

SISTEM INFORMASI ANALISA PEMASARAN UNTUK SALES DAN PUBLIK PADA HOTEL X BERBASIS WEB

Adrian Christian Forno^{1*}, Yulius Hari², Darmanto³

^{1 2 3}Fakultas Teknik, Jurusan Informatika, Universitas Widya Kartika

Abstrak

Perkembangan teknologi hingga saat ini sangatlah pesat terutama di bidang informasi. Hal ini disebabkan oleh meningkatnya kebutuhan manusia akan informasi yang cepat dan akurat. Dengan adanya perkembangan teknologi tersebut diharapkan dapat membantu dunia bisnis salah satunya adalah bisnis perhotelan. Dalam dunia perhotelan terdapat istilah pemasaran sales dan public relation dalam membuat laporan. Selama ini Hotel X masih melakukan pencatatan data yang dilakukan karyawan masih manual. Dalam penelitian ini ini penulis ingin membangun Sistem Informasi Analisa Pemasaran Untuk Sales Dan Publik pada Hotel X Berbasis Web (Menggunakan PHP dan MySQL) untuk memudahkan sales, public relation, chef dan admin dalam membuat laporan pemasaran hingga memudahkan dalam pencatatan dan pengolahan data serta membantu publikasi Hotel X dengan skala yang lebih luas.

Kata Kunci : Hotel, Sistem Informasi, Sales, Publik.

Abstract

[Title : Marketing Analysis Information System For Sales and Public at Hotel X Web-Based] The development of technology to date is very rapid, especially in the field of information. This is due to the increasing human need for fast and accurate information. With this technological development, it is hoped that it can help the business world, one of which is the hotel business. In the world of hospitality there are terms marketing sales and public relations in making reports. So far, Hotel X is still recording data that employees do manually. In this final project the author wants to build a Marketing Analysis Information System for Sales and Public at Hotel X Web-Based (Using PHP and MySQL) to make it easier for sales and the public to make reports to make it easier to record and process data. and help with the publication of Hotel X on a wider scale.

Keywords : Hotel, Information Systems, Sales, Publik.

1. PENDAHULUAN

Seiring dengan semakin pesatnya perkembangan teknologi disegala bidang harus diikuti dengan persiapan sumber daya manusia yang handal. Teknologi berkembang tiap hotungan detik, apabila kita terlengah sedikit saja maka kita akan ditinggalkan oleh perkembangan teknologi akibatnya kita hanya menjadi penonton dan bisa saja kita menjadi budak teknologi. Untuk mengatasi hal tersebut maka dari sekarang kita haus bisa mempersiapkan diri

untuk mengimbangi teknologi dari waktu ke waktu.

Dalam suatu perusahaan atau organisasi, informasi dan data laporan pemasaran adalah suatu hal yang penting untuk melakukan suatu proses perkembangan perusahaan. Data laporan pemasaran yang valid adalah suatu modal bagi terciptanya sebuah informasi yang sangat berguna bagi kelangsungan sebuah kinerja perusahaan. Nilai data laporan pemasaran dalam sebuah perusahaan atau organisasi bisa menjadi sangat mahal bila data tersebut sangat diperlukan.

Hotel X merupakan tempat penginapan (Hotel) yang berada di Pusat Kota Pahlawan yaitu Kota Surabaya juga

C-14-1

*) Penulis Korespondensi.

E-mail: adrianchristian244@gmail.com

merupakan hotel yang berjarak 4 Km dari Monumen Bambu Runcing dan taman hiburan Taman Remaja Surabaya, serta 6 km dari Monumen Pahlawan. Hotel X memiliki karyawan sebanyak 50 orang yang diantaranya terbagi menjadi beberapa bagian di setiap departemen - departemen yang ada seperti (Sales marketing departemen, Admin departemen, Accounting departemen, HRD departemen, dll).

Pada saat ini aktifitas pekerjaan admin sales masih banyak menggunakan dengan cara - cara manual, contohnya dalam memasukan, memperbaharui, menyimpan, dan pembuatan laporan pemasaran sales dan publik di dalam buku dan Microsoft Excel, selain itu berkas - berkas data laporan pemasaran sales dan publik yang telah di *input* hanya dibukukan dengan *hard cover*.

Permasalahan yang sering timbul adalah adanya ketidaksesuaian data laporan dengan departemen yang lain. Begitu juga rumitnya laporan yang telah dibuat. Selain permasalahan tersebut, sering terjadi data yang hilang akibat para pekerja belum memiliki data yang telah di *back up* atau terjadi karena *human error* maupun yang tidak sengaja dihapus, hingga data laporan yang telah dibukukan dengan *hard cover* rusak maupun hilang. Proses kegiatan tersebut memberi kesan dampak yang kurang efektif dan efisien dalam hal waktu dan proses pengerjaannya.

Berdasarkan permasalahan yang telah disebutkan diatas, penulis berinisiatif untuk membuat sebuah program *website online* yang tentunya sesuai dengan kebutuhan Sales dan Publik Hotel X dengan perkembangan teknologi yang makin maju saat ini, demi pencapaian untuk meringankan kinerja karyawan Sales dan Publik menjadi lebih mudah, optimal, efektif dalam pemasukan data laporan, mengetahui Target yang telah dicapai, *Flyer* yang dibuat, hingga semua laporan yang dibuat. Laporan tersebut meliputi,

laporan *room*, publikasi, *social media*, *food and beverage*, *expense media advertising*, dan *expense anniversary*. Program *website online* yang dibuat ini lebih aman dan nyaman, karena semua karyawan yang ada di departemen sales dan marketing akan saling terhubung dan masing - masing memiliki akun web yang akan dibuat.

Dengan menggunakan program *website online*, diharapkan pihak perusahaan dibagian departemen sales dan marketing dapat mengetahui secara jelas histori data laporan yang telah dibuat dalam bentuk *website*. Kemudian laporan tersebut digunakan oleh *Owner* perusahaan untuk mendukung keputusan. Program ini dituangkan dalam skripsi yang berjudul "Sistem Informasi Analisa Pemasaran untuk Sales dan Publik pada Hotel X Berbasis Web.

2. METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan oleh penulis dalam pengembangan sistem ini adalah metode *waterfall* (air terjun). Metode *waterfall* merupakan metode yang sering digunakan oleh penganalisa sistem pada umumnya. Inti dari metode *waterfall* adalah pengerjaan dari suatu sistem dilakukan secara berurutan atau secara linear. Metode *waterfall* mengharuskan setiap spesifikasi, persyaratan dan tujuan sistem terdefiniskan secara detail di tahap awal (*requirement & design*) sebelum masuk pada proses pengerjaan (*implementasi*).

Secara garis besar metode *waterfall* mempunyai langkah - langkah sebagai berikut :

1. Analisa Kebutuhan

Tahapan metode *waterfall* yang pertama adalah mempersiapkan dan menganalisa kebutuhan dari software yang akan dikerjakan. Informasi dan insight yang diperoleh dapat berupa dari hasil wawancara, survei, studi literatur, observasi, hingga diskusi.

2. Perancangan Sistem

Tahap yang selanjutnya adalah pembuatan desain aplikasi sebelum masuk pada proses coding. Tujuan dari tahap ini, supaya mempunyai gambaran jelas mengenai tampilan dan antarmuka software yang kemudian akan dieksekusi oleh tim programmer.

Implementasi

Tahapan metode waterfall yang berikutnya adalah implementasi kode program dengan menggunakan berbagai tools dan bahasa pemrograman sesuai dengan kebutuhan tim dan perusahaan. Jadi, pada tahap implementasi ini lebih berfokus pada hal teknis, dimana hasil dari desain perangkat lunak akan diterjemahkan ke dalam bahasa pemrograman melalui tim programmer atau developer.

3. Pengujian Sistem

Tahap yang keempat, masuk dalam proses integrasi dan pengujian sistem. Pada tahap ini, akan dilakukan penggabungan modul yang sudah dibuat pada tahap sebelumnya. Setelah proses integrasi sistem telah selesai, berikutnya masuk pada pengujian modul.

4. Maintenance / Perawatan

Tahapan metode waterfall yang terakhir adalah pengoperasian dan perbaikan dari aplikasi. Setelah dilakukan pengujian sistem, maka akan masuk pada tahap produk dan pemakaian perangkat lunak oleh pengguna (user). Untuk proses pemeliharaan, memungkinkan pengembang untuk melakukan perbaikan terhadap kesalahan yang ditemukan pada aplikasi setelah digunakan oleh user.

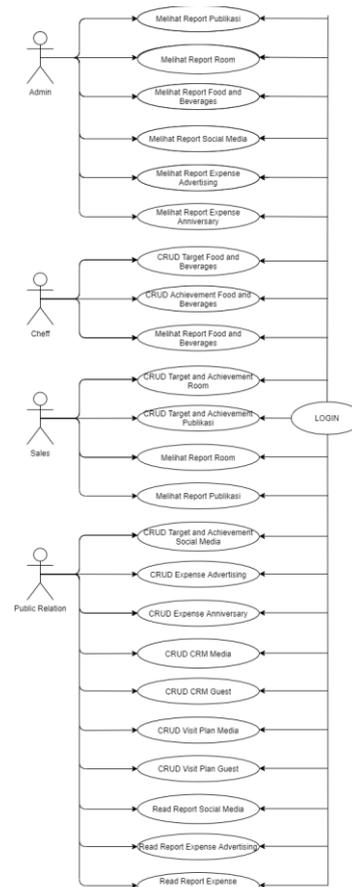
Lokasi dan waktu penelitian

Penelitian memilih objek penelitian yang bertempat di Hotel X Surabaya. Sedangkan untuk waktu penelitian ini berlangsung selama 6 Bulan yaitu sejak bulan Maret sampai dengan bulan Agustus 2021.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

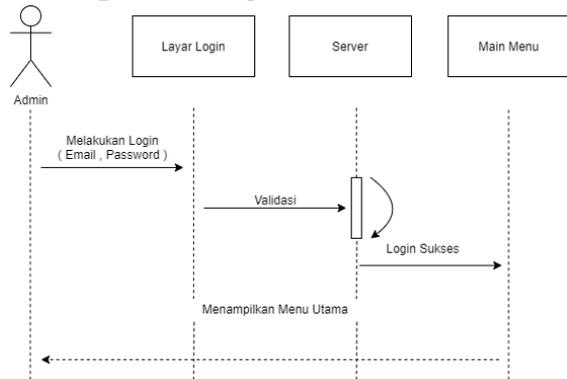
3.1 Use Case

Use case diagram adalah diagram yang menampilkan aktor – aktor dan hubungannya. Diagram ini cocok untuk memodelkan perilaku sistem yang dibutuhkan oleh aktor. Use case di sini terdiri dari 3 aktor yaitu admin, sales, public relation, dan cheff. Use case dapat dilihat pada gambar 1.



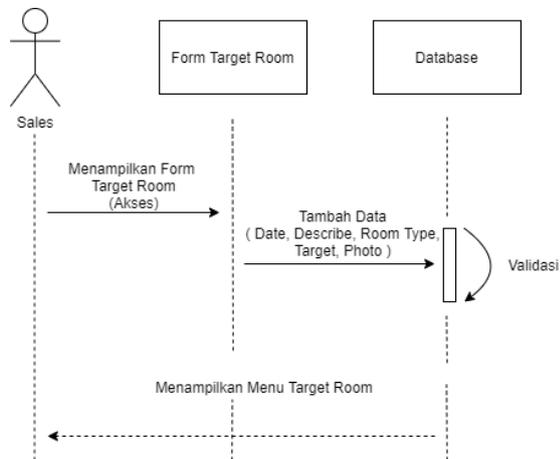
Gambar 1. Use Case

3.2 Sequence Diagram



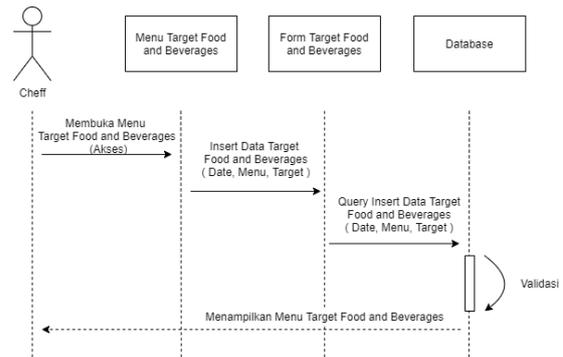
Gambar 2. Sequence Diagram Login

Pada gambar 2. Admin dapat melakukan login dengan memasukkan data email dan password kemudian sistem akan melakukan validasi terhadap data pada server dan apabila email dan password yang diinput benar maka sistem akan menampilkan main menu. Apabila email dan password yang diinput salah maka sistem akan menampilkan layar login sampai username dan password yang diinputkan oleh pengguna telah sesuai dengan data yang terdaftar pada sistem.



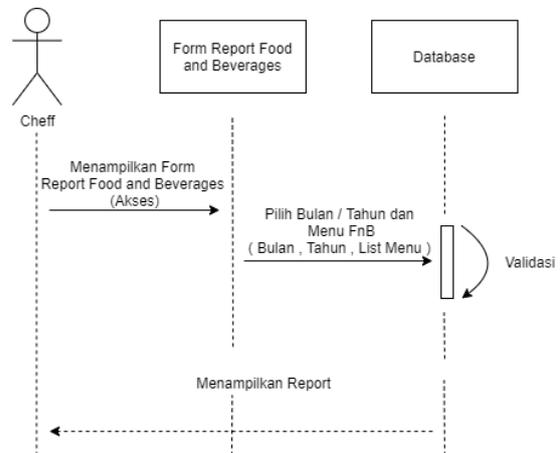
Gambar 3. Sequence Diagram Sales Membuat Target Room.

Pada gambar 3. Sales dapat melakukan CRUD Target dan Achievement Room, dengan memasukkan data Date, Describe, Room Type, Target, Achievement, dan Photo.



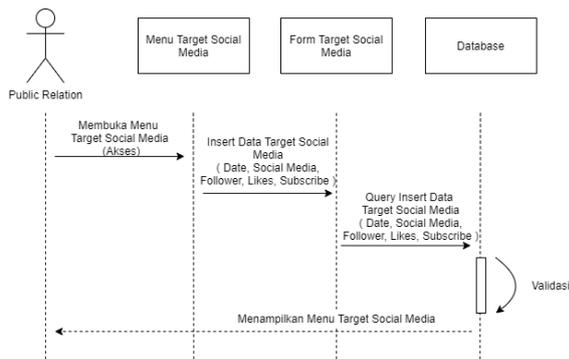
Gambar 4. Sequence Diagram Cheff Insert Target Food and Beverage.

Pada gambar 4. Cheff dapat melakukan CRUD Target dan Achievement Food and Beverages dengan memasukkan data Date, Menu, Target, Achievement.



Gambar 5. Sequence Diagram Cheff Melihat Report Food and Beverage.

Pada gambar 4. Cheff dapat melakukan CRUD Target dan Achievement Food and Beverages dengan memasukkan data Date, Menu, Target, Achievement.



Gambar 6. Sequence Diagram Public Relation Insert Data Target Social Media.

Pada gambar 6. Public Relation dapat melakukan CRUD Social Media. Dengan memasukan data Date, Social media, Followers, Likes, dan Subscribe.

3.3 Feedback User

Setelah program dibuat, maka akan dilakukan uji coba kepada orang lain. Orang – orang yang akan menguji coba program ini adalah responden pengguna yang ada di Hotel X, dan diperoleh respon pada kuisisioner sebanyak 17 responden pengguna. Feedback dilakukan dengan menggunakan kuesioner yang dibuat menggunakan skala likert dengan jarak 1 hingga 5. Sangat setuju = 5, setuju = 4, cukup setuju = 3, tidak setuju = 2, sangat tidak setuju = 1 . Hasil pengambilan data responden dapat dilihat pada tabel 1

Tabel 1. Hasil Kuisisioner.

| No | Pertanyaan | Skor | | | | |
|----|---|------|----|----|----|----|
| | | STS | TS | CS | S | SS |
| 1 | Menurut Anda, Tampilan Website ini Menarik? | 0 | 0 | 4 | 10 | 3 |
| 2 | Menurut anda Semua Fitur Yang Ada di Website Ini Mudah digunakan? | 0 | 0 | 3 | 9 | 5 |

| | | | | | | |
|-------------|--|---------|---|----|-----|-----|
| 3 | Apakah Fitur Informasi Yang Ada di Dalam Website ini Telah Sesuai dengan Kebutuhan Hotel X ? | 0 | 0 | 4 | 7 | 6 |
| 4 | Apakah Website ini Membantu Dalam Divisi Sales dan Marketing Pada Hotel X ? | 0 | 0 | 1 | 10 | 6 |
| 5 | Apakah Anda Puas dengan Website Sistem Informasi Analisa Pemasaran Untuk Sales dan Publik Pada Hotel X ? | 0 | 0 | 4 | 7 | 6 |
| JUMLAH | | 0 | 0 | 16 | 35 | 26 |
| JUMLAH SKOR | | 0 | 0 | 48 | 140 | 130 |
| TOTAL SKOR | | 318 | | | | |
| PERSENTASI | | 74,82 % | | | | |

Jumlah skor uji coba didapat dari jumlah dari skor masing – masing pertanyaan dikalikan dengan bobot skor menurut skala Likert. Skor maksimal yang didapat dari satu responden yaitu 600, diketahui dari pengkalian jumlah soal dengan skor maksimal pada skala Likert yaitu $5 \times 5 = 25$. Jumlah skor maksimal yang didapat, diketahui dengan mengkalikan skor maksimal dengan jumlah responden sehingga didapat $25 \times 17 = 425$. Total skor yang didapatkan sejumlah 318 (74,82%) dari skor maksimal yaitu 425 (100%).

Selain pengisian kuesioner dengan skala Likert, responden juga diberikan tempat untuk memberikan kritik dan saran

tentang program dan alatnya. Sebagian besar kritik dan saran mengatakan bahwa tampilan program di website diperbaiki lagi dan penyampaian informasi diperjelas lagi agar pengguna awam mudah memahami program, dan untuk pengembangan ke depannya bisa dibuat versi mobile. Begitu pula dengan pendapat oleh User Hotel X, untuk tampilan dan informasi diperjelas agar pengguna bisa lebih mudah memahami aplikasi.

4. KESIMPULAN

Kesimpulan : Berdasarkan tahapan analisis, perancangan sistem, implementasi, operasional dan pemeliharaan pada “Sistem Informasi Analisa Pemasaran Untuk Sales Dan Publik pada Hotel X Berbasis Web yang telah dibangun menggunakan bahasa pemrograman PHP dan HTML serta menggunakan database MySQL dan diuji dengan menggunakan Google Chrome, maka didapatkan kesimpulan bahwa Sistem mampu membantu menyediakan laporan Analisa Pemasaran untuk Sales dan Publik Residence pada Hotel X sehingga dapat dijadikan acuan bagi Sales dan Publik Residence untuk mencapai kinerja yang lebih baik dan Sistem juga mendukung budaya paperless yang berada di lingkungan pekerjaan dimana semua

pelaporan dapat diakses dimana saja secara digital.

Daftar Pustaka

- Al - Bahra bin Ladjamudin. 2016. Analisis dan Desain Sistem Infomasi. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Akbar, Ahmad Halim. (2018). Perancangan Sistem Informasi Pemasaran Berbasis Website E-Commerce. Surakarta: Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Timur, Norma Puspita. (2016). Perancangan Sistem Pemasaran Berbasis Website Pada PT Hamudha Prima Media. Surakarta : Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Hidayat, Rahmat. (2018). Cara Praktis Membangun Website Gratis : Pengertian Website. Jakarta : PT Elex Media Komputindo Kompas, Granedia.
- Prasetyo, D. Y. (2018). SISTEM INFORMASI MANAJEMEN HOTEL ARRAHMAN TEMBILAHAN BERBASIS WEB (ONLINE) PADA HOTEL ARRAHMAN TEMBILAHAN. SISTEMASI, 4(3), 25-34