

E – PEMASARAN PROPERTI DI KOTA MEDAN MENGGUNAKAN FRAMEWORK CODEIGNITER BERBASIS WEB

Alvin Fadrian Lubis¹, Tantri Hidayati², Nurjamiyah³

¹ Universitas Harapan Medan
Jl. H.M. Jhoni No.70 C

ABSTRAK

Kehadiran teknologi informasi dalam pemasaran online semakin mempengaruhi kehidupan manusia dalam memenuhi kebutuhannya. Kemudahan akses dengan jangkauan yang luas membuat setiap orang dapat menelusuri berbagai situs dalam melakukan transaksi jual-beli secara online. Salah satu jenis usaha yang berkembang di sekitar kampus Universitas Harapan Medan adalah bisnis properti. Bisnis properti ini termasuk rumah sewa, rumah kost, dan hotel. Lahan yang dibutuhkan untuk menjadi tempat tinggal membuat bisnis ini semakin di geluti. Selama ini masih banyak masyarakat khususnya dosen dan mahasiswa yang merantau kesulitan mencari informasi properti yang disewakan di kota medan khususnya di sekitar kampus Universitas Harapan Medan, masyarakat harus mencari dari jalan ke jalan untuk menanyakan apakah masih ada di sewakan atau tidak, dan selama ini masih banyak pelaku usaha mempromosikan bisnis propertinya melalui media sosial tanpa adanya memiliki situs tersendiri. Untuk itu di perlukan suatu sistem electronic pemasaran (E –Pemasaran) yang dapat membuat masyarakat khususnya mahasiswa dan dosen yang sedang merantau mengetahui lokasi properti yang tersedia untuk di sewakan khususnya di sekiraran Universitas Harapan Medan serta dapat juga membuat pemesanan secara online jika ingin membooking properti terlebih dahulu.

Kata Kunci : Properti, Online, Pemasaran

ABSTRACT

The presence of information technology in online marketing is increasingly affecting human life in meeting their needs. Ease of access with a wide range allows everyone to browse various sites in conducting online buying and selling transactions. One type of business that is developing around the campus of Universitas Harapan Medan is the property business. This property business includes rental homes, boarding houses, and hotels. So far, there are still many people, especially lecturers and students who migrate to find it difficult to find information on properties for rent in the city of Medan, especially around the Harapan University campus in Medan, people have to search from street to street to find information on asking whether it is still being rented out or not, and so far there are still many business actors promoting their property business through social media without having their own website. For that we need an electronic marketing system (E-Marketing) that can make the public, especially students and lecturers who are wandering, know the location of properties available for rent, especially around Harapan University Medan and can also make online reservations if you want to book a property first. formerly.

Keywords: Marketing, Property, online

I. PENDAHULUAN

Kehadiran teknologi informasi dalam pemasaran online semakin mempengaruhi kehidupan manusia dalam memenuhi kebutuhannya. Kemudahan akses dengan jangkauan yang luas membuat setiap orang dapat menelusuri berbagai situs dalam melakukan transaksi jual-beli secara *online*. Salah satu jenis usaha yang berkembang di sekitar kampus Universitas Harapan Medan adalah bisnis properti. Bisnis properti ini termasuk rumah sewa, rumah kost, dan hotel. Lahan yang dibutuhkan untuk menjadi tempat tinggal membuat bisnis ini semakin di geluti.

Selama ini masih banyak masyarakat khususnya dosen dan mahasiswa yang merantau kesulitan mencari informasi properti yang disewakan di kota medan khususnya di sekitar kampus Universitas Harapan Medan, masyarakat harus mencari dari jalan ke jalan untuk menanyakan apakah masih ada di sewakan atau tidak, dan selama ini masih banyak pelaku usaha mempromosikan bisnis propertinya melalui media sosial tanpa adanya memiliki situs tersendiri. Untuk itu di perlukan suatu sistem *electronic pemasaran* (E –Pemasaran) yang dapat membuat masyarakat khususnya mahasiswa dan dosen yang sedang merantau mengetahui lokasi properti yang tersedia untuk di sewakan khususnya di sekiraran Universitas Harapan Medan serta dapat juga membuat pemesanan secara *online* jika ingin *membooking* properti terlebih dahulu.

Properti berasal dari kata Latin *proprietas*, atau berarti kepemilikan, dan mengacu pada satu atau lebih organisasi yang dimiliki oleh seseorang atau badan organisasi, di mana orang atau badan organisasi tersebut memiliki hak atas properti sesuai dengan persyaratan hukum [1].

Untuk perancangan sistem penulis menggunakan *framework Codeigniter* yang merupakan framework web untuk bahasa pemrograman PHP yang dibuat oleh Rick Ellis pada tahun 2006, penemu dan pendiri EllisLab. EllisLab adalah suatu tim kerja yang berdiri pada tahun 2002 dan bergerak di bidang pembuatan software dan tool untuk para pengembang web. CodeIgniter memiliki sejumlah fitur yang membantu pengembang PHP membuat aplikasi web dengan mudah dan cepat. Dibandingkan dengan framework PHP lainnya, harus diakui bahwa CodeIgniter lebih sederhana dalam struktur dan *fleksibel*. CodeIgniter memungkinkan pengembang untuk menggunakan kerangka kerja secara keseluruhan [2].

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode *Rapid application development* atau seterusnya disingkat *RAD*. Yang memiliki definisi Strategi siklus hidup dirancang untuk memastikan perkembangan

yang jauh lebih cepat dan kualitas hasil yang lebih baik daripada yang dicapai dengan siklus tradisional. *RAD* adalah kombinasi dari berbagai teknik terstruktur, teknik prototyping, dan teknik pengembangan aplikasi umum untuk mempercepat pengembangan sistem / aplikasi [3].

Berdasarkan permasalahan diatas yang telah dijelaskan, maka penulis mencoba melakukan penelitian dengan judul “*E – Pemasaran Properti Di Kota Medan Menggunakan Framework Codeigniter Berbasis Web*”.

II. METODE PENELITIAN

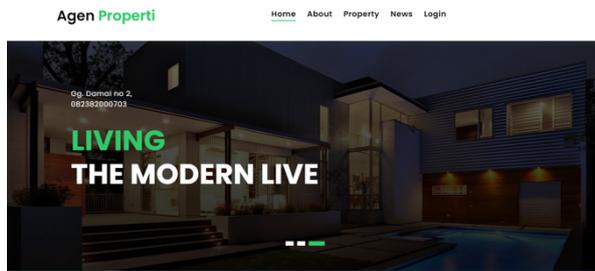
Dalam penyusunan penelitian ini diperlukan metode yang digunakan untuk menyusun serta melengkapi data yang ada. Tahapan metode yang digunakan adalah :

1. Wawancara
Pengumpulan data dengan wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan mengajukan sejumlah pertanyaan-pertanyaan secara lisan. Wawancara bertujuan untuk mendapatkan data-data yang hanya diketahui oleh sumber data atau narasumber.
2. Observasi
Observasi adalah pengamatan langsung terhadap objek, situasi, konteks dan maknanya dalam upaya mengumpulkan data penelitian. Adapun dalam penelitian kali ini observasi dilakukan langsung di sekitaran Kampus Universitas Harapan Medan sebagai objek penelitian.
3. Studi Kepustakaan
Studi kepustakaan dilakukan dengan cara membaca, mengutip dan membuat catatan yang bersumber pada bahan-bahan pustaka yang mendukung dan berkaitan dengan iuran sampah. Selanjutnya dengan cara mempelajari dan memahami sistem yang berhubungan dengan masalah yang akan dibahas. Hal ini dimaksudkan agar penulis memiliki landasan teori yang kuat dalam menarik kesimpulan.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Halaman *Home*

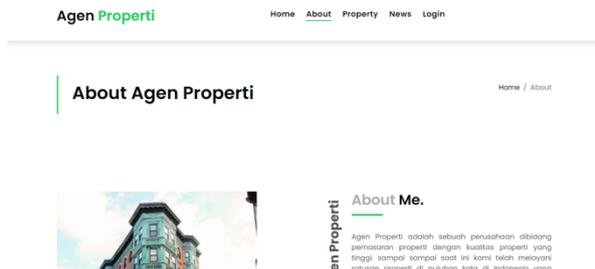
Halaman ini menampilkan tampilan awal yang mana merupakan untuk pengguna mengakses berbagai menu melalui sistem yang telah dirancang. Adapun tampilannya sebagai berikut :



Gambar 1. Halaman *Home*

2. Halaman *About*

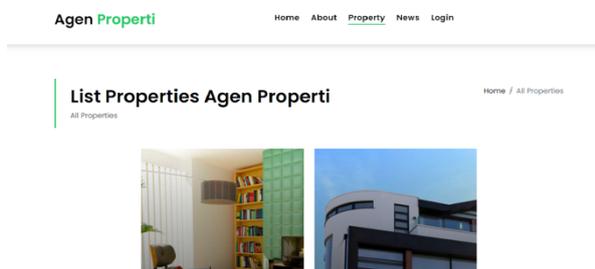
Di halaman ini berfungsi untuk pengguna untuk melihat informasi tentang sistem yang telah dirancang. Adapun tampilannya sebagai berikut :



Gambar 2. Halaman *About*

3. Halaman *Properti*

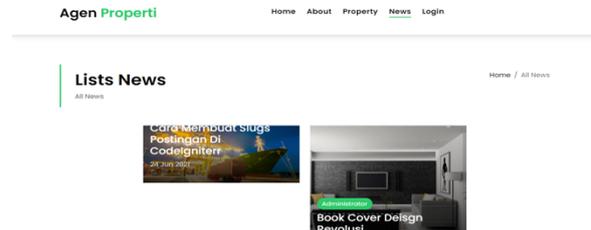
Halaman ini digunakan oleh user untuk melihat properti yang akan disewakan di dalam sistem. Adapun tampilannya sebagai berikut :



Gambar 3. Halaman *Properti*

4. Halaman *News*

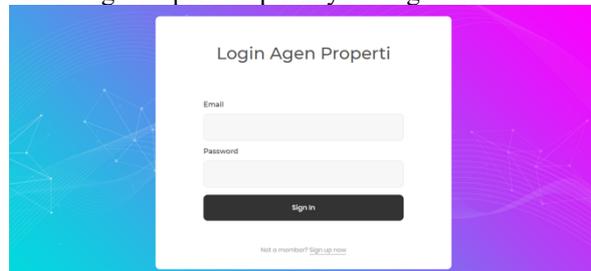
Halaman ini digunakan oleh pengguna untuk melihat berita terbaru tentang properti di dalam sistem. Adapun tampilannya sebagai berikut :



Gambar 4. Halaman *News*

5. Halaman *Login*

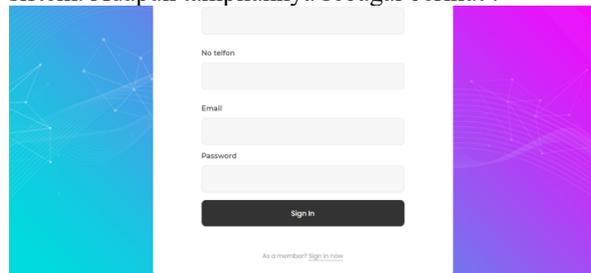
Halaman ini digunakan oleh admin , pengguna, serta penjual untuk masuk ke dalam sistem yang akan dirancang. Adapun tampilannya sebagai berikut :



Gambar 5. Halaman *Login*

6. Halaman *Register*

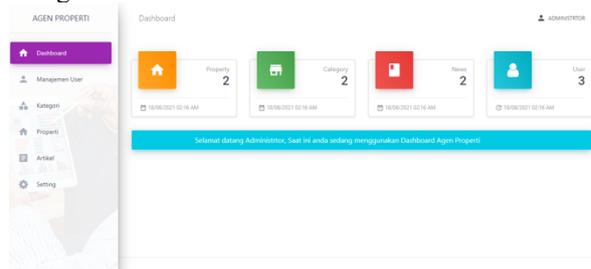
Halaman ini digunakan oleh penjual atau pengguna untuk mendaftarkan akunnya ke dalam sistem. Adapun tampilannya sebagai berikut :



Gambar 6. Halaman *Register*

7. Halaman *Dashboarad Admin*

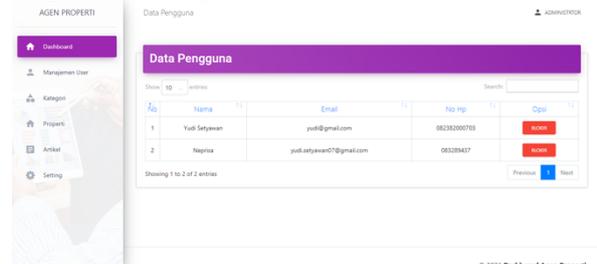
Halaman ini oleh *admin* untuk mengakses berbagai menu didalam sistem. Adapun tampilannya sebagai berikut :



Gambar 7. Halaman *Dashboarad Admin*

8. Halaman *Data Pengguna*

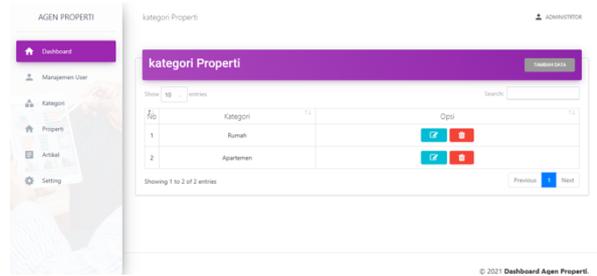
Halaman ini digunakan admin untuk melihat data pengguna yang menggunakan sistem. Adapun tampilannya sebagai berikut :



Gambar 8. Halaman Dashboard Admin

9. Halaman Kategori Properti

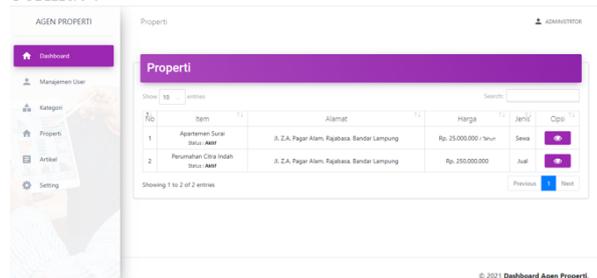
Di halaman ini berfungsi untuk menambah kategori di dalam sistem. Adapun tampilannya sebagai berikut :



Gambar 9. Halaman Kategori Properti

10. Halaman Properti

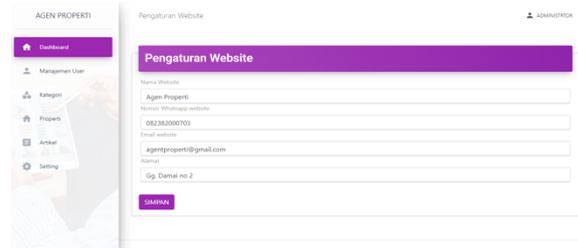
Di halaman ini berfungsi untuk admin melihat kategori di dalam sistem Adapun tampilannya sebagai berikut :



Gambar 10. Halaman Properti

11. Halaman *Setting*

Halaman ini berfungsi untuk *admin* mengatur sistem yang telah dirancang. Adapun tampilannya sebagai berikut :



Gambar 11. Halaman Setting

IV. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah penulis lakukan maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Perancangan E-pemasaran properti di kota medan merupakan sebuah aplikasi berbasis *Website* yang dirancang untuk mempermudah serta membantu para agen properti sehingga para agen properti dapat menghemat waktu dan biaya didalam memasarkan propertinya dan aplikasi ini juga dapat membantu para konsumen didalam mencari atau mendapatkan informasi mengenai properti.
2. Sistem yang telah dirancang ini akan memberikan kemudahan – kemudahan bagi masyarakat luas karena sistem ini nantinya siap akses selama 24 jam.
3. Aplikasi ini menyediakan menu administrator untuk keperluan manajemen dari website. Pengguna dari sistem ini adalah operator, penjual dan pengguna.
4. Aplikasi yang dibangun menggunakan bahasa pemrograman PHP dan Database Mysql berbasis web.
5. Uml berhasil diterapkan sebagai analisa sistem dalam pembuatan aplikasi yang dirancang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih disampaikan kepada pihak-pihak yang telah membantu penelitian ini sampai selesai.

REFERENSI

- [1] Dirwan, “Pengaruh Tingkat Religisitas pada Keputusan Buying Properti Syariah Non Bank (Studi Kasus pada Buyer Griya Baiti Jannati Residence),” vol. 2, pp. 53–75, 2019, doi: 10.5281/zenodo.2649815..
- [2] S. Z. Friandi, T. A. H, N. Hikmah, F. B. A, and S. Fitria, “Penerapan Sistem Informasi Manajemen Perizinan Online (Simponie) Berbasis Website Dengan Menggunakan Ci Framework,” *JUMANJI (Jurnal Masy. Inform. Unjani)*, vol. 3, no. 02, pp. 76–90, 2019.
- [3] A. Fauzi and E. Harli, “Peningkatan Kualitas Pelayanan Melalui CRM dengan Metode RAD,” *J. RESTI (Rekayasa Sist. dan Teknol. Informasi)*, vol. 1, no. 1, p. 76, 2017, doi: 10.29207/resti.v1i1.16..
- [4] Solihin, D. (2020). FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KINERJA PEMASARAN PADA PT PRIMA UFUK SEMESTA (Studi Empiris Pada Outlet

- Rekanan PT. Prima Ufuk Semesta di Wilayah JABODETABEK). *JURNAL SeMaRaK*, 3(1), 20. <https://doi.org/10.32493/smk.v3i1.4505>
- [5] Solihin, D., Susanto, N., Setiawan, R., Ahyani, & Darmadi. (2020). Penerapan Strategi Pemasaran Sebagai Upaya Kelurahan Paninggilan Utara Ciledug. *Abdi Laksana Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1 No. 3(September), 351–355