

**PENGARUH *FLASH SALE PROMOTION* TERHADAP TINGKAT
HUNIAN KAMAR DI HOTEL GOLDEN TULIP HOLLAND RESORT
BATU**

LAPORAN TUGAS AKHIR



Oleh :

Bintang Buana Nanda

NIM. 362093301052

**PROGRAM STUDI DIPLOMA IV
MANAJEMEN BISNIS PARIWISATA
POLITEKNIK NEGERI BANYUWANGI
2024**

---Halaman Ini Sengaja Dikosongkan---

**PENGARUH *FLASH SALE PROMOTION* TERHADAP TINGKAT
HUNIAN KAMAR DI HOTEL GOLDEN TULIP HOLLAND RESORT
BATU**

LAPORAN TUGAS AKHIR



Tugas Akhir Ini Dibuat dan Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Kelulusan Program
Studi Diploma IV Manajemen Bisnis Pariwisata dan Mencapai Gelar Sarjana Terapan
Pariwisata (S.Tr.Par)

Oleh :

Bintang Buana Nanda

NIM. 362093301052

**PROGRAM STUDI DIPLOMA IV
MANAJEMEN BISNIS PARIWISATA
POLITEKNIK NEGERI BANYUWANGI
2024**

---Halaman Ini Sengaja Dikosongkan---

HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan kesempatan penulis untuk menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini dengan tepat waktu. Suatu usaha tidak akan berhasil tanpa adanya dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada semua pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung yang turut membantu dalam menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini, khususnya kepada:

1. Keluarga besar penulis khususnya kedua orang tua Bapak dan Ibu, yang telah memberikan do'a, motivasi, dan semua yang telah dilakukan sampai saat ini.
2. Teman-teman MBP 2020 yang telah memberikan dukungan dalam menyelesaikan tugas akhir

---Halaman Ini Sengaja Dikosongkan---

MOTTO

"Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya"

-Q.S Al Baqarah: 286

"Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan."

-Q.S Al Insyirah: 5-6

"berbuat baiklah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang berbuat baik."

-Q.S Al Baqarah: 195

---Halaman Ini Sengaja Dikosongkan---

HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Bintang Buana Nanda

NIM : 362093301052

Menyatakan dengan Sesungguhnya bahwa Tugas Akhir yang berjudul “Pengaruh *Flash Sale Promotion* Terhadap Tingkat Hunian Kamar Di Hotel Golden Tulip Holland Resort Batu” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali jika disebutkan sumbernya dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan/plagiat, Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi

Demikian Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat saksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Banyuwangi, 26 Juni 2024

Yang menyatakan,



(Bintang Buana Nanda)

NIM. 362093301052

---Halaman Ini Sengaja Dikosongkan---

**LEMBAR PENGESAHAN
LAPORAN TUGAS AKHIR**

**Pengaruh *Flash Sale Promotion* Terhadap Tingkat Hunian Kamar Di Hotel Golden
Tulip Holland Resort Batu**

**Tugas Akhir Disusun untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Terapan Pariwisata (S.Tr.Par)
Politeknik Negeri Banyuwangi**

oleh:

Bintang Buana Nanda

Nim. 362093301052

Tanggal Ujian : 26 JUN 2024

Mengetahui/ Menyetujui

Pembimbing 1 Kanom, S.Pd., M.Par.

Pembimbing 2 Ayu Purwaningtyas, S.Hut., M.M.

Penguji 1 Eka Afrida Ermawati, S.Pd., M.Pd.

Penguji 2 Esa Riandy Cardias, S.Par., M.Sc.

.....
.....
.....
.....

Mengesahkan

Ketua Jurusan Pariwisata



Adetiya Prananda Putra, S.ST., M.M

NIP. 198912262018031001

Mengetahui

Ketua Program Studi

Manajemen Bisnis Pariwisata



Ahmadintya Anggit Hanggraito, S.A.B., M.Sc

NIP. 199006142022031003

---Halaman Ini Sengaja Dikosongkan---

PENGARUH *FLASH SALE PROMOTION* TERHADAP TINGKAT HUNIAN KAMAR DI HOTEL GOLDEN TULIP HOLLAND RESORT BATU

Nama Mahasiswa : Bintang Buana Nanda
NIM : 362093301052
Pembimbing : 1. Kanom, S.Pd., M.Par.
2. Ayu Purwaningtyas, S.Hut., M.M.

ABSTRAK

Golden Tulip Holland Resort Batu merupakan salah satu hotel bintang lima yang ada di Jawa Timur. Lokasi hotel yang berada di kawasan daya tarik wisata membuat Golden Tulip Holland Resort Batu banyak diminati oleh tamu. Namun hal tersebut tidak menutup kemungkinan jika okupansi hotel akan mengalami penurunan. Dan untuk mengatasi hal tersebut Golden Tulip Holland Resort Batu menggunakan flash sale sebagai strategi promosi. *Flash sale* adalah diskon atau promosi jangka pendek yang banyak ditawarkan perusahaan. Melalui *flash sale* yang diadakan akan menarik lebih banyak minat tamu untuk menginap di hotel tidak hanya ketika *high season* saja melainkan juga ketika *low season* sehingga tingkat hunian kamar menjadi lebih stabil. Dengan adanya penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh adanya *flash sale* terhadap tingkat hunian kamar. Jenis penelitian ini menggunakan deskriptif kuantitatif, dengan penyebaran kuesioner. Selain itu, teknik analisis yang digunakan uji validitas, uji reliabilitas, uji regresi linier sederhana, uji parsial dan uji koefisien determinasi. Hasil penelitian pada variabel *flash sale* atau promosi (X) terhadap tingkat hunian kamar (Y) menunjukkan nilai t_{hitung} sebesar 5,511 lebih besar dari t_{tabel} sebesar 1,98. artinya variabel *flash sale* atau promosi (X) berpengaruh positif signifikan terhadap tingkat hunian kamar (Y) di Golden tulip Holland resort Batu. Hasil koefisien determinasi dengan melihat pada hasil R Square yakni diperoleh nilai koefisien determinasi sebesar 0,237 atau 23,7%. Hasil tersebut menunjukkan bahwa 23,7% tingkat hunian kamar (Y) dipengaruhi oleh *flash sale* atau promosi (X) sedangkan sebesar 72,3% atau sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata Kunci : *Flash Sale*, Tingkat Hunian Kamar, Kualitas Pelayanan

---Halaman Ini Sengaja Dikosongkan---

THE EFFECT OF FLASH SALE PROMOTION ON ROOM OCCUPANCY AT GOLDEN TULIP HOLLAND RESORT BATU

Name : Bintang Buana Nanda
Student's Identity Number : 362093301052
Supervisor's : 1. Kanom, S.Pd., M.Par.
2. Ayu Purwaningtyas, S.Hut., M.M.

ABSTRACT

Golden Tulip Holland Resort Batu is one of the five-star hotels located in East Java. Its location in a tourist attraction area makes Golden Tulip Holland Resort Batu highly sought after by guests. However, there is a possibility of a decrease in hotel occupancy. To address this issue, Golden Tulip Holland Resort Batu employs flash sale as a promotional strategy. Flash sale is a short-term discount or promotion commonly offered by companies. Through the flash sale events, more guests are attracted to stay at the hotel not only during high season but also during low season, thereby stabilizing the room occupancy rate. This research aims to determine the influence of flash sales on room occupancy rates. This study adopts a quantitative descriptive approach, utilizing questionnaire distribution. Additionally, analytical techniques such as validity testing, reliability testing, simple linear regression testing, partial testing, and coefficient of determination testing are employed. The results of research on the flash sale or promotion variable (X) on room occupancy rate (Y) show a tcount value of 5.511 which is greater than ttable of 1.98. This means that the flash sale or promotion variable (X) has a significant positive effect on the room occupancy rate (Y) at the Golden Tulip Holland Resort Batu. The results of the coefficient of determination by looking at the R Square results obtained a coefficient of determination value of 0.237 or 23.7%. These results show that 23.7% of the room occupancy rate (Y) is influenced by flash sales or promotions (X) while 72.3% or the remainder is influenced by other variables not examined in this research.

Keywords: Flash Sale, Room Occupancy Rate, Service Quality

---Halaman Ini Sengaja Dikosongkan---

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan penyertaan-Nya, peneliti dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik. Peneliti juga mengucapkan ungkapan syukur dan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dan memberi dukungan selama proses pembuatan tugas akhir ini. Maka pada kesempatan kali ini, iijinkan peneliti ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Bapak Sofi'ul Amin, S.T., M.T., selaku direktur Politeknik Negeri Banyuwangi yang telah memberi kesempatan untuk dapat melaksanakan penelitian ini.
2. Bapak Abdul Rohman, S.ST., M.T selaku Wakil Direktur Bidang Akademik Politeknik Negeri Banyuwangi.
3. Bapak Adetiya Prananda Putra, S.ST., M.M., selaku Ketua Jurusan Pariwisata yang telah memberi dukungan moril kepada peneliti.
4. Bapak Ahmadintya Anggit Hanggraito, S.A.B., M.Sc selaku Ketua Program Studi D-IV Manajemen Bisnis Pariwisata sekaligus koordinator tugas akhir yang telah memberikan dukungan moril kepada peneliti.
5. Bapak Kanom, S.Pd., M.Par dan Ibu Ayu Purwaningtyas, S.Hut., M.M. Selaku Dosen Pembimbing peneliti yang telah membantu, membimbing, serta mendampingi selama pembuatan proposal/naskah tugas akhir ini hingga dapat terselesaikan dengan baik dan tepat waktu
6. Ibu Eka Afrida Ermawati, S.Pd., M.Pd. dan Ibu Esa Riandy Cardias, S.Par., M.Sc. selaku Dosen Penguji. Terima kasih atas dukungan, perhatian, bimbingan serta saran yang membangun selama pembuatan tugas akhir ini.
7. Kepada seluruh dosen Program Studi D-IV Manajemen Bisnis Pariwisata Politeknik Negeri Banyuwangi. Terima kasih atas ilmu pengetahuan dan pengalaman yang diberikan hingga akhirnya peneliti dapat menyelesaikan perkuliahan ini dengan tuntas.
8. Kepada seluruh mahasiswa angkatan 2020 Program Studi D-IV Manajemen Bisnis Pariwisata Politeknik Negeri Banyuwangi. Terima kasih atas dukungan, pengalaman, pembelajaran, dan kebersamaan yang tercipta selama menempuh pendidikan di Program Studi D-IV Manajemen Bisnis Pariwisata.
9. Kepada seluruh responden penelitian. Terima kasih telah berkenan untuk meluangkan waktu dan tenaganya untuk mengisi kuesioner dengan baik.
10. Serta semua pihak yang telah memberikan bantuan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak bisa disebutkan satu per satu.

Dengan kerendahan hati peneliti menyadari sepenuhnya bahwa penulisan tugas akhir ini

masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, peneliti mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif demi kesempurnaan penelitian ini. Peneliti berharap semoga karya ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya. Amin.

Banyuwangi, 25 Juni 2024

Peneliti

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN COVER.....	1
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iii
MOTTO.....	v
HALAMAN PERNYATAAN.....	Error! Bookmark not defined.
LEMBAR PENGESAHAN.....	Error! Bookmark not defined.
ABSTRAK.....	xi
ABSTRACT.....	xiii
KATA PENGANTAR.....	xv
DAFTAR ISI.....	xvii
DAFTAR GAMBAR.....	xix
DAFTAR TABEL.....	xxi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xxiii
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan.....	3
1.4 Manfaat.....	4
1.5 Batasan Masalah.....	4
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1 Hotel.....	5
2.2 Promosi.....	6
2.3 <i>Flash sale</i>	8
2.4 Tingkat Hunian Kamar.....	9
2.5 Penelitian Terdahulu.....	10
2.6 Hipotesis.....	13
BAB 3 METODE PENELITIAN.....	15
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	15
3.2 Pendekatan Penelitian.....	15
3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	15
3.4 Instrumen Penelitian.....	16

3.5	Populasi dan Sampel	17
3.5.1.	Populasi	17
3.5.2.	Sampel	18
3.6	Definisi Operasional	19
3.6.1.	Variabel Independen (X)	19
3.6.2.	Variabel Dependen (Y).....	19
3.7	Teknik Analisis Data	20
3.7.1.	Uji Instrumen	20
3.7.2.	Uji Asumsi Klasik	22
3.7.3.	Uji Hipotesis	23
3.8	Kerangka Pemikiran	25
BAB 4	HASIL DAN PEMBAHASAN	27
4.1.	Hasil	27
4.1.1.	Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	27
4.1.2.	Hasil Analisis data	28
4.1.3.	Hasil Uji Instrumen	28
4.1.4.	Hasil Uji Asumsi Klasik	30
4.1.5.	Hasil Uji Hipotesis	32
4.2.	Pembahasan	34
4.2.1.	Kondisi <i>flash sale promotion</i>	34
4.2.2.	Kondisi Tingkat Hunian Kamar	35
4.2.3.	Pengaruh Flash Sale Promotion Terhadap Tingkat Hunian Kamar di Golden Thulip	36
BAB 5	PENUTUP	39
5.1.	Kesimpulan	39
5.2.	Saran	39
DAFTAR PUSTAKA		41
LAMPIRAN		43

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Hipotesis Penelitian.....	14
Gambar 4. 1 Hotel Golden Tulip	27

---Halaman Ini Sengaja Dikosongkan---

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Tingkat Penghunian Kamar Kota Batu tahun 2023	1
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	10
Tabel 3. 1 Jadwal Penelitian	15
Tabel 3. 2 Skala Penilaian.....	17
Tabel 3. 3 Kriteria Penilaian Hasil Kuesioner	17
Tabel 3. 4 Variabel Flash Sale	19
Tabel 3. 5 Variabel Tingkat hunian kamar	19
Tabel 4. 1 Skor Hasil Kuesioner	28
Tabel 4. 2 Hasil Uji Validitas Instrumen Penelitian	29
Tabel 4. 3 Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Penelitian	30
Tabel 4. 4 Hasil Uji Normalitas	30
Tabel 4. 5 Hasil Uji Heteroskedastisitas	31
Tabel 4. 6 Hasil Koefisien korelasi sederhana.....	32
Tabel 4. 7 Hasil Koefisien Determinasi	32
Tabel 4. 8 Hasil Regresi Linear Sederhana.....	33
Tabel 4. 9 Hasil Uji t (Parsial)	33

---Halaman Ini Sengaja Dikosongkan---

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara	43
Lampiran 2 Kuesioner	44
Lampiran 3 Tabulasi Data.....	48
Lampiran 4 Hasil Analisis Data.....	53
Lampiran 5 Dokumentasi Penelitian	59
Lampiran 6 Biodata penulis.....	62

---*Halaman Ini Sengaja Dikosongkan*---