



**ANALISIS STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PAKET MENU DIMSUM AYCE (*ALL YOU CAN EAT*)
PADA HOTEL ARISTA PALEMBANG**

PROYEK AKHIR

DWI REGITA APRILIA

211260003

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

2025

**ANALISIS STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PAKET MENU DIMSUMAYCE (*ALL YOU CAN EAT*) PADA
HOTEL ARISTA PALEMBANG**



PROYEK AKHIR

Disusun Oleh:

DWI REGITA APRILIA

211260003

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**

2025

HALAMAN PENGESAHAN

**ANALISIS STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PAKET MENU DIMSUM AYCE (ALL YOU CAN EAT)
PADA HOTEL ARISTA PALEMBANG**

DWI REGITA APRILIA

211260003

PROYEK AKHIR

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

Menyetujui,

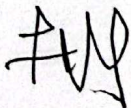
Palembang, 17 September 2025

Program Studi Pengelolaan Perhotelan

Fakultas Vokasi

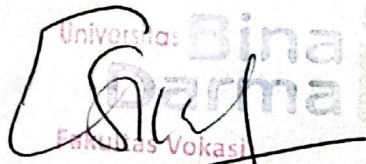
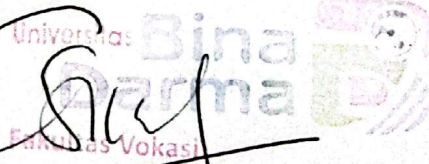
Universitas Bina Darma

Pembimbing



Poppy Indriani, S.E., Ak. M.Si

Dekan,

Prof. Dr. Edi Surya Negara, M.Kom

HALAMAN PERSETUJUN KOMISI PENGUJI

Skripsi judul: "ANALISIS STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PEKET MENU DIMSUM AYCE (*ALL YOU CAN EAT*) PADA HOTEL ARISTA PALEMBANG"

Oleh "Dwi Regita Aprilia", Telah dipertahankan didepan penguji pada tanggal 26 Agustus 2025 dan dinyatakan sudah memenuhi syarat untuk diterima.

KOMISI PENGUJI

1. Poppy Indriani, S.E., Ak. M.Si Ketua Penguji ()
2. Margriet Puspa Dewi, M.M.Par Anggota Penguji 1 ()
3. Drs.H. Mukran Roni, M.BA Anggota Penguji 2 ()

Pelambang, 17 September 2024

Program Studi Pengelolaan Perhotelan

Fakultas Vokasi

Universitas Bina Darma

Ketua Program Studi


Universitas Bina Darma
Fakultas Vokasi

Margriet Puspa Dewi, M.M.Par

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dwi Regita Aprilia

Nim : 211260003

Dengan ini menyatakan :

1. Proyek akhir ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar sarjana di Universitas Bina Darma atau diperguruan tinggi lainnya;
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 orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dikutip dengan mencantumkan nama pengarang dan memasukkan kedalam 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 melakukan penyimpangan atau ketidakbenaran dalam pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Palembang, 15 September 2025
Yang membuat pernyataan,



Dwi Regita Aprilia
21126000

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi promosi yang dilakukan oleh Hotel Arista Palembang dalam meningkatkan penjualan paket menu dimsum AYCE. Penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini melalui observasi, wawancara dengan tim *sales marketing* dan juga tamu hotel dan dokumentasi yang dilakukan di Hotel Arista Palembang.

Hasil dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa Hotel Aristamenggunakan strategi bauran promosi yaitu: 1) *Adverting* pada promosi ini Hotel Arista mengiklankan paket menu dimsum AYCE melalui media cetak seperti poster, brosur dan media sosial seperti *Instagram, Facebook*. 2) *Sales Promotion* (Promosi Penjualan) pada tahap ini memberikan diskon sebesar 20% untuk tamu hotel dalam satu bulan ditahun 2023, ditahun itu pemberian diskon cukup efektif dalam meningkatkan penjualan paket menu dimsum AYCE, namun untuk tahun 2024-2025 Hotel Arista tidak lagi memberikan dikson karena ingin memberikan nilai eksklusivitas dan kualitas layanan, terutama terhadap kualitas produk. 3) *Public Relation* pada promosi ini Hotel Arista membangun hunungan masyarakat melalui media sosial seperti *Instagram, Facebook*. 4) *Personal Selling* pada promosi ini Hotel Arista memanfaatkan karyawan untuk melakukan promosi secara langsung kepada pelanggan yang datang ke *Golden Abalone Restaurant* sehingga tamu yang tidak mengetahui dengan adanya peket menu dimsum AYCE menjadi tahu. 5) *Direct and Digital Marketing* pada promosi ini Hotel Arista memanfaatkan *database* nomor *Whatsapp* milik tamu yang sudah menjalin hubungan baik dengan hotel untuk menawarkan paket menu dimsum AYCE.

Kata Kunci: Strategi Promosi, Periklanan, Promosi Penjualan, Hubungan Masyarakat, Penjualan Pribadi, Pemasaran langsung dan Digital.

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the promotional strategies employed by Hotel Arista Palembang to increase sales of its AYCE dim sum menu. This was a descriptive study with a qualitative approach. Data collection techniques included observation, interviews with the sales and marketing team and hotel guests, and documentation conducted at Hotel Arista Palembang.

The results of this study can be concluded that the Arista Hotel uses a promotional mix strategy, namely: 1) Advertising in this promotion, the Arista Hotel advertises the AYCE dimsum menu package through print media such as posters, brochures and social media such as Instagram, Facebook. 2) Sales Promotion at this stage provides a 20% discount for hotel guests in one month in 2023, in that year the discount was quite effective in increasing sales of the AYCE dimsum menu package, but for 2024-2025 the Arista Hotel no longer provides discounts because it wants to provide exclusivity and quality of service, especially regarding product quality. 3) Public Relations in this promotion, the Arista Hotel builds community relationships through social media such as Instagram, Facebook. 4) Personal Selling in this promotion, the Arista Hotel utilizes employees to promote directly to customers who come to the Golden Abalone Restaurant so that guests who are not aware of the AYCE dimsum menu package become aware. 5) Direct and Digital Marketing in this promotion, Hotel Arista utilizes the WhatsApp number database of guests who have established good relationships with the hotel to offer AYCE dimsum menu packages.

Keywords: *Promotion Strategy, Advertising, Sales Promotion, Public Relations, Personal Selling, Direct and Digital Marketing.*

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“MOTO”

“Opo wae tak tabrak yang menjadi penghalang”

-NDXAKA-

“PERSEMBAHAN”

Skripsi ini penulis persembahkan untuk:

1. Kedua orang tua yang penulis sangat sayangi, terimakasih atas berkat dan kerja keras mereka sehingga penulis bisa dapat menyelesaikan pendidikan ini selama 4 tahun, doa yang tak pernah putus untuk penulis serta memberikan semangat dan dukungan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu. Maka dengan itu penulis mempersembahkan skripsi dan gelar sarjana ini kepada kedua orang tua tercinta.
2. Ikmas Rizky Setiaji selaku kakak penulis terimakasih sudah memberikan dukungan dan motivasi kepada penulis dan Trio Saputra selaku adik penulis yang sudah memberikan semangat kepada penulis serta untuk almarhum adik tercinta Fadhila Ayatul Husna terimakasih sudah menjadi bagian dari hidup penulis namamu akan selalu terkenang dalam skripsi ini dan dihati penulis.
3. Hamzah Fansuri sebagai *boyfriend* penulis, terimakasih sudah menjaga kewarasan penulis dan sabar menghadapi mood penulis dan mendengarkan keluh kesah selama penulis menyusun skripsi ini serta selalu meyakinkan bahwa penulis mampu menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu.
4. Teman-teman seperjuangan Dhira Apsari dan Aprilly Wulandari yang sudah mau berjuang bersama dalam menghadapi kesulitan dalam menyusun skripsi ini, serta Miftah Nur Budiyanti dan Nia Anisa Bela selaku teman kecil penulis terimakasih sudah memberikan semangat dan juga menghibur penulis untuk tetap tertawa diatas kegilaan dalam menyusun skripsi ini.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

CURICULUM VITAE

DWI REGITA APRILIA, S. Tr.Par

Fresh Graduate, Hotel Management of Bina Darma University

PALEMBANG, SOUTH SUMATERA - 082184191593

dwiregita32424@gmail.com

PERSONAL INFORMATION

Date of Birth : April 9th 2003
Adress : Palembang, Sumatera Selatan
Nationality : Indonesia
Material Status : Singel



EDUCATION BACKGROUND

2025 : Bina Darma University
Faculty of Vokasi
Hotel Management
Bachelor of Tourism

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah Swt yang telah melimpahkan rahmat dan karunianya sehingga penulis telah menyelesaikan penelitian ini dengan judul “Analisis Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Paket AYCE (*All You Can Eat*) Pada Hotel Arista Palembang”. Penelitian ini disusun sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan perkuliahan Program Studi Pengelolaan Perhotelan Universitas Bina Darma Palembang. Penulis mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang sudah membantu penulis dalam menyelesaikan penelitian ini. Penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Allah SWT yang telah melimpahkan rahmatnya sehingga penulis telah menyelesaikan penelitian ini.
2. Prof. Dr. Sunda Ariana, M.Pd., M.M. selaku rektor Universitas Bina Darma Palembang.
3. Prof. Dr. Edi Surya Negara, M.Kom. selaku Dekan Fakultas Vokasi Universitas Bina Darma Palembang.
4. Margriet Puspa Dewi, M.M.Par. selaku Kaprodijurusan Pengelolaan Perhotelan Universitas Bina Darma
5. Poppy Indriani, S.E. Ak. M.Si selaku pembimbing yang sudah memberikan bimbingan dan motivasi selama proses penulisan ini.
6. Dosen-dosen di Fakultas vokasi yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat selama masa perkuliahan.
7. Kedua orang tua tercinta yang sudah memberikan semangat dan doa serta nasihat untuk penulis.
8. Teman-teman seperjuangan yang sudah memberikan dukungan dan semangat kepada penulis.

Palembang, Januari 2025

Dwi Regita Aprilia

Nim.21126000

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSETUJUN KOMISI PENGUJI	iii
SURAT PERNYATAAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	vii
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Identifikasi Masalah.....	6
1.3. Rumusan Masalah.....	6
1.4. Tujuan Penelitian	6
1.5. Manfaat Penelitian	6
1.5.1 Manfaat Teoritis	6
1.5.2 Manfaat Praktisi.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1. Landasan Teori	8
2.1.1 Hotel.....	8
2.1.2 Dimsum	11
2.1.3 AYCE (All You Can Eat).....	13
2.1.4 Buffet (Prasmanan)	14
2.1.5 Ala Carte	14
2.1.6 Pemasaran.....	15
2.1.7 Strategi Pemasaran.....	15
2.1.8 Promosi	15
2.1.9 Startegi Promosi	17
2.1.10 Bauran Promosi.....	18
2.1.11 Digital Marketing	22
2.1.12Penjualan.....	23
2.2. Penelitian Terdahulu	24
2.3. Kerangka Berpikir.....	29
BAB III METODE PENELITIAN	31
3.1 Jenis Penelitian	31

3.2 Waktu dan Tempat Penelitian	31
3.3 Jenis Sumber Data	32
3.4 Informan Penelitian.....	32
3.5 Variabel Penelitian.....	33
3.6 Teknik Pengumpulan Data	33
3.6.1 Observasi.....	33
3.6.2 Wawancara	34
3.6.3 Dokumentasi.....	34
3.7 Teknik Analisis Data.....	35
3.7.1 Mengumpulkan Data.....	35
3.7.2 Penyajian Data	35
3.7.3 Penarikan Kesimpulan	35
3.8 Jadwal Penelitian	36
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	37
4.1. Hasil	37
4.1.1 Gambaran Umum The Arista Hotel Palembang.....	37
4.1.2 Fasilitas pada <i>The Arista Hotel</i> Palembang.....	38
4.1.3 Struktur Organisasi	40
4.1.4 Visi dan Misi <i>The Arista Hotel</i> Palembang.....	42
4.1.5 Hasil Wawancara	42
4.2. Pembahasan	70
BAB V PENUTUP	79
5.1 Kesimpulan.....	79
5.2 Saran.....	80
DAFTAR PUSTAKA	82
LAMPIRAN	86

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	24
Tabel 3.1 Informan Penelitian	32
Tabel 3.2 Variabel Penelitian	33
Tabel 3.3 Jadwal Penelitian.....	36
Tabel 4.1 Wawancara Narasumber 1	45
Tabel 4.2 Wawancara Narasumber 2	48
Tabel 4.3 Wawancara Narasumber 3.....	50
Tabel 4.4 Wawancara Narasumber 4	52
Tabel 4.5 Wawancara Narasumber 5	54
Tabel 4.6 Wawancara Narasumber 6	55
Tabel 4.7 Wawancara Narasumber 7	57
Tabel 4.8 Wawancara Narasumber 8	58
Tabel 4.9 Wawancara Narasumber 9	60
Tabel 4.10 Wawancara Narasumber 10	61
Tabel 4.11 Wawancara Narasumber 11	63
Tabel 4.12 Wawancara Narasumber 12	64
Tabel 4.13 Wawancara Narasumber 13	66

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 <i>The Exelton Hotel</i>	4
Gambar 1.2 <i>The Arista Hotel</i>	4
Gambar 1.3 <i>Wyndham Hotel</i>	5
Gambar 1.4 Diagram Penjualan Paket Menu Dimsum AYCE	5
Gambar 2.1 Dimsum	12
Gambar 2.2 Dumpling	12
Gambar 2.3 Lumpia	12
Gambar 2.4 Siomay	13
Gambar 2.5 Hakau	13
Gambar 2.6 Kerangka Berfikir	30
Gambar 4.1 <i>The Arista Hotel Palembang</i>	37
Gambar 4.2 Struktur Organisasi Hotel Arista Palembang	42
Gambar 4.3 Poster Dimsum AYCE	68
Gambar 4.4 Brosur Dimsum AYCE	68
Gambar 4.5 Sosial Media <i>The Arista Hotel Palembang</i>	69

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Instrumen Wawancara.....	86
Lampiran 2 Wawancara Dengan Sales Marketing di Hotel Arista.....	116
Lampiran 3 Wawancara Dengan Pelanggan Restoran Hotel Arista	117
Lampiran 4 Promosi Menu Dimsum	118
Lampiran 5 Permohonan Pengajuan Judul & Pembimbing Skripsi	119
Lampiran 6 Surat Izin Pengambilan Data	120
Lampiran 7 Surat Balasan Dari Hotel Arista.....	121
Lampiran 8 Surat Keputusan Pembimbing	122
Lampiran 9 Lembar Bimbingan 1.....	123
Lampiran 10 Lembar Bimbingan 2.....	124
Lampiran 11 Formulir Perbaikan 1.....	125
Lampiran 12 Formulir Perbaikan 2.....	126
Lampiran 13 Hasil Turnitin.....	127
Lampiran 14 Surat Lulus Ujian Tugas Akhir	128
Lampiran 15 Kelayakan Penjilidan.....	129