

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi yang semakin pesat, oleh karena itu dalam melakukan penjualan properti juga mengalami perubahan. Properti berupa tanah dan rumah memiliki peran yang sangat penting dalam kehidupan manusia. Tanah dan rumah bukan hanya sekedar kebutuhan dasar berupa tempat tinggal, tetapi juga merupakan aset investasi yang sangat bernilai. Dengan populasi yang terus bertambah kebutuhan akan properti, baik berupa tanah maupun rumah terus mengalami peningkatan dari waktu ke waktu.

Saat ini penjualan properti berupa tanah maupun rumah masih kurang efisien karena masih dilakukan dengan tradisional yaitu memasang papan iklan dan memberikan informasi dari mulut ke mulut saja, sehingga calon pembeli harus mengeluarkan banyak waktu dan tenaga untuk mencari properti yang sesuai, sementara penjual juga menghadapi tantangan dalam menjangkau calon pembeli yang lebih luas yang menyebabkan lamanya terjual. Oleh karena itu perlu adanya inovasi dalam cara jual beli properti melalui pemanfaatan teknologi. Hal ini akan mempermudah dan menghemat waktu untuk calon pembeli, sehingga hal ini juga akan memberikan keuntungan bagi pihak penjual, yaitu dapat meningkatkan penjualan dan daya saing. Perubahan dalam memberikan informasi serta transaksi penjualan pada masyarakat ke arah penjualan secara online sudah semakin terasa, dengan ditandainya situs-situs penjualan online yang menyediakan berbagai keperluan masyarakat dalam bertransaksi[1].

Berdasarkan permasalahan diatas maka pada sekarang ini, pemanfaatan teknologi sangat penting, karena memberikan peluang besar untuk proses jual beli properti secara online. Aplikasi penjualan properti berbasis mobile menawarkan kemudahan dalam mencari, membandingkan, dan mendapatkan informasi yang jelas hanya melalui android saja terutama di kawasan Kabupaten Bengkalis.

Dalam penelitian ini, PT Griya Deli Permai Group Dumai menjadi objek

pendukung yang memperkuat kebutuhan aplikasi ini. Perusahaan tersebut memberikan izin penelitian melalui surat resmi sebagai bentuk dukungan terhadap pengembangan sistem digital yang dapat membantu proses pemasaran properti mereka. Selama ini perusahaan masih melakukan pemasaran secara manual, sehingga membutuhkan sarana yang lebih efisien untuk menyampaikan informasi properti kepada masyarakat. Kehadiran objek penelitian ini memperkuat bahwa aplikasi yang dikembangkan tidak hanya bermanfaat secara akademik, tetapi juga memiliki penerapan nyata di dunia usaha.

Metode *extreme programming* dipilih untuk pengembangan aplikasi penjualan properti tanah maupun rumah, karena metode ini merupakan salah satu pendekatan yang sangat cocok untuk mengembangkan aplikasi mobile seperti ini. Metode *extreme programming* mendorong pengembangan perangkat lunak secara bertahap dan fleksibel, dengan melibatkan pengguna langsung dalam setiap tahapnya. Dengan metode pengembangan *extreme programming* yang fleksibel, cepat, serta peka terhadap adanya perubahan dari pelanggan, metode ini menjadi efektif karena memiliki tahapan yang sedikit yaitu, *planning* atau perencanaan, *design* atau perancangan, *coding* atau pengkodean dan *testing* atau pengujian

Didalam perancangan dari aplikasi penjualan properti berbasis mobile, dirancang untuk memudahkan pembeli dan penjual dalam mengelola, mencari, dan melakukan transaksi jual beli properti. Dimana bagi penjual hanya perlu mengunggah properti yang ingin dijual dan menambahkan deskripsi penting mengenai properti tersebut. Selanjutnya, pembeli bisa melakukan pencarian tanah berdasarkan lokasi yang diinginkan. Selanjutnya, penjual bisa menggunakan fitur ajukan promosi, pada fitur promosi ini properti yang akan di jual akan selalu ditampilkan di halaman utama dan berada di urutan paling atas.

Maka dari itu, tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk mengatasi masalah yang dihadapi baik penjual maupun pembeli dalam memberi dan mendapatkan informasi dengan memanfaatkan aplikasi berbasis mobile dan menerapkan metode pengembangan *extreme programming*.

1.2 Rumusah Masalah

Berdasarkan latar belakang, rumusahan masalah pada penelitian ini Adalah

bagaimana merancang dan mengembangkan aplikasi penjualan properti berbasis mobile yang dapat mempermudah proses jual beli tanah maupun rumah di Kabupaten Bengkalis dan juga bagaimana penerapan metode pengembangan perangkat lunak *extreme programming* dapat digunakan secara efisien dan fleksibel dalam mengembangkan aplikasi ini supaya sesuai dengan kebutuhan pengguna.

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini adalah aplikasi penjualan properti yang dibangun hanya berfokus pada dua jenis properti, yaitu rumah dan tanah. Aplikasi ini tidak mencakup proses transaksi jual beli secara langsung, melainkan hanya sebagai media penyedia informasi dan promosi antara penjual dan pembeli. Sistem promosi yang diterapkan hanya berfungsi untuk menampilkan properti agar berada di posisi teratas pada halaman beranda selama jangka waktu tertentu, yaitu tujuh hari. Penelitian ini difokuskan pada wilayah Kabupaten Bengkalis sebagai studi kasus, dengan pengembangan aplikasi menggunakan framework Flutter serta metode pengembangan *Extreme Programming* (XP). Selain itu, komunikasi antara penjual dan pembeli dilakukan melalui tautan *WhatsApp* tanpa adanya fitur percakapan langsung di dalam aplikasi.

1.4 Tujuan

Adapun tujuan sebagai berikut:

1. Mengatasi permasalahan yang dihadapi penjual dan pembeli properti, terutama dalam hal efisiensi proses jual beli yang masih bersifat tradisional.
2. Merancang dan mengembangkan aplikasi penjualan properti berbasis mobile yang memudahkan pencarian (tanah maupun rumah) di Kabupaten Bengkalis.
3. Memanfaatkan teknologi informasi untuk meningkatkan kemudahan, kecepatan dalam mendapatkan informasi properti.
4. Menerapkan metode pengembangan perangkat lunak *Extreme Programming* (XP) yang fleksibel dan cepat.
5. Memastikan aplikasi yang dikembangkan dapat menyesuaikan dengan kebutuhan dan perubahan pengguna secara optimal.

1.5 Manfaat

Dalam hal ini terdapat beberapa manfaat yang mencakup:

1. Dapat mempermudah penjual dan pembeli dalam memberi dan mendapatkan informasi terkait penjualan tanah maupun rumah.
2. Dapat mempermudah penjual dalam melakukan promosi.
3. Dapat membantu pembeli dalam mencari serta membandingkan tanah atau rumah yang sesuai dengan yang diinginkan.