

**PENGARUH PENETAPAN TARIF KAMAR DAN BIAYA
PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN KAMAR
DI HOTEL QUALITY SOLO**

SKRIPSI

YAYAK FERRY WIJAYANTO
NIM. 1080 3413



**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
PROGRAM STUDI ALIH JENJANG S1 ADMINISTRASI BISNIS
UNIVERSITAS SAHID SURAKARTA**

2004

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Administrasi Bisnis
Universitas Sahid Surakarta

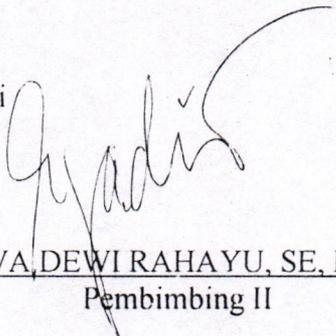
Judul Skripsi : Pengaruh Penetapan Tarif Kamar Dengan Biaya Promosi
Terhadap Volume Penjualan Kamar Di Hotel Quality Solo
Menerima Mahasiswa : YAYAK FERRY WIJAYANTO
NIM : 10803413
Diseminarkan tanggal :


Drs. HARIYONO, MM, Msi
Pembimbing I

2/8-04

Tanggal Disetujui

Menyetujui


EVA, DEWI RAHAYU, SE, MM
Pembimbing II

31 Juli 2004 .

Tanggal Disetujui

Mengetahui



 10/04

AGUNG NURMANSYAH, SE, Akt, MM
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis
Dan Kepala Program Studi Administrasi Bisnis

Tanggal disetujui

Pernyataan

Skripsi ini tidak berisi bahan atau materi yang telah digunakan untuk memperoleh gelar Sarjana, sebelumnya sepanjang keyakinan dan pengetahuan penulis skripsi ini tidak berisi materi atau bahan yang telah diterbitkan atau ditulis oleh orang lain kecuali yang digunakan sebagai acuan pustaka.

Surakarta, 24 Juni 2004

Penulis

Yayak F. W.
10803413

Peruntukan



Ku persembahkan untuk Ayah dan Ibunda Tercinta

Saudaraku

Orang-orang yang kusayangi

Serta Almamater

KATA PENGANTAR

Segala puji penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayahNya sehingga Tugas Akhir ini dapat penulis selesaikan.

Pada kesempatan ini penulis juga menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Drs. Hariyono, MM, Msi, selaku Pembimbing I Tugas Akhir ini.
2. Ibu Eva Dewi Rahayu, SE, MM, selaku dosen Pembimbing II.
3. Bapak Hamid Sosrohadi Kusumo selaku Public Relation Manager Hotel Quality Solo, yang telah memberikan izin kepada penulis untuk mengadakan penelitian.
4. Semua pihak yang telah membantu penyusunan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna, namun harapan kami semoga Tugas Akhir ini bermanfaat bagi pembaca yang budiman dan dengan segala kerendahan hati penulis mohon maaf atas segala kekurangan yang ada pada Tugas Akhir ini.

Surakarta, 25 Juli 2004

Penulis

Riwayat Hidup

Penulis dilahirkan di Surakarta, propinsi Jawa Tengah pada tanggal 29 Juli 1982 putra pertama Bapak Drs. Ahmad Soeroso dan Ibu Sri Lestari.

Penulis mengawali jenjang pendidikan formalnya di Sekolah Dasar Bratan II, Pajang, Surakarta lulus tahun 1994. Pendidikan Menengah Tingkat Pertama ditempuh di SLTP N 25 Surakarta lulus tahun 1997. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan ke SMU N 2 Surakarta dan lulus tahun 2000. Penulis melanjutkan kuliah di BPLP Kasatriyan Surakarta lulus pada tahun 2003. Pada saat yang sama penulis melanjutkan Program Studi Alih-Jenjang S1 Administrasi Bisnis di Universitas Sahid Surakarta.

RINGKASAN

YAYAK FERRY WIJAYANTO. NIM 10803413. "Pengaruh Penetapan Tarif Kamar dan Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Kamar di Hotel Quality Solo" di bawah bimbingan Drs. Hariyono, MM., M.Si dan Eva Dewi Rahayu, SE., MM.

Dewasa ini keadaan perekonomian yang semakin berkembang, menghadapkan perusahaan pada masalah ketidakpastian akan hari esok, sehingga untuk dapat mempertahankan strategi yang dapat memenuhi pemasaran. Suatu perusahaan atau instansi keinginan untuk berkembang dan berusaha untuk dapat mendapatkan yang lebih baik serta berusaha untuk mempertahankan apa yang sudah ada pada saat ini kebutuhan pemasaran yang berhasil dan tepat guna sangat menunjang perkembangan suatu perusahaan.

Hotel Quality Solo merupakan suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang pariwisata yang pendapatannya utamanya dihasilkan dari penjualan kamar dan makanan, dalam hal ini penetapan tarif kamar dan biaya promosi berpengaruh. Harga volume penjualan kamar yang secara otomatis berpengaruh terhadap perkembangan perusahaan.

Berdasarkan analisa data dengan menggunakan bantuan komputer program SPSS 11.0 di peroleh persamaan :

$$Y = -260.000.000 + 1262,986 (\text{tarif kamar}) + 41,946 (\text{biaya promosi})$$

$a = -266.000.000$ adalah konstan yang artinya apabila tarif kamar dan biaya promosi dianggap konstan atau sama dengan 0 (nol) maka besarnya Volume Penjualan akan turun sebesar Rp. 260.000.000.

$b_1 = 1262,986$ koefisien variabel X_1 yang artinya, jika perusahaan meningkatkan tarif kamar sebesar Rp. 1,- maka volume penjualan akan naik sebesar Rp. 1262,986 dengan asumsi Biaya Promosi Konstan.

$b_2 = 41,946$ koefisien variabel X_2 yang artinya, jika perusahaan meningkatkan biaya promosi sebesar Rp. 1,- maka volume penjualan akan naik sebesar Rp. 41,946 dengan asumsi tarif kamar konstan.

Karena nilai F_{hitung} (56,377) lebih besar dari F_{tabel} (4,17) dengan demikian terbukti bahwa ada pengaruh yang signifikan dari variabel tarif kamar (X_1) dan biaya promosi (X_2) secara serentak terhadap volume penjualan.

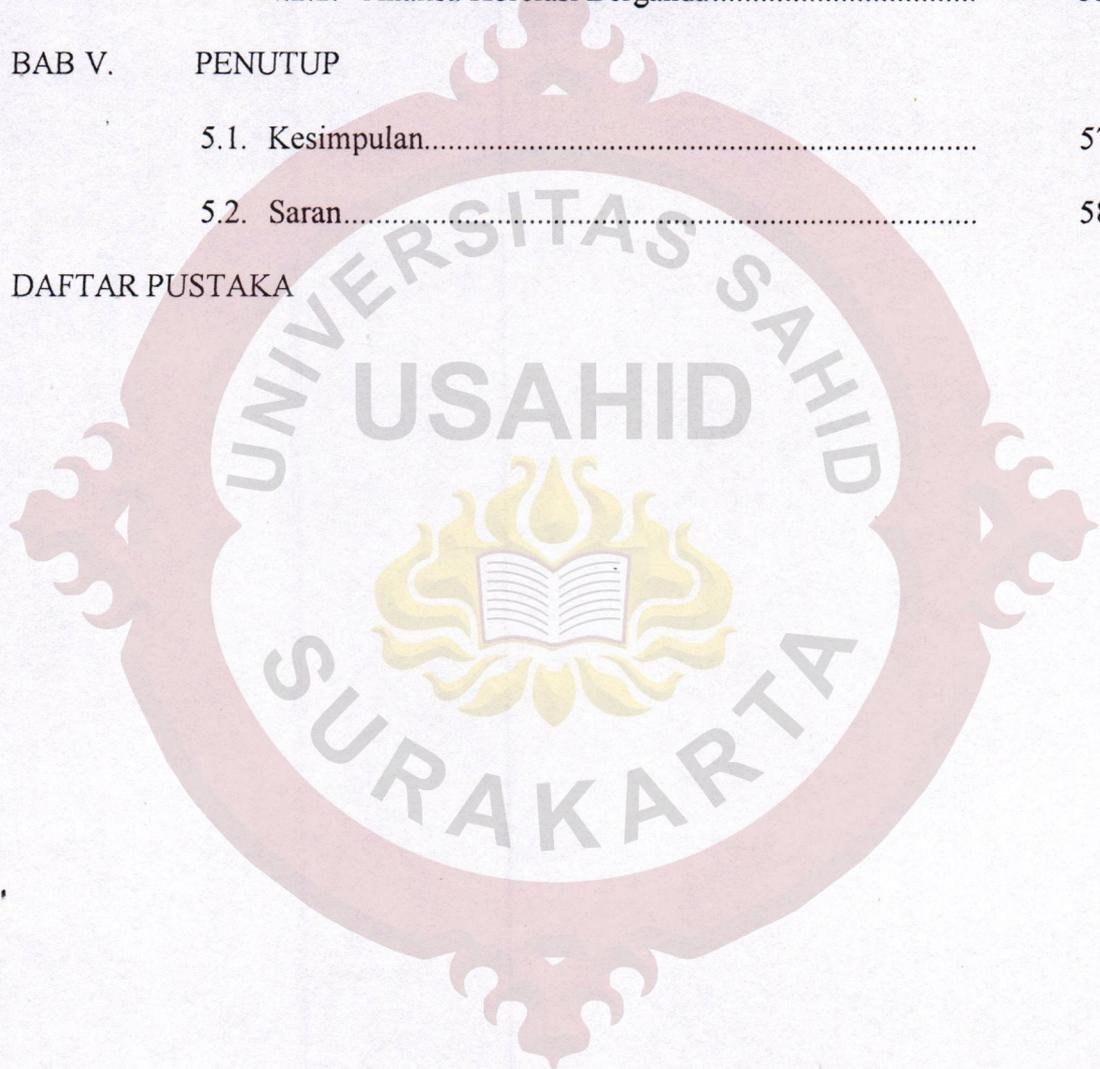


DAFTAR ISI

Judul	i
Pengesahan	ii
Pernyataan	iii
Peruntukan	iv
Ucapan Terima Kasih	v
Daftar Riwayat Hidup	vi
Ringkasan	vii
Daftar Isi	ix
Daftar Gambar	xii
Daftar Tabel	xiii
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Perumusan Masalah	6
1.3. Pembatasan Masalah	7
1.4. Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
1.4.1. Tujuan Penelitian	7
1.4.2. Manfaat Penelitian	8
1.5. Hipotesis	8
1.6. Sistematika Skripsi	9

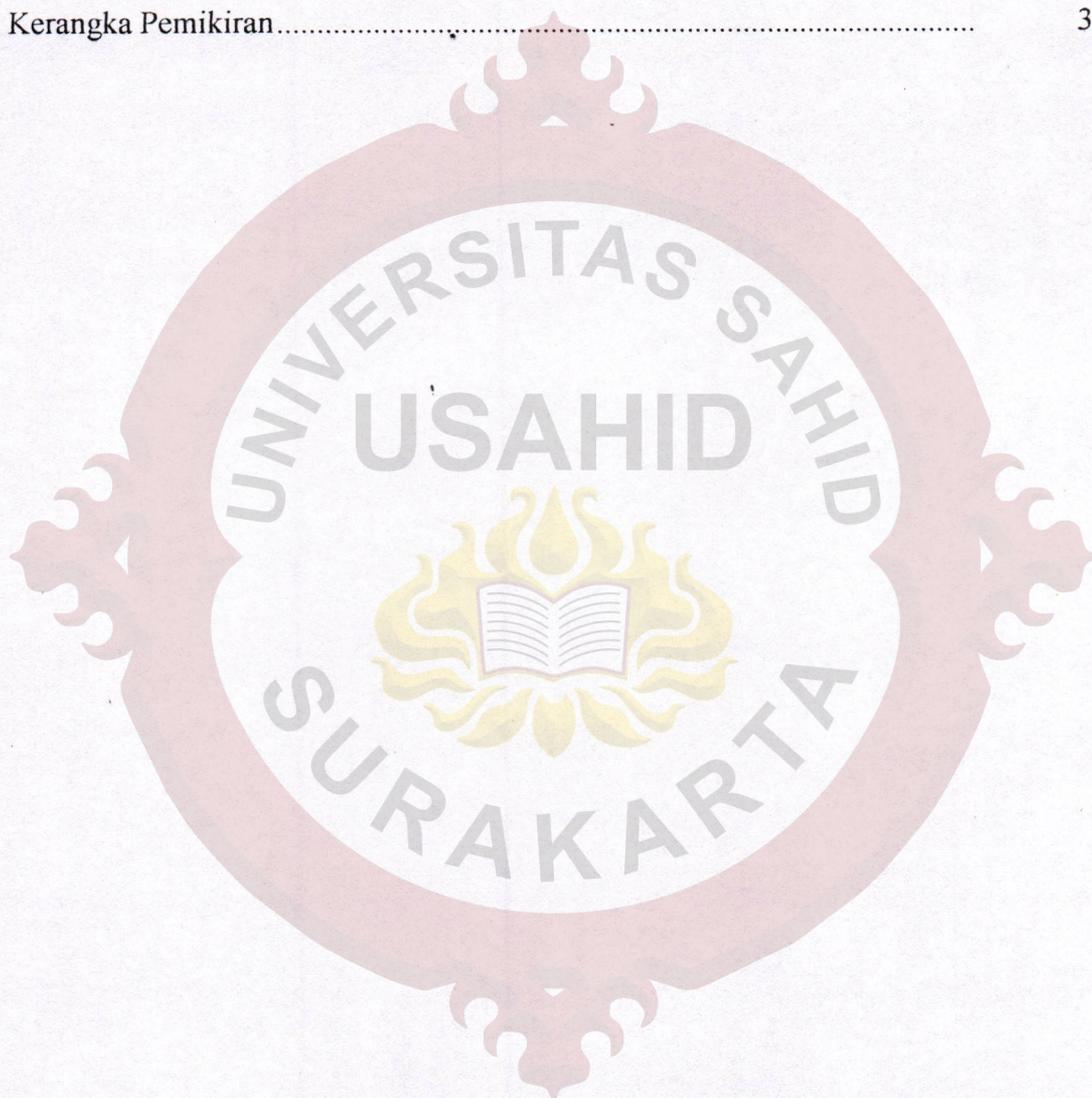
BAB II.	TINJAUAN PUSTAKA	
	2.1. Pengertian Pemasaran	11
	2.2. Pemasaran Jasa Perhotelan.....	12
	2.3. Pengertian Promosi	14
	2.4. Kebijakan Strategi Promosi.....	15
BAB III.	METODE PENELITIAN	
	3.1 Gambaran Umum Hotel Quality Solo.....	18
	3.1.1. Sejarah Hotel Quality Solo.....	18
	3.1.2. Lokasi Hotel Quality Solo.....	20
	3.1.3. Struktur Bangunan.....	21
	3.1.4. Struktur Organisasi Hotel.....	23
	3.1.5. Misi, Visi dan Kunci Sukses Hotel Quality Solo	31
	3.1.5.1. Misi.....	31
	3.1.5.2. Visi.....	32
	3.1.5.3. Kunci sukses.....	32
	3.2 Kerangka Pemikiran.....	33
	3.2.1. Data dan Sumber Data	35
	3.2.2. Teknik Pengumpulan Data.....	36
	3.2.3. Analisa Data	36
BAB IV.	PENDAHULUAN	
	4.1. Data Yang Diteliti.....	41
	4.1.1. Data Tarif Kamar.....	41
	4.1.2. Data Biaya Promosi	46

4.1.3. Data Volume Penjualan Kamar Deluxe Room Hotel Quality	48
4.2. Analisa Data.....	50
4.2.1. Analisis Regresi Linier Berganda.....	50
4.2.2. Analisa Korelasi Berganda.....	55
BAB V. PENUTUP	
5.1. Kesimpulan.....	57
5.2. Saran.....	58
DAFTAR PUSTAKA	



DAFTAR GAMBAR

Organization Chart of Quality Hotel.....	25
Kerangka Pemikiran.....	34



DAFTAR TABEL

4.1. Data Tarif Kamar Deluxe Room Hotel Quality	44
4.2. Data Biaya Promosi (periklanan) Hotel Quality	47
4.3. Data Volume Penjualan Kamar Hotel Quality	49

