

PROPOSAL PROYEK SISTEM PEMASARAN DAN RESERVASI PENGINAPAN

1. Ringkasan Eksekutif

Nama Proyek : Sistem Pemasaran dan Reservasi Penginapan

Klien/Pemilik Proyek : PT. Kreatif Amanah Bersama

Tim Pengembang : LogictCraft/Kelompok PBL 3C

Tanggal Proposal : 03/12/2025

Deskripsi Singkat

Proyek **Sistem Pemasaran dan Pemesanan Penginapan di Bukittinggi** adalah sebuah platform digital yang dirancang untuk mempermudah wisatawan dalam mencari, membandingkan, dan memesan penginapan di Bukittinggi. Sistem ini juga membantu pemilik penginapan dalam memasarkan properti mereka secara lebih luas dan efisien.

Tujuan Proyek

- Meningkatkan visibilitas penginapan di Bukittinggi melalui sistem pemasaran digital.
- Memudahkan wisatawan dalam mencari, membandingkan, dan memesan penginapan sesuai kebutuhan.
- Menyediakan sistem pembayaran yang aman dan praktis.
- Mendukung pemilik penginapan dalam mengelola reservasi dan meningkatkan tingkat okupansi.

2. Latar Belakang dan Permasalahan

Latar Belakang

Dalam era digital saat ini, industri perhotelan dan penginapan mengalami perubahan signifikan dalam cara pemasaran dan pemesanan layanan mereka. Konsumen lebih cenderung mencari, membandingkan, dan

memesan penginapan melalui platform digital daripada metode konvensional. Oleh karena itu, dibutuhkan suatu sistem pemasaran dan pemesanan penginapan yang efektif dan efisien untuk menjangkau lebih banyak pelanggan serta meningkatkan pengalaman pengguna.

Perkembangan teknologi informasi memungkinkan pemilik penginapan untuk memanfaatkan sistem berbasis web dan aplikasi seluler guna mengoptimalkan pemasaran serta mengelola pemesanan secara lebih efisien. Dengan adanya sistem pemasaran dan pemesanan penginapan berbasis digital, pemilik penginapan dapat dengan mudah mengelola kamar, harga, dan ketersediaan layanan secara real-time. Selain itu, pelanggan mendapatkan kemudahan dalam mencari dan memesan penginapan sesuai kebutuhan mereka. Penerapan teknologi ini tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional tetapi juga memberikan keunggulan kompetitif bagi bisnis penginapan.

Seiring dengan meningkatnya jumlah wisatawan dan pelancong yang lebih memilih layanan daring dalam mencari akomodasi, sistem yang andal dan terintegrasi menjadi kebutuhan utama bagi para pelaku usaha di bidang penginapan. Tanpa adanya sistem yang terotomatisasi, banyak penginapan skala kecil dan menengah kesulitan dalam bersaing dengan jaringan hotel besar yang sudah memiliki platform pemesanan sendiri. Oleh karena itu, pengembangan sistem pemasaran dan pemesanan penginapan menjadi solusi yang tepat untuk meningkatkan daya saing industri ini.

Permasalahan yang Dihadapi

- **Kurangnya Jangkauan Pasar**

Banyak penginapan yang masih mengandalkan metode pemasaran konvensional, seperti iklan cetak dan rekomendasi dari mulut ke mulut, yang memiliki jangkauan terbatas. Hal ini menyebabkan kurangnya eksposur dan potensi kehilangan pelanggan potensial. Selain itu, tanpa adanya strategi pemasaran digital yang efektif, penginapan sulit untuk menarik pelanggan baru di luar area lokal mereka.

- **Kesulitan dalam Manajemen Pemesanan**

Pengelolaan reservasi secara manual sering kali menyebabkan kesalahan dalam pencatatan data pelanggan, overbooking, atau bahkan kehilangan data reservasi. Sistem yang tidak terintegrasi juga menyulitkan koordinasi antara pemilik penginapan dan pelanggan. Selain itu, tanpa sistem otomatisasi, pengelola sering mengalami kesulitan dalam mengatur ketersediaan kamar serta menyesuaikan harga sesuai dengan permintaan pasar.

- **Minimnya Integrasi dengan Metode Pembayaran Digital**

Dalam era digital, pelanggan menginginkan kemudahan dalam melakukan transaksi pembayaran. Namun, banyak penginapan yang masih mengandalkan metode pembayaran manual, seperti tunai atau transfer bank yang tidak otomatis terverifikasi. Hal ini dapat menyebabkan keterlambatan dalam konfirmasi pemesanan serta meningkatkan risiko pembatalan.

- **Kurangnya Pengelolaan Ulasan dan Feedback Pelanggan**

Ulasan pelanggan memainkan peran penting dalam menentukan reputasi sebuah penginapan. Namun, banyak penginapan yang tidak memiliki sistem untuk mengelola ulasan dan masukan dari pelanggan secara efektif. Tanpa adanya fitur ini, pemilik penginapan kehilangan kesempatan untuk meningkatkan layanan berdasarkan umpan balik pelanggan serta menarik lebih banyak pelanggan baru melalui testimoni yang positif.

3. Ruang Lingkup Proyek

Fitur yang Akan Dikembangkan

- **Manajemen User :** Membedakan akun operator, owner, pelanggan dan resepsionis.
- **Lokasi :** Menentukan tempat penginapan.

- **Promosi** : Menambahkan, melihat, mengubah dan menghapus promosi.
- **Kategori dan Fasilitas yang Tersedia**: Memilih, melihat, mengubah, dan menghapus kategori.
- **Ulasan dan Rating** : Memberikan ulasan dan rating kepada penginapan yang telah dipesan.
- **Booking Tanggal** : Melakukan pemilihan tanggal check in dan check out penginapan.
- **Reservasi** : Membuat, melihat, mengubah, dan menghapus reservasi.
- **Payment/Pembayaran** : Membuat, melihat, update status, dan menghapus daftar pembayaran.
- **Wishlist/Favorit** : Memilih penginapan yang diminati dan dimasukan ke dalam wishlist.
- **FAQ/Pengaduan** : Menanyakan pertanyaan umum dan keluhan kepada penginapan

Batasan Proyek :

- **Layanan Customer Services 24/7** : Tidak menyediakan layanan pelanggan langsung melalui chat atau call center di dalam aplikasi.
- **Fitur Manajemen Keuangan Lengkap** : Aplikasi hanya menangani transaksi pemesanan, tetapi tidak menyediakan fitur akuntansi atau laporan keuangan detail.
- **Penyediaan Konten Pariwisata** : Tidak ada fitur khusus untuk informasi destinasi wisata, rekomendasi perjalanan, atau panduan wisata di sekitar penginapan.
- **Versi Mobile App** : Proyek ini hanya berbasis web dan tidak mencakup pengembangan aplikasi mobile.

4. Target Pengguna

Target Pengguna

- **Kelompok Utama :** Internal perusahaan (operator/karyawan dan resepsionis perusahaan), owner/pemilik properti dan pelanggan.
- **Kebutuhan Pengguna :**
 - Operator :
 - Menambahkan, mengubah dan menghapus properti penginapan.
 - Menambahkan, mengubah dan menghapus promosi penginapan.
 - Resepsionis :
 - Membuat, mengubah dan menghapus reservasi pelanggan.
 - Memberikan layanan dan keluhan pelanggan.
 - Owner :
 - Melihat properti dan promosi yang telah di tambahkan.
 - Melihat history transaksi pelanggan dna penginapan.
 - Pelanggan :
 - Pemilihan kategori dan fasilitas penginapan.
 - Pemilihan lokasi penginapan.
 - Memberikan ulasan dan rating kepada penginapan.
 - Melakukan booking tanggal menginap(check-in dan check-out).
 - Menerima reservasi dari resepsionis.
 - Melakukan pembayaran terhadap penginapan.
 - Membuat wishlist dan favorit penginapan.
 - Memberikan keluhan terhadap penginapan.

5. Teknologi yang Digunakan

Komponen	Teknologi
Frontend	HTML,CSS, dan JavaScript
Backend	Laravel
Database	MySQL

Hosting&Deployment	DigitalOcean Marketplace dan AWS.
-------------------------------	--

6. Jadwal proyek dan Milestone

No	Milestone	Deskripsi	Estimasi Waktu
1	Perencanaan Proyek	Menentukan Project, Pembuatan Proposal Project/RPP, Presentasi Proposal, Pembuatan Backlog	5 minggu
2	Analisis dan Desain	Merancang arsitektur sistem, desain UI/UX, dan database	3 minggu
3	Perancangan Sistem	Implementasi fitur utama dalam web promosi dan pemesanan	10 minggu
4	Pengujian dan Evaluasi	Pengujian sistem secara menyeluruh dan perbaikan bug	2 minggu
5	Implementasi dan Peluncuran	Deploy sistem ke server dan sosialisasi ke pengguna	2 minggu

7. Anggaran Proyek

Item	Deskripsi	Biaya Estimasi
Sewa Hosting	Biaya untuk menyewa server hosting selama 1 tahun	Rp 1.200.000

Sewa Domain	Biaya untuk menyewa nama domain selama 1 tahun	Rp 150.000
Desain Website	Biaya untuk desain tampilan website	Rp 2.000.000
Pengembangan Web	Biaya untuk pengembangan dan pemrograman website	Rp 3.500.000
Pembuatan Konten	Biaya untuk konten teks, gambar, dan lainnya	Rp 1.000.000
Maintenance	Biaya untuk pemeliharaan website selama 1 tahun	Rp 1.000.000
Total Anggaran		Rp. 8.850.000

8. Risiko dan Mitigasi

Risiko	Dampak	Mitigasi
Keterlambatan pengembangan web	Proyek tidak selesai tepat waktu, menghambat peluncuran website dan strategi pemasaran	Membuat jadwal proyek yang realistis, pantau progres, dan lakukan evaluasi rutin dengan tim
Masalah teknis pada website	Website tidak berfungsi optimal, menurunkan pengalaman pengguna	Uji coba website secara menyeluruh sebelum peluncuran dan sediakan layanan dukungan teknis

Konten kurang menarik	Website tidak mampu menarik calon pelanggan, memengaruhi konversi penjualan	Melibatkan profesional konten atau tim kreatif untuk membuat konten yang relevan dan menarik
Biaya melebihi anggaran	Anggaran membengkak, berdampak pada keuangan proyek secara keseluruhan	Melakukan perencanaan anggaran yang rinci dan alokasikan dana cadangan untuk biaya tak terduga
Rendahnya optimasi SEO	Website sulit ditemukan di mesin pencari, sehingga menurunkan jumlah pengunjung	Menerapkan strategi SEO sejak awal, seperti penggunaan kata kunci dan backlink
Serangan keamanan siber	Data pengguna dan bisnis terancam, merusak reputasi bisnis	Menerapkan keamanan data seperti firewall, SSL, dan pembaruan sistem secara berkala

9. Kontak dan Penutup

Tim Pengembang : Logic Craft
Kontak : (+62) 822-6058-4239 a.n Asyrafil Aulia Rasyid
Alamat : Politeknik Negeri Padang

Persetujuan:

Pemilik Proyek : PT. Amanah Bersama

Tanggal : 24 Maret 2025

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Ruang'.

Tanda Tangan :