

SKRIPSI

**ANALISIS PENGARUH *DIRECT MARKETING* DAN *PERSONAL SELLING* TERHADAP PENINGKATAN *OCCUPANCY* DI
ASTON PRIORITY SIMATUPANG HOTEL & CONFERENCE
CENTER**

Diajukan sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan (S.Tr)



Disusun oleh :

Farhan Aulan Mulidi

NIM : 19070021

PROGRAM STUDI PENGELOLAAN PERHOTELAN

JURUSAN PARIWISATA

POLITEKNIK NEGERI MEDIA KREATIF

JAKARTA

2023

LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Judul Tugas Akhir : “Analisis Pengaruh *Direct Marketing* dan *Personal Selling* terhadap Peningkatan *Occupancy* di Aston Priority Simatupang Hotel & Conference Center

Penulis : Farhan Aulan Maulidi
NIM : 19070021

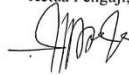
Program Studi : Pengelolaan Perhotelan

Jurusan : Pariwisata

Tugas Akhir ini telah dipertanggungjawabkan di hadapan Tim Penguji Tugas Akhir di kampus Politeknik Negeri Media Kreatif pada hari Selasa, 12 Juli 2023.

Disahkan oleh :

Ketua Penguji,



Maria Ulfah Catur Afriasih, S.Pd., M.M

NIP 198605092019032011

Penguji 1



Rr. Christiana Mayang A Stj, S.Pd., M.Pd.
NIP 199408082022032020

Penguji 2



Dimas Bayu P, S.Si., M.Sc.
NIP 198402032019031005

Mengetahui,

Ketua Jurusan



Anindita Budi Astuti, S.E., M.M.

NIP 198103052008122001

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG TUGAS AKHIR

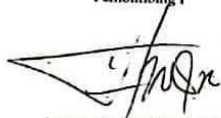
LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG TUGAS AKHIR

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG TUGAS AKHIR

Judul Tugas Akhir : "Analisis Pengaruh *Direct Marketing* dan *Personal Selling* terhadap peningkatan *occupancy* di *Aston Priority Simatupang Hotel & Conference Center*"
Penulis : Farhan Aulan Maulidi
NIM : 19070021
Program Studi : Pengelolaan Perhotelan
Jurusan : Pariwisata

Tugas akhir ini telah diperiksa dan disetujui untuk disidangkan.
Ditandatangani di Jakarta, 07 Juli 2023

Pembimbing I



Lu'luwatin Rosdiana Aprilia,
S.Pd.,M.M.Par
NIP. 199104252022032012

Pembimbing II



Dinas Bayu Pinandoyo, S.S., M.Sc
NIP. 198402032019031005

Mengetahui,

Koordinator Program Studi Pengelolaan Perhotelan



Swastono Putro Pirastyo, S.Par., M. Par.
NIP. 198804112020121008

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG TUGAS AKHIR

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG TUGAS AKHIR

Judul Tugas Akhir : "Anslisis Pengaruh *Direct Marketing* dan *Personal Selling* terhadap peningkatan *occupancy* di *Aston Priority Simatupang Hotel & Conference Center*"
Penulis : Farhan Aulan Maulidi
NIM : 19070021
Program Studi : Pengelolaan Perhotelan
Jurusan : Pariwisata

Tugas akhir ini telah diperiksa dan disetujui untuk disidangkan.
Ditandatangani di Jakarta, 07 Juli 2023

Pembimbing I



Lu'luwatin Rosdiana Aprilia,
S.Pd.,M.M.Par
NIP. 199104252022032012

Pembimbing II



Dinas Bayu Pinandoyo, S.S., M.Sc
NIP. 198402032019031005

Mengetahui,

Koordinator Program Studi Pengelolaan Perhotelan



Swastono Putro Pirastyo, S.Par., M. Par.
NIP.198804112020121008

PERNYATAAN ORIGINALITAS TUGAS AKHIR DAN BEBAS PLAGIARISME

Yang bersedia tangan di bawah ini:

Nama : Farhan Aulan Maulidi
NIM : 19070021
Program Studi : Pengelolaan Perhotelan
Jurusan : Pariwisata
Tahun Akademik : 2022 – 2023

Dengan ini menyatakan bahwa Tugas Akhir saya dengan judul :

“Analisis Pengaruh Direct Marketing dan Personal Selling terhadap Peningkatan Occupancy di Aston Priority Simatupang Hotel & Conference Center” adalah **original, belum pernah dibuat oleh pihak lain, dan bebas dari plagiarisme.**

Bilamana pada kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, saya bersedia dituntut dan proses sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Jakarta, 07 Juli 2023

Yang menyatakan,



Farhan Aulan Maulidi

NIM. 19070021

PERNYATAAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Sebagai civitas academica Politeknik Negeri Media Kreatif Jakarta, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Farhan Aulan Maulidi
NIM : 19070021
Program Studi : Pengelolaan Perhotelan
Jurusan : Pariwisata
Tahun Akademik : 2022 – 2023

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Politeknik Negeri Media Kreatif Jakarta **Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Non - Exclusive Royalty - Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul: “Analisis Pengaruh *Direct Marketing* dan *Personal Selling* Terhadap Peningkatan *Occupancy* di Aston Priority Simatupang Hotel & Conference Center”

Dengan Hak Bebas Royalti Noneklusif ini Politeknik Negeri Media Kreatif Jakarta berhak menyimpan, mengalihmedia / formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis / pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 07 Juli 2023

Yang menyatakan,

Jakarta, 07 Juli 2023
Yang menyatakan,

100000
METRAKAL
TAMPEL
0202AK0510589643
Farhan Aulan Maulidi
NIM. 19070021

Farhan Aulan Maulidi

NIM. 19070021

ABSTRAK

Tourism and hospitality are interrelated, and the development of tourism is believed to help the economic growth of the hotel business. The role of sales and marketing is crucial, as they play a key role in increasing hotel revenue and maintaining the hotel business in the long run. The study aims to analyze the impact of direct marketing and personal selling on increased occupancy. The collected data is quantitative and is analyzed using existing formulas and SPSS version 26 software. The results of the research showed that direct marketing and personal selling in partial trials had no effect on increased occupancy. This is demonstrated by the passionnal test results obtained ($t_{count} < t_{table}$ is t_{table} 1.661), and the subsequent hypothesis test gave a positive result, but both variables simultaneously had no influence on the increase in occupancy. This is demonstrated by simultaneous test results multiplied by $F_{counting} < F_{table}$ ($1.717 < 2.090$). Of the two variables, the most influential variable is personal selling, with the largest regression analysis result, i.e., standardized coefficients of 0.60. As well as the influence of direct marketing and personal selling variables on the increase in occupancy at Hotel Aston by 27.6%.

Keywords : Direct Marketing, Personal Selling, Peningkatan Occupancy

Pariwisata dan perhotelan saling terkait, dan perkembangan pariwisata diyakini dapat membantu pertumbuhan ekonomi bisnis hotel. Peran *sales & marketing* sangat penting karena memiliki peran utama dalam meningkatkan pendapatan hotel dan mempertahankan bisnis hotel dalam jangka panjang. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh *direct marketing* dan *personal selling* terhadap peningkatan *occupancy*. Data yang terkumpul bersifat kuantitatif, yang dianalisis menggunakan rumus yang ada dibantu menggunakan software SPSS v 26. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa *direct marketing* dan *personal selling* secara uji parsial menyatakan tidak berpengaruh peningkatan *occupancy*. Hal ini terbukti dari hasil uji parsial diperoleh $t_{hitung} < t_{table}$ yaitu t_{table} 1.661, dan pada uji hipotesa selanjutnya memberikan hasil positif namun kedua variabel tersebut secara simultan tidak berpengaruh terhadap peningkatan *occupancy*. Hal ini terbukti dari uji hasil simultan diperoleh $F_{hitung} < F_{table}$ ($1.717 < 2.090$). Dari kedua variabel tersebut, variabel yang paling berpengaruh adalah personal selling, dengan hasil analisis regresi paling besar, yaitu standardized coefficients sebesar 0.60 Serta adanya pengaruh variabel *direct marketing* dan *personal selling* terhadap peningkatan *occupancy* di Hotel Aston 27,6%.

Kata kunci *Direct Marketing, Personal Selling, Peningkatan Occupancy*

PRAKATA

Puji dan syukur kehadiran Allah Subhanahu wa ta'ala atas segala rahmat-NYA yang telah memberi kekuatan, kemampuan, dan kesabaran kepada penulis, sehingga peneliti dapat menyelesaikan laporan tugas akhir ini dengan baik. Tujuan penelitian laporan tugas akhir ini yang berjudul “Analisis Pengaruh *Direct Marketing* dan *Personal Selling* Terhadap Peningkatan *Occupancy* di Aston Priority Simatupang Hotel & Conference Center” adalah sebagai syarat bagi mahasiswa untuk menyelesaikan Pendidikan sarjana terapannya.

Dalam kesempatan ini, penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar besarnya kepada banyak pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini, penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini tidak akan mungkin terselesaikan tanpa doa, usaha, bimbingan dan arahan dari berbagai pihak, untuk itu penulis mengucapkan terimakasih kepada :

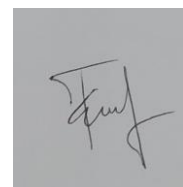
1. Dr. Tripi Rose Kartika, M.M., Direktur Politeknik Negeri Media Kreatif.
2. Nova Daramanto S.Sos., M.Si., selaku wakil Direktur Politeknik Negeri Media Kreatif.
3. Anindita Budi Astuti, S.E, M.M., selaku Ketua Jurusan Pariwisata
4. Mariah Ulfah Catur Afriasih, S.Pd, MM, selaku Sekretaris Jurusan Pariwisata
5. Swastono Putro Pirastiyo, S.Par, M.Par., selauku Koordinator Program Studi Pengelolaan Perhotelan
6. Lu'luwatin Rosdiana Aprilia, S.Pd., M.M.Par. selaku Dosen Pembimbing I Penyusunan Tugas Akhir

7. Dimas Bayu Pinandoyo, S.S., M.Sc., selaku Dosen Pembimbing 2 Penusunan Tugas Akhir.
8. Para dosen dan tenaga kependidikan Politeknik Media Kreatif yang telah melayani mahasiswa selama penelitian menempuh pendidikan di sini.
9. Kedua orang tua yang selalu menemani penelitian dalam suka maupun duka.
10. Edo Damara selaku *Direct of Sales Marketing* Aston Priority Simatupang Hotel & Conference Center.
11. Rani Oktaviani selaku *Sales Manager* Aston Priority Simatupang Hotel & Conference Center.
12. Sarah Laely Sadon selaku *Human Resource Departement* Aston Priority Simatupang Hotel & Conference Center.
13. Seluruh Teman-teman Program studi pengelolaan perhotelan yang membantu penulis secara materi dan non materi.

Akhir kata penulis berharap agar Tugas Akhir (Skripsi) ini dapat berguna bagi masyarakat luas khususnya untuk Mahasiswa Prodi Pengelolaan Perhotelan. Peneliti memohon maaf atas segala kekurangan yang terdapat di dalamnya kiranya dapat disempurnakan di kesempatan lain dan semoga Allah memberikan balasan kepada pihak-pihak, atas dukungan semua pihak yang telah membantu dalam proses pengerjaan Tugas Akhir (Skripsi) ini.

Jakarta, 09 Maret 2023

Peneliti



Farhan Aulan Maulidi

NIM.19070021

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR	ii
LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG TUGAS AKHIR	ii
PERNYATAAN ORIGINALITAS TUGAS AKHIR DAN BEBAS PLAGIARISME	iv
PERNYATAAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH	v
ABSTRAK	vi
PRAKATA	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah	3
C. Batasan Masalah	4
D. Rumusan Masalah	4
E. Tujuan Penelitian	4
F. Manfaat Penelitian	5
BAB II	7
LANDASAN TEORI	7
A. Landasan Teori	7
1. Pengertian Pemasaran	7
2. Bauran Promosi (Promotional Mix)	8
a. <i>Direct Marketing</i>	10
b. <i>Personal Selling</i>	15
3. Pengertian <i>Occupancy</i> (Tingkat Hunian Kamar)	19
B. Hasil Penelitian yang Relevan	22

C. Kerangka Berpikir.....	25
D. Hipotesis Penelitian.....	26
BAB III	27
METODE PENELITIAN.....	27
A. Jenis atau Desain Penelitian.....	27
1. Lokasi dan Waktu Penelitian	27
B. Populasi dan Sampel Penelitian	28
1. Populasi	28
2. Sampel	29
C. Definisi Operasional Variabel.....	30
D. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data.....	34
E. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen	36
1. Uji Validitas	36
2. Reliabilitas Instrumen.....	39
F. Teknis Analisis Data	40
1. Analisis Kuantitatif.....	40
2. Uji Normalitas	41
3. Regresi Linear Berganda	42
4. Koefisien Determinasi	42
5. Uji T	43
6. Uji F.....	44
BAB IV	46
HASIL KAJIAN DAN PEMBAHASAN.	46
A. Hasil Penelitian	46
1. Karakteristik Responden.....	46
2. Pembahasan Analisis Deskriptif	47
3. Uji Normalitas	48
4. Regresi Linier Berganda.....	48
5. Koefisien Determinasi (Koefisien Penentu).....	50
6. Uji T	51
7. Uji F.....	54

B. Pembahasan.....	56
C. Keterbatasan Penelitian.....	59
BAB V.....	60
KESIMPULAN DAN SARAN.....	60
A. Kesimpulan	60
B. Implikasi.....	61
C. Saran.....	61
DAFTAR PUSTAKA	63
Lampiran	65

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Kerangka Berpikir	25
--	-----------

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Dara rata - rata occupancy selama 2 tahun	2
Tabel 2. 1 Pengertian Occupancy Rate	20
Tabel 2. 2 Pengertian Average Daily Room Rate	20
Tabel 2. 3 Penelitian Terdahulu	22
Tabel 3. 1 Jumlah Populasi periode Maret - Mei	29
Tabel 3. 2 Definisi Operaional Variabel	32
Tabel 3. 3 Hasil Uji Validitas Variabel Direct Marketing	37
Tabel 3. 4 Hasil Uji Valditas Personal Selling.....	38
Tabel 3. 5 Rumus Alpha.....	40
Tabel 3. 6 Hasil Uji Realibilitas.....	40
Tabel 4. 1 Karakteristik responden	46
Tabel 4. 2 Hasil Uji Analisis Deskriptif.....	47
Tabel 4. 3 Hasil Uji Normalitas	48
Tabel 4. 4 Hasil Regresi Linier Berganda.....	49
Tabel 4. 5 Hasil Determinasi Koefisien	51
Tabel 4. 6 Hasil Uji T.....	52
Tabel 4. 7 Hasil Uji F.....	55

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Biodata Mahasiswa.....	65
Lampiran 2 Lembar Bimbingan Tugas Akhir	66
Lampiran 3 Dokumen Pendukung Penyusunan Tugas Akhir	68
Lampiran 4 Dokumentasi Uji Proposal TA	80
Lampiran 5 Dokumentasi Sertifikat Magang	81
Lampiran 6 Dokumentasi Surat Izin Penelitian.....	82