

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis matriks SWOT yang telah dilakukan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa strategi promosi Golden Tulip Hotel dalam upaya meningkatkan tingkat hunian kamar dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan faktor eksternal yang telah dikaji melalui hasil analisis SWOT.

##### a. Hasil pembahasan strategi SO

semua program promosi harus di posting di media sosial. Menegaskan staf marketing yang ahli secara aktif menjalanin hubungan kerjasama dengan masyarakat dan industry, Membuat paket yang murah. Membuat inovasi dengan kerjasama dengan *OTA* , bekerja sesuai dengan tugasnya yaitu mengatasi masalah dan komplain. Membuat program-program unik., Menciptakan peningkatan penjualan yang dilakukan karena *broadcast* kepada konsumen. Dengan memberi ucapan di hari-hari tertentu, seperti ucapan selamat ulang tahun.

##### b. Hasil pembahasan strategi WO

Membuat media *offline* yang menjangkau hingga pedesaan. Membuat brosur jauh lebih menaarik dengan mencantumkan promo. Membuat inovasi dengan paket promo menggunakan

alpikas, Menciptakan tempat *booth* yang sangat menarik perhatian, Membuat inovasi pada saat *event* dengan paket promo hotel, membuat program yang dibentuk akan mengurangi komplain konsumen dan akan menimbulkan loyalitas konsumen. Membuat inovasi dengan program- program baru. Menjalin hubungan dengan konsumen sangat penting. Tidak terlalu sering melakukan *broadcast* kepada konsumen.

c. Hasil pembahasan strategi ST

Membuat informasi keunggulan produk dengan memberi singkatan untuk menciptakan *mindset* konsumen., Mulai membuat event dengan konsumen. Membuat inovasi dengan membuat brosur yang tidak monoton dan diberi variasi warna.

Menciptakan harga yang menarik. selalu memberikan informasi tentang promo kepada konsumen, Membuat program baru agar menciptakan pada *mindset* masyarakat. Mempermudah dan menyesuaikan dengan keinginan yang dibutuhkan konsumen, Membuat *broadcast* yang bervariasi dan tidak mudah ditiru. Tidak menjelekan produk pesaing, tetapi memberi informasi keunggulan produk yang Golden Tulip Hotel miliki.

d. Hasil pembahasan strategi WT

Memberi akses *wifi id* Golden Tulip Hotel kepada konsumen.

Memberikan fasilitas pada konsumen. mengadakan event untuk moment tertentu seperti momen keagamaan ,maupun sosial yang

melibatkan seluruh masyarakat agar hotel lebih dikenal  
Membuat inovasi promo untuk Masyarakat dengan harga murah.  
Mewujudkan keinginan dari komplain dan kebutuhan konsumen.  
Memberi layanan yang baik kepada konsumen agar tidak mudah berpindah. Dengan variasi *broadcast*, konsumen akan merasa tidak bosan membacanya.

## **B. Saran**

1. Setelah melakukan penelitian maka selanjutnya penelitian memberikan saran kepada Golden Tulip Hotel sebagai.: menambah dan meningkatkan fasilitas dan kualitas hotel untuk dapat memberikan pelayanan yang memuaskan kepada tamu hotel agar sekiranya betah dan dapat kembali menginap di hotel dikemudian hari
2. penting sekiranya untuk melakukan promosi secara maksimal dengan cara menambah media promosi seperti periklanan (*advertising*), penjualan personal (*personal selling*), promosi penjualan (*sales promotion*), hubungan masyarakat (*public relation*) dan dari mulut ke mulut (*word of mouth*) sehingga semakin banyak promosi untuk mempengaruhi minat pelanggan untuk menginap di Golden Tulip Hotel .

## DAFTAR PUSTAKA

### A. Buku:

- Agus Sulastiyono, 2011 hal 5. *Manajemen Penyelenggaraan Hotel* Bandung:Alfabeta.
- Alma, Buchari.2011 hal 3. *Manajemen Pemasaran dan jasa*. Bandung : Alfabeta.
- Arikunto, Suharsimi .2010.*Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* .Jakarta : Rineka Cipta
- Bagyono ,2014. *Pariwisata dan perhotelan*.Bandung : Alfabeta.
- Danang Sunyoto.2015 hal 2. *Strategi Pemasaran*.Yogyakarta : CAPS ( Center For Academic Publishing )
- Freddy Rangkuti,2014.*Analisis SWOT Teknik Membeda Kasus Bisnis*.Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama.
- Kotler, Keller. 2013 . *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Erlangga.
- Kotler dan Amstrong, 2014. *Dasar-Dasar Pemasaran*, Global Edition. Pearson Prentice Hall.
- Meleong ,Lexy J.2010.*Metodeologi Penelitian Kualitatif*. Bandung . PT. Remaja Rosdakarya Offset
- Meleong ,Lexy 2007.*Metodeologi Penelitian Kualitatif*. Bandung .Remaja Rosdakarya
- Rangkuti,F.2013. *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT cara perhitungan Bobot ,Rating dan OCAI* , Jakarta : Gramedia Pustaka Utama
- Sugiyono . 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta
- Sugiyono ,2016. *Metedeologi Penelitian Kualitatif Kuantitatif* . Bandung : Alfabeta.
- Sugiyono , 2015. *Metedeologi Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta.

Sugiyono , 2013, *Metodelogi Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&D.*  
Bandung : Alfabeta .

Sumarni Murti dan John Soeprihanto.2010.*Pengantar Bisnis ( Dasar-dasar  
Ekonomi Perusahaan )* Edisi ke -5. Yogyakarta : Liberty Yogyakarta

Utama, I Gusti Bagus Rai & Mahadewi, Ni Made Eka.2012.*Metedeologi  
Penelitian Pariwisata dan Perhotelan .* Yogyakarta : Penerbit Andi .

## **B. Jurnal dan Skripsi**

Anisa Nur Rahmawati ,2019 . *Strategi Pemasaran Hotel Masjid Jogokaryan,  
Yogyakarta .* Skripsi : Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.

Btrary Tyas Kencana Putri ,2020 .*Strategi Pemasaran Grand Senyum Hotel  
Yogyakarta Dalam Kondisi Pandemi Covid-19 ,*Yogyakarta.Skripsi :  
Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA

Reni Nurhayati dan Reni Wulandari ,2017. *Penerapan Strategi Pemasaran  
Pada Kamojang Green Hotel & Resort Garut .* Fakultas Ilmu Terapan ,  
Universitas Telkom

Jerry Yose, 2012. *Analisis Strategi Pemasaran Jasa Sempur Park Hotel  
,Bogor, Fakultas Ekonomi dan Manajemen,Institut Pertanian Bogor.*

## **C. Peraturan Pemerintah**

Surat Edaran Menteri Kesehatan No. HK.02.01/MENKES/199/2020 dan  
pedoman Pencegahan dan Pengendalian Corona Virus Disease 2019 (   
COVID-19 ) yang dirilis oleh Direktorat Jenderal Pecegahan dan  
pengendalian penyakit dalam setiap aktivitas

## **D. Internet**

Galih Priatmojo ,2020. Akibat badai corona . 60 hotel di jogja kini Berhenti  
Beroperasi melalui

[https://jogja.suara.com/amp/read/2020/04/08/100000/akibat-badai –  
corona -60-hotel –di-jogja –kini –berhenti –beroperasi](https://jogja.suara.com/amp/read/2020/04/08/100000/akibat-badai-corona-60-hotel-di-jogja-kini-berhenti-beroperasi)

Listyawan Irfantoni,2020. Adu Strategi Hotel di Tengah Pandemi Corona  
melalui

[https://haluan.coSuara%20Mahasiswa/2020/5/17article/adu-strategi-  
hotel-di-tengah-pandemi-corona](https://haluan.coSuara%20Mahasiswa/2020/5/17article/adu-strategi-hotel-di-tengah-pandemi-corona)

# LAMPIRAN

## 1. Lampiran Surat Pengantar Penelitian



YAYASAN PENDIDIKAN KARYA SEJAHTERA  
**SEKOLAH TINGGI PARIWISATA AMPTA  
YOGYAKARTA**

Jl. Laksda Adisucipto Km.6 (Tempel, Caturtunggal, Depok, Sleman) Yogyakarta 55281  
Telp / fax : (0274) 485115 - 489514 Website : www.ampta.ac.id Email : info@ampta.ac.id, ampta@yahoo.co.id

Nomor : 698/Q.AMPTA/ VI/2022 Yogyakarta, 05 September 2022  
Hal : Permohonan Penelitian

Kepada Yth  
HRD Hotel Golden Tulip Pontianak  
Jl. Tengku Umar No. 39  
Pontianak

Dengan Hormat,

Dengan ini kami mengajukan permohonan untuk melaksanakan Penelitian di Hotel Golden Tulip Pontianak, selama 4 minggu terhitung mulai tanggal 07 September 2022 sampai dengan tanggal 07 Oktober 2022, bagi mahasiswa kami dari Jurusan D IV Pengelolaan Perhotelan :

Nama Mahasiswa : Sugeng Haidi Firmansyah  
No Mahasiswa : 318101264  
Semester : IX(Sembilan)

Besar harapan bila mahasiswa kami mendapatkan izin untuk melaksanakan penelitian sehingga dapat menyusun Laporan Penelitian yang berjudul : **"STRATEGI PROMOSI HOTEL GOLDEN TULIP PONTIANAK DALAM RANGKA MENINGKATKAN KUNJUNGAN TAMU DI PASKA PANDEMI COVID-19"**. Proposal Penelitian akan diikuti sertakan oleh mahasiswa yang bersangkutan.

Atas bantuannya kami ucapkan terimakasih.

Hormat kami

Ketua



Drs. Prihatno, M.M

Tembusan:  
-File

## 2. Lampiran Surat Balasan Penelitian



Pontianak, 13 September 2022

Nomor : 028/HRD-GTPO/IX/2022  
Lampiran : -  
Perihal : Surat Jawaban Penelitian

Kepada Yth,  
Kepala Program Sekolah Tinggi Ilmu Pariwisata AMPTA  
Yogyakarta  
Di -  
Yogyakarta.

Dengan Hormat,

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Hendra Siswanto  
Jabatan : Human Resource Manager  
Dept : HRD

Menindaklanjuti surat masuk tertanggal 5 September 2022 dengan mengenai Permohonan Penelitian di Hotel Golden Tulip Pontianak Selama 4 Minggu terhitung mulai 7 September 2022 sampai dengan 7 Oktober 2022. Bahwa Mahasiswa jurusan D IV Pengelolaan Perhotelan atas nama :

Nama : Sugeng Haidi Firmansyah  
No Mahasiswa : 318101264  
Semester : IX ( Sembilan )

Dapat melaksanakan Penelitian di Hotel Golden Tulip Pontianak dengan judul penelitian : " S\*ategi Promosi Hotel Golden Tulip Pontianak Dalam Rangka Meningkatkan Kunjungan Tamu di Paska Pandemi Covid-19".

Demikian surat ini kami sampaikan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Hormat saya,  
Dibuat oleh,



**GOLDEN TULIP**  
Hendra Siswanto  
Human Resources Manager



### 3. Lampiran Daftar Pertanyaan Wawancara

1. Hal-hal apa saja yang menjadi pertimbangan dalam menentukan harga kamar pada paska pandemi covid-19?
2. Bagaimana perbandingan harga kamar pada saat normal dan harga pada saat paska pandemi covid-19?
3. Media promosi apa yang efektif dalam memasarkan produk kamar di saat paska pandemi covid-19?
4. Bagaimana tingkat occupancy kamar dalam masa pandemi covid-19?
5. Ada beberapa type kamar yang ditawarkan ?
6. Bagaimana perbandingan harga food & beverage pada saat kondisi normal dan pada saat paska pandemi covid-19?
7. Berapa harga produk yang ditawarkan pada pelanggan masa pandemi?
8. Promosi apakah yang paling efektif di bidang food & beverage pada paska pandemi seperti ini?
9. Bagaimana cara anda menentukan produk yang akan dijual ?
10. Apa saja produk hotel yang dipasarkan dalam paska pandemi covid-19 ini?

#### 4. Lampiran Hasil Data Wawancara

Kegiatan Wawancara dilakukan untuk memperoleh data yang akan digunakan sebagai acuan peneliti dalam melakukan penelitian ini. Wawancara dilakukan di Golden Tulip Hotel Pontianak . Peneliti melakukan wawancara dengan beberapa staff Golden Tulip Hotel , yaitu Sales Marketing ,Front Office dan HRD sebagai Narasumber:

##### A. Hasil Wawancara

Narasumber : Sela

Jabatan : Sales Marketing

1. Apa saja produk hotel yang dipasarkan dalam paska pandemi covid-19?

*Jawaban: produk yang ditawarkan pada paska pandemic ini adalah produk kamar,f&b produk ,paket meeting room ,paket weding ,dan produk lainnya .*

2. Media promosi apa yang efektif dalam memasarkan produk kamar di saat paska pandemi covid-19?

*Jawaban: Media promosi yang digunakan untuk promosi adalah dengan menggunakan media sosial dengan saat ini perkembangan jaman semakin canggih dan semua orsng sudah menggunakan media sosial dan kami juga menggunakan media promosi lain menggunakan media koran dan brosur.*

3. Bagaimana cara anda menentukan produk yang akan dijual?

*Jawaban: Perkiraan minat customer yang akan membeli*

## B Hasil Wawancara

Narasumber : Diki

Jabatan : Front Office Staff

1. Hal-hal apa saja yang menjadi pertimbangan dalam menentukan harga kamar pada paska pandemi covid-19?

*Jawaban; tingkat hunian kamar yang ada perubhan sebelum covid juga harga kamar di hotel hotel sekitar*

2. Bagaimana perbandingan harga kamar pada saat normal dan harga pada saat paska pandemi covid-19

*Jawaban: perbandingan harganya pada saat pandemio sangat signifikan kalau untuk saat ini kita jual harga kamar setengah harga dari harga biasanya.*

3. Ada berapa type kamar yang ditawarkan ?

*Jawaban: kita punya 4 tipe kamar yaitu Grand Deluxe Executive room ,Junior suite ,dan superior room*

### C. Hasil Wawancara

Narasumber : Hendra

Jabatan : HRD

1. Bagaimana tingkat occupancy kamar dalam masa pandemi covid-19?

*Jawaban occupancy kamar saat pandemi sangat menurun dan rendah maka dari itu pihak hotel bangkit dari pandemi dan menjual produk kembali*

2. Berapa harga produk yang ditawarkan pada pelanggan masa pandemi?

*Jawaban: harga produk yang ditawarkan setengah harga dari sebelumnya supaya untuk menarik minat pembeli lagi di era pandemic ini.*

3. Promosi apakah yang paling efektif di bidang food & beverage pada paska pandemi seperti ini?

*Jawaban: Produk yang paling efektif dijual paska pandemi yaitu layana box atau makan box atau tak way*

4. Bagaimana perbandingan harga food & beverage pada saat kondisi normal dan pada saat paska pandemi covid-19?

*Jawaban: perbandinagan harga food &baverage cukup rendah bahkan setengah harga produk yang dijual. semoga di paska pandemic ini bisa meningkatkan kunjungan tamu*

## 5.Lampiran Dokumentasi di Golden Tulip Hotel



## 6. Lembar Bimbingan Skripsi



NO. MAHASISWA : 518101264

JUDUL PENELITIAN :

STRATEGI HOTEL GOLDENTULIP DALAM RANGKA MENINGKATKAN KUNYUNGAN TAMU DI MASA PANDEMI COVID-19

NAMA PEMBIMBING I: Drs. PRIHATNO, M.M

NAMA PEMBIMBING II: HERMAWAN PRASETYO, S.T, M.M

NO. TANGGAL	URAIAN BEMERISAN	PARAF	NO.	TANGGAL	URAIAN BEMERISAN	PARAF
1 9/6/22	buku buku pascaday peranan penelitian 4/1 Qual. Taty		1	17/06/2022	TATY Taty A. pascaday	
2 16/06/22	Tata Tulis, penulisan sub bab - A. 1.1 1.1.1 1.1.2 1.1.3 1.1.4 1.1.5 1.1.6 1.1.7 1.1.8 1.1.9 1.1.10 1.1.11 1.1.12 1.1.13 1.1.14 1.1.15 1.1.16 1.1.17 1.1.18 1.1.19 1.1.20 1.1.21 1.1.22 1.1.23 1.1.24 1.1.25 1.1.26 1.1.27 1.1.28 1.1.29 1.1.30 1.1.31 1.1.32 1.1.33 1.1.34 1.1.35 1.1.36 1.1.37 1.1.38 1.1.39 1.1.40 1.1.41 1.1.42 1.1.43 1.1.44 1.1.45 1.1.46 1.1.47 1.1.48 1.1.49 1.1.50 1.1.51 1.1.52 1.1.53 1.1.54 1.1.55 1.1.56 1.1.57 1.1.58 1.1.59 1.1.60 1.1.61 1.1.62 1.1.63 1.1.64 1.1.65 1.1.66 1.1.67 1.1.68 1.1.69 1.1.70 1.1.71 1.1.72 1.1.73 1.1.74 1.1.75 1.1.76 1.1.77 1.1.78 1.1.79 1.1.80 1.1.81 1.1.82 1.1.83 1.1.84 1.1.85 1.1.86 1.1.87 1.1.88 1.1.89 1.1.90 1.1.91 1.1.92 1.1.93 1.1.94 1.1.95 1.1.96 1.1.97 1.1.98 1.1.99 1.1.100		2	17/06/2022	Revisi Tata tulis Dap. hasil tulis	
				17/06/2022	Revisi pascaday	
				17/06/2022	Revisi pascaday	



NO. MAHASISWA :  
 JUDUL PENELITIAN :

NAMA PEMBINGUNGI I :

NAMA PEMBINGUNGI II :

NO.	TANGGAL	URAIAN BINGUNGAN	PARAF
		- Tata Tulis	
		- Kerangka pikir	
		- Perkiraan laporan	
		Saran pd. bimbingan	
		ngan kekelompokan	
		- Jadwal	
		- Daftar pustaka	
		- Pedoman wawancara	
		Survei	
2	22/11/2017	Tata Tulis	
		ke Tuluan left	
		(Kopibean)	

NO.	TANGGAL	URAIAN BINGUNGAN	PARAF
5	16/10/2017	TATA TULIS awal buku	
		ke ports I.	
6	24/10/2017	Carpina skripsi	
		Agree Ulu	







NO. MAHASISWA :

JUDUL PENELITIAN :

NAMA PEMERINGKI I :

NAMA PEMERINGKI II :

NO.	TANGGAL	URAIAN BIMBINGAN	PARAF	NO.	TANGGAL	URAIAN BIMBINGAN	PARAF
4	22/10/21	Tata Tertib Di edit & Revisi lap					
		- Pedoman WSS Wawancara Materi					
	22/10/21	Kerangka - Tata Tertib - Pedoman Wawancara					



NO. MAHASISWA :

JUDUL PENELITIAN :

NAMA PEMBIMBING I :

NAMA PEMBIMBING II :

NO.	TANGGAL	URAIAN Bimbingan	PARAF	NO.	TANGGAL	URAIAN Bimbingan	PARAF
	6/9/22	pedoman wawancara cara Malin		31			
		mg diarah kan pd. Ujida					
		promosi (S.W.O.T)					
		mg					
	7/9/22	privasi kee		32			
	8/13/22	identifikasi faktor					
		subconel & External					
		mas. jeh					
		- Demografi Struktur					
		mas di tingkat cap					



NO. MAHASISWA :

JUDUL PENELITIAN :

NAMA PEMBIMBING I :

NAMA PEMBIMBING II :

NO.	TANGGAL	URAIAN BIMBINGAN	PARAF	NO.	TANGGAL	URAIAN BIMBINGAN	PARAF
9	17/9/12	identifikasi S, W, O, I AW benar.					
		Susun & strategi di camp per elemen memori					
10	20/9/12	materi dan bahan pd penampakan matric					
11	22/9/12	cap. & ec ke pds 2.					