

BAB V

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan dalam penelitian ini, maka didapatkan kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan tanggapan dari konsumen, diketahui bahwa strategi *marketing mix* di Auditorium LPP Yogyakarta belum berjalan secara optimal. Hal ini yang menyebabkan performa Auditorium LPP yang menjalankan bisnis MICE belum sesuai dengan ekspektasi yang diharapkan oleh manajemen.
2. Berdasarkan hasil analisis SWOT terhadap aspek pemasaran Auditorium LPP Yogyakarta, didapatkan 7 faktor yang menjadi *strengths*, 7 faktor yang menjadi *weakness*, 7 faktor yang menjadi *opportunity* dan 7 faktor yang menjadi *threat*. Total 28 faktor tersebut juga merepresentasikan 7P dalam *marketing mix* Auditorium LPP Yogyakarta.
3. Optimasi strategi *marketing mix* untuk bisnis MICE di Auditorium LPP Yogyakarta berhasil dirumuskan dalam 5 strategi SO, 4 strategi ST, 4 strategi WO dan 5 strategi WT.
4. Berdasarkan analisis STP, maka diketahui bahwa segmen terkuat Auditorium LPP Yogyakarta adalah *social event*, *government*, dan komunitas. Sedangkan *positioning* Auditorium LPP yang akan digunakan sebagai *unique selling point*

antara lain : tempat yang strategis, kemudahan akses, area parkir luas, ruang meeting terbanyak, *support facility* lengkap, semua karyawan telah tervaksin dan kemudahan perijinan.

B. Saran

Beberapa saran untuk penelitian lebih lanjut antara lain :

1. Perlu dilakukan pengukuran efektivitas pelaksanaan optimasi *marketing mix* yang telah dirumuskan dalam penelitian ini sebagai upaya untuk meningkatkan pemasaran Auditorium LPP.
2. Perlu dilakukan eksplorasi lebih lanjut mengenai pola bisnis pengelolaan Auditorium LPP yang ideal untuk mendukung proses pemasaran yang dilakukan oleh LPP Hotel & MICE Group.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman, N.H. (2015). *Manajemen Strategi Pemasaran*. Penerbit Pustaka Setia. Bandung.
- Assauri, Sofjan. (2014). *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep & Strategi*. Cetakan ke 13. Jakarta, Rajawali Press.
- Crouch, Geoffrey, I., and Ritchie, JRB. (1998). *Convention Site Selection Research : A Review, Conceptual Model and Proporsional Framework*. Journal of Convention and Exhibition Management No 1(1), 1998.
- Gomes, F.C. (2003). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Penerbit Andi. Yogyakarta
- Hisyam, M.S. (1998). *Analisis SWOT Sebagai Langkah Awal Perencanaan Usaha*. Makalah. SEM Institute. Jakarta
- Jay Hezer and Render, B. (2006). *Operation Management*. Penerbit Salemba Empat. Jakarta
- Kasali, R. (1998). *Membidik Pasar Indonesia, Segmentasi Targeting dan Positioning*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Kesrul, M. (2004). *Meeting, Incentive, Trip Conference, Exhibition*. Graha Ilmu. Yogyakarta
- Kotler, P. (2000). *Marketing Management, The Millenium Edition*. Pearson. New Jearsey
- Kotler, P dan N. Amstrong. (2008). *Prinsip-Prinsip Pemasaran Jilid I*. Penerbit Erlangga. Jakarta
- Kotler, P. dan K.L. Keller. (2009). *Manajemen Pemasaran Ed.13*. Penerbit Erlangga. Jakarta
- Kuncoro, M. (2013). *Metode Riset Untuk Bisnis*. Penerbit Erlangga. Jakarta
- Montgomery, R.J dan Strick, S.K. (1995). *Meeting, Convention, and Expositions, an Introduction to The Industry*. Van Nostrand Reinhold. United States.

- Mulyatiningsih, E. (2013). *Metodologi Penelitian Terapan*. Penerbit Alfabeta. Bandung
- Murdiyatomoko, J. (2007). *Sosiologi: Memahami dan Mengkaji Masyarakat*. Grafindo Media Pratama. Bandung
- Noor, A. (2007). *Globalisasi Industri MICE*. Alfabeta. Bandung
- Pendit, N. (1999). *Wisata Konvensi*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Seebaluck, V., Naidoo, P. and Ramseook-Munhurrin, P. (2013). *Meetings, Incentives, Conferences and Exhibition as A Tourism Development Strategy in Mauritius*. University of Technology Mauritius.
- Semiawan, C.R. (2010). *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik dan Keunggulannya*. Grasindo. Jakarta
- Sucherly. (2003). *Strategi Pemasaran Jasa dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing*. Amara Book. Jogjakarta
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi (Mixed Methods)*. Penerbit Alfabeta. Bandung.
- Sunyoto, D. (2012). *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran*. PT. Buku Seru. Yogyakarta
- Suryana. (2013). *Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Penerbit Salemba Empat. Jakarta
- Weissinger, S.S. (1992). *A Guide Successful Meeting Planning*. John Wiley & Sons. United States
- Whitfield, J., Diokko, L.D.A.N., Webber, D. and Zhang, L. (2012). *Attracting Convention and Exhibition Attendance to Complex Mice Venue : Emerging Data from Monaco*. Internantional Journey of Tourism Research
- Zeithaml, V.A, Bithner, M.J. dan Gremler, D.D. (2006). *Service Marketing*. The Mc Graw-Hill Companies, Inc. New York

LAMPIRAN I
KUISIONER PENELITIAN

Sehubungan dengan penelitian yang akan saya lakukan guna menyusun skripsi saya yang berjudul ‘Strategi Pemasaran Bisnis MICE Auditorium LPP Yogyakarta’ di Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA, maka dengan kerendahan hati saya mohon Bapak/Ibu/Saudara/I untuk mengisi angket kuisisioner dibawah ini. Mengingat begitu pentingnya bantuan dan partisipasi Anda bagi saya, maka atas kerjasama dan kesediaannya, Saya ucapkan terima kasih.

A. Pertanyaan Umum

1. Nama :
2. Nama Perusahaan :
3. Alamat Perusahaan :
4. Umur : [21 – 30 Tahun]
[31 – 40 Tahun]
[41 – 50 Tahun]
[> 50 Tahun]
5. Jenis Kelamin : L / P
6. Jabatan :
7. Pendidikan Terakhir :
8. Jurusan :

9. Rerata kebutuhan sewa venue untuk event : kali/Tahun

B. Pertanyaan Preferensi tentang Bauran Pemasaran MICE Auditorium LPP

Berilah jawaban yang sesuai dengan pertanyaan berikut dengan cara memberi tanda silang (X) pada kolom yang tersedia. Keterangan pilihan jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut :

Sangat Setuju	SS
Setuju	S
Tidak Setuju	TS
Sangat Tidak Setuju	STS

No	Pernyataan	Jawaban			
		SS	S	TS	STS
A. Product					
1	Saya menggunakan jasa MICE Auditorium LPP secara rutin				
2	Saya menggunakan jasa MICE Auditorium LPP untuk keperluan event yang dibutuhkan kantor saya atau klien saya				
3	Saya selalu puas dengan fasilitas dan pelayanan yang diberikan oleh MICE Auditorium LPP				

4	Saya akan merekomendasikan kepada pihak lain untu memakai jasa MICE Auditorium LPP				
5	Jasa yang diberikan oleh MICE Auditorium LPP sesuai dengan kebutuhan dan tujuan saya atau perusahaan saya				
6	Jenis jasa yang diberikan oleh MICE Auditorium LPP menguntungkan untuk klien/tamu				
7	Jasa yang ditawarkan oleh MICE Auditorium LPP mempunyai paket-paket yang menarik				
8	Jasa yang diberikan oleh MICE Auditorium LPP Variatif				
B. Place					
9	Lokasi MICE Auditorium LPP strategis				
10	Ruangan-ruangan di MICE Auditorium LPP nyaman dan memiliki fasilitas yang memadai				
11	Lokasi MICE Auditorium LPP mudah dijangkau dengan kendaraan umum dan pribadi				
12	Lokasi MICE Auditorium LPP mudah dicari di online map				
13	Akses masuk lokasi MICE Auditorium LPP dari jalan besar sangat dekat				

C. Promotion					
14	MICE Auditorium LPP gencar melakukan promosi dengan media sosial				
15	MICE Auditorium LPP gencar melakukan promosi dengan media cetak dan elektronik				
16	MICE Auditorium LPP gencar melakukan <i>sales call</i> ke perusahaan				
17	MICE Auditorium LPP gencar membuat promo yang menarik				
18	MICE Auditorium LPP sering membuat sinergi kerjasama dengan perusahaan event.				
19	Promosi yang dilakukan MICE Auditorium LPP membuat saya tertarik untuk selalu menggunakan jasanya				
D. Price					
20	Harga sewa yang ditawarkan oleh MICE Auditorium LPP sesuai dengan ekspektasi dan fasilitas yang diberikan				
21	Harga sewa bersifat <i>negotiable</i>				

22	Saya merasa puas terhadap <i>product & price knowledge</i> yang disampaikan oleh MICE Auditorium LPP				
E. People					
23	Jumlah karyawan yang ada di MICE Auditorium LPP cukup untuk <i>handle</i> setiap event				
24	Karyawan MICE Auditorium LPP memiliki <i>hospitality</i> yang bagus				
25	Karyawan MICE Auditorium LPP memiliki standar <i>grooming</i> yang baik				
26	Karyawan MICE Auditorium LPP motivasi dan inisiasi yang tinggi dalam melayani klien				
F. Process					
27	MICE Auditorium LPP melayani proses survey, booking, pembayaran dan event manajemen dari klien dengan baik				
28	MICE Auditorium LPP selalu memberikan respon yang cepat terhadap keinginan klien				
29	Setiap karyawan dan manajemen MICE Auditorium LPP selalu menjaga citra baik LPP				

G. Physical Evidence					
30	Fasilitas pendukung MICE Auditorium lengkap dan mendukung aktivitas tamu				
31	Area Parkir MICE Auditorium LPP luas dan nyaman				
32	Fasilitas umum dan <i>Point of Interest</i> di sekitar MICE LPP Auditorium sangat banyak				

LAMPIRAN II

PEDOMAN WAWANCARA SWOT

A. Faktor Internal Perusahaan (*Strength & Weakness*)

1. Kultur Organisasi
 - a) Bagaimana kultur organisasi yang ada di dalam perusahaan ?
2. Fungsi Manajemen
 - a) Bagaimana kemampuan perusahaan dalam merencanakan strategi peraturan dan tujuan perusahaan ?
 - b) Bagaimana struktur organisasi perusahaan serta deskripsi dan spesifikasi pekerjaan di dalam perusahaan ?
 - c) Apakah pihak manajemen mampu memotivasi para karyawan ?
 - d) Bagaimana kemampuan personalia dalam melakukan setiap tugasnya ?
 - e) Bagaimana kemampuan dalam mengarahkan hasil agar sesuai dengan perencanaan ?
3. Finansial dan Akuntansi
 - a) Bagaimana kemampuan dalam menentukan investasi dalam perusahaan ? Contoh : Alokasi modal dalam sebuah proyek
 - b) Bagaimana kemampuan dalam menentukan keputusan mengenai finansial perusahaan ? Contoh : metode dalam menaikkan modal perusahaan
 - c) Bagaimana kondisi keuangan perusahaan ?

4. Fungsi Produksi Jasa

- a) Bagaimana fasilitas produksi jasa yang dimiliki perusahaan saat ini ?
- b) Apakah jumlah penjualan jasa telah mencukupi target penjualan yang diinginkan ?
- c) Bagaimana kualitas jasa yang dihasilkan oleh perusahaan ?

5. Research & Development

- a) Apakah perusahaan memiliki bagian R & D baik secara internal maupun eksternal ?

6. Sistem Informasi Manajemen

- a) Bagaimana SIM perusahaan saat ini ?

7. Value Chain

- a) Bagaimana tata cara menyiapkan jasa yang akan dijual di perusahaan ?
- b) Bagaimana pengembangan fasilitas untuk mendukung penjualan jasa saat ini?
- c) Bagaimana desain dan pengemasan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan kepada calon klien ?
- d) Bagaimana pengembangan persetujuan kerjasama dengan pihak lain?
- e) Apakah terdapat fasilitas pelayanan konsumen di perusahaan saat ini ?

8. Fungsi Pemasaran

- a) Apakah perusahaan memiliki kemampuan untuk menganalisis konsumen ?
- b) Bagaimana kemampuan perusahaan dalam melakukan penjualan jasa ?

- c) Bagaimana kemampuan marketing dalam melakukan riset pemasaran ?
- d) Bagaimana kebijakan perusahaan terhadap harga jual jasa terhadap konsumen ?
- e) Bagaimana channel pemasaran yang dimiliki perusahaan saat ini ?

B. Faktor Eksternal Perusahaan (Opportunities & Threat)

9. Pesaing Industri

- a) Bagaimana pengaruh dari banyaknya bisnis yang setipe di sekitar perusahaan ?

10. Pendetang Baru

- a) Apakah bisnis MICE mudah dimasuki oleh pendatang baru ?

11. Environment

- a) Apakah posisi Yogyakarta sebagai kota destinasi wisata dan MICE ?
- b) Apakah jumlah perusahaan dan penduduk memiliki pengaruh terhadap MICE Auditorium LPP ?

12. Konsumen

- a) Bagaimana kondisi kerjasama perusahaan dengan vendor dan klien ?
- b) Bagaimana sistem kerjasama dengan subkon dari perusahaan ?
- c) Bagaimana posisi tawar perusahaan terhadap subkon dan vendor ?

13. Produk Pengganti

- a) Apakah terdapat jasa pengganti untuk MICE Auditorium LPP ?

b) Bagaimana pengaruh adanya hotel penyedia MICE didalam industri

MICE yang *stand alone* ?

LAMPIRAN III

HASIL WAWANCARA DENGAN MANAGEMENT LPP

A. Faktor Internal Perusahaan (*Strength & Weakness*)

1. Kultur Organisasi

- a) Bagaimana kultur organisasi yang ada di dalam perusahaan ?

JAWABAN : Kultur Organisasi saat ini sama halnya dengan BUMN yang lain, menggunakan AKHLAK yang merupakan kependekan dari Amanah, Kompeten, Harmonis, Loyal, Adaptif, dan Kolaboratif.

2. Fungsi Manajemen

- a) Bagaimana kemampuan perusahaan dalam merencanakan strategi peraturan dan tujuan perusahaan ?

JAWABAN : Strategi dan tujuan perusahaan disusun oleh LPP Hotel & MICE Group untuk selanjutnya dituangkan dalam Rencana Jangka Panjang PT LPP Agro Nusantara. Untuk peraturan di LPP Hotel & MICE Group, termasuk di Auditorium mengacu kepada Peraturan Perusahaan yang ditetapkan oleh PT LPP Agro Nusantara.

- b) Bagaimana struktur organisasi perusahaan serta deskripsi dan spesifikasi pekerjaan di dalam perusahaan ?

JAWABAN : Struktur Organisasi, deskripsi serta spesifikasi pekerjaan di lingkup LPP Hotel & MICE Group telah ditetapkan oleh Board of Management PT LPP Agro Nusantara

- c) Apakah pihak manajemen mampu memotivasi para karyawan ?

JAWABAN : Pihak manajemen mampu memotivasi karyawan melalui program-program yang dikembangkan oleh HR Departement

- d) Bagaimana kemampuan personalia dalam melakukan setiap tugasnya ?

JAWABAN : Setiap personalia mampu menjalankan tugasnya secara baik, namun perlu adanya pengembangan lebih lanjut agar hasil pekerjaan setiap personalia bisa lebih baik lagi

- e) Bagaimana kemampuan dalam mengarahkan hasil agar sesuai dengan perencanaan ?

JAWABAN : Baik. Upaya yang dilakukan adalah dengan menerapkan POAC

3. Finansial dan Akuntansi

- a) Bagaimana kemampuan dalam menentukan investasi dalam perusahaan ? Contoh : Alokasi modal dalam sebuah proyek

JAWABAN : investasi perusahaan diatur dan disahkan oleh Board of Management PT LPP Agro Nusantara berdasarkan skala prioritas dan arah pengembangan bisnis kedepan.

- b) Bagaimana kemampuan dalam menentukan keputusan mengenai finansial perusahaan ? Contoh : metode dalam menaikkan modal perusahaan

JAWABAN : Keputusan finansial perusahaan dilakukan berdasarkan arah pengembangan bisnis dan skala urgensi. Saat ini PT LPP Agro Nusantara masih dapat *survive* menjalankan bisnisnya.

- c) Bagaimana kondisi keuangan perusahaan ?

JAWABAN : Baik

4. Fungsi Produksi Jasa

- a) Bagaimana fasilitas produksi jasa yang dimiliki perusahaan saat ini ?

JAWABAN : fasilitas produksi jasa di Auditorium LPP masih perlu adanya investasi dan standarisasi lebih lanjut agar bisnis MICE DI Auditorium LPP lebih kompetitif

- b) Apakah jumlah penjualan jasa telah mencukupi target penjualan yang diinginkan ?

JAWABAN : belum

- c) Bagaimana kualitas jasa yang dihasilkan oleh perusahaan ?

JAWABAN : cukup baik

5. Research & Development

- a) Apakah perusahaan memiliki bagian R & D baik secara internal maupun eksternal ?

JAWABAN : belum

6. Sistem Informasi Manajemen

- a) Bagaimana SIM perusahaan saat ini ?

JAWABAN : saat ini SIM perusahaan sudah mulai dikembangkan, dengan optimasi menggunakan Google Data Studio dan Big Data Solution

7. Value Chain

- a) Bagaimana tata cara menyiapkan jasa yang akan dijual di perusahaan ?

JAWABAN : penyiapan jasa diawali dengan informasi dari tim sales & marketing kepada tim operasional Auditorium LPP mengenai detailing jasa yang diinginkan oleh konsumen melalui Weekly Operation Meeting. Selanjutnya tim operasional Auditorium melakukan set up jasa di Auditorium LPP.

- b) Bagaimana pengembangan fasilitas untuk mendukung penjualan jasa saat ini?

JAWABAN : pengembangan fasilitas dilakukan dengan menggunakan dana investasi yang telah disetujui oleh Board of Management

- c) Bagaimana desain dan pengemasan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan kepada calon klien ?

JAWABAN : desain dan pengemasan jasa cukup baik, meskipun masih banyak peluang pengembangan yang dapat dilakukan

- d) Bagaimana pengembangan persetujuan kerjasama dengan pihak lain?

JAWABAN : hal ini sudah berjalan meskipun belum optimal. Mayoritas kerjasama dari government, corporate, Wedding Organizer dan Event Organizer

- e) Apakah terdapat fasilitas pelayanan konsumen di perusahaan saat ini ?

JAWABAN : sudah ada

8. Fungsi Pemasaran

- a) Apakah perusahaan memiliki kemampuan untuk menganalisis konsumen ?

JAWABAN : Mampu meskipun masih diperlukan penyempurnaan strategi analisis konsumen yang lebih ideal

- b) Bagaimana kemampuan perusahaan dalam melakukan penjualan jasa ?

JAWABAN : cukup baik, namun masih perlu adanya optimalisasi

- c) Bagaimana kemampuan marketing dalam melakukan riset pemasaran ?

JAWABAN : belum optimal

- d) Bagaimana kebijakan perusahaan terhadap harga jual jasa terhadap konsumen ?

JAWABAN : fleksibilitas harga penjualan diperkenankan oleh Board of Management, namun masih harus mengacu terhadap persen laba usaha yang ditargetkan

- e) Bagaimana channel pemasaran yang dimiliki perusahaan saat ini ?

JAWABAN : channel offline maupun online saat ini sudah dijalankan. Channel online yang sudah aktif adalah Instagram, youtube, facebook dan tiktok. Selanjutnya akan dioptimalkan juga Google My Business.

B. Faktor Eksternal Perusahaan (Opportunities & Threat)

1. Pesaing Industri

- a) Bagaimana pengaruh dari banyaknya bisnis yang setipe di sekitar perusahaan ?

JAWABAN : sudah mulai terasa, apalagi adanya perang harga dengan kompetitor. Oleh karena itu Auditorium LPP harus menonjolkan added valuenya dibandingkan dengan kompetitor lain untuk meningkatkan lead yang masuk dan tetap kompetitif

2. Pendetang Baru

- a) Apakah bisnis MICE mudah dimasuki oleh pendatang baru ?

JAWABAN : sudah banyak di Jogja

3. Environment

- a) Apakah posisi Yogyakarta relevan sebagai kota destinasi wisata dan MICE ?

JAWABAN : sangat relevan, apalagi jogja memiliki privilege sebagai kota wisata dan Pendidikan, sekaligus mudah diakses dari arah manapun.

- b) Apakah jumlah perusahaan dan penduduk memiliki pengaruh terhadap MICE Auditorium LPP ?

JAWABAN : Mempengaruhi karena segmen terbesar lead di Auditorium LPP adalah wedding package dan social event lainnya

4. Konsumen

- a) Bagaimana kondisi kerjasama perusahaan dengan vendor dan klien ?

JAWABAN : masih perlu dioptimalkan lagi, terutama dengan Wedding Organizer dan Event Organizer

- b) Bagaimana sistem kerjasama dengan subkon dari perusahaan ?

JAWABAN : Sistem kerjasama dengan subkon dari perusahaan lain dapat dilakukan setelah dibuat dan disusun studi kelayakan kerjasama bisnis oleh LPP Hotel & MICE Group

- c) Bagaimana posisi tawar perusahaan terhadap subkon dan vendor ?

JAWABAN : baik, namun masih terdapat peluang untuk meningkatkan bargaining perusahaan.

5. Produk Pengganti

- a) Apakah terdapat jasa pengganti untuk MICE Auditorium LPP ?

JAWABAN : Ada, yaitu menggunakan jasa di hotel

b) Bagaimana pengaruh adanya hotel penyedia MICE didalam industri MICE yang *stand alone* ?

JAWABAN : hotel akan menjadi kompetitor bagi bisnis MICE yang *stand alone*

LAMPIRAN IV
HASIL WAWANCARA DENGAN TAMU AUDITORIUM LPP
FAIZA WEDDING ORGANIZER

A. Product

1. Apakah jasa yang ditawarkan oleh Auditorium LPP relevan dengan kebutuhan usaha anda ?

Jawaban : Jasa yang ditawarkan cukup sesuai dengan kebutuhan kami, namun perlu pengembangan lebih lanjut terutama terkait jasa turunan Auditorium, semisal jasa catering event, dekorasi, dan sebagainya.

2. Apakah paket-paket yang ditawarkan oleh Auditorium LPP cukup menarik ?

Jawaban : Paket yang ditawarkan masih standar hanya persewaan ruang, padahal potensi Auditorium LPP yang belum di *expose* masih banyak.

B. Place

1. Jelaskan seberapa mudah anda menjangkau Auditorium LPP !

Jawaban : Auditorium LPP sangat mudah dijangkau dari arah manapun

2. Apakah menurut anda, lokasi Auditorium LPP strategis ? Jelaskan alasan Anda

Jawaban : Sangat strategis, posisinya masih didalam kota, akses untuk menuju lokasi sangat mudah, dan disekelilingnya banyak fasilitas umum untuk konsumen

C. Promotion

1. Dari mana anda mendapatkan informasi mengenai Auditorium LPP ?

Jawaban : Dari Instagram dan rekan *Wedding Organizer* lainnya

2. Apakah anda mengetahui bahwa Auditorium LPP memiliki total 34 meeting room yang dapat digunakan sebagai MICE venue ?

Jawaban : Tidak, setahu saya Auditorium LPP hanya memiliki 1 ruangan aula yang biasa digunakan untuk pernikahan

D. Price

1. Apakah harga jasa layanan di Auditorium LPP relevan dengan kualitas pelayanan yang anda terima ?

Jawaban : masih relevan, mengingat lokasi yang strategis dan support area yang cukup lengkap

2. Apa model transaksi pembayaran jasa, termasuk di Auditorium LPP, yang menurut anda saat ini dirasa praktis oleh konsumen ?

Jawaban : [Bank transfer dan e-money](#)

E. People

1. Apakah standar *hospitality* karyawan Auditorium LPP baik saat melayani event yang berlangsung ?

Jawaban : [Belum konsisten](#)

2. Apakah standar *grooming* karyawan Auditorium LPP baik saat melayani event yang berlangsung ?

Jawaban : [Belum konsisten](#)

F. Process

1. Apakah tim sales Auditorium LPP memiliki respon yang cepat terhadap komunikasi dan permintaan dari konsumen ?

Jawaban : [Belum konsisten](#)

2. Apakah tim pengelola Auditorium LPP melakukan standar manajemen komplain yang baik ?

Jawaban : [Belum konsisten](#)

G. Physical Evidence

1. Apakah Auditorium LPP memiliki fasilitas pendukung yang memadai?

Jawaban : Sudah cukup memadai, hanya kedepan disarankan perlu dilakukan regenerasi fasilitas yang sudah kurang baik, misal AC dan karpet lantai.

2. Apakah Auditorium LPP dekat dengan berbagai fasilitas umum yang dibutuhkan konsumen ?

Jawaban : Sangat dekat, di sekitar LPP terdapat banyak perguruan tinggi, tempat perbelanjaan, wisata kuliner, tempat hiburan, bank, rumah sakit dan lain sebagainya.

LAMPIRAN V
KATEGORI HASIL PENILAIAN STRATEGI MARKETING MIX 7P
DI MICE AUDITORIUM LPP YOGYAKARTA
BERDASARKAN TANGGAPAN KONSUMEN

Masing – masing Aspek

$$\text{Skor Maksimal} = 4 \times 1 = 4$$

$$\text{Skor Minimal} = 1 \times 1 = 1$$

$$M_i = \frac{1}{2} (4+1) = 2,5$$

$$SD_i = \frac{1}{6} (4-1) = 0,5$$

$$M_i + 1,5 SD_i = 2,5 + 1,5 (0,5) = 3,25$$

$$M_i - 1,5 SD_i = 2,5 - 1,5 (0,5) = 1,75$$

Kategori

$$\text{Sangat Baik} = x \geq 3,25$$

$$\text{Baik} = 2,5 \leq x < 3,25$$

$$\text{Kurang Baik} = 1,75 \leq x < 2,5$$

$$\text{Tidak Baik} = x < 1,75$$

Rerata

$$\text{Rerata Product} = \frac{\text{jumlah score}}{\text{jumlah parameter}} = \frac{2570}{8} = 3,21 \text{ (Baik)}$$

$$\text{Rerata Place} = \frac{\text{jumlah score}}{\text{jumlah parameter}} = \frac{1559}{5} = 3,12 \text{ (Baik)}$$

$$\text{Rerata Promotion} = \frac{\text{jumlah score}}{\text{jumlah parameter}} = \frac{1511}{6} = 2,52 \text{ (Baik)}$$

$$\text{Rerata Price} = \frac{\text{jumlah score}}{\text{jumlah parameter}} = \frac{923}{3} = 3,08 \text{ (Baik)}$$

$$\text{Rerata People} = \frac{\text{jumlah score}}{\text{jumlah parameter}} = \frac{1091}{4} = 2,73 \text{ (Baik)}$$

$$\text{Rerata Process} = \frac{\text{jumlah score}}{\text{jumlah parameter}} = \frac{908}{3} = 3,03 \text{ (Baik)}$$

$$\text{Rerata Physical Evidence} = \frac{\text{jumlah score}}{\text{jumlah parameter}} = \frac{954}{3} = 3,18 \text{ (Baik)}$$

NO	PRODUK								SCORE
	1	2	3	4	5	6	7	8	
1	3	3	3	3	3	3	2	3	23
2	3	3	4	4	4	4	4	4	30
3	4	4	4	4	4	3	4	4	31
4	2	4	3	4	4	4	3	3	27
5	3	3	3	4	4	3	3	3	26
6	4	3	3	3	3	3	3	3	25
7	2	3	2	4	3	3	3	2	22
8	3	4	3	4	2	3	4	2	25
9	3	3	4	3	4	4	4	3	28
10	4	3	3	3	3	3	3	3	25
11	4	3	3	3	3	3	3	3	25
12	4	3	3	3	3	3	3	3	25
13	4	2	3	3	3	3	3	3	24
14	4	3	3	3	3	3	3	3	25
15	4	3	3	3	3	3	3	3	25
16	4	3	3	3	3	3	3	3	25
17	2	4	3	4	4	4	3	3	27
18	2	4	3	4	4	4	3	3	27
19	3	3	3	3	3	3	2	3	23
20	2	4	3	4	4	4	3	3	27
21	2	4	3	4	4	4	3	3	27
22	2	4	3	4	4	4	3	3	27
23	2	4	3	4	4	4	3	3	27
24	2	4	3	4	4	4	3	3	27
25	2	4	3	4	4	4	3	3	27
26	2	4	3	4	4	4	3	3	27
27	2	4	3	4	4	4	3	3	27
28	3	3	3	3	3	3	2	3	23
29	3	3	3	3	3	3	2	3	23
30	3	3	4	4	4	4	4	4	30
31	4	4	4	4	4	3	4	4	31
32	2	4	3	4	4	4	3	3	27
33	3	3	3	3	3	3	3	3	26
34	4	3	3	3	3	3	3	3	25
35	4	3	3	3	3	2	3	3	25
36	4	3	3	3	3	3	3	3	25
37	3	3	3	4	4	3	3	3	26
38	4	3	3	3	3	3	3	3	25
39	2	3	2	4	3	3	3	2	22
40	3	4	3	4	2	3	4	2	25
41	4	3	3	3	3	3	3	3	25
42	4	3	3	3	3	3	3	3	25
43	2	3	2	4	3	3	3	2	22
44	3	4	3	4	2	3	4	2	25
45	4	3	3	3	3	3	3	3	25
46	2	3	2	4	3	3	3	2	22
47	3	4	3	4	2	3	4	2	25
48	3	3	4	3	4	4	4	2	27
49	4	3	3	3	3	2	2	2	22
50	2	3	2	4	3	3	3	2	22
51	4	4	4	4	4	3	4	4	31
52	2	4	3	4	4	4	3	3	27
53	4	3	3	3	3	3	3	3	25
54	3	3	4	3	4	4	4	3	28
55	3	3	4	4	4	4	4	4	30
56	4	3	3	3	3	3	3	3	25
57	2	4	3	4	4	4	3	3	27
58	4	3	3	3	3	3	3	3	25
59	3	3	3	4	4	3	3	3	26
60	3	3	3	3	3	2	3	3	25
61	3	4	3	4	2	2	4	2	25
62	4	3	3	3	3	3	3	3	25
63	4	3	3	3	3	3	3	3	25
64	3	3	4	3	4	4	4	3	28
65	3	3	4	4	4	4	4	4	30
66	4	3	3	3	3	3	3	3	25
67	2	4	3	4	4	4	3	3	27
68	4	3	3	3	3	3	3	3	25
69	3	3	4	4	4	4	4	4	30
70	4	3	3	3	3	3	3	3	25
71	2	4	3	4	4	4	3	3	27
72	4	3	3	3	3	3	3	3	25
73	3	3	3	4	4	3	3	3	26
74	4	3	3	3	3	3	3	3	25
75	3	4	3	4	2	3	4	2	25
76	3	3	4	4	4	4	4	2	28
77	3	3	4	4	4	4	4	4	30
78	4	3	3	3	3	3	3	3	25
79	2	4	3	4	4	4	3	3	27
80	4	3	3	3	3	3	3	3	25
81	3	3	3	4	4	3	3	3	26
82	2	4	3	4	4	4	3	3	27
83	4	3	3	3	3	3	3	3	25
84	2	4	3	4	4	4	3	3	27
85	2	4	3	4	4	4	3	3	27
86	2	4	3	4	4	4	3	3	27
87	2	4	3	4	4	4	3	3	27
88	4	3	3	3	3	3	3	3	25
89	3	3	3	3	3	3	2	3	23
90	3	3	3	3	3	3	2	3	23
91	4	3	3	3	3	3	3	3	25
92	3	3	3	4	4	3	3	3	26
93	4	3	3	3	3	3	3	3	25
94	2	4	3	4	4	4	3	3	27
95	3	3	3	4	4	3	3	3	26
96	4	3	3	3	3	3	3	3	25
97	3	4	3	4	2	3	4	2	25
98	4	3	3	3	3	3	3	3	25
99	4	3	3	3	3	3	3	3	25
100	2	3	2	4	3	3	3	2	22
TOTAL	310	332	308	354	338	333	314	293	2582

NO	PLACE					SCORE
	1	2	3	4	5	
1	4	3	3	3	3	16
2	4	4	4	4	4	20
3	4	4	4	4	4	20
4	3	3	3	4	4	17
5	4	3	4	4	4	19
6	3	2	3	3	2	13
7	3	2	3	3	3	14
8	4	2	3	2	3	14
9	4	3	3	3	3	16
10	3	2	3	3	2	13
11	3	2	3	3	2	13
12	3	2	3	3	2	13
13	3	2	3	3	2	13
14	3	2	3	3	2	13
15	3	2	3	3	2	13
16	3	2	3	3	2	13
17	3	3	3	4	4	17
18	3	3	3	4	4	17
19	4	3	3	3	3	16
20	3	3	3	4	4	17
21	3	3	3	4	4	17
22	3	3	3	4	4	17
23	3	3	3	4	4	17
24	3	3	3	4	4	17
25	3	3	3	4	4	17
26	3	3	3	4	4	17
27	3	3	3	4	4	17
28	4	3	3	3	3	16
29	4	3	3	3	3	16
30	4	4	4	4	4	20
31	4	4	4	4	4	20
32	3	3	3	4	4	17
33	4	3	4	4	4	19
34	3	2	3	3	2	13
35	3	2	3	3	2	13
36	3	2	3	3	2	13
37	4	3	4	4	4	19
38	3	2	3	3	2	13
39	3	2	3	3	3	14
40	4	2	3	2	3	14
41	3	2	3	3	2	13
42	3	2	3	3	2	13
43	3	2	3	3	3	14
44	4	2	3	2	3	14
45	3	2	3	3	2	13
46	3	2	3	3	3	14
47	4	2	3	2	3	14
48	4	3	3	3	3	16
49	3	2	3	3	2	13
50	3	2	3	3	3	14
51	4	4	4	4	4	20
52	3	3	3	4	4	17
53	3	2	3	3	2	13
54	4	3	3	3	3	16
55	4	4	4	4	4	20
56	3	2	3	3	2	13
57	3	3	3	4	4	17
58	3	2	3	3	2	13
59	4	3	4	4	4	19
60	3	2	3	3	2	13
61	4	2	3	2	3	14
62	3	2	3	3	2	13
63	3	2	3	3	2	13
64	4	3	3	3	3	16
65	4	4	4	4	4	20
66	3	2	3	3	2	13
67	3	3	3	4	4	17
68	3	4	3	3	2	15
69	4	4	4	4	4	20
70	3	2	3	3	2	13
71	3	3	3	4	4	17
72	3	2	3	3	2	13
73	4	3	4	4	4	19
74	3	4	3	3	2	15
75	4	4	3	2	3	16
76	4	4	4	4	4	20
77	4	4	4	4	4	20
78	3	2	3	3	2	13
79	3	3	3	4	4	17
80	3	2	3	3	2	13
81	4	3	4	4	4	19
82	3	3	3	4	4	17
83	3	2	3	3	2	13
84	3	3	3	4	4	17
85	3	3	3	4	4	17
86	3	3	3	4	4	17
87	3	3	3	4	4	17
88	3	2	3	3	2	13
89	4	3	3	3	3	16
90	4	3	3	3	3	16
91	3	2	3	3	2	13
92	4	3	4	4	4	19
93	3	2	3	3	2	13
94	3	3	3	4	4	17
95	4	3	4	4	4	19
96	3	2	3	3	2	13
97	4	2	3	2	3	14
98	3	2	3	3	2	13
99	3	2	3	3	2	13
100	3	2	3	3	3	14
TOTAL	335	267	318	334	305	1559

NO	PROMOTION						SCORE
	1	2	3	4	5	6	
1	2	3	3	3	3	3	17
2	4	4	4	4	4	4	24
3	3	4	3	3	3	4	20
4	3	4	2	2	2	3	16
5	3	4	3	2	2	3	17
6	2	3	3	2	2	2	14
7	2	4	3	2	2	3	16
8	2	3	3	2	2	2	14
9	3	4	3	2	3	3	18
10	2	2	3	2	2	2	13
11	2	2	3	2	2	2	13
12	2	2	3	2	2	2	13
13	2	2	3	2	2	2	13
14	2	2	3	2	2	2	13
15	2	2	3	2	2	2	13
16	2	2	3	2	2	2	13
17	3	3	2	2	2	3	15
18	3	3	2	2	2	3	15
19	2	2	3	3	3	3	16
20	3	3	2	2	2	3	15
21	3	3	2	2	2	3	15
22	3	3	2	2	2	3	15
23	3	3	2	2	2	3	15
24	3	3	2	2	2	3	15
25	3	3	2	2	2	3	15
26	3	3	2	2	2	3	15
27	3	3	2	2	2	3	15
28	2	2	3	3	3	3	16
29	2	2	3	3	3	3	16
30	4	3	4	4	4	4	23
31	3	3	3	3	3	4	19
32	3	3	2	2	2	3	15
33	3	3	3	2	2	3	16
34	2	2	3	2	2	2	13
35	2	2	3	2	2	2	13
36	2	2	3	2	2	2	13
37	3	3	3	2	2	2	15
38	2	2	3	2	2	2	13
39	2	3	3	2	2	3	15
40	2	2	3	2	2	2	13
41	2	2	3	2	2	2	13
42	2	2	3	2	2	2	13
43	2	3	3	2	2	3	15
44	2	2	3	2	2	2	13
45	2	2	3	2	2	2	13
46	2	3	3	2	2	3	15
47	2	2	3	2	2	2	13
48	3	3	3	2	3	3	17
49	2	2	3	2	2	2	13
50	2	3	3	2	2	3	15
51	3	3	3	3	3	4	19
52	3	3	2	2	2	3	15
53	2	2	3	2	2	2	13
54	3	3	3	2	3	3	17
55	4	3	4	4	4	4	23
56	2	2	3	2	2	2	13
57	3	3	2	2	2	3	15
58	2	2	3	2	2	2	13
59	3	3	3	2	2	3	16
60	2	2	3	2	2	2	13
61	2	2	3	2	2	2	13
62	2	2	3	2	2	2	13
63	2	2	3	2	2	2	13
64	3	3	3	2	3	3	17
65	4	3	4	4	4	4	23
66	2	2	3	2	2	2	13
67	3	3	2	2	2	3	15
68	2	2	3	2	2	2	13
69	4	3	4	4	4	4	23
70	2	2	3	2	2	2	13
71	3	3	2	2	2	3	15
72	2	2	3	2	2	2	13
73	3	3	3	2	2	3	16
74	2	2	3	2	2	2	13
75	2	2	3	3	2	2	14
76	4	3	4	4	4	4	23
77	4	3	4	4	4	4	23
78	2	2	3	TS	2	2	11
79	3	3	2	2	2	3	15
80	2	2	3	2	2	2	13
81	3	3	3	2	2	3	16
82	3	3	2	2	2	3	15
83	2	2	3	2	2	2	13
84	3	3	2	2	2	3	15
85	3	3	2	2	2	3	15
86	3	3	2	2	2	3	15
87	3	3	2	2	2	3	15
88	2	2	3	2	2	2	13
89	2	2	3	3	3	3	16
90	2	2	3	3	3	3	16
91	2	2	3	2	2	2	13
92	3	3	3	2	2	3	16
93	2	2	3	2	2	2	13
94	3	3	2	2	2	3	15
95	3	3	3	2	2	3	16
96	2	2	3	2	2	2	13
97	2	2	3	2	2	2	13
98	2	2	3	2	2	2	13
99	2	2	3	2	2	2	13
100	2	3	3	2	2	3	15
TOTAL	252	260	284	222	227	266	1511

NO	PRICE			SCORE
	1	2	3	
1	3	3	3	9
2	3	3	4	10
3	4	4	4	12
4	3	3	3	9
5	3	2	3	8
6	3	3	4	10
7	2	3	2	7
8	2	2	3	7
9	4	3	4	11
10	3	3	4	10
11	3	3	4	10
12	3	3	4	10
13	3	3	4	10
14	3	3	4	10
15	3	3	4	10
16	3	3	4	10
17	3	3	3	9
18	3	3	3	9
19	3	3	3	9
20	3	3	3	9
21	3	3	3	9
22	3	3	3	9
23	3	3	3	9
24	3	3	3	9
25	3	3	3	9
26	3	3	3	9
27	3	3	3	9
28	3	3	3	9
29	3	3	3	9
30	3	3	4	10
31	4	4	4	12
32	3	3	3	9
33	3	2	3	8
34	3	3	4	10
35	3	3	4	10
36	3	3	4	10
37	3	2	3	8
38	3	3	4	10
39	2	3	2	7
40	2	2	3	7
41	3	3	4	10
42	3	3	4	10
43	2	3	2	7
44	2	2	3	7
45	3	3	4	10
46	2	3	2	7
47	2	2	3	7
48	4	3	4	11
49	3	3	4	10
50	2	3	2	7
51	4	4	4	12
52	3	3	3	9
53	3	3	4	10
54	4	3	4	11
55	3	3	4	10
56	3	3	4	10
57	3	3	3	9
58	3	3	4	10
59	3	2	3	8
60	3	3	4	10
61	2	2	3	7
62	3	3	4	10
63	3	3	4	10
64	4	3	4	11
65	3	3	4	10
66	3	3	4	10
67	3	3	3	9
68	3	3	4	10
69	3	3	4	10
70	5	3	4	7
71	3	3	3	9
72	3	3	4	10
73	3	2	3	8
74	3	3	4	10
75	2	2	3	7
76	3	3	4	10
77	3	3	4	10
78	3	3	4	10
79	3	3	3	9
80	3	3	4	10
81	3	2	3	8
82	3	3	3	9
83	3	3	4	10
84	3	3	3	9
85	3	3	3	9
86	3	3	3	9
87	3	3	3	9
88	3	3	4	10
89	3	3	3	9
90	3	3	3	9
91	3	3	4	10
92	3	2	3	8
93	3	3	4	10
94	3	3	3	9
95	3	2	3	8
96	3	3	4	10
97	2	2	3	7
98	3	3	4	10
99	3	3	4	10
100	2	3	2	7
TOTAL	291	288	344	923

NO	PEOPLE				SCORE
	1	2	3	4	
1	2	3	3	3	11
2	4	4	3	4	15
3	3	3	4	4	14
4	3	3	3	3	12
5	3	3	3	3	12
6	2	3	2	2	9
7	3	3	2	2	10
8	3	3	3	2	11
9	4	3	3	2	12
10	2	3	2	2	9
11	2	3	2	2	9
12	2	3	2	2	9
13	2	3	2	2	9
14	2	3	2	2	9
15	2	3	2	2	9
16	2	3	2	2	9
17	3	3	3	3	12
18	3	3	3	3	12
19	2	3	3	3	11
20	3	5	3	3	9
21	3	3	3	3	12
22	3	3	3	3	12
23	3	3	3	3	12
24	3	3	3	3	12
25	3	3	3	3	12
26	3	3	3	3	12
27	3	3	3	3	12
28	2	3	3	3	11
29	2	3	3	3	11
30	4	4	3	4	15
31	3	3	4	4	14
32	3	3	3	3	12
33	3	3	3	3	12
34	2	3	2	2	9
35	2	3	2	2	9
36	2	3	2	2	9
37	3	3	3	3	12
38	2	3	2	2	9
39	3	3	2	2	10
40	3	3	3	2	11
41	2	3	2	2	9
42	2	3	2	2	9
43	3	3	2	2	10
44	3	3	3	2	11
45	2	3	2	2	9
46	3	3	2	2	10
47	3	3	3	2	11
48	4	3	3	2	12
49	2	3	2	2	9
50	3	3	2	2	10
51	3	3	4	4	14
52	3	3	3	3	12
53	2	3	2	2	9
54	4	3	3	2	12
55	4	4	3	4	15
56	2	3	2	2	9
57	3	3	3	3	12
58	2	3	2	2	9
59	3	3	3	3	12
60	2	3	2	2	9
61	3	3	3	2	11
62	2	3	2	2	9
63	2	3	2	2	9
64	4	3	3	2	12
65	4	4	3	4	15
66	2	3	2	2	9
67	3	3	3	3	12
68	2	3	2	2	9
69	4	4	3	4	15
70	2	3	2	2	9
71	3	3	3	3	12
72	2	3	2	2	9
73	3	3	3	3	12
74	2	3	2	2	9
75	3	3	3	2	11
76	4	4	3	4	15
77	4	4	3	4	15
78	2	3	2	2	9
79	3	3	3	3	12
80	2	3	2	2	9
81	3	3	3	3	12
82	3	3	3	3	12
83	2	3	2	2	9
84	3	3	3	3	12
85	3	3	3	3	12
86	3	3	3	3	12
87	3	3	3	3	12
88	2	3	2	2	9
89	2	3	3	3	11
90	2	3	3	3	11
91	2	3	2	2	9
92	3	3	3	3	12
93	2	3	2	2	9
94	3	3	3	3	12
95	3	3	3	3	12
96	2	3	2	2	9
97	3	3	3	2	11
98	2	3	2	2	9
99	2	3	2	2	9
100	3	3	2	2	10
TOTAL	269	304	261	257	1091

NO	PROCESS			SCORE
	1	2	3	
1	3	2	3	8
2	3	4	4	11
3	4	4	4	12
4	3	2	3	8
5	3	3	3	9
6	3	3	3	9
7	4	3	3	10
8	3	3	3	9
9	3	4	4	11
10	3	3	3	9
11	3	3	3	9
12	3	3	3	9
13	3	3	3	9
14	3	3	3	9
15	3	3	3	9
16	3	3	3	9
17	3	2	3	8
18	3	2	3	8
19	3	2	3	8
20	3	2	3	8
21	3	2	3	8
22	3	2	3	8
23	3	2	3	8
24	3	2	3	8
25	3	2	3	8
26	3	2	3	8
27	3	2	3	8
28	3	2	3	8
29	3	2	3	8
30	3	4	4	11
31	4	4	4	12
32	3	2	3	8
33	3	3	3	9
34	3	3	3	9
35	3	3	3	9
36	3	3	3	9
37	3	3	3	9
38	3	3	3	9
39	4	3	3	10
40	3	3	3	9
41	3	3	3	9
42	3	3	3	9
43	4	3	3	10
44	3	3	3	9
45	3	3	3	9
46	4	3	3	10
47	3	3	3	9
48	3	4	4	11
49	3	3	3	9
50	4	3	3	10
51	4	4	4	12
52	3	2	3	8
53	3	3	3	9
54	3	4	4	11
55	3	4	4	11
56	3	3	3	9
57	3	2	3	8
58	3	3	3	9
59	3	3	3	9
60	3	3	3	9
61	3	3	3	9
62	3	3	3	9
63	3	3	3	9
64	3	4	4	11
65	3	4	4	11
66	3	3	3	9
67	3	2	3	8
68	3	3	3	9
69	3	4	4	11
70	3	3	3	9
71	3	2	3	8
72	3	3	3	9
73	3	3	3	9
74	3	3	3	9
75	3	3	3	9
76	3	4	4	11
77	3	4	4	11
78	3	3	3	9
79	3	2	3	8
80	3	3	3	9
81	3	3	3	9
82	3	2	3	8
83	3	3	3	9
84	3	2	3	8
85	3	2	3	8
86	3	2	3	8
87	3	2	3	8
88	3	3	3	9
89	3	2	3	8
90	3	2	3	8
91	3	3	3	9
92	3	3	3	9
93	3	3	3	9
94	3	2	3	8
95	3	3	3	9
96	3	3	3	9
97	3	3	3	9
98	3	3	3	9
99	3	3	3	9
100	4	3	3	10
TOTAL	309	285	314	908

NO	PHYSICAL EVIDENCE			SCORE
	1	2	3	
1	3	3	3	9
2	3	3	3	9
3	4	4	4	12
4	3	4	3	10
5	3	4	3	10
6	3	3	3	9
7	3	3	4	10
8	3	3	3	9
9	3	4	4	11
10	3	3	3	9
11	3	3	3	9
12	3	3	3	9
13	3	3	3	9
14	3	3	3	9
15	3	3	3	9
16	3	3	3	9
17	3	4	3	10
18	3	4	3	10
19	3	3	3	9
20	3	4	3	10
21	3	4	3	10
22	3	4	3	10
23	3	4	3	10
24	3	4	3	10
25	3	4	3	10
26	3	4	3	10
27	3	4	3	10
28	3	3	3	9
29	3	3	3	9
30	3	3	3	9
31	4	4	4	12
32	3	4	3	10
33	3	4	3	10
34	3	3	3	9
35	3	3	3	9
36	3	3	3	9
37	3	4	3	10
38	3	3	3	9
39	3	3	4	10
40	3	3	3	9
41	3	3	3	9
42	3	3	3	9
43	3	3	4	10
44	3	3	3	9
45	3	3	3	9
46	3	3	4	10
47	3	3	3	9
48	3	4	4	11
49	3	3	3	9
50	3	3	4	10
51	4	4	4	12
52	3	4	3	10
53	3	3	3	9
54	3	4	4	11
55	3	3	3	9
56	3	3	3	9
57	3	4	3	10
58	3	3	3	9
59	3	4	3	10
60	3	3	3	9
61	3	3	3	9
62	3	3	3	9
63	3	3	3	9
64	3	4	4	11
65	3	3	3	9
66	3	3	3	9
67	3	4	3	10
68	3	3	3	9
69	3	3	3	9
70	3	3	3	9
71	3	4	3	10
72	3	3	3	9
73	3	4	3	10
74	3	3	3	9
75	3	3	3	9
76	3	3	3	9
77	3	3	3	9
78	3	3	3	9
79	3	4	3	10
80	3	3	3	9
81	3	4	3	10
82	3	4	3	10
83	3	3	3	9
84	3	4	3	10
85	3	4	3	10
86	3	4	3	10
87	3	4	3	10
88	3	3	3	9
89	3	3	3	9
90	3	3	3	9
91	3	3	3	9
92	3	4	3	10
93	3	3	3	9
94	3	4	3	10
95	3	4	3	10
96	3	3	3	9
97	3	3	3	9
98	3	3	3	9
99	3	3	3	9
100	3	3	4	10
TOTAL	303	338	313	954

LAMPIRAN VI

TABEL PERHITUNGAN SCORE SWOT

MICE AUDITORIUM LPP YOGYAKARTA

NO	STRENGTH	SCORE	BOBOT	TOTAL
1	Tempat Strategis	10,00	0,30	3,00
2	Kemudahan Akses	10,00	0,20	2,00
3	Area Parkir Luas	8,00	0,10	0,80
4	Ruang Meeting Terbanyak	10,00	0,30	3,00
5	<i>Support Facility</i> Lengkap	6,00	0,00	0,00
6	Semua Karyawan Tervaksin	6,00	0,00	0,00
7	Kemudahan Perijinan	6,00	0,10	0,60
Total Strength				9,40
NO	WEAKNESS	SCORE	BOBOT	TOTAL
1	<i>Brand awareness</i> masyarakat terhadap Auditorium LPP Rendah	10,00	0,40	4,00
2	Strategi pemasaran belum terarah dengan baik	8,00	0,40	3,20
3	Pengelolaan yang belum profesional	6,00	0,20	1,20
Total Weakness				8,40
Selisih Total S – W = x				1,00

NO	OPPORTUNITY	SCORE	BOBOT	TOTAL
1	Kebutuhan MICE dan <i>office meeting</i> setelah <i>new normal</i> kembali meningkat	10,00	0,80	8,00
2	Sinergi BUMN	8,00	0,20	1,60
Total Opportunity				9,60
NO	THREAT	SCORE	BOBOT	TOTAL
1	Banyaknya kompetitor dibidang yang sama	10,00	0,60	6,00
2	Pandemi yang belum sepenuhnya selesai	6,00	0,40	2,40
Total Threat				8,40
Selisih Total O – T = y				1,20