

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
OCCUPANCY DI HOTEL NEW SUNARI BEACH
RESORT**

TUGAS AKHIR

Diajukan kepada

Universitas Pendidikan Ganesha

**Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan dalam
Menyelesaikan Program Sarjana Terapan Pengelolaan
Perhotelan**



Oleh

LUH DIAN ARDIANTI

NIM. 22570150217

PROGRAM STUDI D4 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 PENGELOLAAN
PERHOTELAN

Menyetujui

Pembimbing I,

Pembimbing II,



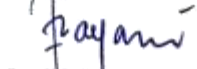
Dr. Ni Luh Henny Andayani, S.St.Par., M.Par.
NIP. 19834142010122002

Dr. I Putu Gede Parma S St Par., M.Par
NIP. 197708192002121003



Tugas Akhir oleh Luh Dian Ardianti
telah dipertahankan di depan dewan penguji
pada tanggal 22 Juli 2024

Dewan Penguji,
Penguji I



Dr. Ni Luh Menny Andayani, S.ST.Par., M.Par.
NIP. 198304142010122002

Penguji II



Dr. I Putu Gede Parma S.ST.Par., M.Par.
NIP. 1977081920021003

Penguji III



Dr. Ni Nyoman Dini Andiani, S.ST.Par., M.Par.
NIP. 198304052008122001



LEMBAR PENGESAHAN

Diterima oleh Panitia Ujian Fakultas Ekonomi
Universitas Pendidikan Ganesha
Guna memenuhi syarat syarat untuk mencapai Gelar Sarjana Terapan
Pengelolaan Pariwisata

Pada
Hari : Kamis
Tanggal : 16 Mei 2024

Mengetahui,

Ketua Ujian,

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

Sekretaris Ujian,

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

Mengesahkan

Dean 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 Occupancy Di Hotel New Sunari Beach Resort" beserta seluruh isinya adalah benar-benar karya sendiri dan tidak melakukan penjiplakan dan pengutipan dengan cara-cara yang tidak sesuai dengan etika yang berlaku dalam masyarakat keilmuan. Atas pernyataan ini, saya siap menanggung sanksi/resiko yang di tetapkan kepada saya apabila kemudian ditemukan adanya pelanggaran atas etika keilmuan dalam karya saya ini atau ada klaim terhadap keaslian karya saya ini.



PRAKATA

Puji syukur penyusun panjatkan ke hadapan Tuhan Yang Maha Esa Karena berkat rahmat-nyalah, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN *OCCUPANCY* DI HOTEL NEW SUNARI LOVINA”** Skripsi ini disusun guna memenuhi persyaratan mencapai gelar sarjana Pendidikan pada Universitas Pendidikan Ganesha.

Dalam proses penyusunan Tugas Akhir ini tidak luput dari berbagai tantangan, hambatan, dan permasalahan yang telah dihadapi. Penulis menyadari bahwa keberhasilan penulisan Tugas Akhir 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 Ketua Jurusan Program Studi D4 Pengelolaan Perhotelan
5. Ibu Dr.Ni Luh Henny Andayani, S.St.Par.,M.Par. Selaku pembimbing satu 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. Seluruh jajaran staff jurusan dan dosen Pengelolaan Perhotelan yang ikut serta memberikan dukungan dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
7. Seluruh keluarga dirumah yang telah memberikan dukungan dan support serta semangat, doa dan menjadi kekuatan terbesar bagi penulis sehingga penulisan Tugas Akhir ini dapat terlaksana dengan lancar.

8. Untuk rekan-rekan teman Mahasiswa tercinta kelas A yang selalu mensupport dalam segala hal terutama yang mendukung sehingga proses pembelajaran kuliah ini sampai dengan selesai.
9. Serta seluruh pihak yang membantu penulis selama pembuatan TA ini terlaksana dengan lancar.
10. Bapak Komang Ari Budiarta selaku HRD Hotel New Sunari Beach Resort yang telah memberikan izin dan telah memberikan data-data yang di perlukan oleh penulis dalam menyusun proposal ini.
11. Untuk kedua orang tua tercinta saya Ketut Parta Wijaya dan Wayan Budiastini yang selalu memberikan dukungan dan kasih sayang yang tiada henti kepada saya dalam penyusunan skripsi ini
12. Untuk seseorang yang saat ini menemani saya yang selalu menjadi tempat keluh kesah dan selalu memberi dukungan, motivasi kepada saya Kadek Kevin Surya Adi Putra sampai akhirnya Tugas Akhir saya selesai
13. Sahabat tercinta dan terbaik saya Komang Mahendri tempat saya berkeluh kesah, bersadar, susah senang saya dia menjadi saksi saya telah menyelesaikan Tugas Akhir Saya.
14. Dan tidak lupa diri saya sendiri Luh Dian Ardianti terimakasih sudah kuat berjuang sampai saat ini, meskipun banyak keluh keseah, sedih di balik penyusunan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa penyusunan laporan 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, 10 Desember 2023

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
PRAKATA	iii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.3 Manfaat Penelitian	3
BAB II	4
TINJAUAN PUSTAKA	4
2.1 Strategi Pemasaran	4
2.2 Strategi Pemasaran dalam Industri Perhotelan	5
2.3 Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan <i>Occupancy</i>	7
2.4 Penelitian Sebelumnya	9
BAB III	10
METODE PENELITIAN	10
3.1 Rancangan Penelitian	10
3.2 Lokasi Penelitian	10
3.3 Subjek dan Objek Penelitian	10
3.4 Jenis dan Sumber Data	11
3.5 Metode Pengumpulan Data	12
BAB IV	15
HASIL DAN PEMBAHASAN	15
4.1 Sejarah Hotel New sunari Lovina Beach Resort and Spa	15
Gambar 4.1 Logo New Sunari Lovina Beach Resort	15
Gambar:4.2 Tampak Depan Hotel New Sunari Lovina Beaxch Resort	16
Sumber New Sunari Lovina Beach Resort,2022	16
4.2 Daya Tarik Hotel New Sunari Beach Resort	18
Gambar:4.17 Struktur Organisasi Hotel New Sunari Beach Resort	19
Sumber:kutus kutus.com	19

4.3	Hasil penelitian dan pembahasan	19
4.3.1	Strategi Pemasaran Yang Dilakukan Oleh Hotel New Sunari Lovina Untuk Meningkatkan Occupancy	19
4.3.2	Strategi Pemasaran Hotel New Sunari Lovina.....	22
	Gambar 4.4 <i>Duluxe Garden View</i>	22
	Gambar 4.6 <i>Duluxe Pool Access</i>	24
	Gambar 4.7 <i>Premiere Room</i>	24
	Gambar 4.8 <i>One Bedroom Private Pool Villa</i>	25
	Gambar 4.9 <i>Blue Royal Bar and Restaurant</i>	26
	Gambar 4.10 <i>Tantra Bell Room</i>	27
	Gambar 4.11 <i>Bale Agung</i>	27
	Gambar 4.12 <i>VIP Meeting Ganesha</i>	28
	Gambar 4.13 <i>VIP Meeting Krishna</i>	28
	Gambar 4.14 <i>Arishata Spa</i>	29
	Gambar 4.15 <i>GYM/Fitness Center</i>	29
	Gambar 4.16 <i>Kolam renang</i>	30
4.3.3	Analisis Keunggulan Bersaing dan Tingkat Kepuasan Tamu Di Hotel New Sunari	34
4.4	Pengaruh Pemasaran Online Terhadap Tingkat Hunian Hotel New Sunari Lovina.....	36
BAB V.....		37
KESIMPULAN DAN SARAN		Error! Bookmark not defined.
5.1	Kesimpulan.....	37
5.2	SARAN	38
DAFTAR PUSTAKA.....		40