

LAPORAN TUGAS AKHIR

**PENGARUH SEGMENTASI PASAR TERHADAP
PENINGKATAN PENJUALAN *MEETING PACKAGE* DI
MORRISSEY HOTEL JAKARTA**

**Diajukan sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana
Terapan**



Disusun Oleh :

QOTRUNNADA MAGHFIRAH ARIANTI

NIM : 21700044

PROGRAM STUDI PENGELOLAAN PERHOTELAN

JURUSAN PARIWISATA

POLITEKNIK NEGERI MEDIA KREATIF

JAKARTA

2025

LAPORAN TUGAS AKHIR

**PENGARUH SEGMENTASI PASAR TERHADAP
PENINGKATAN PENJUALAN *MEETING PACKAGE* DI
MORRISSEY HOTEL JAKARTA**

**Diajukan sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana
Terapan**



Disusun Oleh :

QOTRUNNADA MAGHFIRAH ARIANTI

NIM : 21700044

PROGRAM STUDI PENGELOLAAN PERHOTELAN

JURUSAN PARIWISATA

POLITEKNIK NEGERI MEDIA KREATIF

JAKARTA

2025

LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Judul Tugas Akhir : Pengaruh Segmentasi Pasar Terhadap Peningkatan Penjualan Meeting Package Morrissey Hotel Jakarta
Penulis : Qotrunnada Maghfirah Arianthi
NIM : 21700044
Program Studi : D-IV Pengelolaan Perhotelan
Jurusan : Pariwisata

Tugas Akhir ini telah dipertanggungjawabkan di hadapan Tim Penguji Tugas Akhir di kampus Politeknik Negeri Media Kreatif pada hari Selasa tanggal 8 Juli tahun 2025.

Disahkan oleh:

Ketua Penguji,

Maria Ulfah Catur Afriasih, S.Pd., M.M.
NIP. 198605092019032011

Anggota 1

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

Anggota 2

Anindita Budi Astuti, SE., MM.
NIP.198103052008122001

Mengetahui,

Ketua Jurusan Pariwisata



Maria Ulfah Catur Afriasih, S.Pd., M.M.
NIP. 198605092019032011

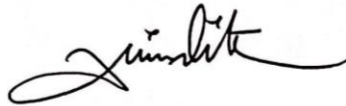
LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG TUGAS AKHIR

Judul Tugas Akhir : Pengaruh Segmentasi Pasar Terhadap Peningkatan
Penjualan Meeting Package Morrissey Hotel Jakarta
Penulis : Qotrunnada Maghfirah Arianti
NIM : 21700044
Program Studi : Pengelolaan Perhotelan
Jurusan : Pariwisata

Tugas Akhir ini telah diperiksa dan disetujui untuk disidangkan.

Ditandatangani di Jakarta, 19 Juni 2025.

Dosen Pembimbing 1



Anindita Budi Astuti, SE., MM.
NIP. 198103052008122001

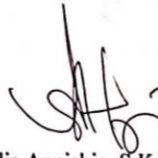
Dosen Pembimbing 2



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

Mengetahui,

Koordinator Program Studi Pengelolaan Perhotelan



Fristi Bellia Annishia, S.K.M., M.Par., M.M.
NIP. 198809082022032008

PERNYATAAN ORIGINALITAS TUGAS AKHIR DAN BEBAS PLAGIARISME

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Qotrunnada Maghfirah Arianti
NIM : 21700044
Program Studi : Pengelolaan Perhotelan
Jurusan : Pariwisata
Tahun Akademik : 2024/2025

dengan ini menyatakan bahwa Tugas Akhir saya dengan judul:

PENGARUH SEGMENTASI PASAR TERHADAP PENINGKATAN
PENJUALAN MEETING PACKAGE MORRISSEY HOTEL JAKARTA

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 diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-
benarnya.

Jakarta, 19 Juni 2025

Yang menyatakan,



Qotrunnada Maghfirah Arianti
NIM: 21700044

PERNYATAAN PUBLIKASI DAN KARYA ILMIAH

Sebagai civitas akademika Politeknik Negeri Media Kreatif, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Qotrunnada Maghfirah Arianti
NIM : 21700044
Program Studi : Pengelolaan Perhotelan
Jurusan : Pariwisata
Tahun Akademik : 2024/2025

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Politeknik Negeri Media Kreatif **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

Pengaruh Segmentasi Pasar Terhadap Peningkatan Penjualan Meeting Package Morrissey Hotel Jakarta beserta perangkat yang ada (jika diperlukan).

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

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 19 Juni 2025

Yang menyatakan,



Qotrunnada Maghfirah Arianti
NIM: 21700044

ABSTRACT

The increasingly competitive hospitality industry requires hotels to implement appropriate marketing strategies to boost sales, one of which is market segmentation. Inadequate application of effective segmentation may hinder the sales growth of hotel products, including meeting packages. Based on this issue, this study aims to analyze the effect of market segmentation on the sales improvement of meeting packages at Morrissey Hotel Jakarta. This research employs a quantitative method with a descriptive approach. Data were collected through questionnaires distributed to 100 respondents who are users of the meeting package services. The data analysis technique used in this study is descriptive statistics and Spearman rank correlation test. The results show that market segmentation based on demographic, psychographic, behavioral, and geographic factors has a positive and significant effect on meeting package sales. Hypothesis testing confirms a significant relationship between market segmentation and meeting package sales improvement. By applying the right segmentation strategy, Morrissey Hotel Jakarta can effectively increase sales by targeting more specific market segments.

Keywords: *Market Segmentation, Sales, Meeting Package, Morrissey Hotel Jakarta.*

ABSTRAK

Tingginya persaingan bisnis di industri perhotelan menuntut setiap hotel untuk menerapkan strategi yang tepat dalam meningkatkan penjualan, salah satunya melalui penerapan segmentasi pasar. Kurangnya penerapan segmentasi yang efektif dapat menyebabkan penurunan daya saing dan kurang optimalnya penjualan produk, termasuk *meeting package*. Berdasarkan permasalahan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh segmentasi pasar terhadap peningkatan penjualan *meeting package* di Morrissey Hotel Jakarta. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Data dikumpulkan melalui kuesioner yang disebarkan kepada 100 responden yang merupakan klien pengguna *meeting package*. Teknik analisis data yang digunakan adalah Uji Analisis deskriptif dan Korelasi *Rank Spearman*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa segmentasi pasar yang dilakukan berdasarkan demografis, psikografis, perilaku, dan geografis berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan penjualan *meeting package*. Pengujian hipotesis membuktikan bahwa segmentasi pasar memiliki pengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan *meeting package*. Dengan penerapan segmentasi pasar yang tepat, Morrissey Hotel Jakarta dapat menargetkan pasar yang lebih spesifik dan meningkatkan penjualan secara efektif.

Kata Kunci: *Segmentasi Pasar, Penjualan, Meeting Package, Morrissey Hotel Jakarta*

PRAKATA

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberi kekuatan, kemampuan, dan kesabaran kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Pengaruh Segmentasi Pasar Terhadap Peningkatan Penjualan *Meeting Package* di Morrissey Hotel Jakarta”**. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar S.Tr.Par. pada program Diploma IV (D4) Jurusan Pariwisata, Program Studi Pengelolaan Perhotelan, Politeknik Negeri Media Kreatif Jakarta Tahun Akademik 2024 / 2025.

Penulis menyampaikan rasa terima kasih kepada orang tua yang telah mendukung penuh di setiap perkuliahan dari awal hingga akhir. Selain itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penulisan Skripsi ini :

1. Dr. Tipri Rose Kartika, M.M. selaku Direktur Politeknik Negeri Media Kreatif.
2. Dr. Handika Dany Rahmayanti, M.Si selaku Wakil Direktur Bidang Akademik.
3. Maria Ulfah Catur Afriasih, S.Pd., M.M., selaku Ketua Jurusan Pariwisata.
4. Swastono Putro Pirastyo, S.Par., M.Par., selaku Sekretaris Jurusan Pariwisata.
5. Fristi Bellia Annishia, S.K.M., M.Par., M.M., selaku Koordinator Program Studi Pengelolaan Perhotelan.
6. Lu'luwatin Rosdiana Aprilia S.Pd., M.M. Par., Sekretaris Program Studi Pengelolaan Perhotelan.
7. Anindita Budi Astuti, SE., MM. selaku Dosen Pembimbing pertama Tugas Akhir Skripsi penulis.
8. Dimas Bayu Pinandoyo. S.Si., M.Sc, selaku Dosen Pembimbing kedua Tugas Akhir Skripsi penulis.
9. Para dosen dan tenaga kependidikan Politeknik Negeri Media Kreatif Jakarta yang telah membimbing dan mengajari penulis dengan ilmu dan karakter selama berkuliah.
10. Putri Sri R. selaku staf administrasi Program Studi Pengelolaan Perhotelan yang telah melayani dan mengarahkan penulis dengan sabar selama berkuliah di Program Studi Pengelolaan Perhotelan.
11. Pihak *Human Resources* dan *Sales* Morrissey Hotel Jakarta yang telah mengizinkan dan membantu kelancaran penelitian Tugas Akhir Skripsi.
12. Ayahanda tercinta Taufan Arianto, yang saat ini sedang berjuang melawan sakit. Ketegaran dan semangat ayahanda menjadi sumber kekuatan dan teladan yang tak ternilai bagi penulis. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan kesembuhan dan kesehatan bagi ayahanda. Ibunda tercinta Rini Suryati, sosok luar biasa yang telah berjuang tanpa lelah demi masa depan anak-anaknya. Pengorbanan, doa, dan ketulusan kedua orang tua menjadi kekuatan terbesar dalam perjalanan ini. Tak lupa, kepada kakak tercinta Sabila Reformasita A., yang selalu memberikan dukungan dalam setiap langkah penulis.

13. *Racing Mandalika* (Thalia Ghevira Z. dan Farhan Nurmansyah) yang telah menjadi teman setia dan tetap memilih untuk berteman hingga akhir masa perkuliahan. Terima kasih atas kebersamaan, dukungan dan tawa yang telah mewarnai hari – hari kuliah penulis.
14. Rayya, Dyah, Cornelia, Halida, Ismi, Salsa, Rizki, Indah dan teman – teman di kampus yang telah menjadi teman berbagi suka dan duka, memberikan semangat dan tawa, serta menemani perjalanan ini dengan kebersamaan yang tak ternilai.
15. Nasya, Eriska, Enya, Namira, Jacin dan Melati terima kasih atas pertemanan yang tulus, dukungan yang tidak pernah putus, serta tawa dan semangat yang selalu kalian bagikan.
16. Penulis ingin mengucapkan terima kasih yang tulus kepada diri sendiri, yang telah berulang kali terjatuh namun selalu memilih untuk bangkit. Terima kasih telah bertahan dalam hari-hari sulit, terus melangkah di tengah keraguan, kelelahan, dan tantangan yang tidak mudah. Terima kasih karena tetap percaya pada kemampuan diri dan mampu menguatkan diri sendiri saat dunia terasa seolah tidak berpihak. Perjalanan ini mengajarkan bahwa setiap langkah, meski kecil, tetap memiliki makna. Semoga diri ini senantiasa menjadi sosok yang terus belajar, terus berproses dan mampu menghargai setiap perjuangan yang telah dilalui.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih memiliki berbagai kekurangan dan belum sepenuhnya sempurna. Harapan nya, karya ini tetap dapat memberikan manfaat, baik sebagai sumber informasi maupun sebagai pengalaman berharga bagi para pembaca. Untuk itu, penulis dengan terbuka menerima segala saran dan kritik yang membangun demi perbaikan di masa yang akan datang. Sebagai penutup, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya

Jakarta, Juni 2025

Penulis,



Qotrunnada Maghfirah Arianti

NIM. 21700044

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR	ii
PERNYATAAN ORIGINALITAS TUGAS AKHIR DAN BEBAS PLAGIARISME	iv
PERNYATAAN PUBLIKASI DAN KARYA ILMIAH	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
ABSTRAK.....	vi
PRAKATA.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Identifikasi Masalah	6
C. Batasan Masalah	6
D. Rumusan Masalah	7
E. Tujuan Penelitian.....	7
F. Manfaat Penelitian.....	8
BAB II LANDASAN TEORI	10
A. Kajian Teori.....	10
B. Hasil Penelitian Yang Relevan.....	17
C. Kerangka Berpikir	19
D. Hipotesis Pertanyaan Penelitian	20
BAB III METODE PENELITIAN.....	21
A. Jenis Penelitian	21
B. Tempat dan Waktu Penelitian	23
C. Populasi dan Sampel Penelitian.....	23
D. Definisi Operasional Variabel	25
E. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data	26
F. Validitas dan Reliabilitas Instrumen	30
G. Teknik Analisis Data	35

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	38
A. Hasil Penelitian.....	38
B. Pembahasan	73
C. Keterbatasan Penelitian	78
BAB V PENUTUP	80
A. Kesimpulan.....	80
B. Implikasi	82
C. Saran	82
DAFTAR PUSTAKA	84
LAMPIRAN.....	84

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Data Penjualan Meeting Room Morrissey	3
Tabel 2. Paket Meeting Room Morrissey Hotel Jakarta	14
Tabel 3. Kapasitas Meeting Room Morrissey Hotel Jakarta.....	15
Tabel 4. Penelitian Terdahulu	18
Tabel 5. Variabel, Sub Variabel, Indikator dan Skala Pengukuran	28
Tabel 6. Hasil SPSS Uji Validasi Variabel Segmentasi Pasar (X)	31
Tabel 7. Hasil SPSS Uji Validasi Variabel Peningkatan Penjualan Meeting Package (Y).....	32
Tabel 8. Kriteria Penentuan Nilai Cronbach's Alpha	33
Tabel 9. Kriteria Penentuan Nilai Cronbach's Alpha	34
Tabel 10. Uji Reabilitas Peningkatan Penjualan Meeting Package (Y).....	34
Tabel 11. Interpretasi Interval Mean Variabel.....	36
Tabel 12. Koefisien Korelasi.....	37
Tabel 13. Karakteristik Responden Berdasarkan Umur.....	39
Tabel 14. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	40
Tabel 15. Karakteristik Responden Berdasarkan Wilayah Domisili	42
Tabel 16. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Instansi.....	43
Tabel 17. Karakteristik Responden Berdasarkan Jabatan Pekerjaan	44
Tabel 18. Karakteristik Responden Berdasarkan Jabatan Pekerjaan	46
Tabel 19. Uji Normalitas.....	47
Tabel 20. Frekuensi responden merasa bahwa Morrissey Hotel Jakarta menargetkan segmen pasar yang relevan dengan latar belakang	48
Tabel 21. Hotel Morrissey menawarkan paket meeting dan ruangan yang sesuai dengan style klien.....	49
Tabel 22. Morrissey Hotel Jakarta memberikan pilihan paket meeting yang dapat d disesuaikan dengan preferensi klien.....	50
Tabel 23. Morrissey Hotel Jakarta memberikan pilihan yang sesuai dengan kebutuhan meeting	51
Tabel 24. Morrissey Hotel Jakarta menawarkan paket yang sesuai dengan kebutuhan pasar lokal.....	52
Tabel 25. Aksesibilitas Morrissey Hotel Jakarta memudahkan klien untuk menghadiri pertemuan.....	52
Tabel 26. Klien merasa bahwa Morrissey Hotel Jakarta menawarkan meeting package yang sesuai dengan kebiasaan dan pola perilaku saya dalam mengadakan pertemuan.	53
Tabel 27. Instansi/kantor klien memilih Morrissey Hotel Jakarta karena pengalaman positif sebelumnya dalam menggunakan layanan paket meeting.....	54
Tabel 28. Hasil Mean Segmentasi Pasar (X)	55
Tabel 29. Kualitas layanan yang diberikan oleh Morrissey Hotel Jakarta dalam meeting package sangat memuaskan	57

Tabel 30. Fasilitas yang disediakan dalam meeting package di Morrissey Hotel Jakarta memenuhi harapan saya.....	58
Tabel 31. Staf di Morrissey Hotel Jakarta sangat profesional dan membantu dalam memenuhi kebutuhan pertemuan saya.	59
Tabel 32. Harga meeting package di Morrissey Hotel Jakarta sebanding dengan kualitas layanan yang diberikan.	60
Tabel 33. Klien merasa harga sudah sesuai dengan fasilitas yg di dapatkan dari penawaran meeting package Morrissey Hotel Jakarta.	61
Tabel 34. Penawaran harga khusus atau diskon dari Morrissey Hotel Jakarta menarik perhatian saya untuk membeli meeting package.....	62
Tabel 35. Saya sering melihat promosi tentang meeting package Morrissey Hotel Jakarta di media sosial.	63
Tabel 36. Materi pemasaran Morrissey Hotel Jakarta menarik dan memberikan informasi yang jelas tentang layanan yang ditawarkan.....	64
Tabel 37. Preferensi responden cenderung memilih Morrissey Hotel Jakarta setelah mendengar rekomendasi positif dari orang lain.	65
Tabel 38. Preferensi responden lebih percaya untuk menggunakan layanan Morrissey Hotel Jakarta karena banyaknya testimoni positif dari pelanggan sebelumnya.....	66
Tabel 39. Preferensi responden merasa puas dengan pengalaman saya menggunakan meeting package di Morrissey Hotel Jakarta.	67
Tabel 40. Preferensi responden akan merekomendasikan Morrissey Hotel Jakarta kepada rekan kerja atau teman saya untuk mengadakan pertemuan.	68
Tabel 41. Hasil Rekapitulasi Rata – Rata Peningkatan Penjualan Meeting Package (Y)	70
Tabel 42. Analisis Korelasi Rank Spearman.....	72

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Diagram Segmentasi Pasar Januari – Oktober 2024	4
Gambar 2. Diagram Segmentasi Pasar Bulan November 2024 – Januari 2025.....	5
Gambar 3. Kerangka Berpikir	19
Gambar 4. Skala Likert	27