

**STRATEGI PROMOSI SALES & MARKETING DEPARTMENT DALAM
MENINGKATKAN KUNJUNGAN TAMU PADA MEETING ROOM DI
ASTON JEMBER HOTEL & CONFERENCE CENTER**

LAPORAN TUGAS AKHIR



Oleh :

SYAHARANI NUR AZIZAH

NIM . 362093301125

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

~ Halaman ini sengaja di kosongkan ~

**STRATEGI PROMOSI SALES & MARKETING DEPARTMENT
DALAM MENINGKATKAN KUNJUNGAN TAMU PADA MEETING
ROOM DI ASTON JEMBER HOTEL & CONFERENCE CENTER**

LAPORAN TUGAS AKHIR



Proposal 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 :

SYAHARANI NUR AZIZAH

NIM.362093301125

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

~ Halaman ini sengaja di kosongkan ~

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang senantiasa melimpahkan Rahmat serta kemudahan sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini sesuai dengan harapan. Dalam prosesnya, Tugas Akhir ini tentu tidak luput dari campur tangan beberapa pihak dengan rasa syukur dan terimakasih, penulis mempersembahkan karya ini kepada :

1. Kedua orang tua penulis, Bapak Karbi dan Ibu Anjar Ariani serta Pakpuh dari penulis Setio Nugroho yang senantiasa memberikan semangat dan doa-doa terbaik kepada penulis
2. Jajaran Dosen Politeknik Negeri Banyuwangi khususnya Program Studi D-VI Manajemen Bisnis Pariwisata atas segala ilmu dan bimbingannya sehingga penulis meraih gelar S.Tr.Par.
3. Ibu Nurhalimah, S.Pd., M.Pd., selaku Dosen Pembimbing 1 dan Bapak Randhi Nanang Darmawan, S.Si., M.Si., selaku Dosen Pembimbing 2, Bapak Adetiya Prananda Putra, S.ST., M.M., selaku Dosen Penguji 1 dan Ibu Aprilia Divi Yusita, S. Si., M.Si., selaku Dosen Penguji 2 yang telah banyak membantu penulis serta memberikan bimbingan dan dukungan kepada penulis untuk menyelesaikan Tugas Akhir dengan baik dan mengajarkan banyak ilmu yang dapat menjadikan pribadi penulis untuk lebih baik lagi.
4. Alm. Hadi Siswoyo selaku Kakek penulis, terimakasih sudah menguatkan, menemani selama penulis ini tumbuh dan berkembang. Pesan dan moral yang beliau pernah ucapkan sangat berarti bagi penulis, Terimakasih
5. Sahabat penulis, Fadila Mega Lailiya dan Nadia Gita Kharisma yang selalu menemani dan memberikan *support* kepada penulis.
6. Teman – teman Prodi Manajemen Bisnis Pariwisata Angkatan 2020 yang tidak bisa di sebutkan satu-satu, Dan yang telah berjuang bersama untuk mendapatkan gelar S.Tr.Par
7. Nicole Zefanya, Taylor Swift, Day6, EXO, Nct, Seventeen, Lany, selaku penyanyi yang selalu penulis dengarkan lagu-lagunya di *platform Spotify* untuk menambahkan rasa semangat penulis saat mengerjakan Tugas Akhir.
8. Rintik Sedu, selaku *Podcast* yang selalu menemani penulis dari zaman SMA hingga semester akhir.
9. Seseorang yang belum bisa dituliskan namanya dengan jelas disini,namun sudah tertulis jelas di *Lauhul Mahfudz*, terima kasih sudah menjadi sumber motivasi dalam menyelesaikan tulisan ini.

~ Halaman ini sengaja di kosongkan ~

HALAMAN MOTTO

“Jangan Pernah lupa untuk bilang terimakasih,tolong,maaf dan permisi. Kelihatannya sesuatu yang kecil, tapi Impactnya sangat besar untuk orang lain bahkan untuk diri kita sendiri”

(Dermaga Biru)

“Jika semua ini tentang rasa Lelah, Mungkin mereka sudah menyerah sejak dulu. Namun ini semua tentang mencari harapan untuk bertahan”

(Stigma)

“Kalau mau menunggu sampai kita siap. Kita akan menghabiskan sisa hidup kita hanya untuk menunggu”

(Anonim)

“Jangan biarkan hidupmu sampai di kata menyerah. Meski harus melayang seperti bunga dandelion yang tertiuip angin ia tetap bertahan menjadi debu dalam ketiadaan.”

(Anonim)

~ Halaman ini sengaja di kosongkan ~

HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Syaharani Nur Azizah

NIM : 362093301125

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Tugas Akhir yang berjudul "**STRATEGI PROMOSI SALES & MARKETING DEPARTMENT DALAM MENINGKATKAN KUNJUNGAN TAMU PADA MEETING ROOM DI ASTON JEMBER HOTEL & CONFERENCE CENTER**" adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali jika disebutkan sumbernya dan belum pernah diajukan pada institut manapun, serta bukan karya jiplakan/plagiat. Saya bertanggung jawab atas 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 sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Banyuwangi,

Yang Menyatakan,



Syaharani Nur Azizah

NIM.362093301125

~ Halaman ini sengaja di kosongkan ~

HALAMAN PENGESAHAN

**“STRATEGI PROMOSI SALES & MARKETING DEPARTMENT DALAM
MENINGKATKAN KUNJUNGAN TAMU PADA MEETING ROOM DI ASTON
JEMBER HOTEL & CONFERENCE CENTER”**

**Tugas Akhir Disusun Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana
Terapan Pariwisata (S.Tr.Par)**

Oleh

Syahrani Nur Azizah

NIM. 362093301125

Tanggal Ujian : 25 JUN 2024

Menyetujui ,

Pembimbing 1 : Nurhalimah, S.Pd., M.Pd

Pembimbing 2 : Randhi Nanang Darmawan S.Si., M.Si.

Penguji 1 : Adetiya Prananda Putra, S.ST., M.M

Penguji 2 : Aprilia Divi Yustita S. Si., M.Si.

(.....)
(.....)
(.....)
(.....)

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 di kosongkan ~

**STRATEGI PROMOSI SALES & MARKETING DEPARTMENT DALAM
MENINGKATKAN KUNJUNGAN TAMU PADA MEETING ROOM DI ASTON
HOTEL JEMBER & CONFERENCE CENTER**

Nama : Syaharani Nur Azizah

NIM : 362093301125

Dosen Pembimbing : 1. Nurhalimah, S.Pd., M.Pd

2. Randhi Nanang Darmawan S.Si., M.Si.

ABSTRAK

Pariwisata adalah suatu kegiatan dimana seseorang/kelompok ingin berpergian yang sifatnya tidak sementara dan terstruktur. Pariwisata merupakan salah satu penyumbang devisa terbesar di Indonesia. Salah satu bentuk akomodasi pariwisata yang disediakan untuk memenuhi kepuasan wisatawan untuk beristirahat, makan dan minum ialah perhotelan. Semakin berkembangnya bisnis perhotelan maka semakin ketat persaingan yang ada. Sehingga setiap hotel membutuhkan sebuah promosi strategi agar memudahkan hotel untuk menarik tamu untuk datang kembali. Setiap hotel menerapkan strategi promosi dengan menawarkan promo andalan dan paket khusus dengan harga terbaik. Namun, perlu strategi promosi yang inovatif agar dapat menarik dan dapat disesuaikan dengan kondisi dan minat pasar dari waktu ke waktu. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi marketing apa yang digunakan. Pendekatan yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Metode penelitian ini menggunakan beberapa teknik pengujian yaitu dengan wawancara, observasi dan dokumentasi. Hasil Penelitian ini Faktor Internal dan faktor External Aston Jember Hotel & Conference Center adalah rata-rata Tinggi. Total yang diperoleh dari faktor IFAS yaitu 2,997 dan total dari faktor EFAS yaitu sebesar 2,568, Dengan memaksimalkan faktor kekuatan dapat meminimalisir faktor kelemahan. Strategi yang dapat digunakan ialah Strategi Pengembangan Pasar, Strategi Pengembangan Pasar (*Market Development*) adalah upaya yang dilakukan dalam meningkatkan penjualan dari hasil produk yang dilakukan. Strategi ini diambil karena posisi matriks ada di posisi V yaitu *hold and maintain* menjaga dan mempertahankan. Strategi yang dapat di gunakan ialah Peningkatan aktivitas promosi sosial media dan mengembangkan produk yang sudah ada.

Kata Kunci : Aston Jember Hotel, Strategi Promosi

~ Halaman ini sengaja di kosongkan ~

**SALES & MARKETING DEPARTMENT PROMOTIONAL STRATEGY IN
INCREASING GUEST VISITS TO THE MEETING ROOM AT ASTON HOTEL
JEMBER & CONFERENCE CENTER**

Name : Syaharani Nur Azizah

NIM : 362093301125

Dosen Pembimbing : 1. Nurhalimah, S.Pd., M.Pd

2. Randhi Nanang Darmawan S.Si., M.Si.

ABSTRAK

Tourism is an activity where a person/group wants to travel that is not temporary and structured. Tourism is one of the largest foreign exchange contributors in Indonesia. One form of tourism accommodation provided to fulfill tourists' satisfaction in resting, eating and drinking is hotels. The more the hotel business develops, the tighter the competition becomes. So every hotel needs a promotional strategy to make it easier for the hotel to attract guests to come back. Each hotel implements a promotional strategy by offering flagship promos and special packages at the best prices. However, innovative promotional strategies are needed so that they are attractive and can be adapted to market conditions and interests from time to time. The aim of this research is to find out what marketing strategies are used. The approach that will be used in this research is to use a qualitative approach. This research method uses several testing techniques, namely interviews, observation and documentation. The results of this research are the Internal Factors and External Factors of the Aston Jember Hotel & Conference Center on average. The total obtained from the IFAS factor is 2.997 and the total from the EFAS factor is 2.568. By maximizing the strength factors you can minimize the weakness factors. The strategy that can be used is the Market Development Strategy. Market Development Strategy is an effort made to increase sales of the products made. This strategy was taken because the matrix position is in position V, namely hold and maintain. Strategies that can be used are increasing social media promotional activities and developing existing products.

Keywords: Aston Jember Hotel, Promotion Strategi.

KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, Karena atas Rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal Tugas Akhir ini yang berjudul “STRATEGI PROMOSI SALES MARKETING DEPARTMENT DALAM MENINGKATKAN KUNJUNGAN TAMU PADA *MEETING ROOM* DI ASTON JEMBER HOTEL & *CONFERENCE CENTER*” yang diajukan guna memenuhi syarat kelulusan dan meraih gelar sarjana terapan pariwisata (S.Tr.Par) dalam program studi Manajemen Bisnis Pariwisata di Politeknik Negeri Banyuwangi. Dalam kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada beberapa pihak yang telah membimbing dan mendukung penulis untuk dapat menyelesaikan laporan ini dengan baik, diantaranya :

1. Bapak M. Shofi’ul Amin, S.T., M.T. selaku Direktur Politeknik Negeri Banyuwangi
2. Bapak Adetiya Prananda Putra, S.ST., M.M. selaku Ketua Jurusan Pariwisata serta selaku dosen penguji yang senantiasa memberikan arahan, kritik dan saran dalam penyempurnaan proposal Tugas Akhir
3. Bapak Ahmadintya Anggit Hanggraito, S.A.B., M.Sc., selaku Ketua Program Studi Diploma IV Manajemen Bisnis Pariwisata Negeri Banyuwangi
4. Ibu Nurhalimah, S.Pd., M.Pd. Selaku dosen pembimbing 1 yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, bimbingan dan selalu memberikan masukan yang membangun bagi penulis selama proposal Tugas Akhir berlangsung.
5. Bapak Randhi Nanang Dharmawan S.Si., M.Si. selaku dosen pembimbing 2 yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, bimbingan dan selalu memberikan masukan yang membangun bagi penulis selama proposal Tugas Akhir berlangsung.
6. Ibu Aprilia Divi Yustita S.Si., M.Si, selaku dosen penguji yang senantiasa memberikan arahan, kritik dan saran dalam penyempurnaan proposal tugas akhir menjadi lebih baik.
7. Bapak dan Ibu penulis serta keluarga besar tercentinta yang selalu memberikan dukungan baik secara moral rohani maupun material selama ini.
8. Terakhir untuk diri sendiri terimakasih sudah bisa memilih untuuk bertahan sampai di titiik ini, semua yang dilewati sendiri tidak lah mudah terimakasih.
9. Kepada teman-teman yang setiap hari mendukung apapun yang terjadi

~ Halaman ini sengaja di kosongkan ~

DAFTAR ISI

COVER.....	i
HALAMAN JUDUL.....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN MOTTO.....	vii
HALAMAN PERNYATAAN	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
ABSTRAK.....	xiii
ABSTRAK.....	xv
KATA PENGANTAR	xvii
DAFTAR ISI	xix
DAFTAR TABEL	xxi
DAFTAR GAMBAR	1
DAFTAR LAMPIRAN	3
BAB 1	4
PENDAHULUAN	5
1.1 LATAR BELAKANG.....	5
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan.....	7
1.4 Manfaat.....	7
1.5 Batasan Masalah	8
BAB 2	9
TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Landasan Teori	9
2.1.1Pengertian Pariwisata	9
2.1.2 Perhotelan.....	9
2.1.3 Sales and Marketing	10
2.1.4 Strategi promosi	10
2.2 Penelitian Terdahulu.....	14
Tabel 1.1 Penelitian Terdahulu	14
BAB 3	19
METODE PENELITIAN	19
3.1 Waktu dan Lokasi Penelitian	19
3.1.1 Lokasi Penelitian	19
3.1.2 Waktu Perkiraan Penelitian	19

53.2 Pendekatan Penelitian.....	19
3.3 Teknik pengumpulan Data.....	20
3.4 Teknik Analisis Data.....	21
1.5.1 Tahap Input (<i>The Input Stage</i>)	21
Table 2.3 2 <i>External Factocry Analysis</i> (EFAS).....	24
Table 2.4 3 <i>Patred Comparison</i>	25
3.4.2 Tahap Pencocokan (<i>The Matching Stage</i>)	25
Tabel 2.5 Matriks Internal External (IE)	26
3.4 Kerangka Pemikiran.....	27
BAB 4	29
HASIL DAN PEMBAHASAN	29
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian	29
4.2 Analisis Faktor Internal.....	31
4.2.1 Analisis Faktor Internal	31
4.2.2 Matriks IFAS.....	34
4.3 Analisis Faktor Eksternal	36
4.3.1 Identifikasi Faktor Eksternal	36
4.3.2 Matriks EFAS	38
4.3 Analisis Posisi Persaingan	39
Tabel 4.4 Matriks 1E Aston Jember.....	40
BAB 5	43
PENUTUP.....	43
5.1 Kesimpulan	43
5.2 Saran	43
DAFTAR PUSTAKA.....	45
DAFTAR PUSTAKA (LANJUTAN)	46
LAMPIRAN.....	47
Lampiran 1 Pedoman Wawancara	47
Lampiran 2 Lembar Identifikasi Faktor Internal dan faktor External.....	51
Lampiran 3 Lembar penilaian Bobot dan Rating Terhadap Faktor Internal Eksternal	53
Lampiran 4. Rekapitulasi Pembobotan Internal dan eksternal	61
Lampiran 5 Rekapitulasi Rating Faktor Internal dan Eksternal.....	62
Lampiran 6. Dokumentasi Dengan Narasumber.....	63
Lampiran 7 Lembar Kusioner Narasumber	64
Lampiran 8 Biodata Penulis.....	75

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Penelitian Terdahulu	14
Tabel 2.1 Perkiraan Penelitian	19
Table 2.3 2 <i>External Factocry Analysis</i> (EFAS).....	24
Table 2.4 3 <i>Patred Comparison</i>	25
Table 2.5 <i>Matriks Internal External(IE)</i>	22
Tabel 3.1 Tabel Rincian Total Kamar Aston Jember Hotel.....	48
Tabel 3.2 Rincian <i>Meeting Room</i> Aston Jember Hotel & <i>Conference Center</i>	48
Tabel 3.3 Matriks IFAS Aston Hotel Jember.....	53
Tabel 3.3 Matriks EFAS Aston Hotel Jember.....	56
Tabel 4.5 Matriks 1E Aston Jember.....	57

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Aston Jember Hotel & <i>Conference Center</i>	47
Gambar 4.2 Area Parkir Aston indoor.....	50
Gambar 4.3 Area Parkir Aston Outdoor.....	50
Gambar 4.4 Fasilitas Pendukung.....	50
Gambar 4.5 Sertifikasi Aston Bintang 4(****).....	51

~ Halaman ini sengaja di kosongkan ~

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara	65
Lampiran 2 Lembar Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal.....	67
Lampiran 3 Lembar Penilaian Bobot dan Rating.....	53
Lampiran 4 Rekapitulasi Penilaian Bobot dan Rating Seluruh Sumber.....	61
Lampiran 5 Rekaapitulasi Rating Faktor Internal dan External	62
Lampiran 6 Dokumentasi Dengan Narasumber.....	63
Lampiran 7 Lembar Kuisioner Narasumber.....	64
Lampiran 8 Biodata Penulis.....	75

~ Halaman ini sengaja di kosongkan ~