yang diinginkan, sehingga mempercepat proses dan memanfaatkan waktu dengan lebih efisien.

## **Manfaat**

Manfaat dari aplikasi ini adalah sebagai berikut:

1. Mempermudah calon pembeli dalam mengakses informasi mengenai penjualan perumahan pada Manaran Residence.
2. Membantu calon pembeli dalam pemesanan booking perumahan yang diinginkan.

## **Spesifikasi Teknis**

Spesifikasi teknis meliputi :

1. Modul Pengguna
2. *Source Code*

Berikut uraian spesifikasi untuk pembangunan aplikasi :

1. *Framework Laravel*
2. *Google Chrome*
3. *Visual Studio Code*
4. *MySql*

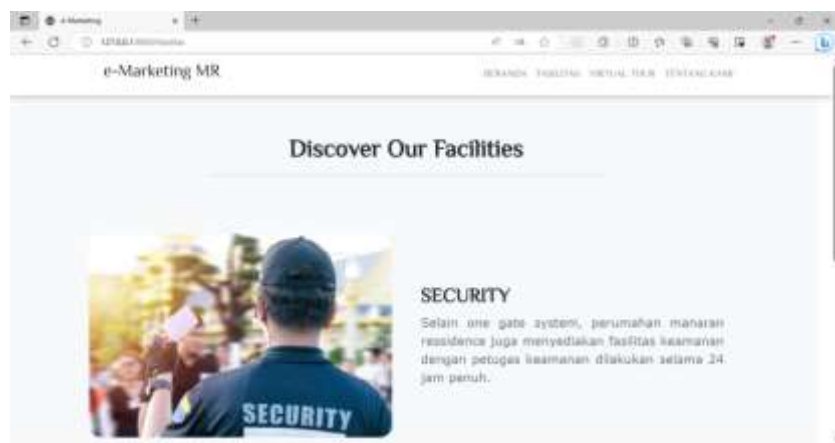
Berikut uraian spesifikasi modul :

1. Modul Pengguna
  - a. Halaman Beranda
    1. Menampilkan halaman utama
    2. Berisi menu beranda, fasilitas dan tentang. Serta terdapat landing page seperti tipe perumahan, spesifikasi perumahan, berita, dan FaQ.



b. Halaman Fasilitas

1. Menampilkan halaman fasilitas yang berisi fasilitas seputar perumahan seperti security, education dll.



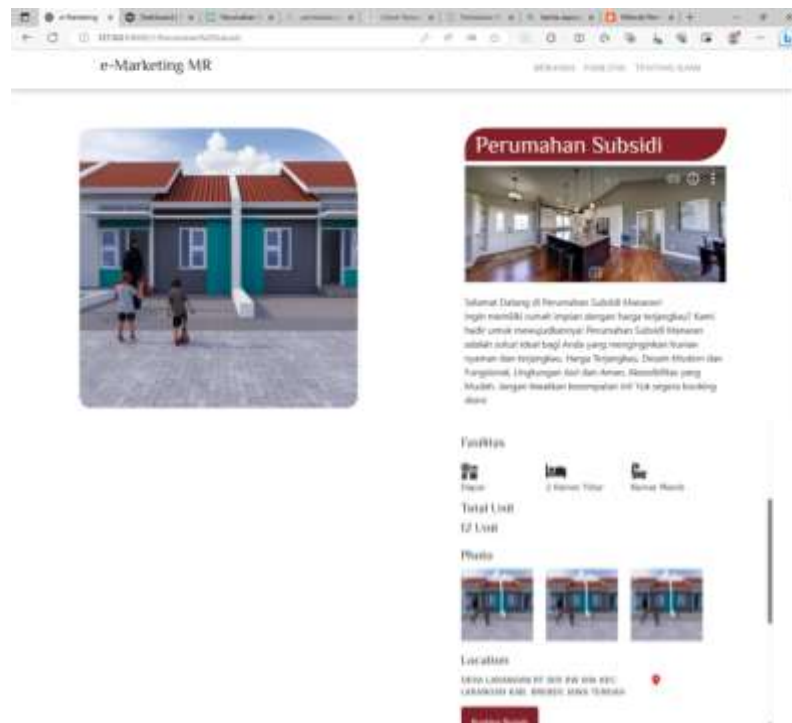
c. Halaman Tentang

1. Menampilkan halaman tentang untuk pengguna
2. Berisi informasi tentang Manaran Residence. Dibagian menu tentang juga terdapat form kontak kami, form ini berfungsi sebagai form pesan dan kesan pengguna menggunakan e-marketing MR.



d. Halaman Detail Perumahan

1. Menampilkan halaman detail perumahan
2. Dalam halaman ini terdapat virtual tour, booking pemesanan, simulasi KPE, foto dan fasilitas perumahan.



e. Halaman *Virtual Tour*

1. Menampilkan halaman *virtual tour* untuk pengguna

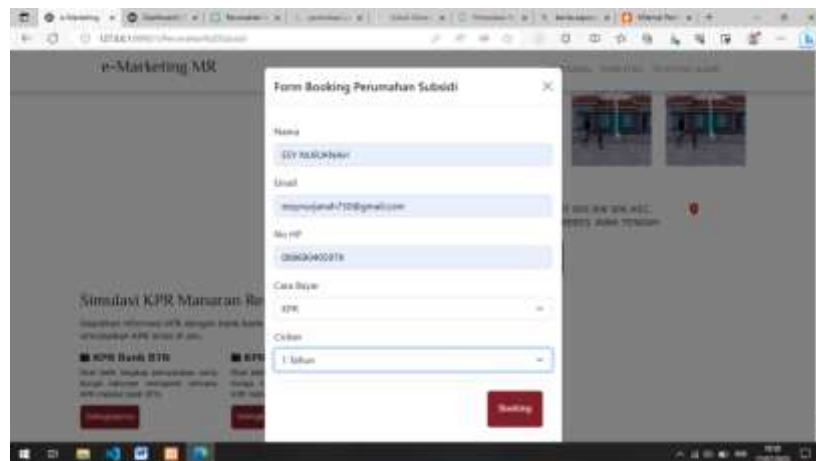


2. Dalam *virtual tour* dapat melihat gambar atau video 360 derajat, mengklik titik-titik khusus untuk melihat detail lebih lanjut, mengakses informasi tambahan tentang tempat yang dikunjungi.



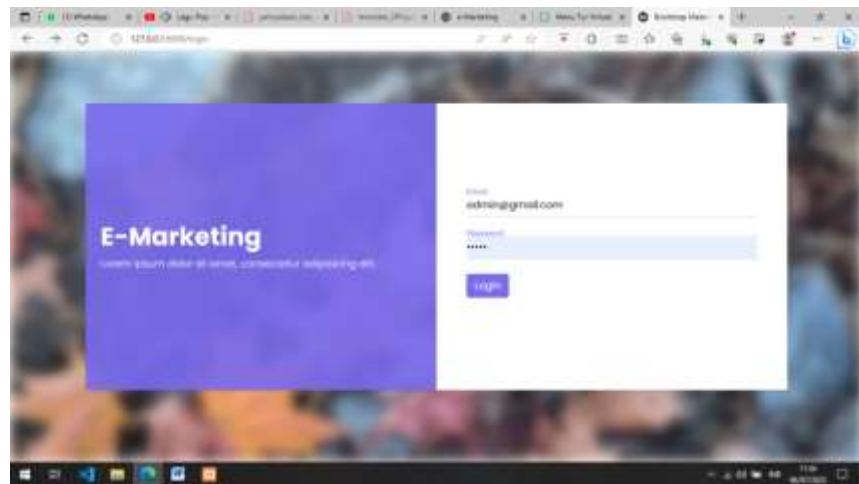
f. Halaman *Booking*

1. Menampilkan halaman *booking* untuk pengguna melakukan pemesanan/*booking fee*
2. Berisi form pemesanan yang harus diisi oleh pengguna ketika melakukan *booking fee*



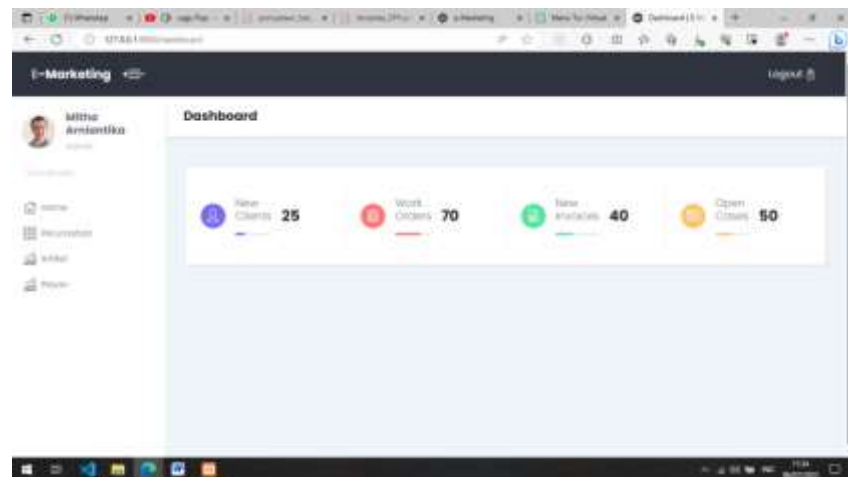
g. Halaman Login

1. Menampilkan halaman login untuk admin
2. Berisi email dan password



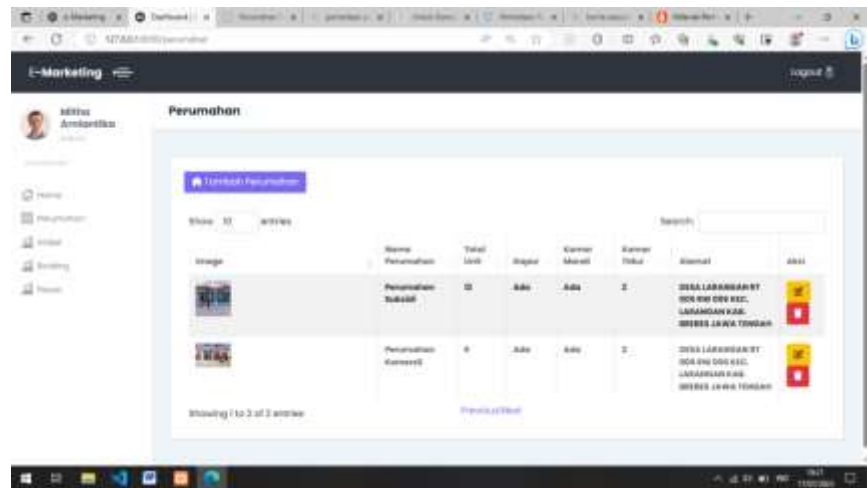
#### h. Halaman Dashboard Admin

1. Menampilkan tampilan utama pada halaman admin
2. Berisi dashboard menu tambah perumahan, artikel, dan pesan



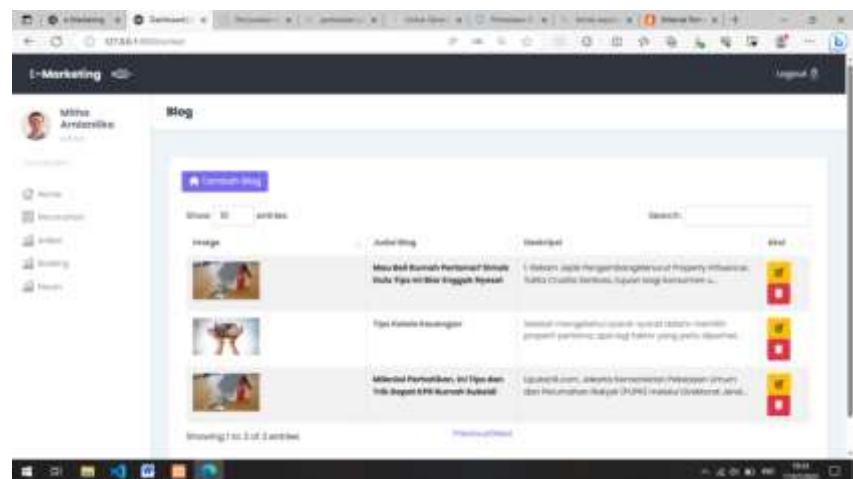
#### i. Halaman Tambah Perumahan

1. Menampilkan tampilan untuk menambahkan perumahan/update perumahan.
2. Berisi form tambah perumahan untuk admin melakukan update



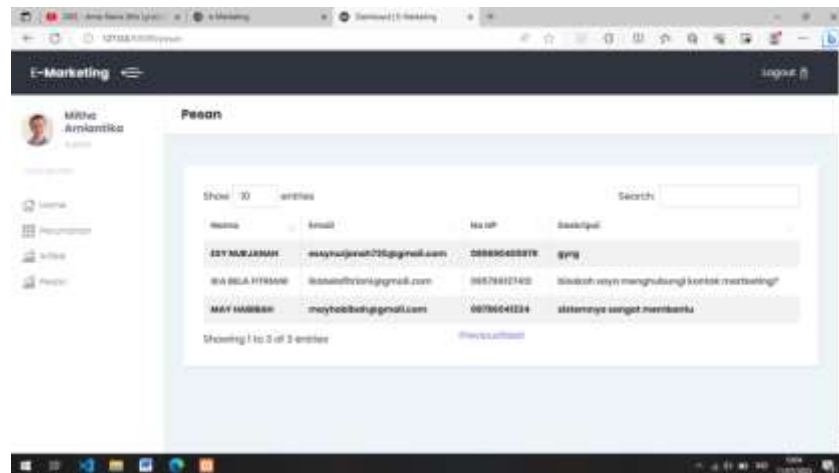
j. Halaman Artikel

1. Menampilkan tampilan untuk menambahkan sebuah artikel/berita
2. Berisi form pengisian artikel/berita



k. Halaman Pesan

1. Menampilkan halaman pesan yang berisi saran dan kritik atau komentar dari pengguna

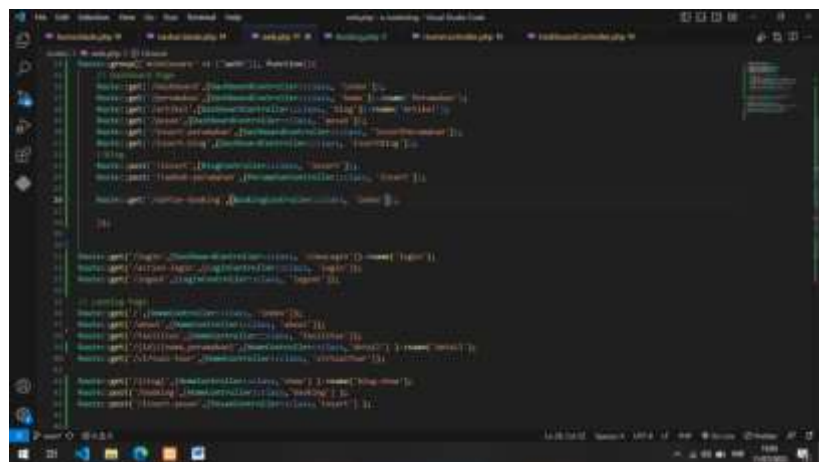


## 2. Source Code

Untuk pembuatan website menggunakan *framework laravel*, langkah-langkahnya adalah sebagai berikut:

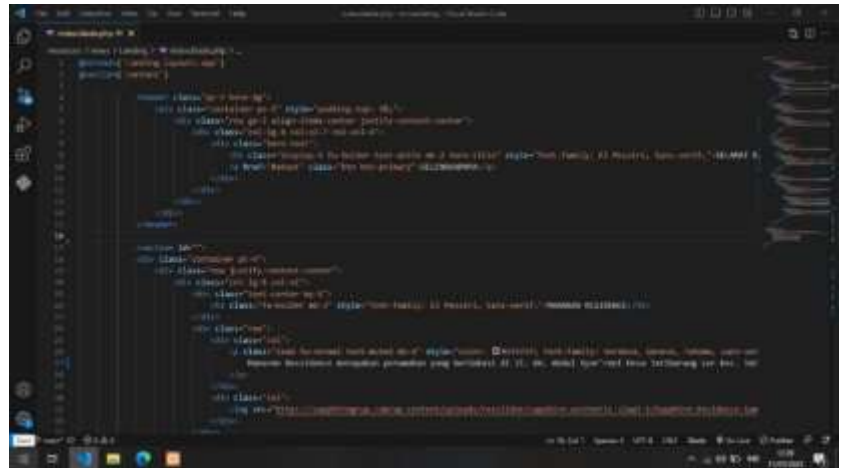
### 1. Folder Route

- Di dalam folder route terdapat file web.php, file yang digunakan untuk mendefinisikan rute-rute aplikasi web. File ini berperan dalam mendefinisikan rute-rute yang terkait dengan permintaan HTTP melalui metode GET atau POST.



### 2. Folder Resources

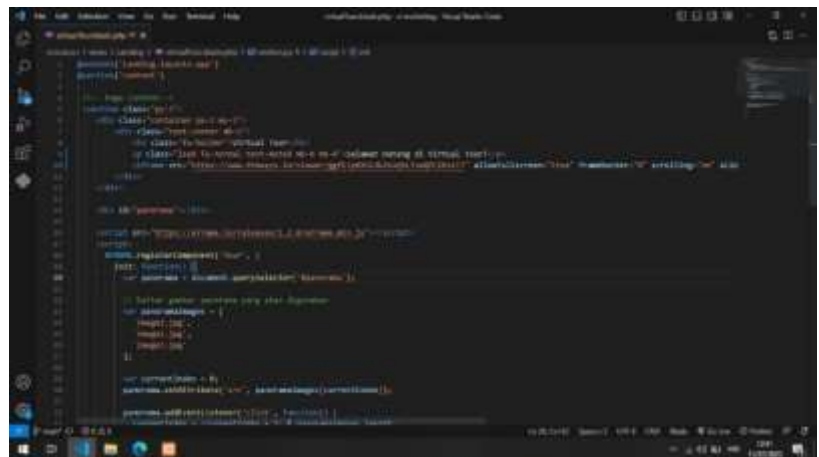
- a. Di dalam folder resources terdapat folder landing dimana ada beberapa file. Berikut beberapa file yang ada pada folder resources:
1. index\_blade.php, source code ini digunakan untuk membuat view landing page.



2. about\_blade.php, source code ini digunakan untuk membuat tampilan menu tentang.



3. virtualtour\_blade.php, source code ini digunakan untuk membuat tampilan menu virtual tour.



```


<!-- Blade Template Structure -->
<@section('content')>
    <@yield('content')>
</@section>

<@section('script')>
    <script>
        $(document).ready(function() {
            // Show Modal
            showModal();
        });

        function showModal() {
            // Show Modal
            $('#myModal').modal('show');
        }
    </script>
</@section>

```

4. fasilitas\_blade.php, source code ini digunakan untuk membuat tampilan menu tampilan.



```

<!-- Blade Template Structure -->
<@section('content')>
    <@yield('content')>
</@section>

<@section('script')>
    <script>
        $(document).ready(function() {
            // Show Modal
            showModal();
        });

        function showModal() {
            // Show Modal
            $('#myModal').modal('show');
        }
    </script>
</@section>

```



Lampiran 8. Serfitikat HKI yang Terbit

 <b>REPUBLIK INDONESIA</b> <b>KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA</b>	
<b>SURAT PENCATATAN</b> <b>CIPTAAN</b>	
<p>Dalam rangka perlindungan ciptaan di bidang ilmu pengetahuan, seni dan sastra berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta, dengan ini menerangkan:</p>	
Nomor dan tanggal permohonan	: EC00202354702, 12 Juli 2023
<b>Pencipta</b>	
Nama	: Ezy Nurjanah, Dega Surono Wibowo dkk
Alamat	: Jl. Pesarean RT. 005/RW. 006 Desa Larangan Brebes, Kecamatan Larangan, Brebes, Jawa Tengah, 52267
Kewarganegaraan	: Indonesia
<b>Pemegang Hak Cipta</b>	
Nama	: Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (P3M) Politeknik Harapan Bersama
Alamat	: Jalan Mataram No. 9, Pesurungan Lor, Kecamatan Margadana, Tegal, JAWA TENGAH 52142
Kewarganegaraan	: Indonesia
Jenis Ciptaan	: Program Komputer
Judul Ciptaan	: IMPLEMENTASI LARAVEL UNTUK SISTEM E-MARKETING HOUSING (Study Kasus: Manaran Residence Jatibarang)
Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia	: 12 Juli 2023, di Tegal
Jangka waktu perlindungan	: Berlaku selama 50 (lima puluh) tahun sejak Ciptaan tersebut pertama kali dilakukan Pengumuman
Nomor pencatatan	: 000487637
<p>adalah benar berdasarkan keterangan yang diberikan oleh Pemohon.            Surat Pencatatan Hak Cipta atau produk Hak terkait ini sesuai dengan Pasal 72 Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.</p>	
<p>u.n. MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA            Direktur Hak Cipta dan Desain Industri</p>  Anggoro Dasananto NIP. 196412081991031002	
	
<p><b>Disclaimer:</b>            Dalam hal pemohon memberikan keterangan tidak sesuai dengan surat pernyataan, Menteri berwenang untuk mencabut surat pencatatan permohonan.</p>	

Lampiran 8. Sertifikat HKI yang Terbit