E-ISSN : 3025-1311
https://journal.cib.institute/index.php/kohesi

Kohesi: Jurnal Multidisiplin Saintek
Volume 11 No 3 Tahun 2026

PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI PEMASARAN DAN ADMINISTRASI PENJUALAN PERUMAHAN PURI CEMPAKA BERBASIS WEBSITE MENGGUNAKAN METODE *WATERFALL*

Sherly Mentari [1*], Joko Yuwono [2]
[1,2] Sistem Informasi, Universitas Pamulang, Kota Serang
E-mail: mentarisherly05@gmail.com[1], dosen02929@unpam.ac.id[2]

ABSTRACT

Digital transformation offers an effective approach to improving marketing activities and administrative management in the property sector. Puri Cempaka Housing in Serang still faces several operational constraints, particularly the reliance on conventional promotional methods and spreadsheet-based sales administration. These practices limit the distribution of property information, prevent real-time access to unit availability, and increase the potential for recording and reporting errors. This study aims to develop a web-based information system that integrates housing marketing and sales administration processes. The system was developed using the Waterfall method, consisting of requirements analysis, system design using Unified Modeling Language (UML), implementation with PHP and MySQL, and system testing. The developed system provides several major functions, including a property catalog, real-time unit availability information, an EMI calculator, online booking submission, transaction tracking, installment management, digital document verification, and automated reporting. Black Box Testing demonstrated that all tested functions operated according to the specified requirements, achieving a 100% success rate. Furthermore, User Acceptance Testing (UAT) produced a score of 85.84%, indicating that the system is highly feasible for implementation. The findings demonstrate that the developed web-based system can improve access to property marketing information, streamline sales administration activities, and provide more accurate information to support management decision-making.

Keywords: Housing, Information System, Sales Administration, Website, Waterfall.

ABSTRAK

Transformasi digital menjadi salah satu upaya yang dapat diterapkan untuk meningkatkan efektivitas pemasaran dan

Article History
Received: Agustus 2026
Reviewed:Agustus 2026
Published: Agustus 2026

Plagiarism Checker No 237.u873247.fh8374

Copyright : Author
Publish by : Kohesi

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License

pengelolaan administrasi pada sektor properti. Perumahan Puri Cempaka Serang masih menghadapi kendala berupa pemasaran yang didominasi metode konvensional serta pencatatan administrasi penjualan menggunakan spreadsheet. Kondisi tersebut menyebabkan penyebaran informasi properti kurang optimal, informasi ketersediaan unit belum dapat diperoleh secara real-time, serta meningkatkan risiko kesalahan dalam pencatatan dan penyusunan laporan. Penelitian ini bertujuan mengembangkan sistem informasi pemasaran dan administrasi penjualan perumahan berbasis website yang mampu mengintegrasikan pengelolaan informasi properti dan transaksi penjualan. Pengembangan sistem menerapkan metode Waterfall yang mencakup analisis kebutuhan, perancangan menggunakan Unified Modeling Language (UML), implementasi dengan PHP dan MySQL, serta pengujian sistem. Sistem yang dikembangkan menyediakan sejumlah fungsi utama, antara lain katalog properti, informasi ketersediaan unit, kalkulator EMI, pengajuan booking secara daring, pelacakan transaksi, pengelolaan cicilan, verifikasi dokumen, dan penyusunan laporan secara otomatis. Hasil Black Box Testing menunjukkan seluruh skenario pengujian berjalan sesuai dengan fungsi yang dirancang dengan tingkat keberhasilan 100%. Sementara itu, User Acceptance Testing (UAT) memperoleh nilai 85,84% yang menunjukkan bahwa sistem berada pada kategori sangat layak. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem berbasis website yang dikembangkan dapat mendukung perluasan akses informasi pemasaran, meningkatkan efisiensi administrasi penjualan, serta menyediakan informasi yang lebih akurat untuk menunjang proses pengambilan keputusan.

Kata Kunci: Administrasi Penjualan, Perumahan, Sistem Informasi, Website, Waterfall.

1. PENDAHULUAN

Pendahuluan: Perkembangan industri perumahan di Indonesia berjalan seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap hunian yang layak. Rumah tidak hanya berfungsi sebagai tempat tinggal, tetapi juga memiliki nilai sebagai aset investasi jangka panjang. Kondisi tersebut mendorong perusahaan pengembang untuk meningkatkan efektivitas pemasaran agar informasi mengenai produk perumahan dapat menjangkau calon konsumen secara lebih luas. Namun, dalam praktiknya masih terdapat pengembang yang mengandalkan pemasaran konvensional melalui brosur, spanduk, maupun media sosial yang belum terintegrasi dengan sistem informasi khusus. Cara tersebut memiliki keterbatasan dalam menyediakan informasi properti secara lengkap dan aktual kepada calon konsumen.

Perkembangan teknologi digital turut mengubah perilaku masyarakat dalam memperoleh informasi sebelum mengambil keputusan pembelian. Calon konsumen semakin membutuhkan akses yang cepat terhadap informasi mengenai spesifikasi rumah, harga, lokasi, ketersediaan unit, hingga skema pembayaran. Media sosial dapat dimanfaatkan sebagai sarana promosi, tetapi memiliki keterbatasan dalam menyajikan informasi properti secara terstruktur dan terperinci. Berdasarkan uraian dalam skripsi, website dinilai dapat menjadi media yang mendukung penyampaian informasi properti secara lebih lengkap dan mudah diakses oleh calon pembeli.

Permasalahan serupa ditemukan pada Perumahan Puri Cempaka Serang. Kegiatan pemasaran masih mengandalkan penyebaran flyer dan penggunaan media sosial tanpa didukung website resmi. Selain itu, proses administrasi penjualan masih dilakukan secara manual, termasuk pencatatan data pelanggan, pemesanan unit, pembayaran, dan transaksi. Pengelolaan menggunakan spreadsheet berpotensi menimbulkan kesalahan pencatatan, menyulitkan pengelolaan data, serta memperlambat penyusunan laporan yang dibutuhkan oleh manajemen.

Kondisi tersebut menunjukkan perlunya sistem yang mampu mengintegrasikan aktivitas pemasaran dengan administrasi penjualan. Sistem berbasis website diharapkan dapat menyediakan informasi mengenai unit perumahan secara real-time sekaligus membantu pengelolaan stok, pemesanan, pembayaran, cicilan, denda, dan laporan penjualan. Dengan informasi yang tersimpan secara terstruktur, proses administrasi dapat dilakukan dengan lebih efektif dan data yang dibutuhkan manajemen dapat diperoleh secara lebih cepat untuk mendukung pengambilan keputusan.

Berdasarkan permasalahan tersebut, penelitian ini berfokus pada pengembangan sistem informasi pemasaran dan administrasi penjualan Perumahan Puri Cempaka berbasis website menggunakan metode Waterfall. Sistem dirancang untuk memberikan informasi mengenai spesifikasi, harga, dan ketersediaan unit kepada calon pembeli serta mengintegrasikan pengelolaan pemesanan, pembayaran, dan administrasi penjualan. Selain meningkatkan akses informasi bagi calon konsumen, sistem diharapkan membantu pihak internal dalam mengelola data penjualan dan menghasilkan informasi yang lebih akurat serta terkini sebagai dasar pengambilan Keputusan.

2. METODE PENELITIAN

Metode Penelitian: Penelitian ini dilakukan pada Perumahan Puri Cempaka Serang dengan tujuan mengembangkan sistem informasi pemasaran dan administrasi penjualan berbasis website. Tahapan penelitian disusun secara sistematis untuk mengidentifikasi permasalahan, mengumpulkan serta menganalisis data, dan merancang sistem sesuai dengan kebutuhan pengguna. Pengembangan sistem menggunakan metode Waterfall karena memiliki tahapan yang terstruktur dan berurutan sehingga sesuai dengan kebutuhan sistem yang telah diidentifikasi sejak awal.

Jenis dan Sumber Data

Data penelitian terdiri atas data primer, data sekunder, serta data hasil dan temuan lapangan. Data primer diperoleh secara langsung dari Perumahan Puri Cempaka Serang melalui pengamatan terhadap proses pemasaran dan administrasi penjualan serta wawancara dengan

pihak manajemen, staf pemasaran, dan bagian administrasi penjualan. Informasi yang dihimpun mencakup alur pemasaran, penyampaian informasi properti, pencatatan pelanggan, proses booking, pembayaran, pengelolaan dokumen transaksi, serta berbagai kendala dalam kegiatan administrasi penjualan. Data tersebut digunakan sebagai dasar untuk menganalisis kebutuhan dan menentukan fitur sistem yang akan dikembangkan.

Data sekunder diperoleh melalui dokumen dan sumber pendukung yang berkaitan dengan kegiatan pemasaran dan administrasi penjualan, sedangkan data hasil dan temuan lapangan berasal dari hasil pengumpulan serta analisis data penelitian. Temuan dari observasi dan wawancara digunakan untuk menggambarkan kondisi aktual, mengidentifikasi permasalahan, serta menentukan kebutuhan sistem informasi pemasaran dan administrasi penjualan yang akan dikembangkan.

Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan melalui tiga teknik. Pertama, observasi langsung pada Perumahan Puri Cempaka untuk mengetahui proses pemasaran, pemesanan, pencatatan transaksi, dan pelaporan penjualan yang sedang berjalan. Kedua, wawancara dengan pihak manajemen, staf pemasaran, dan bagian administrasi penjualan untuk memperoleh informasi mengenai kebutuhan sistem, kendala promosi, permasalahan pencatatan transaksi, serta harapan pengguna terhadap sistem berbasis website. Ketiga, studi pustaka dengan menelaah buku, jurnal, artikel ilmiah, dan penelitian terdahulu yang relevan dengan sistem informasi pemasaran, administrasi penjualan, website, dan pengembangan sistem.

Metode Pengembangan Sistem

Pengembangan sistem menerapkan model Waterfall dalam Software Development Life Cycle (SDLC). Model ini digunakan karena proses pengembangan dilakukan secara sistematis dan berurutan, dengan setiap tahap diselesaikan sebelum memasuki tahap berikutnya. Tahapan yang diterapkan meliputi perencanaan, analisis kebutuhan, perancangan sistem, implementasi, pengujian, dan pemeliharaan.

Pada tahap analisis kebutuhan dilakukan identifikasi kebutuhan pengguna internal maupun eksternal berdasarkan hasil observasi, wawancara, dan dokumen internal Perumahan Puri Cempaka. Hasil analisis digunakan untuk menentukan kebutuhan fungsional, seperti login, registrasi, katalog rumah, booking, transaksi, dan laporan, serta kebutuhan nonfungsional berupa kemudahan penggunaan dan aksesibilitas sistem melalui browser. Selanjutnya, tahap perancangan dilakukan menggunakan UML yang meliputi Use Case Diagram, Activity Diagram, dan Sequence Diagram. Perancangan juga mencakup basis data melalui Entity Relationship Diagram (ERD) dan tabel relasional.

Tahap implementasi dilakukan dengan menerjemahkan rancangan menjadi aplikasi berbasis website. Sistem menggunakan PHP sebagai bahasa pemrograman sisi server dan MySQL sebagai basis data untuk menyimpan data pelanggan, unit rumah, transaksi, cicilan, serta laporan keuangan. XAMPP digunakan sebagai server lokal yang mencakup Apache, MySQL, dan phpMyAdmin, sedangkan Visual Studio Code digunakan untuk pengelolaan kode program.

Pengujian Sistem

Pengujian dilakukan untuk memastikan sistem dapat menjalankan fungsi sesuai dengan kebutuhan yang telah ditentukan. Pengujian fungsional menggunakan Black Box Testing dengan memberikan berbagai skenario masukan dan membandingkan keluaran sistem dengan hasil yang diharapkan tanpa meninjau struktur internal kode program. Selain itu, User Acceptance Testing (UAT) digunakan untuk mengetahui tingkat penerimaan pengguna terhadap sistem yang telah dikembangkan. Kedua metode tersebut digunakan untuk menilai kelayakan sistem dari aspek fungsionalitas dan penerimaan pengguna sebelum diterapkan pada kegiatan pemasaran dan administrasi penjualan Perumahan Puri Cempaka.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan Pembahasan: Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi pemasaran dan administrasi penjualan Perumahan Puri Cempaka berhasil dikembangkan dalam bentuk website. Implementasi dilakukan berdasarkan hasil analisis dan perancangan sebelumnya menggunakan PHP, MySQL, serta XAMPP sebagai lingkungan pengembangan lokal. Proses pembangunan mengikuti tahapan Waterfall yang mencakup analisis kebutuhan, perancangan, implementasi, pengujian, dan pemeliharaan. Sistem yang dihasilkan dapat digunakan oleh beberapa aktor utama, yaitu admin, agent/developer, dan user atau pelanggan sesuai dengan hak akses dan kebutuhan masing-masing.

Implementasi Sistem

Sistem dirancang untuk mengintegrasikan kebutuhan pemasaran properti dengan aktivitas administrasi penjualan dalam satu platform. Pada sisi pemasaran, website menyediakan halaman utama sebagai media informasi yang dapat diakses calon pembeli tanpa harus melakukan login. Halaman tersebut menampilkan informasi mengenai Perumahan Puri Cempaka, navigasi menuju berbagai fitur, serta akses terhadap katalog properti. Antarmuka sistem dirancang dengan pendekatan sederhana, informatif, dan mudah digunakan agar setiap pengguna dapat mengakses fungsi yang tersedia secara efektif.

Website yang dikembangkan menyediakan katalog properti yang memungkinkan pengguna memperoleh informasi mengenai unit rumah secara daring. Selain itu, sistem dilengkapi kalkulator EMI untuk membantu simulasi pembayaran, fasilitas pengajuan booking secara online, serta fitur tracking booking yang memungkinkan pelanggan mengetahui perkembangan transaksi. Sistem juga menyediakan pengelolaan pembayaran dan riwayat transaksi sehingga proses administrasi tidak lagi hanya bergantung pada pencatatan manual.

Pada aspek administrasi, sistem mampu mengelola data pelanggan, properti, booking, pembayaran, cicilan, dan dokumen transaksi secara terintegrasi. Penggunaan basis data memungkinkan informasi yang sebelumnya tersimpan secara terpisah dapat dikelola dalam satu sistem. Agent/developer juga dapat menambahkan dan mengelola data properti, sedangkan admin memiliki fungsi pengelolaan akun pengguna, verifikasi properti, pembayaran, dokumen transaksi, serta informasi yang berkaitan dengan kegiatan penjualan.

Pengembangan tersebut memberikan perbedaan dibandingkan sistem sebelumnya karena tidak hanya menitikberatkan pada fungsi promosi. Sistem menggabungkan katalog properti dan kalkulator EMI dengan fungsi administrasi seperti manajemen cicilan, verifikasi dokumen legalitas, serta laporan otomatis. Selain itu, fitur tracking booking memberikan transparansi kepada pelanggan untuk memantau status transaksi sejak proses pengajuan.

Hasil Pengujian Black Box Testing

Pengujian Black Box dilakukan terhadap fungsi-fungsi utama sistem dengan memberikan data masukan tertentu dan membandingkan hasil aktual dengan keluaran yang diharapkan. Beberapa fungsi yang diuji mencakup registrasi dan login pengguna, pengelolaan data properti, pemesanan unit, pembayaran, cicilan, serta pengelolaan dokumen transaksi. Setiap skenario dinilai berhasil apabila sistem mampu menerima masukan, melakukan proses, dan memberikan keluaran sesuai dengan kebutuhan yang telah ditentukan.

Ringkasan hasil pengujian dapat disajikan dalam tabel berikut.

Aspek Pengujian	Hasil
Login pengguna	Berhasil
Registrasi akun	Berhasil
Pengelolaan profil	Berhasil
Katalog dan detail properti	Berhasil
Pengajuan booking	Berhasil
Tracking status booking	Berhasil
Pembayaran dan riwayat pembayaran	Berhasil
Pengelolaan cicilan	Berhasil
Unggah dokumen transaksi	Berhasil

Aspek Pengujian	Hasil
Pengelolaan akun pengguna	Berhasil
Pengelolaan data properti	Berhasil
Keseluruhan pengujian	100% berhasil

Pada contoh pengujian login, sistem mampu mengarahkan pengguna menuju dashboard sesuai hak akses ketika username dan password yang dimasukkan valid. Sistem juga mampu memberikan pesan kesalahan ketika data login tidak sesuai. Pengujian registrasi menunjukkan bahwa data yang lengkap dapat disimpan sebagai akun baru, sedangkan form yang tidak lengkap menghasilkan pesan kesalahan. Fungsi katalog, detail properti, booking, tracking, pembayaran, cicilan, dan pengunggahan dokumen juga menghasilkan keluaran sesuai skenario yang ditetapkan.

Secara keseluruhan terdapat 31 skenario Black Box Testing dan seluruhnya memperoleh status berhasil. Dengan demikian, tingkat keberhasilan pengujian fungsional mencapai 100%. Hasil tersebut menunjukkan bahwa fungsi utama yang terdapat pada sistem telah berjalan sesuai dengan spesifikasi kebutuhan yang dirancang.

Hasil User Acceptance Testing (UAT)

Selain pengujian secara fungsional, penelitian melakukan User Acceptance Testing untuk mengetahui penerimaan pengguna terhadap sistem. Pengujian melibatkan 10 responden yang terdiri atas calon pengguna sistem, seperti staf pemasaran, admin, dan pengguna umum. Instrumen pengujian terdiri atas 25 pernyataan yang menilai beberapa aspek, antara lain tampilan sistem, kemudahan penggunaan, kelengkapan fitur, proses transaksi, serta kemampuan sistem dalam mendukung administrasi penjualan properti.

Beberapa hasil penilaian menunjukkan respons positif dari pengguna. Pernyataan mengenai kemampuan sistem membantu agent/developer menambahkan properti memperoleh nilai 86%, kemudahan mengelola pemesanan mencapai 88%, kemampuan meningkatkan efektivitas administrasi penjualan mencapai 90%, dan kemampuan mempercepat transaksi memperoleh 90%. Kejelasan dan keakuratan informasi memperoleh 88%, sedangkan kelayakan sistem sebagai media pemasaran berbasis website mendapatkan 90%. Penilaian mengenai kemampuan sistem secara keseluruhan dalam membantu proses pemasaran dan administrasi penjualan memperoleh nilai 92%.

Rekapitulasi UAT menghasilkan skor sebagai berikut:

Komponen	Hasil
Jumlah responden	10 orang
Jumlah pernyataan	25
Skor maksimum	1.250
Skor yang diperoleh	1.073
Nilai UAT	85,84%
Kategori	Sangat Layak

Berdasarkan skor maksimum sebesar 1.250 dan total skor aktual sebesar 1.073, diperoleh persentase kelayakan sebesar 85,84%. Pada kriteria interpretasi yang digunakan dalam penelitian, rentang 81–100% termasuk kategori sangat layak, 61–80% layak, 41–60% cukup, 21–40% kurang layak, dan 0–20% tidak layak. Dengan demikian, skor 85,84% menempatkan sistem pada kategori sangat layak untuk digunakan.

Pembahasan

Hasil implementasi menunjukkan bahwa pengembangan website mampu menjawab permasalahan utama yang sebelumnya ditemukan pada Perumahan Puri Cempaka. Sistem lama masih mengandalkan pemasaran melalui brosur serta pencatatan administrasi menggunakan spreadsheet, sehingga informasi unit belum tersedia secara real-time dan pengelolaan transaksi berpotensi mengalami kesalahan. Sistem yang dikembangkan mengubah proses tersebut menjadi lebih terintegrasi melalui penyediaan informasi properti secara online dan pengelolaan administrasi dalam satu basis data.

Dari sisi pemasaran, keberadaan katalog properti memungkinkan calon pembeli memperoleh informasi mengenai tipe rumah, spesifikasi, harga, dan ketersediaan unit tanpa harus mendatangi lokasi perumahan. Fungsi tersebut memperluas akses calon konsumen terhadap informasi sekaligus mengurangi ketergantungan pada media promosi konvensional. Pada sisi transaksi, fitur booking dan tracking juga meningkatkan transparansi karena pengguna dapat mengikuti perkembangan proses pemesanan melalui sistem.

Dari sisi administrasi, penerapan sistem membantu mengintegrasikan data pelanggan, rumah, pemesanan, pembayaran, serta transaksi penjualan. Pengelolaan secara terkomputerisasi mempermudah proses pencatatan, penyimpanan, dan pengolahan data dibandingkan dengan sistem manual sebelumnya. Laporan penjualan dan data transaksi yang tersusun secara sistematis juga memberikan informasi yang lebih terintegrasi bagi pihak manajemen dan staf administrasi untuk mendukung pengambilan keputusan.

Keandalan sistem diperkuat oleh hasil pengujian. Tingkat keberhasilan 100% pada 31 skenario Black Box Testing menunjukkan bahwa seluruh fungsi yang diuji mampu bekerja sesuai dengan kebutuhan fungsionalnya. Sementara itu, nilai UAT sebesar 85,84% memperlihatkan bahwa pengguna memberikan penerimaan yang tinggi terhadap tampilan, kemudahan penggunaan, kelengkapan fungsi, serta manfaat sistem bagi kegiatan pemasaran dan administrasi penjualan. Kombinasi kedua hasil tersebut menunjukkan bahwa sistem tidak hanya dapat berfungsi secara teknis, tetapi juga dapat diterima dengan baik oleh calon pengguna.

Dengan demikian, sistem informasi yang dikembangkan dapat menjadi solusi digital yang mengintegrasikan pemasaran dan administrasi penjualan Perumahan Puri Cempaka. Sistem memberikan kemudahan akses informasi bagi calon pembeli, membantu pengelolaan transaksi secara lebih terstruktur, meningkatkan transparansi proses, serta menyediakan informasi yang dibutuhkan pihak internal dalam pengelolaan aktivitas penjualan dan pengambilan keputusan.

KESIMPULAN

Kesimpulan dan Saran: Berdasarkan hasil penelitian dan pengembangan Sistem Informasi Pemasaran dan Administrasi Penjualan Perumahan Puri Cempaka berbasis website, dapat disimpulkan bahwa sistem yang dikembangkan mampu mendukung kegiatan pemasaran rumah secara lebih efektif dengan menyediakan informasi mengenai tipe rumah, spesifikasi bangunan, harga, dan ketersediaan unit yang dapat diakses calon pembeli melalui website. Sistem juga mampu mengintegrasikan proses administrasi penjualan, seperti pengelolaan data pelanggan, data rumah, booking, pembayaran, transaksi, cicilan, dan dokumen, sehingga proses pencatatan serta pengolahan data menjadi lebih terstruktur dan terkomputerisasi. Selain itu, tersedianya laporan penjualan dan data transaksi secara sistematis dapat membantu pihak manajemen dan staf administrasi memperoleh informasi yang lebih akurat untuk mendukung pengambilan keputusan. Hasil pengujian Black Box Testing menunjukkan tingkat keberhasilan 100% pada 31 skenario pengujian, sedangkan User Acceptance Testing terhadap 10 responden menghasilkan nilai 85,84% yang termasuk dalam kategori sangat layak. Dengan demikian, sistem yang dikembangkan dinilai layak digunakan untuk mendukung pemasaran dan administrasi penjualan pada Perumahan Puri Cempaka.

Pengembangan selanjutnya dapat diarahkan pada penerapan sistem secara optimal dalam kegiatan operasional Perumahan Puri Cempaka serta penambahan fitur yang lebih lengkap, seperti integrasi pembayaran online, notifikasi otomatis mengenai status transaksi, dan pelacakan progres pembayaran kepada pelanggan. Sistem yang saat ini berbasis website juga dapat dikembangkan dalam bentuk aplikasi mobile agar akses pengguna menjadi lebih mudah, baik bagi calon pembeli maupun pihak internal perusahaan. Selain itu, pemeliharaan dan pembaruan sistem perlu dilakukan secara berkala untuk menjaga keamanan data, memperbaiki

kekurangan yang ditemukan, serta memastikan sistem tetap sesuai dengan kebutuhan pengguna dan perkembangan proses bisnis perusahaan

DAFTAR PUSTAKA

Berikut daftar pustaka yang relevan dengan jurnal penelitian ini dan diambil dari daftar pustaka pada skripsi yang Anda upload. Saya susun secara alfabetis dan tanpa nomor urut.

Affandi, E., Perwira, Y., Apriani, W., & Kusnadi, H. (2024). Pendampingan digitalisasi sistem manajemen properti melalui pembuatan aplikasi manajemen property Ray Developer, 1(2), 113–120. https://ejournal.mediakunkun.com/index.php/record/article/view/123

Andriansah, Z., & Kristiyanto, A. (2025). Design and development of a web-based tax invoice recapitulation application using the Optical Character Recognition (OCR) method. G-Tech: Jurnal Teknologi Terapan, 9(4), 1901–1911. https://doi.org/10.70609/g-tech.v9i4.7930

Andriansah, Z., Robani, R., Qomaruzzaman, J., & Kristiyanto, A. (2025). Pengembangan aplikasi manajemen surat berbasis website menggunakan metode Waterfall pada PT Bima Karya Reksatama. Jurnal Teknologi Sistem Informasi, 6(1), 79–88. https://doi.org/10.35957/jtsi.v6i1.9819

Anto, D. P., Kadarsih, K., & Rusidi, R. (2023). Implementasi Virtual Tour 360 sebagai media promosi penjualan properti (Studi kasus Rumah Sehat Property Baturaja). Jurnal Minfo Polgan, 12(1), 1055–1064. https://doi.org/10.33395/jmp.v12i1.12573

Farhan, M. A., & Abdul Ghani, M. (2025). Sistem informasi inventori barang berbasis web sebagai solusi pengelolaan stok di PT Akar Jaya Packaging. Jurnal Komputer Antartika, 3(3), 136–144. https://doi.org/10.70052/jka.v3i3.960

Febriansyah, E., & Nirmala, E. (2023). Perancangan sistem informasi jual beli properti menggunakan Chat Bot Telegram yang terintegrasi dengan web menggunakan metode Prototype. JORAPI: Journal of Research and Publication Innovation, 1(2), 279–284. https://jurnal.portalpublikasi.id/index.php/JORAPI/article/view/174

Herman, D. A. (2022). Perancangan dan pengembangan aplikasi jual beli properti berbasis web dengan metode SDLC (Studi kasus: PT Limitra Indonesia Mega). Journal of Information System and Technology, 3(2), 35. https://doi.org/10.37253/joint.v3i2.6755

Khaerunnisa, N., Maryanto, E., & Chasanah, N. (2021). Sistem informasi pelayanan administrasi kependudukan berbasis web menggunakan metode Waterfall di Desa Sidakangen Purbalingga. Jurnal Ilmu Komputer dan Informatika, 1(2), 99–108. https://doi.org/10.54082/jiki.12

Kusumasari, A., Haryanto, D., & Ihsan, M. (2024). Sistem informasi pemasaran Perumahan Griya Panji berbasis web pada PT Noval Perkasa Prima. TEKNIMEDIA: Teknologi Informasi dan Multimedia, 5(2), 228–234. https://doi.org/10.46764/teknimedia.v5i2.222

Listiyan, E., & Subhiyakto, E. R. (2021). Rancang bangun sistem inventory gudang menggunakan metode Waterfall studi kasus di CV. Aqualux Duspha Abadi Kudus Jawa Tengah. KONSTELASI: Konvergensi Teknologi dan Sistem Informasi, 1(1), 74–82. https://doi.org/10.24002/konstelasi.v1i1.4272

Mardiono, A. P., Rosid, M. A., & Busono, S. (2024). Rancang bangun sistem informasi silsilah keluarga berbasis website menggunakan metode Rapid Application Development (RAD). JIPI (Jurnal Ilmiah Penelitian dan Pembelajaran Informatika), 9(4), 1869–1880. https://doi.org/10.29100/jipi.v9i4.5516

Miftahuljannah, V., & Suharso, A. (2023). Pengimplementasian berbagai web berdasarkan kebutuhan pengguna dengan menggunakan metode Systematic Literature Review. INFOTECH Journal, 9(2), 401–405. https://doi.org/10.31949/infotech.v9i2.6341

Nengsiana, V. A. (2024). Aplikasi promosi dan penjualan business-to-business berbasis web (Studi kasus PT Revass Utama Medika), 7(3), 680–685. https://doi.org/10.36085/jsai.v7i3.7415

Okto, J., & Putra, S. H. (2022). Perancangan sistem informasi pemasaran rumah pada PT Nakama berbasis web dengan menggunakan metode Waterfall, 6, 304–317. https://jurnal.polgan.ac.id/index.php/remik/article/view/11547

Rahmaddion, A., & Arrribe, E. (2024). Perancangan sistem informasi penjualan rumah berbasis web pada PT Agung Selaras Group Pekanbaru. Jurnal Ilmiah Informatika, 12(01), 31–36. https://doi.org/10.33884/jif.v12i01.8189

Rahmalisa Oktadila, Arif, M., & Kusmilawaty, K. (2023). Analisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan perumahan dalam meningkatkan pengendalian internal perusahaan properti pada PT Anugrah Reveno Lestari Abadi (PT ARLA) Kota Medan. Journal of Islamic Economics and Finance, 1(4), 311–323. https://doi.org/10.59841/jureksi.v1i4.489

Taufiq, R., Sulistyohati, A., & Juliana, J. (2022). Sistem informasi penjualan perumahan di Harmoni Gallery berbasis Java. Semnas Ristek (Seminar Nasional Riset dan Inovasi Teknologi), 6(1), 620–625. https://doi.org/10.30998/semnasristek.v6i1.5781

Waruwu, J., Harefa, Y. P., Laia, O., & Lase, D. C. (2024). Sistem informasi penjualan rumah berbasis web menggunakan database MySQL (Studi kasus CV. Rumah Impian). Jurnal Teknologi Informasi dan Komunikasi, 15(2), 306–314. https://doi.org/10.51903/jtikp.v15i2.882

Wayahdi, M. R., & Ruziq, F. (2023). Pemodelan sistem penerimaan anggota baru dengan Unified Modeling Language (UML) (Studi kasus: Programmer Association of Battuta). Jurnal Minfo Polgan, 12(1), 1514–1521. https://doi.org/10.33395/jmp.v12i1.12870

Wijayanto, D. R., Rianto, A., & Sudalyo, R. A. T. (2025). Rancang bangun sistem informasi penjualan perumahan berbasis website pada Puri Asri Property. Jurnal Informatika Teknologi dan Sains (Jinteks), 7(2), 534–542. https://doi.org/10.51401/jinteks.v7i2.5637