



**RANCANG BANGUN *DASHBOARD* PERBANDINGAN
PENJUALAN KAMAR HOTEL (STUDI KASUS:
HOTEL 88 EMBONG MALANG SURABAYA)**



Oleh:

AGUS ARIYANTO

12.41010.0076

**FAKULTAS TEKNOLOGI DAN INFORMATIKA
INSTITUT BISNIS DAN INFORMATIKA STIKOM SURABAYA
2017**

**RANCANG BANGUN *DASHBOARD* PERBANDINGAN PENJUALAN
KAMAR HOTEL (STUDI KASUS: HOTEL 88 EMBONG MALANG
SURABAYA)**

TUGAS AKHIR

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan

Program Sarjana



Oleh:

Nama : Agus Ariyanto

NIM : 12.41010.0076

Program : S1 (Strata Satu)

Jurusan : Sistem Informasi

Fakultas : Teknologi dan Informatika

INSTITUT BISNIS DAN INFORMATIKA STIKOM SURABAYA

2017



UNIVERSITAS
Dinamika

*“Nothing in life comes for free.
You have to work to get it”*

Tugas Akhir

**RANCANG BANGUN *DASHBOARD* PERBANDINGAN PENJUALAN
KAMAR HOTEL (STUDI KASUS: HOTEL 88 EMBONG MALANG
SURABAYA)**

dipersiapkan dan disusun oleh

Agus Ariyanto


NIM : 12.41010.0076

Telah diperiksa, diuji, dan disetujui oleh Dewan Penguji
pada: Maret 2017

Susunan Dewan Penguji

Pembimbing

- I. **Dr. Jusak**
NIDN. 0708017101
- II. **Ir. Henry Bambang Setvawan, M.M**
NIDN. 0725055701

 14/17
14.03.2017

Pembahas

- I. **Lilis Binawati, S.E., M.Ak.**
NIDN. 0720056903

 14/17

Tugas Akhir ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana



FAKULTAS TEKNOLOGI
DAN INFORMATIKA
stikom
SURABAYA
Dr. Jusak

15/17

Dekan Fakultas Teknologi dan Informatika

FAKULTAS TEKNOLOGI DAN INFORMATIKA
INSTITUT BISNIS DAN INFORMATIKA STIKOM SURABAYA

SURAT PERNYATAAN
PERSETUJUAN PUBLIKASI DAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Sebagai mahasiswa Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya, saya:

Nama : Agus Ariyanto
NIM : 12410100076
Program Studi : S1 Sistem Informasi
Fakultas : Fakultas Teknologi dan Informatika
Jenis Karya : Tugas Akhir
Judul Karya : **RANCANG BANGUN *DASHBOARD* PERBANDINGAN
PENJUALAN KAMAR HOTEL (STUDI KASUS: HOTEL
88 EMBONG MALANG SURABAYA)**

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa:

1. Demi pengembangan Ilmu Pengetahuan, Teknologi dan Seni, saya menyetujui memberikan kepada Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-Exclusive Royalti Free Right*) atas seluruh isi/ sebagian karya ilmiah saya tersebut di atas untuk disimpan, dialihmediakan dan dikelola dalam bentuk pangkalan data (*database*) untuk selanjutnya didistribusikan atau dipublikasikan demi kepentingan akademis dengan tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis atau pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta
2. Karya tersebut di atas adalah karya asli saya, bukan plagiat baik sebagian maupun keseluruhan. Kutipan, karya atau pendapat orang lain yang ada dalam karya ilmiah ini adalah semata hanya rujukan yang dicantumkan dalam Daftar Pustaka saya
3. Apabila dikemudian hari ditemukan dan terbukti terdapat tindakan plagiat pada karya ilmiah ini, maka saya bersedia untuk menerima pencabutan terhadap gelar kesarjanaan yang telah diberikan kepada saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, Maret 2017



Yang menyatakan

Agus Ariyanto

NIM : 12410100076

ABSTRAK

Hotel 88 Embong Malang Surabaya merupakan salah satu bagian dari PT. Waringin Hospitality yang berada di Jakarta Pusat. Hotel 88 ini tergabung dalam “Komunitas *Night Audit*”. Hotel 88 membutuhkan perbandingan penjualan kamar hotel sebagai acuan untuk evaluasi dan pembuatan strategi baru dalam persaingan penjualan kamar hotel. Saat ini pencatatan penjualan dan perbandingan penjualan kamar hotel masih menggunakan *Ms. Excel*. Permasalahan saat ini yaitu Admin IT Hotel 88 menghitung data penjualan kamar hotel yang ada di Komunitas *Night Audit* dan mengirim data tersebut melalui *E-Mail* setiap hari. Pada *Head Manager* dan para Kepala Bagian melihat dan membaca data pada *Ms. Excel* kemudian membandingkan Hotel 88 dengan hotel yang ada pada Komunitas *Night Audit*.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut maka Hotel 88 membutuhkan sebuah *dashboard* tentang perbandingan penjualan kamar Hotel dan *dashboard* segmentasi pasar untuk Hotel 88 sendiri. Hal ini membantu *Head Manager* dan para Kepala Bagian lebih mudah dalam membaca informasi perbandingan melalui *dashboard* dan juga informasi tentang segmentasi pasar.

Berdasarkan hasil uji coba dan evaluasi yang dilakukan oleh Admin IT Hotel 88, *Dashboard* yang telah dibangun dapat dijalankan melalui *website*, dan untuk menjalankan *dashboard* tersebut membutuhkan waktu kurang dari 30 detik. *Dashboard* juga mempermudah dalam membaca data perbandingan penjualan kamar hotel menggunakan grafik dan membantu pihak Hotel 88 tidak lagi mengirim data penjualan kamar hotel melalui *E-Mail* kepada Pengguna/*User*.

Kata Kunci: *Dashboard*, Hotel, Perbandingan, Penjualan Kamar.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat-Nya sehingga pembuatan Tugas Akhir yang berjudul “Rancang Bangun *Dashboard* Perbandingan Penjualan Kamar Hotel (Studi Kasus: Hotel 88 Embong Malang Surabaya)” ini dapat disusun untuk memenuhi persyaratan dalam menyelesaikan Program Studi S1 (Strata Satu) di Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya dengan baik.

Dalam penyusunan laporan Tugas Akhir ini, tidak lepas dari berbagai kendala, hambatan serta kesulitan. Namun, berkat bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, maka laporan Tugas Akhir ini dapat terselesaikan. Untuk itu, dalam kesempatan kali ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ayah, Ibu, Adik-adik, dan keluarga yang tidak pernah lelah memberikan doa demi terselesainya Tugas Akhir ini.
2. Bapak Dr.Jusak. selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan arahan, bimbingan, dan motivasi dalam proses pembuatan Tugas Akhir ini.
3. Bapak Ir. Henry Bambang Setyawan, M.M. selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing, mengarahkan dan memotivasi dalam proses pembuatan Tugas Akhir ini.
4. Ibu Lilis Binawati, S.E., M.Ak. selaku dosen pembahas yang telah memberikan kritik, masukan, maupun saran dalam membantu penyempurnaan Tugas Akhir ini.
5. Seluruh pihak Hotel 88 Embong Malang Surabaya selaku penyelia yang bersedia memberikan tempat studi kasus bagi penulis dalam pengerjaan Tugas Akhir ini.

6. Ibu Dr. M.J. Dewiyani Sunarto. selaku Ketua Program Studi S1 Sistem Informasi.
7. Bapak dan Ibu Dosen yang memberikan bekal ilmu selama mengikuti proses perkuliahan.
8. Teman-teman angkatan 2012 yang telah memotivasi, membantu serta bersama-sama berbagi ilmu dalam pembuatan Tugas Akhir.
9. Dan semua pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, yang telah membantu penyelesaian Tugas Akhir ini dengan baik.

Penyusunan laporan Tugas Akhir ini tidak lepas dari kekurangan, namun laporan ini diharapkan dapat membantu pihak Hotel 88 Embong Malang Surabaya dan membantu kontribusi dalam perkembangan ilmu pengetahuan.



UNIVERSITAS
Dinamika
Surabaya, Maret 2017
Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Perumusan Masalah	3
1.3 Batasan Masalah	3
1.4 Tujuan	4
1.5 Manfaat	4
1.6 Sistematika Penulisan	5
BAB II LANDASAN TEORI	7
2.1 Data, Informasi dan Pengetahuan	7
2.2 Visualisasi	9
2.3 Pengertian <i>Dashboard</i>	10
2.4 Tujuan Penggunaan <i>Dashboard</i>	10
2.5 Jenis <i>Dashboard</i>	11
2.6 Karakteristik <i>Dashboard</i>	13
2.7 Segmentasi Pasar	13

2.8	<i>Pengertian Hotel</i>	14
2.9	<i>Pengertian Pemesanan</i>	14
2.10	<i>Pengertian Kamar</i>	14
2.11	<i>Tingkat Hunian Hotel</i>	15
2.12	<i>Peningkatan Hunian Hotel</i>	16
2.13	<i>Break Event Point</i>	17
2.14	<i>Analisis dan Perancangan Sistem</i>	19
2.15	<i>Database</i>	20
2.16	<i>HTML 5</i>	20
2.17	<i>Hypertext Preprocessor</i>	20
2.18	<i>MySQL</i>	21
2.19	<i>Java Script</i>	22
2.20	<i>Hightchart</i>	22
BAB III ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM		23
3.1	<i>Observasi dan Wawancara</i>	23
3.1.1	<i>Observasi</i>	23
3.1.2	<i>Wawancara</i>	24
3.2	<i>Analisis Sistem</i>	28
3.2.1	<i>Analisis Proses Bisnis</i>	29
3.2.2	<i>Analisis Kebutuhan Pengguna</i>	36
3.2.3	<i>Analisis Kebutuhan Fungsional</i>	38
3.2.4	<i>Analisis Kebutuhan Non-Fungsional</i>	53
3.2.5	<i>Analisis Kebutuhan Sistem</i>	54
3.3	<i>Perancangan Sistem</i>	55
3.3.1	<i>Desain Perangkat Lunak (Software Design)</i>	56

BAB IV IMPLEMENTASI DAN EVALUASI SISTEM.....	100
4.1 Implementasi Sistem	100
4.1.1 Halaman <i>Login</i>	100
4.1.2 Halaman <i>Input Data Hotel 88</i>	101
4.1.3 Halaman <i>Input Data Hotel Lain</i>	102
4.1.4 Halaman <i>Input Data Segmentasi Pasar</i>	103
4.1.5 Halaman <i>Dashboard Penjualan</i>	104
4.1.6 Halaman <i>Dashboard Perbandingan Penjualan</i>	106
4.1.7 Halaman <i>Dashboard Market Share</i>	109
4.1.8 Halaman <i>Dashboard Hotel Sehat</i>	110
4.1.9 Halaman <i>Dashboard Segmentasi Pasar Hotel 88</i>	111
4.1.10 Halaman Laporan Perbandingan Penjualan Kamar	112
4.1.11 Halaman Laporan Segmentasi Pasar Hotel 88	114
4.2 Uji Coba Sistem	115
4.2.1 Uji Coba <i>Input Data Hotel 88</i>	115
4.2.2 Uji Coba <i>Input Data Hotel Lain</i>	115
4.2.3 Uji Coba <i>Input Data Segmentasi Pasar</i>	117
4.2.4 Uji Coba <i>Dashboard Penjualan</i>	118
4.2.5 Uji Coba <i>Dashboard Perbandingan Penjualan</i>	120
4.2.6 Uji Coba <i>Dashboard Market Share</i>	121
4.2.7 Uji Coba <i>Dashboard Hotel Sehat</i>	123
4.2.8 Uji Coba Laporan Perbandingan Penjualan Kamar.....	125
4.2.9 Uji Coba Laporan Segmentasi Pasar Hotel 88	127
4.3 Uji Coba Non Fungsional	128
4.3.1 Uji Coba Non Fungsional (Otentikasi)	128
4.3.2 Uji Coba Non Fungsional (Hak Akses)	129

4.3.3 Uji Coba Non Fungsional (<i>Performance</i>).....	130
4.4 Evaluasi Sistem.....	130
BAB V PENUTUP	132
5.1 Kesimpulan	132
5.2 Saran.....	133
DAFTAR PUSTAKA	134



UNIVERSITAS
Dinamika

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3. 1 Penjelasan proses alur dokumen data penjualan kamar hotel saat ini..	32
Tabel 3. 2 Penjelasan proses alur dokumen segmentasi pasar saat ini	34
Tabel 3. 3 Data kebutuhan pengguna Admin IT Hotel 88	36
Tabel 3. 4 Data kebutuhan pengguna <i>Head Manager</i> dan <i>Assistant Head Manager</i>	37
Tabel 3. 5 Data kebutuhan pengguna Kepala Bagian Hotel 88.....	37
Tabel 3. 6 Informasi penjualan dan perbandingan penjualan kamar hotel untuk <i>Head Manager</i> dan <i>Assistant Head Manager</i>	38
Tabel 3. 7 Informasi segmentasi pasar Hotel 88 untuk <i>Head Manager</i> dan <i>Assistant Head Manager</i>	40
Tabel 3. 8 Informasi penjualan dan perbandingan kamar hotel untuk Kepala Bagian Hotel 88	41
Tabel 3. 9 Informasi segmentasi pasar Hotel 88 untuk Kepala Bagian Hotel 88..	43
Tabel 3. 10 Tabel pencatatan Master User dan Hak Akses.....	44
Tabel 3. 11 Tabel pencatatan master hotel.....	46
Tabel 3. 12 Pencatatan penjualan kamar hotel	48
Tabel 3. 13 Pencatatan Master <i>Category Market</i> Hotel 88.....	50
Tabel 3. 14 Pencatatan Segmentasi Pasar Hotel 88.....	51
Tabel 3. 15 Tabel Kebutuhan Non-Fungsional	53
Tabel 3. 16 Penjelasan alur sistem <i>user</i> dan hak akses.....	59
Tabel 3. 17 Penjelasan alur sistem master hotel.....	61
Tabel 3. 18 Penjelasan alur sistem pencatatan <i>category market</i> Hotel 88	63
Tabel 3. 19 Penjelasan alur sistem pencatatan penjualan kamar Hotel 88	65
Tabel 3. 20 Penjelasan alur sistem pencatatan penjualan kamar hotel lain	67
Tabel 3. 21 Penjelasan alur sistem segmentasi pasar Hotel 88	69

Tabel 3. 22 Penjelasan alur sistem <i>dashboard</i> penjualan kamar hotel	71
Tabel 3. 23 Penjelasan alur sistem perbandingan penjualan kamar hotel.....	73
Tabel 3. 24 Penjelasan alur sistem <i>dashboard</i> segmentasi pasar Hotel 88.....	75
Tabel 3. 25 Penjelasan alur sistem laporan perbandingan penjualan	76
Tabel 3. 26 Struktur Tabel User	86
Tabel 3. 27 Struktur Tabel Hotel.....	86
Tabel 3. 28 Struktur data transaksi penjualan kamar hotel	87
Tabel 3. 29 Struktur data category market Hotel 88.....	87
Tabel 3. 30 Struktur data pencatatan segmentasi pasar Hotel 88	88
Tabel 4. 1 Hasil Tes Pengoperasian <i>Input</i> Data Hotel 88	115
Tabel 4. 2 Hasil Tes Pengoperasian <i>Input</i> Data Hotel Lain	116
Tabel 4. 3 Hasil Tes Pengoperasian Segmentasi Pasar Hotel 88.....	118
Tabel 4. 4 Hasil tes Pengoperasian <i>Dashboard</i> Penjualan.....	119
Tabel 4. 5 Hasil tes pengoperasian <i>Dashboard</i> Perbandingan Penjualan.....	121
Tabel 4. 6 Hasil tes pengoperasian <i>dashboard</i> perbandingan <i>market share</i> hotel	123
Tabel 4. 7 Hasil tes pengoperasian <i>Dashboard</i> Hotel Sehat	125
Tabel 4. 8 Hasil tes uji Laporan Perbandingan Penjualan Kamar	127
Tabel 4. 9 Hasil tes uji Laporan Segmentasi Pasar Hotel 88	128
Tabel 4.10 Uji Coba Non-Fungsional <i>Otentikasi</i>	128
Tabel 4.11 Uji Coba Non-Fungsional Hak Akses	129
Tabel 4.12 Uji Coba Non-Fungsional <i>Performance</i>	130
Tabel 4. 13 Hasil Evaluasi Sistem	130

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2. 1 Perubahan data menjadi informasi.....	7
Gambar 3. 1 Proses alur dokumen data penjualan kamar hotel saat ini	31
Gambar 3. 2 Proses alur dokumen segmentasi pasar saat ini.....	33
Gambar 3. 3 Desain Arsitektur Sistem	56
Gambar 3. 4 Alur sistem <i>user</i> dan hak akses	58
Gambar 3. 5 Sistem Pencatatan Master Hotel.....	60
Gambar 3. 6 Alur Sistem <i>Category Market</i> Hotel 88.....	62
Gambar 3. 7 Alur Sistem Pencatatan Penjualan Kamar Hotel 88	64
Gambar 3. 8 Alur Sistem Pencatatan Penjualan Kamar Hotel Lain.....	66
Gambar 3. 9 Alur Sistem Segmentasi Pasar Hotel 88	68
Gambar 3. 10 Alur Sistem <i>Dashboard</i> Penjualan Kamar Hotel	70
Gambar 3. 11 Alur Sistem Perbandingan Penjualan Kamar Hotel.....	72
Gambar 3. 12 Alur Sistem <i>Dashboard</i> Segmentasi Pasar Hotel 88	74
Gambar 3. 13 Alur Sistem Laporan Perbandingan Penjualan Kamar	76
Gambar 3. 14 Context Diagram <i>Dashboard</i> Perbandingan Penjualan Kamar Hotel	77
Gambar 3. 15 Diagram Jenjang <i>Dashboard</i> Perbandingan Penjualan Kamar Hotel	78
Gambar 3. 16 Diagram Jenjang Detail Maintenance Data.....	79
Gambar 3. 17 Diagram Jenjang Detail Transaksi Penjualan Kamar Hotel.....	79
Gambar 3. 18 Diagram Jenjang Detail Pembuatan <i>Dashboard</i>	79
Gambar 3. 19 Diagram Jenjang Detail <i>Dashboard</i> Penjualan	79
Gambar 3. 20 Diagram Jenjang Detail <i>Dashboard</i> Perbandingan	80

Gambar 3. 21 <i>Data Flow Diagram Level 0 Dashboard Perbandingan Penjualan Kamar Hotel</i>	81
Gambar 3. 22 <i>Data Flow Diagram Level 1 Maintenance Data Master</i>	82
Gambar 3. 23 <i>Data Flow Diagram Transaksi Penjualan Kamar Hotel</i>	82
Gambar 3. 24 <i>Data Flow Diagram Level 1 Membuat Dashboard</i>	83
Gambar 3. 25 <i>Data Flow Diagram Level 2 Dashboard Penjualan</i>	83
Gambar 3. 26 <i>Data Flow Diagram Level 2 Dashboard Perbandingan Penjualan</i>	84
Gambar 3. 27 <i>CDM Dashboard Perbandingan Penjualan Kamar Hotel</i>	85
Gambar 3. 28 <i>PDM Dashboard Perbandingan Penjualan Kamar Hotel</i>	85
Gambar 3. 29 <i>Interface Login</i>	89
Gambar 3. 30 <i>Interface Master User</i>	89
Gambar 3. 31 <i>Interface Master Hotel</i>	90
Gambar 3. 32 <i>Interface Master Category</i>	91
Gambar 3. 33 <i>Interface Input Data Hotel 88</i>	92
Gambar 3. 34 <i>Interface Input Data Hotel Lain</i>	93
Gambar 3. 35 <i>Interface Input Segmentasi Pasar Hotel 88</i>	94
Gambar 3. 36 <i>Interface Dashboard Penjualan</i>	95
Gambar 3. 37 <i>Interface Dashboard Perbandingan</i>	96
Gambar 3. 38 <i>Interface Segmentasi Pasar</i>	97
Gambar 3. 39 <i>Desain Interface Laporan Perbandingan Penjualan Kamar</i>	98
Gambar 3. 40 <i>Desain Interface Laporan Segmentasi Pasar Hotel 88</i>	99
Gambar 4. 1 <i>Halaman Login</i>	101
Gambar 4. 2 <i>Halaman admin setelah login sukses</i>	101
Gambar 4. 3 <i>Halaman Input Data Hotel 88</i>	102
Gambar 4. 4 <i>Halaman Input Data Hotel Lain</i>	103
Gambar 4. 5 <i>Halaman Input Data Segmentasi Pasar</i>	104

Gambar 4. 6 <i>Dashboard</i> Penjualan.....	104
Gambar 4. 7 <i>Dashboard</i> Penjualan setelah pilih Hotel.....	105
Gambar 4. 8 <i>Dashboard</i> Pendapatan Hotel.....	105
Gambar 4. 9 <i>Dashboard</i> Penjualan Kamar (<i>Occupancy</i>)	106
Gambar 4. 10 <i>Dashboard</i> Rata-Rata Penjualan	106
Gambar 4. 11 <i>Dashboard</i> Perbandingan Penjualan.....	107
Gambar 4. 12 Tampilan <i>Dashboard</i> setelah memilih Parameter	107
Gambar 4. 13 <i>Dashboard</i> Total Pendapatan Hotel.....	108
Gambar 4. 14 <i>Dashboard Actual Market Share</i>	109
Gambar 4. 15 <i>Dashboard Fair Market Share</i>	109
Gambar 4. 16 <i>Dashboard Variance Market Share</i>	110
Gambar 4. 17 <i>Dashboard</i> Hotel Sehat	110
Gambar 4. 18 <i>Dashboard</i> Hotel Sehat	111
Gambar 4. 19 <i>Dashboard</i> Segmentasi Pasar Hotel 88.....	112
Gambar 4. 20 Memilih bulan dan tahun Laporan Perbandingan Penjualan Kamar	112
Gambar 4. 21 Laporan Perbandingan Penjualan Kamar Hotel	113
Gambar 4. 22 Memilih bulan dan tahun Laporan Segmentasi Pasar	114
Gambar 4. 23 Laporan Segmentasi Pasar Hotel 88	114
Gambar 4. 24 Pengoperasian <i>Input</i> Data Hotel 88	115
Gambar 4. 25 Menampilkan data Hotel yang ada pada <i>database</i>	116
Gambar 4. 26 Pengoperasian <i>Input</i> Data Hotel Lain	116
Gambar 4. 27 Tampilan data <i>category market</i> yang ada pada <i>database</i>	117
Gambar 4. 28 Pengoperasian segmentasi pasar Hotel 88	117
Gambar 4. 29 Tampilan data hotel berhasil diambil.....	118
Gambar 4. 30 Memilih bulan dan tahun pada <i>Dashboard</i> Penjualan.....	118

Gambar 4. 31 Pengoperasian <i>Dashboard</i> Penjualan	119
Gambar 4. 32 Tampilan Parameter <i>Dashboard</i> Perbandingan Penjualan	120
Gambar 4. 33 <i>Dashboard</i> Perbandingan Total Pendapatan Hotel.....	120
Gambar 4. 34 <i>Dashboard Market Share</i> Hotel	122
Gambar 4. 35 <i>Dashboard</i> Perbandingan Hotel Sehat.....	124
Gambar 4. 36 Tampilan Laporan Perbandingan Penjualan Kamar	126
Gambar 4. 37 Tampilan Laporan Segmentasi Pasar Hotel 88	127



UNIVERSITAS
Dinamika

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Data Penjualan Kamar Harian Ms. Excel saat ini.....	137
Lampiran 2 Data beberapa Perbandingan Penjualan Hotel saat ini.....	138
Lampiran 3 Data Segmentasi Pasar Saat Ini	139
Lampiran 4 Data Segmentasi Pasar Setiap Hari.....	140
Lampiran 5 Struktur Organisasi Hotel 88 Embong Malang Surabaya	141



UNIVERSITAS
Dinamika

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Hotel 88 merupakan bagian dari PT. Waringin Hospitality yang berpusat di Jakarta Pusat. Saat ini Hotel 88 telah memiliki beberapa cabang di kota besar lainnya di Indonesia dimana salah satunya di kota Surabaya. Dengan motto “*Feel At Home For Business*”, Hotel 88 memberikan pelayanan yang ramah terhadap tamu serta ditunjang dengan fasilitas yang mendukung untuk keperluan pribadi ataupun bisnis. Dari berbagai tamu yang telah berdatangan di Hotel 88 diantaranya memiliki tujuan yang berbeda-beda. Fasilitas yang diberikan juga berbeda berdasarkan *room category* yang digunakan. Hotel 88 melakukan yang terbaik guna menunjang kebutuhan tamu.

Hotel 88 Embong Malang Surabaya merupakan hotel bintang 2 yang berada di daerah tengah kota Surabaya. Hotel 88 Embong Malang Surabaya mempunyai jumlah kamar sebanyak 141 yang dibagi menjadi 2 buah tipe kamar yaitu *superior* dan *deluxe* yang memiliki harga yang berbeda. Hotel 88 Embong Malang Surabaya saat ini melakukan pencatatan laporan penjualan kamar hotel dengan menggunakan *Ms. Excel*. Berada pada wilayah tengah kota Hotel 88 mempunyai pesaing bisnis yaitu hotel-hotel bintang 2 dan bintang 3 yang berada di wilayah tengah kota Surabaya dan bisa dibilang “Komunitas *Night Audit*”. Meskipun dapat dianggap sebagai pesaing dari Hotel 88 Embong Malang Surabaya disini mereka saling berbagi informasi mengenai total pendapatan dan jumlah kamar hotel yang terjual setiap harinya. Dengan adanya data dari hotel pesaing dan data penjualan Hotel 88 Embong Malang Surabaya sendiri maka

dibuatlah Perbandingan Penjualan Kamar Hotel 88 dengan hotel pesaing. Hotel 88 Embong Malang Surabaya saat ini mempunyai perbandingan penjualan kamar hotel secara manual yaitu menggunakan *Ms. Excel*. Hotel-hotel yang masuk dalam data perbandingan Hotel 88 Embong Malang Surabaya merupakan hotel-hotel yang berada dalam “Komunitas *Night Audit*” serta yang berada di wilayah tengah kota yang berjarak paling jauh 4 kilometer dari Hotel 88 Embong Malang Surabaya. Tujuan dibuatnya perbandingan penjualan kamar hotel yaitu sebagai Laporan harian, bulanan, tahunan Hotel 88 Embong Malang Surabaya, serta sebagai acuan dari Hotel 88 untuk melakukan sebuah evaluasi dalam persaingan penjualan kamar hotel untuk pembuatan strategi baru agar Hotel 88 Embong Malang Surabaya tidak kalah bersaing dengan hotel bintang 3 yang berada di wilayah tengah kota Surabaya. Selain hal tersebut pada Hotel 88 Embong Malang Surabaya juga melakukan pencatatan tamu yang menginap di Hotel 88 menjadi kelompok-kelompok bagian yaitu *Individual, Walk In, Corporate, Government, Online Travel, Travel Agent, dan Whole Seller*. Pencatatan dan pengelompokan segmentasi pasar ini bertujuan untuk mengetahui berapa jumlah tamu yang menginap berdasarkan segmentasi pasar yang ada. Saat ini dicatat dan dilaporkan menggunakan *Ms. Excel*. Seluruh pembandingan penjualan dihitung dan dicatat menggunakan media *Ms. Excel*. Begitu juga dengan segmentasi pasar pada Hotel 88 Embong Malang Surabaya dicatat dan dilaporkan menggunakan media *Ms. Excel*. Kemudian dikirim menggunakan *E-Mail* satu per satu kepada *Head Manager* dan kepala bagian yang ada. Dan membuat para kepala bagian melihat satu demi satu data yang berada pada *Ms. Excel* tersebut dan membuat memakan waktu dalam membaca data yang ada.

Berdasarkan permasalahan di atas, Hotel 88 membutuhkan sebuah *dashboard* tentang perbandingan penjualan kamar hotel dan *dashboard* segmentasi pasar untuk Hotel 88 sendiri, supaya *Head Manager* dan Kepala Bagian yang berada pada Hotel 88 lebih mudah dalam pembaca informasi perbandingan melalui *dashboard* dan juga informasi tentang segmentasi pasar Hotel 88 Embong Malang Surabaya. Hasil dari pembacaan *dashboard* tersebut menjadi acuan untuk melakukan tindakan atau membuat strategi baru agar Hotel 88 tidak kalah dalam bersaing.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, dapat dirumuskan permasalahan dalam Tugas Akhir ini adalah bagaimana membangun *dashboard* perbandingan hotel yang dapat memberikan informasi tentang penjualan kamar Hotel 88 dengan hotel pesaing.

1.3 Batasan Masalah

Agar ruang lingkup dan pembahasan fokus, permasalahan dalam penelitian ini dibatasi sebagai berikut:

1. Data masukan untuk *dashboard* ini dilakukan secara manual oleh Admin IT Hotel 88.
2. Sistem ini menghitung perbandingan penjualan kamar dengan pesaing berdasarkan data penjualan setiap hari.
3. Data yang diambil tidak berdasarkan perbedaan penjualan dari *Room Category* melainkan data penjualan secara global (total pendapatan, total penjualan kamar, dan rata-rata pendapatan yang didapat dari satu hari tersebut).

4. Segmentasi pasar sudah ditetapkan oleh pihak Hotel 88 yaitu *Individual, Corporate, Government, Online Travel, Travel Agent*, dan *Whole Seller*.
5. Periode yang akan ditampilkan adalah Januari 2015 sampai Desember 2016.
6. Dashboard yang digunakan pada sistem ini adalah *Tactical Dashboard*

1.4 Tujuan

Berdasarkan uraian latar belakang masalah dan rumusan masalah, maka tujuan penelitian ini adalah membangun sebuah *dashboard* perbandingan penjualan kamar hotel yang dapat memberikan informasi tentang penjualan kamar Hotel 88 Embong Malang Surabaya dengan hotel pesaing.

1.5 Manfaat

Manfaat yang diharapkan dengan adanya *dashboard* perbandingan penjualan kamar hotel ini oleh Hotel 88 adalah sebagai berikut:

1. Membantu bagian Admin IT Hotel 88 dalam memasukkan data Hotel 88 dan hotel pesaing kedalam data perbandingan.
2. Membantu bagian Admin IT Hotel 88 agar tidak lagi mengirim *e-mail* kepada *Head Manager* dan Kepala Bagian setiap hari.
3. Memudahkan *Head Manager* dan Kepala Bagian di Hotel 88 dalam membaca data perbandingan dengan menggunakan *dashboard* tidak data *Ms. Excel*.
4. Memudahkan *Head Manager* dan Kepala Bagian dalam melakukan tindakan atau membuat strategi baru agar Hotel 88 tidak kalah dalam bersaing.

1.6 Sistematika Penulisan

Secara garis besar sistematika penulisan dalam penyusunan laporan ini adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab pendahuluan ini menjelaskan mengenai latar belakang permasalahan, perumusan permasalahan, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat yang akan diberikan untuk Hotel 88 Embong Surabaya, serta penjelasan mengenai sistematika penulisan pada penelitian ini.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab landasan teori ini menjelaskan tentang teori yang dipakai untuk menyelesaikan permasalahan. Teori-teori tersebut antara lain: data dan informasi, *dashboard*, visualisasi, *Unified Modeling Language*, *html5*, *Hypertext Preprocessor (PHP)*, *MySQL*, dan juga teori-teori yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan dalam rancang bangun *Dashboard* Perbandingan Penjualan Kamar Hotel (Studi Kasus: Hotel 88 Embong Malang Surabaya).

BAB III : ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM

Pada bab analisis dan perancangan sistem ini menjelaskan tentang identifikasi permasalahan, analisis permasalahan, solusi dari permasalahan, dan perancangan sistem pada rancang bangun *Dashboard* Perbandingan Penjualan Kamar Hotel (Studi Kasus: Hotel 88 Embong Malang Surabaya). Perancangan sistem yang



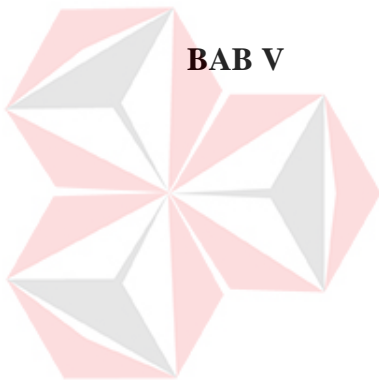
dibuat meliputi gambaran umum sistem, diagram alur dokumen, diagram alur sistem, diagram alur data, desain ERD baik *conceptual data model* maupun *physical data model*, struktur basis data, dan desain interface.

BAB IV : IMPLEMENTASI DAN EVALUASI

Pada bab ini menjelaskan mengenai implementasi dan evaluasi dari *Dashboard* Perbandingan Penjualan Kamar Hotel (Studi Kasus: Hotel 88 Embong Malang Surabaya). Implementasi dan evaluasi sistem pada bab ini dijelaskan berdasarkan kebutuhan fungsional dan non-fungsional yang ada pada bab sebelumnya.

BAB V : PENUTUP

Pada bab ini menjelaskan mengenai kesimpulan serta saran. Kesimpulan dari penggunaan *Dashboard* Perbandingan Penjualan Kamar Hotel (Studi Kasus: Hotel 88 Embong Malang Surabaya) serta saran yang terkait dengan pengembangan program aplikasi.



UNIVERSITAS
Dinamika

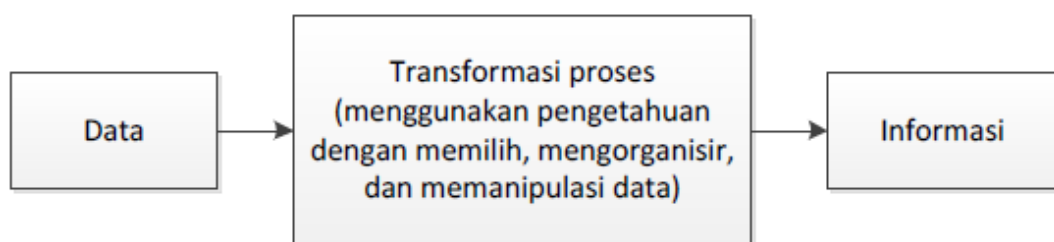
BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Data, Informasi dan Pengetahuan

Menurut Stair (2010:5), data adalah fakta atau kenyataan, contoh: nomor karyawan, jumlah jam kerja dalam seminggu, nomor bagian persediaan, atau pesanan penjualan. Ketika fakta disusun dengan cara yang benar, mereka menjadi informasi. Informasi adalah kumpulan fakta yang terorganisasi dengan baik sehingga mereka mempunyai nilai tambahan yang lebih dari nilai fakta.

Mengubah data menjadi informasi adalah sebuah proses, atau serangkaian tugas logis terkait yang dilakukan untuk mencapai hasil yang telah ditentukan. Proses tersebut mendefinisikan hubungan antar data untuk membuat informasi yang berguna dengan menggunakan pengetahuan. Pengetahuan adalah kesadaran dan pemahaman dari serangkaian informasi dan cara untuk membuat informasi agar bisa bermanfaat untuk membantu tugas spesifik atau membantu mengambil keputusan. (Stair, 2010:6)



Gambar 2. 1 Perubahan data menjadi informasi

Agar data menjadi bernilai bagi manajer dan pembuat keputusan, Informasi seharusnya memiliki karakteristik seperti berikut:

1. Dapat diakses dengan mudah

Informasi seharusnya bisa diakses dengan mudah oleh pengguna sehingga mereka dapat memperolehnya dalam format yang tepat dan pada waktu yang tepat untuk memenuhi kebutuhan mereka.

2. Akurat

Informasi yang akurat adalah informasi yang bebas dari kesalahan. Dalam beberapa kasus, informasi yang tidak akurat dihasilkan karena data yang digunakan pada pemrosesan tidak akurat.

3. Lengkap

Informasi yang akurat berisi semua kebenaran atau data yang lengkap.

4. Ekonomis

Informasi seharusnya ekonomis dalam pembuatannya. Para pembuat keputusan akan selalu membandingkan nilai guna informasi dan biaya yang dikeluarkan untuk membuatnya.

5. Fleksibel

Informasi yang fleksible dapat digunakan untuk berbagai tujuan.

6. Relevan (Berhubungan)

Informasi yang relevan penting bagi pembuat keputusan.

7. Handal

Informasi yang handal dapat diandalkan. Dalam banyak kasus, kehandalan sebuah informasi bergantung dari metode mendapatkan data tersebut. Dalam kata lain, kehandalan informasi bergantung pada sumber dari informasi tersebut.

8. Aman

Informasi seharusnya aman dari pengguna yang tidak berhak mengakses.



9. *Simple*

Informasi seharusnya *simple* atau tidak terlalu rumit. Informasi yang mutakhir dan detil mungkin tidak dibutuhkan. kenyataannya, informasi yang berlebihan dapat menyebabkan *overload* informasi, dimana para pembuat keputusan mempunyai informasi yang berlebih dan tidak bisa menentukan mana yang penting.

10. Tepat Waktu

Informasi tepat waktu adalah informasi yang ada pada saat dibutuhkan.

11. Dapat Dibuktikan

Informasi seharusnya dapat dibuktikan. Ini berarti anda dapat memeriksa untuk memastikan bahwa informasi tersebut benar, mungkin dengan memeriksa dengan sumber lain untuk informasi yang sama.

2.2 Visualisasi

Menurut Frey (2008:4), sebuah visualisasi yang tepat adalah semacam narasi yang memberikan jawaban jelas atas pertanyaan tanpa rincian yang tidak berhubungan/asing. Dengan berfokus pada tujuan awal dari pertanyaan, Anda dapat menghilangkan rincian seperti itu karena pertanyaan itu memberikan acuan untuk apa yang diperlukan dan apa yang tidak diperlukan.

Visualisasi mencakup baik pemahaman gambar dan perpaduan gambar. Artinya, visualisasi adalah alat untuk menafsirkan data gambar yang dimasukkan ke komputer, dan untuk menghasilkan gambar dari data multi-dimensi yang kompleks. Mempelajari mekanisme tersebut pada manusia dan komputer yang memungkinkan dengan tujuan untuk memahami, menggunakan, dan

mengkomunikasikan informasi visual. Visualisasi menyatukan sebagian besar bidang independen dan konvergen, dari berikut ini:

1. *Computer Graphic*
2. *Image Processing*
3. *Computer Vision*
4. *Computer Aided Design (CAD)*
5. *Signal Processing*
6. *User Interface Studies*

2.3 Pengertian *Dashboard*

Dashboard adalah sebuah tampilan visual dari informasi terpenting yang dibutuhkan untuk mencapai satu atau lebih tujuan, digabungkan dan diatur pada sebuah layar, menjadi informasi yang dibutuhkan dan dapat dilihat secara sekilas.

Dashboard itu sebuah tampilan pada satu monitor komputer penuh yang berisi informasi yang bersifat kritis, agar kita dapat mengetahui hal-hal yang perlu diketahui. Biasanya kombinasi teks dan grafik, tetapi lebih ditekankan pada grafik

(Few, 2006:34)..

2.4 Tujuan Penggunaan *Dashboard*

Tujuan penggunaan *dashboard* menurut Eckerson (2006:5) yaitu :

1. Mengkomunikasikan Strategi

Mengkomunikasikan strategi dan tujuan yang dibuat oleh eksekutif kepada semua pihak yang berkepentingan sesuai dengan peran dan levelnya dalam organisasi

2. Memonitor dan Menyesuaikan Pelaksanaan Strategi

Memonitor pelaksanaan dari rencana dan strategi yang telah dibuat. Memungkinkan eksekutif untuk mengidentifikasi permasalahan kritis dan membuat strategi untuk mengatasinya

3. Menyampaikan Wawasan dan Informasi ke Semua Pihak

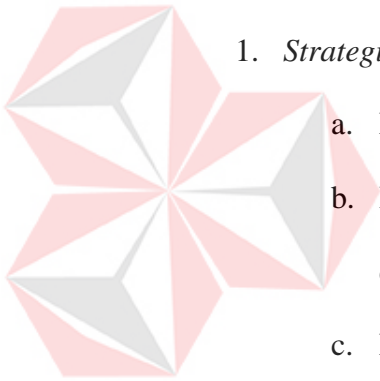
Menyajikan informasi menggunakan grafik, simbol, bagan dan warna yang memudahkan pengguna dalam memahami dan mempersepsi informasi secara benar.

2.5 Jenis *Dashboard*

Dashboard bisa dikelompokkan sesuai dengan level manajemen yang didukungnya menurut Eckerson dan Few (Hariyanti 2008:10) yaitu :

1. *Strategic Dashboard*

- a. Mendukung manajemen level strategis.
- b. Informasi untuk membuat keputusan bisnis, memprediksi peluang, dan memberikan arahan pencapaian tujuan strategis.
- c. Fokus pada pengukuran kinerja *high-level* dan pencapaian tujuan strategis organisasi.
- d. Mengadopsi konsep *Balance Score Card*.
- e. Informasi yang disajikan tidak terlalu detail.
- f. Konten informasi tidak terlalu banyak dan disajikan secara ringkas.
- g. Informasi disajikan dengan mekanisme yang sederhana, melalui tampilan yang *unidirectional*.
- h. Tidak di desain untuk berinteraksi dalam melakukan analisis yang lebih detail.
- i. Tidak memerlukan data *real time*.

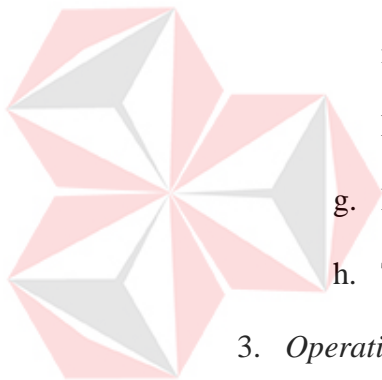


2. *Tactical Dashboard*

- a. Mendukung manajemen *tactical*.
- b. Memberikan informasi yang diperlukan oleh analisis untuk mengetahui penyebab suatu kejadian.
- c. Fokus pada analisis untuk menemukan penyebab dari suatu kondisi atau kejadian tertentu.
- d. Dengan fungsi *drill down* dan navigasi yang baik.
- e. Memiliki konten informasi yang lebih banyak (Analisis perbandingan, pola/tren, evaluasi kerja).
- f. Menggunakan media penyajian yang “cerdas” yang memungkinkan pengguna melakukan analisis terhadap data yang kompleks.
- g. Didesain untuk berinteraksi dengan data.
- h. Tidak memerlukan data *real time*.

3. *Operational Dashboard*

- a. Mendukung manajemen level operasional.
- b. Memberikan informasi tentang aktivitas yang sedang terjadi, beserta perubahannya secara *real time* untuk memberikan kewaspadaan terhadap hal-hal yang perlu direspon secara cepat.
- c. Fokus pada *monitoring* aktifitas dan kejadian yang berubah secara konstan.
- d. Informasi disajikan spesifik, tingkat kedetailan yang cukup dalam.
- e. Media penyajian yang sederhana.



- f. *Alert* disajikan dengan cara yang mudah dipahami dan mampu menarik perhatian pengguna.
- g. Bersifat dinamis, sehingga memerlukan data *real time*.
- h. Didesain untuk berinteraksi dengan data, untuk mendapatkan informasi yang lebih detail, maupun informasi pada level lebih atas (*Higher Level Data*).

2.6 Karakteristik *Dashboard*

Karakteristik *dashboard* menurut (Eckerson, 2006:117) yaitu :

1. Model pemrosesan berdasarkan kejadian yaitu menangkap kejadian setiap saat dan beberapa sistem yang mencakup dan mempengaruhi proses bisnis.
2. Aturan bisnis yang kuat yaitu memungkinkan penggunanya membuat peringatan, target, ambang untuk menilai kinerja individu.
3. *Dashboard* bisnis yang *user friendly* yaitu memperbarui nilai sebagai aliran kejadian melalui sistem dan menempatkan nilai tersebut dalam hubungan dengan menghubungkan ke pencapaian bisnis.
4. Sebuah sistem aliran kerja yang bergabung dan bekerjasama yang memungkinkan penggunanya untuk memulai proses secara formal dan informal, yang dengan proses itu pengguna dapat berkolaborasi mendiskusikan hasilnya.

2.7 Segmentasi Pasar

Pasar terdiri dari pembeli dan pembeli berbeda-beda dalam berbagai hal yang bisa membeli dalam keinginan, sumber daya, lokasi, sikap membeli, dan kebiasaan membeli. Karena masing-masing memiliki kebutuhan dan keinginan

yang unik, masing-masing pembeli merupakan pasar potensial tersendiri. Oleh sebab itu penjual idealnya mendisain program pemasarannya tersendiri bagi masing-masing pembeli. Segmentasi yang lengkap membutuhkan biaya yang tinggi, dan kebanyakan pelanggan tidak dapat membeli produk yang benar-benar disesuaikan dengan kebutuhan. Untuk itu, perusahaan mencari kelas-kelas pembeli yang lebih besar dengan kebutuhan produk atau tanggapan membeli yang berbeda-beda. Segmen pasar terdiri dari kelompok pelanggan yang memiliki seperangkat keinginan yang sama. (Kotler, 2009).

2.8 Pengertian Hotel

Menurut Sugiarto dan Sulartiningrum (2006:85) Hotel dapat di definisikan sebagai sebuah bangunan yang dikelola secara komersial dengan memberikan fasilitas penginapan untuk umum dengan fasilitas pelayanan sebagai berikut: pelayanan makan dan minum, pelayanan kamar, pelayanan barang bawaan, pencuci pakaian dan dapat menggunakan fasilitas perabotan dan menikmati hiasan-hiasan yang ada di dalamnya.

2.9 Pengertian Pemesanan

Menurut Sugiarto dan Sulartiningrum (2006:118) Reservasi atau pemesanan sering digunakan pada sistem yang berkaitan dengan sistem pembayaran, seorang *user* memesan kamar dalam hal ini, dan melakukan pembayaran setelah melakukan reservasi dalam sistem ini reservasi digunakan pada saat *user* sebelum melakukan pembayaran kamar.

2.10 Pengertian Kamar

Menurut Sugiarto dan Sulartiningrum (2006:96) kamar adalah ruangan dengan batas-batas yang jelas atau terpisah dengan ruang lain, bilik, tempat suatu

kegiatan dengan batas yang cukup jelas. Dan di dalamnya terdapat fasilitas yang jelas juga tergantung kegunaan kamar tersebut.

2.11 *Tingkat Hunian Hotel*

Menurut Sugiarto (2009:55), tingkat hunian kamar adalah suatu keadaan sampai sejauh mana jumlah kamar terjual, jika diperbandingkan dengan seluruh jumlah kamar yang mampu untuk dijual.

Pengertian *rasio occupancy* merupakan tolak ukur keberhasilan hotel dalam menjual produk utamanya, yaitu kamar.

Night auditor biasanya mengumpulkan data – data dari “*Room Division*” dan menghitung *occupancy ratio*, sementara *Front Office Manager* menganalisis informasi ini untuk mengidentifikasi “*trends*” (sesuatu yang sedang hangat berlangsung), “*pattern*” (pola tamu) atau “*problems*” (masalah yang dihadapi).

Dalam analisis ini *Front Office Manager* harus memutuskan bagaimana suatu *occupancy* dapat memberikan efek bagi outlet lain.

Sebagai contoh misalnya, bila “*multiple occupancy*” meningkat maka “*average daily room rate*” juga akan meningkat. Bila *occupancy* terutama “*double occupancy*” tinggi, maka penjualan F&B juga akan meningkat.

berikut beberapa cara untuk menghitung *occupancy* menurut Sugiarto (2009 : 56), antara lain :

1. *Single Occupancy*

Hal yang paling biasa dilakukan hotel untuk menghitung *occupancy* dalam operasional hotel menggunakan perhitungan *single occupancy*.

$$\% \text{ Single Occupancy} = \frac{\text{Number of room sold}}{\text{Number of room available}} \times 100\%$$

2. *Double Occupancy*

Rumus *Multiple Occupancy Ratios* (%*double occupancy*) adalah :

$$\% \text{ Double Occupancy} = \frac{\text{Number of Guest} - \text{Number of room occupied}}{\text{Number of room occupied}} \times 100\%$$

Persentase *double occupancy* dapat dipergunakan untuk memperkirakan :

- a. Penyediaan stok barang/bahan makanan F&B department.
- b. Penyiapan *room supplies*.
- c. Perhitungan *average daily room rate*.

3. *Hotel Occupancy*

Hotel occupancy adalah tingkat hunian kamar dari suatu hotel yang mana data tersebut dapat dipergunakan sebagai alat pembanding bagi hotel itu sendiri terhadap hotel lain dalam rangka bisnis. *Hotel occupancy* dihitung setiap hari/per hari.

2.12 *Peningkatan Hunian Hotel*

Menurut Sumarsono (2014) terdapat dua tanda peningkatan hunian dari suatu hotel. Berikut uraian mengenai tanda-tanda hunian Hotel :

1. Peningkatan hunian hotel sedang tumbuh

Menurut Sumarsono (2014:234), beberapa tanda-tanda hotel yang sedang tumbuh adalah:

- a. Secara pangsa pasar (*market share*) mengalami pertumbuhan tiap tahun, jumlah tamu yang semakin banyak dan harga yang tiap tahun naik.
- b. Hotel menjadi *trending* topik (bahan pembicaraan positif oleh banyak orang)

- c. Dianggap selalu melakukan inovasi dan kreatifitas
- d. Dapat menjual kamar dan produk lainnya dengan harga premium
- e. Percaya penuh kepada profesional atau manajemen yang menanganinya.

2. Peningkatan hunian hotel tidak stabil

Menurut Sumarsono (2014:235), beberapa tanda-tanda hotel yang sedang tidak stabil adalah:

- a. Hotel tidak ada lagi perbaikan, fasilitas banyak yang rusak, tidak ada usaha untuk program pembaharuan terhadap barang yang diganti.
- b. Karyawan yang tidak peduli terhadap tamu, termasuk tidak peduli dengan komplain
- c. Banyak tamu yang pindah ke hotel lain
- d. Tidak ada acara yang diselenggarakan di hotel tersebut, baik skala kecil atau besar.

2.13 *Break Event Point*

Break Event Point atau titik impas merupakan suatu titik yang menunjukkan bahwa pendapatan total yang dihasilkan perusahaan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan, sehingga perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian. *Break Event Point* dapat diartikan suatu keadaan dimana dalam operasi, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (penghasilan = total biaya) (Munawir, 2007:184).

Analisis *Break Event Point* merupakan suatu analisis yang digunakan oleh manajemen sebagai acuan pemberian keputusan terhadap perencanaan keuangan,

khususnya pada tingkat laba yang ingin dicapai serta berhubungan dengan tingkat penjualannya. Manajemen perlu mengetahui hubungan antara biaya, volume penjualan dan laba sebagai dasar informasi penunjangnya. Semaksimal mungkin perusahaan akan terus berupaya untuk menghindari kerugian walaupun juga tidak mendapatkan laba, namun tetap berada pada keadaan *Break Event*.

Analisis *Break Event Point* sangat bermanfaat untuk merencanakan laba operasi dan volume penjualan suatu perusahaan. Setelah mengetahui informasi besarnya hasil titik impas yang dicapai, maka industri dapat melakukan kebijakan, yaitu menentukan berapa jumlah produk yang harus dijual (*budget sales*), harga jualnya (*sales price*) apabila industri menginginkan laba tertentu dan dapat meminimalkan kerugian yang akan terjadi.

Terdapat beberapa keterbatasan dalam penggunaan analisa titik impas usaha dalam operasional suatu hotel. Dalam suatu hotel pendapatan berasal dari berbagai unit usaha dengan berbagai jenis produk, demikian pula dengan biayanya, misal: *Room, Food and Beverage, Telephon, Laundry dan Recreation*.

Tiap – tiap unit usaha mempunyai biaya tersendiri, disamping biaya yang digunakan secara bersama – sama antar unit usaha (*joint cost*). Biaya bersama (*joint cost*) merupakan operasional hotel secara keseluruhan. Sehingga biaya bersama baik yang bersifat *variable* maupun tetap tidak dapat dialokasikan kebeberapa departemen unit usaha. Tidak ada tehnik yang tepat untuk mengalokasikan secara tepat biaya tersebut ke tiap – tiap unit usaha. Sebagai konsekuensi, analisis titik impas usaha (BEP) tidak dapat digunakan untuk menghitung tiap – tiap unit usaha. Keputusan manajemen mengenai hal ini hanya dapat dilakukan pada skala hotel secara keseluruhan, bukan pada tiap – tiap unit

usaha (Clifford T.Fay: 1982:262). Langkah alternatif yang dapat ditempuh untuk mengatasi kelemahan tersebut yaitu dengan menggunakan metode *common size*. Menghitung data penjualan yang di ambil dari data *Occupancy* dalam satu bulan di bagi dengan total dari jumlah *Rms. Sold* dari semua Hotel dan Menghitung data penjualan yang di ambil dari data *AvRR* dalam satu bulan di bagi dengan perhitungan dari *AvRR* tiap Hotel yang dikali dengan *Rms. Sold* tiap Hotel yang kemudian dibagi dengan total dari jumlah *Rms. Sold* dari semua Hotel kemudian Menghitung data penjualan yang di ambil dari perkalian dari *Market Penetration Index (MPI)* dengan *Average Relation Index (ARI)*. Sebagai parameter penentuan *Break Event Point* dari Hotel bisa disebut dengan *Revenue Generated Index (RGI)*.

2.14 Analisis dan Perancangan Sistem

Menurut Kendall dan Kendall (2003:7), analisis dan perancangan sistem dipergunakan untuk menganalisis, merancang, dan mengimplementasikan peningkatan-peningkatan fungsi bisnis yang dapat dicapai melalui penggunaan sistem informasi terkomputerisasi. Analisis sistem dilakukan dengan tujuan untuk dapat mengidentifikasi dan mengevaluasi permasalahan yang terjadi dan kebutuhan yang diharapkan, sehingga dapat diusulkan perbaikannya.

Perancangan sistem merupakan penguraian suatu sistem informasi yang utuh ke dalam bagian komputerisasi yang dimaksud, mengidentifikasi dan mengevaluasi permasalahan, menentukan kriteria, menghitung konsistensi terhadap kriteria yang ada, serta mendapatkan hasil atau tujuan dari masalah tersebut serta mengimplementasikan seluruh kebutuhan operasional dalam membangun aplikasi

2.15 Database

Menurut Marlinda (2004:1), *database* adalah suatu susunan/kumpulan data operasional lengkap dari suatu organisasi/perusahaan yang diorganisir/dikelola dan disimpan secara terintegrasi dengan menggunakan metode tertentu menggunakan komputer sehingga mampu menyediakan informasi optimal yang diperlukan pemakainya. Penyusunan satu *database* digunakan untuk mengatasi masalah-masalah pada penyusunan data yaitu redundansi dan inkonsistensi data, kesulitan pengaksesan data, isolasi data untuk standarisasi, banyak pemakai (*multiple user*), masalah keamanan (*security*), masalah kesatuan (*integration*), dan masalah kebebasan data (*data independence*).

2.16 HTML 5

HTML (Hypertext Markup Language) adalah sekumpulan symbol-simbol atau tag-tag yang dituliskan dalam sebuah file yang digunakan untuk menampilkan halaman pada *web browser* (Anhar, ST., 2010: 40). Sesungguhnya *HTML* justru tidak dibuat untuk mempublikasikan informasi di *web*, namun oleh karena kesederhanaan serta kemudahan penggunaanya, *HTML* kemudian dipilih untuk mendistribusikan informasi *web*. Dalam pengertiannya *HTML* adalah bahasa pemrograman dalam pembuatan sebuah *website*.

2.17 Hypertext Preprocessor

Menurut Firdaus (2007:2), *PHP* merupakan singkatan dari *Hypertext Preprocessor*, adalah sebuah bahasa *scripting* berbasis *server side scripting* yang terpasang pada *HTML* dan berada di *server* dieksekusi dan digunakan untuk membuat halaman *web* yang dinamis. Sebagian besar sintaksnya mirip dengan bahasa *C* atau *java*, ditambah dengan beberapa fungsi *PHP* yang spesifik. Tujuan

utama bahasa ini adalah untuk memungkinkan perancang *web* menulis halaman *web* dinamis dengan cepat.

Halaman *web* biasanya disusun dari kode-kode *HTML* yang disimpan dalam sebuah file berekstensi *.html*. File *HTML* ini dikirimkan oleh *server* (atau *file*) ke *browser*, kemudian *browser* menerjemahkan kode-kode tersebut sehingga menghasilkan suatu tampilan yang indah. Lain halnya dengan program *PHP*, program ini harus diterjemahkan oleh *web server* sehingga menghasilkan kode *html* yang dikirim ke *browser* agar dapat ditampilkan. Program ini dapat berdiri sendiri ataupun disisipkan di antara kode-kode *HTML* sehingga dapat langsung ditampilkan bersama dengan kode-kode *HTML* tersebut. Program *php* dapat ditambahkan dengan mengait program tersebut di antara tanda *<? dan ?>*. Tanda-tanda tersebut biasanya digunakan untuk memisahkan kode *php* dari kode *HTML*. File *HTML* yang telah dibubuhi program *php* harus diganti ekstensi-nya menjadi *.php* atau *.php3*.

2.18 MySQL

MySQL adalah singkatan dari *My Structure Query Language*. *MySQL* itu sendiri adalah sebuah perangkat lunak sistem manajemen basis data *SQL* (*Database Management System*) atau *DBMS*. *MySQL* merupakan *DBMS* yang *multithread*, *multi-user* yang bersifat gratis di bawah lisensi *GNU General Public Licence (GPL)*. *MySQL* dimiliki dan disponsori oleh sebuah perusahaan Swedia, yaitu *MySQL AB*. Pemilik *MySQL AB* ini adalah: David Axmark, Allan Larson, dan Michael Monty Widenius (Anhar, ST., 2010: 21)

2.19 *Java Script*

Menurut Hakim (2010:2), *java script* merupakan bahasa *scripting* yang dapat bekerja di sebagian besar *web browser*. *Java script* dapat disisipkan di dalam *web* menggunakan tag *script*. *Java script* dapat digunakan untuk banyak tujuan, misalnya untuk membuat efek *roolover* baik gambar maupun *text*, dan untuk membuat *AJAX Java script* adalah bahasa yang digunakan untuk *AJAX*. Kode *java script* juga dapat diletakkan di file tersendiri yang berekstensi *java script* (.js). *Script* tersebut akan dieksekusi ketika dipanggil berdasarkan *trigger* pada *event* tertentu.

2.20 *Hightchart*

Highcharts adalah *library* pembuatan *chart* yang ditulis dalam *JavaScript* murni, menawarkan cara mudah untuk menambahkan grafik interaktif ke situs *web* atau *aplikasi web*. *Highcharts* saat ini mendukung *line*, *spline*, *area*, *area spline*, *column*, *bar*, *pie*, *scatter*, *angular gauges*, *area range*, *area spline range*, *column range*, *bubble*, *box plot*, *error bars*, *funnel*, *waterfall* dan *polar chart types*.

BAB III

ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM

Pada bab ini akan dibahas tentang analisis sistem, analisis permasalahan, solusi yang diberikan untuk permasalahan, dan perancangan sistem pada Rancang Bangun *Dashboard* Perbandingan Penjualan Kamar Hotel (Studi Kasus: Hotel 88 Embong Malang Surabaya). Untuk melakukan identifikasi dan analisis permasalahan akan dilakukan terlebih dahulu observasi dan wawancara kepada pihak Hotel 88 Embong Malang Surabaya. Pembuatan identifikasi dan analisis permasalahan berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada Admin IT Hotel 88 dan observasi yang telah dilakukan pada Hotel 88 Embong Malang Surabaya. berikut adalah observasi dan wawancara yang dilakukan pada Hotel 88 Embong Malang Surabaya.

3.1 Observasi dan Wawancara

3.1.1 Observasi

Observasi yang dilakukan di Hotel 88 Embong Malang Surabaya yaitu ke Bagian *Sales and Marketing*, Bagian IT, dan ke Departemen *Accounting*.

Mengawasi bagaimana proses yang berjalan pada data penjualan kamar hotel, bagaimana data penjualan kamar Hotel 88 dan juga kamar hotel-hotel yang ada di Komunitas *Night Audit* dihitung oleh Admin IT Hotel 88 Embong Malang Surabaya dan juga Bagian Akuntansi Hotel 88 Embong Malang Surabaya. Serta mengawasi bagaimana proses penghitungan dan pengelompokan segmentasi pasar Hotel 88 Embong Malang Surabaya yang dilakukan oleh Admin IT Hotel 88 Embong Malang Surabaya dan juga Bagian *Sales and Marketing* Hotel 88 Embong Malang Surabaya.

3.1.2 Wawancara

Melakukan wawancara di Hotel 88 Embong Malang Surabaya kepada dua orang, yaitu IT Hotel 88 yang bernama Bapak Yoedo Prabowo dengan jabatan sebagai Kepala Bagian IT Hotel dan juga Bagian Akuntansi yang bernama Ibu Dwi Susanti dengan jabatan sebagai Kepala Bagian Akuntansi. Berikut adalah hasil wawancara yang telah dilakukan pada Hotel 88 Embong Malang Surabaya.

1. Kepala Bagian IT Hotel 88

Wawancara yang dilakukan dengan Bapak Yoedo Prabowo mengenai sejarah Hotel 88 Embong Malang Surabaya, mengenai asal mula data Penjualan hotel-hotel pesaing, mengenai asal mula terbentuknya Komunitas *Night Audit*, dan mengenai manfaat dari dokumen *Ms. Excel*. Serta pengambilan data *Ms. Excel* yaitu data penjualan kamar hotel dan juga data segmentasi pasar Hotel 88 Embong Malang Surabaya. berikut hasil wawancara yang dilakukan kepada Bapak Yoedo Prabowo :

Hotel 88 merupakan bagian dari PT. Waringin Hospitaly yang berpusat di Jakarta Pusat. PT. Waringin Hospitaly adalah perusahaan yang bergerak di bidang perhotelan di Indonesia. Saat ini PT. Waringin Hospitaly memiliki beberapa hotel yang tersebar di kota besar di Indonesia dan dimana salah satunya berada di Surabaya. Dengan motto "*Feel At Home For Business*", Hotel 88 Embong Malang Surabaya merupakan hotel bintang 2 yang berada di tengah kota Surabaya dan termasuk salah satu dari bagian PT. Waringin Hospitaly.

Hotel 88 Embong Malang Surabaya yang berada di wilayah tengah kota Surabaya selalu berupaya meningkatkan kualitas dari pelayanan hotel agar dapat memperoleh target konsumen sesuai yang diinginkan dan mendapatkan

pendapatan sesuai dengan yang ditargetkan. Hotel 88 Embong Malang Surabaya bukan satu-satunya hotel bintang 2 yang ada di tengah kota Surabaya. Terdapat 13 hotel yang ada di tengah kota Surabaya yang terdiri dari 10 hotel bintang 2 dan 3 hotel Bintang 3. Mereka tergabung dalam suatu komunitas yaitu Komunitas *Night Audit*. Tujuan dari komunitas tersebut adalah untuk saling berbagi informasi penjualan kamar hotel setiap harinya. Meskipun dalam komunitas tersebut mereka saling membagi informasi akan tetapi 13 hotel tersebut juga berada dalam persaingan penjualan. Dalam persaingan bisnis perhotelan untuk wilayah tengah kota Surabaya 13 hotel tersebut menjadi perbandingan dalam penjualan kamar hotel. Dan saat ini Hotel 88 Embong Malang Surabaya melakukan pencatatan laporan penjualan kamar hotel dengan menggunakan *Ms. Excel*. Kemudian laporan penjualan kamar hotel tersebut dikirim satu per satu dengan *E-Mail* kepada *head manager* dan kepala bagian yang ada di Hotel 88 Embong Malang Surabaya. dan selanjutnya *head manager* dan kepala bagian membaca laporan tersebut dari *Ms. Excel* yang mengakibatkan dalam membaca informasi dari penjualan kamar hotel menjadi lebih lama. Laporan penjualan kamar hotel bertujuan untuk pembuatan strategi baru agar tidak kalah bersaing dengan 13 hotel lain yang ada di tengah kota Surabaya. Pembuatan strategi baru yang lebih cepat tentunya juga akan membuat strategi baru yang lebih cepat.

2. Kepala Bagian Akuntansi

Wawancara yang dilakukan dengan Ibu Dwi Susanti mengenai perhitungan yang ada pada dokumen *Ms. Excel*, parameter yang digunakan untuk menentukan hotel layak bersaing, parameter yang digunakan untuk menentukan

hotel sehat, dan juga mengenai istilah-istilah yang ada pada dokumen *Ms. Excel*. Berikut adalah hasil wawancara yang dilakukan kepada Ibu Dwi Susanti :

Hotel 88 Embong Malang Surabaya dan hotel-hotel lain yang ada di Komunitas *Night Audit* saling berbagi informasi penjualan kamar hotel dari masing-masing hotel yang ada di Komunitas *Night Audit*. Dalam data *Ms. Excel* mempunyai perhitungan untuk menentukan hotel tersebut bisa bersaing dengan hotel-hotel yang ada di dalam Komunitas *Night Audit*. Perhitungan yang berada dalam dokumen *Ms. Excel* tersebut berasal dari kesepakatan yang telah di tetapkan dalam Komunitas *Night Audit*.

Terdapat parameter untuk menentukan Hotel 88 masih mampu bersaing dengan hotel-hotel yang ada pada Komunitas *Night Audit* yaitu *Actual Market Share*, *Fair Market Share*, dan *Variance Market Share*. Berdasarkan dari 3 *market share* bisa di tentukan dan dilihat apakah Hotel 88 Embong Malang Surabaya masih bisa bersaing dengan hotel-hotel lain yang ada pada Komunitas *Night Audit*. *Actual market share* merupakan keadaan sebenarnya tamu yang didapat dari kawasan tengah kota Surabaya yang sebenarnya. Contohnya: berdasarkan dari 1000 tamu di Hotel 88 Embong Malang Surabaya, Hotel 88 mendapatkan berapa persen dari sebenarnya tamu dari jumlah tamu yang ada di tengah kota Surabaya. *Fair market share* merupakan keadaan berapa persen titik normal kamar yang terjual dari jumlah kamar hotel yang tersedia di tengah kota Surabaya. *Fair market share* merupakan parameter tolak ukur untuk mengetahui hotel tersebut masih dapat bersaing dengan hotel-hotel lain yang ada di kawasan tengah kota Surabaya. sedangkan untuk *variance market share* merupakan penghitungan dari *actual market share* dikurangi dengan *fair market share*. Hasil dari *variance*

market share dapat menunjukkan hotel tersebut masih mampu bersaing dengan hotel-hotel lain atau tidak dapat bersaing dengan hotel lainnya. Jika perhitungan menunjukkan angka 0 maka dapat ditentukan hotel tersebut masih bisa bersaing dengan hotel lainnya. Dan apabila perhitungan menunjukkan angka diatas 0 maka dapat ditentukan kalau hotel tersebut memakan/mengambil pasar hotel lain yang ada di tengah kota Surabaya, dan juga sebaliknya jika perhitungan menunjukkan (-) *minus* maka dapat ditentukan kalau hotel tersebut kalah bersaing dengan hotel lainnya dan pasar hotel tersebut diambil oleh hotel lainnya yang ada di Komunitas *Night Audit*.

Salah satu parameter dari dokumen *Ms. Excel* adalah parameter penentu hotel sehat, yaitu parameter yang menentukan Hotel 88 Embong Malang Surabaya termasuk kedalam hotel yang sehat di kawasan tengah kota Surabaya. parameter yang menentukan hotel tersebut sehat atau tidak yaitu *Market Penetration Index (MPI)*, *Average Rate Index (ARI)*, dan *Revenue Generated Index (RGI)*. Mengacu pada 3 *index* yang telah disebutkan diatas dapat ditentukan hotel tersebut termasuk hotel yang sehat atau kurang sehat. *Market penetration index (MPI)* merupakan parameter untuk melihat *index* dari area hunian(*occupancy*) kamar hotel. Tingkat *occupancy* Hotel 88 yang akan dibagi dengan total *occupancy* dari semua hotel yang ada di Komunitas *Night Audit*, dan jika hasil menunjukkan

wajar. Perhitungan meliputi *average room rate* hotel dalam 1 bulan dibagi dengan *average room rate* dari total semua hotel yang ada di Komunitas *Night Audit*. Perhitungan dari *average rate index (ARI)* bila menunjukkan an ditentukan bahwa rata-rata harga kamar masih terbilang wajar, dan juga sebaliknya. *Revenue generated index (RGI)* merupakan parameter untuk menentukan bahwa hotel benar-benar terbilang sehat atau tidak. Perhitungan berdasarkan perkalian antara *market penetration index (MPI)* dan *average rate index (ARI)* yang menghasilkan penilaian atau parameter untuk menunjukkan hotel tersebut sehat atau tidak. Jika perhitungan dari *revenue generated index (RGI)* hotel tersebut tergolong dalam hotel yang sehat, begitu juga sebaliknya. Jika perhitungan dari *revenue generated index(RGI)* menghasilkan angka $< 1,00$ maka ditentukan bahwa hotel tersebut kurang sehat. Perhitungan yang ada telah disepakati oleh semua pihak hotel yang ada di Komunitas *Night Audit* sebagai parameter penentu untuk menentukan hotel bisa bersaing atau hotel tersebut sehat dalam kawasan tengah kota Surabaya.

3.2 Analisis Sistem

Berdasarkan hasil dari wawancara dan observasi maka akan dilakukan analisis untuk keperluan pembuatan perangkat lunak. Analisis yang dilakukan meliputi :

- A. Analisis Proses Bisnis
- B. Analisis Kebutuhan Pengguna
- C. Analisis Kebutuhan Fungsional
- D. Analisis Kebutuhan Non-Fungsional

E. Analisis Kebutuhan Sistem

3.2.1 Analisis Proses Bisnis

Dari hasil wawancara dan observasi pada Hotel 88 Embong Malang Surabaya dapat dirumuskan suatu permasalahan. Permasalahan saat ini pada Hotel 88 Embong Malang Surabaya yaitu melakukan pencatatan laporan penjualan kamar hotel dengan menggunakan *Ms. Excel*. Dengan adanya data dari hotel pesaing dan data penjualan Hotel 88 Embong Malang Surabaya sendiri maka dibuatlah perbandingan penjualan kamar Hotel 88 dengan hotel pesaing yang ada di Komunitas *Night Audit*. Di Hotel 88 Embong Malang Surabaya saat ini mempunyai perbandingan penjualan kamar hotel secara manual yaitu menggunakan *Ms. Excel*. Tujuan dibuatnya perbandingan penjualan kamar hotel yaitu sebagai Laporan harian, bulanan, tahunan, serta sebagai acuan dari Hotel 88 untuk melakukan sebuah evaluasi dalam persaingan penjualan kamar hotel untuk pembuatan strategi baru agar Hotel 88 Embong Malang Surabaya. Selain hal tersebut pada Hotel 88 Embong Malang Surabaya juga melakukan pencatatan tamu yang menginap di Hotel 88 menjadi kelompok-kelompok bagian yaitu *Individual, Walk In, Corporate, Goverment, Online Travel, Travel Agent*, dan *Whole Seller*. Pencatatan dan pengelompokan segmentasi pasar ini bertujuan untuk mengetahui berapa jumlah tamu yang menginap berdasarkan segmentasi pasar yang ada. Seluruh pembanding penjualan dihitung dan dicatat menggunakan media *Ms. Excel*. Begitu juga dengan segmentasi pasar pada Hotel 88 Embong Malang Surabaya dicatat dan dilaporkan menggunakan media *Ms. Excel*. Kemudian informasi pada *Ms. Excel* dikirim menggunakan *E-Mail* satu per satu kepada *Head Manager* dari kepala bagian yang ada. Berdasarkan analisis

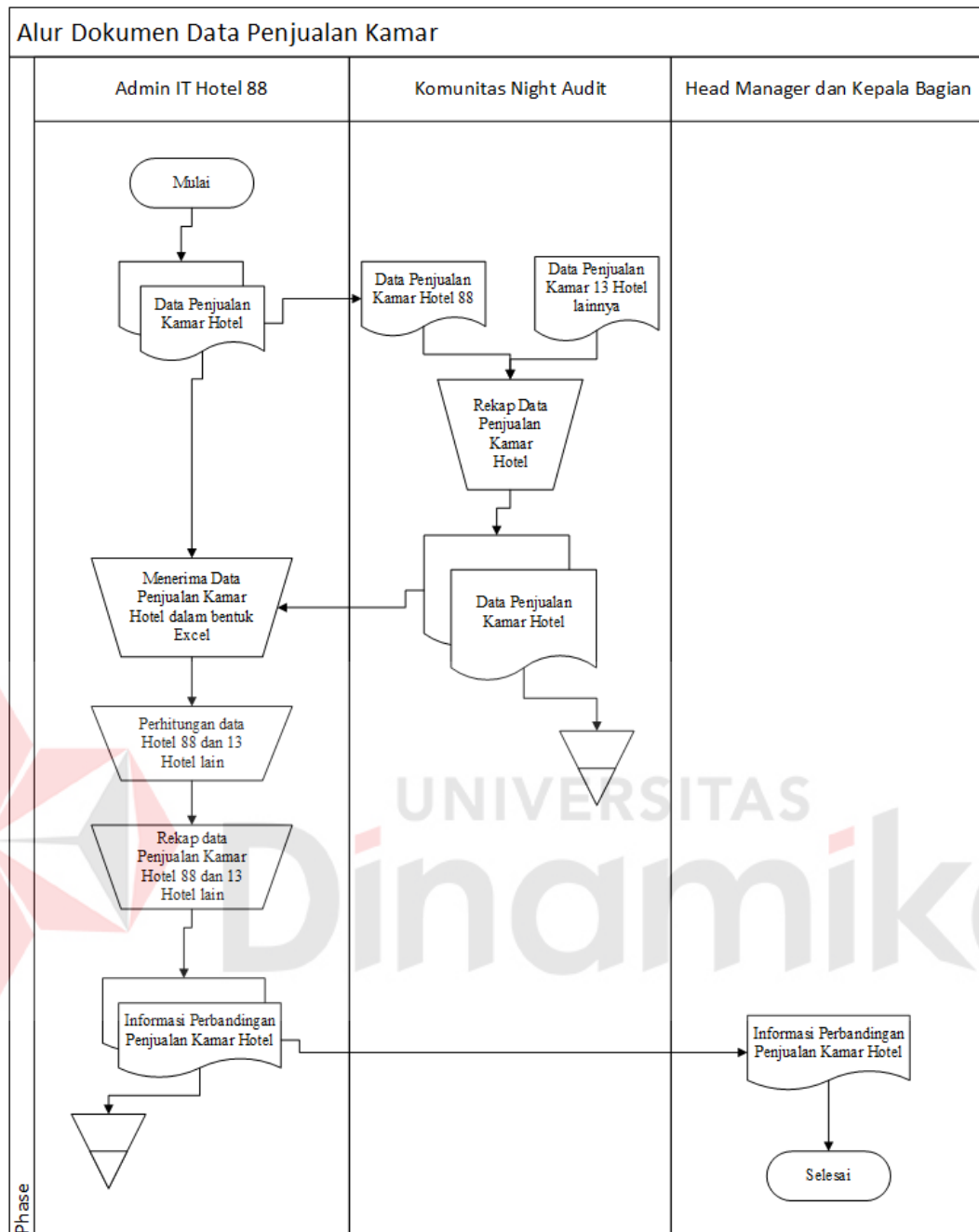
bisnis yang telah disebutkan maka dapat dibuat alur dokumen dari data penjualan kamar hotel dan alur dokumen dari segmentasi pasar Hotel 88 Embong Malang Surabaya.

A. Proses Alur Dokumen Data Penjualan Kamar Hotel

Berikut ini merupakan alur proses dokumen data penjualan kamar Hotel 88 dan hotel lain yang ada di Komunitas *Night Audit* sampai terkirimnya informasi kepada *Head Manager* dan Kepala Bagian yang ada di dalam Hotel 88 Embong Malang Surabaya. Proses alur dokumen dapat dilihat pada Gambar 3.1



UNIVERSITAS
Dinamika



Gambar 3. 1 Proses alur dokumen data penjualan kamar hotel saat ini

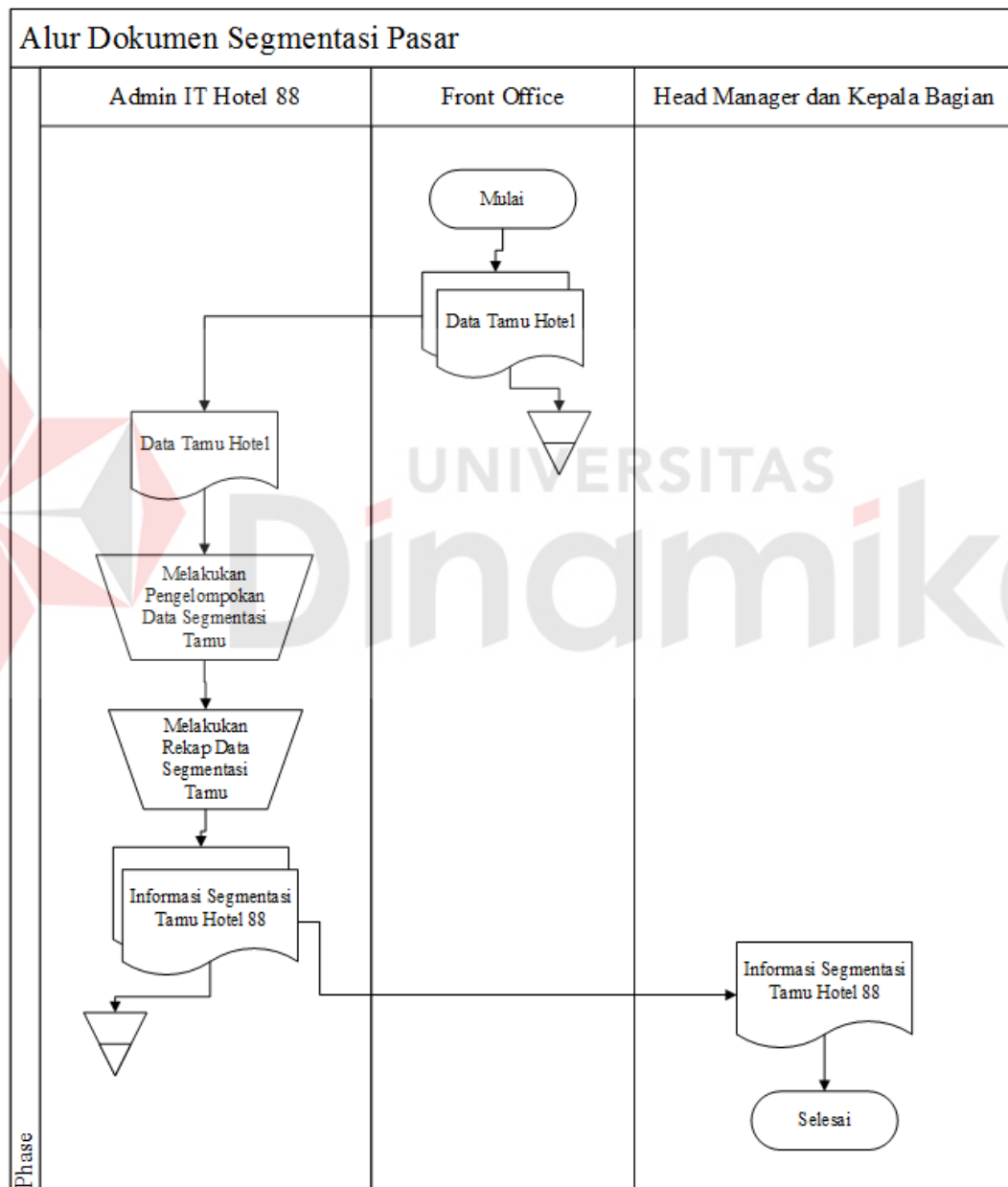
Adapun penjelasan dari proses alur dokumen data penjualan kamar hotel saat ini dapat dilihat pada Tabel 3.1.

Tabel 3. 1 Penjelasan proses alur dokumen data penjualan kamar hotel saat ini

No. Proses	Nama Proses	Input	Proses	Output
1	Rekap data Penjualan Kamar Hotel	1. Data Penjualan Kamar Hotel 88 2. Data Penjualan Kamar hotel lain (yang ada di Komunitas <i>Night Audit</i>)	Melakukan rekapitulasi data penjualan kamar hotel dari semua hotel yang ada di Komunitas <i>Night Audit</i> dan termasuk Hotel 88. Kemudian dikirim kembali kepada masing-masing hotel yang tergabung dalam Komunitas <i>Night Audit</i> .	Data Penjualan Kamar Hotel
2	Menerima data Penjualan Kamar Hotel dalam bentuk <i>Ms. Excel</i>	1. Data Penjualan Kamar Hotel 88 2. Data Penjualan Kamar hotel lain (yang ada di Komunitas <i>Night Audit</i>)	Menerima data penjualan kamar hotel yang telah di rekap.	-
3	Perhitungan data Hotel 88 dan 13 hotel lain	Data penjualan kamar hotel	Menghitung dan membandingkan data penjualan kamar Hotel 88 dengan hotel lain yang ada di Komunitas <i>Night Audit</i>	-
4	Rekap informasi perbandingan penjualan kamar hotel	Informasi perbandingan penjualan kamar hotel	Mengirim informasi perbandingan penjualan kamar hotel yang telah di rekap kepada <i>head manager</i> dan kepala bagian	Laporan Perbandingan Penjualan Kamar Hotel dalam bentuk <i>Ms.Excel</i>

B. Proses Alur Dokumen Segmentasi Pasar

Berikut ini merupakan alur proses dokumen data segmentasi pasar Hotel 88 sampai terkirimnya informasi kepada *Head Manager* dan Kepala Bagian yang ada di dalam Hotel 88 Embong Malang Surabaya. proses alur dokumen segmentasi pasar dapat dilihat pada Gambar 3.2.



Gambar 3. 2 Proses alur dokumen segmentasi pasar saat ini

Adapun penjelasan dari proses alur dokumen segmentasi pasar saat ini dapat dilihat pada Tabel 3.2.

Tabel 3. 2 Penjelasan proses alur dokumen segmentasi pasar saat ini

No. Proses	Nama Proses	Input	Proses	Output
1	Melakukan pengelompokan data segmentasi tamu	Data Tamu Hotel	Data tamu hotel dikelompokkan berdasarkan Pemesanan kamar hotel. Seperti: <i>Individual, Walk In, Corporate, Goverment, Online Travel, Travel Agent</i> , dan <i>Whole Seller</i> .	Data tamu hotel yang telah dikelompokkan
2	Melakukan rekap data	Data tamu hotel yang telah dikelompokkan	Melakukan rekap data segmentasi tamu setiap bulannya dan mengirim kepada <i>head manager</i> dan kepala bagian.	Informasi segmentasi tamu Hotel 88

C. Identifikasi Permasalahan

Dengan adanya permasalahan yang dijelaskan pada analisis proses bisnis, dapat disimpulkan dampak yang terjadi untuk Hotel 88 Embong Malang Surabaya. Dampak yang terjadi untuk Admin IT Hotel 88 yaitu waktu yang digunakan Admin IT Hotel 88 dalam menghitung dan membandingkan data penjualan kamar hotel-hotel yang ada di Komunitas *Night Audit*. Admin IT Hotel 88 yang harus mengirim data perbandingan penjualan kamar hotel tersebut melalui *e-mail* setiap hari kepada *Head Manager*, *Assistant Head Manager* dan Kepala Bagian Hotel 88 Embong Malang Surabaya (Kepala Bagian *Sales and Marketing*, Kepala Bagian *Front Office*, Kepala Bagian *Room Division*, Kepala Bagian *Accounting*, Kepala Bagian *Food and Beverage*). Karena pekerjaan dari

Admin IT Hotel 88 tidak hanya menghitung data penjualan dan mengirim data penjualan kamar hotel melalui *e-mail* saja. Terdapat dampak untuk *Head Manager, Assistant Head Manager* dan Kepala Bagian Hotel 88 Embong Malang Surabaya yaitu memakan waktu dalam membaca informasi perbandingan penjualan kamar hotel. Pasti juga akan memakan waktu dalam melakukan evaluasi penjualan kamar hotel untuk pembuatan strategi baru untuk Hotel 88 karena harus melihat dan membaca satu demi satu data yang berada pada *Ms. Excel*. Kemudian membandingkan Hotel 88 dengan hotel-hotel yang ada pada Komunitas *Night Audit* satu per satu. Dari dampak tersebut dapat disimpulkan kembali dampak untuk Hotel 88 yaitu hotel tersebut akan kalah bersaing dengan hotel-hotel yang ada pada Komunitas *Night Audit* dan Hotel bintang 3 yang berada di wilayah tengah kota Surabaya.

Berdasarkan dari dampak yang terjadi, Hotel 88 Embong Malang Surabaya membutuhkan sebuah *dashboard* tentang perbandingan penjualan kamar hotel dan *dashboard* segmentasi pasar untuk Hotel 88 sendiri, supaya Admin IT Hotel 88 tidak lagi menghitung penjualan kamar hotel karena Admin IT Hotel 88 hanya perlu memasukkan data penjualan kamar hotel kedalam aplikasi setiap hari dan Admin IT Hotel 88 tidak lagi mengirim *e-mail* karena aplikasi bisa langsung diakses kapanpun dan dimanapun oleh *Head Manager, Assistant Head Manager*, dan Kepala Bagian Hotel 88 Embong Malang Surabaya melalui *website*. *Head Manager, Assistant Head Manager* dan Kepala Bagian yang berada pada Hotel 88 lebih mudah dalam membaca informasi perbandingan melalui *dashboard* dan juga informasi tentang segmentasi pasar Hotel 88 Embong Malang Surabaya karena informasi yang diberikan berupa grafik perbandingan antar hotel yang ada pada

Komunitas *Night Audit*. Hasil dari pembacaan *dashboard* tersebut menjadi acuan untuk melakukan tindakan atau membuat strategi baru agar Hotel 88 Embong Malang Surabaya tidak kalah dalam bersaing.

3.2.2 Analisis Kebutuhan Pengguna

Dengan adanya permasalahan seperti telah dijelaskan maka perancangan sistem ini dimulai dari proses identifikasi informasi kebutuhan pengguna, seperti kepada siapa informasi disampaikan, informasi apa saja yang perlu disajikan, dan seberapa detail informasi tersebut disampaikan, tujuan informasi tersebut bagi pengguna, dan data apa yang diperlukan untuk mendapat informasi tersebut. Berikut ini adalah data-data yang akan digunakan diperoleh dari hasil wawancara dan observasi yang dilakukan di Hotel 88 Embong Malang Surabaya.

Data pengguna digunakan untuk memberikan hak akses atau hak *login* kepada pengguna terhadap aplikasi yang akan dibuat. Detail informasi apa saja yang didapat dari aplikasi untuk pengguna. Berikut merupakan data pengguna dan detail kebutuhan pengguna dari hasil wawancara dan observasi yang telah dilakukan.

1. Admin IT Hotel 88

Data kebutuhan pengguna merupakan penjelasan mengenai data dan informasi apa yang dibutuhkan Admin IT Hotel 88 yang dapat dilihat pada Tabel 3.3.

Tabel 3. 3 Data kebutuhan pengguna Admin IT Hotel 88

Peran	Data yang dibutuhkan	Informasi
Menghitung dan membandingkan data penjualan kamar Hotel 88 dengan hotel-hotel lain	Data Hotel, Data Penjualan Kamar,	-

Peran	Data yang dibutuhkan	Informasi
yang ada di Komunitas <i>Night Audit</i> .		
Menghitung data segmentasi pasar Hotel 88.	Data <i>Category Market</i> , Data Segmentasi Pasar	-
Mengirim informasi penjualan kamar hotel dan informasi segmentasi pasar kepada <i>head manager</i> , <i>assistant head manager</i> dan kepala bagian Hotel 88 melalui <i>E-Mail</i> .	Data Hotel, Data Penjualan Kamar, Data <i>Category Market</i> , Data Segmentasi Pasar.	-

2. Head Manager dan Assistant Head Manager

Penjelasan data kebutuhan pengguna mengenai data dan informasi yang dibutuhkan untuk *head manager* dan *assistant head manager* dapat dilihat pada Tabel 3.4.

Tabel 3. 4 Data kebutuhan pengguna *Head Manager* dan *Assistant Head Manager*

Peran	Data yang dibutuhkan	Informasi
Menerima informasi perbandingan penjualan kamar hotel	Data Hotel, Data Penjualan Kamar.	Laporan Perbandingan Penjualan Kamar Hotel
Menerima informasi segmentasi pasar Hotel 88.	Data <i>Category Market</i> , Data Segmentasi Pasar.	Laporan Segmentasi Pasar Hotel 88

3. Kepala Bagian

Penjelasan data kebutuhan pengguna mengenai data dan informasi untuk Kepala Bagian (Kepala Bagian *Sales and Marketing*, Kepala Bagian *Front Office*, Kepala Bagian *Room Division*, Kepala Bagian *Accounting*, Kepala Bagian *Food and Beverage*) dapat dilihat pada Tabel 3.5.

Tabel 3. 5 Data kebutuhan pengguna Kepala Bagian Hotel 88

Peran	Data yang dibutuhkan	Informasi
Menerima informasi perbandingan penjualan kamar hotel	Data Hotel, Data Penjualan Kamar.	Laporan Perbandingan Penjualan Kamar Hotel

Peran	Data yang dibutuhkan	Informasi
Menerima informasi segmentasi pasar Hotel 88.	Data <i>Category Market</i> , Data Segmentasi Pasar.	Laporan Segmentasi Pasar Hotel 88

3.2.3 Analisis Kebutuhan Fungsional

Kebutuhan fungsional merupakan fungsi yang akan dibuat pada aplikasi sesuai dengan analisis kebutuhan dari masing-masing pengguna. Berikut merupakan kebutuhan fungsional pada aplikasi.

1. *Head Manager dan Assistant Head Manager*

Kebutuhan fungsional untuk *Head Manager* dan *Assistant Head Manager* yaitu dapat melihat laporan berupa informasi yang berhubungan dengan informasi penjualan kamar hotel, perbandingan penjualan kamar hotel, dan segmentasi pasar Hotel 88. Detail penjelasan mengenai kebutuhan fungsional dari *Head Manager* dan *Assistant Head Manager* untuk penjualan dan perbandingan penjualan kamar hotel dapat dilihat pada Tabel 3.6.

Tabel 3. 6 Informasi penjualan dan perbandingan penjualan kamar hotel untuk *Head Manager* dan *Assistant Head Manager*

Nama Fungsi	Melihat laporan penjualan kamar hotel dan perbandingan penjualan kamar hotel.	
Pengguna	<i>Head Manager</i> dan <i>Assistant Head Manager</i>	
Deskripsi	Proses untuk melihat informasi penjualan kamar hotel dan perbandingan penjualan kamar hotel.	
Kondisi Awal	1. Data pengguna tersedia 2. Data hotel tersedia 3. Data transaksi hotel tersedia	
Alur Normal	Aksi pengguna	Respon sistem
	Otentikasi login pengguna	
	<i>Head Manager</i> atau <i>Assistant Head Manager</i> memasukkan <i>username</i> dan <i>password</i> , lalu mengklik tombol “Login”.	1. Mengecek <i>username</i> dan <i>password</i> pada <i>Head Manager</i> atau <i>Assistant Head Manager</i> 2. Jika <i>username</i> dan <i>password</i> benar, maka akan sistem akan menampilkan informasi dan memberikan

		<p><i>session</i> kepada <i>Head Manager</i> atau <i>Assistant Head Manager</i></p> <p>3. Jika <i>username</i> dan <i>password</i> salah, maka sistem akan memunculkan notifikasi berupa “Otentikasi gagal”</p>
	Aksi pengguna	Respon sistem
	Melihat laporan data penjualan kamar hotel	
	1. <i>Head Manager</i> atau <i>Assistant Head Manager</i> memilih <i>sub menu</i> Penjualan.	<p>Sistem menampilkan tampilan awal pada menu laporan penjualan kamar hotel harian dalam 1 bulan tiap hotel.</p> <p>Informasi yang ditampilkan:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Informasi pendapatan hotel - Informasi <i>occupancy</i> hotel - Informasi <i>average room rate</i> hotel
	2. <i>Head Manager</i> atau <i>Assistant Head Manager</i> memilih hotel pada <i>dropdown</i>	Sistem menampilkan daftar hotel yang ada di Komunitas <i>Night Audit</i> .
	3. <i>Head Manager</i> atau <i>Assistant Head Manager</i> memilih bulan dan tahun pada <i>dropdown</i>	Sistem menampilkan bulan dan tahun.
	Aksi pengguna	Respon sistem
	Melihat laporan perbandingan penjualan kamar hotel	
	1. <i>Head Manager</i> atau <i>Assistant Head Manager</i> memilih <i>sub menu</i> Perbandingan Penjualan	Sistem menampilkan tampilan awal pada menu laporan perbandingan penjualan kamar hotel yang ada di Komunitas <i>Night Audit</i>
	2. <i>Head Manager</i> atau <i>Assistant Head Manager</i> memilih informasi perbandingan pada <i>dropdown</i>	Sistem menampilkan daftar perbandingan yang ada pada sistem.
	3. <i>Head Manager</i> atau <i>Assistant Head Manager</i> memilih tahun pada <i>dropdown</i>	Sistem menampilkan tahun dan menampilkan informasi perbandingan hotel yang telah dipilih.
	Alur Eksepsi	Aksi pengguna
	1. <i>Head Manager</i> atau <i>Assistant Head Manager</i> memasukkan <i>username</i> dan <i>password</i> yang salah	<p>a. Sistem akan menampilkan notifikasi “Otentikasi gagal”</p> <p>b. Sistem menampilkan</p>

		halaman <i>login</i> awal
	2. <i>Head Manager</i> atau <i>Assistant Head Manager</i> memasukkan huruf ke dalam <i>field</i> yang seharusnya di isi angka	Sistem akan menampilkan notifikasi “Isian harus berupa angka”
Kondisi Akhir	<i>Head Manager</i> dan <i>Assistant Head Manager</i> mendapatkan informasi penjualan kamar hotel dan perbandingan penjualan kamar hotel.	

Berikut ini adalah penjelasan untuk segmentasi pasar Hotel 88 yang dilakukan oleh *Head Manager* dan *Assistant Head Manager*. penjelasan segmentasi pasar Hotel 88 dapat dilihat pada Tabel 3.7.

Tabel 3. 7 Informasi segmentasi pasar Hotel 88 untuk *Head Manager* dan *Assistant Head Manager*

Nama Fungsi	Melihat laporan segmentasi pasar Hotel 88	
Pengguna	<i>Head Manager</i> dan <i>Assistant Head Manager</i>	
Deskripsi	Proses untuk melihat informasi penjualan kamar hotel dan perbandingan penjualan kamar hotel.	
Kondisi Awal	1. Data pengguna tersedia 2. Data hotel tersedia 3. Data <i>category market</i> Hotel 88 4. Data segmentasi pasar Hotel 88	
Alur Normal	Aksi pengguna	Respon sistem
	Otentikasi login pengguna	
	<i>Head Manager</i> atau <i>Assistant Head Manager</i> memasukkan <i>username</i> dan <i>password</i> , lalu mengklik tombol “Login”.	1. Mengecek <i>username</i> dan <i>password Head Manager</i> atau <i>Assistant Head Manager</i> 2. Jika <i>username</i> dan <i>password</i> benar, maka akan sistem akan menampilkan informasi dan memberikan <i>session</i> kepada <i>Head Manager</i> atau <i>Assistant Head Manager</i> 3. Jika <i>username</i> dan <i>password</i> salah, maka sistem akan memunculkan notifikasi berupa “Otentikasi gagal”
	Aksi pengguna	Respon sistem
	Melihat laporan segmentasi pasar hotel 88	
	1. <i>Head Manager</i> atau	Sistem menampilkan tampilan

	<i>Assistant Head Manager</i> memilih <i>sub menu</i> Segmentasi Pasar	awal pada menu laporan segmentasi pasar Hotel 88 Embong Malang Surabaya.
	2. <i>Head Manager</i> atau <i>Assistant Head Manager</i> memilih bulan dan tahun pada <i>dropdown</i>	Sistem menampilkan bulan dan tahun.
Alur Eksepsi	Aksi pengguna	Respon sistem
	1. <i>Head Manager</i> atau <i>Assistant Head Manager</i> memasukkan <i>username</i> dan <i>password</i> yang salah	a. Sistem akan menampilkan notifikasi “Otentikasi gagal” b. Sistem menampilkan halaman <i>login</i> awal
	2. <i>Head Manager</i> atau <i>Assistant Head Manager</i> memasukkan huruf ke dalam <i>field</i> yang seharusnya di isi angka	Sistem akan menampilkan notifikasi “Isian harus berupa angka”
Kondisi Akhir	<i>Head Manager</i> dan <i>Assistant Head Manager</i> mendapatkan informasi segmentasi pasar Hotel 88 Embong Malang Surabaya.	

2. Kepala Bagian

Kebutuhan fungsional untuk Kepala Bagian (*Kepala Bagian Sales and Marketing*, *Kepala Bagian Front Office*, *Kepala Bagian Room Division*, *Kepala Bagian Accounting*, *Kepala Bagian Food and Beverage*) yaitu dapat melihat laporan berupa informasi yang berhubungan dengan informasi penjualan kamar hotel, perbandingan penjualan kamar hotel, dan segmentasi pasar Hotel 88. Detail penjelasan mengenai kebutuhan fungsional penjualan kamar hotel dan perbandingan penjualan kamar hotel untuk Kepala Bagian Hotel 88 Embong Malang Surabaya dapat dilihat pada Tabel 3.8.

Tabel 3. 8 Informasi penjualan dan perbandingan kamar hotel untuk Kepala Bagian Hotel 88

Nama Fungsi	Melihat laporan penjualan kamar hotel dan perbandingan penjualan kamar hotel.
Pengguna	Kepala Bagian Hotel 88 Embong Malang Surabaya
Deskripsi	Proses untuk melihat informasi penjualan kamar hotel dan perbandingan penjualan kamar hotel.

Kondisi Awal	1. Data pengguna tersedia 2. Data hotel tersedia 3. Data transaksi hotel tersedia	
Alur Normal	Aksi pengguna	Respon sistem
	Otentikasi login pengguna	
	Kepala Bagian memasukkan <i>username</i> dan <i>password</i> , lalu mengklik tombol “Login”.	1. Mengecek <i>username</i> dan <i>password</i> Kepala Bagian 2. Jika <i>username</i> dan <i>password</i> benar, maka akan sistem akan menampilkan informasi dan memberikan <i>session</i> kepada Kepala Bagian 3. Jika <i>username</i> dan <i>password</i> salah, maka sistem akan memunculkan notifikasi berupa “Otentikasi gagal”
	Aksi pengguna	Respon sistem
	Melihat laporan data penjualan kamar hotel	
	1. Kepala Bagian memilih <i>sub menu</i> Penjualan	Sistem menampilkan tampilan awal pada menu laporan penjualan kamar hotel harian dalam 1 bulan tiap hotel. Informasi yang ditampilkan: <ul style="list-style-type: none"> - Informasi pendapatan hotel - Informasi <i>occupancy</i> hotel - Informasi <i>average room rate</i> hotel
	2. Kepala Bagian memilih hotel pada <i>dropdown</i>	Sistem menampilkan daftar hotel yang ada di Komunitas <i>Night Audit</i> .
	3. Kepala Bagian memilih bulan dan tahun pada <i>dropdown</i>	Sistem menampilkan bulan dan tahun.
	Aksi pengguna	Respon sistem
	Melihat laporan perbandingan penjualan kamar hotel	
	1. Kepala Bagian memilih <i>sub menu</i> Perbandingan Penjualan	Sistem menampilkan tampilan awal pada menu laporan perbandingan penjualan hotel yang ada di Komunitas <i>Night Audit</i>
	2. Kepala Bagian memilih informasi perbandingan pada <i>dropdown</i>	Sistem menampilkan daftar perbandingan yang ada pada sistem.
	3. Kepala Bagian memilih tahun pada <i>dropdown</i>	Sistem menampilkan tahun dan menampilkan informasi perbandingan hotel yang telah

		dipilih.
Alur Eksepsi	Aksi pengguna	Respon sistem
	1. Kepala Bagian memasukkan <i>username</i> dan <i>password</i> yang salah	a. Sistem akan menampilkan notifikasi “Otentikasi gagal” b. Sistem menampilkan halaman <i>login</i> awal
	2. Kepala Bagian memasukkan huruf ke dalam <i>field</i> yang seharusnya di isi angka	Sistem akan menampilkan notifikasi “Isian harus berupa angka”
Kondisi Akhir	Kepala Bagian mendapatkan informasi penjualan kamar hotel dan perbandingan penjualan kamar hotel.	

Berikut ini adalah penjelasan untuk segmentasi pasar Hotel 88 yang dilakukan oleh Kepala Bagian Hotel 88 Embong Malang Surabaya. penjelasan segmentasi pasar Hotel 88 dapat dilihat pada Tabel 3.9.

Tabel 3. 9 Informasi segmentasi pasar Hotel 88 untuk Kepala Bagian Hotel 88

Nama Fungsi	Melihat laporan segmentasi pasar Hotel 88	
Pengguna	Kepala Bagian Hotel 88 Embong Malang Surabaya	
Deskripsi	Proses untuk melihat informasi penjualan kamar hotel dan perbandingan penjualan kamar hotel.	
Kondisi Awal	1. Data pengguna tersedia 2. Data hotel tersedia 3. Data <i>category market</i> Hotel 88 4. Data segmentasi pasar Hotel 88	
Alur Normal	Aksi pengguna	Respon sistem
	Otentikasi login pengguna	
	Kepala Bagian memasukkan <i>username</i> dan <i>password</i> , lalu mengklik tombol “Login”.	1. Mengecek <i>username</i> dan <i>password</i> Kepala Bagian 2. Jika <i>username</i> dan <i>password</i> benar, maka akan sistem akan menampilkan informasi dan memberikan <i>session</i> Kepala Bagian 3. Jika <i>username</i> dan <i>password</i> salah, maka sistem akan memunculkan notifikasi berupa “Otentikasi gagal”
	Aksi pengguna	Respon sistem
	Melihat laporan segmentasi pasar hotel 88	
	1. Kepala bagian memilih	Sistem menampilkan tampilan

	<i>sub menu</i> Segmentasi Pasar	awal pada menu laporan segmentasi pasar Hotel 88 Embong Malang Surabaya.
	2. Kepala bagian memilih bulan dan tahun pada <i>dropdown</i>	Sistem menampilkan bulan dan tahun.
Alur Eksepsi	Aksi pengguna	Respon sistem
	1. Kepala bagian memasukkan <i>username</i> dan <i>password</i> yang salah	a. Sistem akan menampilkan notifikasi “Otentikasi gagal” b. Sistem menampilkan halaman <i>login</i> awal
	2. Kepala bagian memasukkan huruf ke dalam <i>field</i> yang seharusnya di isi angka	Sistem akan menampilkan notifikasi “Isian harus berupa angka”
Kondisi Akhir	Kepala bagian mendapatkan informasi segmentasi pasar Hotel 88 Embong Malang Surabaya.	

3. Admin IT Hotel 88

Kebutuhan fungsional untuk Admin IT Hotel 88 terdiri atas fungsi pengolahan (menambah, merubah, melihat) *user* dan *hak akses*, pengolahan (menambah, merubah, melihat) data hotel, pengolahan (menambah, merubah, melihat) data transaksi penjualan kamar hotel, pengolahan (menambah, merubah, melihat) data *category market* Hotel 88, dan pengolahan (menambah, merubah, melihat) data segmentasi pasar Hotel 88. Detail penjelasan mengenai kebutuhan fungsional dari Admin IT Hotel 88 dapat dilihat pada tabel-tabel berikut ini.

Tabel 3. 10 Tabel pencatatan Master User dan Hak Akses

Nama Fungsi	Pencatatan Master User dan Hak Akses	
Pengguna	Admin IT Hotel 88	
Deskripsi	Proses untuk melihat mencatat data-data <i>User</i> dan pemberian hak akses kepada <i>User</i>	
Kondisi Awal	1. Data pengguna tersedia	
Alur Normal	Aksi pengguna	Respon sistem
	Otentikasi login pengguna	
	Admin IT Hotel 88 memasukkan <i>username</i> dan	1. Mengecek <i>username</i> dan <i>password</i> Admin IT Hotel

	password, lalu mengklik tombol “Login”.	88 2. Jika <i>username</i> dan <i>password</i> benar, maka akan sistem akan menampilkan informasi dan memberikan <i>session</i> kepada Admin IT Hotel 88 3. Jika <i>username</i> dan <i>password</i> salah, maka sistem akan memunculkan notifikasi berupa “Otentikasi gagal”
	Aksi pengguna	Respon sistem
	Menambahkan <i>user</i> baru	
	1. Admin IT Hotel 88 memilih <i>sub menu</i> Master User	a. Sistem menampilkan tampilan <i>input</i> data <i>user</i> baru pada menu Master User b. Jika data tersedia, maka sistem akan menampilkan data tersebut. c. Jika data tidak tersedia maka akan ada kolom kosong
	2. Admin IT Hotel 88 menambahkan <i>user</i> baru dan memilih hak akses pada menu <i>dropdown</i> dan Admin IT Hotel mengklik tombol “Simpan”	a. Sistem akan mengecek apakah seluruh <i>field</i> sudah terisi, jika sudah maka sistem akan menyimpan data <i>user</i> baru b. Jika ada <i>field</i> yang kosong, maka sistem akan memberikan notifikasi “Gagal menambahkan data baru”
	Aksi pengguna	Respon sistem
	Update data <i>user</i>	
	1. Admin IT Hotel 88 memilih <i>user</i> yang tersedia pada tabel yang akan diperbarui.	<i>Field</i> akan terisi data-data dari <i>user</i> yang telah dipilih.
	2. Admin IT Hotel 88 memperbarui informasi dari <i>user</i> yang telah dipilih dan Admin IT Hotel 88 mengklik tombol “Ubah”	a. Sistem akan mengecek apakah seluruh <i>field</i> sudah terisi, jika sudah maka sistem akan mengubah data <i>user</i> . b. Jika ada <i>field</i> yang kosong, maka sistem akan memberikan notifikasi

		“Gagal menambahkan data baru”
Alur Eksepsi	Aksi pengguna	Respon sistem
	1. Admin IT Hotel 88 memasukkan <i>username</i> dan <i>password</i> yang salah	c. Sistem akan menampilkan notifikasi “Otentikasi gagal” d. Sistem menampilkan halaman <i>login</i> awal
	2. Admin IT Hotel 88 memasukkan huruf ke dalam <i>field</i> yang seharusnya di isi angka	Sistem akan menampilkan notifikasi “Isian harus berupa angka”
Kondisi Akhir	Fungsi ini menghasilkan master data <i>user</i> yang akan digunakan untuk <i>login</i> kedalam aplikasi atau <i>login</i> kedalam Dashboard Perbandingan Penjualan Kamar Hotel.	

Adapun detail dari pengolahan (menambah, merubah, melihat) data hotel yang dilakukan oleh Admin IT Hotel 88 dapat dilihat pada Tabel 3.11.

Tabel 3. 11 Tabel pencatatan master hotel

Nama Fungsi	Pencatatan Master Hotel	
Pengguna	Admin IT Hotel 88	
Deskripsi	Proses untuk melihat mencatat data-data hotel	
Kondisi Awal	1. Data pengguna tersedia 2. Data hotel Tersedia	
Alur Normal	Aksi pengguna	Respon sistem
	Otentikasi login pengguna	
	Admin IT Hotel 88 memasukkan <i>username</i> dan <i>password</i> , lalu mengklik tombol “Login”.	1. Mengecek <i>username</i> dan <i>password</i> Admin IT Hotel 88 2. Jika <i>username</i> dan <i>password</i> benar, maka akan sistem akan menampilkan informasi dan memberikan <i>session</i> kepada Admin IT Hotel 88 3. Jika <i>username</i> dan <i>password</i> salah, maka sistem akan memunculkan notifikasi berupa “Otentikasi gagal”
	Aksi pengguna	Respon sistem
	Menambahkan hotel baru	
	1. Admin IT Hotel 88 memilih <i>sub menu</i> Master Hotel	a. Sistem menampilkan tampilan <i>input</i> data hotel baru pada menu Master

		<p>Hotel</p> <p>b. Jika data tersedia, maka sistem akan menampilkan data tersebut.</p> <p>c. Jika data tidak tersedia maka akan terdapat kolom kosong</p>
	2. Admin IT Hotel 88 menambahkan hotel baru, berikut data-data yang digunakan nama hotel, jumlah kamar hotel, kemudian Admin IT Hotel mengklik tombol “Simpan”	<p>a. Sistem akan mengecek apakah seluruh <i>field</i> sudah terisi, jika sudah maka sistem akan menyimpan data hotel baru</p> <p>b. Jika ada <i>field</i> yang kosong, maka sistem akan memberikan notifikasi “Gagal menambahkan data baru”</p>
	Aksi pengguna	Respon sistem
	Update data hotel	
	1. Admin IT Hotel 88 memilih data hotel yang tersedia pada tabel yang akan diperbarui.	<i>Field</i> akan terisi data-data dari hotel yang telah dipilih.
	2. Admin IT Hotel 88 memperbarui informasi dari hotel yang telah dipilih dan Admin IT Hotel 88 mengklik tombol “Ubah”	<p>a. Sistem akan mengecek apakah seluruh <i>field</i> sudah terisi, jika sudah maka sistem akan mengubah data hotel</p> <p>b. Jika ada <i>field</i> yang kosong, maka sistem akan memberikan notifikasi “Gagal menambahkan data baru”</p>
Alur Eksepsi	Aksi pengguna	Respon sistem
	3. Admin IT Hotel 88 memasukkan <i>username</i> dan <i>password</i> yang salah	<p>e. Sistem akan menampilkan notifikasi “Otentikasi gagal”</p> <p>f. Sistem menampilkan halaman <i>login</i> awal</p>
	4. Admin IT Hotel 88 memasukkan huruf ke dalam <i>field</i> yang seharusnya di isi angka	Sistem akan menampilkan notifikasi “Isian harus berupa angka”
Kondisi Akhir	Fungsi ini menghasilkan master hotel yang digunakan sebagai pemisah <i>input</i> data yang digunakan dalam pembuatan <i>dashboard</i> .	

Adapun detail dari pengolahan (menambah, merubah, melihat) transaksi penjualan kamar hotel yang digunakan sebagai *input* data untuk *dashboard* dilakukan oleh Admin IT Hotel 88 dapat dilihat pada Tabel 3.12.

Tabel 3. 12 Pencatatan penjualan kamar hotel

Nama Fungsi	Pencatatan Penjualan Kamar Hotel	
Pengguna	Admin IT Hotel 88	
Deskripsi	Proses untuk melihat mencatat data penjualan kamar hotel	
Kondisi Awal	1. Data pengguna tersedia 2. Data hotel tersedia 3. Data penjualan kamar hotel tersedia	
Alur Normal	Aksi pengguna	Respon sistem
	Otentikasi login pengguna	
	Admin IT Hotel 88 memasukkan <i>username</i> dan <i>password</i> , lalu mengklik tombol “Login”.	1. Mengecek <i>username</i> dan <i>password</i> Admin IT Hotel 88 2. Jika <i>username</i> dan <i>password</i> benar, maka akan sistem akan menampilkan informasi dan memberikan <i>session</i> kepada Admin IT Hotel 88 3. Jika <i>username</i> dan <i>password</i> salah, maka sistem akan memunculkan notifikasi berupa “Otentikasi gagal”
	Aksi pengguna	Respon sistem
	Menambahkan data penjualan kamar	
	1. Admin IT Hotel 88 memilih <i>sub menu</i> Input Data Penjualan	a. Sistem menampilkan tampilan <i>input</i> data penjualan hotel pada menu Input Data Penjualan b. Jika data tersedia, maka sistem akan menampilkan data hotel pada hari tersebut c. Jika data tidak tersedia maka akan ada kolom kosong
	2. Admin IT Hotel 88 menambahkan data penjualan hotel dan Admin IT Hotel mengklik tombol “Simpan”	a. Sistem akan mengecek apakah seluruh <i>field</i> sudah terisi, jika sudah maka sistem akan menyimpan data penjualan hotel

		tersebut b. Jika ada <i>field</i> yang kosong, maka sistem akan memberikan notifikasi “Gagal menambahkan data baru”
	Aksi pengguna	Respon sistem
	Update data penjualan kamar hotel di hari tersebut	
	1. Admin IT Hotel 88 mengubah data penjualan kamar hotel pada hari tersebut.	<i>Field</i> akan terisi data-data dari data penjualan kamar hotel yang telah dipilih.
	2. Admin IT Hotel 88 memperbarui data penjualan kamar hotel dan Admin IT Hotel 88 mengklik tombol “Ubah”	a. Sistem akan mengecek apakah seluruh <i>field</i> sudah terisi, jika sudah maka sistem akan mengubah data penjualan kamar hotel. b. Jika ada <i>field</i> yang kosong, maka sistem akan memberikan notifikasi “Gagal menambahkan data baru”
Alur Eksepsi	Aksi pengguna	Respon sistem
	1. Admin IT Hotel 88 memasukkan <i>username</i> dan <i>password</i> yang salah	a. Sistem akan menampilkan notifikasi “Otentikasi gagal” b. Sistem menampilkan halaman <i>login</i> awal
	2. Admin IT Hotel 88 memasukkan huruf ke dalam <i>field</i> yang seharusnya di isi angka	Sistem akan menampilkan notifikasi “Isian harus berupa angka”
Kondisi Akhir	Fungsi ini menyimpan data transaksi penjualan kamar hotel yang digunakan dalam menampilkan data pada <i>Dashboard</i> Perbandingan Penjualan Kamar Hotel dan untuk laporan bulanan dan tahunan Hotel 88 Embong Malang Surabaya.	

Adapun detail dari pengelolaan (menambah, merubah, melihat) data *category market* Hotel 88 yang dilakukan oleh Admin IT Hotel 88 dapat dilihat pada Tabel 3.13

Tabel 3. 13 Pencatatan Master *Category Market* Hotel 88

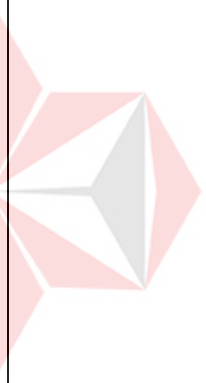
Nama Fungsi	Pencatatan Master <i>Category Market</i> Hotel 88	
Pengguna	Admin IT Hotel 88	
Deskripsi	Proses untuk melihat mencatat <i>category market</i> Hotel 88	
Kondisi Awal	1. Data pengguna tersedia 2. Data <i>category market</i> tersedia	
Alur Normal	Aksi pengguna	Respon sistem
	Otentikasi login pengguna	
	Admin IT Hotel 88 memasukkan <i>username</i> dan <i>password</i> , lalu mengklik tombol “Login”.	1. Mengecek <i>username</i> dan <i>password</i> Admin IT Hotel 88 2. Jika <i>username</i> dan <i>password</i> benar, maka akan sistem akan menampilkan informasi dan memberikan <i>session</i> kepada Admin IT Hotel 88 3. Jika <i>username</i> dan <i>password</i> salah, maka sistem akan memunculkan notifikasi berupa “Otentikasi gagal”
	Aksi pengguna	Respon sistem
	Menambahkan <i>category market</i>	
	1. Admin IT Hotel 88 memilih <i>sub menu</i> Master Category Market	a. Sistem menampilkan tampilan <i>input data category market</i> pada menu Master category market b. Jika data tersedia, maka sistem akan menampilkan data tersebut. c. Jika data tidak tersedia maka akan ada kolom kosong
	2. Admin IT Hotel 88 menambahkan <i>category market</i> untuk Hotel 88 dan Admin IT Hotel mengklik tombol “Simpan”	a. Sistem akan mengecek apakah seluruh <i>field</i> sudah terisi, jika sudah maka sistem akan menyimpan data <i>category market</i> b. Jika ada <i>field</i> yang kosong, maka sistem akan memberikan notifikasi “Gagal menambahkan data baru”
	Aksi pengguna	Respon sistem
	Update data <i>category market</i>	
	1. Admin IT Hotel 88	<i>Field</i> akan terisi data-data dari

	memilih data <i>category market</i> yang tersedia pada tabel yang mau diperbarui.	<i>category market</i> yang telah dipilih.
	2. Admin IT Hotel 88 memperbarui informasi dari <i>category market</i> yang telah dipilih dan Admin IT Hotel 88 mengklik tombol “Ubah”	c. Sistem akan mengecek apakah seluruh <i>field</i> sudah terisi, jika sudah maka sistem akan mengubah data <i>category market</i> . d. Jika ada <i>field</i> yang kosong, maka sistem akan memberikan notifikasi “Gagal menambahkan data baru”
Alur Eksepsi	Aksi pengguna	Respon sistem
	1. Admin IT Hotel 88 memasukkan <i>username</i> dan <i>password</i> yang salah	c. Sistem akan menampilkan notifikasi “Otentikasi gagal” d. Sistem menampilkan halaman <i>login</i> awal
	2. Admin IT Hotel 88 memasukkan huruf ke dalam <i>field</i> yang seharusnya di isi angka	Sistem akan menampilkan notifikasi “Isian harus berupa angka”
Kondisi Akhir	Fungsi ini menghasilkan data <i>category market</i> Hotel 88 yang digunakan untuk jenis dari segmentasi pasar Hotel 88	

Adapun detail dari pengelolaan (menambah, merubah, melihat) data segmentasi pasar Hotel 88 yang digunakan sebagai *input* data untuk *dashboard* segmentasi pasar Hotel 88 dilakukan oleh Admin IT Hotel 88 dapat dilihat pada Tabel 3.14.

Tabel 3. 14 Pencatatan Segmentasi Pasar Hotel 88

Nama Fungsi	Pencatatan Segmentasi Pasar Hotel 88	
Pengguna	Admin IT Hotel 88	
Deskripsi	Proses untuk melihat mencatat data-data segmentasi pasar Hotel 88 Embong Malang Surabaya	
Kondisi Awal	1. Data pengguna tersedia 2. Data <i>category market</i> tersedia 3. Data segmentasi pasar Hotel 88 tersedia	
Alur Normal	Aksi pengguna	Respon sistem
	Otentikasi login pengguna	
	Admin IT Hotel 88 memasukkan <i>username</i> dan <i>password</i> , lalu mengklik	1. Mengecek <i>username</i> dan <i>password</i> Admin IT Hotel 88

	tombol “Login”.	<p>2. Jika <i>username</i> dan <i>password</i> benar, maka akan sistem akan menampilkan informasi dan memberikan <i>session</i> kepada Admin IT Hotel 88</p> <p>3. Jika <i>username</i> dan <i>password</i> salah, maka sistem akan memunculkan notifikasi berupa “Otentikasi gagal”</p>
	Aksi pengguna	Respon sistem
	Menambahkan data segmentasi pasar Hotel 88	
	1. Admin IT Hotel 88 memilih <i>sub menu</i> Segmentasi Pasar Hotel 88	<p>a. Sistem menampilkan tampilan <i>input</i> segmentasi pasar pada menu Segmentasi Pasar Hotel 88</p> <p>b. Jika data tersedia, maka sistem akan menampilkan data tersebut.</p> <p>c. Jika data tidak tersedia maka akan ada kolom kosong</p>
	2. Admin IT Hotel 88 Menambahkan data segmentasi pasar Hotel 88 dan memilih <i>category market</i> pada <i>dropdown</i> yang tersedia dan Admin IT Hotel mengklik tombol “Simpan”	<p>a. Sistem akan mengecek apakah seluruh <i>field</i> sudah terisi, jika sudah maka sistem akan menyimpan data segmentasi pasar</p> <p>b. Jika ada <i>field</i> yang kosong, maka sistem akan memberikan notifikasi “Gagal menambahkan data baru”</p>
	Aksi pengguna	Respon sistem
	Update data segmentasi pasar	
	1. Admin IT Hotel 88 mengubah data segmentasi pasar Hotel 88 pada hari tersebut.	<i>Field</i> akan terisi data-data dari segmentasi pasar yang telah dipilih.
	2. Admin IT Hotel 88 memperbarui data segmentasi pasar yang telah dipilih dan Admin IT Hotel 88 mengklik tombol “Ubah”	<p>a. Sistem akan mengecek apakah seluruh <i>field</i> sudah terisi, jika sudah maka sistem akan mengubah data segmentasi pasar.</p> <p>b. Jika ada <i>field</i> yang kosong, maka sistem akan memberikan notifikasi “Gagal menambahkan data</p>

		baru”
Alur Eksepsi	Aksi pengguna	Respon sistem
	1. Admin IT Hotel 88 memasukkan <i>username</i> dan <i>password</i> yang salah	a. Sistem akan menampilkan notifikasi “Otentikasi gagal” b. Sistem menampilkan halaman <i>login</i> awal
	2. Admin IT Hotel 88 memasukkan huruf ke dalam <i>field</i> yang seharusnya di isi angka	Sistem akan menampilkan notifikasi “Isian harus berupa angka”
Kondisi Akhir	Fungsi ini menyimpan data segmentasi pasar Hotel 88 yang digunakan dalam menampilkan data pada <i>Dashboard</i> dan untuk laporan bulanan dan tahunan Hotel 88 Embong Malang Surabaya.	

3.2.4 Analisis Kebutuhan Non-Fungsional

Selain menerapkan fungsi yang ada pada kebutuhan fungsional, perlu diperhatikan pula mengenai kebutuhan non-fungsional untuk aplikasi yang akan dibuat. Kebutuhan non-fungsional dapat dilihat pada Tabel 3.15.

Tabel 3. 15 Tabel Kebutuhan Non-Fungsional

No	Aspek		Keterangan
1	Keamanan	Otentikasi	Ketika <i>login</i> ke halaman aplikasi, pengguna harus mempunyai <i>username</i> dan <i>password</i> yang sudah terdaftar. - Jika <i>username</i> dan <i>password</i> benar, maka sistem akan menampilkan informasi dan memberikan <i>session</i> kepada pengguna. - Jika <i>username</i> dan <i>password</i> salah, maka sistem akan memunculkan notifikasi berupa “Otentikasi gagal”.
		Hak Akses	Admin IT Hotel 88 dapat mengakses - Pencatatan Master User - Pencatatan Master Hotel - Pencatatan Penjualan Kamar Hotel - Pencatatan Category Market Hotel 88 - Pencatatan Segmentasi Pasar Hotel 88
			<i>Head Manager</i> dan <i>Assistant Head Manager</i> dapat mengakses - Dashboard Penjualan Kamar Hotel - Dashboard Perbandingan Penjualan Kamar Hotel

			<ul style="list-style-type: none"> - Laporan Perbandingan dan Penjualan Kamar Hotel - Dashboard Segmentasi Pasar Hotel 88
			Kepala Bagian dapat mengakses <ul style="list-style-type: none"> - Dashboard Penjualan Kamar Hotel - Dashboard Perbandingan Penjualan Kamar Hotel - Laporan Perbandingan dan Penjualan Kamar Hotel - Dashboard Segmentasi Pasar Hotel 88
2	Performance		Sistem memuat halaman maksimal 30 detik. Sistem menggunakan data <i>real time</i> yang didapat setiap hari. Informasi dari sistem berubah setiap hari Sistem dapat menampilkan grafis yang dapat memantau perubahan-perubahan yang ada pada aplikasi.

3.2.5 Analisis Kebutuhan Sistem

Analisis kebutuhan sistem menentukan kebutuhan sistem yang diperlukan untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai.

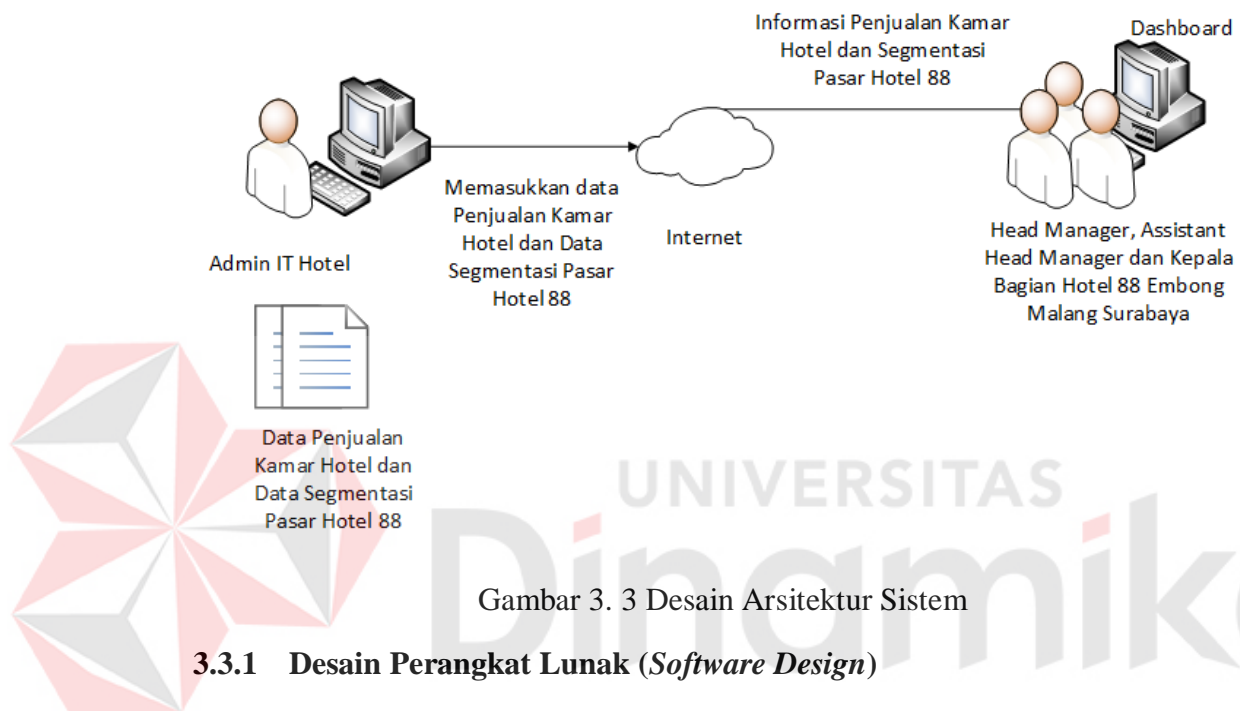
Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan Admin IT. Hotel 88 Embong Malang Surabaya membutuhkan suatu sistem agar dapat membantu dalam membaca informasi penjualan kamar hotel. Karena sistem yang ada sekarang di Hotel 88 Embong Malang Surabaya, *head manager* dan kepala bagian membaca informasi penjualan kamar hotel berupa angka yang ada di dalam *Ms. Excel*. Selain itu Hotel 88 juga perlu sistem agar Admin IT Hotel 88 tidak lagi mengirim *E-Mail* satu per satu kepada *head manager* dan kepala bagian setiap hari. Hal-hal tersebut dapat membuat Hotel 88 Embong Malang kalah bersaing dengan 13 hotel lain yang berada di wilayah tengah kota Surabaya. Serta Hotel 88 tidak dapat memperoleh target konsumen sesuai yang diinginkan dan tidak mendapatkan pendapatan sesuai dengan yang ditargetkan.

Sistem harus mampu menyajikan semua informasi yang dibutuhkan, baik laporan penjualan setiap hotel pada Komunitas *Night Audit*, perbandingan antar hotel yang ada di Komunitas *Night Audit*, perbandingan hotel yang ada di Komunitas *Night Audit* dengan parameter bulan yang sama di tahun yang berbeda (di tahun yang sebelumnya), dan menampilkan informasi segmentasi pasar dari Hotel 88 sendiri.

3.3 Perancangan Sistem

Untuk mengatasi permasalahan yang ada tersebut, Hotel 88 membutuhkan *dashboard* perbandingan penjualan kamar hotel. *Dashboard* tersebut dapat memberikan informasi penjualan kamar Hotel 88 dan 13 hotel lainnya. Dan informasi perbandingan penjualan kamar hotel dari Hotel 88 dengan 13 hotel lainnya. Sehingga dapat membantu *head manager* dan kepala bagian agar tidak membaca informasi berupa angka di dalam *Ms. Excel* melainkan membaca grafik yang mengandung informasi kondisi ideal sebagai tolak ukur berada pada *dashboard* perbandingan penjualan kamar hotel. Serta dengan adanya *dashboard* tersebut dapat membantu Admin IT Hotel agar tidak lagi mengirim *E-Mail* satu per satu kepada *head manager* dan kepala bagian setiap hari. Dengan adanya *dashboard* ini, diharapkan dapat membantu Hotel 88 Embong Malang Surabaya dapat tidak kalah bersaing dengan 13 hotel lain yang ada di wilayah tengah kota Surabaya. Agar *head manager* dan kepala bagian bisa lebih cepat dalam membuat strategi baru untuk Hotel 88 bila terjadi suatu hal yang membutuhkan respon yang cepat. Dan tentunya dengan adanya strategi baru yang lebih cepat Hotel 88 Embong Malang Surabaya dapat memperoleh target konsumen sesuai yang diinginkan dan mendapatkan pendapatan sesuai dengan yang ditargetkan.

Berdasarkan perancangan sistem yang telah dijelaskan diatas akan dibuat suatu sistem *dashboard* yang menunjukkan informasi-informasi tentang penjualan kamar hotel dan segmentasi pasar Hotel 88. Adapun desain arsitektur untuk *dashboard* perbandingan penjualan kamar hotel yang menggambarkan hubungan antar elemen-elemen utama dari sistem dapat dilihat pada Gambar 3.3.



Gambar 3. 3 Desain Arsitektur Sistem

3.3.1 Desain Perangkat Lunak (*Software Design*)

Berdasarkan hasil dari kebutuhan perangkat lunak yang telah dijelaskan diatas, maka dibuatlah desain perangkat lunak untuk *dashboard* perbandingan penjualan kamar hotel yang akan dibangun. Pembuatan desain perangkat lunak tersebut digambarkan dengan beberapa desain, diantaranya adalah :

- a. *System Flowchart*
- b. *Context Diagram*
- c. *Diagram Jenjang*
- d. *Data Flow Diagram (DFD)*
- e. *Conceptual Data Model (CDM)*
- f. *Physical Data Model (PDM)*

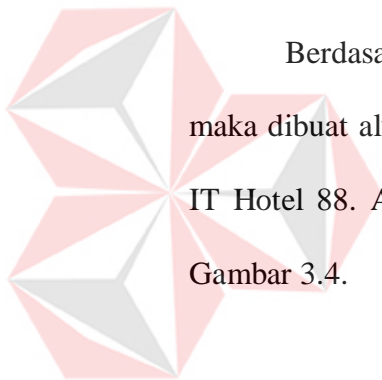
- g. Desain antarmuka sesuai kebutuhan (*User Interface*)

A. Alur Sistem (*System Flowchart*)

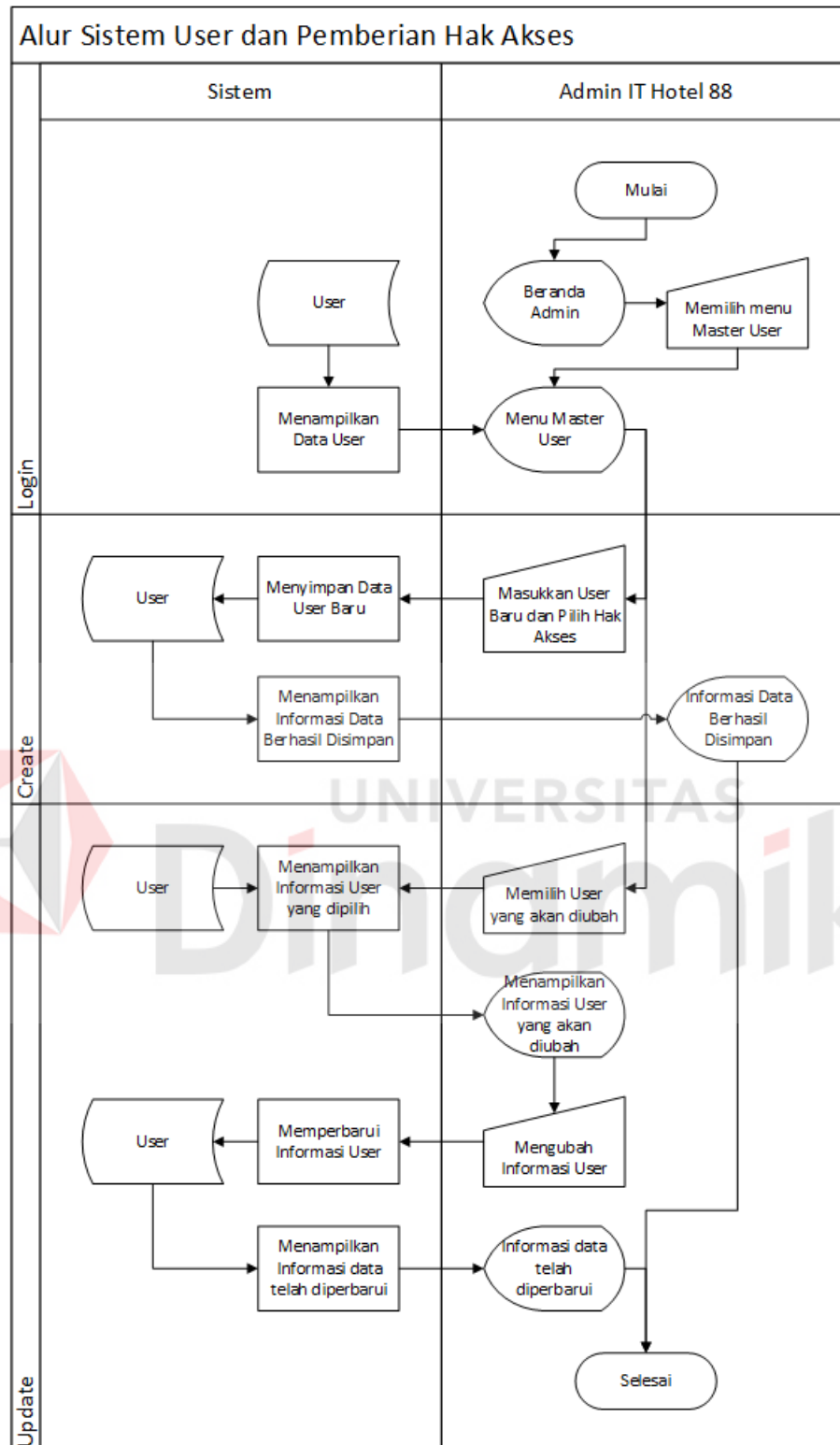
System Flowchart merupakan gambaran tentang alur kerja dalam sistem secara keseluruhan yang akan dibangun atau dirancang. Berdasarkan analisis kebutuhan pengguna yang telah dijelaskan, maka terdapat tiga pengguna dalam *dashboard* perbandingan penjualan kamar hotel yaitu Admin IT Hotel 88, Kepala Bagian yang ada pada Hotel 88 Embong Malang Surabaya, dan *Head Manager*. Setiap pengguna diharuskan memiliki *username* dan *password* yang telah terdaftar untuk mengakses aplikasi tersebut.

A.1. Alur Sistem Master User dan Hak Akses

Berdasarkan analisis kebutuhan fungsional pada Tabel 3.9 maka dibuat maka dibuat alur sistem master *user* dan hak akses dan dioperasikan oleh Admin IT Hotel 88. Adapun alur sistem master *user* dan hak akses dapat dilihat pada Gambar 3.4.



UNIVERSITAS
Dinamika

Gambar 3. 4 Alur sistem *user* dan hak akses

Adapun penjelasan dari alur sistem *user* dan hak akses dapat dilihat pada

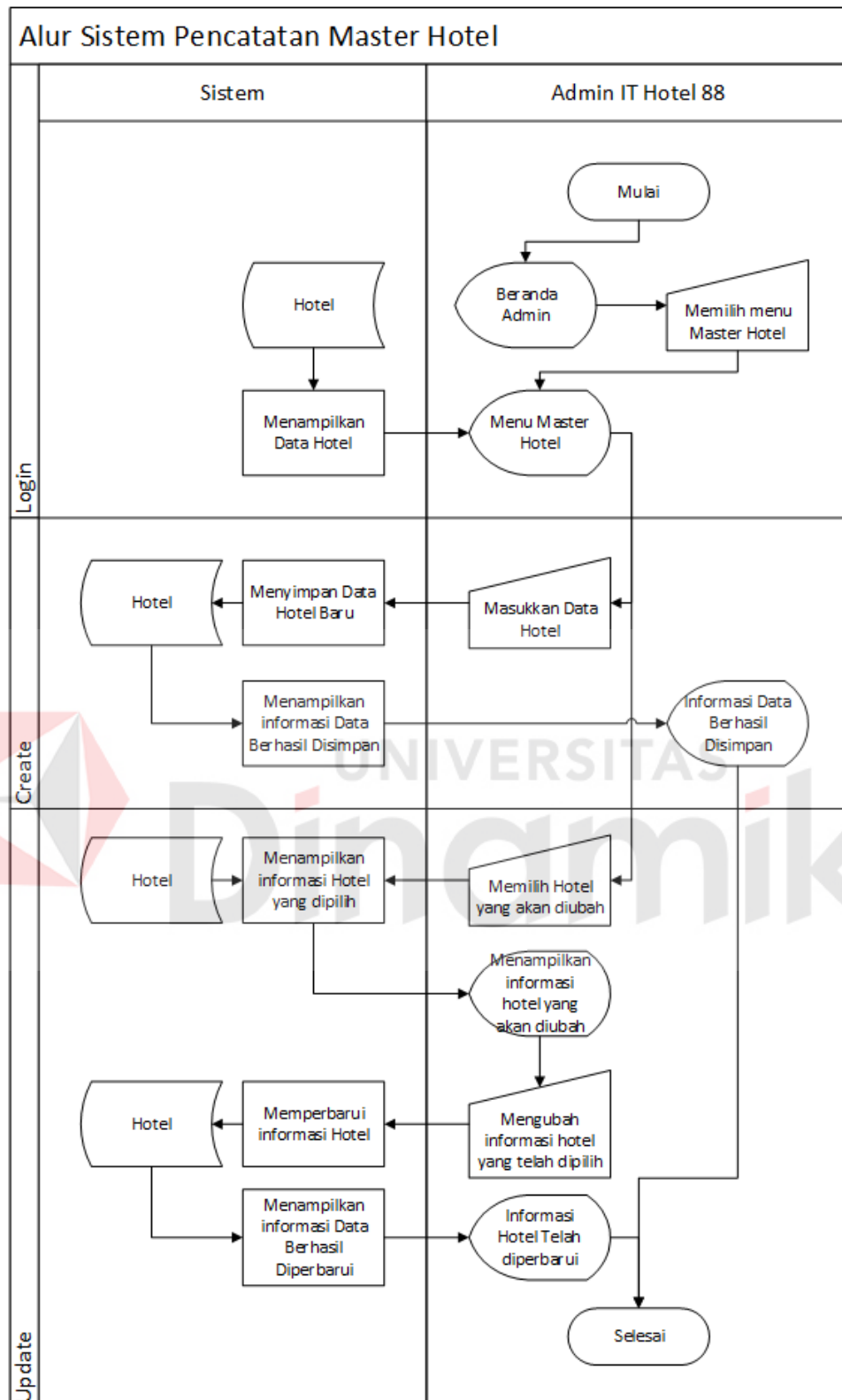
Tabel 3.16.

Tabel 3. 16 Penjelasan alur sistem *user* dan hak akses

Nama Phase	No. Proses	Nama Proses	Kegiatan	Output
<i>Login</i>	1	Menampilkan data <i>User</i>	Admin IT Hotel 88 memilih menu master user, dan sistem menampilkan data semua <i>user</i> dari <i>database</i> .	Tampilan master user
<i>Create</i>	2	Menyimpan data <i>user</i> baru	Admin IT Hotel 88 memasukkan data <i>user</i> baru, dan sistem menyimpan data <i>user</i> baru.	-
	3	Menampilkan informasi data berhasil disimpan	Sistem menampilkan informasi bahwa data telah berhasil disimpan	Informasi data berhasil disimpan
<i>Update</i>	4	Menampilkan informasi <i>user</i> yang dipilih	Admin IT Hotel 88 memilih <i>user</i> yang akan diubah pada sistem, dan sistem menampilkan data <i>user</i> yang telah dipilih	Menampilkan informasi <i>user</i> yang diubah
	5	Memperbarui informasi <i>User</i>	Admin IT Hotel 88 memperbarui data <i>user</i> , dan kemudian sistem memperbarui data <i>user</i>	-
	6	Menampilkan informasi data telah diperbarui	Sistem menampilkan informasi data telah diperbarui.	Informasi data telah diperbarui

A.2. Alur Sistem Pencatatan Master Hotel

Berdasarkan analisis kebutuhan fungsional pada Tabel 3.10 maka dibuat alur sistem pencatatan master hotel dan dioperasikan oleh Admin IT Hotel 88. Adapun alur sistem master hotel dapat dilihat pada Gambar 3.5.



Gambar 3. 5 Sistem Pencatatan Master Hotel

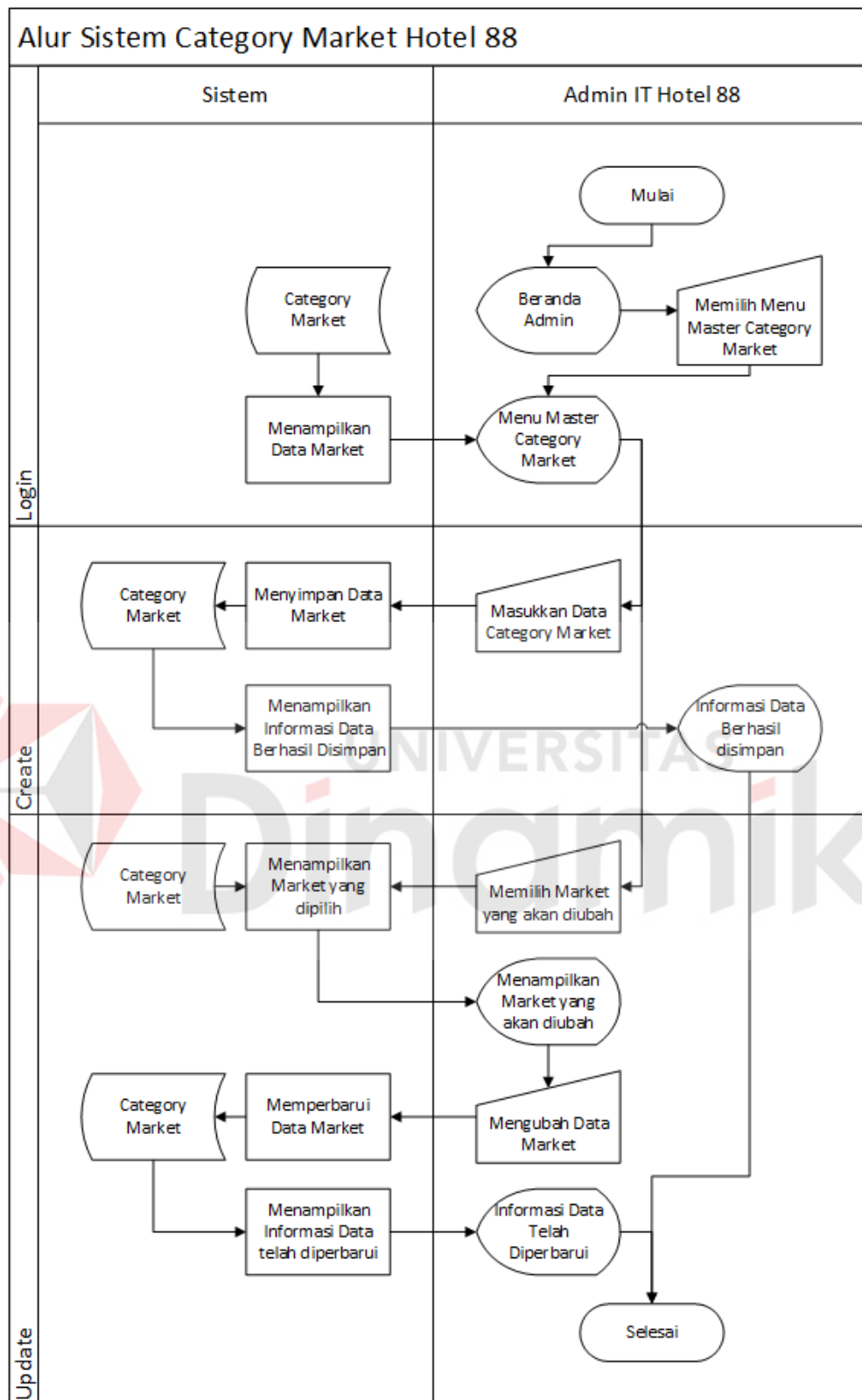
Adapun penjelasan dari alur sistem pencatatan master hotel dapat dilihat pada Tabel 3.17.

Tabel 3. 17 Penjelasan alur sistem master hotel

Nama Phase	No. Proses	Nama Proses	Kegiatan	Output
<i>Login</i>	1	Menampilkan data hotel	Admin IT Hotel 88 memilih menu master hotel, dan sistem menampilkan data semua hotel dari <i>database</i> .	Tampilan master hotel
<i>Create</i>	2	Menyimpan data hotel baru	Admin IT Hotel 88 memasukkan data hotel baru, dan sistem menyimpan data hotel baru.	-
	3	Menampilkan informasi data berhasil disimpan	Sistem menampilkan informasi bahwa data telah berhasil disimpan	Informasi data berhasil disimpan
<i>Update</i>	4	Menampilkan informasi hotel yang dipilih	Admin IT Hotel 88 memilih hotel yang akan diubah pada sistem, dan sistem menampilkan data hotel yang telah dipilih	Menampilkan informasi hotel yang diubah
	5	Memperbarui informasi hotel	Admin IT Hotel 88 memperbarui data hotel, dan kemudian sistem memperbarui data hotel	-
	6	Menampilkan informasi data telah diperbarui	Sistem menampilkan informasi data telah diperbarui.	Informasi data telah diperbarui

A.3. Alur Sistem Pencatatan *Category Market* Hotel 88

Berdasarkan analisis kebutuhan fungsional pada Tabel 3.12 maka dibuat maka dibuat alur sistem pencatatan *category market* Hotel 88 dan dioperasikan oleh Admin IT Hotel 88. Adapun alur sistem pencatatan *category market* Hotel 88 dapat dilihat pada Gambar 3.6.



Gambar 3. 6 Alur Sistem *Category Market* Hotel 88

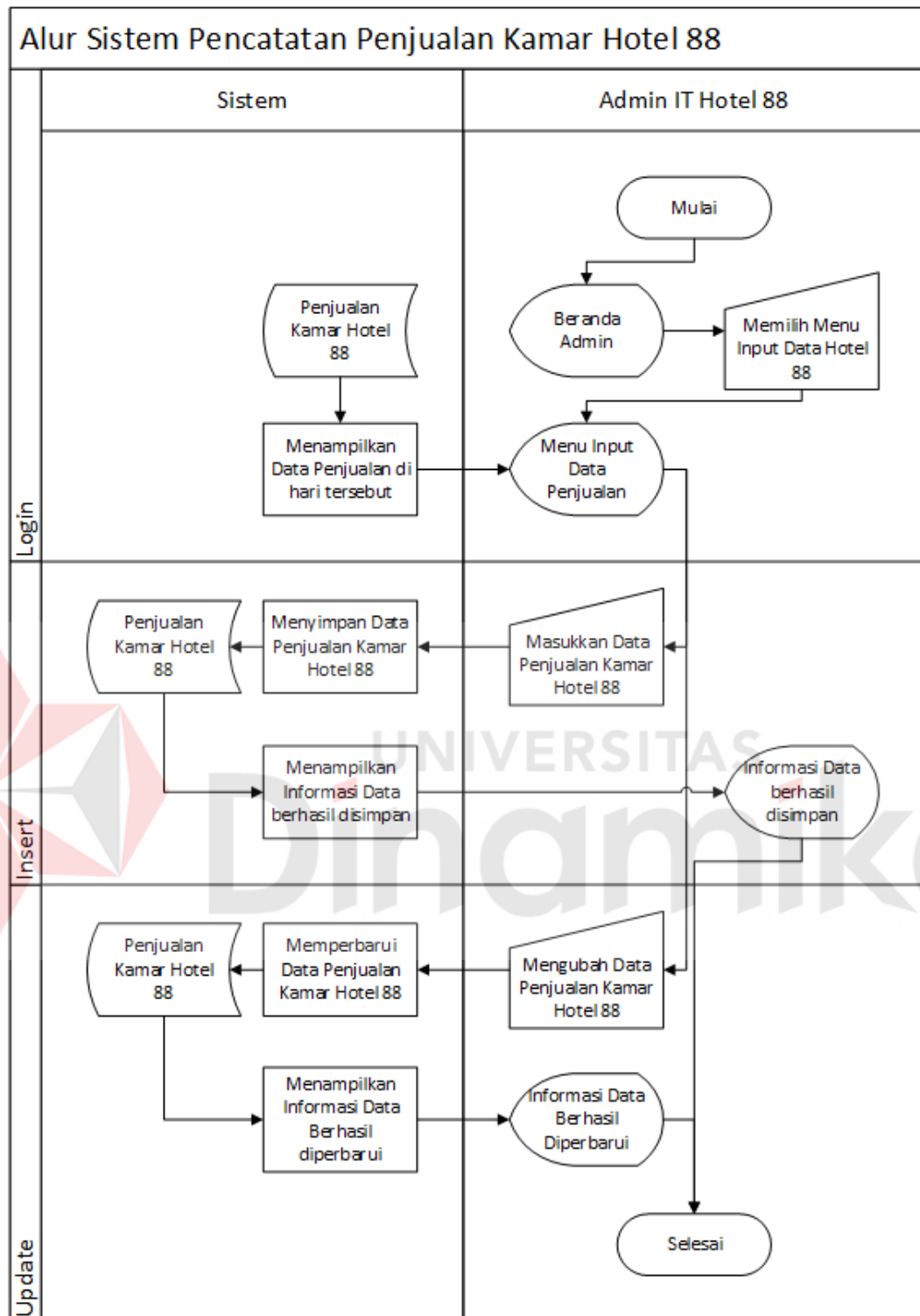
Adapun penjelasan dari alur sistem pencatatan *category market* Hotel 88 dapat dilihat pada Tabel 3.18.

Tabel 3. 18 Penjelasan alur sistem pencatatan *category market* Hotel 88

Nama Phase	No. Proses	Nama Proses	Kegiatan	Output
<i>Login</i>	1	Menampilkan data <i>market</i>	Admin IT Hotel 88 memilih menu master category market, dan sistem menampilkan data semua <i>market</i> dari <i>database</i> .	Tampilan master category market
<i>Create</i>	2	Menyimpan data <i>market</i>	Admin IT Hotel 88 memasukkan data <i>category market</i> baru, dan sistem menyimpan data <i>category market</i> baru.	-
	3	Menampilkan informasi data berhasil disimpan	Sistem menampilkan informasi bahwa data telah berhasil disimpan	Informasi data berhasil disimpan
<i>Update</i>	4	Menampilkan informasi <i>market</i> yang dipilih	Admin IT Hotel 88 memilih <i>market</i> yang akan diubah pada sistem, dan sistem menampilkan data <i>market</i> yang telah dipilih	Menampilkan informasi <i>market</i> yang diubah
	5	Memperbarui informasi <i>market</i>	Admin IT Hotel 88 memperbarui data <i>market</i> , dan kemudian sistem memperbarui data <i>market</i>	-
	6	Menampilkan informasi data telah diperbarui	Sistem menampilkan informasi data telah diperbarui.	Informasi data telah diperbarui

A.4. Alur Sistem Pencatatan Penjualan Kamar Hotel 88

Berdasarkan analisis kebutuhan fungsional pada Tabel 3.11 maka dibuat maka dibuat alur sistem pencatatan penjualan kamar Hotel 88 dan dioperasikan oleh Admin IT Hotel 88. Adapun alur sistem pencatatan penjualan kamar Hotel 88 dapat dilihat pada Gambar 3.7.



Gambar 3. 7 Alur Sistem Pencatatan Penjualan Kamar Hotel 88

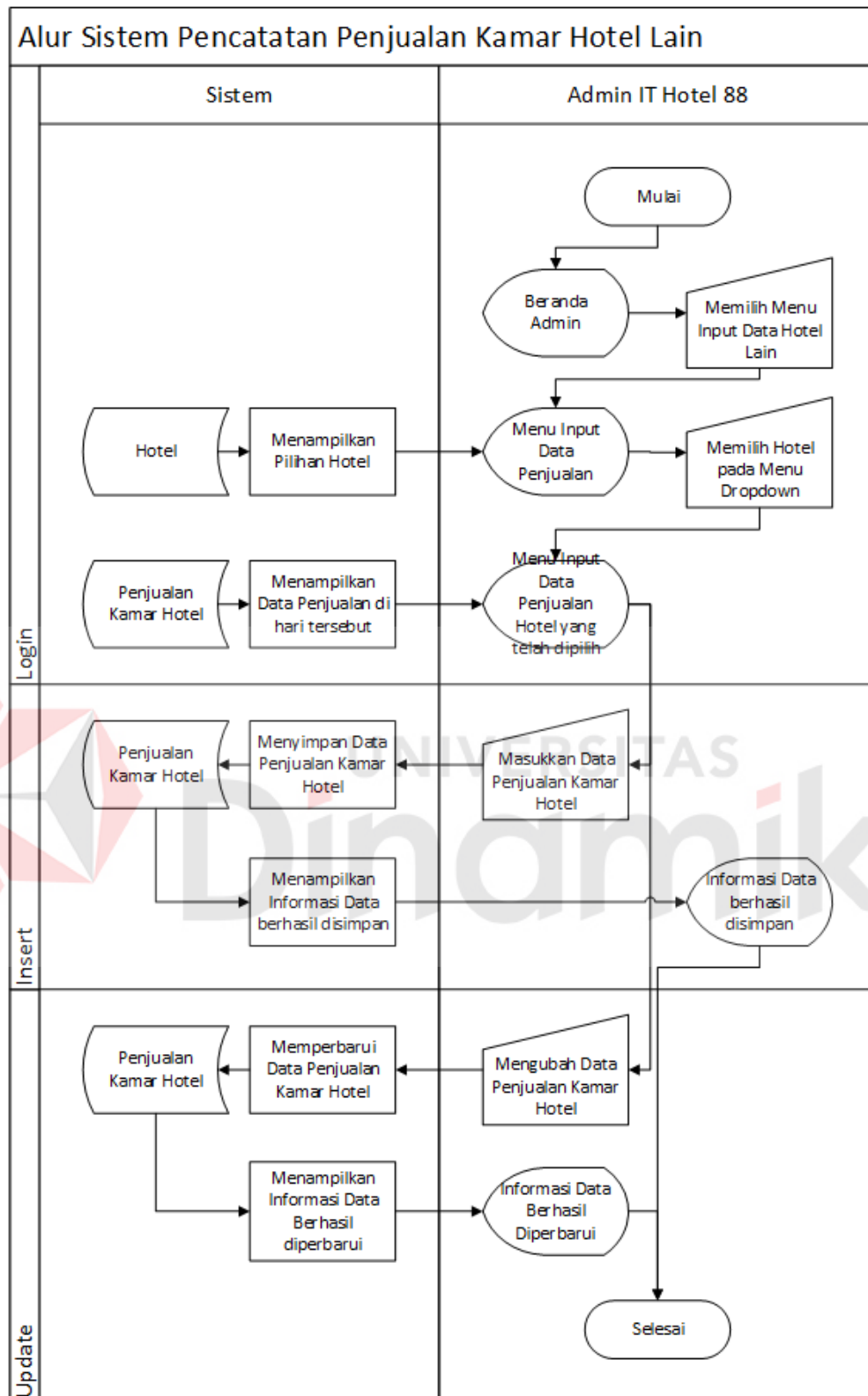
Adapun penjelasan dari alur sistem pencatatan penjualan kamar Hotel 88 dapat dilihat pada Tabel 3.19.

Tabel 3. 19 Penjelasan alur sistem pencatatan penjualan kamar Hotel 88

Nama Phase	No. Proses	Nama Proses	Kegiatan	Output
<i>Login</i>	1	Menampilkan data penjualan dihari tersebut	Admin IT Hotel 88 memilih menu <i>input</i> data Hotel 88, dan sistem menampilkan data penjualan di hari tersebut dari <i>database</i> .	Tampilan menu Input Data Penjualan
<i>Insert</i>	2	Menyimpan data penjualan kamar Hotel 88	Admin IT Hotel 88 memasukkan data penjualan kamar Hotel 88, dan sistem menyimpan data penjualan kamar Hotel 88.	-
	3	Menampilkan informasi data berhasil disimpan	Sistem menampilkan informasi bahwa data telah berhasil disimpan	Informasi data berhasil disimpan
<i>Update</i>	4	Memperbarui data penjualan kamar Hotel 88	Admin IT Hotel 88 memperbarui data penjualan kamar Hotel 88, dan kemudian sistem memperbarui data penjualan kamar Hotel 88	
	5	Menampilkan informasi data telah diperbarui	Sistem menampilkan informasi data telah diperbarui.	Informasi data telah diperbarui

A.5. Alur Sistem Pencatatan Penjualan Kamar Hotel Lain

Berdasarkan analisis kebutuhan fungsional pada Tabel 3.11 maka dibuat maka dibuat alur sistem pencatatan penjualan kamar hotel lain dan dioperasikan oleh Admin IT Hotel 88. Adapun alur sistem pencatatan penjualan kamar hotel lain dapat dilihat pada Gambar 3.8.



Gambar 3. 8 Alur Sistem Pencatatan Penjualan Kamar Hotel Lain

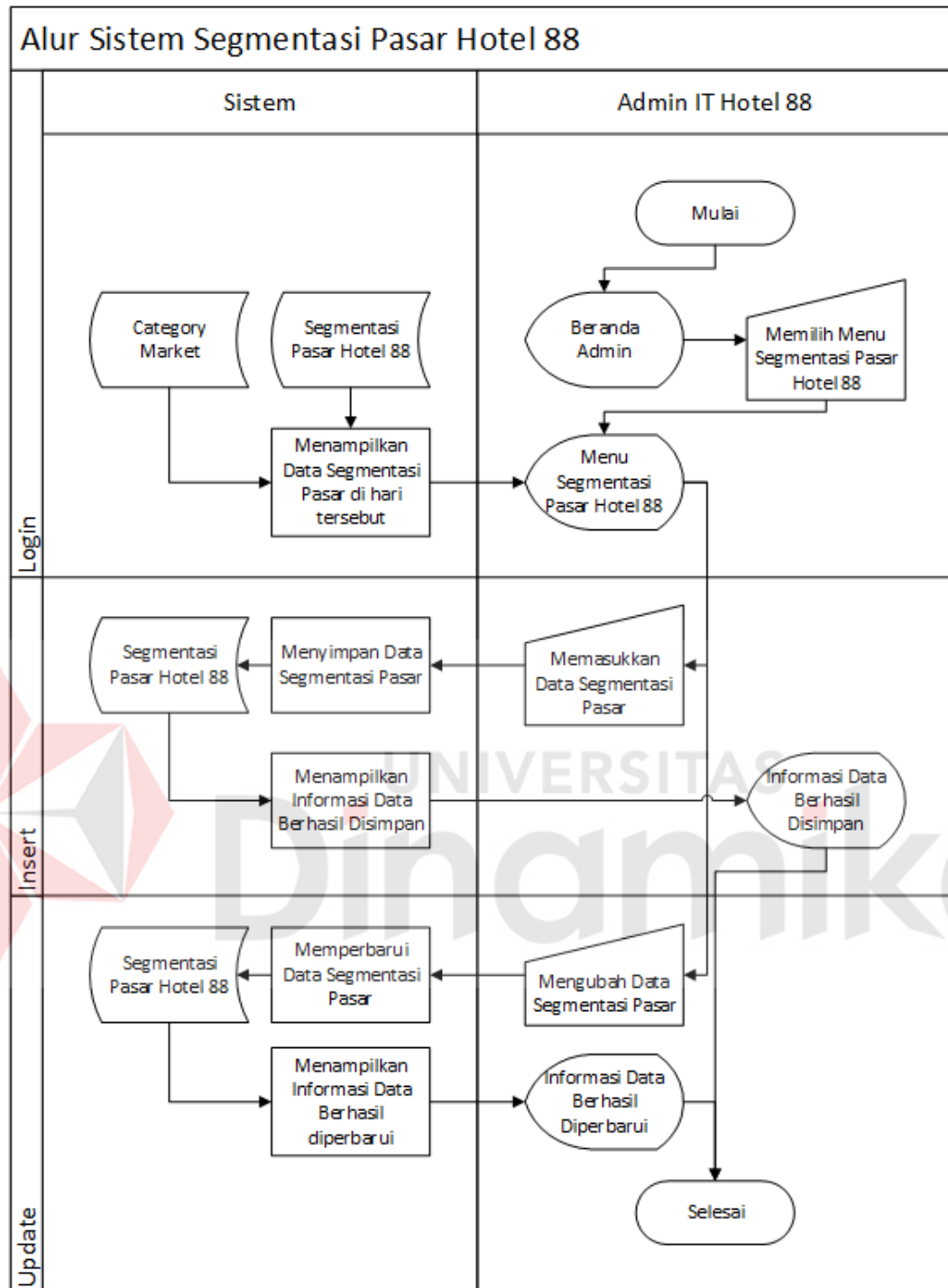
Adapun penjelasan dari alur sistem pencatatan penjualan kamar hotel lain dapat dilihat pada Tabel 3.20.

Tabel 3. 20 Penjelasan alur sistem pencatatan penjualan kamar hotel lain

Nama Phase	No. Proses	Nama Proses	Kegiatan	Output
<i>Login</i>	1	Menampilkan pilihan hotel	Admin IT Hotel 88 memilih menu <i>input</i> data hotel lain, dan kemudian sistem hotel dari <i>database</i>	Tampilan menu Input Data Penjualan
	2	Menampilkan data penjualan dihari tersebut	Admin IT Hotel 88 memilih hotel pada menu <i>Dropdown</i> , dan sistem menampilkan data penjualan di hari tersebut dari <i>database</i> .	Tampilan menu Input Data Penjualan Hotel yang telah dipilih
<i>Insert</i>	3	Menyimpan data penjualan kamar hotel	Admin IT Hotel 88 memasukkan data penjualan kamar hotel, dan sistem menyimpan data penjualan kamar hotel.	-
	4	Menampilkan informasi data berhasil disimpan	Sistem menampilkan informasi bahwa data telah berhasil disimpan	Informasi data berhasil disimpan
<i>Update</i>	5	Memperbarui data penjualan kamar hotel	Admin IT Hotel 88 memperbarui data penjualan kamar hotel, dan kemudian sistem memperbarui data penjualan kamar hotel	
	6	Menampilkan informasi data telah diperbarui	Sistem menampilkan informasi data telah diperbarui.	Informasi data telah diperbarui

A.6. Alur Sistem Segmentasi Pasar Hotel 88

Berdasarkan analisis kebutuhan fungsional pada Tabel 3.13 maka dibuat maka dibuat alur sistem segmentasi pasar Hotel 88 dan dioperasikan oleh Admin IT Hotel 88. Adapun alur sistem segmentasi pasar Hotel 88 dapat dilihat pada Gambar 3.9.



Gambar 3. 9 Alur Sistem Segmentasi Pasar Hotel 88

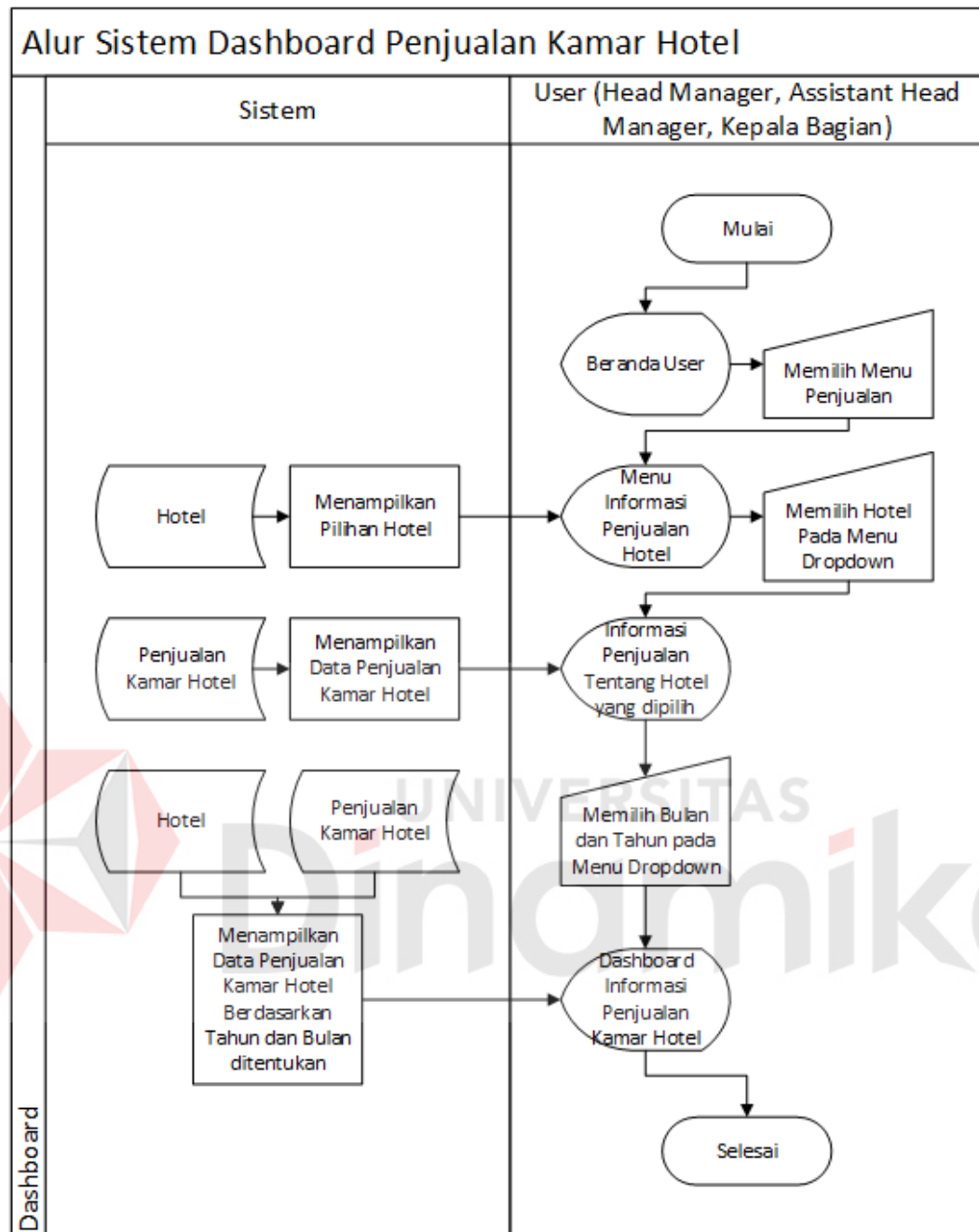
Adapun penjelasan dari alur sistem segmentasi pasar Hotel 88 dapat dilihat pada Tabel 3.21.

Tabel 3. 21 Penjelasan alur sistem segmentasi pasar Hotel 88

Nama Phase	No. Proses	Nama Proses	Kegiatan	Output
<i>Login</i>	1	Menampilkan data segmentasi pasar di hari tersebut	Admin IT Hotel 88 memilih menu Segmentasi Pasar Hotel 88, dan sistem menampilkan data <i>category market</i> dan data segmentasi pasar Hotel 88 di hari tersebut dari <i>database</i> .	Tampilan menu Segmentasi Pasar Hotel 88
<i>Insert</i>	2	Menyimpan data segmentasi pasar	Admin IT Hotel 88 memasukkan data segmentasi pasar, dan sistem menyimpan data segmentasi pasar	-
	3	Menampilkan informasi data berhasil disimpan	Sistem menampilkan informasi bahwa data telah berhasil disimpan	Informasi data berhasil disimpan
<i>Update</i>	4	Memperbarui data segmentasi pasar	Admin IT Hotel 88 memperbarui data segmentasi pasar, dan kemudian sistem memperbarui data segmentasi pasar	
	5	Menampilkan informasi data telah diperbarui	Sistem menampilkan informasi data telah diperbarui.	Informasi data telah diperbarui

A.7. Alur Sistem *Dashboard* Penjualan Kamar Hotel

Berdasarkan analisis kebutuhan fungsional pada Tabel 3.5 dan Tabel 3.7 maka dibuat alur sistem *dashboard* penjualan kamar hotel dan dioperasikan oleh *user* (*Head Manager*, *Assistant Head Manager* dan Kepala Bagian yang ada pada Hotel 88 Embong Malang Surabaya). Adapun alur sistem *dashboard* penjualan kamar hotel dapat dilihat pada Gambar 3.10.



Gambar 3. 10 Alur Sistem *Dashboard* Penjualan Kamar Hotel

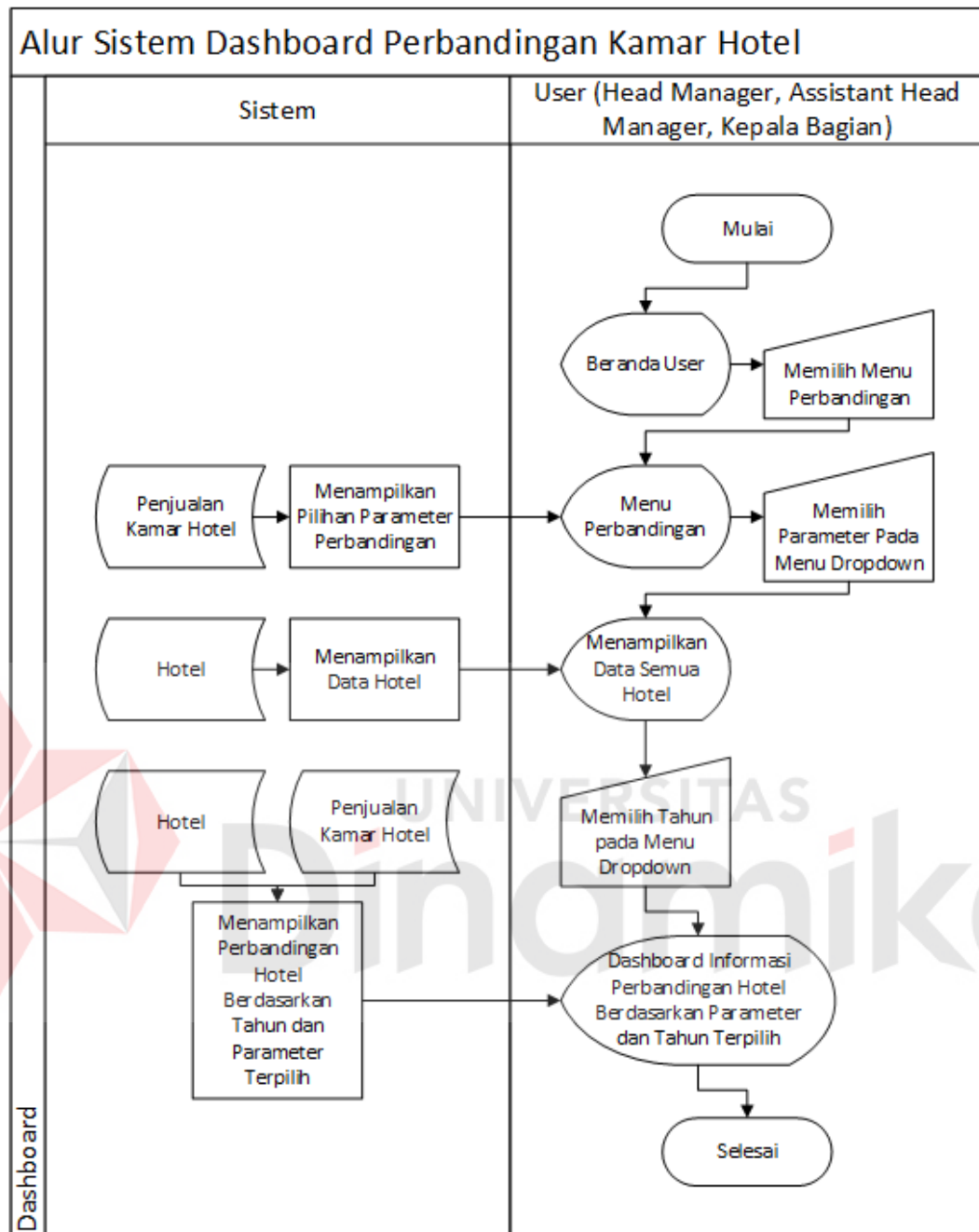
Adapun penjelasan dari alur sistem *dashboard* penjualan kamar hotel dapat dilihat pada Tabel 3.22.

Tabel 3. 22 Penjelasan alur sistem *dashboard* penjualan kamar hotel

Nama Phase	No. Proses	Nama Proses	Kegiatan	Output
<i>Dashboard</i>	1	Menampilkan pilihan hotel	<i>User (Head Manager, Assistant Head Manager, Kepala Bagian)</i> memilih menu Penjualan, dan sistem menampilkan data semua hotel dari <i>database</i> .	Tampilan menu Informasi Penjualan Hotel
	2	Menampilkan Data Penjualan Kamar Hotel	<i>User</i> memilih hotel pada menu <i>Dropdown</i> , dan sistem menampilkan data penjualan kamar hotel dari <i>database</i> .	Tampilan Informasi Penjualan Hotel dipilih
	3	Menampilkan data penjualan kamar hotel berdasarkan bulan dan tahun ditentukan	<i>User</i> memilih bulan dan tahun pada menu <i>dropdown</i> , dan sistem menampilkan data penjualan kamar hotel berdasarkan bulan dan tahun yang telah ditentukan.	<i>Dashboard</i> Informasi Penjualan Kamar Hotel

A.8. Alur Sistem *Dashboard* Perbandingan Penjualan Kamar Hotel

Berdasarkan analisis kebutuhan fungsional pada Tabel 3.5 dan Tabel 3.7 maka dibuat alur sistem *dashboard* perbandingan penjualan kamar hotel dan dioperasikan oleh *user (Head Manager, Assistant Head Manager dan Kepala Bagian yang ada pada Hotel 88 Embong Malang Surabaya)*. Adapun alur sistem *dashboard* perbandingan penjualan kamar hotel dapat dilihat pada Gambar 3.11.



Gambar 3. 11 Alur Sistem Perbandingan Penjualan Kamar Hotel

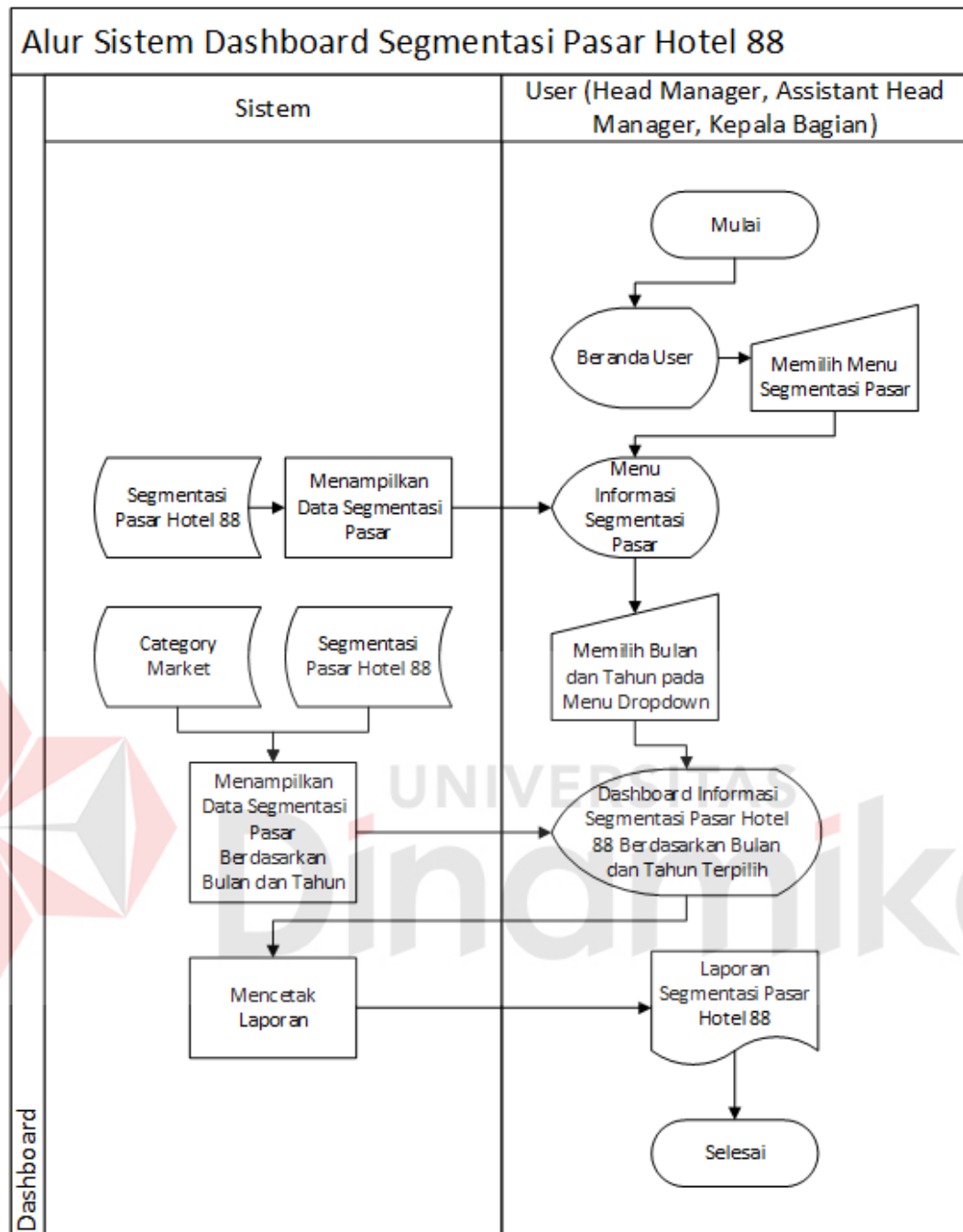
Adapun penjelasan dari alur sistem perbandingan penjualan kamar hotel dapat dilihat pada Tabel 3.23.

Tabel 3. 23 Penjelasan alur sistem perbandingan penjualan kamar hotel

Nama Phase	No. Proses	Nama Proses	Kegiatan	Output
<i>Dashboard</i>	1	Menampilkan pilihan parameter perbandingan	<i>User (Head Manager, Assistant Head Manager, Kepala Bagian)</i> memilih menu Perbandingan, dan sistem menampilkan data semua parameter pembandingan dari <i>database</i> .	Tampilan menu Informasi Penjualan Hotel
	2	Menampilkan data hotel	<i>User</i> memilih Parameter pada menu <i>Dropdown</i> , dan sistem menampilkan data hotel dari <i>database</i> .	Menampilkan data semua hotel
	3	Menampilkan perbandingan hotel berdasarkan tahun dan parameter terpilih	<i>User</i> memilih tahun pada menu <i>dropdown</i> , dan sistem menampilkan perbandingan hotel berdasarkan tahun dan parameter yang telah ditentukan.	<i>Dashboard</i> Informasi Perbandingan Hotel berdasarkan parameter terpilih

A.9. Alur Sistem *Dashboard* Segmentasi Pasar Hotel 88

Berdasarkan analisis kebutuhan fungsional pada Tabel 3.6 dan Tabel 3.8 maka dibuat alur sistem *dashboard* segmentasi pasar Hotel 88 dan dioperasikan oleh *user (Head Manager, Assistant Head Manager dan Kepala Bagian yang ada pada Hotel 88 Embong Malang Surabaya)*. Adapun alur sistem *dashboard* segmentasi pasar Hotel 88 dapat dilihat pada Gambar 3.12.



Gambar 3. 12 Alur Sistem *Dashboard* Segmentasi Pasar Hotel 88

Adapun penjelasan dari alur sistem *dashboard* segmentasi pasar Hotel 88

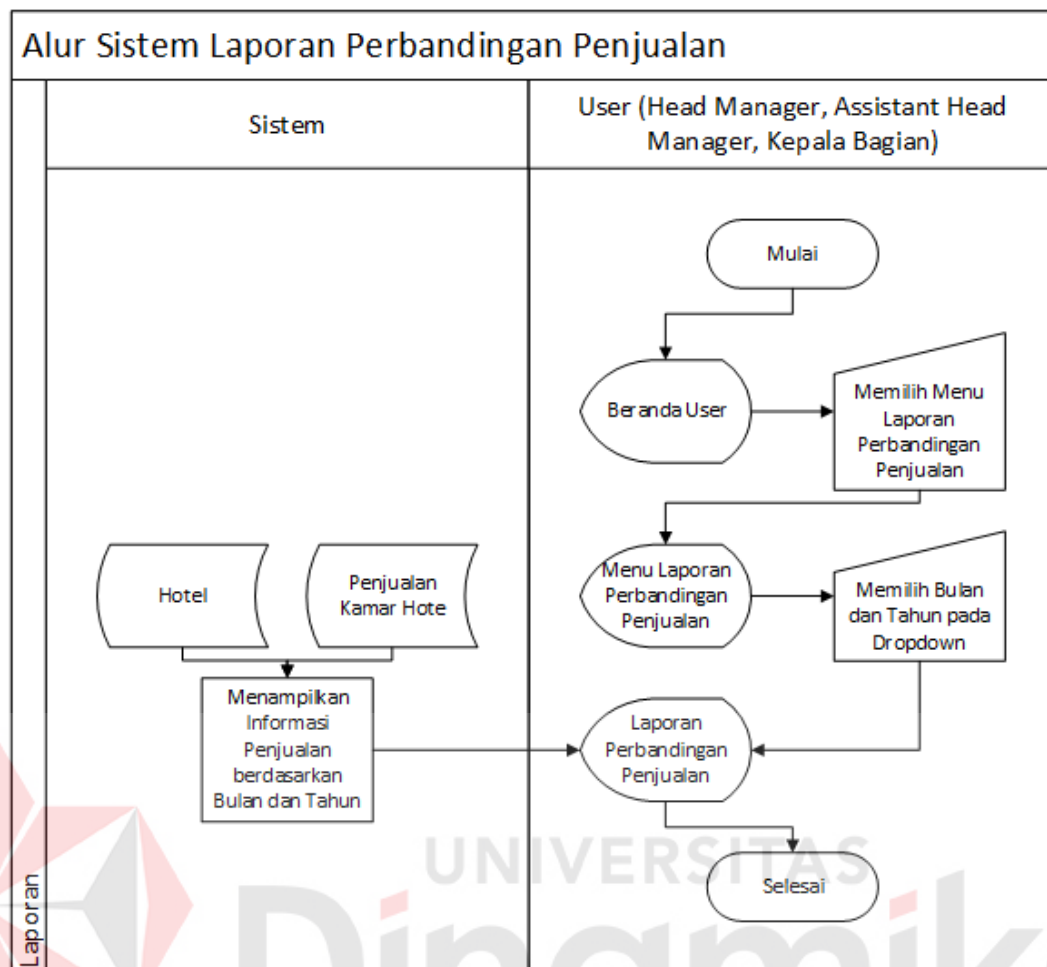
Embong Malang Surabaya dapat dilihat pada Tabel 3.24.

Tabel 3. 24 Penjelasan alur sistem *dashboard* segmentasi pasar Hotel 88

Nama Phase	No. Proses	Nama Proses	Kegiatan	Output
<i>Dashboard</i>	1	Menampilkan data segmentasi pasar	<i>User (Head Manager, Assistant Head Manager, Kepala Bagian)</i> memilih menu segmentasi pasar, dan sistem menampilkan data segmentasi pasar dari <i>database</i> .	Tampilan menu Segmentasi Pasar
	2	Menampilkan data segmentasi pasar berdasarkan bulan dan tahun	<i>User</i> memilih bulan dan tahun pada menu <i>dropdown</i> , dan sistem menampilkan data segmentasi pasar berdasarkan bulan dan tahun yang telah ditentukan.	<i>Dashboard Informasi Segmentasi Pasar Hotel 88</i> berdasarkan bulan dan tahun terpilih
	3	Mencetak laporan	<i>User</i> mencetak laporan segmentasi pasar Hotel 88 Embong Malang Surabaya	Laporan Segmentasi Pasar Hotel 88 Embong Malang Surabaya

A.10. Alur Sistem Laporan Perbandingan Penjualan Kamar

Berdasarkan analisis kebutuhan fungsional maka dibuat alur sistem laporan perbandingan penjualan dan dioperasikan oleh *user (Head Manager, Assistant Head Manager dan Kepala Bagian yang ada pada Hotel 88 Embong Malang Surabaya)*. Adapun alur sistem laporan perbandingan penjualan dapat dilihat pada Gambar 3.13.



Gambar 3. 13 Alur Sistem Laporan Perbandingan Penjualan Kamar

Adapun penjelasan dari alur sistem laporan perbandingan penjualan dapat dilihat pada Tabel 3.25.

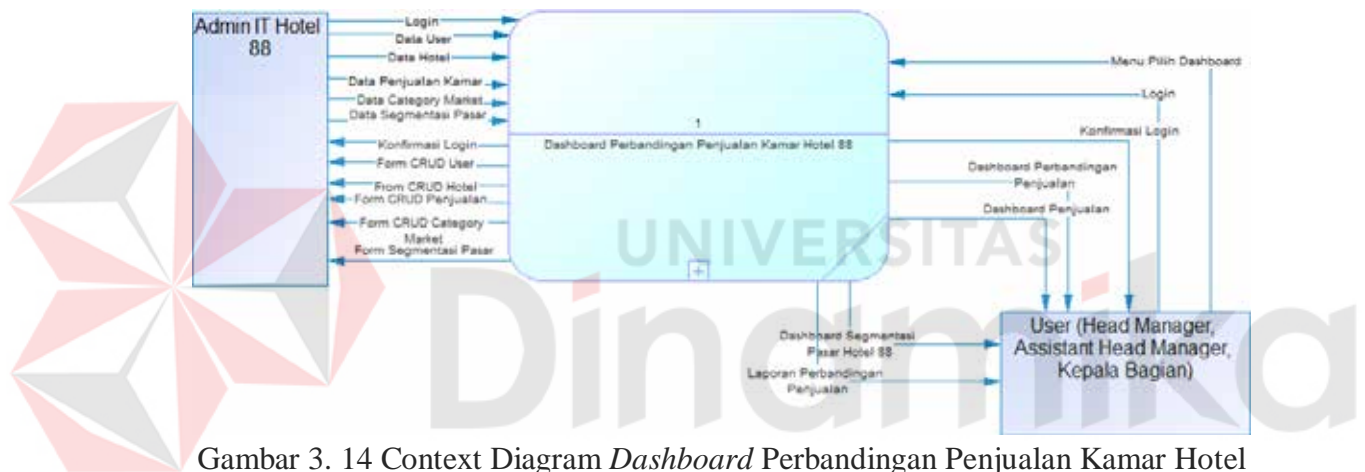
Tabel 3. 25 Penjelasan alur sistem laporan perbandingan penjualan

Nama Phase	No. Proses	Nama Proses	Kegiatan	Output
Laporan	1	Menampilkan informasi penjualan berdasarkan bulan dan tahun	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>User (Head Manager, Assistant Head Manager, Kepala Bagian)</i> memilih menu Laporan Perbandingan, dan sistem menampilkan menu laporan perbandingan. 2. <i>User (Head Manager, Assistant Head Manager, Kepala Bagian)</i> memilih bulan dan tahun pada dropdown, dan kemudian 	Tampilan Laporan Perbandingan Penjualan

			sistem akan menampilkan Laporan Perbandingan Penjualan berdasarkan bulan dan tahun dipilih	
--	--	--	--	--

B. Context Diagram

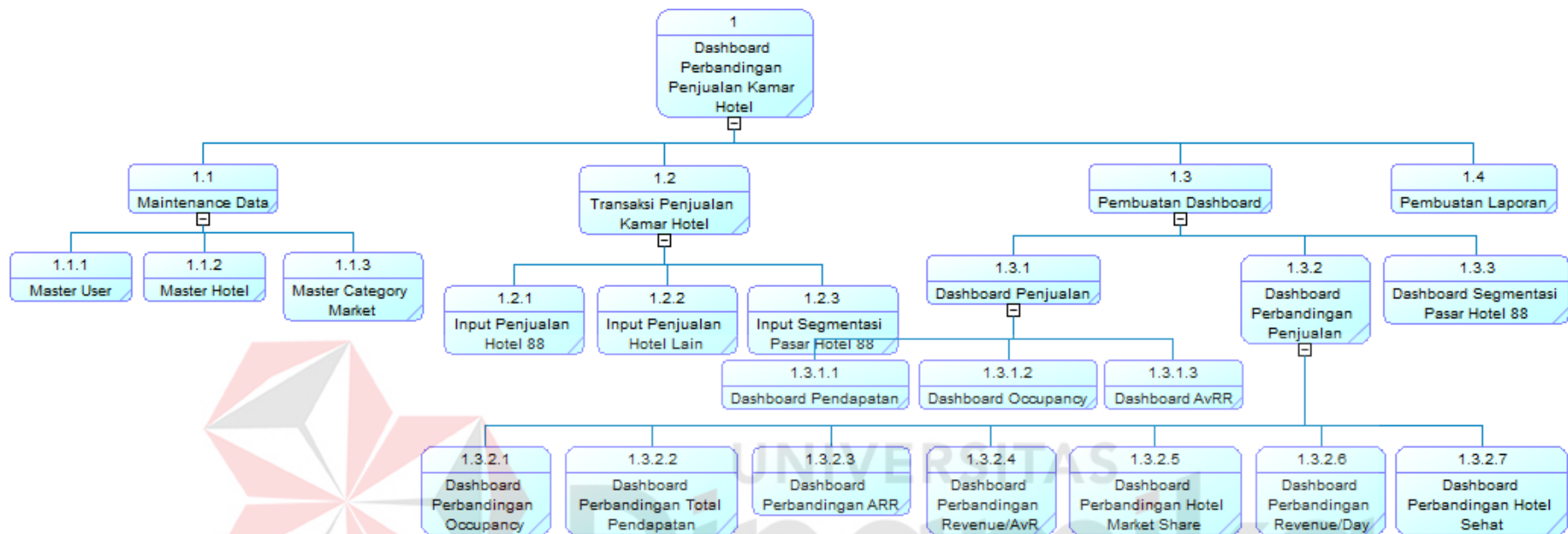
Diagram konteks (*Context Diagram*) adalah diagram yang terdiri dari suatu proses dan menggambarkan ruang lingkup suatu sistem. Diagram konteks merupakan tingkatan tertinggi dari *Data Flow Diagram* (DFD) yang menggambarkan seluruh *input* ke sistem atau *output* dari sistem. Diagram konteks akan memberi gambaran tentang keseluruhan sistem.



Gambar 3. 14 Context Diagram *Dashboard* Perbandingan Penjualan Kamar Hotel

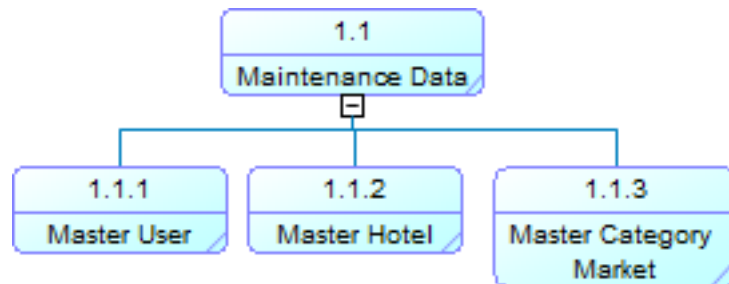
C. Diagram Berjenjang

Diagram berjenjang atau *Hierarchy Input Proses Output* (HIPO) adalah diagram berjenjang yang dapat menampilkan seluruh proses yang terdapat pada suatu aplikasi dengan jelas dan terstruktur yang. Adapun diagram jenjang dari *Dashboard* Perbandingan Penjualan Kamar Hotel dapat dilihat pada Gambar 3.15.

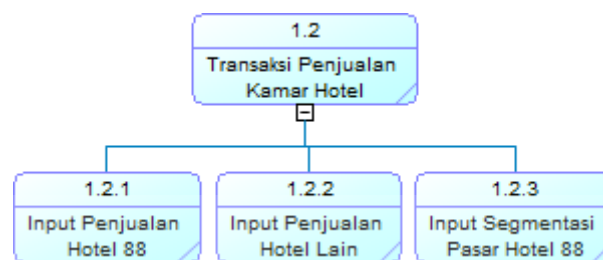


Gambar 3. 15 Diagram Jenjang *Dashboard* Perbandingan Penjualan Kamar Hotel

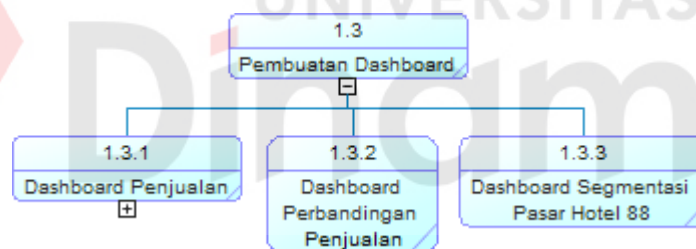
Adapun detail dari diagram jenjang *Dashboard* Perbandingan Penjualan Kamar Hotel dapat dilihat pada gambar berikut.



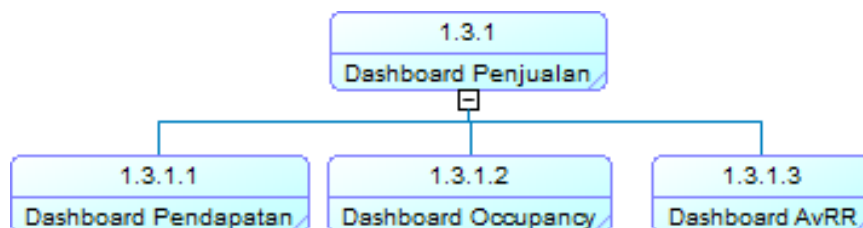
Gambar 3. 16 Diagram Jenjang Detail Maintenance Data



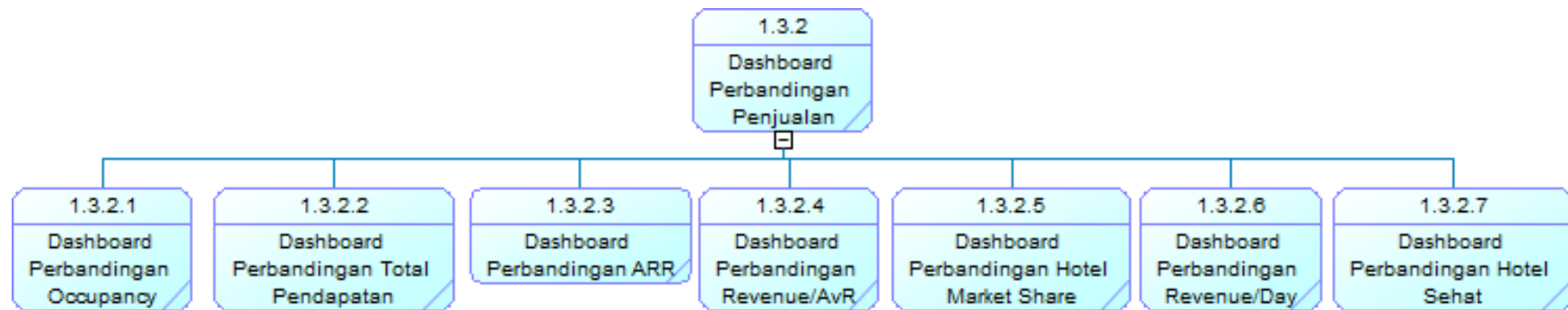
Gambar 3. 17 Diagram Jenjang Detail Transaksi Penjualan Kamar Hotel



Gambar 3. 18 Diagram Jenjang Detail Pembuatan *Dashboard*



Gambar 3. 19 Diagram Jenjang Detail *Dashboard* Penjualan



Gambar 3. 20 Diagram Jenjang Detail *Dashboard* Perbandingan

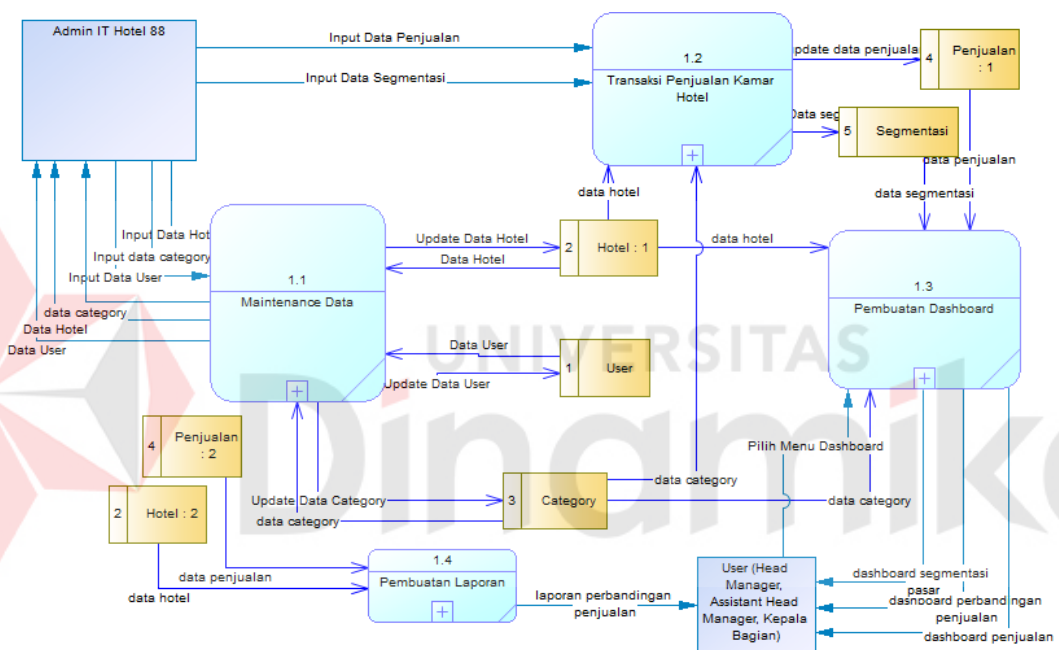


UNIVERSITAS
Dinamika

D. Data Flow Diagram (DFD)

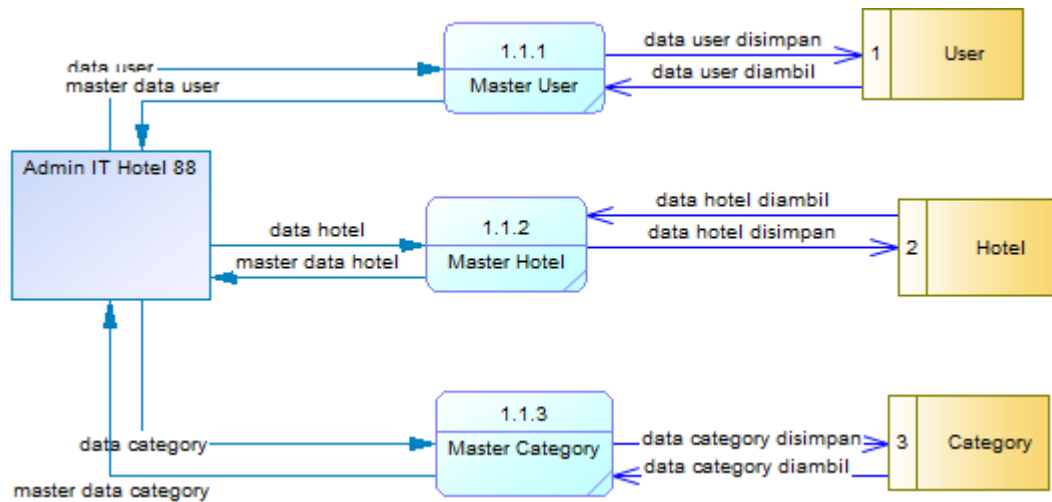
DFD merupakan perangkat yang digunakan pada metodologi pengembangan sistem terstruktur. DFD dapat menggambarkan seluruh kegiatan yang terdapat pada sistem secara jelas. Selain itu, DFD juga mampu menggambarkan komponen dan aliran data antar komponen yang terdapat pada sistem yang akan dikembangkan.

D.1. Data Flow Diagram Level 0



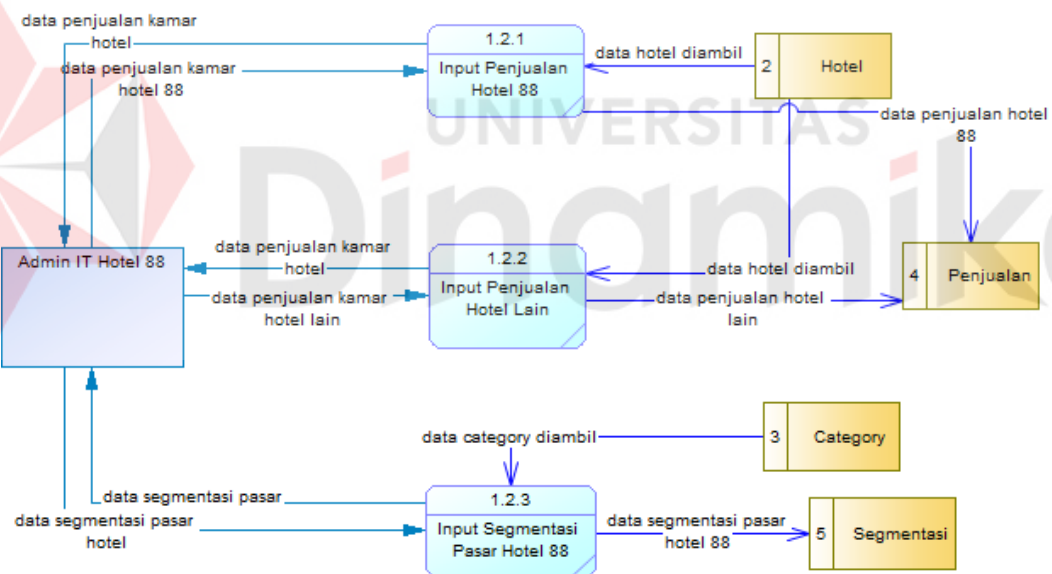
Gambar 3. 21 Data Flow Diagram Level 0 Dashboard Perbandingan Penjualan Kamar Hotel

D.2.Data Flow Diagram Level 1 Maintenance Data



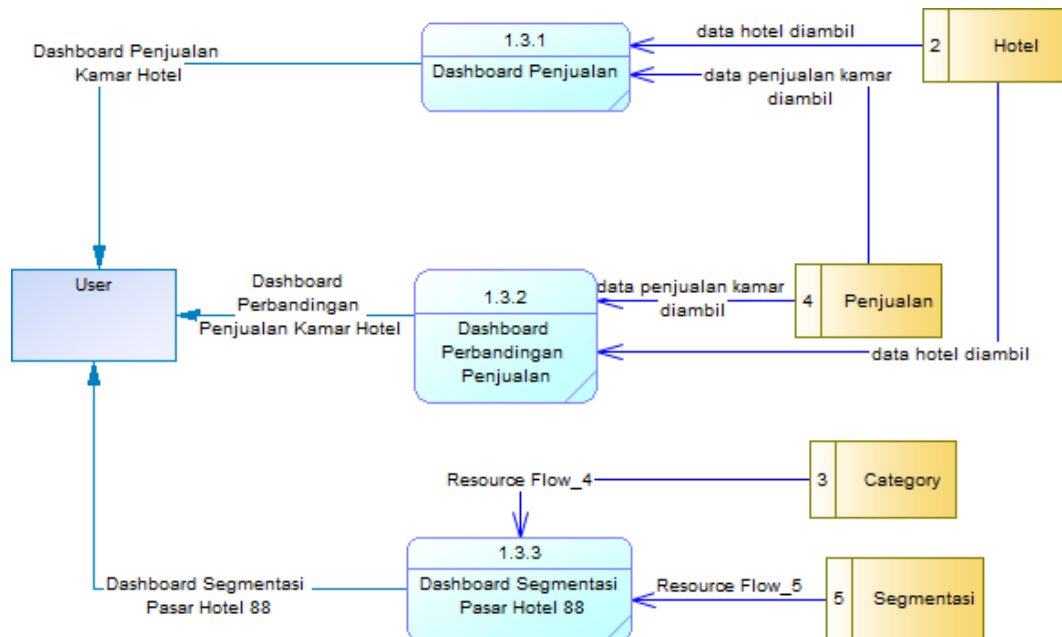
Gambar 3. 22 Data Flow Diagram Level 1 Maintenance Data Master

D.3.Data Flow Diagram Level 1 Transaksi Penjualan Kamar Hotel



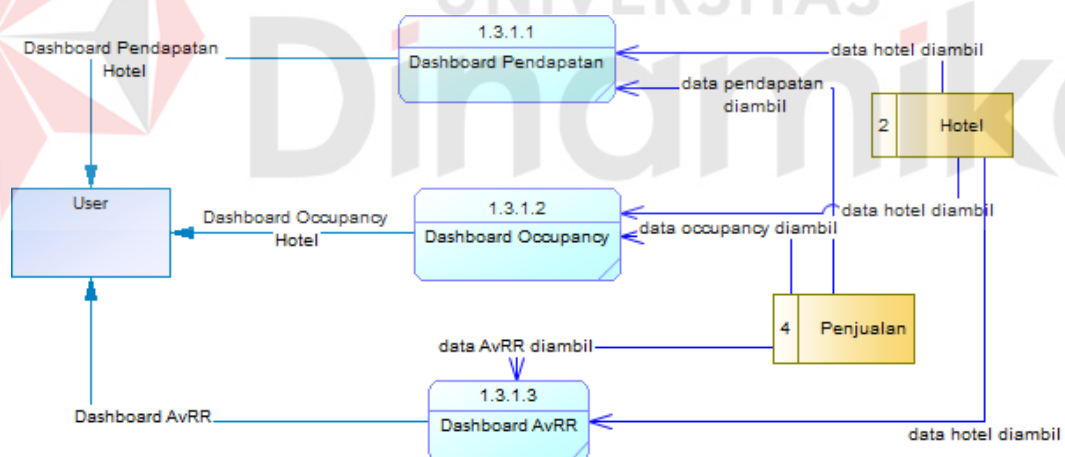
Gambar 3. 23 Data Flow Diagram Transaksi Penjualan Kamar Hotel

D.4.Data Flow Diagram Level 1 Pembuatan Dashboard



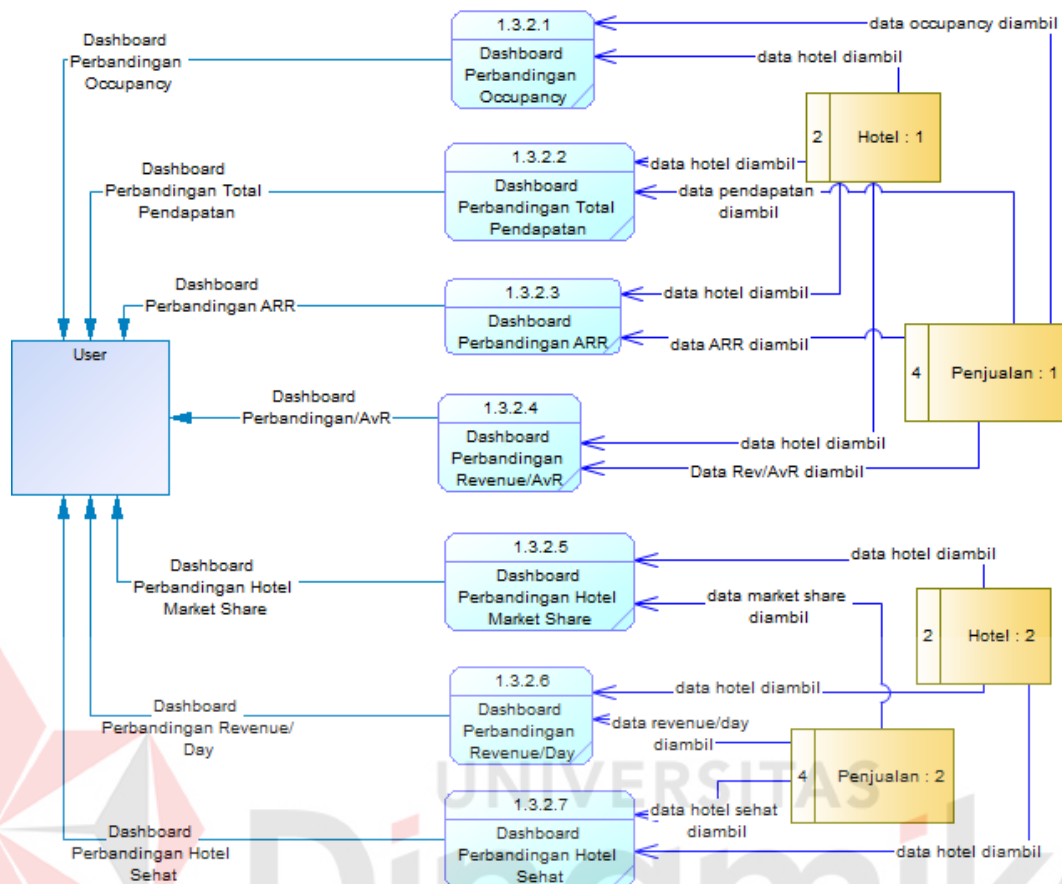
Gambar 3. 24 Data Flow Diagram Level 1 Membuat Dashboard

D.5.Data Flow Diagram Level 2 Dashboard Penjualan



Gambar 3. 25 Data Flow Diagram Level 2 Dashboard Penjualan

D.6.Data Flow Diagram Level 2 Dashboard Perbandingan Penjualan

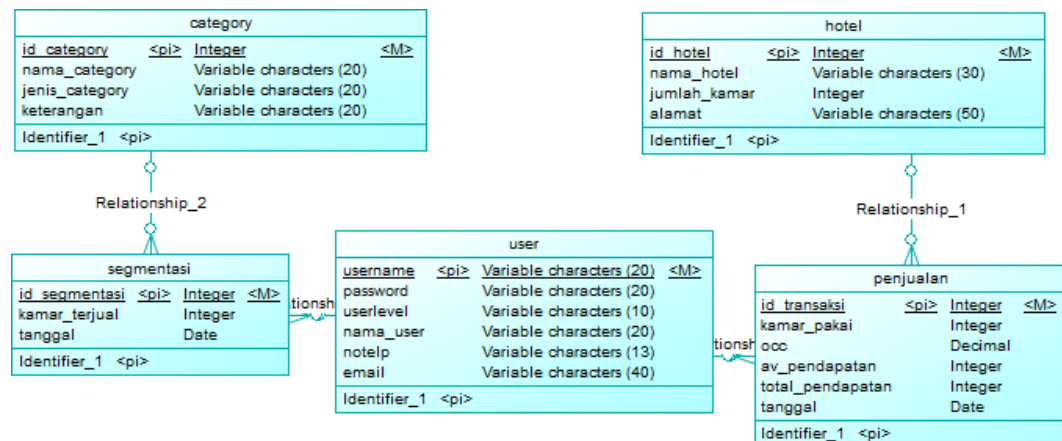


Gambar 3. 26 Data Flow Diagram Level 2 Dashboard Perbandingan Penjualan

E. Entity Relationship Diagram (ERD)

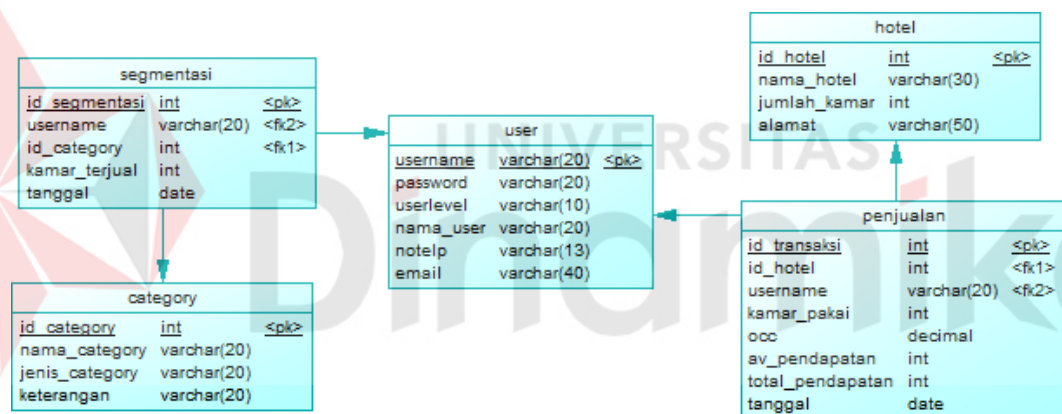
Menurut salah satu para ahli, Brady dan Loonam (2010), *Entity Relationship diagram* (ERD) merupakan teknik yang digunakan untuk memodelkan kebutuhan data dari suatu organisasi, biasanya oleh *System Analysts* dalam tahap analisis persyaratan proyek pengembangan system. ERD yang dibuat terdiri atas *Conceptual Data Model* (CDM) dan *Physical Data Model* (PDM). Untuk lebih jelas gambaran ERD dapat dilihat pada Gambar 3.27 dan Gambar 3.28.

E.1. Conceptual Data Model (CDM)



Gambar 3. 27 CDM *Dashboard Perbandingan Penjualan Kamar Hotel*

E.2. Physical Data Model (PDM)



Gambar 3. 28 PDM *Dashboard Perbandingan Penjualan Kamar Hotel*

F. Struktur Basis Data

Berdasarkan hasil *physical data model* (PDM) yang telah digambarkan pada Gambar 3.28. dibentuk sebuah struktur basis data yang digunakan sebagai tempat penyimpanan data. Berikut struktur basis data dari *dashboard perbandingan penjualan kamar hotel*.

1. Nama Tabel : user

Primary Key : username

Foreign Key : -

Fungsi : Menyimpan data user

Tabel 3. 26 Struktur Tabel User

No	Field	Tipe Data	Constraint	Keterangan
1	username	Vatchar (20)	Primary key	User login kedalam dashboard
2	password	Varchar (20)	Not null	Password login kedalam dashboard
3	userlevel	Varchar (10)	Not null	Akses login dashboard
4	Nama_user	Varchar (20)	Not null	Nama user dashboard
5	notelp	Varchar (13)	Not null	Nomor telepon user
6	email	Varchar (40)	Not null	Alamat email user

2. Nama Tabel : hotel

Primary Key : id_hotel

Foreign Key : -

Fungsi : Menyimpan data hotel

Tabel 3. 27 Struktur Tabel Hotel

No	Field	Tipe Data	Constraint	Keterangan
1	Id_hotel	integer	Primary key	Id hotel
2	Nama_hotel	Varchar (30)	Not null	Nama hotel
3	Jumlah_kamar	Integer	Not null	Jumlah kamar hotel
4	alamat	Varchar (50)	Not null	Alamat hotel

3. Nama Tabel : penjualan

Primary Key : id_transaksi

Foreign Key : id_hotel

Foreign Key : username

Fungsi : Menyimpan data transaksi penjualan kamar hotel

Tabel 3. 28 Struktur data transaksi penjualan kamar hotel

No	Field	Tipe Data	Constraint	Keterangan
1	Id_transaksi	Integer	<i>Primary key</i>	Kode transaksi penjualan
2	Id_hotel	integer	<i>Foreign key</i>	Kode hotel
3	username	Varchar (20)	<i>Foreign key</i>	Nama user
4	Kamar_pakai	Integer	<i>Not null</i>	Kamar terjual hotel
5	Occ	Decimal	<i>Not null</i>	Nilai persentase hunian hotel
6	Av_pendapatan	Integer	<i>Not null</i>	Rata-rata pendapatan hotel
7	Total_pendapatan	Integer	<i>Not null</i>	Total pendapatan hotel
8	tanggal	Date	<i>Not null</i>	Tanggal transaksi penjualan

4. Nama Tabel : category

Primary Key : id_category

Foreign Key : -

Fungsi : Menyimpan data category market hotel 88

Tabel 3. 29 Struktur data category market Hotel 88

No	Field	Tipe Data	Constraint	Keterangan
1	Id_category	Integer	<i>Primary key</i>	Kode category market
2	Nama_category	Varchar (20)	<i>Not null</i>	Nama category market
3	Jenis_category	Varchar (20)	<i>Not null</i>	Jenis dari category market
4	Keterangan	Varchar (20)	<i>Not null</i>	Keterangan category

5. Nama Tabel : segmentasi

Primary Key : id_segmentasi

Foreign Key : id_category

Foreign Key : username

Fungsi : Menyimpan data segmentasi pasar hotel 88

Tabel 3. 30 Struktur data pencatatan segmentasi pasar Hotel 88

No	Field	Type Data	Constraint	Keterangan
1	Id_segmentasi	Integer	<i>Primary key</i>	Kode segmentasi
2	Id_category	integer	<i>Foreign key</i>	Kode category
3	username	Varchar (20)	<i>Foreign Key</i>	Nama user
4	Kamar_terjual	integer	<i>Not null</i>	Jumlah kamaa terjual pada segmentasi
5	tanggal	date	<i>Not null</i>	Tanggal transaksi segmentasi

G. Desain Antarmuka (*User Interface*)

Pada tahap ini akan membahas tentang desain *interface* dari *Dashboard*

Perbandingan Penjualan Kamar Hotel. Penjelasan lebih lengkapnya adalah sebagai berikut:

G.1. Desain *Interface Login*

Desain tampilan halaman *login* ini dibuat sama untuk semua pengguna dan akan ditampilkan saat pengguna mengakses *dashboard*. Pengguna *Dashboard*

Perbandingan Penjualan Kamar Hotel harus memasukkan *username* dan *password* yang telah terdaftar/yang ada pada *database* untuk bisa masuk ke halaman selanjutnya. Tampilan desain *login* dapat dilihat pada Gambar 3.29.

Gambar 3. 29 *Interface Login*

G.2.Desain *Interface* Master User

Desain tampilan master user merupakan tampilan *input* data *user* dan juga untuk *update* data *user*. Menu master user digunakan untuk pembuatan *user* baru untuk *login* ke *Dashboard* Perbandingan Penjualan Kamar Hotel. Menu master user juga dapat memperbarui data *user* yang sudah ada didalam *database*. Tampilan desain *interface* master user dapat dilihat pada Gambar 3.30.

Name	Email	Telp	Level	username	password
Giacomo	Giacomo@mail.com	0899898	user	Giacomo	1234
Guilizzoni	Guilizzoni@mail.com	0899898	admin	Guilizzoni	2345

Gambar 3. 30 *Interface* Master User

G.3.Desain *Interface* Master Hotel

Desain tampilan master hotel merupakan tampilan *input* data master hotel dan *update* data master hotel. Menu untuk menambahkan hotel baru kedalam *database*. Menu master hotel juga dapat memperbarui data hotel yang ada pada *database*. Tampilan desain master hotel dapat dilihat pada Gambar 3.31.

Name Hotel	Jumlah Kamar	Alamat
Hotel 88	141	Embong Malang Surabaya
Midtown	197	Embong Surabaya
Hotel 88	99	Embong Kenongo Surabaya

Gambar 3. 31 *Interface* Master Hotel

G.4.Desain *Interface* Master Category

Desain *interface* master category merupakan tampilan untuk menambah data *category* segmentasi pasar pada Hotel 88. Menu master *category* juga dapat memperbarui data *category* pada *database*. Data *category* digunakan untuk mengisi data segmentasi pasar Hotel 88. Tampilan desain master *category* dapat dilihat pada Gambar 3.32.

Name Category	Jenis Category	Keterangan
Individual	Individual	-
Traveloka	Online Travel	-
Valadoo	Online Travel	-

Gambar 3. 32 Interface Master Category

G.5. Desain Interface Input Data Hotel 88

Desain *interface input* data Hotel 88 merupakan tampilan pertama admin IT hotel 88 setelah memasukkan *username* dan *password* yang benar pada menu *login*. *Input* data hotel 88 merupakan halaman dimana Admin IT Hotel 88 memasukkan data penjualan kamar Hotel 88. Data penjualan kamar Hotel 88 tersebut nantinya akan di jadikan data untuk *Dashboard* Perbandingan Penjualan Kamar Hotel. Tampilan desain *interface input* data hotel 88 dapat dilihat pada Gambar 3.33.

Kamar Terpakai	Total Pendapatan	Tanggal
133	Rp. 38.826.212	01/01/2017

Gambar 3. 33 *Interface Input Data Hotel 88*

G.6.Desain *Interface Input Data Hotel Lain*

Desain *interface input* data hotel lain merupakan tampilan dimana Admin IT Hotel 88 memasukkan data penjualan kamar hotel lain. Data penjualan kamar Hotel lain tersebut nantinya akan di jadikan data untuk *Dashboard* Perbandingan Penjualan Kamar Hotel. Tampilan desain *interface input* data hotel lain dapat dilihat pada Gambar 3.34.

The screenshot shows a web browser window with the title 'A Web Page'. The address bar shows 'http://'. The sidebar menu on the left includes the following items: Maintenance, - Master User, - Master Hotel, - Master Category, Input Data, - Hotel 88, - Hotel Lain, and - Segmentasi. The main content area is titled 'Input Data Hotel Lain' and contains a form with the following fields: 'Nama Hotel' (a dropdown menu with 'Pilih Hotel' selected), 'Kamar Terpakai' (a text input field), 'Rata-rata Pendapatan' (a text input field), and 'Tanggal' (a date input field with a calendar icon). Below the form are two buttons: 'Simpan' and 'Cancel'. At the bottom of the form, there is a table with the following data:

Nama Hotel	Kamar Terpakai	Total Pendapatan	Tanggal
Amaris	96	Rp. 38.826.212	01/01/2017
Fave	124	Rp. 38.826.212	01/01/2017

Gambar 3. 34 *Interface Input Data Hotel Lain*

G.7. Desain *Interface Input Data Segmentasi Pasar*

Desain *interface input* data segmentasi pasar merupakan tampilan dimana Admin IT Hotel 88 memasukkan data segmentasi pasar Hotel 88 Embong Malang Surabaya. Data segmentasi pasar tersebut nantinya akan di jadikan data untuk

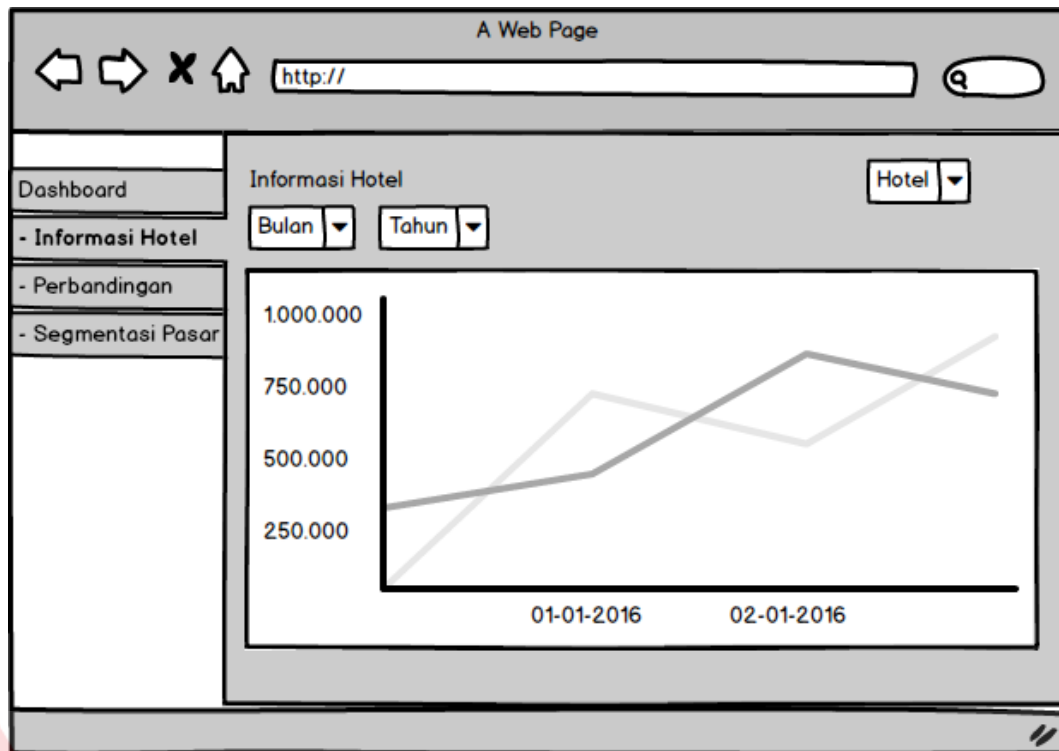
Dashboard Perbandingan Penjualan Kamar Hotel. Tampilan desain *interface input* data segmentasi pasar dapat dilihat pada Gambar 3.35

Nama Segmentasi	Jenis Segmentasi	Room Sold	Tanggal
Traveloka	Online Travel	96	01/01/2017

Gambar 3. 35 *Interface Input Segmentasi Pasar Hotel 88*

G.8. Desain *Interface Dashboard* Penjualan

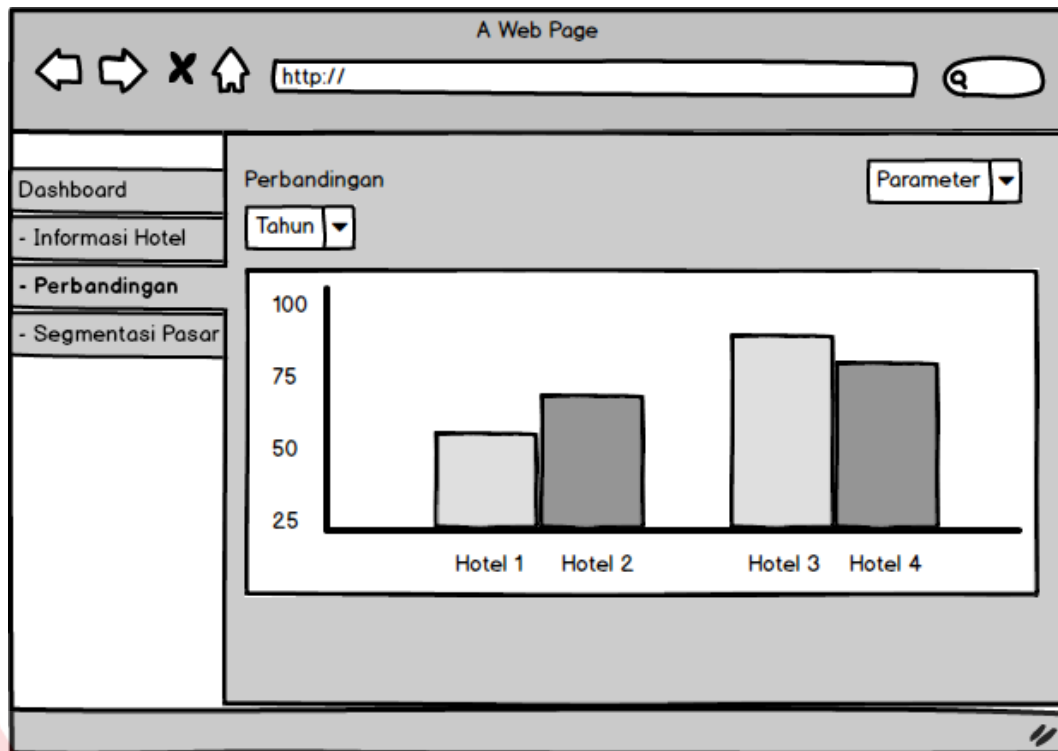
Desain *interface dashboard* penjualan merupakan tampilan pertama *user* setelah melakukan *login* dengan *username* dan *password* yang benar. Menu *dashboard* penjualan akan menampilkan data penjualan kamar hotel dalam bentuk grafik dan terdapat beberapa parameter serta dapat menentukan bulan dan tahun oleh *user*. tampilan desain *dashboard* penjualan dapat dilihat pada Gambar 3.36.



Gambar 3. 36 Interface Dashboard Penjualan

G.9.Desain Interface Dashboard Perbandingan

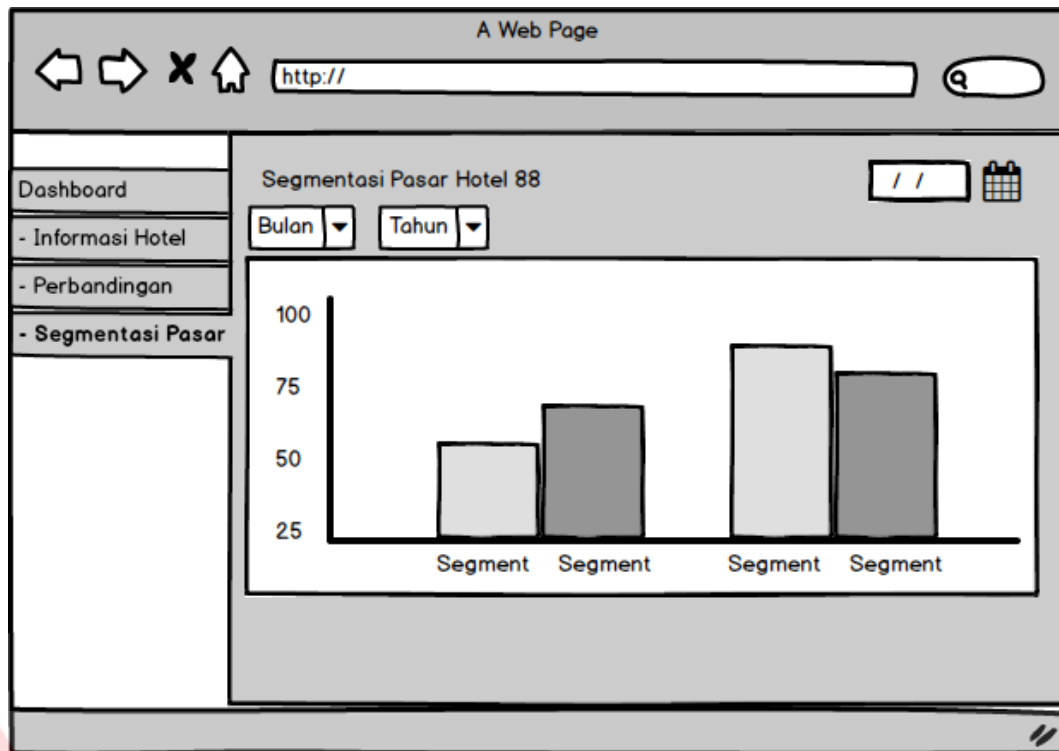
Desain *interface dashboard* penjualan merupakan tampilan menu *dashboard* perbandingan penjualan akan menampilkan data perbandingan penjualan kamar hotel yang ada pada Komunitas *Night Audit* dalam bentuk grafik dan terdapat beberapa parameter serta dapat menentukan tahun oleh *user*. tampilan desain *dashboard* penjualan dapat dilihat pada Gambar 3.37.



Gambar 3. 37 *Interface Dashboard Perbandingan*

G.10. Desain *Interface Dashboard Segmentasi Pasar*

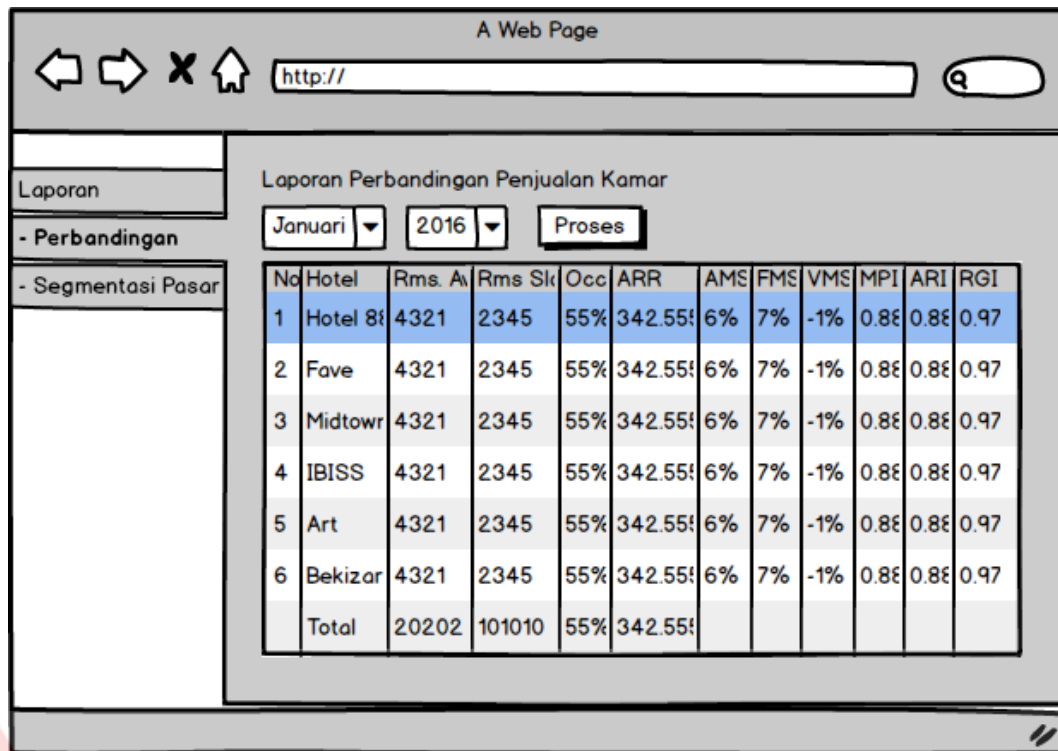
Desain *interface dashboard* penjualan merupakan tampilan menu *dashboard* segmentasi pasar akan menampilkan data segmentasi pasar Hotel 88 Embong Malang Surabaya dalam bentuk grafik serta dapat menentukan bulan dan tahun oleh *user*. Tampilan desain *dashboard* penjualan dapat dilihat pada Gambar 3.38.



Gambar 3. 38 *Interface Segmentasi Pasar*

G.11. Desain *Interface* Laporan Perbandingan Penjualan Kamar

Desain *interface* Laporan Perbandingan Penjualan merupakan tampilan menu laporan perbandingan *market share* dan hotel sehat yang di rangkum kedalam satu bentuk tabel. Pada laporan, *user* juga dapat memilih bulan serta tahun sama seperti pada *dashboard* untuk melihat informasi perbandingan penjualan kamar hotel. Tampilan desain laporan perbandingan penjualan kamar hotel dapat dilihat pada gambar 3.39



Laporan Perbandingan Penjualan Kamar

Januari 2016 Proses

No	Hotel	Rms. Av	Rms. Sk	Occ	ARR	AMS	FMS	VMS	MPI	ARI	RGI
1	Hotel 88	4321	2345	55%	342.55	6%	7%	-1%	0.88	0.88	0.97
2	Fave	4321	2345	55%	342.55	6%	7%	-1%	0.88	0.88	0.97
3	Midtown	4321	2345	55%	342.55	6%	7%	-1%	0.88	0.88	0.97
4	IBISS	4321	2345	55%	342.55	6%	7%	-1%	0.88	0.88	0.97
5	Art	4321	2345	55%	342.55	6%	7%	-1%	0.88	0.88	0.97
6	Bekizar	4321	2345	55%	342.55	6%	7%	-1%	0.88	0.88	0.97
	Total	20202	101010	55%	342.55						

Gambar 3. 39 Desain *Interface* Laporan Perbandingan Penjualan Kamar

G.12. Desain *Interface* Laporan Segmentasi Pasar

Desain *interface* Laporan segmentasi pasar merupakan tampilan menu laporan segmentasi pasar Hotel 88 yang di rangkum kedalam satu bentuk tabel.

Pada laporan, *user* juga dapat memilih bulan serta tahun sama seperti pada *dashboard* untuk melihat informasi segmentasi pasar Hotel 88. Tampilan desain laporan segmentasi pasar dapat dilihat pada gambar 3.39.

A Web Page

http://

Laporan

- Perbandingan

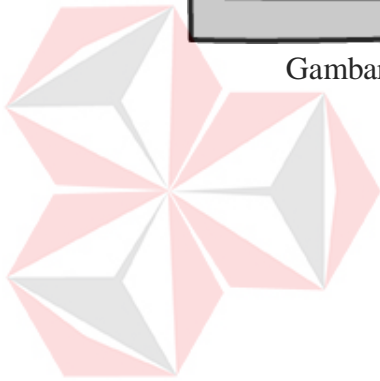
- Segmentasi Pasar

Laporan Segmentasi Pasar Hotel 88

Januari 2016 Proses

No.	Kategori	Room Sold	Presentase	Revenue	ARR
1	Individual	183	55%	306.359.504	342.555
2	Walk In	183	55%	306.359.504	342.555
3	Goverment	183	55%	306.359.504	342.555
4	Corporate	183	55%	306.359.504	342.555
5	OTA	183	55%	306.359.504	342.555
6	Wholseller	183	55%	306.359.504	342.555
7	Travel Agent	183	55%	306.359.504	342.555

Gambar 3. 40 Desain *Interface* Laporan Segmentasi Pasar Hotel 88



UNIVERSITAS
Dinamika

BAB IV

IMPLEMENTASI DAN EVALUASI SISTEM

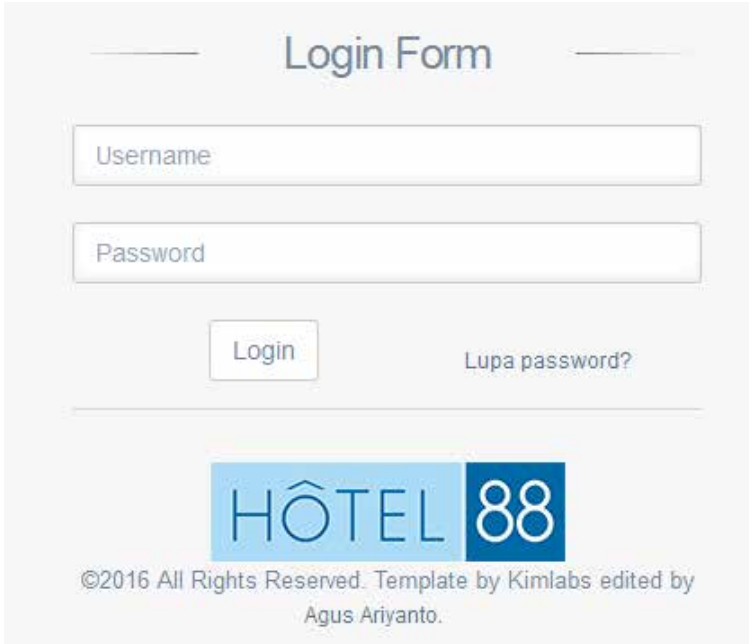
Pada bab ini dijelaskan mengenai implementasi dan evaluasi dari dashboard perbandingan penjualan kamar hotel dengan studi kasus di Hotel 88 Embong Malang Surabaya. Implementasi dan evaluasi sistem pada bab ini dijelaskan berdasarkan fungsi pengguna yaitu Admin (Admin IT Hotel 88) dan User (*Head Manager*, *Assistant Head Manager* dan Kepala Bagian Hotel 88 Embong Malang Surabaya yaitu Kepala Bagian *Sales and Marketing*, Kepala Bagian *Front Office*, Kepala Bagian *Room Division*, Kepala Bagian *Accounting*, Kepala Bagian *Food and Beverage*).

4.1 Implementasi Sistem

Implementasi sistem merupakan hasil dari analisis dan desain sistem yang telah dibuat sebelumnya. Pada implementasi sistem akan dijelaskan langkah-langkah pengoperasian *dashboard* perbandingan penjualan kamar hotel dengan studi kasus di Hotel 88 Embong Malang Surabaya.

4.1.1 Halaman *Login*

Halaman login pada *dashboard* perbandingan penjualan kamar hotel merupakan halaman *login* untuk semua pengguna aplikasi mulai dari admin dan *user*. pengguna harus mengisi *username* dan *password* yang benar pada *field* yang tersedia untuk melanjutkan ke halaman selanjutnya. Tampilan halaman *login* dapat dilihat pada Gambar 4.1.



Login Form

Username

Password

[Lupa password?](#)

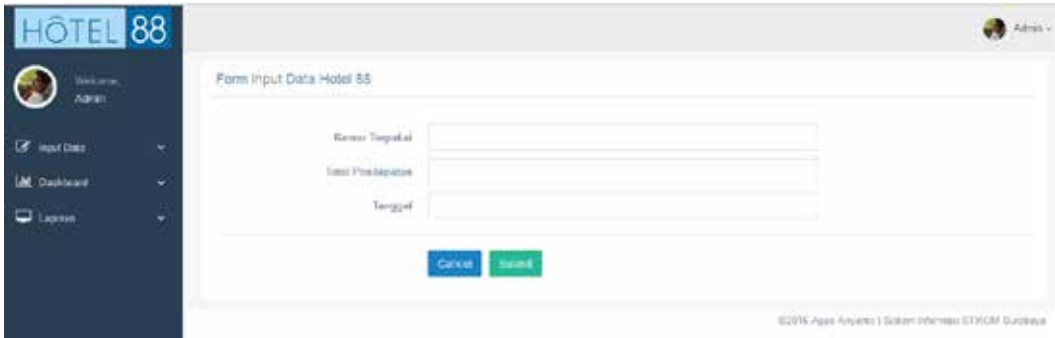
HÔTEL 88

©2016 All Rights Reserved. Template by Kimlabs edited by Agus Ariyanto.

Gambar 4. 1 Halaman *Login*

4.1.2 Halaman *Input Data Hotel 88*

Halaman *input* data hotel 88 merupakan halaman yang akan muncul pertama kali setelah Admin IT Hotel 88 berhasil melakukan *login* kedalam *dashboard* perbandingan penjualan kamar hotel dengan studi kasus di Hotel 88 Embong Malang Surabaya.



HÔTEL 88

Welcome, Admin

- Input Data
- Dashboard
- Logout

Form Input Data Hotel 88

Kerus Temporal

Info Prosedipat

Tanggal

Admin v

©2016 Agus Ariyanto | Sistem Informasi STIKOM Surabaya

Gambar 4. 2 Halaman admin setelah *login* sukses

Pada Gambar 4.2 merupakan gambar halaman awal admin setelah sukses melakukan *login*. Sistem akan langsung memuat halaman *input* data hotel 88

setelah sukses melakukan *login*. Supaya Admin IT Hotel 88 bisa langsung memasukkan data penjualan kamar hotel 88.

Form Input Data Hotel 88

Kamar Terpakai	<input type="text"/>
Total Pendapatan	<input type="text"/>
Tanggal	<input type="text" value="mm/dd/yyyy"/>

Gambar 4. 3 Halaman *Input Data Hotel 88*

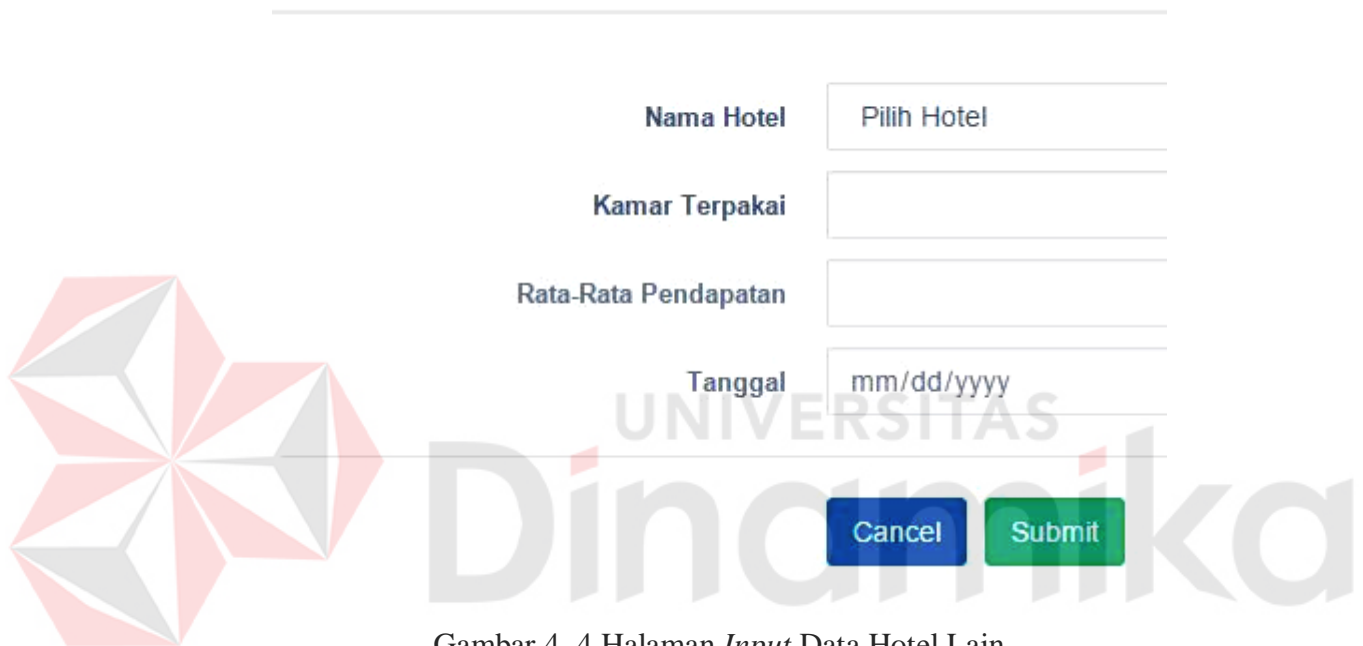
Pada halaman *input data hotel 88*, admin akan melihat *field* untuk memasukkan data kamar terpakai/kamar tejual, total pendapatan, dan tanggal. Data-data tersebut akan digunakan untuk *dashboard* perbandingan penjualan kamar hotel dan data tersebut harus di inputkan setiap hari oleh Admin IT Hotel 88 agar *dashboard* langsung ter-*update* dengan data penjualan yang terbaru.

4.1.3 Halaman *Input Data Hotel Lain*

Halaman *input data hotel lain* merupakan halaman yang digunakan untuk memasukkan data penjualan kamar hotel lain yang ada di Komunitas *Night Audit*. pada halaman *input data hotel lain*, admin akan melihat *dropdown* untuk memilih hotel mana yang akan di-*input*-kan dan *field* untuk memasukkan data kamar terpakai/kamar tejual, rata-rata pendapatan, dan tanggal. pada *input hotel lain* data yang digunakan sedikit berbeda dengan data yang digunakan untuk memasukkan data hotel 88 karena data yang didapat dari Komuntas *Night Audit* berupa data

rata-rata pendapatan bukan total pendapatan hotel dalam 1 hari. Data-data tersebut akan digunakan untuk *dashboard* perbandingan penjualan kamar hotel dan data tersebut harus di *input*-kan setiap hari oleh Admin IT Hotel 88 agar *dashboard* langsung ter-*update* dengan data penjualan yang terbaru. Tampilan halaman *input* data hotel lain dapat dilihat pada gambar 4.4.

Form Input Data Hotel Lain



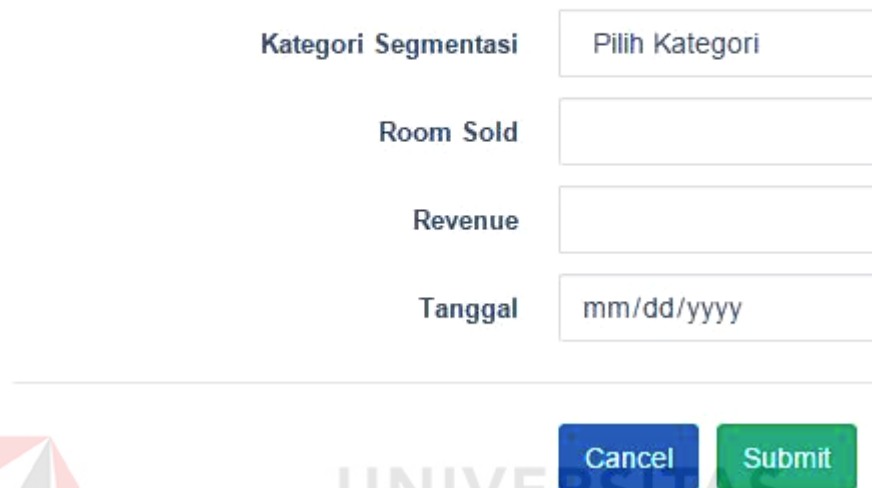
Gambar 4. 4 Halaman *Input* Data Hotel Lain

4.1.4 Halaman *Input* Data Segmentasi Pasar

Halaman *input* data segmentasi pasar merupakan halaman yang digunakan untuk memasukkan data segmentasi pasar Hotel 88 Embong Malang Surabaya. pada halaman *input* data segmentasi pasar admin akan melihat *dropdown* untuk memilih kategori segmentasi yaitu *Individual*, *Walk In*, *Corporate*, *Goverment*, *Online Travel*, *Travel Agent*, dan *Whole Seller* dan *field* untuk memasukkan data kamar terpakai/kamar tejual, dan tanggal pada halaman *input* data segmentasi pasar. Data-data tersebut akan digunakan untuk *dashboard* perbandingan penjualan kamar hotel dan data tersebut harus di inputkan setiap hari oleh Admin

IT Hotel 88 agar *dashboard* langsung terupdate dengan data segmentasi pasar yang terbaru. Tampilan halaman *input* data segmentasi pasar dapat dilihat pada Gambar 4.5.

Form Input Data Hotel Lain



Kategori Segmentasi	Pilih Kategori
Room Sold	
Revenue	
Tanggal	mm/dd/yyyy

Cancel Submit

Gambar 4. 5 Halaman *Input* Data Segmentasi Pasar

4.1.5 Halaman *Dashboard* Penjualan

Halaman *dashboard* penjualan merupakan halaman yang akan muncul pertama kali setelah user berhasil melakukan *login* kedalam *dashboard* perbandingan penjualan kamar hotel dengan studi kasus di Hotel 88 Embong Malang Surabaya. pada halaman *dashboard* penjualan ini *user* akan melihat *dropdown* “*Select Hotel*” untuk memilih hotel mana yang akan ditampilkan *dashboard* penjualannya. Tampilan *dashboard* penjualan dapat dilihat pada Gambar 4.6.



Informasi Tentang Hotel

Select Hotel

Pilih Hotel

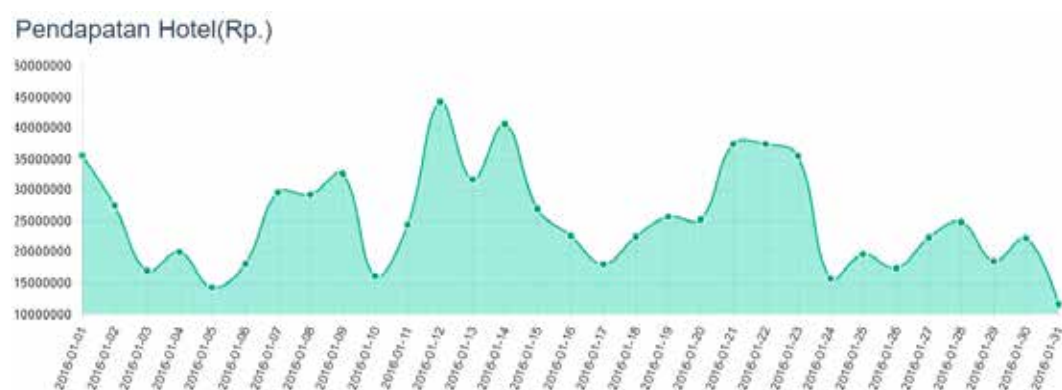
Gambar 4. 6 *Dashboard* Penjualan

User akan memilih hotel yang ada pada dropdown. *list* data hotel yang ada pada *dropdown* adalah hotel-hotel yang berada pada Komunitas *Night Audit*. Tampilan *dashboard* setelah memilih hotel dapat dilihat pada Gambar 4.7.



Gambar 4. 7 *Dashboard* Penjualan setelah pilih Hotel

User selanjutnya memilih bulan dan tahun untuk menampilkan data penjualan harian dalam satu bulan yang telah dipilih oleh *user*. Tampilan *Dashboard* penjualan Hotel setelah memilih bulan dan tahun dapat dilihat pada gambar dibawah ini.



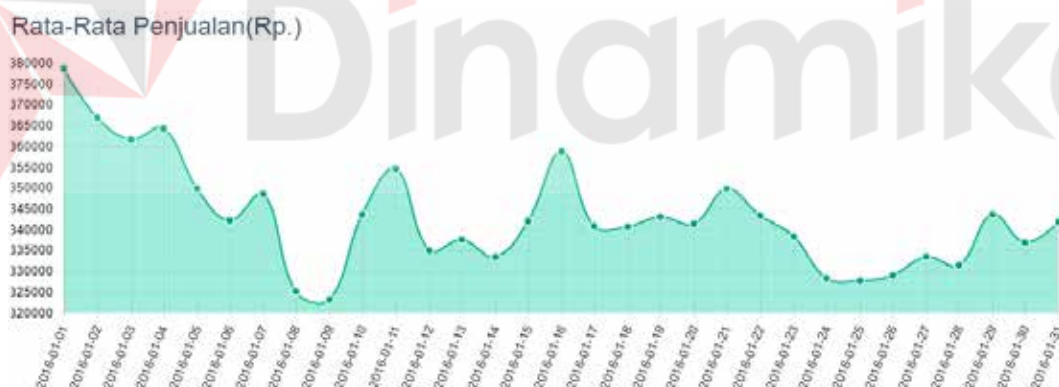
Gambar 4. 8 *Dashboard* Pendapatan Hotel

User setelah memilih bulan dan tahun akan mendapatkan tampilan seperti pada Gambar 4.8. user akan mendapat tampilan Pendapatan Hotel dalam harian di satu bulan yang telah dipilih sebelumnya.



Gambar 4. 9 Dashboard Penjualan Kamar (Occupancy)

Selanjutnya terdapat *dashboard* penjualan kamar (Occupancy) yang menunjukkan nilai persentase hunian dari hotel yang telah dipilih dalam hitungan perhari. Seperti yang ditampilkan pada Gambar 4.9.



Gambar 4. 10 Dashboard Rata-Rata Penjualan

Kemudian terdapat *dashboard* rata-rata penjualan merupakan rata-rata harga kamar di satu hari. Dapat dilihat pada Gambar 4.10.

4.1.6 Halaman Dashboard Perbandingan Penjualan

Halaman *dashboard* perbandingan penjualan merupakan halaman digunakan untuk melihat data perbandingan penjualan kamar hotel oleh user yang dihitung tiap bulan dalam setahun. pada halaman *dashboard* perbandingan

penjualan ini *user* akan melihat *dropdown* “*Select Comparison*” atau bisa dibilang sebagai parameter pemilihan untuk menampilkan data perbandingan penjualan kamar hotel berdasarkan parameter yang dipilih. Tampilan *dashboard* perbandingan penjualan dapat dilihat pada Gambar 4.11.



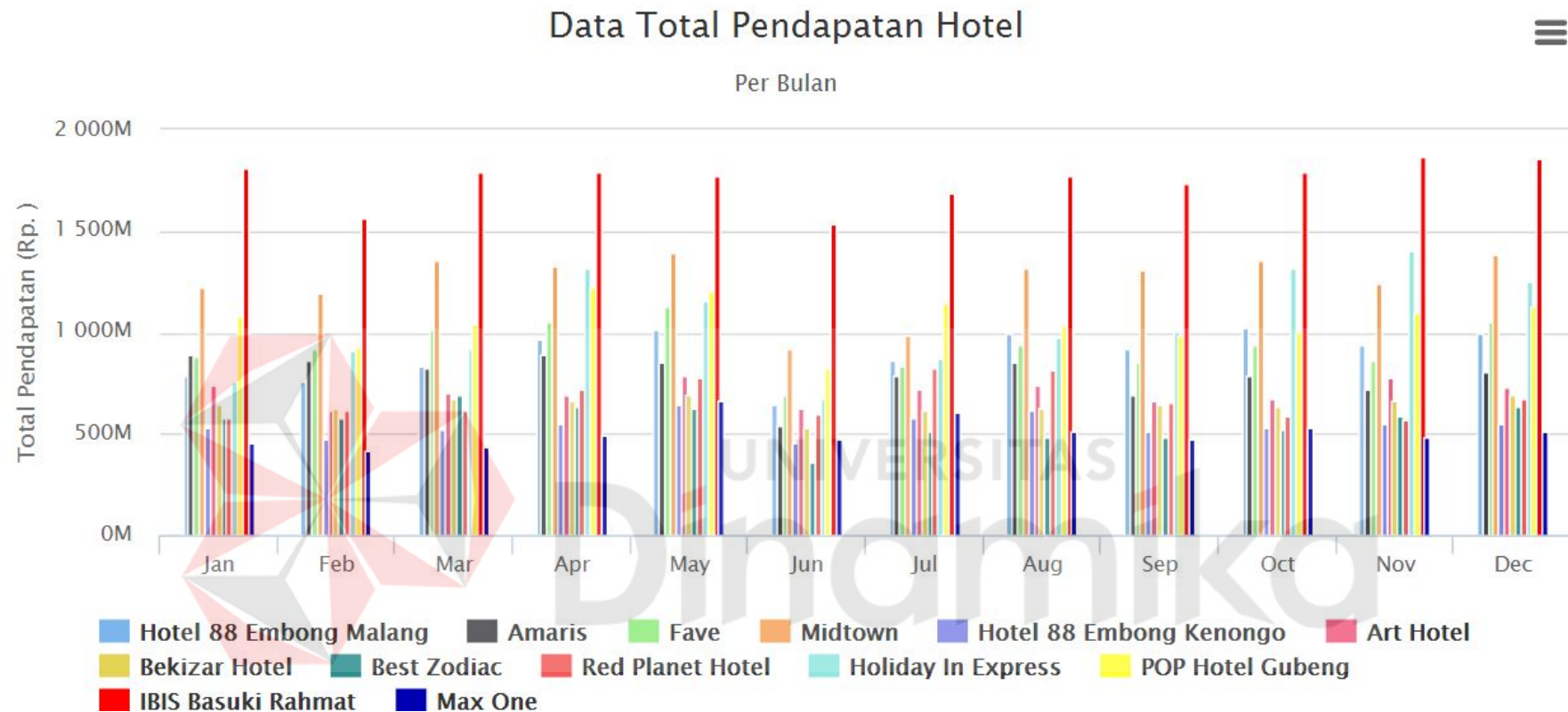
Gambar 4. 11 *Dashboard* Perbandingan Penjualan

User akan memilih parameter yang ada pada *dropdown*. *list* parameter yang ada pada *dropdown* yaitu *Occupancy (OCC)*, *Average Room Rate (ARR)*, *Total Pendapatan*, *Revenue/Available Room*, dan *Revenue/day*. Tampilan *dashboard* setelah memilih parameter dapat dilihat pada Gambar 4.12.



Gambar 4. 12 Tampilan *Dashboard* setelah memilih Parameter

User selanjutnya memilih tahun untuk menampilkan data penjualan bulan dalam setahun yang telah dipilih oleh *user*.



Gambar 4. 13 *Dashboard* Total Pendapatan Hotel

User melihat salah satu *dashboard* perbandingan penjualan. *Dashboard* total pendapatan dari penjualan kamar hotel, berdasarkan hotel-hotel yang ada pada Komunitas *Night Audit*.

4.1.7 Halaman *Dashboard Market Share*

Halaman *dashboard market share* merupakan halaman digunakan untuk melihat data *market share* yaitu untuk melihat pangsa pasar hotel tersebut dengan pesaing yang ada di Komunitas *Night Audit*. *User* memilih bulan dan tahun untuk menampilkan data perbandingan *market share* antar hotel dalam satu bulan yang telah dipilih oleh *user*.



Gambar 4. 14 *Dashboard Actual Market Share*

Dashbaord perbandingan keadaan sebenarnya tamu hotel dapat dilihat pada *dashboard actual market share* pada Gambar 4.14.



Gambar 4. 15 *Dashboard Fair Market Share*

Dashbaord perbandingan titik normal penjualan kamar hotel bisa dilihat pada *dashboard fair market share* pada gambar 4.15.



Gambar 4. 16 *Dashboard Variance Market Share*

Dashboard yang menunjukkan pangsa pasar hotel tersebut direbut oleh hotel lain dapat dilihat pada *dashboard variance market share* pada Gambar 4.16.

4.1.8 Halaman *Dashboard* Hotel Sehat

Halaman *dashboard* Hotel Sehat merupakan halaman digunakan untuk melihat hotel tersebut termasuk hotel yang sehat. Pada *dashboard* hotel sehat memiliki *Break Event Point (BEP)* atau titik standart dalam penilaian hotel sehat. Pada *Dashboard* Hotel sehat terdapat tiga macam jenis yaitu *Market Penetration Index (MPI)*, *Average Rate Index (ARI)*, dan *Revenue Generated Index (RGI)*. Tampilan *dashboard* hotel sehat dapat dilihat pada Gambar 4.17 dan Gambar 4.18.

Dashboard Hotel Sehat

Pilih Bulan

▼

Pilih Tahun

▼

Proses

Gambar 4. 17 *Dashboard* Hotel Sehat

User selanjutnya memilih bulan dan tahun untuk menampilkan data perbandingan hotel sehat antar hotel dalam satu bulan yang telah dipilih oleh *user*.

Gambar 4. 18 *Dashboard* Hotel Sehat

4.1.9 Halaman *Dashboard* Segmentasi Pasar Hotel 88

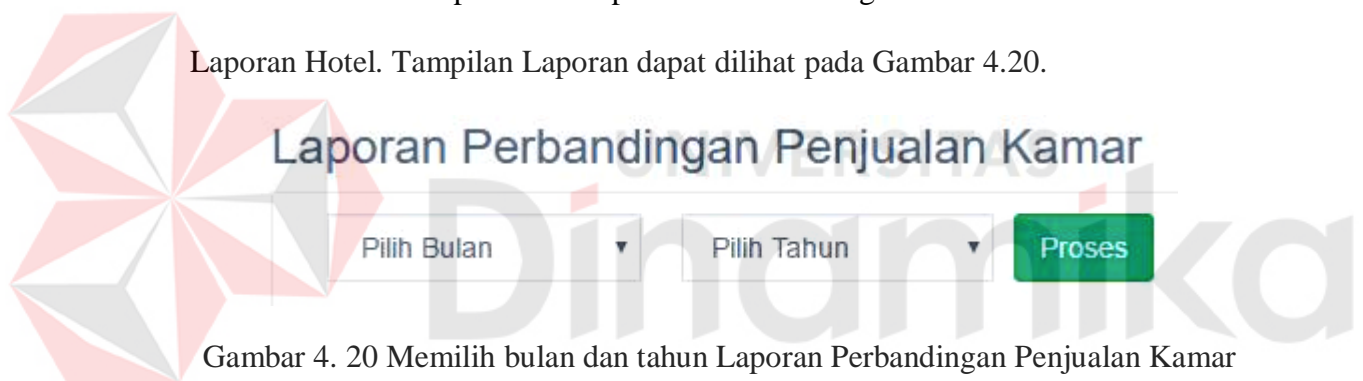
Halaman *dashboard* segmentasi pasar merupakan halaman yang digunakan untuk melihat reservasi tamu berdasarkan segmentasi pasar yang telah ditentukan yaitu *Individual*, *Walk In*, *Corporate*, *Government*, *Online Travel*, *Travel Agent*, dan *Whole Seller*. Tampilan *dashboard* segmentasi pasar Hotel 88 dapat dilihat pada Gambar 4.19.



Gambar 4. 19 *Dashboard* Segmentasi Pasar Hotel 88

4.1.10 Halaman Laporan Perbandingan Penjualan Kamar

Halaman Laporan merupakan halaman digunakan untuk melihat data Laporan Hotel. Tampilan Laporan dapat dilihat pada Gambar 4.20.



Gambar 4. 20 Memilih bulan dan tahun Laporan Perbandingan Penjualan Kamar

User selanjutnya memilih bulan dan tahun untuk menampilkan data Laporan Perbandingan Penjualan Kamar Hotel dalam satu bulan yang telah dipilih oleh user. Laporan ini menunjukkan data *Market Share* dan Data Hotel Sehat dalam bentuk tabel. Tampilan dari laporan perbandingan penjualan kamar hotel dapat dilihat pada Gambar 4.21.

Laporan Perbandingan Penjualan Kamar

Desember		2016		Proses							
Data bulan Desember 2016											
No.	Hotel	Rms. Av	Rms. Std	Occ	ARR	Actual Market Share	Fair Market Share	Variance Market Share	MPI	ARI	RGI
1	Hotel 88 Embong Malang	4.371	2.293	52.46%	432.940	5.87%	7.54%	-1.67%	0.78	1.38	1.08
2	Amaris	3.255	2.691	82.67%	299.822	6.88%	5.61%	1.27%	1.23	0.95	1.17
3	Fave	5.022	4.148	82.6%	253.234	10.61%	8.66%	1.95%	1.23	0.81	1
4	Midtown	6.107	3.943	64.57%	351.052	10.09%	10.53%	-0.44%	0.96	1.12	1.08
5	Hotel 88 Embong Kenongo	3.069	2.152	70.12%	257.045	5.51%	5.29%	0.22%	1.04	0.82	0.85
6	Art Hotel	3.224	2.252	69.85%	322.883	5.76%	5.56%	0.2%	1.04	1.03	1.07
7	Bekisar Hotel	2.976	2.657	89.28%	261.858	6.8%	5.13%	1.67%	1.32	0.83	1.1
8	Best Zodiac	2.697	2.192	81.28%	290.495	5.61%	4.65%	0.96%	1.21	0.93	1.13
9	Red Planet Hotel	4.836	2.875	59.45%	234.301	7.36%	8.34%	-0.98%	0.88	0.75	0.66
10	Holiday In Express	7.316	2.611	35.69%	479.214	6.68%	12.61%	-5.93%	0.53	1.53	0.81
11	POP Hotel Gubeng	5.022	3.928	78.22%	287.324	10.05%	8.66%	1.39%	1.16	0.92	1.07
12	IBIS Basuki Rahmat	6.944	5.452	78.66%	340.130	13.97%	11.97%	2%	1.17	1.08	1.26
13	Max One	3.162	1.852	59.52%	272.788	4.82%	5.45%	-0.63%	0.88	0.87	0.77
TOTAL		58.001	39.086	67.39%	313.964						

UNIVERSITAS

Domestik

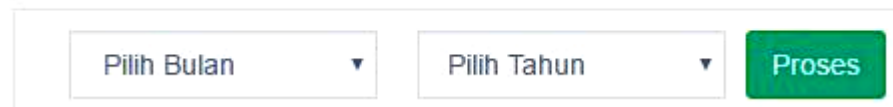
Data bulan Desember 2015											
No.	Hotel	Rms. Av	Rms. Std	Occ	ARR	Actual Market Share	Fair Market Share	Variance Market Share	MPI	ARI	RGI
1	Hotel 88 Embong Malang	4.371	3.088	70.65%	351.254	7.31%	7.54%	-0.23%	0.97	1.09	1.06
2	Amaris	3.255	2.901	89.12%	337.294	6.87%	5.61%	1.26%	1.22	1.05	1.28
3	Fave	5.022	4.110	81.84%	279.185	9.73%	8.66%	1.07%	1.12	0.87	0.97
4	Midtown	6.107	4.922	80.6%	339.554	11.65%	10.53%	1.12%	1.11	1.06	1.18
5	Hotel 88 Embong Kenongo	3.069	2.523	82.21%	273.359	5.97%	5.29%	0.68%	1.13	0.85	0.96
6	Art Hotel	3.224	2.686	83.31%	321.859	6.36%	5.56%	0.8%	1.14	1	1.14
7	Bekisar Hotel	2.976	2.690	90.39%	291.710	6.37%	5.13%	1.24%	1.24	0.91	1.13
8	Best Zodiac	2.697	1.979	73.38%	345.162	4.68%	4.65%	0.03%	1.01	1.07	1.08
9	Red Planet Hotel	4.836	3.323	68.71%	257.389	7.87%	8.34%	-0.47%	0.94	0.8	0.75
10	Holiday In Express	7.316	2.503	34.21%	465.588	5.93%	12.61%	-6.68%	0.47	1.45	0.68
11	POP Hotel Gubeng	5.022	4.392	87.46%	293.701	10.4%	8.66%	1.74%	1.2	0.91	1.09
12	IBIS Basuki Rahmat	6.944	5.530	79.64%	344.530	13.09%	11.97%	1.12%	1.09	1.07	1.17
13	Max One	3.162	1.597	50.51%	297.866	3.78%	5.45%	-1.67%	0.69	0.93	0.64
TOTAL		58.001	42.244	67.39%	321.831						

Gambar 4. 21 Laporan Perbandingan Penjualan Kamar Hotel

4.1.11 Halaman Laporan Segmentasi Pasar Hotel 88

Halaman Laporan segmentasi pasar merupakan halaman digunakan untuk melihat data Laporan segmentasi pasar Hotel 88. Tampilan Laporan dapat dilihat pada Gambar 4.22.

Laporan Segmentasi Pasar

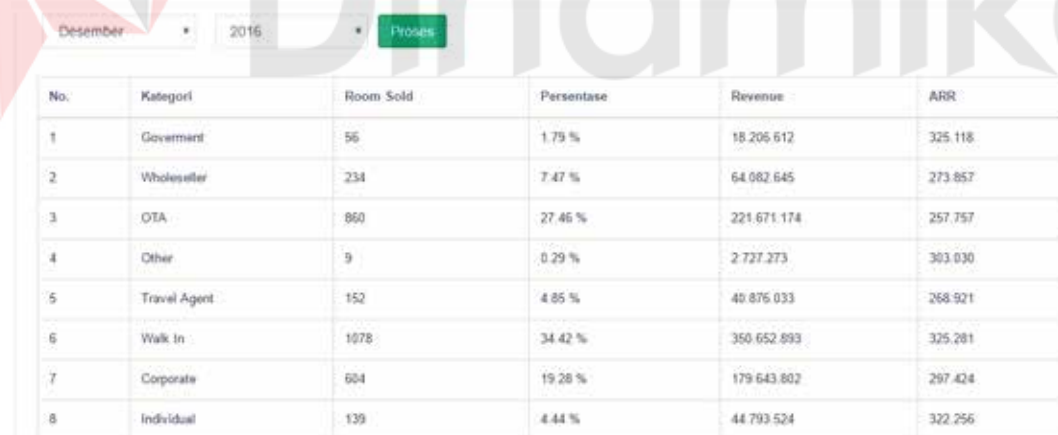


Gambar 4. 22 Memilih bulan dan tahun Laporan Segmentasi Pasar

User selanjutnya memilih bulan dan tahun untuk menampilkan data Laporan segmentasi pasar Hotel 88 dalam satu bulan yang telah dipilih oleh user.

Laporan ini menunjukkan data *Room Sold*, *Presentase*, *Revenue* dan *Average Room Rate* dalam bentuk tabel. Tampilan dari laporan segmentasi pasar Hotel 88 dapat dilihat pada Gambar 4.23.

Laporan Segmentasi Pasar



No.	Kategori	Room Sold	Persentase	Revenue	ARR
1	Government	56	1.79 %	18.205.612	325.118
2	Wholesaler	234	7.47 %	64.082.645	273.857
3	OTA	860	27.46 %	221.671.174	257.757
4	Other	9	0.29 %	2.727.273	303.030
5	Travel Agent	152	4.85 %	40.875.033	268.921
6	Walk In	1078	34.42 %	350.652.893	325.281
7	Corporate	604	19.28 %	179.643.802	297.424
8	Individual	139	4.44 %	44.793.524	322.256

Gambar 4. 23 Laporan Segmentasi Pasar Hotel 88

4.2 Uji Coba Sistem

Uji coba sistem dilakukan untuk menemukan kesalahan-kesalahan secara fungsional dengan mengacu pada desain uji coba yang telah dibuat. Berikut hasil uji coba yang digunakan.

4.2.1 Uji Coba *Input* Data Hotel 88

Uji coba fungsi *input* data hotel dilakukan oleh penulis ke aplikasi untuk mengetahui fungsi yang telah dibuat berjalan sesuai kebutuhan fungsional dan non-fungsional. Untuk melakukan uji coba fungsi dilakukan dengan melakukan akses ke halaman tersebut. *Input* data Hotel 88 dapat dilihat pada Gambar 4.24.

Gambar 4. 24 Pengoperasian *Input* Data Hotel 88

Adapun penjelasan hasil uji pengoperasian *input* data Hotel 88 dapat dilihat pada Tabel 4.1.

Tabel 4. 1 Hasil Tes Pengoperasian *Input* Data Hotel 88

No	Tujuan	Input	Output diharapkan	Hasil	Output
1	Memasukkan data kedalam <i>database</i>	Data penjualan kamar Hotel 88	Berhasil di <i>input</i> -kan	Sukses	Data penjualan berhasil di disimpan

4.2.2 Uji Coba *Input* Data Hotel Lain

Uji coba fungsi *input* data hotel lain dilakukan penulis ke aplikasi untuk mengetahui fungsi yang telah dibuat berjalan sesuai dengan kebutuhan fungsional

dan non-fungsional. Untuk melakukan uji coba fungsi dilakukan dengan melakukan akses ke halaman tersebut.

Form Input Data Hotel Lain

The screenshot shows a web form titled 'Form Input Data Hotel Lain'. It has four input fields: 'Nama Hotel', 'Kamar Terpakai', 'Rata-Rata Pendapatan', and 'Tanggal'. The 'Nama Hotel' field is a dropdown menu that is currently open, displaying a list of hotel names: 'Pilih Hotel', 'Amaris', 'Fave', 'Midtown', 'Hotel 88 Embong Kenongo', 'Art Hotel', 'Bekizar Hotel', 'Best Zodiac', 'Red Planet Hotel', 'Holiday In Express', 'POP Hotel Gubeng', 'IBIS Basuki Rahmat', and 'Max One'. The 'Pilih Hotel' option is highlighted in blue.

Gambar 4. 25 Menampilkan data Hotel yang ada pada *database*

The screenshot shows the same web form as before, but now with data entered in the fields: 'Nama Hotel' is 'Amaris', 'Kamar Terpakai' is '98', 'Rata-Rata Pendapatan' is '336920', and 'Tanggal' is '01/20/2017'. Below the form are two buttons: 'Cancel' (blue) and 'Submit' (green). A large watermark 'UNIVERSITAS Dinamika' is visible across the center of the image.

Gambar 4. 26 Pengoperasian *Input* Data Hotel Lain

Adapun penjelasan hasil uji pengoperasian *input* data hotel lain dapat dilihat pada Tabel 4.2.

Tabel 4. 2 Hasil Tes Pengoperasian *Input* Data Hotel Lain

No	Tujuan	Input	Output diharapkan	Hasil	Output
1	Menampilkan data hotel	Memilih hotel yang akan dimasukkan data penjualannya	Data hotel berhasil diambil/ditampilkan	Sukses	Data hotel berhasil ditampilkan (Gambar 4.25)

2	Memasukkan data kedalam <i>database</i>	Data penjualan kamar hotel dipilih	Data penjualan hotel Berhasil dimasukkan	Sukses	Data penjualan berhasil disimpan
---	---	------------------------------------	--	--------	----------------------------------

4.2.3 Uji Coba *Input Data Segmentasi Pasar*

Uji coba fungsi *input* data segmentasi pasar dilakukan penulis ke aplikasi untuk mengetahui fungsi telah berjalan sesuai dengan kebutuhan fungsional dan non-fungsional. Untuk melakukan uji coba fungsi dilakukan dengan melakukan akses ke halaman tersebut.

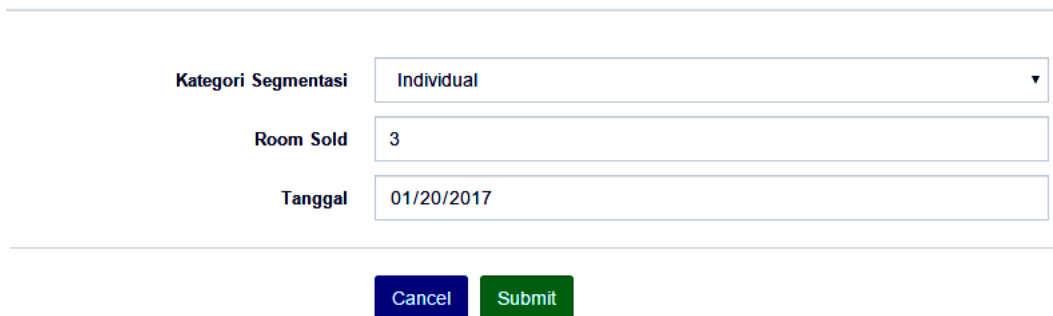
Form Input Data Segmentasi



The screenshot shows a web form titled 'Form Input Data Segmentasi'. It contains three main input fields: 'Kategori Segmentasi' (a dropdown menu), 'Room Sold' (a text input), and 'Tanggal' (a date input). The dropdown menu for 'Kategori Segmentasi' is open, displaying a list of options: 'Pilih Kategori' (twice), 'Individual', 'Walk In', 'Government', 'Corporate / Company', 'OTA', 'Wholeseller', 'Travel Agent', and 'Lain-lain'. The 'Individual' option is currently selected. A large, semi-transparent watermark for 'UNIVERSITAS Dinamika' is visible across the center of the image.

Gambar 4. 27 Tampilan data *category market* yang ada pada *database*

Form Input Data Segmentasi



This screenshot shows the same 'Form Input Data Segmentasi' after data entry. The 'Kategori Segmentasi' dropdown now shows 'Individual' as the selected value. The 'Room Sold' field contains the number '3', and the 'Tanggal' field contains the date '01/20/2017'. At the bottom of the form, there are two buttons: a blue 'Cancel' button and a green 'Submit' button. The 'UNIVERSITAS Dinamika' watermark is still present.

Gambar 4. 28 Pengoperasian segmentasi pasar Hotel 88

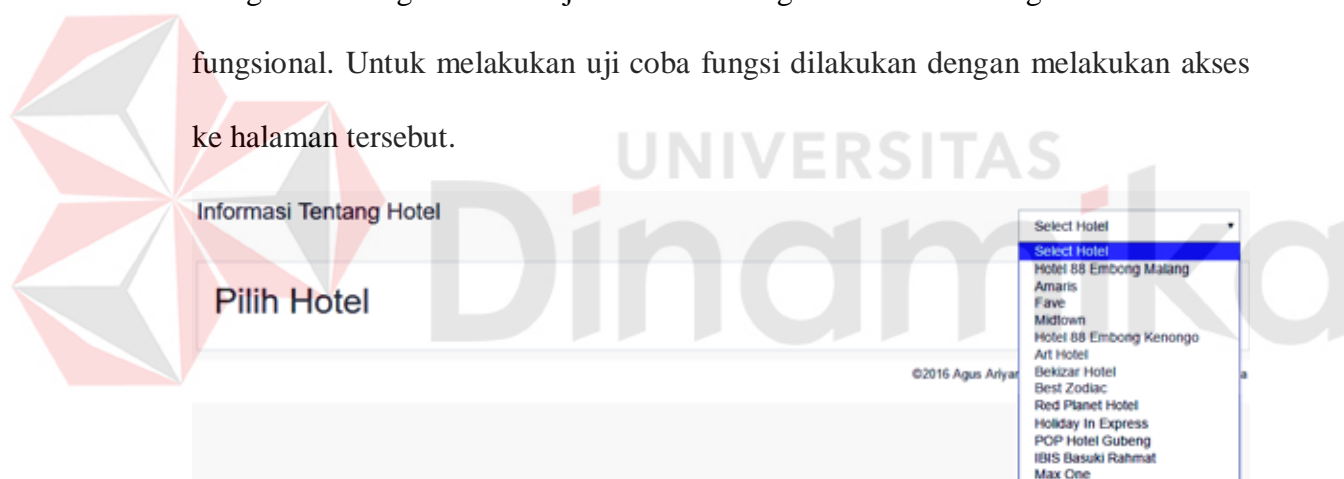
Adapun penjelasan hasil uji pengoperasian segmentasi pasar Hotel 88 dapat dilihat pada Tabel 4.3.

Tabel 4. 3 Hasil Tes Pengoperasian Segmentasi Pasar Hotel 88

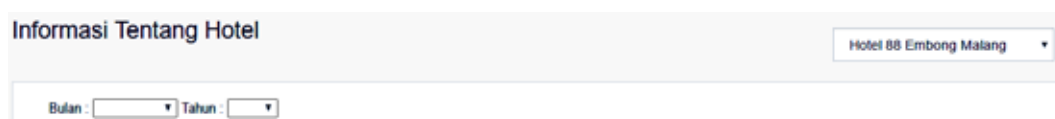
No	Tujuan	Input	Output diharapkan	Hasil	Output
1	Menampilkan data <i>category market</i>	Memilih <i>category</i> yang akan dimasukkan data penjualannya	Data <i>category market</i> berhasil diambil/ditampilkan	Sukses	Data <i>category</i> berhasil ditampilkan (Gambar 4.27)
2	Memasukkan data kedalam <i>database</i>	Data <i>category market</i> dipilih	Data segmentasi pasar Hotel 88 Berhasil dimasukkan	Sukses	Data segmentasi berhasil dimasukkan

4.2.4 Uji Coba *Dashboard* Penjualan

Uji coba fungsi *dashboard* penjualan dilakukan penulis ke aplikasi untuk mengetahui fungsi telah berjalan sesuai dengan kebutuhan fungsional dan non-fungsional. Untuk melakukan uji coba fungsi dilakukan dengan melakukan akses ke halaman tersebut.

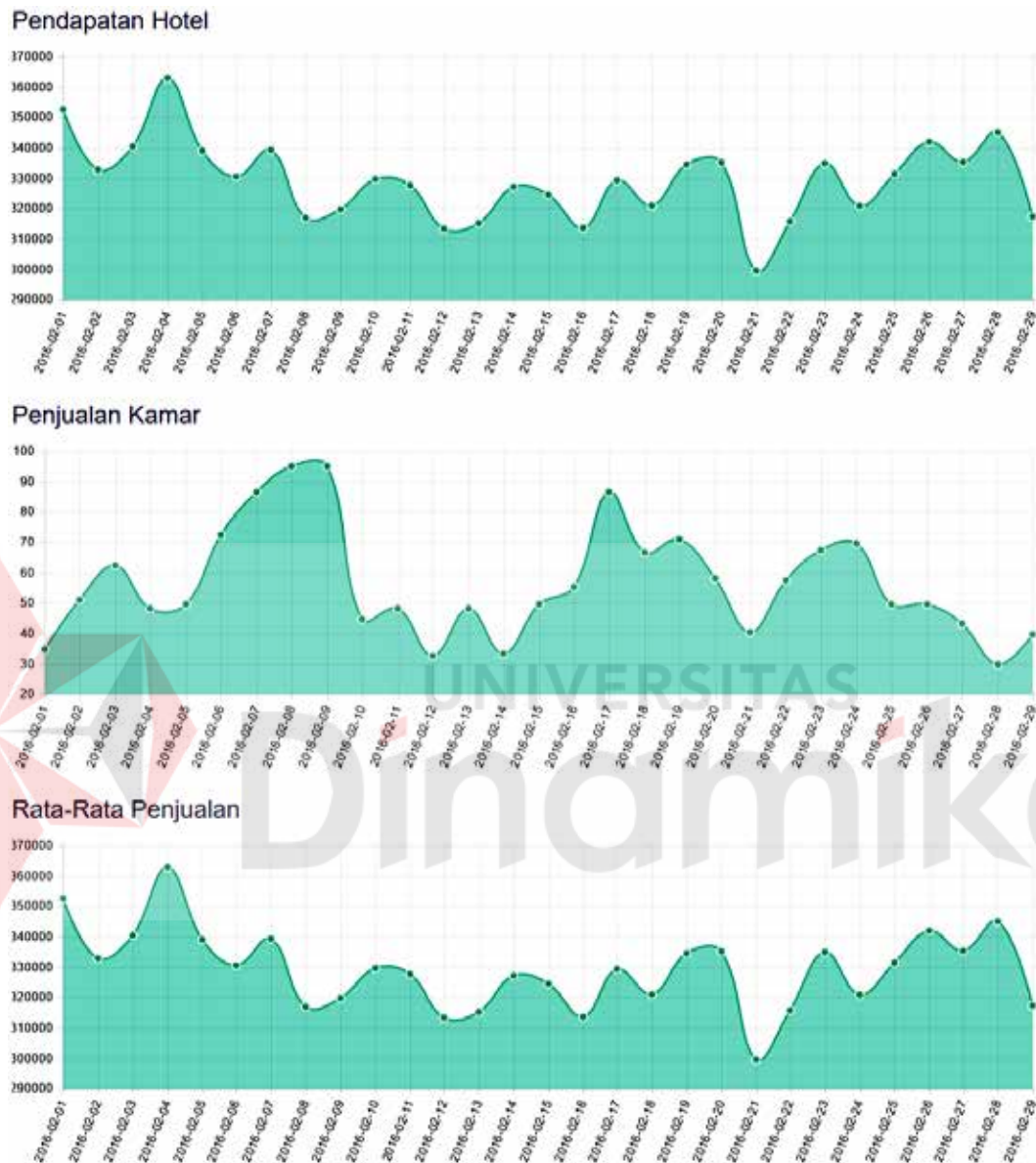


Gambar 4. 29 Tampilan data hotel berhasil diambil

Gambar 4. 30 Memilih bulan dan tahun pada *Dashboard* Penjualan

Setelah *user* memilih hotel akan ditampilkan seperti pada Gambar 4.30. *user* akan memilih bulan dan tahun supaya *dashboard* penjualan dapat muncul ketampilan. Tampilan dari *dashboard* setelah memilih hotel dan parameter bulan

dan tahun. Selanjutnya akan menampilkan tampilan *dashboard* perhari dalam satu bulan dari hotel yang telah dipilih seperti pada Gambar 4.29.



Gambar 4. 31 Pengoperasian *Dashboard* Penjualan

Adapun penjelasan hasil uji pengoperasian *Dashboard* Penjualan Kamar Hotel dapat dilihat pada Tabel 4.4.

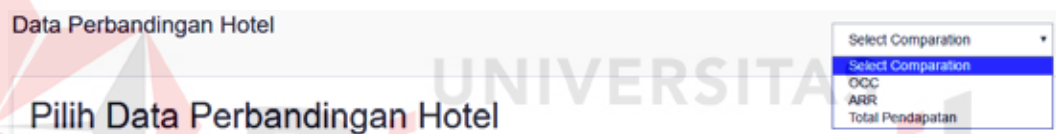
Tabel 4. 4 Hasil tes Pengoperasian *Dashboard* Penjualan

No	Tujuan	Input	Output diharapkan	Hasil	Output
1	Menampilkan data hotel	Memilih hotel yang	Data hotel berhasil diambil/ditampilkan	Sukses	Data hotel berhasil

		akan ditampilkan pada <i>dashboard</i>			ditampilkan (Gambar 4.29)
2	Menampilkan kedalam <i>Dashboard</i> Penjualan	Data hotel, bulan dan tahun yang dipilih	Data penjualan hotel Berhasil diambil	Sukses	<i>Dashboard</i> Pernjualan Kamar Hotel (Gambar 4.31)

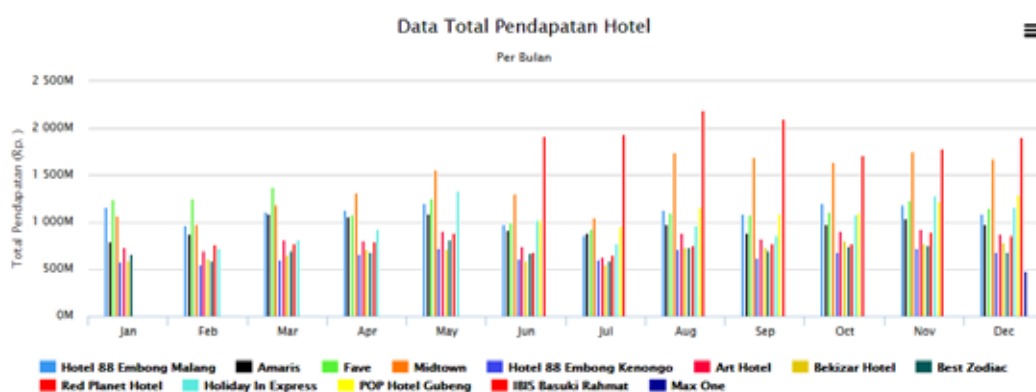
4.2.5 Uji Coba *Dashboard* Perbandingan Penjualan

Uji coba fungsi *dashboard* perbandingan penjualan dilakukan penulis ke aplikasi untuk mengetahui fungsi telah berjalan sesuai dengan kebutuhan fungsional dan non-fungsional. Untuk melakukan uji coba fungsi dilakukan dengan melakukan akses ke halaman tersebut



Gambar 4. 32 Tampilan Parameter *Dashboard* Perbandingan Penjualan

User memilih *dashboard* perbandingan penjualan dan kemudian akan ditampilkan seperti pada gambar 4.32. user akan memilih parameter untuk melihat data perbandingan penjualan kamar hotel.



Gambar 4. 33 *Dashboard* Perbandingan Total Pendapatan Hotel

Adapun penjelasan hasil uji pengoperasian *Dashboard* Perbandingan Penjualan dapat dilihat pada Tabel 4.5.

Tabel 4. 5 Hasil tes pengoperasian *Dashboard* Perbandingan Penjualan

No	Tujuan	Input	Output diharapkan	Hasil	Output
1	Menampilkan parameter perbandingan	Memilih parameter yang akan ditampilkan pada <i>dashboard</i>	Parameter ditentukan	Sukses	Parameter berhasil ditampilkan (Gambar 4.32)
2	Menampilkan kedalam <i>Dashboard</i> Perbandingan Penjualan	Parameter dan tahun yang dipilih	Data penjualan hotel berhasil diambil	Sukses	<i>Dashboard</i> perbandingan penjualan kamar hotel (Gambar 4.33)

4.2.6 Uji Coba *Dashboard Market Share*

Uji coba fungsi *dashboard market share* dilakukan penulis ke aplikasi untuk mengetahui fungsi telah berjalan sesuai dengan kebutuhan fungsional dan non-fungsional. Untuk melakukan uji coba fungsi dilakukan dengan melakukan akses ke halaman tersebut.



Gambar 4. 34 Dashboard Market Share Hotel

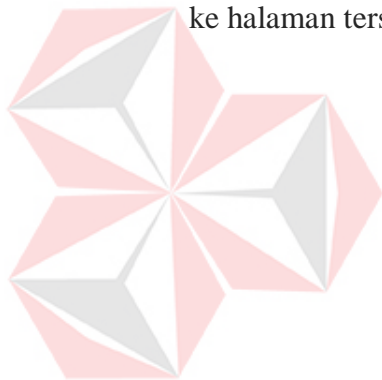
User memilih *dashboard market share* dan akan tampil pada halaman seperti pada Gambar 4.34. *dashboard market share* ini digunakan untuk melihat perbandingan persaingan antar hotel. Adapun penjelasan hasil uji pengoperasian *Dashboard Perbandingan Penjualan* dapat dilihat pada Tabel 4.6.

Tabel 4. 6 Hasil tes pengoperasian *dashboard* perbandingan *market share* hotel

No	Tujuan	Input	Output yang diharapkan	Hasil	Output
1	Menampilkan <i>market share</i> kedalam <i>dashboard</i> perbandingan	Menentukan bulan dan tahun pada <i>dropdown dashboard</i>	Data perbandingan <i>market share</i> hotel	Sukses	<i>Dashboard</i> perbandingan <i>market share</i> hotel (Gambar 4.34)

4.2.7 Uji Coba *Dashboard* Hotel Sehat

Uji coba fungsi *dashboard* hotel sehat dilakukan penulis ke aplikasi untuk mengetahui fungsi telah berjalan sesuai dengan kebutuhan fungsional dan non-fungsional. Untuk melakukan uji coba fungsi dilakukan dengan melakukan akses ke halaman tersebut



UNIVERSITAS
Dinamika



Gambar 4. 35 Dashboard Perbandingan Hotel Sehat

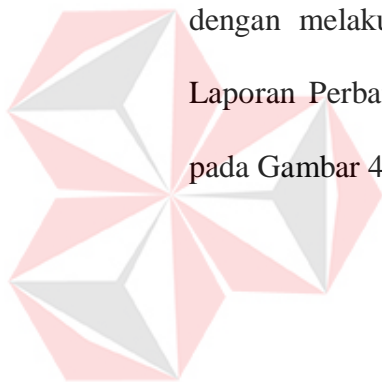
User memilih *dashboard* hotel sehat dan akan tampil pada halaman seperti pada Gambar 4.35. *dashboard* hotel sehat ini digunakan untuk melihat perbandingan persaingan kesehatan antar hotel. Adapun penjelasan hasil uji pengoperasian *Dashboard* Perbandingan Penjualan dapat dilihat pada Tabel 4.7.

Tabel 4. 7 Hasil tes pengoperasian *Dashboard* Hotel Sehat

No	Tujuan	Input	Output diharapkan	Hasil	Output
1	Menampilkan hotel sehat (<i>MPI, ARI, RGI</i>) kedalam <i>dashboard</i> perbandingan	Menentukan bulan dan tahun pada <i>dropdown dashboard</i>	Data perbandingan hotel sehat (<i>MPI, ARI, RGI</i>)	Sukses	<i>Dashboard</i> Perbandingan Hotel Sehat (Gambar 4.35)

4.2.8 Uji Coba Laporan Perbandingan Penjualan Kamar

Uji coba fungsi laporan perbandingan penjualan kamar dilakukan penulis ke aplikasi untuk mengetahui fungsi telah berjalan sesuai dengan kebutuhan fungsional dan non-fungsional. Untuk melakukan uji coba fungsi dilakukan dengan melakukan akses ke halaman tersebut. *User* memilih menu Memilih Laporan Perbandingan Penjualan Kamar dan akan tampil pada halaman seperti pada Gambar 4.36.



UNIVERSITAS
Dinamika

Laporan Perbandingan Penjualan Kamar

Desember		2016		Proses							
Data bulan Desember 2016											
No.	Hotel	Rms. Av	Rms. Std	Occ	ARR	Actual Market Share	Fair Market Share	Variance Market Share	MPI	ARI	RGI
1	Hotel 88 Embong Malang	4.371	2.293	52.46%	432.940	5.87%	7.54%	-1.67%	0.78	1.38	1.08
2	Amaris	3.255	2.691	82.67%	299.822	6.88%	5.61%	1.27%	1.23	0.95	1.17
3	Fave	5.022	4.148	82.6%	253.234	10.61%	8.66%	1.95%	1.23	0.81	1
4	Midtown	6.107	3.943	64.57%	351.052	10.09%	10.53%	-0.44%	0.96	1.12	1.08
5	Hotel 88 Embong Kenongo	3.069	2.152	70.12%	257.045	5.51%	5.29%	0.22%	1.04	0.82	0.85
6	Art Hotel	3.224	2.252	69.85%	322.883	5.76%	5.56%	0.2%	1.04	1.03	1.07
7	Bekizar Hotel	2.976	2.657	89.28%	261.858	6.8%	5.13%	1.67%	1.32	0.83	1.1
8	Best Zodiac	2.697	2.192	81.28%	290.495	5.61%	4.65%	0.96%	1.21	0.93	1.13
9	Red Planet Hotel	4.836	2.875	59.45%	234.301	7.36%	8.34%	-0.98%	0.88	0.75	0.66
10	Holiday In Express	7.316	2.611	35.69%	479.214	6.68%	12.61%	-5.93%	0.53	1.53	0.81
11	POP Hotel Gubeng	5.022	3.928	78.22%	287.324	10.05%	8.66%	1.39%	1.16	0.92	1.07
12	IBIS Basuki Rahmat	6.944	5.462	78.66%	340.130	13.97%	11.97%	2%	1.17	1.08	1.26
13	Max One	3.162	1.862	59.52%	272.788	4.82%	5.45%	-0.63%	0.88	0.87	0.77
TOTAL		58.001	39.086	67.39%	313.964						

UNIVERSITAS

Donomik

Data bulan Desember 2015											
No.	Hotel	Rms. Av	Rms. Std	Occ	ARR	Actual Market Share	Fair Market Share	Variance Market Share	MPI	ARI	RGI
1	Hotel 88 Embong Malang	4.371	3.098	70.65%	351.254	7.31%	7.54%	-0.23%	0.97	1.09	1.06
2	Amaris	3.255	2.901	89.12%	337.294	6.87%	5.61%	1.26%	1.22	1.05	1.28
3	Fave	5.022	4.110	81.84%	279.185	9.73%	8.66%	1.07%	1.12	0.87	0.97
4	Midtown	6.107	4.922	80.6%	339.554	11.65%	10.53%	1.12%	1.11	1.06	1.18
5	Hotel 88 Embong Kenongo	3.069	2.523	82.21%	273.359	5.97%	5.29%	0.68%	1.13	0.85	0.96
6	Art Hotel	3.224	2.686	83.31%	321.859	6.36%	5.56%	0.8%	1.14	1	1.14
7	Bekizar Hotel	2.976	2.690	90.39%	291.710	6.37%	5.13%	1.24%	1.24	0.91	1.13
8	Best Zodiac	2.697	1.979	73.38%	345.162	4.68%	4.65%	0.03%	1.01	1.07	1.08
9	Red Planet Hotel	4.836	3.323	68.71%	257.389	7.87%	8.34%	-0.47%	0.94	0.8	0.75
10	Holiday In Express	7.316	2.503	34.21%	465.588	5.93%	12.61%	-6.68%	0.47	1.45	0.68
11	POP Hotel Gubeng	5.022	4.392	87.46%	293.701	10.4%	8.66%	1.74%	1.2	0.91	1.09
12	IBIS Basuki Rahmat	6.944	5.530	79.64%	344.530	13.09%	11.97%	1.12%	1.09	1.07	1.17
13	Max One	3.162	1.597	50.51%	297.866	3.78%	5.45%	-1.67%	0.69	0.93	0.64
TOTAL		58.001	42.244	67.39%	321.831						

Gambar 4. 36 Tampilan Laporan Perbandingan Penjualan Kamar

Adapun penjelasan hasil uji pengoperasian *Dashboard* Perbandingan Penjualan dapat dilihat pada Tabel 4.8.

Tabel 4. 8 Hasil tes uji Laporan Perbandingan Penjualan Kamar

No	Tujuan	Input	Output diharapkan	Hasil	Output
1	Menampilkan Laporan Perbandingan Penjualan Kamar	Menentukan bulan dan tahun pada <i>dropdown dashboard</i>	Data perbandingan Kamar Terjual dan Kamar tersedia, <i>Occupancy, Average Room Rate, market share (Actual Market Share, Fair Market Share, Variance Market Share)</i> dan hotel sehat (<i>MPI, ARI, RGI</i>).	Sukses	Laporan Perbandingan Penjualan Kamar (Gambar 4.36)

4.2.9 Uji Coba Laporan Segmentasi Pasar Hotel 88

Uji coba fungsi laporan segmentasi pasar dilakukan penulis ke aplikasi untuk mengetahui fungsi telah berjalan sesuai dengan kebutuhan fungsional dan non-fungsional. Untuk melakukan uji coba fungsi dilakukan dengan melakukan akses ke halaman tersebut. *User* memilih menu Memilih Laporan Segmentasi Pasardan akan tampil pada halaman seperti pada Gambar 4.37.

Laporan Segmentasi Pasar

Desember

2016

Proses

No.	Kategori	Room Sold	Persentase	Revenue	ARR
1	Government	56	1.79 %	18.206.612	325.118
2	Wholesaler	234	7.47 %	64.082.645	273.857
3	OTA	860	27.46 %	221.671.174	257.757
4	Other	9	0.29 %	2.727.273	303.030
5	Travel Agent	152	4.85 %	49.876.033	268.921
6	Walk In	1078	34.42 %	360.662.893	325.281
7	Corporate	604	19.28 %	179.643.802	297.424
8	Individual	139	4.44 %	44.793.524	322.256

Gambar 4. 37 Tampilan Laporan Segmentasi Pasar Hotel 88

Adapun penjelasan hasil uji pengoperasian *Dashboard* segmentasi pasar dapat dilihat pada Tabel 4.9.

Tabel 4. 9 Hasil tes uji Laporan Segmentasi Pasar Hotel 88

No	Tujuan	Input	Output diharapkan	Hasil	Output
1	Menampilkan Laporan Segmentasi Pasar Hotel 88	Menentukan bulan dan tahun pada <i>dropdown dashboard</i>	Data perbandingan <i>Room Sold, Presentase, Revenue, Average Room Rate</i> pada setiap kategori pasar	Sukses	Laporan Segmentasi Pasar Hotel 88 (Gambar 4.37)

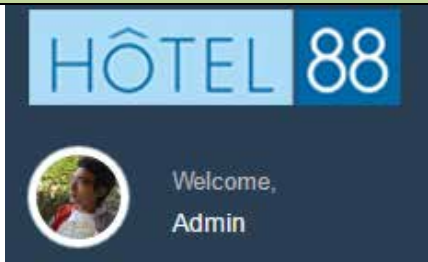
4.3 Uji Coba Non Fungsional

Uji coba non-fungsional adalah pengujian yang dilakukan untuk mengidentifikasi hasil tes non-fungsional pada Tabel 3.14 yaitu Otentikasi, Hak Akses, dan *Performance*. Hasil uji coba non-fungsional terbagi dalam tiga kategori dijelaskan sebagai berikut.

4.3.1 Uji Coba Non Fungsional (Otentikasi)

Berikut ini adalah detail uji coba non-fungsional untuk kategori Otentikasi yang dapat dilihat pada Tabel 4.10.



Tabel 4.10 Uji Coba Non-Fungsional *Otentikasi*

Keterangan	Hasil Sistem
Sistem akan membatasi menu-menu yang diakses oleh Admin IT Hotel 88 dan <i>User (Head Manager, Assistant Head Manager dan Kepala Bagian)</i> berdasarkan peran (<i>role</i>) yang dimiliki masing-masing.	
Kesimpulan	Dari hasil uji coba yang dilakukan, sistem dapat mengatur hak akses masing-masing pengguna sehingga keamanan data dan fungsi sistem dapat berjalan sesuai aturan yang ada (<i>rule</i>).

4.3.2 Uji Coba Non Fungsional (Hak Akses)

Berikut ini adalah detil uji coba non-fungsional untuk kategori Hak Akses yang dapat dilihat pada Tabel 4.11.

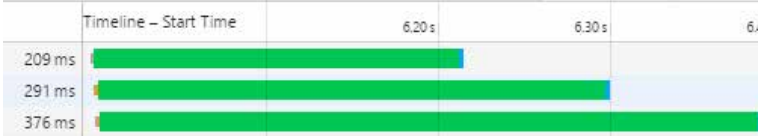

Tabel 4.11 Uji Coba Non-Fungsional Hak Akses

Keterangan	Hasil Sistem
<p>Hak akses yang diberikan untuk <i>User (Head Manager, Assistant Head Manager, dan Kepala Bagian)</i>. <i>User (Head Manager, Assistant Head Manager, dan Kepala Bagian)</i> dapat mengakses <i>Dashboard</i> dan <i>Laporan</i>.</p>	
<p>Hak Akses yang diberikan untuk Admin IT Hotel 88 yaitu untuk memasukkan data Penjualan Kamar Hotel kedalam sistem</p>	
<p>Kesimpulan</p>	<p>Dari hasil uji coba yang dilakukan, sistem dapat memberikan kemudahan dan kenyamanan kepada pengguna dalam menjalankan sistem.</p>

4.3.3 Uji Coba Non Fungsional (*Performance*)

Berikut ini adalah detil uji coba non-fungsional untuk kategori *Performance* yang dapat dilihat pada Tabel 4.12.

Tabel 4.12 Uji Coba Non-Fungsional *Performance*

Keterangan	Hasil Sistem
Sistem mampu memproses dashboard perbandingan hotel sehat dengan waktu 6 detik.	
Sistem mampu memproses laporan perbandingan hotel dalam waktu 5 detik.	
Kesimpulan	Dari hasil uji coba yang dilakukan, sistem mampu melakukan proses memuat halaman website kurang dari 30 detik.

4.4 Evaluasi Sistem

Berdasarkan hasil uji coba fungsional dan uji coba non-fungsional yang sudah dilakukan, maka selanjutnya akan dilakukan evaluasi sistem. Berikut ini adalah hasil evaluasi dari aplikasi yang dibangun.

Tabel 4. 13 Hasil Evaluasi Sistem

No	Permasalahan	Penyelesaian Oleh Aplikasi	Pada Fitur/Halaman	Hasil
1	User (<i>Head Manager</i> , <i>Assistant Head Manager</i> , dan kepala bagian) Membaca data penjualan hotel berupa angka pada <i>Ms. Excel</i>	Aplikasi memiliki fungsi menampilkan data penjualan dalam grafik	<i>Dashboard Penjualan</i>	Terpenuhi
2	User (<i>Head Manager</i> , <i>Assistant Head Manager</i> , dan kepala bagian)	User lebih mudah dalam membaca data	<i>Dashboard Perbandingan Penjualan</i> ,	Terpenuhi

	bagian) kesulitan membaca data perbandingan untuk menentukan strategi karena data Perbandingan berupa angka pada <i>Ms. Excel</i>	perbandingan. Karena, aplikasi memiliki fungsi menampilkan data perbandingan hotel dalam grafik	<i>Dashboard Market Share,</i> Dan <i>Dashboard Hotel Sehat</i>	
3	Admin IT Hotel 88 Mengirim <i>E-Mail</i> Kepada <i>Head Manager, Assistant Head Manager</i> , dan Kepala Bagian setiap hari	Aplikasi langsung bisa diakses melalui <i>website</i>	Dapat langsung diakses oleh pengguna melalui <i>browser</i>	Terpenuhi

Berdasarkan hasil evaluasi sistem dalam Tabel 4.13 dapat dilihat bahwa aplikasi yang telah dibangun dapat membantu Hotel 88 Embong Malang Surabaya, dalam hal :

1. Untuk menangani membaca data penjualan kamar hotel berupa angka pada *Ms. Excel*, diselesaikan dengan fitur menampilkan data penjualan dalam bentuk grafik.
2. Untuk menangani kesulitan membaca data perbandingan untuk menentukan strategi karena data perbandingan berupa angka pada *Ms. Excel*, diselesaikan dengan fitur menampilkan data perbandingan penjualan kamar hotel dalam grafik.
3. Untuk menangani Admin IT Hotel 88 yang setiap hari mengirim sebuah *E-Mail* kepada *Head Manager, Assistant Head Manager* dan Kepala Bagian, diselesaikan dengan *dashboard* diakses langsung pada *website* oleh pengguna melalui *web browser*.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil implementasi dan evaluasi sistem, aplikasi *Dashboard* Perbandingan Penjualan Kamar Hotel (Studi Kasus: Hotel 88 Embong Malang Surabaya) dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Aplikasi *Dashboard* Perbandingan Penjualan Kamar Hotel yang telah dibangun dapat mudah diakses kapanpun dan dimanapun karena aplikasi ini dijalankan melalui *website*.
2. Aplikasi *Dashboard* Perbandingan Penjualan Kamar Hotel dapat cepat memberikan informasi perbandingan penjualan kamar hotel karena untuk menjalankan aplikasi tersebut hanya membutuhkan waktu kurang dari 30 detik.
3. Aplikasi *Dashboard* tersebut dapat menghasilkan Laporan perbandingan penjualan kamar Hotel 88 dengan hotel pesaing, sehingga mempermudah Pengguna/*User* (*Head Manager*, *Assistant Head Manager*, dan Kepala Bagian) dalam membaca data perbandingan penjualan kamar hotel baik dalam tampilan tabel maupun grafik. Di samping itu juga membantu Admin IT Hotel 88 untuk tidak perlu lagi mengirim data penjualan kamar hotel setiap hari melalui *E-Mail* kepada *Head Manager*, *Assistant Head Manager*, dan Kepala Bagian.

5.2 Saran

Penulis menyadari bahwa dalam membangun aplikasi *Dashboard* Perbandingan Penjualan Kamar Hotel ini masih terdapat banyak kelemahan. Penulis memiliki saran untuk pengembangan aplikasi ini kedepannya, yaitu:

1. Aplikasi dapat dikembangkan agar bisa digunakan secara menyeluruh oleh semua Hotel 88 yang ada di seluruh Indonesia dengan menggunakan perubahan *privilage* hak *login*.
2. Aplikasi ini dapat diintegrasikan dengan aplikasi sistem penjualan hotel pada *Front Office* untuk melakukan *input* data penjualan kamar Hotel 88 Embong Malang Surabaya sendiri.

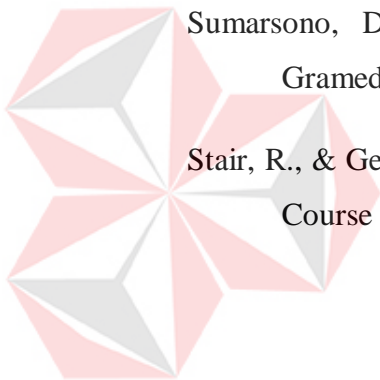


UNIVERSITAS
Dinamika

DAFTAR PUSTAKA

- Anhar, ST. 2010. *Panduan Menguasai PHP dan MySQL Secara Otodidak*. Jakarta: Media Kita.
- Brady, M., & Loonam, J. 2010. *Exploring the use of entity-relationship diagramming as a technique to support grounded theory inquiry*. Bradford: Emerald Group Publishing.
- Clifford T, Fay. 1982. *Basic Financial Accounting for the Hospitality Industry*. East Lansing: Educational Institute of the American Hotel & Motel Association
- Eckerson, W. 2006. *Deploying Dashboards and Scorecards*. United States: Media, Inc.
- Eckerson, W. 2006. *Performance Dashboards: Measuring, Monitoring, and Managing Your Business*. Canada: John Wiley & Sons, Inc.
- Few, S. 2006. *Information Dashboard Design*. Italy: O'Reilly Media.
- Firdaus. 2007. *7 Jam Belajar Interaktif PHP & MySQL dengan Dreamweaver*. Palembang: Maxikom.
- Frey, B. 2008. *Visualizing Data*. United States of America: O'Reilly Media.
- Hakim, Lukmanul. 2010. *Bikin Website Super Keren dengan PHP & JQuery*. Yogyakarta: Loko Media.
- Hariyanti, E. 2008. *Metodologi Pembangunan Dashboard Sebagai Alat Monitoring Kinerja Organisasi Studi Kasus Institut Teknologi Bandung*. Bandung: Program Pascasarjana Institut Teknologi Bandung.
- Hotel88. 2016. *Tentang Kami Hotel88 Indonesia*. (online), (<http://hotel88.co.id/id/about-us-id/>, diakses Juni 12, 2016)
- IEEE Computer Society. 2014. *SWEBOK V3.0: Guide to the Software Engineering Body of Knowledge*. California: The Institute of Electrical and Electronics Engineers, Inc.

- Marlinda, Linda. 2004. *Sistem basis data*. Yogyakarta: Andi
- Munawir, S. 2007. *Analisa Laporan Keuangan Edisi Keempat*. Yogyakarta: Liberty
- Kendall, and Kendall. 2006. *Analisis dan Perancangan Sistem Jilid 1*. Jakarta: Prenhallindo.
- Kotler, Philip. 2009. *Manajemen Pemasaran Edisi 13 Jilid 1*. Jakarta: Erlangga
- Sugiarto. 2009. *Struktur Modal, Struktur Kepemilikan Perusahaan, Permasalahan Keagenan dan Informasi Asimetri. Edisi Pertama*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Sugiarto, Endar, dan Sri Sulartiningrum. 2006. *Pengantar Akomodasi Dan Restoran*. Jakarta: Gramedia
- Sumarsono, Dicky. 2014. *Dahsyatnya Bisnis Hotel Di Indonesia*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Stair, R., & George, R. 2010. *Principle Of Information System*. Boston: Thomson Course Technology.



UNIVERSITAS
Dinamika