

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Sesuai dengan meningkatnya jumlah populasi disuatu daerah secara otomatis akan diikuti oleh kebutuhan yang mendukung kehidupan populasi tersebut. Rumah merupakan kebutuhan utama yang harus dipenuhi sebagai tempat tinggal dan hunian bagi populasi. Yogyakarta misalnya, kalau di amati setiap tahunnya cukup mengalami perkembangan yang begitu pesat dan signifikan dalam penambahan jumlah populasinya, sehingga kepadatan penduduk kemudian menjadi hal yang serius dan penting untuk ditelusuri. Dengan banyaknya manusia yang datang ke kota Yogyakarta setiap tahunnya yang sebagian besar merupakan pelajar atau mahasiswa pendatang dari luar kota Yogyakarta, kemudian menuntut tempat tinggal (*home stay*) untuk aktivitasnya di Yogyakarta.

Dengan semaraknya pertumbuhan pengembang ini pada akhirnya mencapai titik *overlude* dalam arti kelebihan kapasitas pasar yang pasti yang kemudian mengerucut kedalam suatu permasalahan bersama bagi *developer* yakni bagaimana merebut pasar pembeli dan bagaimana memasarkan perumahan mereka.

Sebagai suatu pengembang yang *profesional* biasanya memiliki suatu sistem pemasaran yang jelas, terprogram dan terpadu dalam memasarkan perumahannya, namun bagi beberapa pengembang

khususnya pemula atau *new comers* sering kurang memperhatikan hal tersebut sehingga tak jarang pada saat tertentu menjadi kewalahan dan tertinggal dalam grafik volume penjualannya dibanding *developer* yang lain.

PT. Ekajaya Esa Utama adalah suatu badan jasa yang berorientasi usaha pada kegiatan management dan sistem pemasaran rumah yang dikemas secara *profesional* dan *modern*. PT. Ekajaya Esa Utama merupakan mitra yang tepat bagi *developer* maupun personal yang memiliki permasalahan dalam menjual rumah. Hal inilah yang menjadi latar belakang menjadikan PT. Ekajaya Esa Utama untuk memasarkan rumah melalui media website supaya dapat dipasarkan secara luas.

1.2 Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang diatas, dapat diketahui bahwa kemampuan teknologi informasi yang sudah berkembang dengan pesat, belum dimanfaatkan secara optimal. Maka rumusan masalah yang dibahas dalam karya tulis ini adalah untuk membuat suatu web yaitu "Sistem Informasi Pemasaran Rumah Di PT. Ekajaya Esa Utama Yogyakarta Berbasis Web".

1.3 Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup penelitian antara lain :

1. Rumah yang dipasarkan hanya perumahan yang dikelola oleh PT. Ekajaya Esa Utama.
2. Rumah yang dipasarkan menginformasikan secara detail tentang

denah lokasi rumah, photo rumah, harga rumah, tipe rumah, spesifikasi dari rumah serta fasilitas yang lain.

3. Terdapat fasilitas pencarian berdasarkan tipe rumah dan harga rumah.
4. Sistem ini mengolah data transaksi pemesanan.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari pembuatan sistem informasi pemasaran rumah di PT. Ekajaya Esa Utama berbasis web ini diantaranya adalah untuk memasarkan rumah yang dikelola oleh PT. Ekajaya Esa Utama melalui media online yaitu website sehingga dapat memasarkannya kepada masyarakat luas.