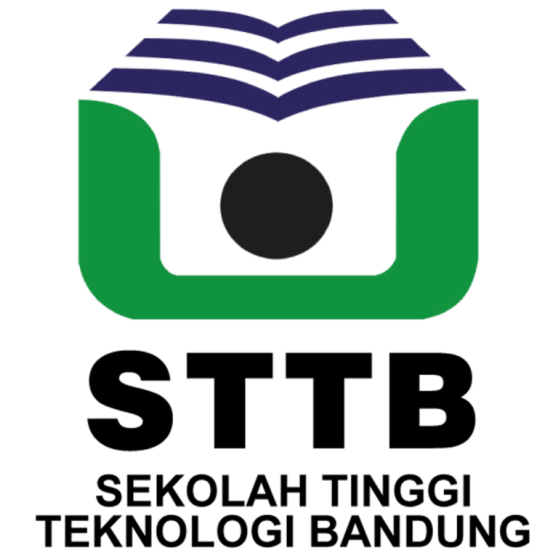
**APLIKASI RESERVASI HOTEL BERBASIS WEB**

disusun untuk memenuhi salah satu tugas mata kuliah Pemrograman Web 1 yang dibimbing oleh Andri Nugraha Ramdhon, S.Kom., M.Kom.



disusun:

1. Akid Hendra (19552011271)
2. Aprillia Nur Sholikhah (19552011004)
3. Armanda Muhammad D Putra (18111024)
4. M. Hasanudin (19552011129)
5. Tri Andrian Febianto (19552011096)

Kelas Teknik Informatika Reguler Malam 19 CNS

**TEKNIK INFORMATIKA**

**SEKOLAH TINGGI TEKNOLOGI BANDUNG (STTB)**

**2022**

**BAB I**

**PENDAHULUAN**

* 1. **Latar Belakang**

Saat ini perkembangan dalam dunia perekonomian sangatlah pesat. Karena hal tersebut banyak perusahaan hotel melakukan berbagai macam cara untuk meningkatkan omzet, jumlah pengunjung dan penjualan service mereka. Beberapa hotel bergerak selangkah lebih maju dengan melakukan promosi melalui media-media yang lebih dikenal dengan istilah iklan. Namun sayangnya tidak semua perusahaan hotel mampu melakukan hal tersebut, hal ini dikarenakan biaya yang harus dikeluarkan sangat mahal. Selain itu, dengan menggunakan iklan, sangat sulit untuk menjalin komunikasi antara perusahaan dengan pelanggan-pelanggannya.

Internet, merupakan sarana informasi yang sangat berkembang saat ini. Berbagai macam hal dapat dilakukan dengan menggunakan internet, seperti pencarian informasi, forum diskusi, sarana pendidikan, transaksi penjualan, dan sebagainya. Transaksi melalui internet merupakan salah satu manfaat yang penting dalam penggunaan internet, dimana seorang pembeli bisa melakukan transaksi tanpa harus pergi ke suatu tempat tujuan untuk melihat barang-barang yang akan dibeli atau dipinjam, namun pembeli tersebut cukup memesan pada website yang bersangkutan, melakukan pembayaran dan barang akan dikirimkan ke alamat pembeli. Jasa penginapan merupakan salah satu jasa yang sering dipakai oleh banyak orang, bahkan hampir semua pegawai ataupun pejabat menggunakan layanan jasa ini ketiga melakukan tugas dari kantor ataupun perusahaannya.

Jasa Penginapan merupakan suatu hal yang sangat penting bagi seseorang ataupun sekelompok orang yang hendak istirahat dalam kegiatan berpergian dengan jarak yang sangat jauh ataupun dalam hal kegiatan liburan. Namun sayangnya, banyak orang yang memiliki waktu yang terbatas sehingga mereka cenderung tidak memiliki waktu untuk pergi ke hotel untuk membooking tempat istirahat mereka. Apalagi yang ingin membooking tempat yang berada di luar pulau, sangatlah tidak mungkin mereka membooking setelah berada di pulau tersebut karena waktu mereka sangatlah terbatas. Namun hal ini tidak akan menjadi masalah ketika suatu perusahaan jasa penginapan seperti hotel melakukan suatu promosi ataupun pemasaran melalui media internet. Pelanggan dapat melihat kondisi kamar hotel berikut fasilitas dan harganya tanpa harus dating kehotel tersebut. Anggaplah seorang pelanggan yang di pulau jawa hendak berlibur ke Bali. Sehari sebelum memulai keberangkatannya, pelanggan tersebut dapat memesan sebuah kamar hotel melalui website hotel tersebut, dan kemudian pihak perusahaan hotel akan melakukan pembookingan kamar sesuai dengan kehendak pelanggan, sehingga pada saat pelanggan tersebut tiba di bali, pelanggan tidak perlu lagi repot untuk mencari tempat tinggal dan bisa langsung menuju hotel tersebut. Namun masalah masih belum selesai sampai tahap berikut. Masalah lain yang harus dihadapi oleh perusahaan hotel adalah banyaknya pelanggan yang merasa bingung ketika hendak membooking sebuah kamar di hotel tersebut. Kamar yang jenis apa yang ingin disewa ? terkadang pemberian review sebuah kamar masih belum cukup membuat calon pelanggan yakin untuk menyewa kamar tersebut. Untuk membatu meyakinkan calon pelanggan maka bisa digunakan factor orang ketiga, dimana orang ketiga tersebut adalah orang-orang yang pernah menyewa kamar yang sama dengan kamar yang ingin disewa oleh calon pelanggan. Dengan banyaknya kesamaan kamar yang pernah disewa oleh orang ketiga dan calon pelanggan tadi maka dapat dilihat adanya kemungkinan orang ketiga memiliki kesamaan selera dengan calon pelanggan tadi. Dari adanya kemungkinan kesamaan selera tersebut dapat dicari kamar-kamar yang akan dijadikan bahan rekomendasi untuk disewa.

Untuk itulah, maka dibuat suau website yang dapat menanggulangi masalah tersebut. Website ini akan memberikan kemudahan kepada pelanggan, dimana pelanggan dapat membooking dan menyewa sebuah kamar hotel tanpa harus ke tempat hotel itu berada. Selain itu juga aka nada fasilitas komentar dimana terdapat beberapa komentar dari para penyewa terdahulunya sehingga menjadi bahan pertimbangan untuk menyewa kamar tersebut. Pada akhirnya tidak hanya penyewa yang diuntungkan, tetapi juga perusahaan hotel karena omzet penyewaan pasti akan bertambah.

**1.2 Tujuan**

1. Mempermudah pelanggan melihat informasi kamar hotel berikut jenis, fasilitas, dan harganya yang selalu up to date. Mempermudah dalam memberikan informasi yang lengkap kepada calon penyewa (costumers).
2. Menghemat pelanggan dalam waktu dan jarak.
3. Meningkatkan pendapatan perusahaan hotel dengan memberikan kemudahan pada pelanggan, dimana pelanggan tidak perlu datang langsung kehotel. Cukup memesan melalui internet dan kertu kredit dan kemudian pihak manajemen hotel akan membooking kamar yang dipesan sesuai data pelanggan.