

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

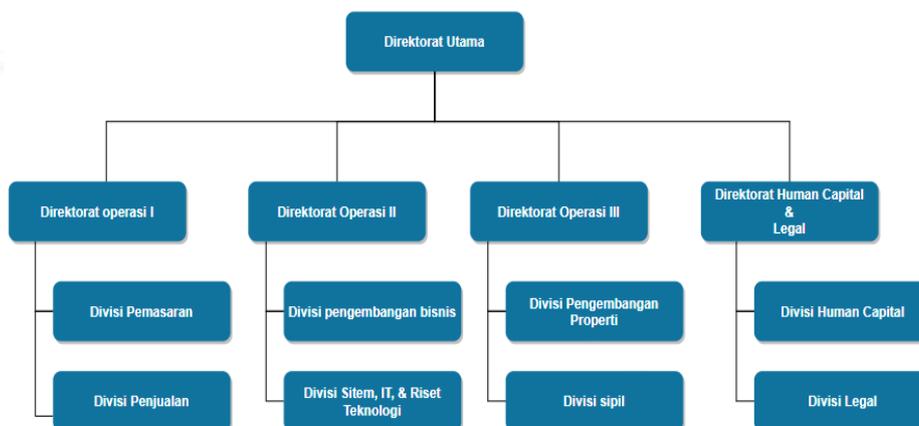
Perusahaan MP Project merupakan tempat yang dijadikan sebagai objek penelitian. Perusahaan ini bergerak dalam industri properti, khususnya sebagai pengembang perumahan.

3.1.1 Sejarah Perusahaan

MP Project, yang berdiri pada tahun 2017, adalah sebuah perusahaan induk yang fokus pada pengembangan proyek perumahan dan telah menancapkan posisinya sebagai salah satu pemain di industri properti Indonesia. Setelah mengembangkan beberapa proyek perumahan, MP Project selalu berusaha untuk memperluas portofolio perusahaan.

MP Project meluncurkan proyek Stellar Jardin Residence di Bekasi Selatan sebagai inisiatif terbaru mereka. Mereka juga sedang mengembangkan proyek Alpen Hills di Pamulang, Tangerang Selatan. Kedua proyek ini merupakan bagian integral dari komitmen MP Project untuk menyediakan properti berkualitas tinggi dengan dukungan teknologi digital yang canggih. Dengan sejumlah proyek sukses sebelumnya, MP Project terus memperluas jangkauan mereka di pasar properti yang sangat kompetitif.

3.1.2 Struktur Organisasi



Gambar 3. 1 Struktur Organisasi MP Project

berikut penjelasan lebih rinci mengenai struktur organisasi MP Project:

1. Direktorat Utama

- Bertanggung jawab atas strategi global perusahaan, pengambilan keputusan utama, dan pengawasan keseluruhan operasi.

2. Direktorat Operasi I:

- Divisi Pemasaran

Melakukan riset pasar, perencanaan strategi pemasaran, serta pelaksanaan kampanye untuk meningkatkan kesadaran merek dan minat konsumen terhadap properti yang ditawarkan oleh perusahaan.

- b. Divisi Penjualan

Menangani proses penjualan, mulai dari negosiasi kontrak hingga transaksi penjualan. Divisi ini juga bertanggung jawab terhadap hubungan langsung dengan calon pembeli dan pelayanan purna jual.

3. Direktorat Operasi II:

- Divisi Pengembangan Bisnis

Bertugas menganalisis peluang pasar baru, merencanakan ekspansi bisnis, dan menjalin kemitraan strategis untuk pertumbuhan perusahaan.

- b. Divisi Sistem, IT & Riset Teknologi

Memastikan infrastruktur teknologi informasi yang berkelanjutan, merancang dan mengimplementasikan sistem yang mendukung operasional perusahaan, serta melakukan riset untuk menerapkan teknologi terkini dalam proyek-proyek properti.

4. Direktorat Operasi III:

- Divisi Pengembangan Properti

Menangani proses pengembangan proyek, mulai dari perencanaan, desain, hingga pelaksanaan konstruksi properti. Divisi ini bekerja sama dengan tim arsitek, insinyur, dan kontraktor untuk memastikan proyek berjalan sesuai rencana.

- Divisi Sipil

Bertugas mengawasi aspek teknis konstruksi, termasuk pembangunan infrastruktur, manajemen konstruksi, dan pemantauan mutu proyek.

5. Direktorat Operasi IV:

- Divisi Human Capital
Menangani rekrutmen, pengembangan, serta manajemen karyawan, termasuk program pelatihan, pengembangan karir, dan manajemen kinerja.
- Divisi Legal
Bertanggung jawab atas kepatuhan hukum perusahaan, menyusun dan meninjau kontrak, menangani perizinan, serta menangani segala aspek hukum dalam operasional perusahaan.

Struktur organisasi ini menunjukkan tanggung jawab masing-masing divisi di MP Project dalam mengelola aspek yang berbeda dari operasi perusahaan properti, mulai dari pengembangan proyek, pemasaran, penjualan, teknologi, hingga sumber daya manusia dan kepatuhan hukum.

3.2 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan ini adalah metode R&D (*Research and Development*). Metode penelitian *Research and Development* merupakan suatu pendekatan yang banyak digunakan dalam berbagai bidang seperti pendidikan, psikologi, ilmu sosial, dan teknologi.

Metode R&D merupakan pendekatan penelitian yang menghasilkan inovasi, baik dalam menciptakan produk baru maupun mengembangkan produk yang sudah ada agar lebih menarik dan sesuai dengan tujuan pembelajaran dari suatu pokok bahasan tertentu melalui proses pengumpulan data, melakukan analisis literatur, dan melakukan penelitian awal untuk memahami situasi atau masalah yang ada (Muqdamien, Umayah, Juhri, & Raraswaty, 2021). Dari definisi di atas dapat dijelaskan bahwa metode *Research and Development* (R&D) merupakan metode yang digunakan untuk mengembangkan dan memperbaiki produk, proses, atau layanan dengan mengandalkan penelitian ilmiah.

3.2.1 Tahap Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang diperlukan dalam pengembangan sistem yang akan dibuat, digunakan beberapa tahap pengumpulan data berikut ini:

1. Wawancara

Metode ini melibatkan kegiatan tanya jawab kepada pihak-pihak yang terkait pada proses penjualan. Melalui wawancara, bagian staf penjualan, staf penjualan, dan pimpinan dapat dimintai pendapat mengenai proses penjualan serta kendala-kendala yang terjadi. Hal ini bertujuan untuk memperoleh pemahaman langsung semua pihak yang terlibat dalam proses pemasaran properti perusahaan.

2. Analisis Dokumen

Metode ini melibatkan analisis terhadap dokumen dan data pendukung yang telah diberikan seperti dokumen Surat Pemesanan Rumah (SPR), dan Kuitansi Pemesanan. Objektif dari proses ini adalah supaya peneliti memahami struktur data yang dipakai dalam proses pemesanan properti.

3. Observasi

Melalui observasi, peneliti dapat mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang bagaimana proses penjualan properti berlangsung di dalam perusahaan. Hal ini mencakup pemahaman tentang bagaimana tim penjualan berinteraksi dengan calon konsumen, bagaimana data properti dikelola, serta identifikasi potensi kendala atau masalah yang mungkin muncul selama proses ini. observasi dilakukan dengan mengamati secara langsung aktivitas dan interaksi yang terjadi dalam perusahaan. Peneliti akan menghadiri pertemuan-pertemuan tim pemasaran, melihat bagaimana calon konsumen berinteraksi dengan tim penjualan, dan mencatat proses-proses yang terjadi dalam manajemen data properti.

3.2.2 Tahap Pengembangan Sistem

Rencana Pengembangan sistem akan mengikuti pendekatan *Rapid Application Development* (RAD). Yang terdiri beberapa tahap sebagai berikut.

1. *Requirements Planning*

Tahap ini dimulai dengan pengumpulan dan analisis kebutuhan melalui interaksi langsung dengan tim staf penjualan, serta pimpinan perusahaan. Metode seperti wawancara dan diskusi kelompok, akan digunakan untuk memahami secara mendalam proses pemasaran yang berlangsung dan hambatan yang dihadapi. Hasil dari tahap ini akan membantu merumuskan

kebutuhan awal yang menjadi dasar untuk perencanaan lebih lanjut dan mendefinisikan persyaratan sistem.

2. *User Design*

Setelah memahami kebutuhan dari tahap sebelumnya, langkah selanjutnya adalah merancang dengan lebih terperinci bagaimana aplikasi penjualan properti akan dikembangkan. Desain antarmuka pengguna/pengalaman pengguna (UI/UX) dan *prototype* juga akan dibuat agar mudah diakses dan memberikan informasi yang dibutuhkan oleh calon konsumen.

3. *Rapid Construction*

Tahap ini melibatkan pembuatan perangkat lunak sebenarnya, di mana *coding* atau pemrograman dimulai. Proses pengembangan perangkat lunak dilakukan dengan penerapan teknologi pemrograman berorientasi objek. Selama tahap ini, masukan dari pengguna terus dipertimbangkan untuk mencapai hasil yang sesuai dengan keinginan mereka. Setelah berbagai komponen perangkat lunak selesai dibangun, integrasi dilakukan dan keseluruhan sistem diuji untuk memastikan kinerjanya yang optimal.

Dengan mengadopsi pendekatan RAD, penelitian ini diharapkan akan berhasil mengembangkan sistem informasi pemasaran properti yang responsif dan sesuai dengan kebutuhan yang berkembang, sehingga memberikan pengalaman yang lebih baik bagi calon konsumen dan membantu perusahaan dalam efisiensi operasional pemasaran.

3.3 Analisa Sistem Berjalan

3.3.1 Alur Sistem yang Berjalan

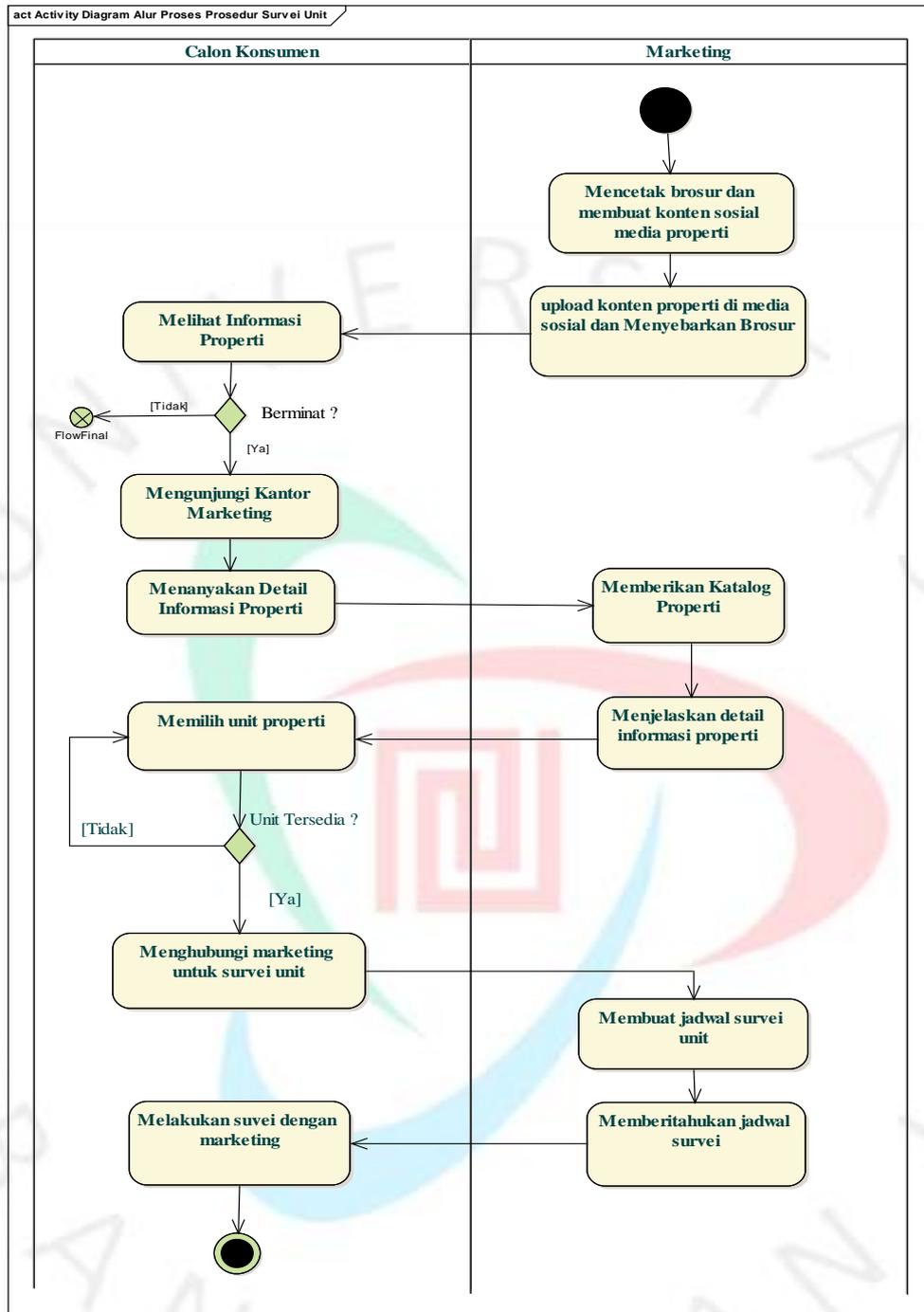
Dalam analisis sistem yang berjalan, penelitian ini melibatkan pendekatan yang komprehensif dengan melakukan observasi dan wawancara terhadap *stakeholder* operasional penjualan properti di MP Project untuk mengetahui alur sistem yang berjalan yaitu dengan Staf Penjualan dan Pimpinan. Proses penjualan properti pada perusahaan MP Project terdapat beberapa prosedur yaitu sebagai berikut :

1. Prosedur Survei Unit

Prosedur Survei Unit dimulai dengan pelanggan yang mengunjungi kantor perusahaan dan bertemu dengan tim pemasaran. Mereka akan diberikan katalog dan daftar harga yang kemudian akan dijelaskan oleh tim pemasaran. Pelanggan akan dibimbing untuk memahami berbagai tipe unit hunian atau properti yang tersedia. Setelah itu, pelanggan akan melakukan survei unit bersama dengan tim pemasaran.

2. Prosedur Pemesanan

Jika konsumen tertarik dengan salah satu unit yang mereka survei, mereka dapat memutuskan untuk melakukan pemesanan. Pemesanan ini biasanya dilakukan dengan cara memberikan konfirmasi kepada tim pemasaran bahwa mereka ingin membeli unit tertentu. Setelah konsumen melakukan pemesanan, mereka akan diminta untuk mengisi formulir pemesanan dan mengumpulkan berkas pembiayaan. Setelah semua berkas lengkap, konsumen diharuskan untuk membayar booking fee. Booking fee adalah sejumlah uang yang diberikan oleh konsumen sebagai tanda jadi atau untuk mengunci unit yang telah mereka pilih. Pembayaran ini dapat dilakukan dalam bentuk transfer bank atau secara langsung ke perusahaan. Setelah pembayaran booking fee diterima oleh perusahaan, konsumen akan diberikan Kuitansi sebagai bukti pembayaran. Kuitansi ini akan mencatat detail transaksi, termasuk jumlah booking fee yang dibayarkan, tanggal transaksi, dan unit yang dipesan setelah proses pemberkasan dan pembayaran selesai konsumen akan mendapatkan Surat Pemesanan Rumah (SPR) sebagai bukti pemesanan rumah atau unit properti. Untuk lebih jelasnya pada gambar 3.2 merupakan activity diagram yang menjelaskan prosedur dari proses survei unit.



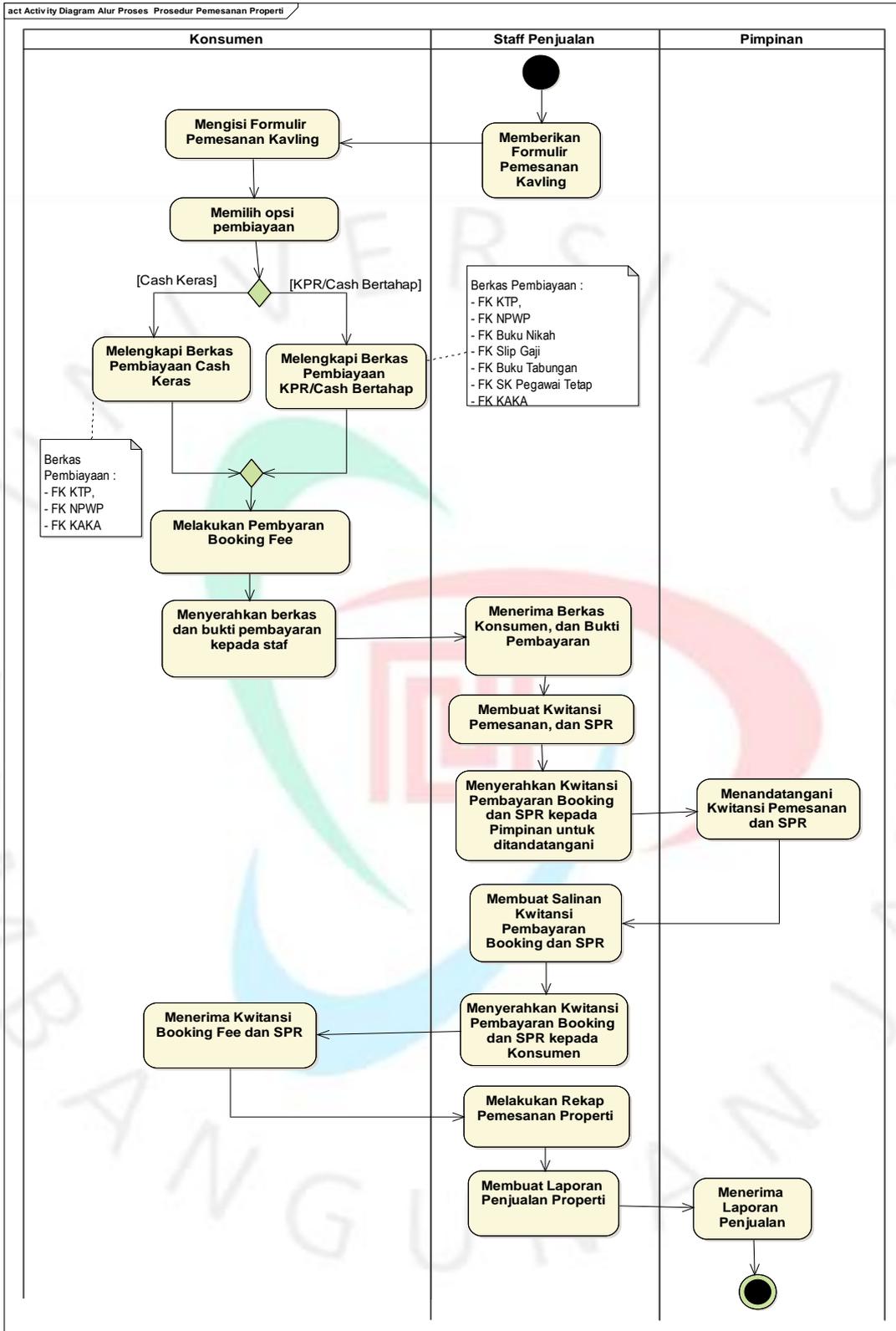
Gambar 3. 2 Activity Diagram Proses Survei Unit

Gambar 3.2 menjelaskan proses survei unit di MP Project yang dimulai dari persiapan materi promosi seperti pencetakan brosur informatif dan konten promosi untuk media sosial oleh pihak staf penjualan. Calon konsumen yang berminat dapat berkunjung ke kantor pemasaran MP Project untuk informasi lebih lanjut dan menerima katalog properti serta penjelasan rinci mengenai unit yang ada. Setelah memilih unit, konsumen memastikan ketersediaan unit yang diminati. Jika unit

tersedia, konsumen menghubungi tim pemasaran untuk menjadwalkan survei. Namun, jika tidak tersedia, konsumen dapat memilih unit lain yang ada. Setelah jadwal survei dibuat, tim pemasaran memberitahukan kepada konsumen. Selanjutnya, konsumen bersama tim pemasaran melakukan survei unit, memungkinkan konsumen melihat langsung kondisi unit dan mendapatkan penjelasan detail.

Selanjutnya pada gambar 3.3 merupakan *activity* diagram yang menjelaskan alir dari prosedur proses pemesanan unit kavling. Dalam proses pemesanan kavling, aktivitas dimulai saat staf penjualan memberikan formulir pemesanan kavling kepada konsumen. Konsumen kemudian mengisi formulir tersebut dan memilih jenis pembiayaan, baik *Cash Keras* atau *KPR/Cash Bertahap*. Jika konsumen memilih *Cash Keras*, mereka harus melengkapi dokumen seperti FK KTP, FK NPWP, dan FK KAKA. Sementara jika memilih *KPR/Cash Bertahap*, konsumen harus menyediakan dokumen tambahan seperti FK Buku Nikah, Slip Gaji, dan lainnya.

Setelah memilih pembiayaan dan melengkapi dokumen yang diperlukan, konsumen melakukan pembayaran *booking fee* dan menyerahkan berkas serta bukti pembayaran kepada staf penjualan. Staf penjualan menerima dokumen dan bukti pembayaran, kemudian membuat kwitansi pemesanan dan Surat Pemesanan Rumah (SPR) yang kemudian diserahkan kepada pimpinan untuk ditandatangani. Setelah mendapatkan tanda tangan pimpinan, staf penjualan membuat salinan kwitansi dan SPR untuk diserahkan kepada konsumen. Konsumen menerima dokumen tersebut. Selanjutnya, staf penjualan melakukan rekap pemesanan properti dan membuat laporan penjualan yang akhirnya diserahkan kepada pimpinan untuk *review*. Proses ini menunjukkan alur lengkap dari interaksi antara staf penjualan, konsumen, dan pimpinan, termasuk berbagai dokumen dan langkah-langkah yang terlibat dalam proses pemesanan properti



Gambar 3. 3 Activity Diagram Proses Pemesanan Kavling

Media : Kertas
Jumlah : 1 Lembar
Frekuensi : Setiap kali ada permintaan pemesanan kavling
Bentuk : Gambar 3.4

2. Dokumen Keluaran
a. Brosur Properti



Gambar 3. 5 Brosur Properti

Nama Dokumen : Brosur Properti
Fungsi : sebagai materi promosi yang memberikan informasi terperinci tentang properti yang ditawarkan
Sumber : Staf Penjualan
Tujuan : Calon Konsumen

Media : Kertas
 Jumlah : 1 Lembar
 Frekuensi : Terjadi secara berkala tergantung pada penambahan properti baru atau strategi pemasaran yang direncanakan
 Bentuk : Gambar 3.5

b. Kuitansi *Booking Fee*

MP PROJECT
 Jl. Cikunir Raya No.37, RT.001/RW.002, Jaka Mulya,
 Kec. Bekasi Selatan, Kota Bekasi, Jawa Barat 17146
 Telp. 081312344843

KWITANSI BOOKING FEE
 Nomor : 01 / MP/ 2023/2024

Nama Lengkap :
 Alamat :
 Telp / No. HP :
 Komplek Perumahan :
 Tipe Rumah :
 Harga Rumah :
 Sistem Pembayaran :
 Jenis Setoran : Cash Keras Cash Bertahap
 KPR
 Terbilang :
 Untuk pembayaran :
 Jumlah :
 Bekasi,

 PENYETOR

 Soni Ahmad Muzaki
 DIREKTUR UTAMA

Perhatian :

1. Booking fee Rp. 5.000.000,- (lima juta rupiah)
2. Pembatalan sepihak dipotong 50% dari uang yang disetorkan ke developer
3. Pembayaran uang muka selambat – lambatnya 14 hari setelah booking fee/tanda jadi , bila tidak maka dianggap pembatalan sepihak.
4. Harga belum termasuk biaya: BPHTB, AJB, BALIK NAMA di NOTARIS dan biaya proses KPR.
5. Harga belum termasuk biaya lokasi sudut (Hook) atau tanah tidak standar.
6. Berkas selambat – lambatnya diserahkan 14 hari setelah booking fee.
7. Apabila konsumen terlambat menyerahkan berkas maka pihak developer berhak membatalkan sepihak atau mengalihkan kavlingnya ke calon konsumen lain.
8. Harga yang tercantum termasuk harga jual dan tidak termasuk biaya pengikatan mutu.
9. Berkas tidak lolos Bank dipotong Rp. 1.000.000,- dari uang yang sudah dibayarkan.
10. Kwitansi ini bersifat sementara.
11. Jika sudah menerima kwitansi sementara, segera lakukan pembayaran di kasir dengan catatan menyerahkan kwitansi sementara beserta tanda jadi untuk mendapatkan kwitansi resmi sesuai dengan ketentuan perusahaan yang berlaku.
12. Pembayaran dianggap SAH apabila dilakukan di kantor marketing MP Project
13. Harga jual di atas dapat berubah sewaktu – waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu dan menjadi hak sepenuhnya developer.

Gambar 3. 6 Kuitansi *Booking Fee*

Nama Dokumen : *Kuitansi Booking Fee*
 Fungsi : Sebagai bukti pembayaran *booking* unit
 Sumber : Staf Penjualan
 Tujuan : Konsumen
 Media : Kertas

Jumlah : 1 Lembar
 Frekuensi : Setiap setelah pembayaran *booking* unit
 Bentuk : Gambar 3.6

c. Surat Pemesanan Rumah (SPR)

MP PROJECT
 Jl. Cikunir Raya No.37, RT.001/RW.002, Jaka Mulya,
 Kec. Bekasi Selatan, Kota Bekasi, Jawa Barat 17146
 Telp. 081312344843

Surat Pemesanan Rumah
 No. 05/MP /2023

A. DATA PEMBELI
 Tanggal Pemesanan : _____
 Nama : _____
 Alamat : _____
 No. KTP/ SIM : _____
 Telp. : _____
 HP. : _____
 E-mail : _____

B. DATA UNIT
 Type : _____
 Unit : _____
 Lokasi : _____
 Kelebihan Tanah : _____

C. HARGA JUAL
 Harga Price List : _____
 Cash Back / Discount : _____
 Harga Transaksi : _____
 Catatan : _____

D. CARA PEMBAYARAN
 Cash Keras : _____
 Cash Bertahap : _____
 KPR : _____

E. RINCIAN PEMBAYARAN

Uraian	Pembayaran	Tanggal	Keterangan
UTJ	Rp.		
	DRP.		
	Biaya lain-lain Rp.		
	Total DP All Rp.		
KPR			

Catatan : Cicilan DP 1 dibayarkan 14 hari setelah UTJ
 Cicilan DP 2 dibayarkan 30 hari setelah UTJ
 Cicilan DP 3 s/d pelunasan dibayar setiap bulan berikutnya

bahwa konsumen telah membaca & menyatakan setuju dengan ketentuan dibawah ini:

SYARAT & KETENTUAN :

- Apabila dalam waktu 14 (Empat Belas) hari sejak ditandatangani SPR ini, dokumen/ berkas untuk KPR belum diserahkan kepada kami dan Down Payment (DP) belum dibayarkan maka transaksi pembelian rumah ini secara otomatis dinyatakan batal dan Uang Tanda Jadi (UTJ) Tidak Dapat dikembalikan, dan kami berhak menjual unit yang bersangkutan.
- Jika KPR tidak disetujui oleh Bank atau Konsumen mengundurkan diri maka Down Payment (DP) dikembalikan 100% setelah unit terjual kepada Pihak Ketiga dan Uang Tanda Jadi (UTJ) tidak dapat dikembalikan.
- Apabila plafon KPR yang disetujui Pihak Bank lebih kecil dari plafon yang diperhitungkan maka konsumen wajib menambah Down Payment (DP) dan harus dilunasi sebelum akad kredit.
- Pembayaran cicilan Down Payment (DP) dianggap sah apabila dibayarkan melalui transfer dan atau dibayarkan kepada Pihak Developer diatas kwitansi asli Developer.

Pembayaran UTJ & DP hanya melalui:
 Rek. Bank BCA
497-2023-888
 a/n. MP PROJECT

Kode Unik Konsumen : _____

Yang Menyatakan, Diketahui oleh, Ditetujui oleh,

(.....) (.....) (.....)
 Konsumen Marketing Head Direktur Utama

Gambar 3. 7 Surat Pemesanan Rumah

Nama Dokumen : Surat Pemesanan Rumah
 Fungsi : Sebagai bukti pemesanan atau *booking*
 Sumber : Admin
 Tujuan : Konsumen
 Media : Kertas
 Jumlah : 1 Lembar
 Frekuensi : Setiap setelah pembayaran *booking* unit
 Bentuk : Gambar 3.7

3.3.3 Hasil Analisa Sistem Berjalan

Berdasarkan hasil analisa terhadap proses penjualan yang ada di MP Project, melalui analisa alur sistem yang berjalan dan analisa dokumen, terdapat beberapa kekurangan pada sistem yang lama, di antaranya sebagai berikut:

1. Penggunaan brosur fisik sebagai media promosi properti memiliki keterbatasan dalam memberikan informasi yang lengkap dan aktual. Terutama terkait biaya tambahan yang timbul saat terjadi kesalahan cetak, penambahan kuantitas, atau perubahan informasi. Setiap revisi pada brosur memerlukan biaya tambahan cetak dan desain yang bisa menjadi beban finansial yang cukup besar bagi perusahaan.
2. Sistem pengelolaan properti yang tidak dapat mengelola informasi properti secara *real-time*. Hal ini mengakibatkan kesulitan dalam akses informasi terkini, pembaruan, dan respons cepat terhadap perubahan serta kebutuhan pasar.
3. Dokumen-dokumen vital seperti KTP, NPWP, KK, dan persyaratan pembayaran lainnya tidak terorganisir dengan baik. Kurangnya pengorganisasian dan kelengkapan dalam manajemen dokumen konsumen memperlambat proses verifikasi dan penyelesaian transaksi penjualan properti.

3.4 Analisa Kebutuhan

Tahap analisis kebutuhan adalah langkah penting dalam pengembangan sistem informasi. Pada tahap ini peneliti mengidentifikasi dan mendefinisikan dengan jelas apa yang perlu dicapai oleh sistem yang akan dikembangkan. Tahap analisis kebutuhan ini melibatkan interaksi langsung dengan tim staf penjualan, bagian staf penjualan, serta pimpinan perusahaan. Dalam menganalisis dan mengumpulkan kebutuhan sistem peneliti menggunakan metode elisitasi. Tahapan elisitasi ini menghasilkan beberapa kebutuhan tertera di tabel 3.1 yang merincikan lebih detail dari proses analisis kebutuhan.

Tabel 3. 1 Hasil analisa kebutuhan fungsional dan non-fungsional

Fungsional	
Analisa Kebutuhan	
Saya ingin Sistem Dapat	
1.	Menyediakan fitur registrasi akun untuk pengguna baru

2.	Menyediakan fitur pengelolaan data pribadi untuk konsumen
3.	Mampu melakukan autentikasi pengguna setiap akun yang terdaftar
4.	Menyediakan fitur pengelolaan informasi akun seperti pengantian <i>password</i> dan <i>username/email</i> untuk pengguna
5.	Memberikan hak akses halaman yang berbeda antara Konsumen, Pimpinan, dan Staf Penjualan
6.	Mampu menyediakan informasi lengkap dan detail tentang setiap properti yang tersedia, termasuk deskripsi, foto, peta lokasi, harga, dan fasilitas.
7.	Sistem harus menyediakan kalkulator KPR yang memungkinkan calon konsumen untuk menghitung estimasi cicilan KPR berdasarkan suku bunga, tenor, dan jumlah pinjaman.
8.	Konsumen dapat memesan properti melalui proses reservasi, <i>upload</i> dokumen pembiayaan, pembayaran, dan konfirmasi pemesanan.
9.	Menyediakan informasi lengkap terkait riwayat pemesanan properti untuk konsumen
10.	Staf penjualan dapat mengelola produk, termasuk menambah produk properti, memperbarui informasi properti, dan menghapus properti
11.	Pimpinan dapat melihat informasi terkait laporan pemesanan
12.	Bagian staf penjualan dapat melakukan pengelolaan dan mengkonfirmasi beserta memvalidasi data pemesanan
Non Fungsional.	
Saya Ingin Sistem Dapat	
1.	Antarmuka pengguna yang mudah digunakan dan dipahami
2.	Sistem dapat diakses pada beberapa jenis web browser, termasuk Firefox, Safari, Chrome, dan Edge. Hal ini untuk memastikan bahwa calon konsumen dapat mengaksesnya tanpa batasan perangkat
3.	Sistem harus mampu memberikan respons cepat dan performa yang baik, terutama saat melakukan pencarian properti
4.	Sistem harus tersedia sepanjang waktu, dengan waktu henti minimal untuk pemeliharaan atau pembaruan rutin.

Tabel 3. 2 Hasil analisa kebutuhan perangkat lunak dan perangkat keras

Kebutuhan	Keterangan
Perangkat Lunak	<ul style="list-style-type: none"> • Kode Editor (VsCode) • Web Server (XAMPP) • Framework Laravel V.10 • Github • Version Control System (Git) • Web Browser
Perangkat Keras	<ul style="list-style-type: none"> • Komputer intel core Memori Ram 8 GB Memori SSD 250GB CPU I3 Gen 11