

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data yang telah dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis dan pengujian hipotesis secara simultan menunjukkan bahwa variable OTA dan *direct booking* berpengaruh signifikan terhadap tingkat hunian kamar. Hal itu terlihat dalam nilai uji F sebesar 55,666 yang lebih besar dari F table yang disyaratkan sebesar 3,09 dengan signifikansi 0,000 lebih kecil dari taraf signifikansi yang disyaratkan sebesar 0,05. Dari hasil analisis tersebut dapat dikatakan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima sehingga dapat disimpulkan bahwa pengujian terhadap hipotesis menyatakan adanya pengaruh secara bersama-sama ota dan direct booking terhadap tingkat hunian kamar.
2. Hasil pengujian hipotesis secara parsial (uji t) dengan menggunakan tingkat ketentuan 5% menunjukkan bahwa semua variable bebas (ota dan *direct booking*) berpengaruh secara signifikan terhadap tingkat hunian kamar di Cakra Kusuma Hotel Yogyakarta. Hal itu ditandai dengan nilai $t_{hitung} >$ dari t_{table} , yaitu mulai dari ota sebesar 5,551 $> 1,890$ sedangkan *direct booking* mempunyai nilai t hitung sebesar 4,340 $> 1,890$. Dari penjelasan tersebut maka dapat disimpulkan

bahwa ota dan *direct booking* berpengaruh terhadap tingkat hunian kamar.

3. Berdasarkan hasil koefisien determinasi (R^2) menunjukkan angka sebesar 0,512 atau sama dengan 51,20% yang artinya bahwa variable terikat yaitu tingkat hunian kamar dipengaruhi oleh OTA dan *direct booking*. Sedangkan sisanya 48,8%, tingkat hunian kamar di Cakra Kusuma Hotel dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

B. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa online travel agent dan *direct booking* memiliki pengaruh terhadap tingkat hunian kamar di Cakra Kusuma Hotel Yogyakarta. Namun item pertanyaan 4 dalam variable direct booking mengenai kecepatan, fleksibilitas dan praktis jika reservasi melalui telephone terdapat 14 responden yang menyatakan sangat tidak suka artinya ada sebagian responden yang tidak suka dengan pernyataan kecepatan dalam melakukan reservasi secara direct. Kemudian pada item pertanyaan 2 dalam variable direct booking terdapat 18 responden yang menyatakan sangat tidak setuju dengan pernyataan Cakra Kusuma Hotel memberikan pelayanan yang cepat, artinya beberapa responden tidak suka dan tidak setuju dengan pernyataan tersebut. Sedangkan pada item pertanyaan 4 dalam variable OTA terdapat 26 responden setuju dengan pernyataan OTA memberikan konfirmasi dengan cepat, itu artinya sebagian responden menyetujui konfirmasi via

OTA akan lebih cepat. Kemudian item pertanyaan no 13 dalam variable OTA yang menyatakan OTA memberikan banyak discount setiap harinya maka dapat disimpulkan bahwa OTA selalu memberikan discount untuk menari kpelanggak setia. Maka penelitia akan memberikan saran kepada pihak management sebagai berikut:

1. Sebaiknya kecepatan kerja dalam follow up resrevasi seperti mengirimkan surat konfirmasi, *courtesy call reservasi tentative* dilakukan sedini mungkin agar tidak menimbulkan complain dan meminimalisir cancellation di hari H,
2. Sebaiknya mengimplementasikan yang dilakuakn olah OTA, yaitu memberikan *discount*, atau harga special. Bukan tidak mungkin direct booking juga bisa memberikan discout, atau apresiasi untuk tamu dengan memberikan snack basket untuk tamu yang melakukan *direct booking* dalam kurun waktu yang lama (*long stay*).
3. Untuk mendongkrak eksistensi sebaiknya hotel bisa membuat acara dalam online juga. Misalnya, diinfokan sejak dini jikaada acara lomba post foto dengan mengupload gambar di sosial media dan mantion cakra kusuma hotel yang nanti nya jika sudah melakukan hal tersebut akan mendapatkan sesuatu dari hotel entah itu souvenir, free snack basket atau bisa menyesuaikan. Jadi, Cakra Kusuma Hotel akan eksis di dunia *e-commerce* dan sosial media.

DAFTAR PUSTAKA

- Agin abduh Khaer and Christiono Utomo. 2012 “*Pengaruh Tingkat Hunian Pada Keputusan Investasi Proyek Hotel Santika Gubeng Surabaya.*” Jurnal Teknik ITS. Vol 01. No 01. (<http://ejurnal.its.ac.id/index.php/teknik> diakses 20 Juli 2019)
- Anwar Sanusi. 2014. *Metodelogi Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Buchari Alma. 2011. *Manajement Pemasaran dan Pemasaran jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Fandy Tjiptono. 2011. *Pemasaran Jasa*. Malang: Banyu Media.
- Imam Ghazali. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariatedengan program SPSS*”. Edisi ketujuh. Semarang. Badan PenerbitUniversitas Diponegoro.
- Luthfi Hendarti. 2019. “Pengaruh Online Travel Agent Terhadap Pemesanan Kamar di Hotel Mutiara Malioboro Yogyakarta.” Jurnal Media Wisata Vol 17. No01 (<https://ampta.jurnal.ac.id/index.php/MWS/articles> diakses 15 Juli 2019)
- Munawar, Khoil. 2009. E-commerce. <http://staff.uns.ac.id>. (diakses 15 Juli 2019)
- Wong. Jony. 2010. “*Intermet Marketing for Beginers*”. Jakarta: Elex Media Computindo.
- Septiani Cahya, Ningsih Mursiha dan Eny Istanti. 2017. “*Pengaruh Kunjungan Wisatawan, Promosi dan Pelayanan Terhadap Peningkatan Hunian Hotel di Surabaya.*” *Jurnalmanajement Branchmark*. Vol 3. No 03. (<http://fe.Ubahara.ac.id> diakses 20 Juli 2020).
- Singgih Santosa. 2016. Panduan Lengkap SPSS Versi 23. Jakarta Elex Computindo.
- Singgih Santosa. 2015. Mengetahui statistic POarametrik Konsep dan Aplikasi SPSS.”
- Sugiyono.2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suharsimi Arikunto. 2013. *Prosedur Penelitian: suatu pendekatan praktik*. Jakarta: Rineka Cipta

LAMPIRAN



YAYASAN PENDIDIKAN KARYA SEJAHTERA
SEKOLAH TINGGI PARIWISATA AMPTA
YOGYAKARTA

Jl. Lakada Adisucipto Km.6 (Tempel, Caturtunggal, Depok, Sleman) Yogyakarta 55281
Telp / fax : (0274) 485115 - 488514 Website : www.ampta.ac.id Email : info@ampta.ac.id; ampta@yahoo.co.id

Nomor : 0850 /Q.AMPTA/U/2019
Hal : Permohonan Penelitian

Yogyakarta, 15 Desember 2019

Kepada Yth
Bapak/Ibu
HRD Hotel Cakra Kusuma
Jl. Kaliturang KM 5,2 No. 25
Yogyakarta

Dengan Hormat,

Dengan ini kami mengajukan permohonan untuk melaksanakan Penelitian di Hotel Cakra Kusuma, Yogyakarta, selama 04 minggu terhitung mulai tanggal 15 Desember 2019 sampai dengan tanggal 15 Januari 2020, bagi mahasiswa/i kami dari Jurusan D IV Pengelolaan Perhotelan :

Nama Mahasiswa : Sinta Widya Kisworo
No Mahasiswa : 318200357
Semester : VIII (Delapan)

Besar harapan bila mahasiswa kami mendapatkan izin untuk melaksanakan penelitian sehingga dapat menyusun Laporan Penelitian yang berjudul :
"PENGARUH PEMANFAATAN ONLINE TRAVEL AGENT DAN DIRECT BOOKING TERHADAP TINGKAT HUNIAN KAMAR DI CAKRA KUSUMA HOTEL YOGYAKARTA". Proposal Penelitian akan diikutsertakan oleh mahasiswa yang bersangkutan.

Atas bantuananya kami ucapkan terimakasih.

Hormat kami



Drs. Prihatno, M.M.

Tembusan:
-File



Nomor : 014/Ext/HRD/CKH/XI/2020

Perihal : Pemberitahuan

Kepada Yth
Bpk. Drs. Prihatno
Ketua Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA Yogyakarta

Salam hangat dari Cakra Kusuma Hotel Yogyakarta

Dengan Hormat

Berdasarkan permohonan penelitian nomor 0850/Q.AMPTA/I/2019 di Cakra Kusuma oleh mahasiswa tersebut dibawah :

Nama : Sinta Widhya Kisworo

NIM : 318200357

Benar-benar telah melakukan penelitian dengan tema "Oengaruh Online travel Agent dan Direct BOOKingterhadap Tingkat Hunian Kamar Di Cakra Kusuma Hotel Yogyakarta" selama 3 bulan sampai tanggal 15 Januari 2020.

Demikian pemberitahuan ini kami sampaikan, atas kepercayaan dan kerjasamanya siucapkan terimakasih.

Yogyakarta, 14 Januari 2020



Cakra Kusuma
HOTEL
Tri Warsita
HR Coordinator

Kepada:

Yth. Bapak/ibu Responden

Di tempat

Dengan hormat,

Sebelumnya mohon maaf karena mengganggu waktu bapak/ibu. Perkenalkan nama saya, Sinta Widya Kisworo mahasiswi tingkat akhir Jurusan Administrasi Hotel STP AMPTA Yogyakarta, yang pada saat ini sedang mengadakan penelitian dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul **“Pengaruh Pemanfaatan Online Travel Agent dan Direct Booking Terhadap Tingkat Hunian Kamar Di Cakra Kusuma Hotel Yogyakarta”**.

Oleh karena itu mohon kesediaan bapak/ibu selaku responden penelitian, untuk mengisi daftar pertanyaan kuesioner ini sesuai dengan petunjuk pengisian yang disediakan. Bantuan dan jawaban yang bapak/ibu berikan akan sangat membantu proses penyusunan skripsi saya. Demikian atas kesedian dan kerjasama bapak/ibu saya ucapkan banyak terimakasih.

Peneliti,

Sinta Widya Kisworo

A. PETUNJUK PENGISIAN ANGKET

1. Bacalah sejumlah pernyataan di bawah ini dengan teliti.
2. bapak/ibu dimohon untuk memberikan jawaban sesuai dengan keadaan secara objektif dengan memberi tanda centang (✓) pada salah satu kriteria untuk setiap pernyataan yang menurut bapak/ibu paling tepat.
3. Skor yang diberikan tidak mengandung nilai jawaban benar-salah melainkan menunjukkan kesesuaian penilaian bapak/ibu terhadap isi pernyataan.
4. Pilihan jawaban yang tersedia adalah :

SSS	= Sangat Setuju Sekali
SS	= Sangat Setuju
S	= Setuju
TS	= Tidak Setuju
STS	= Sangat Tidak Setuju
5. Dimohon bapak/ibu dalam memberikan penilaian tidak ada pernyataan yang terlewatkan.
6. Hasil penelitian ini hanya untuk kepentingan akademis saja. Hasil penilaian tidak ada pengaruhnya terhadap status bapak/ibu.

Online Travel Agent

No	Statement/ Pernyataan Responden	SSS	SS	S	TS	STS
1	Situs <i>online travel agent</i> khususnya Traveloka dapat diakses dengan mudah					
2	Langkah-langkah yang harus diisi untuk melakukan reservasi tidak berbelit-belit					
3	Situs <i>online travel agent</i> menawarkan informasi yang jelas dan detail					
4	Situs <i>online travel agent</i> memberikan konfirmasi dengan cepat					
5	Situs online travel agent menyediakan fitur untuk melakukan reschedule					
6	Situs Online travel agent mempunyai beragam metode pembayaran					
7	Informasi data konsumen terjaga dengan baik					
8	Situs <i>online travel agent</i> mempunyai fitur untuk mengatur perjalanan, mulai dari tiket pesawat hingga transportasi					
9	<i>Situs online travel agent memiliki keamanan ketika bertransaksi</i>					
10	<i>Online travel agent</i> menawarkan harga yang terbaik dan kompetitif					
11	Situs online travel agent dapat membantu pencarian hotelsesuai dengan fasilitas, harga, lokasi dan rating					
12	Situs online travel agent mempunyai fitur untuk membagikan review untuk membagikan pengalaman selama menginap di hotel					
13	Situs <i>online travel agent</i> menawarkan discount setiap harinya					

No	Statement/ Pernyataan Responden	SSS	SS	S	TS	STS
14	Cakra Kusuma Hotel menawarkan harga yang kompetitif, dan dapat dinegosiasi					
15	Cakra Kusuma Hotel memberikan pelayanan yang cepat					
16	Merasa lebih nyaman dengan melakukan pembayaran langsung dengan pihak hotel					
17	Reservasi melalui telephone merupakan cara reservasi yang cepat, fleksibel dan praktis					
18	Cakra Kusuma Hotel Yogyakarta terletak di kawasan yang strategis					
19	Lebih mudah dan yakin jika melakukan pemesanan kamar dengan <i>direct booking</i>					
20	Cakra kusuma Hotel Yogyakarta memberikan konfirmasi dengan cepat					
21	Sering mendapatkan jawaban kamar penuh ketika <i>high season</i>					
22	Memesan kamar hotel dengan <i>direct booking</i> ternyata merepotkan					

Tingkat Hunian Kamar

No	Statement/ Pernyataan Responden	SSS	SS	S	TS	STS
23	Saya bersedia untuk kembali menginap di Cakra Kusuma Hotel Yogyakarta dengan menggunakan <i>online travel agent</i>					
24	Saya bersedia untuk kembali menginap di Cakra Kusuma Hotel Yogyakarta dengan langsung menghubungi pihak hotel					
25	Saya bersedia merekomendasikan Cakra Kusuma Hotel Yogyakarta kepada rekan dan keluarga					
26	Saya bersedia untuk memberikan <i>review</i> yang baik setelah saya menginap di Cakra Kusuma Hotel Yogyakarta					
27	Saya mendapatkan informasi yang cukup hanya dengan melihat profile Cakra Kusuma Hotel Yogyakarta di Traveloka ataupun di website resmi hotel					
28	Saya bersedia untuk menginap di Cakra Kusuma Hotel Yogyakarta lebih dari 1 minggu jika sedang menghadiri suatu acara di Yogyakarta					

81	1	1	2	1	1	3	4	2	1	2	2	2	2	24
82	1	1	1	1	3	2	3	2	2	2	3	2	2	25
83	2	3	4	4	4	5	4	3	3	2	3	3	3	43
84	4	5	4	5	3	3	3	3	3	4	3	5	4	49
85	2	2	2	4	3	4	5	3	4	4	3	2	2	40
86	2	2	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	23
87	2	2	2	2	3	2	1	2	1	1	3	1	2	24
88	3	1	1	3	1	1	1	3	1	3	1	2	1	22
89	4	4	3	3	3	3	3	2	3	4	3	3	3	41
90	3	3	2	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	36
91	3	3	3	3	2	2	1	2	2	2	2	2	3	30
92	1	2	2	1	1	3	2	4	3	3	3	3	3	31
93	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	36
94	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	2	3	2	39
95	2	2	3	2	5	4	4	3	3	3	3	3	4	41
96	3	4	4	3	4	3	4	5	5	3	4	4	3	49
97	2	2	2	1	1	1	1	2	2	2	2	2	3	23
98	3	3	2	3	1	1	2	2	2	2	2	2	2	27
99	2	1	2	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	23
100	2	1	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	18
101	2	2	2	2	2	1	2	2	3	3	3	3	1	28
102	1	1	3	1	2	3	3	3	3	3	3	3	3	32
103	1	2	3	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	28
104	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	23
105	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	25

TABULASI DATA VARIABLE X2

x2 (direct booking)								x2
2	2	2	2	3	2	2	1	16
1	3	1	2	1	1	3	1	13
2	2	2	3	1	3	1	2	16
1	1	1	1	2	2	2	1	11
3	3	3	3	3	3	3	3	24
2	1	1	1	2	3	2	1	13
2	3	1	2	1	2	2	2	15
2	3	2	2	3	1	2	2	17
5	4	5	3	5	4	4	4	34
2	1	3	2	2	2	2	2	16
2	2	2	2	2	1	2	1	14
1	1	1	1	1	1	2	2	10
2	1	2	1	1	2	2	1	12
1	1	3	2	1	3	3	2	16
3	5	3	5	4	5	5	3	33
3	4	5	5	4	5	5	3	34
5	5	3	5	4	4	4	4	34
5	5	4	4	5	4	4	3	34
5	5	4	4	3	4	3	5	33
4	4	3	5	5	5	4	3	33
4	4	3	3	5	4	5	5	33
5	5	5	5	5	5	5	5	40
3	3	3	5	3	5	5	4	31
1	1	1	2	2	2	2	4	15
1	1	1	3	2	2	2	2	14
3	5	5	4	5	4	4	4	34
5	5	3	3	4	5	3	4	32
5	3	3	3	4	5	5	3	31
5	5	5	5	5	5	5	5	40
2	3	3	3	5	3	2	3	24
3	4	5	4	5	5	3	3	32
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	3	4	4	4	4	4	3	31
5	5	5	5	5	5	4	4	38
4	4	3	3	5	5	5	5	34
5	5	3	4	5	5	4	4	35
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	5	4	3	5	3	4	5	34

3	3	5	5	5	4	5	5	35
2	1	1	1	2	1	2	1	11
5	5	3	4	5	5	4	3	34
1	1	1	3	1	1	2	1	11
3	3	3	3	3	2	4	2	23
1	1	1	1	1	1	1	2	9
5	5	5	5	5	4	5	5	39
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	4	3	4	5	5	4	5	35
2	2	2	2	1	2	3	3	17
3	3	3	4	4	4	4	5	30
3	3	4	4	5	4	3	3	29
1	2	3	1	2	2	2	2	15
3	4	4	4	5	5	3	4	32
5	5	5	5	5	5	5	5	40
1	1	1	1	2	1	1	2	10
1	1	1	1	1	1	2	1	9
3	4	4	4	5	4	3	5	32
5	5	5	5	5	5	5	5	40
3	4	5	4	5	4	4	4	33
1	1	2	1	2	2	2	1	12
1	2	2	2	2	2	2	2	15
5	5	5	5	5	5	5	4	39
5	5	5	5	5	5	5	5	40
4	4	5	5	5	4	5	5	37
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	5	5	5	5	5	5	5	40
3	4	5	5	4	5	5	4	35
3	3	4	4	3	5	5	5	32
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	5	5	5	5	5	5	5	40
5	5	5	5	5	5	5	5	40
2	3	3	2	2	3	5	3	23
4	4	5	4	4	5	5	5	36
2	2	2	2	3	2	2	2	17
4	5	5	5	5	3	5	5	37
5	5	2	3	3	4	4	5	31
5	5	5	5	5	5	4	4	38
5	5	4	5	5	5	5	5	39
1	1	1	1	3	2	2	2	13
1	1	1	1	1	2	2	2	11

2	2	2	3	3	3	2	2	19
2	2	2	3	3	2	2	2	18
1	1	1	2	1	2	2	2	12
3	3	3	3	5	3	3	3	26
3	1	1	3	4	3	3	3	21
2	2	3	2	1	2	2	1	15
2	2	2	2	1	1	1	2	13
2	2	2	2	1	3	2	2	16
3	3	3	3	4	4	4	3	27
1	2	2	2	1	3	3	2	16
3	2	3	3	3	2	2	3	21
2	2	2	2	4	2	4	2	20
5	4	5	5	5	5	5	5	39
3	3	3	3	3	3	4	3	25
3	4	3	4	3	4	4	4	29
5	5	5	5	5	5	5	5	40
2	2	2	2	3	2	3	3	19
2	2	2	3	2	3	2	3	19
2	2	2	1	1	1	2	1	12
2	2	2	2	3	3	3	2	19
2	2	2	1	1	2	2	1	13
2	2	2	3	3	2	2	3	19
3	3	3	4	3	3	5	4	28
3	4	3	4	3	4	4	4	29
2	3	2	4	3	2	2	2	20

	N	105	105	105	105	105	105	105	105	105	105
x8	Pearson Correlation	.594**	.845**	.708**	.685**	.729**	.776**	.729**	.1	.830**	.794**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000
N		105	105	105	105	105	105	105		105	105
x9	Pearson Correlation	.586**	.848**	.652**	.639**	.705**	.762**	.775**	.839**	.1	.824**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000
N		105	105	105	105	105	105	105		105	105
x10	Pearson Correlation	.646**	.859**	.625**	.624**	.615**	.708**	.755**	.794**	.824**	.1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000
N		105	105	105	105	105	105	105		105	105
x11	Pearson Correlation	.502**	.616**	.603**	.577**	.677**	.726**	.771**	.813**	.840**	.775**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000
N		105	105	105	105	105	105	105		105	105
x12	Pearson Correlation	.618**	.698**	.683**	.685**	.708**	.744**	.709**	.803**	.781**	.801**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000
N		105	105	105	105	105	105	105		105	105
x13	Pearson Correlation	.590**	.813**	.587**	.528**	.588**	.688**	.571**	.724**	.730**	.740**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000
N		105	105	105	105	105	105	105		105	105
x14	Pearson Correlation	.755**	.822**	.834**	.828**	.846**	.889**	.841**	.888**	.885**	.884**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000
N		105	105	105	105	105	105	105		105	105

UJI NORMALITAS

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		105
Normal Parameters ^a	Mean	.0000000
	Std. Deviation	13.90863651
Most Extreme Differences	Absolute	.063
	Positive	.063
	Negative	-.041
Kolmogorov-Smirnov Z		.650
Asymp. Sig. (2-tailed)		.793

a. Test distribution is Normal.

UJI DETERMINASI R2

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.722 ^a	.522	.512	16.271

a. Predictors: (Constant), x2, x1

b. Dependent Variable: x3

UJI T

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error			
1 (Constant)	.144	5.121		.028	.978
x1	.806	.145	.458	5.551	.000
x2	.795	.183	.358	4.340	.000

a. Dependent Variable: x3

UJI F

ANOVA^b

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	29474.323	2	14737.162	55.666	.000 ^a
Residual	27003.525	102	264.740		
Total	56477.848	104			

a. Predictors: (Constant), x2, x1

b. Dependent Variable: y



