

Date: 2017-02-13 09:42 UTC

* All sources 1 | Own documents 1 |

[0]  "Jurnal Edwin David Effendy.docx" dated 2017-02-02
0.8% 2 matches

7 pages, 2378 words

PlagLevel: selected / overall

2 matches from 1 sources, of which 0 are online sources.

Settings

Data policy: *Compare with web sources, Check against my documents, Check against my documents in the organization repository, Check against organization repository, Check against the Plagiarism Prevention Pool*

Sensitivity: *Medium*

Bibliography: *Consider text*

Citation detection: *Reduce PlagLevel*

Whitelist: --

Rancang Bangun Dashboard Perbandingan Penjualan Kamar Hotel (Studi Kasus: Hotel 88 Embong Malang Surabaya)

Agus Ariyanto ¹⁾Jusak ²⁾Henry Bambang Setyawan

Program Studi/Jurusan Sistem Informasi

Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya

Jl. Raya Kedung Baruk 98 Surabaya, 60298

Email : 1)12410100076@stikom.edu, 2)jusak@stikom.edu, 3)henry@stikom.edu

Abstrak: Hotel 88 Embong Malang Surabaya merupakan salah satu bagian dari PT. Waringin Hospitality yang berada di Jakarta Pusat. Pada kota Surabaya terdapat beberapa Hotel yang tergabung dalam “Komunitas Night Audit”. Dengan adanya data penjualan Hotel 88 Embong Malang dan Data Hotel Pesaing, maka dibuat Pencatatan Penjualan Kamar Hotel dan Perbandingan Penjualan Kamar Hotel 88 dengan Hotel pesaing dengan menggunakan Ms. Excel. Tujuan dibuatnya perbandingan penjualan sebagai acuan untuk evaluasi dan pembuatan strategi baru dalam persaingan penjualan kamar Hotel. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, maka 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 membaca informasi perbandingan melalui dashboard dan juga informasi tentang segmentasi pasar Hotel 88 Embong Malang Surabaya. Berdasarkan hasil implementasi dan evaluasi sistem, Dashboard yang telah dibangun dapat dijalankan melalui website, dan untuk menjalankan dashboard tersebut membutuhkan waktu kurang dari 30 detik. Dashboard juga mempermudah Pengguna/ User (Head Manager, Assistant Head Manager, dan Kepala Bagian) dalam membaca data perbandingan penjualan kamar hotel menggunakan grafik dan Aplikasi membantu Admin IT Hotel 88 tidak mengirim data penjualan kamar hotel melalui E-Mail kepada Pengguna/ User.

Kata Kunci: Dashboard, Penjualan Kamar, Perbandingan, Hotel 88.

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. Di 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

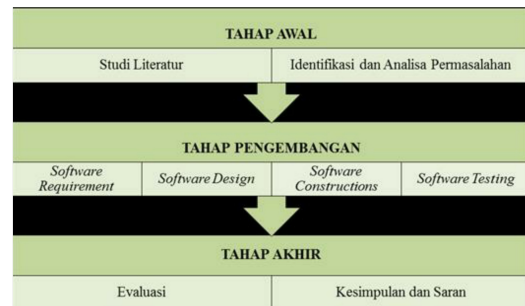
sebagai Laporan harian, bulanan, tahunan Hotel 88 Embong Malang Surabaya, serta sebagai acuan dari Hotel 88 untuk melakukan sebuah evaluasi dalam persaingan penjualan kamar Hotel untuk pembuatan strategi baru agar Hotel 88 Embong Malang Surabaya tidak kalah bersaing dengan Hotel bintang 3 yang berada 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 yang menginap berdasarkan segmentasi pasar yang ada. Saat ini dicatat dan dilaporkan menggunakan Ms. Excel. Seluruh perbandingan 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.

METODE

Pada penelitian dilakukan dengan metode yang terarah dan sistematis. Tahap pertama/ awal pada metode ini mencakup studi literatur dan identifikasi dan analisis permasalahan. Kemudian, tahap selanjutnya/ pengembangan mencakup software requirement, software design, software constructions dan software testing. Dan, tahap akhir mencakup evaluasi, kesimpulan dan saran. Tahapan-

tahapan tersebut dijabarkan seperti gambar berikut.

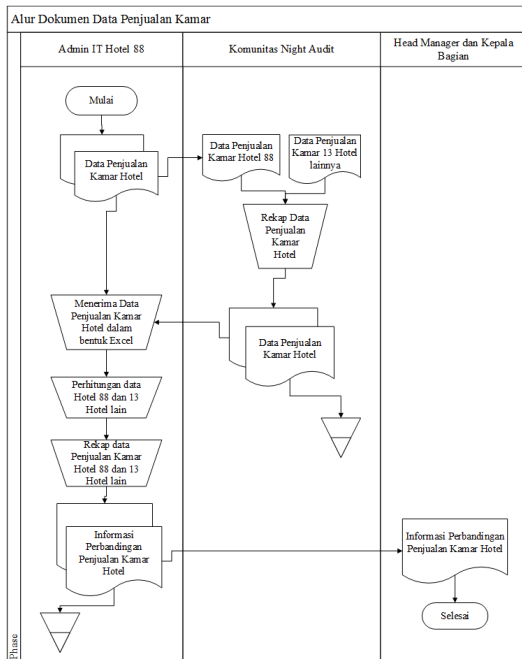


Gambar 1 Tahap Penelitian

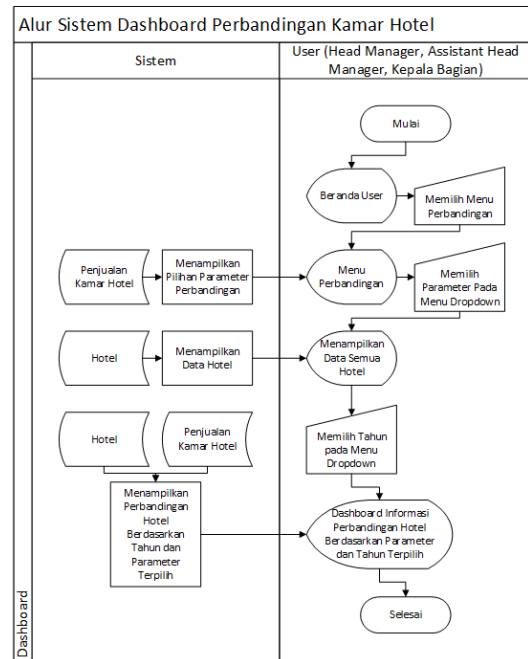
Berdasarkan hasil analisis permasalahan yang dilakukan, Permasalahan saat ini pada Hotel 88 Embong Malang Surabaya yaitu melakukan Pencatatan Laporan Penjualan Kamar Hotel dengan menggunakan Ms. Excel. Dengan adanya data dari Hotel pesaing dan data penjualan Hotel 88 Embong Malang Surabaya sendiri maka dibuatlah Perbandingan Penjualan Kamar Hotel 88 dengan Hotel pesaing yang ada di Komunitas Night Audit. 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.

Berdasarkan analisis bisnis maka dapat dibuat alur dokumen dari data penjualan kamar hotel. 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. Dapat dilihat pada Gambar 2.

Dengan adanya alur dokumen diatas maka dibuatlah alur sistem untuk perbandingan penjualan kamar hotel. Alur sistem perbandingan penjualan kamar hotel dijalankan oleh user. Alur sistem ini menggambarkan proses user dalam mendapatkan informasi perbandingan penjualan kamar hotel dengan parameter dan tahun yang telah dipilih oleh user. Alur sistem perbandingan penjualan dapat dilihat pada Gambar 3.



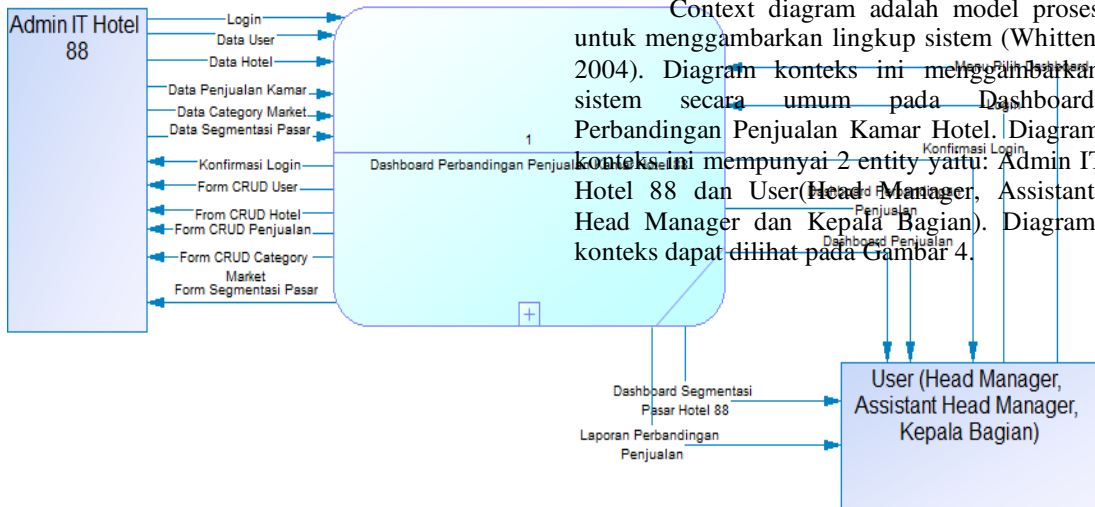
Gambar 2 Proses alur dokumen data penjualan kamar hotel saat ini



Gambar 3 Alur sistem perbandingan penjualan kamar hotel

Context Diagram

Context diagram adalah model proses untuk menggambarkan lingkup sistem (Whitten, 2004). Diagram konteks ini menggambarkan sistem secara umum pada Dashboard Perbandingan Penjualan Kamar Hotel. Diagram konteks ini mempunyai 2 entity yaitu: Admin IT Hotel 88 dan User (Head Manager, Assistant Head Manager dan Kepala Bagian). Diagram konteks dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4 Diagram Konteks

Context Diagram

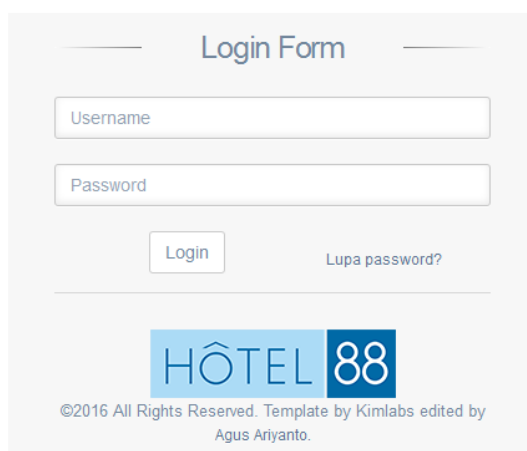
Context diagram adalah model proses untuk menggambarkan lingkup sistem (Whitten, 2004). Diagram konteks ini menggambarkan sistem secara umum pada Dashboard Perbandingan Penjualan Kamar Hotel. Diagram konteks ini mempunyai 2 pengguna yaitu: Admin IT Hotel 88 dan User(Head Manager, Assistant Head Manager dan Kepala Bagian). Berdasarkan 2 pengguna tersebut mempunyai tugas dan fungsi masing-masing, Admin IT Hotel 88 Diagram konteks bertugas mengelola data master dan memasukkan data transaksi penjualan kamar hotel, sedangkan User(Head Manager, Assistant Head Manager dan Kepala Bagian) membaca informasi perbandingan penjualan kamar hotel yang berupa grafik dashboard. Diagram konteks dapat dilihat pada Gambar 4.

IMPLEMENTASI DAN HASIL

Pada tahap ini merupakan tahap dimana pembuatan aplikasi di sesuaikan dengan perancangan yang telah dibuat. Selanjutnya dilakukan implementasi sistem untuk mengetahui apakah aplikasi yang dibangun dapat mengatasi permasalahan yang ada. adapun tampilan aplikasi yang telah dibuat, yaitu :

Halaman Login

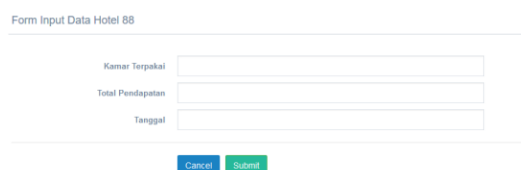
Halaman login pada dashboard perbandingan penjualan kamar hotel merupakan halaman login untuk semua pengguna aplikasi mulai dari admin dan user. pengguna harus mengisi username dan password yang benar pada field yang tersedia untuk melanjutkan ke halaman selanjutnya.



Gambar 5 Halaman Login

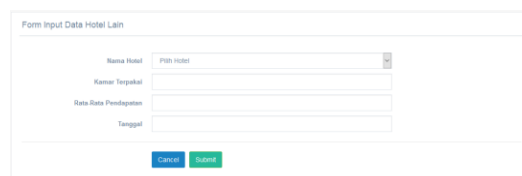
Halaman Input Data Hotel

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.



Gambar 6 Input Data Hotel 88

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 Komunitas 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.



Gambar 7 Input Data Hotel Lain

Halaman Input Data Segmentasi Pasar

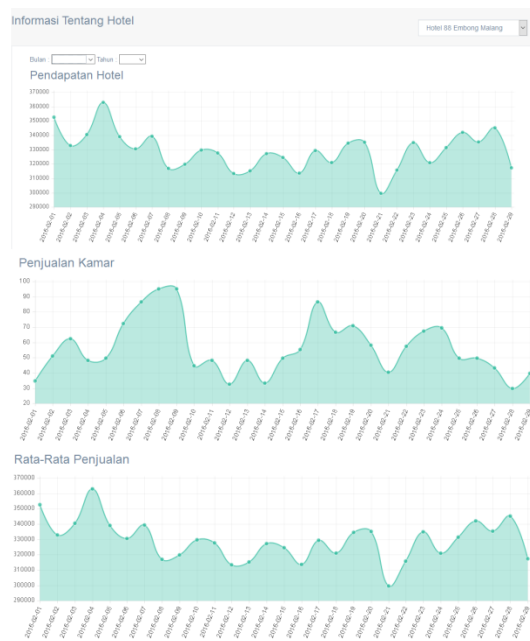
Halaman input data segmentasi pasar merupakan halaman yang digunakan untuk memasukkan data segmentasi pasar Hotel 88 Embong Malang Surabaya. pada halaman input data segmentasi pasar admin akan melihat

dropdown untuk memilih kategori segmentasi yaitu Individual, Walk In, Corporate, Government, Online Travel, Travel Agent, dan Whole Seller dan field untuk memasukkan data kamar terpakai/ kamar tejual, dan tanggal pada halaman input data segmentasi pasar.

Gambar 8 Input Segmentasi Pasar

Halaman Dashboard Penjualan

Halaman dashboard penjualan ini user akan melihat dropdown “Select Hotel” untuk memilih hotel mana yang akan ditampilkan dashboard penjualannya. selanjutnya memilih bulan dan tahun untuk menampilkan data penjualan harian dalam satu bulan yang telah dipilih oleh user.

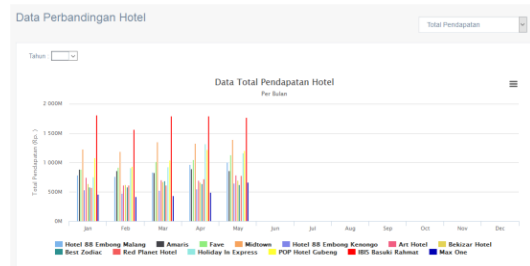


Gambar 9 Dashboard Penjualan Hotel

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. List parameter yang ada pada dropdown yaitu Occupancy (OCC), Average Room Rate (ARR), Total Pendapatan, Revenue/Available Room, dan Revenue/day. Adapun contoh dari salah satu parameter tersebut dapat dilihat pada Gambar 12.



Gambar 10 Dashboard Perbandingan Total Pendapatan Hotel

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. Menampilkan data perbandingan market share antar hotel dalam satu bulan yang dipilih oleh user dapat dilihat pada Gambar 13.



Gambar 11 Dashboard Market Share Hotel

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). Berikut salah satu tampilan data perbandingan hotel sehat antar hotel dalam satu bulan yang dipilih oleh user dapat dilihat pada Gambar 14.



Gambar 12 Dashboard Data MPI

Halaman Laporan Perbandingan Penjualan Kamar

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. Adapun laporan Perbandingan Penjualan Kamar Hotel dapat dilihat pada Gambar 15.

Laporan Perbandingan Penjualan Kamar

No.	Hotel	Rev. Atr	Rev. Std	Occ	AOR	Actual Market Share	Fair Market Share	Variance Market Share	MPI	AOR	ESZ
1	Hotel 88 Embong Malang	4.371	2.293	52.40%	342.576	6.99%	7.54%	-0.95%	0.88	1.09	0.96
2	Amaris	3.255	2.659	81.41%	335.071	7.02%	5.91%	2.01%	1.36	1.06	1.44
3	Fave	5.522	3.314	65.99%	267.133	5.53%	8.86%	-0.87%	1.1	0.85	0.94
4	Midtown	6.167	3.756	61.5%	306.488	10.8%	10.52%	0.27%	1.03	1.04	1.07
5	Hotel 88 Embong Kenanga	3.989	2.901	69.2%	287.353	5.75%	5.29%	0.46%	1.09	0.85	0.93
6	Art Hotel	3.224	2.176	67.49%	341.862	6.26%	5.96%	0.7%	1.13	1.08	1.22
7	Bekisar Hotel	2.935	2.294	77.98%	388.285	6.6%	5.13%	1.47%	1.29	0.99	1.15
8	Best Zodiac	2.697	1.906	69.96%	328.879	5.19%	4.65%	0.54%	1.12	1.02	1.14
9	Red Planet Hotel	4.836	2.123	43.9%	271.664	6.11%	8.34%	-2.22%	0.73	0.86	0.63
10	Holiday In Express	7.316	1.585	21.66%	476.161	4.96%	12.61%	-8.95%	0.36	1.51	0.54
11	POP Hotel Gudang	5.022	3.789	75.27%	385.817	10.07%	8.96%	2.21%	1.26	0.91	1.15
12	IBS Basuki Rahmat	6.944	5.289	76.17%	342.431	15.21%	11.97%	3.24%	1.27	1.09	1.38
13	Max One	3.162	1.706	53.95%	368.075	4.91%	5.46%	-0.54%	0.9	0.85	0.77
	TOTAL	96.691	34.773	38.95%	315.373						

Gambar 13 Laporan Perbandingan Penjualan Kamar Hotel

EVALUASI

Berdasarkan hasil uji coba fungsional dan uji coba non-fungsional yang sudah dilakukan, maka selanjutnya akan dilakukan evaluasi sistem yang bertujuan untuk

mengetahui apakah aplikasi yang telah dibangun dapat membantu Hotel 88 Embong Malang Surabaya. Berikut ini adalah hasil evaluasi dari aplikasi yang dibangun.

Tabel 1 Hasil Evaluasi Sistem

No	Permasalahan	Penyelesaian Oleh Aplikasi	Pada Fitur/Halaman	Hasil
1	User (Head Manager, Assistant Head Manager, dan kepala bagian) Membaca data penjualan hotel berupa angka pada Ms. Excel	Aplikasi memiliki fungsi menampilkan data penjualan dalam grafik	Dashboard Penjualan	Terpenuhi
2	User (Head Manager, Assistant Head Manager, dan kepala bagian) kesulitan membaca data perbandingan untuk menentukan strategi karena data Perbandingan berupa angka pada Ms. Excel	User lebih mudah dalam membaca data perbandingan. Karena, aplikasi memiliki fungsi menampilkan data perbandingan hotel dalam grafik	Dashboard Perbandingan Penjualan, Dashboard Market Share, Dan Dashboard Hotel Sehat	Terpenuhi
3	Admin IT Hotel 88 Mengirim E-Mail Kepada Head Manager, Assistant Head Manager, dan Kepala Bagian setiap hari	Aplikasi langsung bisa diakses melalui website	Dapat langsung diakses oleh pengguna melalui browser	Terpenuhi

Berdasarkan hasil evaluasi sistem dalam Tabel 4.12 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

SIMPULAN

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 dijalankan via web sehingga dapat diakses kapanpun dan dimanapun.

2. Aplikasi dapat memberikan informasi perbandingan penjualan kamar hotel, dan untuk menjalankan aplikasi tersebut membutuhkan waktu kurang dari 30 detik.
3. Aplikasi dapat mempermudah Pengguna/ User (Head Manager, Assistant Head Manager, dan Kepala Bagian) dalam membaca data perbandingan penjualan kamar hotel menggunakan grafik dan Aplikasi membantu Admin IT Hotel 88 tidak mengirim data penjualan kamar hotel melalui E-Mail kepada (Head Manager, Assistant Head Manager, dan Kepala Bagian).

RUJUKAN

- Few, S. 2006. Information Dashboard Design. Italy: O'Reilly Media.
- Munawir, S. 2007. Analisa Laporan Keuangan Edisi Keempat. Yogyakarta: Liberty.
- Whitten, L. J. 2004. System Analysis and Design Methods. The McGraw-Hill Companies, Inc.