

**PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP TINGKAT HUNIAN
KAMAR DI HOTEL HORIZON URIP SUMOHARJO YOGYAKARTA**

SKRIPSI



**Untuk Memenuhi Syarat Guna Memperoleh Derajat Sarjana Terapan
Pengelolaan Perhotelan**

Oleh :

**Nama : NUSRIANI
No. Mhs : 318200346**

**Program Studi Pengelolaan Perhotelan Sekolah Tinggi Pariwisata
AMPTA Yogyakarta**

2020

**PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP TINGKAT HUNIAN
KAMAR DI HOTEL HORIZON URIP SUMOHARJO YOGYAKARTA**

SKRIPSI



**Untuk Memenuhi Syarat Guna Memperoleh Derajat Sarjana Terapan
Pengelolaan Perhotelan**

Oleh :

**Nama : NUSRIANI
No. Mhs : 318200346**

**Program Studi Pengelolaan Perhotelan Sekolah Tinggi Pariwisata
AMPTA Yogyakarta**

2020

**PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP TINGKAT HUNIAN
KAMAR DI HOTEL HORIZON URIP SUMOHARJO YOGYAKARTA**



Oleh :

Nama : NUSRIANI

No. Mhs : 318200346

Telah Disetujui Oleh :

Pembimbing I

Pembimbing II

**Drs. Santosa, M.M
NIDN 0519045901**

**Dra. Heni Susilowati, M.M
NIDN 0505026202**

**Mengetahui
Ketua Jurusan**

**Hermawan Prasetyanto, S.ST., MM
NIDN 0530046603**

BERITA ACARA UJIAN

**PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP TINGKAT HUNIAN
KAMAR DI HOTEL HORISON URIP SUMOHARJO YOGYAKARTA**

Oleh :

Nama : NUSRIANI

No. Mhs : 318200346

Telah Dipertahankan di Depan Tim Penguji dan Dinyatakan Lulus

Tgl : 27 Januari 2020

Tim Penguji

Penguji Utama	: Dra. Nuharani EK, M.Pd	:.....
NIDN	: 0530046603	
Penguji II	: Drs. Santosa, M.M	:.....
NIDN	: 0519045901	
Penguji III	: Dra. Heni Susilowati, M.M	:.....
NIDN	: 0505026202	

Mengetahui

Ketua Sekolah Tinggi AMPTA Yogyakarta

Drs. Prihatno M.M

NIDN 0526125901

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : NUSRIANI

No. Mhs : 318200346

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul “PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP TINGKAT HUNIAN KAMAR DI HOTEL HORISON URIP SUMOHARJO YOGYAKARTA” adalah benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang telah saya kutip dan telah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada instansi manapun, dan bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa ada tekanan ataupun paksaan dari pihak manapun

Yogyakarta, Januari 2020

Nusriani

MOTTO

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan”

(Qs Al Insyirah 5)

“Lakukan yang terbaik sebisamu, hasil akhir itu bukan urusanmu karena ada campur tangan sang pencipta di dalamnya”

(Nusriani Tajuddin)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan puji syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa. Saya membersembahkan karya ini sebagai ucapan terimakasih kepada:

1. Kedua orang tua Bapak Tajuddin dan Ibu Salmawati yang tersayang terimakasih atas segala do'a, harapan serta kepercayaan kepada penulis sehingga dimudahkan dalam menyelesaikan skripsi ini guna menyelesaikan program pendidikan Sarjana Terapan Program Studi Pengeloan Perhotelan STP AMPTA Yogyakarta.
2. Keempat saudara, ipar dan keponakan atas segala do'a, dukungan baik moril maupun materil yang bisa membuat penulis sehingga bisa lebih bersemangat dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
3. Seluruh keluarga besar yang selalu memberikan dukungan dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
4. Seluruh rekan-rekan mahasiswa STP AMPTA untuk segala bantuan dalam menyelesaikan segala kesulitan penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
5. Semua pihak yang tidak mampu penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak memberikan kemudahan dalam proses penyelesaian penulisan skripsi ini.

KATA PENGANTAR

Segala puja dan puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang Berjudul “PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP TINGKAT HUNIAN KAMAR DI HOTEL HORIZON URIP SUMOHARJO YOGYAKARTA” guna memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan pada program Sarjana Terapan program studi Pengelolaan Hotel STP AMPTA Yogyakarta .

Dalam proses penyelesaian tugas akhir ini, penulis banyak memperoleh bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, baik berupa dukungan moril maupun materil. Untuk itu, dengan kerendahan hati penulis menyampaikan terima kasih yang setulus-tulusnya atas segala bantuan yang diberikan. Secara khusus penulis menyampaikan penghormatan dan ucapan terima kasih yang tulus kepada :

1. Bapak Drs. Santosa, M.M selaku dosen pembimbing I yang selalu memberikan waktu bimbingan dan arahan selama penyusunan skripsi ini.
2. Ibu Dra. Heni Susilowati, M.M, selaku Wakil Ketua Jurusan Pengelolaan Hotel STP AMPTA serta selaku dosen pembimbing II Akademik yang telah memberikan dorongan dalam penulisan skripsi ini.
3. Ibu Dra. Nuharani EK, M. Pd selaku enguji Utama yang telah memberikan masukan dan pengarahan guna penyempurnaan penulisan skripsi ini.
4. Bapak Drs. Prihatno M.M selaku ketua STP AMPTA Yogyakarta yang telah memberikan izin dalam penulisan skripsi ini.

5. Bapak Hermawan Prasetyanto, S.ST., MM selaku Ketua Jurusan Pengelolaan Hotel STP AMPTA Yogyakarta yang telah memberikan kelancaran pelayanan dan urusan Akademik.
6. Seluruh Dosen Studi Lanjut Jurusan Pengelolaan Hotel STP AMPTA Yogyakarta yang telah memberikan ilmunya kepada penulis
7. Pihak Hotel Horison Urip Sumoharjo Yogyakarta yang telah membantu penulis dalam penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan baik isi maupun susunannya. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat tidak hanya bagi penulis juga bagi para pembaca.

Yogyakarta, Januari 2020

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
BERITA ACARA UJIAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN	iv
MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR DIAGRAM	xiv
LAMPIRAN	xv
ABSTRAK.....	xvi
BAB ENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Batasan Masalah.....	5
D. Tujuan Penelitian	5
E. Manfaat Penelitian dan Penulisan.....	6
BAB II LANDASAN TEORI.....	8

A. Landasan Teori.....	8
1. Pengertian Pemasaran.....	8
2. Pengertian Bauran Pemasaran	9
3. Tingkat Hunian Kamar	24
B. Penelitian Terdahulu	25
C. Kerangka Berpikir	26
D. Hipotesis.....	27
BAB III METODE PENELITIAN	29
A. Jenis Penelitian	29
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	29
1. Lokasi Penelitian.....	29
2. Waktu Penelitian	30
C. Populasi dan Sampel.....	30
1. Populasi	30
2. Sampel.....	30
D. Indikator dan Variabel.....	31
1. Variabel bebas (independen)	31
2. Variabel Terikat (dependen)	40
E. Metode Pengumpulan Data	40
1. Jenis Instrumen.....	40
2. Uji Kelayakan Instrumen	42
F. Teknik Analisis Data.....	47
1. Analisis Regresi Linear Berganda	47
2. Koefisien Determinasi (R^2)	48
G. Uji Hipotesis	49
1. Uji F.....	49
2. Uji Parsial (Uji t).....	50
3. Uji Variabel Dominan.....	50
BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	51
A. Gambaran umum Objek Penelitian.....	51
1. Visi dan Misi	51

2.	Logo Hotel Horison Urip Sumoharjo Yogyakarta.....	52
3.	Struktur Organisasi Hotel Horison Urip Sumoharjo Yogyakarta	53
4.	Fasilitas Hotel Horison Urip Sumoharjo Yogyakarta	55
B.	Hasil Penelitian	58
1.	Karakteristik Responden.....	58
2.	Tingkat Hunian Kamar di Hotel Horison Urip Sumoharjo Yogyakarta ...	61
3.	Tanggapan Responden Terhadap Setiap Pertanyaan	63
4.	Pengujian Instrumen Penelitian	76
5.	Uji Asumsi Klasik	80
6.	Analisis Data	83
7.	Pengujian Hipotesis	87
C.	Pembahasan Hasil Penelitian	95
1.	Hasil Uji F	95
2.	Hasil Uji Koefisien Determinasi	96
3.	Uji T	97
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN		101
A.	Kesimpulan	101
B.	Saran	103
1.	Bagi Perusahaan	103

DAFTAR TABEL

Skala Likert	42
Karakteristik Reabilitas	45
Tingkat Hunian Kamar di Hotel Horison Urip Sumoharjo Yogyakarta	62
Hasil Uji Validitas	77
Hasil Uji Realibilitas	80
Hasil Uji Normalitas	81
Hasil Uji Multikolinearitas	82
Hasil Uji Linear Berganda	83
Hasil Analisis Regresi Berganda	84
Hasil Uji R^2	86
Hasil Uji F	88
Hasil Uji t	89
Hasil Analisis Regresi dan Korelasi	93

DAFTAR GAMBAR

Kerangka Berpikir.....	26
Logo Hotel Horison Urip Sumoharjo Yogyakarta.....	52
Struktur Organisasi Hotel Horison Urip Sumoharjo Yogyakarta.....	53

DAFTAR DIAGRAM

Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	58
Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	59
Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan.....	60
Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan	61

DAFTAR LAMPIRAN

Surat Pengantar Penelitian

Surat Keterangan Telah Menyelesaikan Penelitian

Kuesioner

Olah Data

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan demi mencapai tujuan untuk mendeskripsikan hasil uji dari Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Tingkat Hunian Kamar di Hotel Horison Urip Sumoharjo Yogyakarta.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif dengan mengambil sampel sebanyak 50 tamu dari seluruh populasi yang merupakan tamu yang menginap di Hotel Urip Sumoharjo Yogyakarta. Metode pengambilan sampel dilakukan secara acak yang artinya seluruh populasi berhak dijadikan responden atau sampel dalam penelitian ini. Instrumen yang dipakai untuk menggali data-data dari responden atau sampel adalah bentuk angket dengan menggunakan skala likert. Adapun metode analisis untuk menguji pengaruh bauran pemasaran terhadap tngkat hunian kamar menggunakan Analisis Regresi Linier Bergandayang mencakup Uji simultan (F), uji koefisiensi determinasi (R) dan Uji parsial (t).

Dalam penelitian terdapat pengaruh bauran pemasaran terhadap tingkat hunian kamar di Hotel Horison Urip Sumoharjo Yogyakarta. Hal tersebut dibuktikan dengan uji F yaitu $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($2.99 > 2.24$) dan nilai probabilitas < 0.05 ($0.012 < 0.05$). Jadi dapat disimpulkan bahwa bauran pemasaran yang terdiri dari *product, price, place, promotion, people, physical evidence, process* berpengaruh secara bersama-sama terhadap tingkat hunian kamar di Hotel Hirison Urip Sumoharjo. Berdasarkan hasil Uji R Square diketahui nilai R Square atau R^2 sebesar 0.221 (22.10%). Hal tersebut berarti variabel dari bauran pemasaran yang terdiri dari *product, price, place, promotion, people, physical evidence, process* memberikan pengaruh sebesar 22.10% terhadap tingkat hunian kamar di Hotel Urip Sumoharjo Yogyakarta. Sedangkan sisanya sebesar 77.90% didapatkan dari faktor lain yang tidak diteliti penelitian ini. Dalam penelitian ini juga didapat hasil perhitungan uji t dengan penjabaran hasil bahwa variabel *product* (X1) menunjukkan nilai t hitung lebih kecil dari t tabel ($0,138 < 2,017$) dan nilai probabilitas lebih besar dari 0,05 ($0,891 > 0,05$) serta koefisien regresi memiliki nilai positif sebesar 0,172. Variabel *place* (X3) menunjukkan nilai t hitung lebih kecil dari t tabel ($0,63 < 2,017$) dan nilai probabilitas lebih besar dari 0,05 ($0,950 > 0,05$) serta koefisien regresi memiliki nilai positif sebesar 0,81. Variabel *promotion* (X4) menunjukkan nilai t hitung lebih kecil dari t tabel ($-2,290 < 2,017$) dan nilai probabilitas lebih kecil dari 0,05 ($0,027 > 0,05$) serta koefisien regresi memiliki nilai negative sebesar -3,711. variabel *people* (X5) menunjukkan nilai t hitung lebih kecil dari t tabel ($-0,24 < 2,017$) dan nilai probabilitas lebih besar dari 0,05 ($0,981 > 0,05$) serta koefisien regresi memiliki nilai negative sebesar -0,039. Variabel *physical evidence* (X6) menunjukkan nilai t hitung lebih besar dari t tabel ($2,201 > 2,017$) dan nilai probabilitas lebih kecil dari 0,05 ($0,033 > 0,05$) serta koefisien regresi memiliki nilai positif sebesar 6.007. Variabel *process* (X7) menunjukkan nilai nilai t hitung lebih kecil dari t tabel ($-2.998 < 2,017$) dan nilai probabilitas lebih kecil dari 0,05 ($0,005 < 0,05$) serta koefisien regresi memiliki nilai negative sebesar -6.279. Maka

dapat disimpulkan variabel *price* (X2) merupakan variabel yang paling dominan terhadap tingkat hunian kamar di Hotel Horison Urip Sumoharjo.
Kata Kunci : Bauran Pemasaran, Tingkat Hunian Kamar.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia merupakan salah satu Negara kepulauan terbesar di dunia yang memiliki berbagai potensi sumber daya alam yang mengagumkan, diantaranya kekayaan hutan dan kekayaan laut yang melimpah. Sebagai salah satu Negara yang banyak dikunjungi oleh wisatawan mancanegara. Pariwisata merupakan salah satu sektor yang telah diakui oleh dunia sebagai salah satu industri yang sangat cepat perkembangannya. Di Indonesia kegiatan pariwisata telah ditingkatkan menjadi suatu alternatif kebijaksanaan sebagai Negara yang sedang berkembang dalam meningkatkan pertumbuhan perekonomian, terutama dalam bidang pariwisata.

Pariwisata berfungsi untuk memenuhi kebutuhan jasmani, rohani setiap wisatawan yang datang, serta meningkatkan pendapatan negara untuk mewujudkan kesejahteraan rakyat. Kesadaran akan peran sektor pariwisata dalam mendongkrak perekonomian menjadi sesuatu yang penting bagi pemerintah, khususnya pemerintah daerah dengan cara mengembangkan daerahnya menjadi destinasi wisata yang menarik untuk dikunjungi wisatawan. Dalam meningkatkan jumlah kunjungan wisatawan pada suatu daerah tidak hanya destinasi yang harus dikembangkan melainkan juga sarana dan prasarana yang mendukung destinasi tersebut. Sebagaimana juga yang tertulis dalam PP. No. 50 tahun 2011 bahwa fasilitas pariwisata adalah semua jenis sarana yang secara khusus ditunjukkan

untuk mendukung penciptaan kemudahan, kenyamanan dan keselamatan wisatawan dalam melakukan kunjungan ke destinasi wisata. Dimana salah satu fasilitas yang dimaksud adalah akomodasi. Akomodasi adalah sarana untuk menyediakan jasa pelayanan penginapan yang dapat dilengkapi dengan pelayanan makan dan minum serta jasa lainnya. Salah satu akomodasi yang meningkatkan sektor pariwisata suatu daerah adalah hotel.

Hotel sangat dibutuhkan keberadaannya guna melengkapi sarana dan prasarana wisata. Hotel kini telah berkembang menjadi industri jasa yang handal, yang menjadi salah satu penopang utama di dalam pembangunan pariwisata di negara ini. Bisnis perhotelan cukup marak di Indonesia dan salah satu daerah yang terkena dampak perkembangan bisnis perhotelan adalah Yogyakarta. Predikat kota Pariwisata yang diberikan kepada Yogyakarta karena sudah lama menjadi daerah tujuan wisata baik domestik maupun mancanegara. Yogyakarta merupakan salah satu destinasi tujuan wisata yang cukup digemari oleh wisatawan lokal maupun mancanegara. Adapun daya tarik wisata yang sering dikunjungi antara lain Malioboro, Candi Prambanan, Candi Borobudur, Keraton dan Pantai Parangtritis. Oleh karena itu, berkembangnya pariwisata di kota Yogyakarta, mengakibatkan munculnya banyak hotel baru.

Hotel diharapkan menciptakan stimulus yang baik, dimana stimulus ini berkaitan erat dengan upaya proses mendesain suatu jasa yang dapat dipercaya, sehingga mampu mendorong komitmen dan loyalitas pelanggan. Keberhasilan usaha dalam bidang perhotelan, tidak hanya dari segi pelayanan yang diberikan

oleh karyawan, namun ada hal – hal yang juga teramat penting untuk diperhatikan dalam hal memenuhi kebutuhan dan keinginan dari konsumen.

Pemasaran adalah kunci keberhasilan dari penjualan produk. Teknik pemasaran yang baik didukung oleh strategi pemasaran yang efektif. Dengan strategi tersebut, proses marketing dapat dipertahankan, bahkan cara baru dalam memasarkan produk juga bisa membuat pelanggan semakin loyal.

Sales merupakan kegiatan yang hanya fokus untuk menjual produk, dan bertujuan untuk meningkatkan penjualan produk saja, dan *Marketing* adalah keseluruhan sistem dari kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan produk, menetapkan harga, mempromosikan produk dan mendistribusikan barang yang bertujuan untuk memuaskan konsumen.

Keberhasilan pemasaran tentunya tidak lepas dari bagaimana pemasaran dikelola secara tepat. Penentuan model dan media yang tepat dalam keputusan periklanan, penentuan bentuk komunikasi yang efektif dalam penjualan langsung, bagaimana dan dengan pihak mana saja perusahaan menciptakan dan mempertahankan hubungan sebagai fungsi dari pemasaran. Beberapa pertimbangan yang dimasukkan dalam unsur-unsur bauran pemasaran. Konsumen sekarang lebih selektif dalam mengambil keputusan pembelian. Konsumen akan melakukan evaluasi terhadap produk atau jasa yang akan dibeli, juga akan melakukan pembelian berulang dan tidak lagi berpikir dua kali untuk membeli barang atau jasa yang telah mereka kenal karena merasa puas terhadap barang atau jasa tersebut.

Dalam bauran pemasaran terdapat seperangkat alat pemasaran yang dikenal dalam istilah 4P, yaitu *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat atau saluran distribusi), dan *promotion* (promosi), sedangkan dalam pemasaran jasa memiliki beberapa alat pemasaran tambahan seperti *people* (orang), *physical evidence* (fasilitas fisik), dan *process* (proses) dan dikenal dengan istilah 7P.

Perusahaan yang kreatif akan meningkatkan fasilitas produk yang ada melalui periklanan, penjualan langsung dan publisitas untuk memperkenalkan produk atau jasa yang mereka miliki kepada masyarakat. Dalam memasarkan produk atau jasa, perusahaan perlu melakukan bauran pemasaran yang efektif yang pada akhirnya memberi suatu masukan bagi konsumen dalam keputusan pembelian suatu produk atau jasa. Keputusan pembelian konsumen merupakan hasil dari tahapan-tahapan yang dilalui konsumen yang meliputi pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, pembelian dan evaluasi setelah pembelian.

Berdasarkan pada latar belakang tersebut, maka penulis mencoba untuk mengangkat permasalahan dengan judul “ **PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP TINGKAT HUNIAN KAMAR DI HOTEL HORISON URIP SUMOHARJO YOGYAKARTA**”

B. Rumusan Masalah

Tercapainya target penjualan produk dalam hotel ditentukan oleh berbagai faktor seperti strategi pemasaran yang digunakan, kemampuan sales & marketing dalam menawarkan produk, serta kualitas produk yang ditawarkan.

Dari berbagai hal yang menjadi penentu keberhasilan penjualan produk tersebut, maka berdasarkan penulis merumuskan masalah kedalam dua rumusan, yaitu :

1. Apakah ada pengaruh yang ditimbulkan oleh bauran pemasaran terhadap tingkat hunian kamar di Hotel Horison Urip Sumoharjo Yogyakarta?
2. Diantara berbagai atribut bauran pemasaran, manakah yang paling dominan pengaruhnya terhadap terhadap tingkat hunian kamar di Hotel Horison Urip Sumoharjo Yogyakarta?

C. Batasan Masalah

Agar pembahasan tidak terlalu meluas dan penelitian akan lebih fokus, maka masalah yang akan dikaji dalam penelitian ini dibatasi pada strategi bauran pemasaran yang terdiri dari *Product, Price, Place, Promotion, physical evidence, people* dan *process* yang diterapkan di Hotel Horison Urip Sumoharjo Yogyakarta.

D. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian berkaitan erat dengan rumusan masalah yang diangkat dan merumuskan pertanyaan serta menemukan jawaban atas pertanyaan tersebut. Adapun Tujuan dari penelitian ini merupakan target yang akan dicapai melalui aktivitas penelitian sesuai dengan rumusan masalah yang telah disebutkan, maka penelitian ini mempunyai tujuan, yaitu sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh yang ditimbulkan bauran pemasaran terhadap tingkat hunian kamar di Hotel Horison Urip Sumoharjo Yogyakarta.
2. Untuk mengetahui diantara berbagai atribut bauran pemasaran, manakah yang paling dominan pengaruhnya terhadap terhadap tingkat hunian kamar di Hotel Horison Urip Sumoharjo Yogyakarta.

E. Manfaat Penelitian dan Penulisan

Dengan dilaksanakan penelitian ini di Hotel Horison Urip Sumoharjo Yogyakarta, diharapkan dapat memberikan manfaat positif bagi Hotel tersebut, Sekolah Tinggi Pariwisata Ampta dan bagi penulis. Adapun manfaat yang diharapkan :

1. Bagi Perusahaan

Kajian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi Hotel Horison Urip sumoharjo Yogyakarta untuk mengetahui variabel manakah dalam bauran pemasaran yang terdiri dari *Product, Price, Place, Promotion, physical evidence, people and process* yang paling dominan pengaruhnya terhadap tingkat hunian kamar di Hotel Horison Urip Sumoharjo Yogyakarta.

2. Bagi Sekolah Tinggi Pariwisata Ampta

Laporan penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi mahasiswa Sekolah Tinggi Pariwisata Ampta untuk dijadikan sebagai bahan bacaan atau referensi agar dapat menambah wawasan dan pengetahuan pembaca.

3. Bagi Penulis

Penelitian ini bertujuan untuk menerapkan ilmu pengetahuan yang diperoleh di bangku kuliah serta sebagai sarana untuk memperkaya pengalaman dan ilmu pengetahuan khususnya yang berkaitan dengan pemasaran baik secara praktis maupun teoritis.