

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN TINGKAT
HUNIAN KAMAR PADA PURI SARON LOVINA BEACH COTTAGE**

TUGAS AKHIR

**Diajukan kepada
Universitas Pendidikan Ganesha
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan dalam
Menyelesaikan Program Studi Sarjana Terapan
Pengelolaan Perhotelan**



**Oleh
Kadek Era Ariani
NIM 2257015020**

**PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN
PENGELOLAAN PERHOTELAN
JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PENDIDIKAN GANESHA
SINGARAJA**

2024

TUGAS AKHIR

**DIAJUKAN UNTUK MELENGKAPI
TUGAS DAN MEMENUHI SYARAT
SYARAT UNTUK MENCAPAI GELAR
SARJANA TERAPAN PARIWISATA**



Pembimbing I,

Fayanti

Ni Luh Hennv Andavani, S.St.Par., M.Par.

NIP. 198304142010122002

Pembimbing II,

Putu Indah Rahmawati

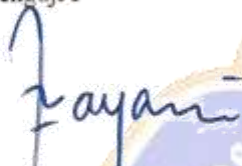
Prof. Putu Indah Rahmawati, Ph.D.

NIP. 198002172002122001

Tugas Akhir oleh Kadek Era Ariani
Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal 19 April 2024

Dewan Penguji,

Penguji I



Ni Luh Henny Andayani, S.St.Par., M.Par.

NIP. 198304142010122002

Penguji II



Prof. Putu Indah Rahmawati, Ph.D.

NIP. 198002172002122001

Penguji III



Dr. I Gede Putra Nugraha, S.S., M.Par.

NIP. 198412142015041002

Diterima oleh Panitia Ujian Fakultas Ekonomi

Universitas Pendidikan Ganesha

Guna memenuhi syarat syarat untuk mencapai gelar sarjana

D4 Pengelolaan Perhotelan

Pada :

Hari : Jumat

Tanggal : 19 April 2024

Ketua Ujian,



Dr. Dra. Ni Made Suci, M.Si.
NIP. 196810291993032001

Mengetahui,

Sekretaris Ujian,



Dr. Ni Made Ary Widiastini, S.St. Par., M.Par
NIP. 198104162005012002

Mengesahkan

Dekan Fakultas Ekonomi,



Prof. Dr. Gede Adi Yuniarta, S.E., Ak., M.Si
NIP. 197906162002121003

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa karya tulis yang berjudul "Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Tingkat Hunian Kamar Pada Puri Saron Lovina Beach Cottage" beserta seluruh isinya adalah benar-benar karya sendiri dan saya tidak melakukan penjiplakan dan pengutipan dengan cara-cara yang tidak sesuai dengan etika yang berlaku dalam masyarakat keilmuan. Atas pernyataan ini, saya siap menanggung resiko/sanksi yang dijatuhkan kepada saya apabila kemudian ditemukan adanya pelanggaran atas etika keilmuan dalam karya saya ini atau ada klaim terhadap keaslian karya saya ini.

Singaraja, 19 April 2024

Yang membuat pernyataan,



Kadek Era Ariani
NIM 2257015020



PRAKATA

Puji syukur penyusun panjatkan ke hadapan Tuhan Yang Maha Esa karena berkat rahmat- Nya-lah, penulis dapat menyelesaikan penelitian yang berjudul ”Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Tingkat Hunian Kamar Pada Puri Saron Lovina Beach Cottage”. Penelitian ini disusun guna memenuhi persyaratan mencapai gelar sarjana terapan pada Universitas Pendidikan Ganesha.

Dalam proses penyusunan penelitian ini tidak luput dari berbagai tantangan, hambatan, dan permasalahan yang telah dihadapi. Penulis menyadari bahwa keberhasilan penulisan penelitian ini tidak lepas dari dorongan, bantuan, dan doa dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. I Wayan Lasmawan, M.Pd. selaku Rektor Universitas Pendidikan Ganesha
2. Bapak Prof. Dr. Gede Adi Yuniarta, S.E.,Ak.,M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi
3. Bapak Gede Putu Agus Jana Susila, S.E., M.B.A selaku Ketua Jurusan Manajemen
4. Ibu Dr. Ni Made Ary Widiastini, S.ST.Par, M.Par selaku Koordinator Program Studi Sarjana Terapan Pengelolaan Perhotelan
5. Ibu Ni Luh Henny Andayani, S.ST.Par., M.Par. selaku pembimbing I yang telah bersedia membimbing penulis dengan penuh kesabaran, kecermatan, dan memberikan dukungan serta motivasi di tengah tengah kesibukan beliau sehingga tugas akhir ini bisa terselesaikan tepat waktu
6. Prof. Putu Indah Rahmawati, Ph.D. selaku pembimbing II yang telah bersedia membimbing penulis dengan penuh kesabaran, kecermatan, dan memberikan dukungan serta motivasi di tengah tengah kesibukan beliau sehingga tugas akhir ini bisa terselesaikan tepat waktu
7. Seluruh jajaran staff jurusan dan dosen Pengelolaan Perhotelan yang ikut serta memberikan dukungan dalam menyelesaikan penelitian ini.
8. Kepada orang tua penulis, Bapak Made Santika dan Ibu I Gusti Ayu Putu Kembarini, atas semangat, dukungan moral dan material serta doa yang tiada

henti, menjadi kekuatan terbesar bagi penulis sehingga penulisan tugas akhir ini dapat terlaksana dengan lancar.

9. Kepada I Kadek Okta Dwipayana yang telah menjadi sosok rumah tempat melepaskan segala keluh kesah dan selalu memberikan semangat, terimakasih telah menjadi bagian penting dalam perjalanan penulis.
10. Serta seluruh pihak yang telah membantu penulis selama pembuatan tugas akhir ini terlaksana dengan lancar.

Penulis menyadari bahwa penyusunan proposal penelitian ini masih jauh dari kata sempurna karena masih banyak kekurangan dan keterbatasan. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun guna menyempurnakan laporan akhir ini serta dapat memberikan wawasan dan manfaat bagi para pembaca.

Singaraja, 19 April 2024



DAFTAR ISI

	HALAMAN
ABSTRAK	vii
PRAKATA	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	6
1.3 Pembatasan Masalah	6
1.4 Rumusan Masalah	7
1.5 Tujuan Penelitian	7
1.6 Manfaat Penelitian	8
1.6.1 Manfaat Toeritis	8
1.6.2 Manfaat Praktis.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Deskripsi Teori.....	9
2.2 Hasil Penelitian Yang Relevan	17
2.3 Model Penelitian	26
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Rancangan Penelitian	27
3.2 Lokasi Penelitian.....	28
3.3 Subjek dan Objek Penelitian	28
3.4 Jenis dan Sumber Data	29
3.4.1 Jenis Data	29
3.4.2 Sumber Data	30
3.5 Metode Pengumpulan Data	31
3.5.1 Observasi	31
3.5.2 Wawancara	31
3.5.3 Dokumentasi.....	31

3.6 Metode Analisis Data.....	32
3.6.1 Matriks IFAS	32
3.6.2 Matriks EFAS.....	34
3.6.3 Matriks IE.....	36
3.6.4 Matriks SWOT	40
3.6.5 Analisis Deskriptif Kualitatif	41

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian	42
4.2 SWOT Strategi Pemasaran.....	50
4.2.1 Strategi Pemasaran	50
4.2.2 Tahapan Evaluasi IFAS	52
4.2.3 Tahapan Evaluasi EFAS.....	57
4.2.4 Matriks IE (Internal-Eksternal Matriks).....	61
4.2.5 Matriks SWOT	63

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	70
5.2 Saran.....	72



DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel 3.1 IFAS (<i>Internal Factor Analysis Summary</i>)	33
Tabel 3.2 Kriteria Penilaian Hasil Analisis	34
Tabel 3.3 EFAS (<i>External Factor Analysis Summary</i>)	36
Tabel 3.4 Kriteria Penilaian Hasil Analisis	36
Tabel 3.5 <i>Matriks IE</i>	37
Tabel 3.6 SWOT.....	40
Tabel 4.1 Jenis dan Jumlah Kamar.....	44
Tabel 4.2 Meeting Rooms Beserta Jumlah Kapasitas	46
Tabel 4.3 Public Pool	49
Tabel 4.4 Daftar Indikator Internal.....	52
Tabel 4.5 Pembobotan Indikator Internal.....	53
Tabel 4.6 Penilaian Rating Indikator Internal	54
Tabel 4.7 Matriks IFAS	56
Tabel 4.8 Daftar Indikator Eksternal.....	57
Tabel 4.9 Pembobotan Indikator Eksternal	58
Tabel 4.10 Penilaian Rating Indikator Eksternal.....	59
Table 4.11 Matriks EFAS	60
Tabel 4.12 Matriks IE (Internal-External Matrix).....	61
Tabel 4.13 Matriks SWOT	64

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
Gambar 1.1 Jumlah Kunjungan Wisatawan Mancanegara ke Bali Tahun 2019 – 2022	1
Gambar 1.2 Tingkat Hunian Kamar Puri Saron Baruna Beach Cottages	5
Gambar 2.1 Model Penelitian	26
Gambar 3.1 Tampak Depan Puri Saron Lovina Beach Cottages	28
Gambar 4.1 Logo Putu Saron Baruna Beach Cottages & Spa	42
Gambar 4.2 Peta Lokasi Puri Saron Lovina.....	43
Gambar 4.3 Mawar Saron Restaurant	47
Gambar 4.4 Fasilitas SPA Hotel Puri Saron.....	48
Gambar 4.5 Sosial Media Instagram dan Facebook Dari Puri Saron Lovina.....	51
Gambar 4.6. Whatsapp Dari Puri Saron Lovina	52

