

## Rancang Bangun Portal *Business Partner* Berbasis Website Pada PT Properti Solusi Manajemen

Yunita Sari<sup>1</sup>, Aldo Davin Reinardi<sup>2</sup>

Universitas Persada Indonesia YAI<sup>1</sup>, Universitas Persada Indonesia YAI<sup>2</sup>

E-mail : [yunita.sari@upi-yai.ac.id](mailto:yunita.sari@upi-yai.ac.id), [reinardi.aldo@gmail.com](mailto:reinardi.aldo@gmail.com)

### ABSTRAK

Seiring dengan perkembangan teknologi informasi yang semakin pesat, manusia berusaha menciptakan peralatan dan sistem yang dapat mempermudah proses pengolahan data serta penyampaian informasi untuk menghasilkan gambaran data ataupun informasi yang akurat dan mudah dipahami. Dalam menjalankan hubungan antara *Business to Business* (B2B) atau *Business to Consumer* (B2C), perusahaan membutuhkan *Business Partner* potensial yang dapat bekerjasama untuk menciptakan efisiensi dan peluang. PT Properti Solusi Manajemen merupakan perusahaan rintisan di bidang Properti yang memiliki sub ayanan penyediaan jasa harian dengan nama produk *Pinhome Service*. *Pinhome Service* hadir untuk mempermudah akses layanan jasa kebersihan dan pemeliharaan rumah, alat elektronik, kendaraan, serta layanan pijat. Sistem kemitraan yang dijalankan tersebut membuat PT Properti Solusi Manajemen merasakan kebutuhan transparansi informasi di antara kedua belah pihak. Oleh karena itu PT Properti Solusi Manajemen membutuhkan sistem informasi yang dapat digunakan untuk menyampaikan informasi mengenai data - data tertentu kepada *Business Partner* agar terciptanya hubungan yang baik antara PT Properti Solusi Manajemen dengan *Business Partner*.

**Kata kunci :** *Pinhome Service, Business Partner, Rekan Jasa, Business to Business, Business to Consumer, Dashboard*

### ABSTRACT

*Along with the increasingly rapid development of information technology, humans are trying to create equipment and systems that can simplify the data processing process and convey information to produce a picture of data or information that is accurate and easy to understand. In carrying out relationships between Business to Business (B2B) or Business to Consumer (B2C), companies need potential business partners who can work together to create efficiencies and opportunities. PT Properti Solusi Manajemen is a start-up company in the Property sector which has a daily service provision sub-service with the product name Pinhome Service. Pinhome Service is here to make it easier to access cleaning and maintenance services for homes, electronic equipment, vehicles and massage services. The partnership system implemented has made PT Properti Solusi Manajemen feel the need for information transparency between both parties. Therefore, PT Properti Solusi Management needs an information system that can be used to convey information regarding certain data to Business Partners in order to create a good relationship between PT Properti Solusi Management and Business Partners.*

**Keyword :** *Pinhome Service, Business Partner, Service Partner, Business to Business, Business to Consumer, Dashboard*

## 1. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan teknologi informasi yang semakin pesat, manusia berusaha menciptakan peralatan atau sistem yang dapat mempermudah suatu proses untuk mendukung manajemen ataupun operasional proses menjadi lebih cepat dan akurat (Yunita Sari H. R., 2021). Pengelolaan dan penyajian informasi bukanlah hal yang mudah, mengingat kompleksitas dan banyaknya informasi yang dimiliki perusahaan. Perusahaan memerlukan sebuah sistem untuk mengelola informasi dan menyajikannya dalam bentuk yang efisien dan efektif (Yunita Sari A. Y., 2020). Efisien berarti bahwa informasi yang diberikan dapat dipahami dengan mudah dan cepat oleh penerimanya, sedangkan efektif berarti bahwa makna yang terkandung dalam informasi tersebut dapat diartikan dengan baik dan benar oleh penerimanya.

Seringkali sebuah perusahaan menggunakan sistem kemitraan untuk mempermudah jalannya suatu operasional proses. Sistem kemitraan dibutuhkan untuk menjaga bisnis terus berjalan dengan menciptakan peluang baru yang bisa didapatkan, menciptakan efisiensi biaya dan bisnis yang harus dikeluarkan. Menjalani hubungan bisnis tidak hanya sama halnya dengan hanya memiliki banyak relasi secara personal, tetapi relasi tersebut harus berdasarkan visi dan misi bisnis yang sejalan sehingga dapat memaksimalkan hubungan yang dimiliki.

PT Properti Solusi Manajemen merupakan perusahaan rintisan yang bergerak di bidang digitalisasi penjualan properti, didirikan oleh Dayu Dara Permata dan Ahmed Aljunied pada tahun 2019. Selain digitalisasi penjualan properti, PT Properti Solusi Manajemen juga memiliki layanan lain yang bergerak di bidang penyediaan jasa

harian dengan nama produk *Pinhome Home Service*. *Pinhome Home Service* hadir untuk mempermudah akses layanan jasa kebersihan dan pemeliharaan rumah, kendaraan, alat elektronik rumah tangga, hingga layanan pijat kepada setiap pengguna di seluruh kota-kota besar Indonesia. Untuk menjalankan operasional bisnisnya, PT Properti Solusi Manajemen menggunakan sistem kemitraan dengan bekerja sama oleh lebih dari 30 (tiga puluh) *Business Partner* pada seluruh kota-kota besar di Indonesia. *Business Partner* bertanggung jawab terhadap proses administrasi dan pelatihan yang diberikan kepada seluruh mitra yang dinaunginya. Sistem kemitraan yang digunakan tersebut membuat PT Properti Solusi Manajemen merasakan kebutuhan akan pentingnya transparansi informasi di antara kedua belah pihak, serta operasional proses yang akurat dan mudah untuk digunakan oleh setiap *Business Partner*.

Dalam melakukan proses penyampaian informasi kinerja *Business Partner*, PT Properti Solusi Manajemen masih menggunakan *spreadsheet* dan *google data studio* untuk melakukan pengelolaan dan penyampaian data, serta menggunakan sistem permohonan perubahan data rekan jasa melalui *e-mail* yang sering kali *keyword* yang dilampirkan tidak sesuai dengan yang seharusnya dilampirkan. Sehingga proses pemantauan data menjadi kurang efektif dan efisien bagi pihak kedua belah pihak.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik merancang bangun sebuah portal *Business Partner* berbasis *website* yang dapat digunakan untuk membantu operasional proses dari kedua belah pihak. Oleh karena itu judul yang diangkat dalam penulisan ini adalah “Rancang Bangun Portal *Business Partner* Portal Berbasis

*Website* pada PT Properti Solusi Manajemen”.

### 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, penulis merumuskan masalah yang ada di PT Properti Solusi Manajemen adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana membuat rancang Bangun portal *Business Partner* berbasis *website*?
2. Bagaimana implementasi portal *Business Partner* berbasis *website* dalam menjalankan operasional proses sehari-hari antara pihak PT Properti Solusi Manajemen dan *Business Partner*?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah merancang dan membuat portal *Business Partner* berbasis *website* untuk PT Properti Solusi Manajemen untuk membantu mempermudah kegiatan operasional proses sehari-hari antara pihak PT Properti Solusi Manajemen dengan pihak *Business Partner*.

## 2. LANDASAN TEORI

### 2.1 Business Partnership

*Business Partnership* dapat dimaknai sebagai suatu bentuk kerjasama antara kedua belah pihak atau lebih atas dasar kesepakatan dan rasa saling membutuhkan dalam rangka meningkatkan kemampuan di suatu bidang usaha atau tujuan tertentu sehingga dapat memperoleh hasil yang lebih baik dan membagi omset yang didapatkan. Beberapa hal yang dilakukan dalam hubungan ini yaitu menjalankan tugas sehari-hari secara merata untuk meningkatkan efisiensi proses bisnis yang berjalan.

### 2.2 Sistem Informasi

#### 2.2.1 Sistem

Sistem adalah kumpulan komponen yang bekerja sama atau

terintegrasi untuk mencapai tujuan tertentu. Komponen-komponen suatu sistem tidak dapat berfungsi secara independen satu sama lain karena semuanya saling tergantung satu sama lain dan saling terkait untuk menghasilkan hasil yang diinginkan (Ahmad Fatoni, 2016). Sistem adalah kumpulan unsur-unsur yang saling berinteraksi, berhubungan dan berkaitan satu dengan lainnya untuk mencapai proses yang dituju.

#### 2.2.2 Informasi

Data yang telah diubah menjadi bentuk yang lebih berarti bagi penerimanya disebut informasi. Data yang telah diubah menjadi informasi dan diberi makna bagi penggunaannya dalam pengambilan keputusan setiap informasi harus diverifikasi relevansi, validitas dan akurasi untuk memberikan umpan balik yang konstruktif kepada pengguna (J Simatupang, 2019). Informasi adalah kumpulan materi yang telah disusun menjadi suatu pernyataan yang terstruktur yang dapat dimanfaatkan untuk mengambil keputusan

#### 2.2.3 Sistem Informasi

Sistem informasi adalah perangkat dengan kapasitas untuk mengumpulkan data dari berbagai sumber dan menyajikannya dengan menggunakan berbagai media. Sistem informasi adalah suatu sistem dalam suatu organisasi yang menggabungkan kebutuhan pemrosesan transaksi harian yang berbeda, membantu dan mendukung semua kegiatan operasional, bersifat manajerial bagi suatu organisasi, dan membantu dalam menyediakan laporan yang diperlukan (Puspitasari, 2016). Sistem informasi adalah sebuah sistem yang terjadinya pengumpulan interaksi manusia dengan mesin sehingga terjadinya pengolahan transaksi untuk menampilkan data-data penting bagi

penerimanya dan bermanfaat untuk digunakan pengambilan keputusan.

### 3. METODOLOGI

#### 3.1 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dimaksudkan untuk memperoleh data yang valid. Berikut adalah beberapa metode pengumpulan data yang digunakan :

- a. Wawancara  
Metode ini dilakukan melalui tanya jawab dengan manajer operasional di PT Properti Solusi Manajemen. Wawancara yang dilakukan adalah untuk mengetahui kegiatan operasional proses sehari-hari yang berjalan di PT Properti Solusi Manajemen.
- b. Observasi  
Metode ini dilakukan untuk mengumpulkan data secara lengkap dengan mengamati kegiatan operasional proses sehari-hari di PT Properti Solusi Manajemen baik secara langsung maupun tidak langsung.
- c. Studi pustaka  
Studi pustaka yang dilakukan adalah dengan mempelajari teori-teori melalui buku maupun karya ilmiah yang berhubungan dan menunjang penelitian ini.

#### 3.2 Metode Pengembangan Sistem

Metode pengembangan sistem yang digunakan adalah *Web Development Life Cycle* (WDLC). WDLC adalah siklus hidup pengembangan *website*. Metode ini memiliki beberapa tahapan sebagai berikut :

- a. *Planning*  
Tahapan ini adalah membuat perencanaan dari *website* yang akan dibuat.
- b. *Analysis*  
Tahapan ini adalah menganalisa untuk mendapatkan gambaran

sistem yang berjalan saat ini serta mengetahui kelebihan dan kekurangan terhadap sistem tersebut.

- c. *Design and development*  
Tahapan *design* adalah membuat desain *website* yang akan dibuat, baik desain antarmuka maupun alur proses. Sedangkan tahapan *development* adalah pembuatan *website* itu sendiri.
- d. *Testing*  
Tahapan ini adalah melakukan pengujian terhadap *website* yang dibuat untuk mengetahui kesesuaian dengan kebutuhan pengguna.
- e. *Implementation and maintenance*  
Tahapan *implementation* adalah mengimplementasikan *website* yang dibuat dimana pengguna sudah dapat menggunakan *website* tersebut. Sedangkan tahapan *maintenance* merupakan pembaharuan secara berkala agar *website* dapat terus digunakan sesuai kebutuhan ke depannya.

### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Analisis Sistem Berjalan

##### 4.1.1 Identifikasi Proses Berjalan

Proses operasional antara Admin Pinhome dengan Admin *Business Partner* menggunakan 3 *tools*, yaitu pengajuan permintaan melalui *e-mail* dengan menggunakan kode tertentu, *Re-tool* yang digunakan untuk melakukan setiap perubahan data atau status rekan jasa, dan *spreadsheet* yang digunakan untuk melakukan pencatatan. Adapun proses operasional tersebut terbagi menjadi 3 kategori, yaitu:

- a. Alokasi dan aktivasi calon rekan jasa: yaitu proses pendaftaran sampai dengan akun rekan jasa aktif.
- b. Perubahan data rekan jasa : yaitu proses merubah data rekan jasa seperti foto profil, nomor kontak, *e-mail*, akun perbankan.

- c. Perubahan status rekan jasa : yaitu proses merubah status rekan jasa :
- Aktif menjadi tidak aktif (*suspend*).
  - Aktif menjadi putus (*terminated*).
  - Tidak aktif (*suspend*) menjadi aktif kembali (*unsuspend*).

#### 4.1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan analisis sistem berjalan yang dilakukan, didapatkan beberapa permasalahan yang terjadi sebagai berikut :

- a. Banyaknya *tools* yang digunakan seperti *e-mail* yang digunakan untuk setiap pengajuan permintaan, *Re-tool* yang digunakan untuk melakukan perubahan data atau status, dan *spreadsheet* yang digunakan untuk pencatatan data.
- b. Banyaknya *e-mail* yang tidak diproses dikarenakan Admin *Business Partner* salah atau tidak menyertakan kode tertentu pada *e-mail*.
- c. Admin Pinhome wajib untuk membalas *e-mail* pengajuan Admin *Business Partner* apabila telah melakukan perubahan data atau status di *Re-tool*.
- d. Admin Pinhome wajib mencatat *e-mail* pengajuan Admin *Business Partner* apabila telah melakukan perubahan data atau status di *Re-tool*.
- e. Seringkali *e-mail* pengajuan telah dibalas, tetapi Admin Pinhome lupa untuk melakukan perubahan data atau status pada *Re-tool*.

#### 4.2 Perancangan Sistem yang Diusulkan

Berdasarkan permasalahan yang sudah dibahas sebelumnya, maka dibutuhkan sistem baru untuk memecahkan permasalahan tersebut. Sistem baru yang akan dibuat berupa portal Business Partner berbasis *website* yang dapat memenuhi kebutuhan operasional tanpa perlunya Pengajuan melalui Email, pencatatan melalui

*Spreadsheet*, ataupun Perubahan Data dan Status melalui *Re-tool*.

##### 4.2.1 Kebutuhan Fungsional

Pada sistem baru yang akan dibuat, pengguna sistem terdiri dari Super Admin, Admin Pinhome, Admin *Finance*, dan Admin *Business Partner* dengan peran sebagai berikut :

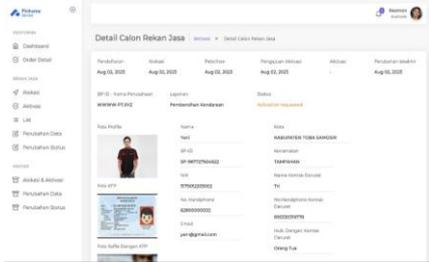
- a. Super Admin : mengelola data *Business Partner* dan data pengguna portal (Admin Pinhome, Admin *Finance*, dan Admin *Business Partner*).
- b. Admin Pinhome : mengelola pendaftaran calon rekan jasa (alokasi calon rekan jasa ke *Business Partner* yang sesuai dan aktivasi calon rekan jasa), merubah data dan status rekan jasa.
- c. Admin *Finance* : mengelola pengajuan pencairan dana rekan jasa.
- d. Admin *Business Partner* : mengelola pendaftaran calon rekan jasa (pengajuan aktivasi calon rekan jasa), pengajuan merubah data dan status rekan jasa.

Berikut adalah *use case* pada sistem baru yaitu portal Business Partner berbasis website.

- a. Pendaftaran *Business Partner* : melakukan pendaftaran bagi setiap *Business Partner* yang baru bergabung dan bekerja sama dengan Pinhome.
- b. Ubah data *Business Partner* : melakukan perubahan data *Business Partner*.
- c. Pendaftaran pengguna *dashboard* : melakukan pendaftaran bagi pengguna portal.
- d. Ubah data pengguna *dashboard* : melakukan perubahan data pengguna portal
- e. Ubah *password* : melakukan perubahan *password* pengguna portal.
- f. Pendaftaran rekan jasa – alokasi calon rekan jasa : memproses calon rekan jasa yang mendaftar dan

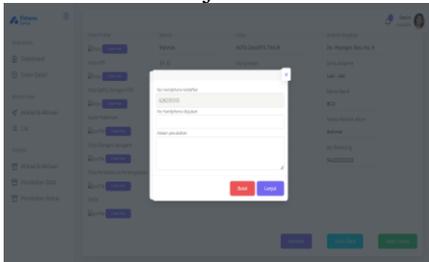


Gambar 3. Melengkapi data pendukung untuk pengajuan aktivasi

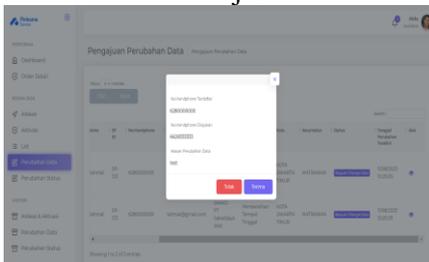


Gambar 4. Aktivasi calon rekan jasa

c. Ubah data rekan jasa

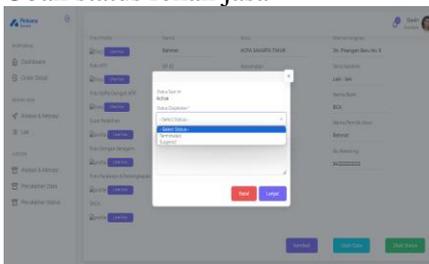


Gambar 5. Pengajuan ubah data rekan jasa

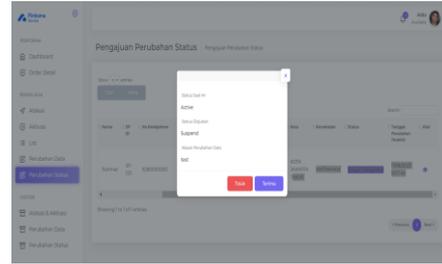


Gambar 6. Ubah data rekan jasa

d. Ubah status rekan jasa

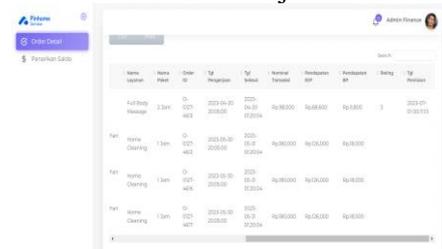


Gambar 7. Pengajuan ubah status rekan jasa

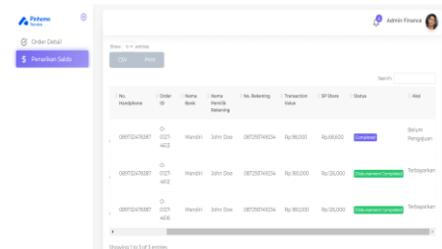


Gambar 8. Ubah status rekan jasa

e. Penarikan saldo rekan jasa



Gambar 9. Order detail



Gambar 10. Status penarikan saldo

### 4.3.2 Pengujian Sistem

Pada tahapan ini dilakukan pengujian sistem guna mengetahui apakah aplikasi tersebut sudah berjalan dengan baik atau tidak menggunakan metode *black box*.

Tabel 1. Pengujian sistem

Fungsi	Output	Hasil
Login	Pengguna masuk halaman portal	√
Tambah <i>Business Partner</i>	Berhasil ditambahkan	√
Daftar dan detail <i>Business Partner</i>	Tampil daftar dan detail <i>Business Partner</i>	√
Perubahan data <i>Business Partner</i>	Data <i>Business Partner</i> berhasil diubah	√

Tambah pengguna	Berhasil ditambahkan	√
Daftar dan detail pengguna <i>dashboard</i>	Tampil daftar dan detail pengguna <i>dashboard</i>	√
Perubahan data engguna <i>dashboard</i>	Data pengguna <i>dashboard</i> berhasil diubah	√
Ubah <i>password</i>	<i>Password</i> berhasil diubah	√
Notifikasi	Notifikasi diterima	√
Halaman <i>dashboard</i>	Masuk halaman <i>dashboard</i>	√
Alokasi calon rekan jasa	Data calon rekan jasa teralokasi	√
Pengajuan aktivasi calon rekan jasa	Pengajuan aktivasi calon rekan jasa diterima	√
Validasi pengajuan aktivasi	Calon rekan jasa berhasil diaktivasi	√
Daftar dan detail rekan jasa	Tampil daftar dan detail Rekan Jasa	√
Pengajuan perubahan data rekan jasa	Pengajuan perubahan data rekan jasa diterima	√
Validasi perubahan data rekan jasa	Data rekan jasa berhasil diubah	√
Pengajuan perubahan status rekan jasa	Pengajuan perubahan status rekan jasa diterima	√
Validasi perubahan status rekan jasa	Status rekan jasa berhasil diubah	√
Halaman order detail	Tampil daftar dan detail order detail	√
Status penarikan saldo	Status penarikan saldo berhasil diubah	√
Halaman data histori	Memuan histori setiap aktivitas	√
Logout	Pengguna keluar dari portal	√

### 4.3.3 Evaluasi Sistem

Pada tahap ini dilakukan evaluasi pengujian sistem melalui kuesioner terhadap 10 orang responden bertujuan untuk mendapatkan masukan maupun saran terhadap sistem yang dibuat. Dari pertanyaan yang akan diajukan diberikan pilihan dimana yang berarti Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Cukup (C), Tidak Setuju (TS) dan Sangat Tidak Setuju (STS). Setiap pilihan memiliki nilainya masing masing (Yunita Sari, 2017) yaitu:

- Bernilai 5 untuk jawaban Sangat Setuju (SS).
- Bernilai 4 untuk jawaban Setuju (S).
- Bernilai 3 untuk jawaban Cukup (C).
- Bernilai 2 untuk jawaban Tidak Setuju (TS).
- Bernilai 1 untuk jawaban Sangat Tidak Setuju (STS).

**Rumus Penilaian**

$$\frac{\text{Jumlah Nilai Keseluruhan}}{\text{Jumlah Soal}} = \text{Hasil Akhir}$$

Tabel 2. Kuesioner

No	Pertanyaan	SS	S	C	TS	STS
1	Website ini dapat dipahami dengan mudah.	6	1	3	0	0
2	Aplikasi ini sudah berjalan dengan baik	7	3	0	0	0
3	Tampilan desain Website ini sudah layak	7	3	0	0	0
4	Tampilan serta tulisan yang tersedia mudah dilihat dan dibaca	5	1	4	0	0
5	Menu-menu Website ini sudah berjalan dengan baik	8	1	1	0	0
6	Penyajian informasi yang ada di Website disajikan dengan baik	6	4	0	0	0
7	Website ini mempermudah penginputan semua data	8	2	0	0	0
8	Tampilan Website sudah efektif	7	3	0	0	0
9	Keseluruhan Website ini layak digunakan.	5	2	3	0	0
10	Website ini sudah sesuai harapan Pengguna	9	1	0	0	0
<b>Jumlah Keseluruhan</b>		68	21	11	0	0
<b>Rata-rata Jawaban</b>		340	84	33	0	0
Hasil Akhir: $(340 + 84 + 33 + 0 + 0) / 100 = 4.57$						

Berdasarkan hasil perhitungan kuesioner dan perumusan yang sudah ditentukan, diperoleh hasil penilaian 4.57 dengan kesimpulan bahwa portal *Business Partner* berbasis *website* ini bernilai Baik.

## 5. PENUTUP

Berdasarkan hasil implementasi, pengujian, dan evaluasi yang dilakukan, didapatkan kesimpulan sebagai berikut:

- a. Telah dirancang dan dibangun sistem informasi yaitu portal *Business Partner* berbasis *website* untuk memudahkan jalannya proses operasional sehari-hari antara pihak PT Properti Solusi Manajemen dengan pihak *Business Partner*.
- b. Dengan dibuatnya portal *Business Partner* berbasis *website*, maka kebutuhan Admin Pinhome, Admin *Business Partner* dan Rekan Jasa dapat dikelola melalui portal tersebut.

Tentunya sistem ini masih jauh dari sempurna dan masih banyak hal yang bisa disempurnakan, diantaranya :

- a. Perlu adanya pengembangan sistem dari pihak PT Properti Solusi Manajemen agar portal *Business Partner* berbasis *website* ini memiliki banyak fitur yang dapat mengakomodir kebutuhan bisnis ke depannya.
- b. Perlu adanya sistem *back-up* data yang aman untuk menghindari hal-hal yang tidak terduga.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Fatoni, D. D. (2016, Maret). Rancang Bangun Sistem Extreme Programming Sebagai Metodologi Pengembangan Sistem. *Jurnal Prosisko*, 3, 17-20.
- Firma Sahrul B, M. A. (2016, Juni). Implementasi Sistem Informasi Akademik Berbasis Web Menggunakan Framework Laravel. *Jurnal Transformasi*, 12, 46-50.
- J Simatupang, S. S. (2019, Oktober). Perancangan Sistem Informasi

Pemesanan Tiket Bus Pada PO Handoyo Berbasis Online. *Jurnal Intra-Tech*, 3, 11-25.

- Larasati, A. (2020, Januari). Peningkatan Kemampuan Mengoperasikan Reference Management Software Zotero Dan End-Note Untuk Guru SMKN 6 Malang. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 26, 28-33.

- Puspitasari. (2016, September). Sistem Informasi Perpustakaan Sekolah Berbasis Web. *Jurnal Pilar Nusa Mandiri*, 12, 227-240.

- Ruli Erinton, R. M. (2017, Desember). Analisis Performasi Framework Codeigniter Dan Laravel Menggunakan Web Server Apache. *e-Proceeding of Engineering*, 4, 3565-3572.

- Yunita Sari, A. Y. (2020, November). Peranan Psychological Capital Karyawan Dalam Mendorong. *Jurnal IKRAITH-INFORMATIKA*, 4, 72-79.

- Yunita Sari, E. S. (2017, Juli). Analisis Studi Korporatif Keberhasilan Proses Pembelajaran Di Jurusan Manajemen Informatika, Sistem Informasi dan Teknik Informatika Dengan Metode Analisis Korelasi dan Regresi. *Jurnal IKRAITH-INFORMATIKA*, 1, 23-34.

- Yunita Sari, H. R. (2021, November). Aplikasi Tracking Pedagang Keliling Dengan GPS Google Maps API Berbasis Android. *Jurnal IKRAITH-INFORMATIKA*, 5, 178-191.