JUTINDA
Jurnal Teknik Informatika Unanda

Vol. 5, No. 1, Mei (2026)
p-ISSN : 2088-9642
e-ISSN : 2963-0843
https://ojs.unanda.ac.id/index.php/jutinda

Pengembangan Fitur Sistem Informasi Pemasaran Perumahan PT. Solusi Hidup Mandiri Palopo Berbasis *Website*

Suciati Sukarman [1], Rinto Suppa [2], Hasnahwati[3]

[1]*Fakultas Teknik, Universitas Andi Djemma, Kota Palopo, Indonesia*
[2]*Fakultas Teknik, Universitas Andi Djemma, Kota Palopo, Indonesia*
[3]*Fakultas Teknik, Universitas Andi Djemma, Kota Palopo, Indonesia*
E-mail: [1]suciatisukarman570@gmail.com, [2]rintosuppa@gmail.com, [3]hasnawaris.08@gmail.com

Abstrak

PT. Solusi Hidup Mandiri Palopo masih menghadapi kendala dalam proses pemasaran perumahan karena penyampaian informasi kepada calon konsumen masih terbatas dan pengelolaan data pemasaran belum terintegrasi secara digital. Kondisi tersebut menyebabkan informasi mengenai produk perumahan, proses pemesanan, serta status pembayaran belum dapat diakses secara efektif oleh calon pembeli. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan fitur sistem informasi pemasaran perumahan berbasis website yang mampu mempermudah penyampaian informasi, meningkatkan efektivitas promosi, serta membantu pengelolaan data pemasaran secara terstruktur. Metode penelitian yang digunakan adalah metode pengembangan sistem dengan model Waterfall yang meliputi tahap analisis, perancangan, implementasi, pengujian, dan pemeliharaan. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan kuesioner. Perancangan sistem menggunakan Unified Modeling Language (UML), sedangkan implementasi sistem dilakukan berbasis website dengan dukungan basis data terintegrasi. Pengujian sistem dilakukan menggunakan metode Black Box untuk memastikan setiap fungsi sistem berjalan sesuai dengan kebutuhan pengguna serta evaluasi usability untuk menilai tingkat kemudahan penggunaan sistem. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem yang dikembangkan mampu menyediakan informasi perumahan secara online, memfasilitasi proses pemesanan dan pembayaran, serta membantu pihak perusahaan dalam mengelola data pemasaran secara lebih efektif dan terstruktur. Dengan demikian, sistem informasi ini diharapkan dapat meningkatkan efektivitas pemasaran serta mempermudah akses informasi bagi calon konsumen.

Kata kunci— sistem informasi, pemasaran perumahan, website, Waterfall, usability.

1. PENDAHULUAN

Di era globalisasi saat ini, kebutuhan masyarakat akan informasi yang cepat, akurat, dan mudah diakses semakin meningkat. *Internet* menjadi sarana utama dalam memperoleh informasi sekaligus media untuk melakukan berbagai aktivitas, termasuk transaksi bisnis. Dalam industri properti, pemanfaatan teknologi informasi sangat berperan penting untuk menunjang strategi pemasaran yang lebih efektif dan menjangkau target pasar yang lebih luas (Embun Febryanti Panggabean et al., 2023). Hal ini menunjukkan bahwa digitalisasi menjadi faktor kunci dalam meningkatkan daya saing perusahaan di bidang properti.

PT. Solusi Hidup Mandiri (SHM) telah memiliki Sistem Informasi Pemasaran Perumahan Berbasis *Website* untuk memasarkan produk perumahannya, khususnya Perumahan Subsidi Harmoni Songka. Berdasarkan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh saudara (*Muh Fachriansyah S.Kom*, 2023). Sistem informasi pemasaran perumahan berbasis *website* dapat meningkatkan efektivitas promosi dan mempermudah calon pembeli dalam memperoleh informasi terkait produk perumahan. Namun, penelitian terdahulu umumnya masih berfokus pada penyajian informasi produk dan fitur pemesanan, tanpa adanya fasilitas untuk menghitung angsuran atau simulasi kredit, dan sistem pembayaran *online* melalui aplikasi. Oleh karena itu, Pengembangan Fitur Simulasi Kredit Perumahan dan Sistem Pembayaran *online* menjadi penting agar sistem informasi pemasaran tidak hanya berfungsi sebagai media promosi, tetapi juga sebagai sarana yang membantu calon pembeli dalam merencanakan keuangan sebelum melakukan transaksi pembelian rumah. Keterbatasan ini menyebabkan sistem belum sepenuhnya mendukung kebutuhan calon pembeli dalam proses pengambilan keputusan finansial.

Melihat kondisi tersebut, diperlukan Pengembangan Fitur Sistem Informasi Pemasaran Perumahan Berbasis *Website* dengan penambahan fitur Simulasi Kredit Perumahan, dan Sistem Pembayaran *Online,* dimana calon pembeli dapat menghitung estimasi angsuran per bulan berdasarkan harga rumah, uang muka (DP), tenor, dan suku bunga tertentu serta dapat membayar langsung melalui aplikasi. Dengan demikian, sistem tidak hanya berfungsi sebagai media promosi, tetapi juga sebagai alat bantu perencanaan keuangan yang lebih komprehensif.

Dengan adanya pengembangan fitur tersebut PT. Solusi Hidup Mandiri (SHM), diharapkan mampu meningkatkan kualitas layanan, mempercepat proses pemasaran, memberikan pengalaman yang lebih baik bagi calon pembeli, serta mendukung karyawan dalam mengelola data dengan lebih efektif. Upaya ini sejalan dengan kebutuhan perusahaan untuk meningkatkan efisiensi operasional dan kepuasan pelanggan secara bersamaan.

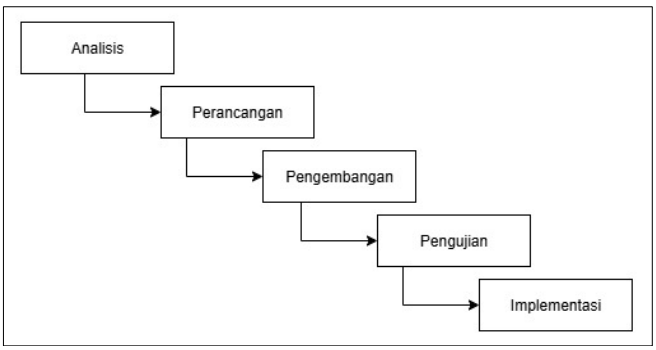
Pengembangan adalah proses mendesain pembelajaran secara logis, dan sistematis untuk mempertimbangkan segala sesuatu yang akan dilaksanakan dalam proses kegiatan belajar dengan memperhatikan potensi dan kompetensi peserta didik. Pengembangan pembelajaran adalah upaya untuk meningkatkan proses pembelajaran secara keseluruhan, baik materi maupun metode dan subtansinya (Rifka Alkhilyatul Ma'rifat, I Made Suraharta, 2024). Fitur adalah unsur-unsur produk yang dipandang penting oleh konsumen dan dijadikan dasar pengambilan keputusan pembelian. Fitur produk dapat mempengaruhi keputusan pembelian. Fitur adalah sesuatu yang ada didalam suatu produk merupakan fungsi dasar atau kemampuan khusus yang ada pada suatu produk, dan merupakan fasilitas tambahan yang disertakan dalam sebuah produk (Arizona & Nurhadi, 2025). Oleh karena itu, penambahan fitur yang relevan menjadi langkah strategis dalam meningkatkan nilai guna sistem bagi pengguna.

Sistem informasi adalah kombinasi antara prosedur kerja, informasi, orang dan teknologi informasi yang diorganisasikan untuk mencapai tujuan dalam sebuah organisasi dan merupakan kombinasi teknologi informasi dan aktivitas orang yang mengunakan teknologi itu untuk mendukung operasi dan manajemen dalam arti sangat luas data dan tekologi (Mulyani et al., 2020). Pemasaran adalah serangkaian proses menganalisis, merencanakan, melaksanakan dan mengawasi dimana tujuannya adalah untuk mencapai target perusahaan secara efektif dan efisien. Pemasaran menjadi salah salah satu faktor yang penting sangat memajukan sebuh perusahaan yang bergerak dalam bidang barang maupun jasa. Aktivitas pemasaran merupakan aktivitas menawarkan produk dan menjual produk, tapi bila ditinjau lebih lanjut ternyata makna pemasaran bukan hanya sekedar menawarkan atau menjual produk saja, melainkan aktivitas yang menganalisa dan mengevaluasi tentang kebutuhan dan keinginan konsumen agar para konsumen tertarik dengan produk atau jasa yang kita tawarkan (Aisyah, 2022). Integrasi antara sistem informasi dan strategi pemasaran menjadi faktor penting dalam meningkatkan kinerja bisnis, khususnya di sektor properti.

Perumahan merupakan kebutuhan utama manusia. Dewasa ini, kebutuhan akan rumah meningkat seiring dengan meningkatnya pula jumlah populasi masyarakat. Suatu perumahan yang baik ialah perumahan yang dapat memberikan kenyamanan, keamanan serta dapat menyediakan kebutuhan-kebutuhan demi memenuhi kebutuhan hidup para penghuninya (Salu & Jemmy Sondakh, 2025). Dengan demikian, penyediaan sistem informasi pemasaran yang dilengkapi fitur simulasi kredit dan pembayaran online menjadi solusi yang relevan untuk membantu masyarakat dalam memperoleh hunian secara lebih mudah, terencana, dan efisien.

2. METODE PENELITIAN

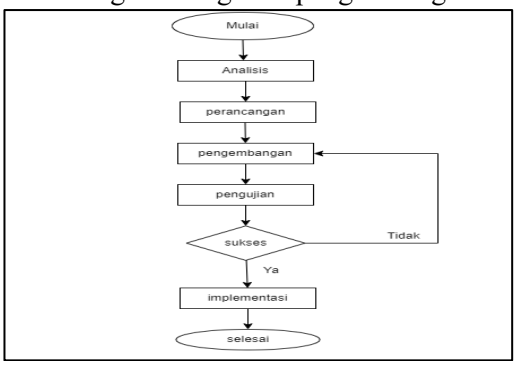
Adapun metode yang akan digunakan pada penelitian ini adalah *Waterfall* yang dimana *waterfall* merupakan sebuah model dari SDLC (*System Life Development Cycle)* klasik yang sering dipakai dalam pembuatan *website*. Metode *Waterfall* memiliki proses yang terstruktur, dimana jika proses kerja sebelumnya belum terselesaikan maka proses kerja selanjutnya tidak bisa dijalankan. Oleh sebab itu, *website* yang menggunakan metode *Waterfall* mempunyai kualitas yang relatif baik karena proses perancangan yang struktur (Surahmat & Fuady, 2022). Adapun skema yang akan dilakukan adalah sebagai berikut.



Gambar 1 Skema Model *Waterfall*

2.1 Alur Penelitian

Model yang digunakan dikenal dengan nama model air terjun (*Waterfall*). Tahap-tahap utama dari model ini memetakan kegiatan kegiatan pengembangan dasar yaitu:



Gambar 2 *Flowchart* Penelitian

Berdasarkan *flowchart* penelitian garis besar penyelesaian masalah dalam penelitian ini dibagi menjadi lima tahap yaitu:

a. Tahap analisis adalah tahap di mana data dikumpulkan melalui berbagai metode seperti wawancara, pengamatan, dan kuesioner. Dari pihak perusahaan, informasi akan diperoleh untuk menciptakan sistem yang sesuai dengan kebutuhan pengguna, dalam hal ini PT. Solusi Hidup Mandiri. Data yang diperoleh selama tahap analisis akan digunakan untuk membuat dokumen *User requirement* sebagai referensi untuk menerjemahkan kebutuhan pengguna ke dalam bahasa pemrograman. Dokumen ini akan menjadi panduan dalam pengembangan sistem yang memenuhi harapan dan kebutuhan pengguna.
b. Perancangan, Dalam proses pengembangan sistem, setelah tahap analisis selesai, langkah selanjutnya adalah merancang sistem dan melakukan penyesuaian desain berdasarkan hasil analisis yang telah diperoleh dari setiap unsur sistem. Dalam merancang sistem ini, metode yang digunakan adalah *Unified Modeling Language* (UML). UML adalah bahasa standar yang digunakan untuk membuat model yang memvisualisasikan dan menggambarkan berbagai aspek sistem, seperti struktur, fungsi, dan interaksi komponen-komponen dalam sistem.
c. Pengembangan, tahap pengembangan adalah tahap di mana aplikasi sebenarnya dibangun berdasarkan data dan rancangan yang telah diperoleh sebelumnya. Pada tahap ini, semua komponen rancangan akan diimplementasikan sehingga sistem yang diinginkan dapat terwujud. Beberapa komponen yang digunakan dalam pengembangan aplikasi ini mencakup *Visual Studio Code* sebagai lingkungan pengembangan, MySQL sebagai sistem basis data, PHP sebagai bahasa pemrograman *server-side*, dan *Framework Laravel* sebagai kerangka kerja pengembangan aplikasi *web* yang dapat mempercepat proses pengembangan dan memudahkan manajemen kode.

d. Tahap pengujian adalah tahap di mana sistem yang telah dibangun akan diuji untuk memastikan bahwa semua fungsionalitas berjalan sesuai yang diharapkan. Selama pengujian, sistem akan diuji secara menyeluruh, dan jika terdapat kekurangan atau kesalahan dalam sistem, perbaikan akan dilakukan. Pengujian sistem yang digunakan adalah metode *Black Box Testing*, yang dipilih karena metode ini relatif mudah dilakukan dan tidak memerlukan sumber daya yang besar dalam pelaksanaannya.
e. Tahap implementasi adalah tahap di mana sistem yang telah selesai dikembangkan akan diuji coba dalam situasi nyata. Pada tahap ini, sistem akan diterapkan dan diimplementasikan pada lingkungan client dan server sesuai dengan kebutuhan.

2.2 Metode Pengumpulan Data

Berikut merupakan metode pengumpulan data yang akan digunakan dalam penelitian ini diantaranya sebagai berikut:

a. Observasi

Observasi merupakan metode pengumpulan data melalui pengamatan langsung, fenomena, atau perilaku di lapangan. Teknik ini memungkinkan peneliti untuk mengamati dan mencatat apa yang mereka lihat dalam situasi sebenarnya, tanpa campur tangan atau perubahan dari pihak peneliti (Eka P, 2021). Observasi dilakukan di kantor PT. SHM.

b. Wawancara

Wawancara merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan melalui tanya jawab atau dialog secara langsung dengan pemilik atau *admin* guna memperoleh informasi yang relevan dengan penelitian (Eka P, 2021). Adapun *admin* yang diwawancarai bernama Sarah Saruddin.

c. Kuisioner

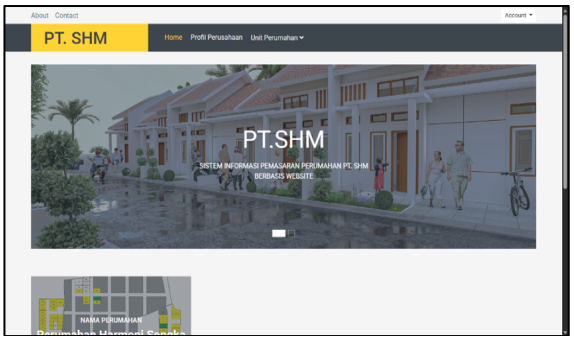
Kuesioner adalah salah satu metode pengumpulan data dalam penelitian yang dilakukan dengan cara memberikan daftar pertanyaan kepada responden (Eka P, 2021). Adapun Pertanyaan dan pernyataan yang harus diisi responden yaitu sebanyak 40 kuesioner, 10 responden dari kecamatan wara selatan, 10 responden dari kecamatan wara timur, 10 responden dari kecamatan wara utara, 10 responden dari kecamatan wara, dan 1 responden dari PT. Solusi Hidup Mandiri yaitu *admin*.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Impelementasi

Pembahasan pada bagian ini meliputi implementasi antarmuka pengguna serta perancangan struktur sistem. Melalui subbab ini, pembaca diharapkan dapat memahami bagaimana rancangan sistem diimplementasikan secara teknis dan terintegrasi secara keseluruhan.

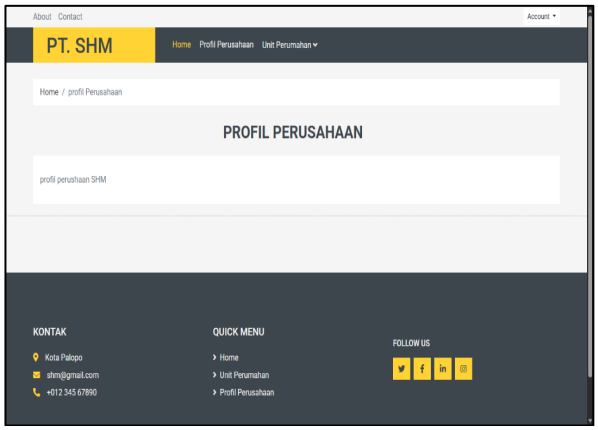
a. *Home*



Gambar 3 halaman *home*

Tampilan *Interface* diatas merupakan halaman beranda sistem informasi pemasaran perumahan PT. SHM. Pada bagian atas terdapat menu navigasi seperti *Home*, Profil Perusahaan, Unit Perumahan, serta *Account*. Bagian tengah menampilkan banner gambar perumahan beserta judul dan deskripsi sistem, sedangkan bagian bawah menampilkan informasi denah atau lokasi unit rumah yang tersedia.

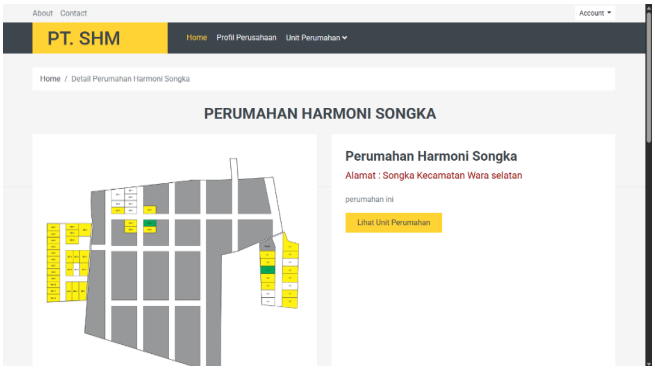
b. Profil Perusahaan



Gambar 4 halaman profil perusahaan

Tampilan *Interface* diatas merupakan halaman Profil Perusahaan pada *website* PT. SHM. Halaman ini menampilkan judul "Profil Perusahaan" serta deskripsi singkat mengenai perusahaan. Di bagian atas terdapat menu navigasi, sedangkan di bagian bawah terdapat footer yang berisi informasi kontak, quick menu, dan ikon media sosial.

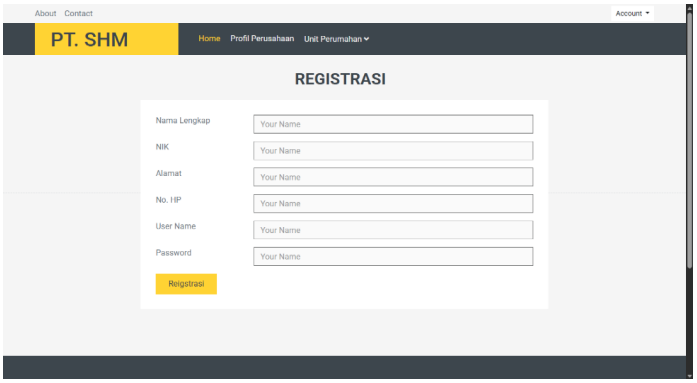
c. Unit Perumahan



Gambar 5 halaman unit perumahan

Tampilan *Interface* diatas merupakan halaman detail perumahan Harmoni Songka pada *website* PT. SHM. Halaman ini menampilkan denah lokasi perumahan di sisi kiri dan informasi perumahan seperti nama, alamat, serta tombol Lihat Unit Perumahan di sisi kanan untuk melihat detail unit rumah yang tersedia.

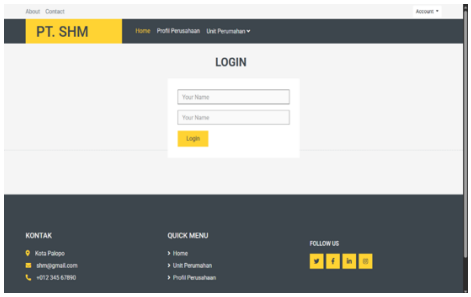
d. Registrasi



Gambar 6 halaman registrasi

Tampilan *Interface* diatas merupakan halaman *Registrasi* pengguna pada *website* PT. SHM. Halaman ini menampilkan formulir pendaftaran yang berisi kolom nama lengkap, NIK, alamat, nomor HP, *User*name, dan password, serta tombol *Registrasi* untuk membuat akun baru.

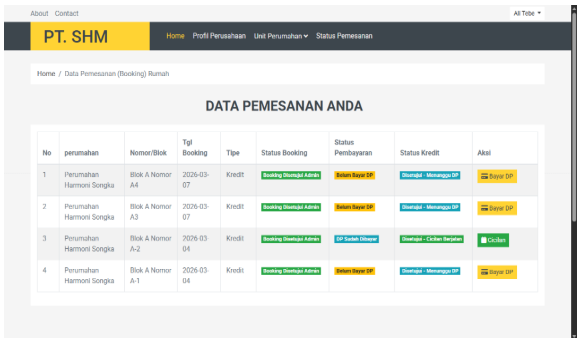
e. *Login*



Gambar 7 halaman *login*

Tampilan *Interface* diatas merupakan halaman *Login* pada *website* PT. SHM. Halaman ini menampilkan form untuk memasukkan *User*name dan password, serta tombol *Login* yang digunakan pengguna untuk masuk ke dalam sistem.

f. Status Pemesanan



Gambar 8 Halaman status pemesanan

Tampilan *Interface* diatas halaman Data Pemesanan Anda pada sistem PT. SHM Housing Web System menampilkan tabel informasi pemesanan rumah yang dilakukan pengguna.

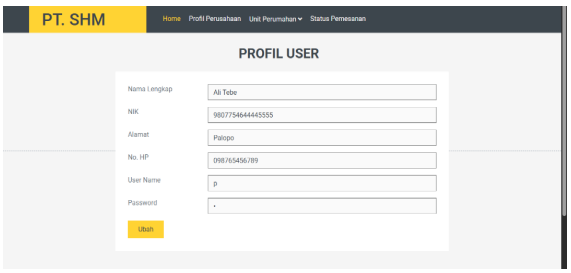
g. Pembayaran Cicilan Bulanan



Gambar 9 Halaman pembayaran cicilan bulanan

Tampilan *Interface* diatas halaman Pembayaran Cicilan Bulanan di sistem PT. SHM Housing Web System menampilkan informasi detail kredit rumah pengguna.

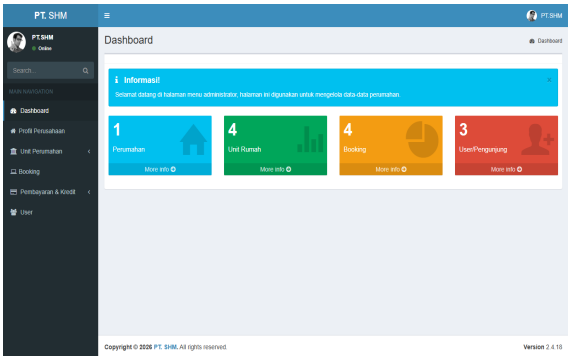
h. Profil



Gambar 9 halaman profil

Tampilan *Interface* diatas halaman Profil *User* di sistem PT. SHM Housing Web System digunakan untuk menampilkan dan mengelola data pribadi pengguna.

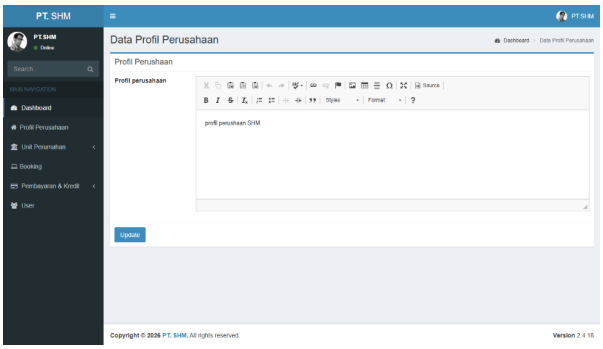
i. *Dashboard*



Gambar 10 halaman *dashboard*

Tampilan *Interface Dashboard* Administrator diatas sistem PT. SHM Housing Web System menampilkan informasi ringkas mengenai data yang dikelola dalam sistem, seperti jumlah perumahan, unit rumah, data booking, dan jumlah *User* atau pengunjung.

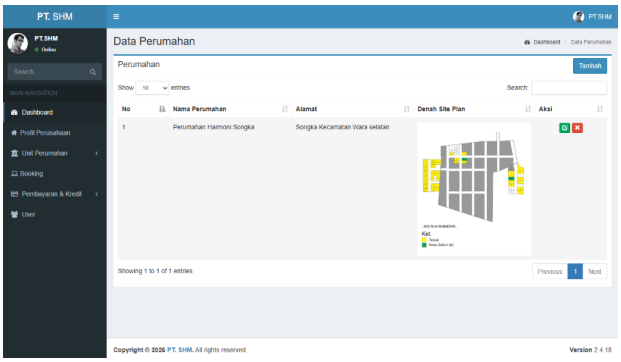
j. Kelola Profil Perusahaan



Gambar 11 halaman kelola profil perusahaan

Tampilan *Interface* diatas merupakan halaman Data Profil Perusahaan pada sistem PT. SHM yang digunakan admin untuk mengelola profil perusahaan.

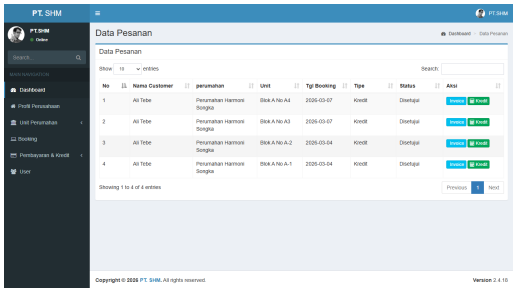
k. Kelola Unit Perumahan



Gambar 12 halaman kelola unit perumahan

Tampilan *Interface* diatas merupakan halaman Data Perumahan pada sistem PT. SHM yang digunakan untuk menampilkan daftar data perumahan. Halaman ini menampilkan tabel berisi informasi nama perumahan, alamat, denah site plan, serta aksi untuk mengelola data seperti mengedit atau menghapus.

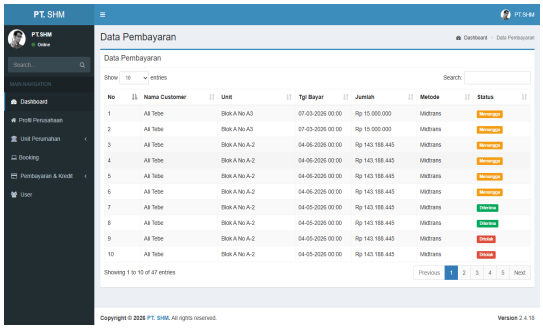
l. Kelola *Booking*



Gambar 13 halaman kelola *booking*

Tampilan *Interface* diatas merupakan halaman Data Pesanan pada sistem PT. SHM yang menampilkan daftar pemesanan perumahan oleh pelanggan.

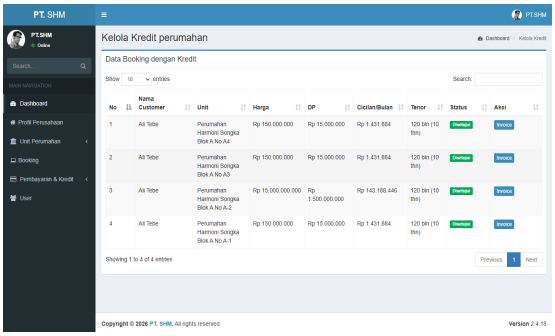
m. Kelola Pembayaran



Gambar 14 kelola pembayaran

Tampilan *Interface* diatas merupakan halaman Data Pembayaran pada sistem PT. SHM yang menampilkan daftar transaksi pembayaran pelanggan.

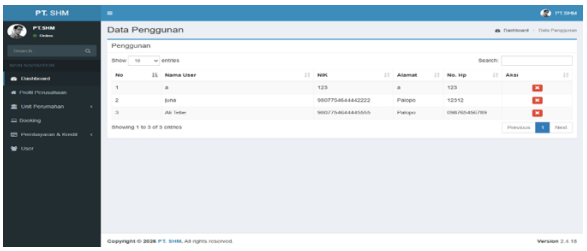
n. Kelola Kredit



Gambar 15 halaman kelola kredit

Tampilan *Interface* diatas merupakan halaman Kelola Kredit Perumahan pada sistem PT. SHM yang menampilkan data kredit pelanggan.

o. Kelola *User*



Gambar 16 halaman kelola *user*

Tampilan *Interface* diatas merupakan halaman Data Pengguna pada *Dashboard* sistem PT. SHM yang menampilkan daftar pengguna dalam bentuk tabel berisi nama *User*, NIK, alamat, dan nomor HP. Halaman ini juga menyediakan fitur pencarian, pengaturan jumlah data, serta tombol aksi untuk menghapus data pengguna.

3.2 Pengujian

Setelah proses perancangan selesai, dilakukan tahap pengujian terhadap sistem yang telah dikembangkan. Pengujian fungsional dilakukan dengan metode *Black Box* untuk memastikan setiap fitur berfungsi sesuai dengan spesifikasi yang telah ditetapkan.. Pengujian fitur dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Pengujian Fitur

No	Kaus Uji	*Input*	*Output*	Keterangan
1	*Home*	Sistem memunculkan halaman *Home*	Menampilkan halaman *Home*	Berhasil
2	Klik Profil Perusahaan	Sistem memunculkan halaman profil perusahaan	Berhasil memunculkan halaman profil perusahaan	Berhasil
3	Klik Unit Perumahan	Sistem memunculkan halaman unit perumahan	Berhasil memunculkan halaman unit perumahan	Berhasil
4	Klik *Registrasi*	Sistem menampilkan halaman *Registrasi*	Berhasil memunculkan halaman *Registrasi*	Berhasil
5	Klik *Login*	Sistem menampilkan halaman *Login*	Berhasil memunculkan halaman *Login*	Berhasil
6	Klik Status Pemesanan	Sistem memunculkan halaman status pemesanan	Berhasil memunculkan halaman status pemesanan	Berhasil
7	Klik Pembayaran Cicilan Bulanan	Sistem memunculkan halaman pembayaran cicilan bulanan	Berhasil memunculkan halaman pembayaran cicilan bulanan	Berhasil
8	Klik Profil	Sistem memunculkan halaman profil	Berhasil memunculkan halaman profil	Berhasil
9	Klik *Dashboard*	Sistem memunculkan halaman *Dashboard*	Berhasil memunculkan halaman *Dashboard*	Berhasil
10	Klik Kelola Profil Perusahaan	Sistem memunculkan halaman profil perusahaan	Berhasil memunculkan halaman profil perusahaan	Berhasil
11	Klik Kelola Unit Perumahan	Sistem memunculkan halaman kelola unit perumahan	Berhasil memunculkan halaman kelola unit perumahan	Berhasil

12	Klik Kelola Booking	Sistem memunculkan halaman kelola booking	Berhasil memunculkan halaman kelola booking	Berhasil
13	Klik Kelola Pembayaran	Sistem memunculkan halaman kelola pembayaran	Berhasil memunculkan halaman kelola pembayaran	Berhasil
13	Klik Kelola Kredit	Sistem memunculkan halaman kelola kredit	Berhasil memunculkan halaman kelola kredit	Berhasil
13	Klik Kelola *User*	Sistem memunculkan halaman kelola *User*	Berhasil memunculkan halaman kelola *User*	Berhasil

a. Uji Kelayakan Sistem

Dalam rangka menilai tingkat kelayakan aplikasi, dilakukan pengumpulan data melalui penyebaran kuesioner yang memuat sejumlah pertanyaan terkait sistem informasi pemasaran perumahan pt. solusi hidup mandiri palopo. Instrumen tersebut diisi oleh 41 responden sebagai sampel penelitian. Data yang telah terkumpul selanjutnya dianalisis untuk memperoleh gambaran evaluatif mengenai kelayakan dan penerimaan aplikasi. Rekapitulasi hasil jawaban responden disajikan pada tabel berikut.

Tabel 2 Kuesioner.

Responden	Pertanyaan										Skor	Skor Maks
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10		
R1	4	5	4	3	4	4	5	5	4	3	41	50
R2	5	5	3	4	4	3	4	5	4	4	41	50
R3	4	4	3	4	4	3	5	4	3	3	37	50
R4	5	5	4	5	5	4	5	4	3	3	43	50
R5	4	5	4	5	4	3	4	4	4	4	41	50
R6	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	46	50
R7	4	4	4	5	4	3	4	4	4	4	40	50
R8	4	5	3	4	4	4	5	5	4	4	42	50
R9	5	5	4	5	4	4	5	5	4	4	45	50
R10	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	42	50
R11	4	4	3	4	4	3	5	4	4	4	39	50
R12	4	4	4	4	5	4	5	5	4	4	43	50
R13	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	46	50
R14	5	5	4	4	5	5	5	4	4	4	45	50
R15	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	41	50
R16	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	42	50
R17	5	5	4	4	5	5	5	5	4	4	46	50
R18	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	42	50
R19	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	43	50

R20	4	4	5	4	4	4	3	5	4	4	41	50
R21	5	4	4	4	5	4	5	4	4	4	43	50
R22	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	45	50
R23	4	5	3	4	5	4	5	4	3	3	40	50
R24	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	41	50
R25	5	5	3	4	5	4	5	4	4	4	43	50
R26	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	39	50
R27	5	5	4	4	5	4	5	4	4	4	44	50
R28	5	4	3	3	3	3	4	5	4	4	38	50
R29	4	5	4	4	5	4	5	5	4	4	44	50
R30	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	45	50
R31	4	4	5	5	4	5	4	4	5	4	44	50
R32	4	5	4	4	5	4	5	4	4	4	43	50
R33	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5	44	50
R34	5	5	4	4	5	4	4	5	4	5	45	50
R35	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5	44	50
R36	5	5	4	4	5	4	4	5	4	5	45	50
R37	4	4	5	5	4	5	4	4	5	4	44	50
R38	4	5	4	4	5	4	5	4	4	4	43	50
R39	5	5	4	4	5	4	4	5	4	5	45	50
R40	4	4	5	5	4	5	4	4	5	4	44	50
R41	4	5	4	4	5	4	5	4	4	4	43	50
TOTAL											1752	2050

Setelah mendapatkan jumlah jawaban, maka dicarilah presentase kelayakan dengan rumus yang telah ditentukan sebagai berikut :

$$Presentase\ Kelayakan = \frac{skor\ yang\ didapat}{Skor\ maksimal} x\ 100\%$$

Skor yang didapat = 1752

1. Skor maksimal = 2050
2. Presentase kelayakan

$presentase\ kelayakan$ = 1752 / 2050 x 100%

Presentase kelayakan = 85%

Dengan memperhitungkan data tersebut melalui teknik analisis data dan merujuk pada tabel persentase interval, telah diklasifikasikan pada kategori interval persentase "Sangat Layak" dengan skor persentase sebesar 85%.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai pengembangan fitur Sistem Informasi Pemasaran Perumahan PT. Solusi Hidup Mandiri (SHM) Palopo berbasis *website*, maka dapat disimpulkan bahwa penelitian ini berhasil menjawab rumusan masalah yaitu bagaimana mengembangkan aplikasi yang dapat memenuhi kebutuhan informasi perusahaan dalam memasarkan perumahan. Sistem yang dikembangkan mampu menambahkan fitur simulasi kredit perumahan dan sistem pembayaran *online* sehingga calon pembeli dapat memperoleh informasi perumahan, melakukan pemesanan, menghitung estimasi angsuran, serta melakukan pembayaran secara lebih mudah melalui *website*. Proses pengembangan sistem menggunakan

metode *Waterfall* serta pengujian dengan metode *Black Box* menunjukkan bahwa sistem dapat berjalan sesuai dengan fungsi yang diharapkan dan mampu membantu perusahaan dalam meningkatkan efektivitas pemasaran serta pengelolaan data perumahan secara lebih efisien.

5. SARAN

Untuk pengembangan sistem ke depannya, disarankan agar sistem dapat ditingkatkan dengan menambahkan fitur yang lebih lengkap seperti integrasi dengan layanan perbankan untuk proses pembayaran dan pengajuan kredit secara langsung. Selain itu, sistem juga dapat dikembangkan dalam bentuk aplikasi mobile atau tampilan yang lebih responsif agar dapat diakses dengan lebih mudah melalui berbagai perangkat. Pengembangan pada aspek keamanan sistem dan penambahan fitur notifikasi terkait status pemesanan atau pembayaran juga perlu dipertimbangkan agar sistem dapat memberikan layanan yang lebih optimal bagi pengguna di masa mendatang.

6. DAFTAR PUSTAKA

Aisyah, S. (2022). Analisis Peranan Auditor Internal Terhadap Fungsi Pemasaran(Promosi) Pada Hotel Transit Syariah Medan. *Accumulated Journal (Accounting and Management Research Edition)*, *3*(2), 198. https://doi.org/10.22303/accumulated.3.2.2021.198-206

Arizona, F., & Nurhadi, A. (2025). *Product Features*.

Eka P, D. (2021). *Teknik Pengumpulan Data*. *2*(4), 1147–1152.

Embun Febryanti Panggabean, Hesty Ananta Yunas, Taufiqurrahman Taufiqurrahman, & Nurbaiti Nurbaiti. (2023). Perkembangan Teknologi E-Business Terhadap Globalisasi Modern Pada Saat Ini. *Jurnal Manajemen Dan Ekonomi Kreatif*, *2*(1), 132–139.

Muh Fachriansyah S.Kom. (2023).

Mulyani, S. H., Widodo, S. T., Hamzah, & Herlinda, R. (2020). Rancang bangun sistem informasi kuliah kerja nyata (E-KKN) Universitas Respati Yogyakarta. *Prosiding Seminar Nasional Multidisiplin Ilmu*, *2*(1), 309–320.

Rifka Alkhilyatul Ma'rifat, I Made Suraharta, I. I. J. (2024). *PHP*. *2*, 306–312.

Salu, A., & Jemmy Sondakh, M. R. M. (2025). Kajian Hukum Tanggungjawab Pengembang Perumahan Viola Di Minahasa Utara Terhadap Konsumen Kredit Pemilikan Perumahan Berdasarkan Undang- Undang Nomor 1 Tahun 2011 Tentang Perumahan Dan Kawasan Pemukiman. *Lex Privatum Jurnal Fakultas Hukum Unsrat Vol.15 No.1 (2025)*, *15*(1), 1–23.

Surahmat, A., & Fuady, T. D. (2022). Sistem Pendukung Keputusan Penentuan Koperasi Terbaik Dinas Perdagangan Perindustrian Dan Koperasi Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Process (Ahp) Di Kota Serang. *Journal of Innovation And Future Technology (IFTECH)*, *4*(1), 67–76. https://doi.org/10.47080/iftech.v4i1.1745