

IMPLEMENTASI *WEBSITE COMPANY PROFILE* PROPERTI (Studi Kasus : Soreang *Grande Residence*)

Widya Fauzi Amelia¹, Novita Anggraini²

^{1,2} Program Studi Manajemen Informatika, Universitas Teknologi Digital
Jl. Cibogo Indah III, Rancasari, Ciwastra – Bandung 40613

¹widya21370024@digitechuniversity.ac.id,

²novitaanggraini@digitechuniversity.ac.id



All publications by Journal Of Information Technology is licensed under a [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/). (CC BY 4.0)

Abstract— In the digital era, marketing and presenting property information effectively is a challenge for *Soreang Grande Residence*. Promotions still rely on conventional methods such as print ads and brochures, which often fail to display property details interactively. This research aims to develop a property company profile website to improve marketing efficiency and market reach. The website is designed with a responsive interface that is compatible with various devices, and is equipped with photo galleries and interactive maps to provide a more immersive user experience. Development focuses on the front-end aspect to produce an attractive, intuitive, and easily updated design without back-end complexity. The results show that this website is able to increase property visibility, make it easier for potential buyers to access information, and has the potential to increase sales of *Soreang Grande Residence*.

Intisari— Dalam era digital, pemasaran dan penyajian informasi properti secara efektif menjadi tantangan tersendiri bagi *Soreang Grande Residence*. Promosi yang dilakukan masih menggunakan metode konvensional seperti iklan cetak dan brosur yang seringkali tidak dapat menampilkan detail properti secara interaktif. Penelitian ini bertujuan mengembangkan *website company profile* properti untuk meningkatkan efisiensi pemasaran dan jangkauan pasar. *Website* dirancang dengan tampilan responsif yang kompatibel di berbagai perangkat, serta dilengkapi fitur galeri foto dan peta interaktif guna menghadirkan pengalaman pengguna yang lebih imersif. Pengembangan berfokus pada aspek *front-end* untuk menghasilkan desain yang menarik, intuitif, dan mudah diperbarui tanpa kompleksitas *backend*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *website* ini mampu meningkatkan visibilitas properti, mempermudah calon pembeli dalam mengakses informasi, serta berpotensi meningkatkan penjualan *Soreang Grande Residence*.

Kata Kunci— *Website, Company profile, Properti, Soreang Grande Residence*

I. PENDAHULUAN

Soreang Grande Residence adalah perusahaan properti yang tengah berkembang dalam memasarkan hunian, berlokasi di Jl. Suka Ramai, Cingcin, Kecamatan Soreang, Kabupaten Bandung, Jawa Barat 40921. Sistem pemasaran

yang digunakan masih mengandalkan metode tradisional. Metode promosi seperti iklan cetak dan brosur kurang mampu menjangkau audiens yang lebih luas serta tidak dapat menampilkan detail properti secara interaktif, sementara keterbatasan dukungan digital membuat visibilitas properti rendah dan interaksi dengan calon pembeli terbatas. Kondisi ini menyebabkan perusahaan kesulitan menarik perhatian calon pembeli, menurunkan daya saing di pasar yang kompetitif, dan membuat potensi penjualan tidak dapat dimaksimalkan secara optimal[1].

Soreang Grande Residence adalah sebuah cluster perumahan modern yang berada di bawah naungan PT Putera Papan Utama, dirancang khusus untuk masyarakat urban, terutama kaum milenial yang mencari hunian minimalis sekaligus fungsional. Setiap unit mengusung desain compact dengan konsep minimalis serta fasad elegan yang dilengkapi jendela kaca besar untuk pencahayaan alami dan sirkulasi udara optimal. Berlokasi strategis, perumahan ini hanya sekitar 5 menit dari pintu keluar Tol Soreang dan dekat dengan fasilitas umum seperti sekolah, rumah sakit, pusat pemerintahan, dan pusat perbelanjaan. Sistem keamanan terpadu seperti *one gate system* dan pengawasan 24 jam, serta lingkungan nyaman dengan ruang terbuka hijau, menjadikan *Soreang Grande* hunian yang aman dan ideal untuk keluarga.

Hasil penelitian yang diperoleh, berdasarkan observasi dan wawancara dengan pihak *Soreang Grande Residence*, menunjukkan bahwa sistem pemasaran yang digunakan masih mengandalkan metode tradisional. Metode konvensional seperti iklan cetak dan brosur dinilai kurang efektif dan tidak mampu menjangkau audiens yang lebih luas[2]. Proses promosi sering kali tidak dapat menampilkan detail properti secara interaktif, sehingga mengurangi daya tarik bagi calon pembeli dan membatasi interaksi secara digital. Kondisi ini berdampak pada rendahnya visibilitas properti, melemahkan daya saing di pasar, serta menghambat peningkatan potensi penjualan.

Kemajuan teknologi digital telah mempengaruhi berbagai sektor, termasuk industri properti. Solusi yang diusulkan bagi *Soreang Grande Residence* adalah perancangan dan

implementasi *website company profile* dengan desain responsif yang dilengkapi fitur visualisasi seperti galeri foto dan peta interaktif. Pendekatan ini dipilih karena mampu meningkatkan visibilitas, memperluas jangkauan pasar, serta memberikan pengalaman interaktif yang lebih menarik bagi calon pembeli. Namun, efektivitas *website* dalam mendorong peningkatan penjualan dan interaksi digital masih perlu diteliti lebih lanjut.

Perbedaan utama dengan sistem pemasaran yang ada saat ini adalah penggunaan teknologi digital yang lebih modern dan terintegrasi. *Website company profile* yang dirancang diharapkan mampu menyediakan informasi properti secara *real-time*, menampilkan detail hunian secara interaktif, serta mempermudah calon pembeli dalam mengakses informasi. Dengan implementasi *website* ini, Soreang Grande Residence diharapkan dapat meningkatkan efektivitas promosi, memperluas jangkauan pasar, serta memperkuat daya saing di industri properti.

II. TINJAUAN PUSTAKA

Sejumlah penelitian sebelumnya telah membahas pengembangan *website* pada berbagai bidang. Salah satu contohnya adalah rancang bangun *website* perumahan griya berkah mandiri[3]. Dengan adanya *website company profile*, Griya Berkah Mandiri dapat lebih mudah memperkenalkan perumahan kepada masyarakat secara digital, meningkatkan jangkauan pemasaran, menyajikan informasi yang lengkap dan interaktif bagi calon pembeli, serta memperkuat citra perusahaan agar mampu bersaing di pasar properti yang semakin kompetitif.

Lalu, dalam penelitian-penelitian sebelumnya mengenai perancangan *website company profile* pada UMKM Orazio Multiusaha Indonesia, ditunjukkan bahwa penggunaan *CMS WordPress* dapat menjadi media informasi dan komunikasi yang efektif, memudahkan customer, mitra, dan reseller dalam memperoleh informasi, serta dapat disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan melalui observasi, wawancara, dan masukan dari pemilik UMKM.[4]

Penelitian ini membahas tentang implementasi *website company profile* untuk meningkatkan efektivitas pemasaran serta memperluas jangkauan informasi di Soreang Grande Residence. Perhatian utama dalam penelitian ini adalah bagaimana *website company profile* dapat membantu perusahaan dalam memperkenalkan produk properti secara digital, menampilkan informasi hunian secara lebih interaktif, serta meningkatkan daya tarik promosi. *Website* ini diharapkan dapat mempermudah calon pembeli dalam mengakses informasi, memperluas jangkauan audiens, dan memperkuat citra perusahaan di pasar properti yang kompetitif. Selain itu, *website company profile* juga dimaksudkan untuk meningkatkan kualitas interaksi dengan calon pembeli melalui penyajian informasi yang lebih lengkap, akurat, dan mudah diakses.

A. Website Company profile Properti

Menurut [5], perkembangan teknologi digital menuntut perusahaan properti beralih dari metode pemasaran tradisional

ke sistem berbasis web. Penelitian mengenai PT Jarnas Properti menunjukkan bahwa pengembangan aplikasi properti berbasis web dengan framework *Laravel*, arsitektur *MVC*, dan database *MySQL* dapat meningkatkan efisiensi pengelolaan data, memperluas jangkauan pemasaran, serta memperkuat daya saing perusahaan di era digital.

B. Metode Berorientasi Objek

Menurut Hanif [6], Metode Berorientasi Objek merupakan representasi visual yang menggambarkan objek-objek dalam suatu sistem dari berbagai sudut pandang, seperti struktur, perilaku, dan interaksi antarobjek. Salah satu contoh yang umum digunakan adalah *UML (Unified Modelling Language)*. Berdasarkan penjelasan tersebut, analisis berorientasi objek dapat dipahami sebagai proses menggambarkan objek-objek nyata ke dalam bentuk diagram atau simbol yang memiliki makna tertentu.

C. Unified Modelling Language

UML berfungsi untuk mendeskripsikan dan merancang sistem perangkat lunak, khususnya yang berbasis pemrograman berorientasi objek. *UML* lahir dari penggabungan berbagai bahasa pemodelan grafis pada akhir 1980-an hingga awal 1990-an, dan meskipun tidak terbatas pada metodologi tertentu, paling banyak digunakan dalam pendekatan berorientasi objek.[7]

D. Metode Waterfall

Pada penelitian ini digunakan metode *Waterfall*, yaitu salah satu metode pengembangan sistem yang menekankan pada alur kerja berurutan antar fase. Setiap tahapan harus diselesaikan terlebih dahulu sebelum melanjutkan ke tahap berikutnya, dimulai dari analisis kebutuhan, perancangan, implementasi, pengujian, hingga pemeliharaan. Pendekatan ini dipilih karena memberikan struktur yang jelas, sehingga memudahkan dalam mengontrol proses pengembangan dan memastikan setiap tahap dapat berjalan dengan baik sebelum melangkah ke tahap selanjutnya[8].

E. Model Entity Relationship Diagram

Pengembangan model data Entity Relationship (ER) merupakan salah satu tahapan penting dalam perancangan basis data untuk mendukung pembangunan perangkat lunak pada sistem basis data. Tahap ini didasarkan pada hasil perancangan model konseptual maupun relasional yang telah dibuat sebelumnya[9]. Proses pengembangan model ER umumnya membutuhkan waktu yang cukup panjang karena konsep pemetaan data dapat mengalami perubahan sesuai kebutuhan. Model ER menghasilkan skema konseptual yang sering diterapkan pada basis data relasional, dengan representasi berupa diagram ER (*Entity Relationship Diagram* atau ERD). Struktur basis data melalui ERD juga dapat diperbarui seiring terjadinya perubahan sistem agar diagram semakin jelas dan terperinci. Berdasarkan kebutuhan tersebut, dibuatlah model basis data ERD yang kemudian dikembangkan menggunakan database *MySQL*. Tujuannya

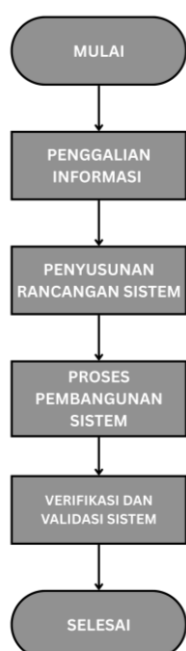
adalah untuk mempermudah pengelolaan data dan mendukung perancangan aplikasi dengan representasi yang lebih terstruktur dalam bentuk diagram.

F. black box testing

Pengujian perangkat lunak dalam penelitian ini dilakukan dengan metode black-box testing, yaitu pengujian yang berfokus pada kesesuaian fungsi program tanpa memperhatikan kode program yang digunakan. Proses ini berkaitan erat dengan validasi, yaitu pemeriksaan apakah perangkat lunak telah memenuhi spesifikasi dan tujuan yang diharapkan. Validasi yang kurang optimal dapat menimbulkan ketidaksesuaian data saat penyimpanan pada basis data, sehingga diperlukan peningkatan kualitas validasi untuk menjamin keakuratan data[10]. Setiap aplikasi yang dirancang harus melalui tahap pengujian guna memastikan kualitas perangkat lunak, dan dengan adanya pengujian ini diharapkan aplikasi dapat berjalan sesuai kebutuhan serta memberikan hasil yang optimal bagi pengguna.

III. METODOLOGI PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah penelitian terapan, di mana peneliti mengembangkan *website company profile* properti sebagai solusi digital untuk meningkatkan efektivitas pemasaran dan penyebaran informasi pada Soreang Grande. Pendekatan yang digunakan dalam pengembangan *website* ini adalah metode *Waterfall*, yang memungkinkan proses perancangan dan implementasi *website* dilakukan secara terstruktur serta tahap demi tahap hingga menghasilkan sistem yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan.



Gambar 1. Tahapan Proses Penelitian

Selama tahap penggalian informasi, peneliti berkomunikasi dengan pihak Soreang Grande Residence untuk memahami kebutuhan pengguna terkait media digital yang diinginkan serta batasan-batasan yang ada. Pada tahap ini, peneliti menganalisis kebutuhan sistem informasi berupa *website company profile* dengan cara melakukan tanya jawab langsung dengan tim pengelola properti untuk mengetahui harapan mereka terhadap sistem yang akan dibangun. Dari hasil diskusi, pihak pengelola menekankan pentingnya *website* yang mampu menampilkan informasi proyek perumahan secara lengkap, menyediakan galeri visual yang menarik, serta memberikan akses informasi secara *real-time* bagi calon pembeli. Mereka juga mengharapkan adanya fitur yang dapat mempermudah promosi, memfasilitasi komunikasi dengan konsumen, dan menyajikan laporan perkembangan pemasaran secara otomatis.

Dalam tahap perancangan, peneliti memperkirakan waktu penyelesaian agar sesuai dengan target yang telah ditentukan. Proses perancangan sistem meliputi analisis kebutuhan dan penyusunan desain *website*. Analisis kebutuhan difokuskan pada penentuan fitur-fitur utama berdasarkan masukan dari pihak pengelola, seperti halaman informasi profil, detail unit perumahan, peta lokasi, galeri foto, dan form kontak. Selanjutnya, tahap desain sistem mencakup pembuatan diagram seperti use case, diagram aktivitas, serta Entity-Relationship Diagram (ERD) untuk menggambarkan alur kerja *website* secara visual.

Tahap terakhir adalah pengujian dan evaluasi, di mana peneliti melakukan uji coba *website* yang telah dirancang untuk memastikan fungsionalitas berjalan sesuai kebutuhan pengguna. Dari hasil pengujian, diberikan saran perbaikan agar *website company profile* Soreang Grande Residence dapat semakin optimal dalam menunjang promosi dan komunikasi dengan konsumen.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Kebutuhan

Kebutuhan Fungsional

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan melalui observasi dan wawancara dengan pihak Soreang Grande Residence, diperoleh beberapa kebutuhan fungsional yang harus dipenuhi oleh aplikasi *web company profile* properti. Kebutuhan fungsional ini berfokus pada aspek utama yang dapat meningkatkan pengalaman pengguna dalam mengakses informasi, mempermudah interaksi, serta memperkuat strategi pemasaran digital. Rincian kebutuhan fungsional disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1.
Kebutuhan Fungsional

No	Kebutuhan	Deskripsi
----	-----------	-----------

1	Desain Responsif	Aplikasi web harus dapat diakses dan terlihat optimal di berbagai perangkat seperti <i>desktop</i> tablet dan <i>Smartphone</i> .	2	Keamanan	Aplikasi harus memiliki mekanisme keamanan yang kuat untuk melindungi data pengguna, termasuk perlindungan terhadap akses tidak sah dan serangan siber.
2	Galeri Foto Properti	Aplikasi harus menyediakan galeri foto yang memungkinkan pengguna melihat gambar properti dengan kualitas tinggi.	3	Skalabilitas	Aplikasi harus mampu menangani peningkatan jumlah pengguna dan data tanpa mengurangi kinerja atau stabilitas sistem.
3	Peta Interaktif	Aplikasi harus menyertakan peta interaktif untuk menampilkan lokasi properti dan fasilitas terdekat.	4	Keandalan	Aplikasi harus memiliki tingkat keandalan yang tinggi, dengan <i>downtime</i> minimal, memastikan ketersediaan layanan yang konsisten bagi pengguna.
4	Formulir Kontak	Aplikasi harus memiliki <i>formulir</i> kontak yang memudahkan calon pembeli untuk menghubungi perusahaan.	5	Kemudahan Pemeliharaan	Aplikasi harus dirancang agar mudah dipelihara, termasuk kemampuan untuk melakukan pembaruan, perbaikan bug, dan penambahan fitur baru dengan gangguan minimal terhadap pengguna.
5	Navigasi Intuitif	Aplikasi harus menawarkan navigasi yang mudah digunakan, sehingga pengguna dapat dengan cepat menemukan informasi yang dibutuhkan.			

Kebutuhan Non-Fungsional

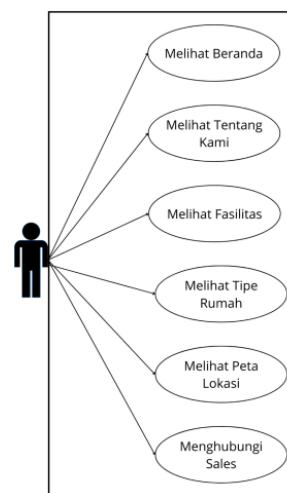
Selain kebutuhan fungsional, aplikasi web juga harus memenuhi kebutuhan non-fungsional agar dapat berjalan secara optimal, aman, dan berkelanjutan. Kebutuhan non-fungsional berhubungan dengan kualitas sistem yang dibangun, seperti performa, keamanan, keandalan, dan aspek pemeliharaan. Hal ini penting untuk memastikan aplikasi tidak hanya memenuhi kebutuhan pengguna secara langsung, tetapi juga mampu bertahan dalam jangka panjang seiring perkembangan teknologi maupun peningkatan jumlah pengguna. Rincian kebutuhan non-fungsional ditunjukkan pada Tabel 2.

Tabel 2.
Kebutuhan Non-Fungsional

No	Kebutuhan	Deskripsi
1	Kinerja	Aplikasi web harus memiliki waktu muat yang cepat, bahkan ketika mengakses galeri foto atau peta interaktif yang besar, untuk memastikan pengalaman pengguna yang lancar.

B. Perancangan

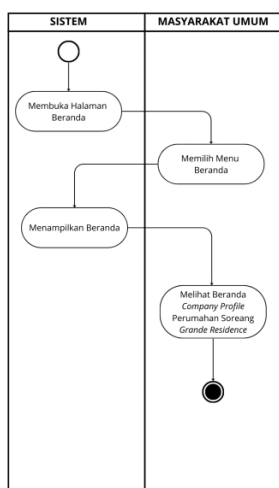
Perancangan Use case



Gambar 2. Perancangan Use Case

Diagram use case di atas menggambarkan interaksi pengguna dengan *website company profile* Soreang Grande Residence. Pengguna dapat mengakses beberapa fitur utama, yaitu melihat beranda, melihat informasi tentang perusahaan, mengetahui fasilitas perumahan, menelusuri tipe rumah yang tersedia, melihat peta lokasi, serta menghubungi sales. Diagram ini menunjukkan bahwa sistem dirancang untuk memberikan informasi yang jelas dan memudahkan calon konsumen dalam memperoleh detail terkait perumahan.

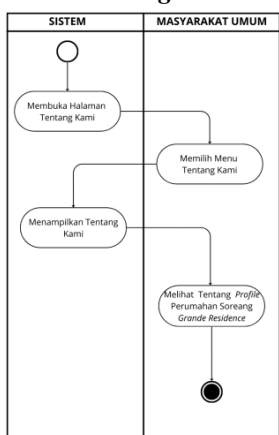
Perancangan Activity Diagram Activity Diagram Melihat Beranda



Gambar 3. Activity Diagram melihat Beranda

Activity diagram ini menggambarkan alur interaksi antara masyarakat umum dan sistem pada fitur beranda *website company profile* Soreang Grande Residence. Proses dimulai ketika pengguna memilih menu beranda, kemudian sistem merespons dengan membuka dan menampilkan halaman beranda. Aktivitas ini menghasilkan tampilan informasi beranda yang dapat dilihat oleh masyarakat umum sebagai output akhir. Diagram ini bertujuan untuk memperjelas langkah-langkah dasar interaksi pengguna dengan sistem pada fitur beranda.

Activity Diagram Melihat Tentang kami

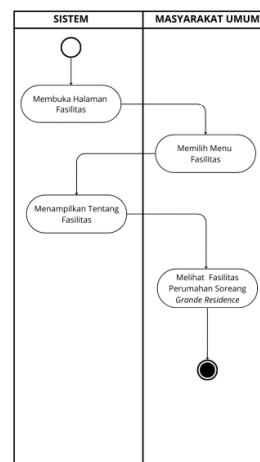


Gambar 4. Activity Diagram melihat tentang kami

Diagram aktivitas di atas menggambarkan alur proses ketika masyarakat umum mengakses informasi Tentang Kami pada sistem profil Perumahan Soreang Grande Residence. Proses dimulai ketika pengguna memilih menu Tentang Kami. Setelah itu, sistem merespons dengan membuka halaman yang dimaksud. Selanjutnya, sistem menampilkan informasi mengenai profil Tentang Kami. Pada tahap akhir, masyarakat umum dapat melihat konten profil perumahan Soreang Grande

Residence secara lengkap. Proses kemudian diakhiri setelah informasi berhasil ditampilkan dan dibaca oleh pengguna.

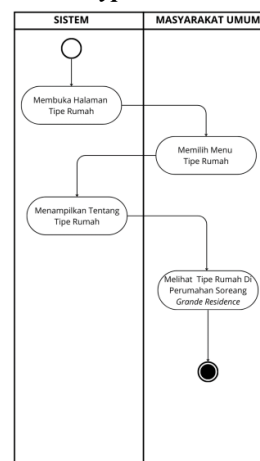
Activity Diagram Melihat Fasilitas



Gambar 5. Activity Diagram melihat Fasilitas

Diagram aktivitas ini menunjukkan proses interaksi antara masyarakat umum dengan sistem dalam mengakses informasi mengenai fasilitas Perumahan Soreang Grande Residence. Aktivitas diawali ketika pengguna memilih menu Fasilitas pada sistem. Setelah itu, sistem merespons dengan membuka halaman fasilitas dan menampilkan informasi terkait. Pada tahap akhir, masyarakat umum dapat melihat detail fasilitas yang tersedia di Perumahan Soreang Grande Residence. Proses kemudian berakhir setelah informasi fasilitas berhasil ditampilkan dan diakses oleh pengguna.

Activity Diagram Melihat type rumah

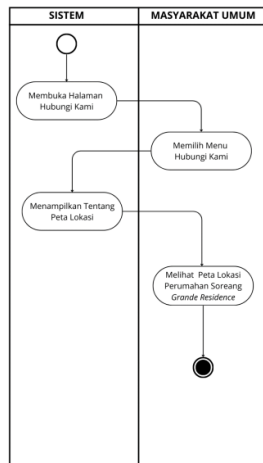


Gambar 6. Activity Diagram melihat type rumah

Diagram aktivitas ini menjelaskan proses interaksi antara masyarakat umum dengan sistem ketika ingin melihat informasi tipe rumah pada Perumahan Soreang Grande Residence. Proses diawali dengan pengguna memilih menu Tipe Rumah. Setelah itu, sistem merespons dengan membuka

halaman tipe rumah dan menampilkan informasi terkait. Pada tahap akhir, masyarakat umum dapat melihat detail tipe rumah yang tersedia di Perumahan Soreang Grande Residence. Aktivitas ini kemudian diakhiri setelah informasi berhasil diakses oleh pengguna.

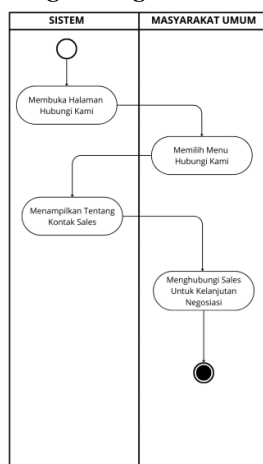
Activity Diagram Melihat peta lokasi



Gambar 7. Activity Diagram melihat Peta Lokasi

Diagram aktivitas ini menggambarkan proses ketika masyarakat umum ingin melihat peta lokasi Perumahan Soreang Grande Residence melalui menu Hubungi Kami. Aktivitas dimulai saat pengguna memilih menu Hubungi Kami. Selanjutnya, sistem membuka halaman yang sesuai dan menampilkan peta lokasi. Pada tahap akhir, masyarakat umum dapat melihat detail lokasi Perumahan Soreang Grande Residence. Proses ini berakhir setelah informasi peta lokasi berhasil ditampilkan kepada pengguna.

Activity Diagram Menghubungi sales



Gambar 8. Activity Diagram Menghubungi Sales

Diagram aktivitas ini memperlihatkan proses interaksi masyarakat umum dengan sistem ketika ingin menghubungi sales Perumahan Soreang Grande Residence. Proses dimulai ketika pengguna memilih menu Hubungi Kami. Sistem kemudian membuka halaman Hubungi Kami dan

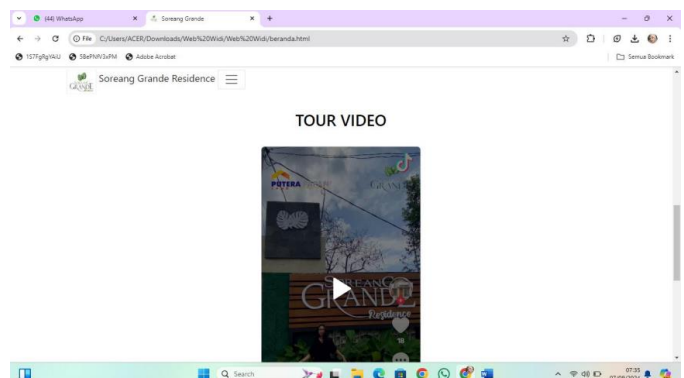
menampilkan informasi kontak sales. Setelah itu, masyarakat umum dapat langsung menghubungi sales untuk melakukan tindak lanjut atau negosiasi. Aktivitas ini berakhir setelah pengguna berhasil memperoleh informasi kontak dan melakukan komunikasi dengan pihak sales.

C. Implementasi



Gambar 9. Implementasi Halaman Awal

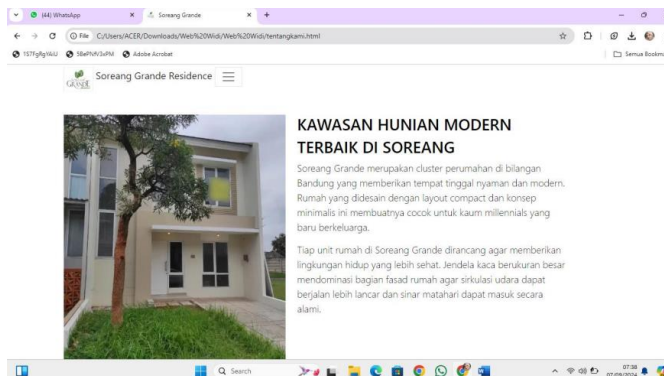
Gambar di atas menunjukkan implementasi halaman awal dari *website* Soreang Grande Residence. Pada halaman ini ditampilkan informasi utama berupa nama perumahan beserta slogan “Rumah Mewah Harga Murah”. Tampilan visual didesain dengan menggunakan gambar latar perumahan yang merepresentasikan suasana lingkungan hunian. Selain itu, terdapat menu navigasi di bagian atas yang memungkinkan pengguna untuk mengakses fitur-fitur lain yang tersedia pada *website*. Halaman awal ini berfungsi sebagai pintu masuk utama bagi pengguna untuk mengenal profil perumahan secara singkat dan menarik.



Gambar 10. Implementasi Company profile

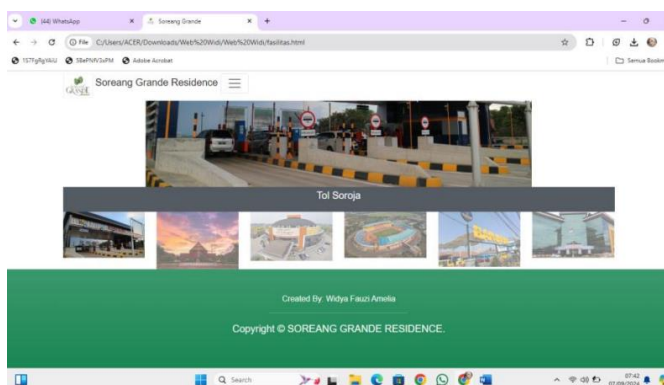
Gambar di atas memperlihatkan implementasi halaman Tour Video pada *website* Soreang Grande Residence. Pada halaman ini, pengembang menampilkan sebuah video promosi yang berisi dokumentasi lingkungan dan fasilitas perumahan. Video tersebut bertujuan memberikan gambaran nyata kepada calon konsumen mengenai kondisi perumahan tanpa harus melakukan kunjungan langsung. Dengan adanya fitur Tour Video, pengalaman pengguna menjadi lebih interaktif karena

mereka dapat memperoleh informasi visual secara lebih jelas dan menarik.



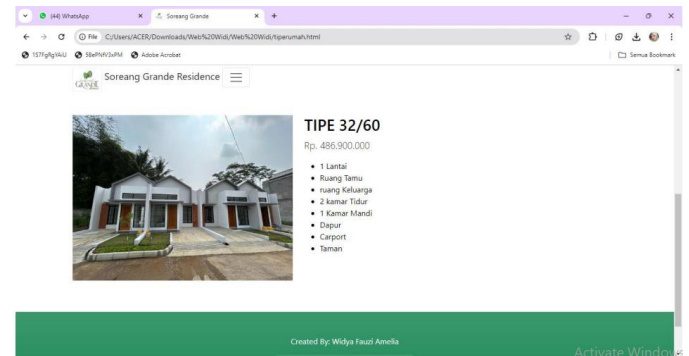
Gambar 11. Impelemntasi Tentang kami

Gambar di atas menampilkan implementasi halaman Tentang Kami pada *website* Soreang Grande Residence. Pada halaman ini ditampilkan deskripsi mengenai kawasan hunian modern yang berlokasi di Soreang, lengkap dengan keunggulan desain rumah yang compact, minimalis, dan sesuai kebutuhan keluarga muda. Informasi yang disajikan juga menekankan aspek kenyamanan, kesehatan lingkungan, serta desain arsitektur rumah yang memungkinkan sirkulasi udara dan pencahayaan alami berjalan optimal. Halaman ini berfungsi untuk memberikan gambaran umum mengenai visi dan konsep perumahan kepada masyarakat umum atau calon konsumen.



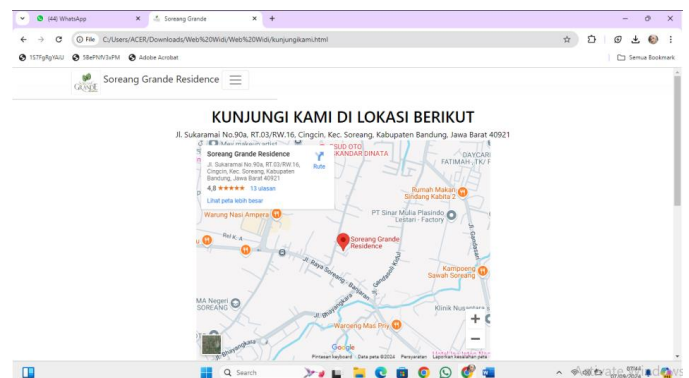
Gambar 12. Impelemntasi Fasilitas

Gambar di atas menampilkan implementasi halaman Fasilitas pada *website* Soreang Grande Residence. Pada halaman ini ditampilkan berbagai sarana pendukung yang tersedia di sekitar kawasan perumahan, seperti akses menuju Tol Soroja dan fasilitas umum lainnya. Visualisasi fasilitas diperlihatkan dalam bentuk gambar sehingga memudahkan pengguna untuk mengenali keunggulan lokasi perumahan. Halaman ini bertujuan memberikan informasi yang lebih komprehensif mengenai fasilitas penunjang yang dapat meningkatkan kenyamanan dan nilai strategis hunian.



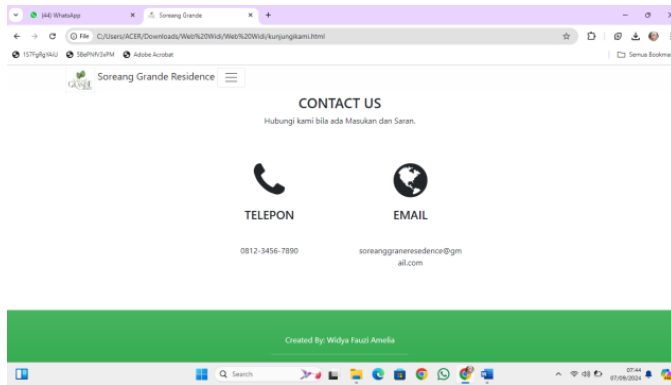
Gambar 13. Impelemntasi Type Rumah

Gambar diatas menampilkan desain rumah tipe 32/60 yang merupakan bagian dari proyek perumahan Soreang Grande Residence, yang dapat ditemukan pada *website company profile* mereka. Rumah dengan tipe ini memiliki luas bangunan 32 m² dan luas tanah 60 m², dirancang dengan konsep modern minimalis untuk memenuhi kebutuhan hunian yang efisien namun tetap nyaman. Fasilitas rumah ini mencakup ruang tamu, ruang keluarga, dua kamar tidur, satu kamar mandi, dapur, carport, dan taman. Visualisasi rumah yang ditampilkan dalam gambar ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang lebih jelas tentang desain rumah kepada calon pembeli yang mengunjungi *website* perusahaan.



Gambar 14. Impelemntasi Peta Lokasi

Gambar ini menunjukkan implementasi peta lokasi untuk Soreang Grande Residence pada halaman *website company profile* mereka. Peta interaktif ini menampilkan lokasi perumahan yang berada di Jl. Sukarami No. 50A, RT/RW 01/19, Cingcin, Kec. Soreang, Kabupaten Bandung, Jawa Barat 40921. Pengguna dapat melihat peta yang terintegrasi dengan *Google Maps*, sehingga memudahkan calon pembeli atau pengunjung untuk menemukan lokasi proyek perumahan tersebut. Fitur peta ini memberikan informasi geografis yang jelas dan praktis, yang memungkinkan pengguna untuk mengetahui rute menuju perumahan secara lebih efisien.



Gambar 15. Impelemntasi Nomor Sales

Gambar ini menunjukkan halaman Contact Us pada *website* Soreang Grande Residence. Halaman ini menyediakan informasi kontak yang dapat digunakan oleh pengunjung untuk berkomunikasi dengan pihak pengelola perumahan. Halaman ini dirancang dengan tampilan yang sederhana dan mudah diakses, memungkinkan pengguna untuk dengan cepat menghubungi pihak perumahan jika ada pertanyaan atau masukan.

D. Pengujian

Tabel 3.
Testing

No.	Aspek yang Diuji	Sangat Baik	Baik	Cukup	Kurang	Komentar
1	Kemudahan navigasi	√				-
2	Kejelasan informasi property		√			-
3	Kecepatan Pencarian				√	Belum adanya Tindakan Backend
4	Tampilan visual					-
5	Responsivitas pada berbagai perangkat		√			Baru dianjurkan untuk desktop
6	Kemudahan filter Pencarian				√	Belum adanya Tindakan Backend
7	Kualitas gambar property	√				-
8	Ketersediaan informasi kontak					-
9	Performa aplikasi secara keseluruhan			√		-
10	Intuitivitas antarmuka	√				-

Analisis Hasil Pengujian:

Berdasarkan hasil pengujian yang dilakukan pada sepuluh aspek utama, diperoleh beberapa temuan sebagai berikut:

1. Kemudahan navigasi (No. 1), kualitas gambar properti (No. 7), dan intuitivitas antarmuka (No. 10) mendapatkan penilaian Sangat Baik. Hal ini menunjukkan bahwa aplikasi sudah mampu memberikan pengalaman penggunaan yang mudah, menarik, dan informatif pada bagian visual serta antarmuka.
2. Kejelasan informasi properti (No. 2) dan responsivitas pada berbagai perangkat (No. 5) mendapat penilaian Baik. Informasi yang disajikan sudah cukup jelas, namun masih ada ruang untuk peningkatan dalam hal tampilan yang lebih konsisten pada perangkat mobile.

3. Performa aplikasi secara keseluruhan (No. 9) mendapat penilaian Cukup. Hal ini menandakan bahwa aplikasi masih memerlukan optimasi pada aspek teknis, terutama di bagian backend agar kinerja sistem lebih stabil dan cepat.
4. Kecepatan pencarian (No. 3) dan kemudahan filter pencarian (No. 6) dinilai Kurang, dengan catatan bahwa hal ini disebabkan oleh belum adanya integrasi dan pengolahan data melalui backend. Kelemahan ini berdampak langsung terhadap efisiensi pengguna dalam menemukan properti sesuai kriteria.
5. Tampilan visual (No. 4) dan ketersediaan informasi kontak (No. 8) belum mendapatkan penilaian memadai (kosong/masih perlu uji lanjutan), sehingga aspek ini harus diperhatikan lebih lanjut agar aplikasi dapat menyajikan informasi yang lebih lengkap dan profesional.

Secara umum, hasil pengujian menunjukkan bahwa aplikasi sudah cukup baik dalam hal navigasi, tampilan gambar, dan kemudahan antarmuka. Namun, terdapat beberapa aspek penting yang perlu ditingkatkan, khususnya pada pengembangan backend, optimalisasi tampilan di perangkat mobile, serta penyempurnaan fitur pencarian dan filter.

Saran tambahan:

1. Saran tambahan ini terkait dengan poin 3 dan 6, di mana pelanggan memberikan penilaian 'Cukup' karena belum adanya tindakan Backend. Integrasi dan pengembangan fungsi Backend yang mendukung kecepatan pencarian dan kemudahan filter pencarian akan meningkatkan performa aplikasi secara keseluruhan.
2. Berdasarkan feedback pada poin 5, responsivitas pada berbagai perangkat masih dianggap 'Baik' dan dianjurkan untuk desktop. Memastikan tampilan dan fungsi aplikasi optimal pada perangkat mobile akan meningkatkan pengalaman pengguna, mengingat banyaknya pengguna yang mengakses aplikasi melalui Smartphone atau tablet.
3. Menambahkan fitur di mana pengguna dapat menyimpan atau menandai properti favorit mereka dapat meningkatkan pengalaman pengguna. Ini memungkinkan pengguna untuk dengan mudah mengakses properti yang mereka minati pada kunjungan berikutnya, sehingga mempermudah proses pencarian dan pengambilan keputusan.

Nama Penguji : Rikbal Apendi
Tanggal Pengujian : 7 Agustus 2024

V. KESIMPULAN DAN SARAN

Website company profile Soreang Grande Residence telah berhasil menyediakan platform yang informatif dengan navigasi dan antarmuka yang intuitif. Beberapa aspek teknis, seperti kecepatan pencarian, filter, dan performa backend, masih memerlukan perbaikan. Dengan optimasi pada aspek-

aspek tersebut, *website* diharapkan dapat meningkatkan pengalaman pengguna serta mendukung strategi pemasaran properti secara lebih efektif.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik berkat dukungan dari Kaprodi Manajemen Informatika serta Dosen Pembimbing di Digitech University. Peneliti juga menyampaikan rasa terima kasih kepada orang tua, pasangan tercinta, dan rekan-rekan kerja atas segala bantuan dan dukungan yang diberikan.

REFERENSI

- [1] C. Budy Santoso, "Implementasi Teknologi Website Sebagai Media Informasi Dan Promosi Pada Perusahaan Pengembang Perumahan," *J. UMJ*, no. November 2024, 2024, [Online]. Available: <http://jurnal.umj.ac.id/index.php/semnaskat>
- [2] A. A. Suhendra and I. Handayani, "MOBIL BERBASIS ANDROID DI PT . BOROBUDUR OTO MOBIL IMPLEMENTATION OF AUGMENTED REALITY TECHNOLOGY IN ANDROID BASED CAR SALES BROCHURE AT PT . BOROBUDUR OTO MOBIL," vol. 10, no. 2, pp. 124–135, 2023.
- [3] P. L. R. Rahmawan Ardi, Lisda Ramdhani, "SISTEM INFORMASI PEMASARAN PERUMAHAN BERBASIS WEB," *Meta*, vol. 02, no. 2, pp. 401–409, 2023, doi: 10.7202/009366ar.
- [4] S. Nurfadilah, "Perancangan Website Company Profile Pada UMKM Orazio Multiusaha Indonesia," *Appl. Bus. Adm. J.*, vol. 1, pp. 1–8, 2022.
- [5] Pajar Machmud, Ahmad Ansori, Andreas Akal, Ridwan Efendi Rai, and Tiara Lidyani Hafidudin, "Perencanaan Sistem Informasi Berbasis Website Pada PT Jarnas Properti," *J. Pengabd. Masy. dan Ris. Pendidik.*, vol. 3, no. 4, pp. 2329–2336, 2025, doi: 10.31004/jerkin.v3i4.889.
- [6] R. R. Limantoro and D. P. Kristiadi, "Jurnal Sistem Informasi dan Teknologi (S I N T E K) Pengembangan Sistem Informasi Pendataan Green Folder Menggunakan Metode Berorientasi Objek Dan UML Berbasis Web Pada TK Harvest Christian School," *J. Sist. Inf. dan Teknol.*, vol. 1, no. 1, pp. 7–14, 2021, [Online]. Available: <https://sintek.stmikku.ac.id/index.php/SINTEK>
- [7] K. Nistrina and L. Sahidah, "Unified Modelling Language (Uml) Untuk Perancangan Sistem Informasi Penerimaan Siswa Baru Di Smk Marga Insan Kamil," *J. Sist. Informasi, J-SIKA*, vol. 4, no. 1, pp. 17–23, 2022.
- [8] B. Fachri and R. W. Surbakti, "Perancangan Sistem Dan Desain Undangan Digital Menggunakan Metode Waterfall Berbasis Website (Studi Kasus: Asco Jaya)," *J. Sci. Soc. Res.*, vol. 4, no. 3, p. 263, 2021, doi: 10.54314/jssr.v4i3.692.
- [9] K. 'Afifah, Z. F. Azzahra, and A. D. Anggoro, "Analisis Teknik Entity-Relationship Diagram dalam Perancangan Database Sebuah Literature Review," *Intech*, vol. 3, no. 2, pp. 70–74, 2022, doi: 10.54895/intech.v3i2.1682.
- [10] R. Y. Ariyana, Erma Susanti, Muhammad Rizqy Ath-Thaariq, and Riki Apriadi, "Penerapan Uji Fungsionalitas Menggunakan Black Box Testing pada Game Motif Batik Khas Yogyakarta," *JUMINTAL J. Manaj. Inform. dan Bisnis Digit.*, vol. 2, no. 1, pp. 33–43, 2023, doi: 10.55123/jumintal.v2i1.2371.