

**ANALISIS PERAN KERJASAMA HOTEL DENGAN EVENT
ORGANIZER DALAM STRATEGI PEMASARAN LAYANAN
BALLROOM DI HOTEL SANTIKA PREMIERE BANDARA
PALEMBANG**



PROYEK AKHIR

**SHINTIA PRAWITHA SARI
22126003P**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Meraih Gelar Diploma IV pada
Program Studi Pengelolaan Perhotelan**

**PROGRAM STUDI PENGELOLAAN PERHOTELAN
FAKULTAS VOKASI
UNIVERSITAS BINA DARMA
PALEMBANG**

2024

**ANALISIS PERAN KERJASAMA HOTEL DENGAN EVENT
ORGANIZER DALAM STRATEGI PEMASARAN LAYANAN
BALLROOM DI HOTEL SANTIKA PREMIERE BANDARA
PALEMBANG**



DISUSUN OLEH :

SHINTIA PRAWITHA SARI

22126003P

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Meraih Gelar Diploma IV pada
Program Studi Pengelolaan Perhotelan**

**PROGRAM STUDI PENGELOLAAN PERHOTELAN
FAKULTAS VOKASI
UNIVERSITAS BINA DARMA
PALEMBANG**

2024

HALAMAN PENGESAHAN

**ANALISIS PERAN KERJASAMA HOTEL DENGAN EVENT
ORGANIZER DALAM STRATEGI PEMASARAN LAYANAN
BALLROOM DI HOTEL SANTIKA PREMIERE BANDARA
PALEMBANG**

SHINTIA PRAWITHA SARI

22126003P

PROYEK AKHIR

Telah Diterima Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Terapan Pariwisata
Pada Program Studi Pengelolaan Perhotelan

Menyetujui,

Palembang, Februari 2024

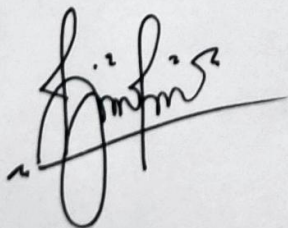
Program Studi Pengelolaan Perhotelan

Fakultas Vokasi

Universitas Bina Darma

Dekan,

Pembimbing,



Lili Anggraini, S.pd, M.Par



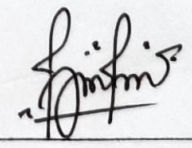
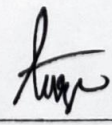
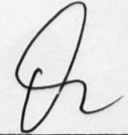
Prof. Dr. Edy Surya Negara, S.Kom., M.Kom

HALAMAN PERSETUJUAN KOMISI PENGUJI

Skripsi berjudul “ANALISIS PERAN KERJASAMA HOTEL DENGAN EVENT ORGANIZER DALAM STRATEGI PEMASARAN LAYANAN BALLROOM DI HOTEL SANTIKA PREMIERE BANDARA PALEMBANG”

Telah dipertahankan di depan penguji pada tanggal 19 Februari 2024 dan dinyatakan sudah memenuhi syarat untuk DITERIMA.

KOMISI PENGUJI

- | | | | |
|---|-------------------------------|-------------------|---|
| 1 | Lili Anggraini, S.pd, M.Par | Ketua Penguji | () |
| 2 | Nurvia Nathasya, S.E, M.M.Par | Anggota Penguji 1 | () |
| 3 | Akhmad Khudri, M.Kom | Anggota Penguji 2 | () |

Palembang, Februari 2024

Program Studi Pengelolaan Perhotelan

Fakultas Vokasi

Universitas Bina Darma

Ketua Program Studi,



Nurvia Nathasya, S.E., M.M.Par

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Shintia Prawitha Sari

NIM : 22126003P

Dengan ini menyatakan :

1. Proyek akhir ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapat gelar sarjana di Universitas Bina Darma atau di perguruan tinggi lain.
2. Proyek akhir ini murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri dengan arahan tim pembimbing.
3. Di dalam proyek akhir ini tidak terdapat karya dan pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan oleh orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dikutip dengan mencantumkan nama pengarang dan memasukkan ke dalam daftar rujukan.
4. Saya bersedia proyek akhir yang saya hasilkan ini dicek keasliannya menggunakan plagiarism checker serta diunggah ke internet sehingga dapat diakses publik secara daring.
5. Surat pernyataan ini saya tulis dengan sungguh-sungguh dan apabila terbukti ada penyimpangan atau ketidak benaran dalam pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan peraturan dan perundangan-undangan yang berlaku.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya

Palembang, 26 Februari 2024

Yang membuat pernyataan,



Shintia Prawitha Sari
22126003P

ABSTRAK

Perkembangan bisnis perhotelan yang cepat menghasilkan persaingan yang intens di antara sekian banyak hotel. Dalam situasi ini, hotel diharapkan dapat menciptakan produk hotel yang memiliki keunggulan dibandingkan dengan hotel-hotel lainnya. Disinilah peran strategi pemasaran juga krusial dalam merencanakan kegiatan promosi produk dengan presisi. Kolaborasi dengan pemangku kepentingan juga menjadi kunci untuk membantu meningkatkan volume penjualan secara signifikan. *Event organizer* merupakan salah satu stakeholder yang erat kaitannya dengan industri perhotelan. Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui peran *event organizer* dalam strategi pemasaran layanan *ballroom* serta manfaat yang diperoleh Hotel Santika Premiere Bandara Palembang. Dalam penelitian ini metode yang digunakan adalah kuantitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data berupa kuesioner dan observasi. Dalam penelitian dihasilkan bahwa bahwa peran kerjasama memiliki pengaruh yang kuat terhadap strategi pemasaran (bauran pemasaran), atau dengan kata lain naiknya peran kerjasama akan berbanding lurus dengan naiknya strategi pemasaran (bauran pemasaran) khususnya pada *price, promotion, people, process* dan *physical evidence*. Dengan adanya kerjasama antara Hotel dengan *Event Organizer* ini, Hotel Santika Premiere Bandara Palembang memperoleh manfaat berupa naiknya nilai jual layanan *ballroom*, semakin luas promosi layanan *ballroom*, semakin meningkatnya pelayanan kepada konsumen, semakin sistematisnya prosedur layanan konsumen dan meningkatkan income serta fasilitas hotel.

Kata kunci : Hotel, *Event Organizer*, Kerjasama, Strategi Pemasaran

ABSTRACT

The rapid development of the hospitality business has resulted in intense competition among many hotels. In this situation, hotels are expected to create products which offer advantages compared to their competitors. This is where the role of marketing strategy becomes crucial in planning precise product promotion activities. Collaboration with stakeholders is also key to significantly increasing sales volume. Event organizer is one of the stakeholders closely related to the hotel industry. The purpose of this study is to determine the role of event organizer in ballroom service marketing strategies and the benefits obtained by Hotel Santika Premiere Bandara Palembang. In this study, the method used was quantitative descriptive, employing data collection techniques such as questionnaires and observations. In the study, it was found that the role of cooperation has a strong influence on marketing strategy (marketing mix). In other words, an increase in the role of cooperation will be directly proportional to the enhancement of marketing strategy (marketing mix), especially in terms of price, promotion, people, process, and physical evidence. Through collaboration between the hotel and event organizer, Hotel Santika Premiere Bandara Palembang benefits from an increase in the selling value of ballroom services, wider promotion of ballroom services, enhanced service to consumers, more systematic customer service procedures, and increased hotel income and facilities.

Keywords : *Hotel, Event Organizer, Cooperation, Marketing Strategy*

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO :

- Lebih baik menyesal karena sudah melakukan suatu hal, daripada menyesal tidak pernah mencoba hal tersebut.
- Tidak masalah jika kamu berjalan dengan lambat, asalkan kamu tidak pernah berhenti berusaha.
- Ketika Allah SWT sudah ikut andil, maka tak ada yang mustahil.

PERSEMBAHAN :

- Allah SWT yang telah memberikan kelancaran dalam menyelesaikan proyek akhir ini.
- Papa dan Mama, terima kasih atas doa, semangat, motivasi, pengorbanan, nasihat serta kasih sayang yang tidak pernah henti sampai saat ini.
- Sahabat dan rekan seperjuangan yang selalu yang selalu memberikan motivasi dan dukungan untuk saya dalam menyelesaikan proyek akhir.
- Dosen Pembimbing terbaik Ibu Lili Anggraini, S.Pd, M.Par yang sudah membimbing serta memberi masukan dan saran selama ini, sehingga saya dapat menyelesaikan proyek akhir ini.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP
CURICULUM VITAE

SHINTIA PRAWITHA SARI, S.Tr.Par

Fresh Graduate, Hotel Management of Bina Darma University

Palembang, South Sumatera • 082371970107 • shintia.prawitha.sari@gmail.com

PERSONAL INFORMATION

Data of Birth : November 10th, 1995
Address : Jl. Gub. H. Bastari Komp. Jaka
Permai Blok I.7 Seberang Ulu I
Palembang
Nationality : Indonesia
Marital Status : Single



EDUCATION BACKGROUND

2022 – 2024 **Bina Darma University**
Faculty of Vokasi
Hotel Management Bachelor of Turism

2013 – 2016 **Sriwijaya State Polytechnic**
Hospitality Industry

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur saya panjatkan ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, serta karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan proyek akhir ini dengan judul "Analisis Peran Kerjasama Hotel dengan *Event Organizer* dalam Strategi Pemasaran Layanan Ballroom di Hotel Santika Premiere Bandara Palembang". Proyek akhir ini dibuat guna memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan pendidikan pada Jurusan Pengelolaan Perhotelan Fakultas Vokasi Universitas Bina Darma Palembang.

Saya juga mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan, bimbingan, serta sumbangsihnya dalam penyelesaian karya ini. Khususnya kepada:

1. Prof. Dr. Sunda Ariana, M.Pd., M.M. selaku Rektor Universitas Bina Darma.
2. Prof. Dr. Edi Surya Negara, S.Kom., M.Kom. selaku Dekan Fakultas Vokasi.
3. Nurvia Nathasya, S.E., M.M.Par. selaku Ketua Program Studi Pengelolaan Perhotelan.
4. Lili Anggraini, S.Pd., M.Par. selaku Dosen Pembimbing, yang telah memberikan arahan, masukan, dan bimbingan yang berharga dalam proses penelitian ini.
5. Manajemen Hotel Santika Premiere Bandara Palembang, yang telah memberikan izin dan dukungan serta berbagai informasi yang sangat membantu dalam penyusunan proyek akhir ini.
6. Semua responden yang telah bersedia berpartisipasi dalam penelitian ini dengan memberikan data dan informasi yang diperlukan.
7. Keluarga dan teman-teman, yang senantiasa memberikan dukungan, motivasi, serta doa dalam setiap langkah perjalanan penulisan proyek akhir ini.

Saya sadar bahwa penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat kami harapkan guna perbaikan di masa mendatang.

Akhir kata, semoga proyek akhir ini dapat memberikan manfaat dan kontribusi yang positif bagi pembaca.

Palembang, Februari 2024

Penulis

DAFTAR ISI

JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN KOMISI PENGUJI.....	iii
SURAT PERNYATAAN.....	iv
ABSTRAK	v
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	vii
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Ruang Lingkup Penelitian	5
1.5 Manfaat Penelitian	6
1.6 Sistematika Penulisan.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Landasan Teori.....	9
2.1.1 Hotel	9
2.1.2 Kerjasama.....	10
2.1.3 Event Organizer.....	11
2.1.4 Strategi Pemasaran	13
2.1.5 Layanan Ballroom	18
2.2 Penelitian Terdahulu	19
2.3 Kerangka Berpikir	26
2.4 Hipotesis	27
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Objek Penelitian.....	28
3.2 Metode Penelitian, Variabel Penelitian dan Sumber Data	29
3.2.1 Metode Penelitian	29
3.2.2 Variabel Penelitian	29
3.2.2.1 Identifikasi Variabel penelitian.....	30
3.2.2.2 Definisi Operasional Variabel.....	30
3.2.3 Sumber Data.....	34
3.2.3.1 Data Primer	34
3.2.3.2 Data Sekunder.....	34
3.3 Populasi dan Sampel	35
3.4 Metode Pengumpulan Data	36
3.4.1 Observasi.....	36
3.4.2 Kuisisioner (Survei)	36

3.5 Metode Analisis Data	39
3.5.1 Instrumen Penelitian	39
3.5.2 Uji Validitas	41
3.5.3 Uji Reliabilitas.....	41
3.5.4 Analisis Regresi Linier Sederhana	42
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Hasil Penelitian	44
4.1.1 Deskripsi Objek Penelitian.....	44
4.1.1.1 Hotel Santika Premiere Bandara	44
4.1.1.2 Visi dan Misi Hotel Santika Premiere	47
4.1.1.3 Baturaja <i>Ballroom</i>	47
4.1.2 Hasil Kuesioner	52
4.1.3 Penilaian Tanggapan Responden.....	52
4.1.3.1 Penilaian Responden Terhadap Variabel Kerjasama	53
4.1.3.2 Penilaian Responden Terhadap Variabel Strategi Pemasaran	57
4.1.4 Hasil Uji Validitas Pearson Product Moment	60
4.1.4.1 Uji Validitas Variabel Kerjasama	61
4.1.4.2 Uji Validitas Variabel Strategi Pemasaran	62
4.1.5 Hasil Uji Reliabilitas Cronbach Alpha	64
4.1.6 Hasil Uji Analisis Regresi Linear Sederhana.....	65
4.2 Pembahasan	69
4.2.1 Analisis Peran Kerjasama antara Hotel dan <i>Event Organizer</i>	69
4.2.2 Analisis Strategi Pemasaran terhadap peran kerjasama Hotel dan <i>Event Organizer</i>	71
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan.....	74
5.2 Saran.....	75
DAFTAR PUSTAKA	76
LAMPIRAN	80

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Daftar Nama Hotel Bintang 4 di Palembang.....	3
Tabel 2.1	Tabel Penelitian Terdahulu	23
Tabel 3.1.	Definisi Operasional Variabel	30
Tabel 3.2.	Level Jawaban dan Bobot Penilaian	37
Tabel 3.3.	Index Variabel Penelitian.....	40
Tabel 4.1	Hasil Kuesioner	52
Tabel 4.2.	Penilaian Responden terhadap pencapaian tujuan bersama	53
Tabel 4.3	Penilaian Responden terhadap partnership promosi.....	54
Tabel 4.4	Penilaian Responden terhadap kesepahaman harga paket layanan .	55
Tabel 4.5	Penilaian Responden terhadap loyalitas kerjasama	55
Tabel 4.6	Penilaian Responden terhadap rekomendasi pelanggan	56
Tabel 4.7	Penilaian Responden terhadap Price (Harga).....	57
Tabel 4.8	Penilaian Responden terhadap Promotion (Promosi)	58
Tabel 4.9	Penilaian Responden terhadap People (Orang).....	58
Tabel 4.10	Tanggapan Responden terhadap Process (Proses)	59
Tabel 4.11	Tanggapan Responden terhadap Physical Evidence	60
Tabel 4.12	Hasil uji validitas variabel kerjasama	61
Tabel 4.13	Kesimpulan hasil uji validitas variabel kerjasama	62
Tabel 4.14	Hasil uji validitas variabel strategi pemasaran.....	63
Tabel 4.15	Kesimpulan hasil uji validitas variabel strategi pemasaran	64
Tabel 4.16	Hasil Uji Reliabilitas.....	65
Tabel 4.17	Variable Entered/Removed	66
Tabel 4.18	Model Summery	67
Tabel 4.19	Tabel ANOVA	67
Tabel 4.20	Tabel Coefficients.....	68

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Kerangka Berpikir	27
Gambar 4.1. Hotel Santika Premiere Bandara Palembang	46
Gambar 4.2. Baturaja Ballroom	48

Universitas Bina
Dharma



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Surat Pengantar Penelitian.....	77
Lampiran 2	Surat Izin Penelitian	78
Lampiran 3	Lembar Kuesioner.....	79
Lampiran 4	Hasil Uji Validitas (Correlations) Variabel Kerjasama.....	85
Lampiran 5	Hasil Uji Validitas (Correlations) Variabel Strategi Pemasaran	86
Lampiran 6	Reliability	87
Lampiran 7	Regression	88
Lampiran 8	Lembar Konsultasi	89
Lampiran 9	Lembar ACC Perbaikan Proyek Akhir.....	91