

**PERANCANGAN FITUR BOOKING PADA WEBSITE  
COMPANY PROFILE GUNA MENINGKATKAN  
KEGIATAN PEMASARAN PADA WEBSITE  
AUDITORIUM WIDYA MANDALA SURABAYA**



OLEH :  
PHILIPUS HENDRAWAN  
3603019003

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
PROGRAM DIGITAL BUSINESS MANAGEMENT  
FAKULTAS BISNIS UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA  
MANDALA SURABAYA  
2023**

**PERANCANGAN FITUR BOOKING PADA WEBSITE  
COMPANY PROFILE GUNA MENINGKATKAN  
KEGIATAN PEMASARAN PADA WEBSITE  
AUDITORIUM WIDYA MANDALA SURABAYA**

**SKRIPSI**

**Diajukan Kepada**

**FAKULTAS BISNIS**

**UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA**

**untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan**

**Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen**

**Jurusan Manajemen**

**OLEH:**

**PHILIPUS HENDRAWAN**

**3603019003**

**JURUSAN DIGITAL BUSINESS MANAGEMENT**

**FAKULTAS BISNIS**

**UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA**

**SURABAYA**

**2023**

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

PERANCANGAN FITUR BOOKING PADA WEBSITE  
COMPANY PROFILE GUNA MENINGKATKAN  
KEGIATAN PEMASARAN PADA WEBSITE  
AUDITORIUM WIDYA MANDALA SURABAYA

Oleh:  
PHILIPUS HENDRAWAN  
3603019003

Telah Disetujui dan Diterima dengan Baik  
untuk Dijjukan Kepada Tim Penguji

Pembimbing,

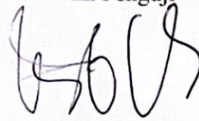


(Robertus Sigit Haribowo Lukito, SE., M.Sc.)  
NIDN. 0703087902  
Tanggal: 12 Juni 2023

## HALAMAN PENGESAHAN

**Skripsi yang ditulis oleh: Philipus Hendrawan NRP 3603019003**  
Telah diuji pada tanggal 27 Juni 2023 dan dinyatakan lulus oleh Tim Penguji

Ketua Tim Penguji



(Dr. Elisabeth Supriharyanti, SE., M.Si)  
NIDN. 0728047601

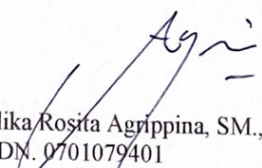
Mengetahui

Dekan Fakultas Bisnis,



Dr. Hendra Wijaya, S.Akt., M.M., CPMA.  
NIDN. 0718108506

Ketua Program Studi Manajemen,



Yulika Rosita Agrippina, SM., MIB  
NIDN. 0701079401

## PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH DAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, saya sebagai mahasiswa Unika Widya Mandala Surabaya:

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Philipus Hendrawan

NRP : 3603019003

Judul Skripsi : Perancangan Fitur Booking Pada Website Company Profile Guna Meningkatkan Kegiatan Pemasaran Pada Website Auditorium Widya Mandala Surabaya

Menyatakan bahwa skripsi ini ASLI karya tulis saya. Apabila terbukti karya ini merupakan plagiarism, saya bersedia menerima sanksi yang akan diberikan oleh Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. Saya menyetujui pula bahwa karya tulis ini dipublikasikan/ditampilkan di internet atau media lain (digital library Perpustakaan Unika Widya Mandala Surabaya) untuk kepentingan akademik sebatas sesuai dengan Undang-undang Hak Cipta.

Demikian pernyataan keaslian dan persetujuan publikasi karya ilmiah ini saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 2023

Yang menyatakan



Philipus Hendrawan

## KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan penyertaanNya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik. Penyusunan Tugas Akhir ini dilakukan untuk memenuhi persyaratan akademik guna memperoleh gelar Sarjana Manajemen Strata Satu pada Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. Peneliti menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, baik dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan Tugas Akhir sangatlah sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, peneliti menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

- 1 Bapak Drs. Kuncoro Foe, G.Dip.Sc., Ph.D. selaku Rektor Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
- 2 Bapak Dr. Hendra Wijaya, S.Akt., M.M., CPMA selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
- 3 Bapak Sihar Tigor Benjamin Tambunan, ST., MM.. selaku Koordinator Jurusan Digital Business Management Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
- 4 Bapak Robertus Sigit Haribowo Lukito, SE., M.Sc. selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktu dan tenaganya untuk membimbing serta memberikan saran dan motivasi dalam pengerjaan skripsi ini.
- 5 Seluruh dosen Fakultas Bisnis yang selama masa perkuliahan memberikan berbagai ilmu dan pengetahuan yang dapat membantu penulis sehingga skripsi ini dapat selesai dengan baik.
- 6 Orang tua dan saudara peneliti yang senantiasa memotivasi, mendoakan, mendampingi peneliti, dan juga memberikan dukungan keseluruhan baik moral maupun materiil sehingga peneliti dapat menjalani dan menyelesaikan perkuliahan dengan baik.
- 7 Teman-teman peneliti di dalam maupun luar Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya, terutama teman-teman dari Fakultas Bisnis-Digital

Business Management angkatan 2019 yang sudah bersama-sama menjalani semester satu hingga akhir perkuliahan.

- 8 Pihak-pihak lain yang telah memberikan bantuan, baik secara langsung maupun tidak langsung dalam pengerjaan Tugas Akhir yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Akhir kata, peneliti menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan dalam penulisan Tugas Akhir ini. Oleh karena itu, kritik dan saran dari para pembaca akan sangat bermanfaat bagi peneliti. Semoga Tugas Akhir yang peneliti susun ini dapat bermanfaat bagi siapa saja yang membaca. Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih dan mohon maaf bila terdapat kata yang kurang berkenan.

Surabaya, Juni 2023

Penulis

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH .....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI .....	vii
DAFTAR TABEL .....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN .....	xi
ABSTRAK .....	xii
ABSTRACT .....	xiii
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Ruang Lingkup Penelitian .....	5
1.5 Manfaat Penelitian.....	5
1.6 Sistematika Penulisan.....	5
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>7</b>
2.1 Landasan Teori .....	7
2.2 Penelitian Terdahulu.....	13
2.3 Rerangka Konseptual.....	16
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>	<b>18</b>
3.1 Pendekatan Penelitian.....	18
3.2 Jenis dan Sumber Data .....	18
3.3 Alat dan Metode Pengumpulan Data.....	18
3.4 Teknik Transferability, Trustworthiness,dan Dependability	19
<b>BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>22</b>



4.1	Gambaran Umum Objek Penelitian.....	22
4.2	Analisis Data .....	22
4.3	Hasil Wawancara dan Observasi .....	22
4.4	Metode Waterfall.....	23
4.5	Alur Program Booking .....	26
4.6	Entity Relationship Diagram (ERD) .....	27
4.7	Perancangan Sistem.....	28
<b>BAB V</b>	<b>SIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>44</b>
5.1	Simpulan.....	44
5.2	Keterbatasan .....	44
5.3	Saran .....	44
	<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>46</b>
	<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>48</b>

**DAFTAR TABEL**

	<b>Halaman</b>
Tabel 2.1 Perbandingan Penelitian Terdahulu dengan Penelitian Sekarang	16
Tabel 4.1 Class Diagram Alur Booking Ruangan .....	26

## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
Gambar 1.1 Auditorium Widya Mandala .....	2
Gambar 1.2 Tampilan Awal Website .....	4
Gambar 2.2 Rerangka Konseptual.....	17
Gambar 4.1 Entity Relationship Diagram .....	27
Gambar 4.2 Tampilan Login .....	28
Gambar 4.3 Tampilan Login Dengan Peringatan.....	29
Gambar 4.4 Tampilan Halaman Utama.....	30
Gambar 4.5 Halaman Master Ruangan .....	31
Gambar 4.6 Halaman Konfirmasi Booking Ruangan.....	31
Gambar 4.7 Halaman Konfirmasi Book Ruangan Setelah Memasukan Kode	32
Gambar 4.8 Halaman Konfirmasi Ruangan Dengan Peringatan Berhasil ..	33
Gambar 4.9 Halaman History Booking .....	33
Gambar 4.10 Halaman History Booking dengan Menggunakan Filter.....	35
Gambar 4.11 Halaman History Booking Setelah Berhasil Dicari .....	35
Gambar 4.12 Halaman Detail Booking .....	36
Gambar 4.13 Halaman Utama Website Pelanggan .....	36
Gambar 4.14 Halaman Menu Booking.....	37
Gambar 4.15 Halaman Booking Ruangan.....	37
Gambar 4.16 Halaman Pemilihan Ruangan .....	38
Gambar 4.17 Halaman Pemilihan Ruangan dengan Tanggal Check-in .....	39
Gambar 4.18 Halaman Pemilihan Ruangan dengan Tanggal Check-in .....	39
Gambar 4.19 Halaman Cek Kode Booking .....	40
Gambar 4.20 Halaman Deadline Bayar.....	41
Gambar 4.21 Halaman Detail Booking .....	41
Gambar 4.22 Halaman Detail Booking .....	42
Gambar 4.23 Halaman Upload Bukti Booking .....	42

**DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Segmen Program..... 48

## **ABSTRAK**

### **PERANCANGAN FITUR BOOKING PADA WEBSITE COMPANY PROFILE GUNA MENINGKATKAN KEGIATAN PEMASARAN PADA WEBSITE AUDITORIUM WIDYA MANDALA SURABAYA**

Di era sekarang ini, masyarakat sudah tidak bisa lepas lagi dengan perangkat digital, seperti telepon genggam/handphone, komputer, laptop, atau perangkat lainnya. Website saat ini muncul karena adanya kebutuhan pasar serta permintaan masyarakat yang semakin tinggi dalam bidang teknologi. Website saat ini tidak hanya menyediakan jasa atau sebagai company profile terhadap suatu perusahaan. Dengan adanya transformasi dari semi digital ke digital yaitu website maka diharapkan akan mempermudah pelanggan untuk memperoleh informasi dan memesan ruangan. Penelitian ini bertujuan untuk membuat sistem pemesanan booking ruangan pada auditorium Widya Mandala Surabaya berbasis web yang dapat menyajikan informasi dan mempermudah pemesanan yang dibutuhkan oleh konsumen serta meningkatkan produktivitas marketing pada Auditorium Widya Mandala Surabaya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Auditorium Widya Mandala Surabaya dapat memiliki sistem informasi berbasis web yang akan memudahkan pelanggan dalam melakukan pemesanan ruangan, admin dalam mengkonfirmasi ruangan, sehingga analisa dan pengolahan data dapat dilakukan dalam sistem pemesanan ruangan.

Kata kunci: booking, marketing, perancangan sistem, website.

## **ABSTRACT**

### ***DESIGNING A BOOKING FEATURE ON A COMPANY PROFILE WEBSITE TO IMPROVE MARKETING ACTIVITIES ON THE WEBSITE OF WIDYA MANDALA AUDITORIUM IN SURABAYA***

*In this era, people can no longer be separated from digital devices, such as mobile phones, computers, laptops, or other devices, the current website appears because of the needs of the market and society that are getting higher in the field of technology. Websites today do not only provide services or as a company profile for a company. With the transformation from semi-digital to digital, namely the website, it is hoped that it will make it easier for customers to obtain information and to book a room. This study aims to create a web-based room booking system at Widya Mandala Auditorium Surabaya that can present information and facilitate ordering needed by consumers and increase marketing productivity at Widya Mandala Auditorium Surabaya. The results showed that Widya Mandala Auditorium Surabaya can have a web-based information system that will make it easier for customers to book a room, admin in confirming the room, so that data analysis and processing can be done in the room booking system.*

*Keyword: booking, marketing, system design, website.*