

**ANALISIS PENERAPAN KEBIJAKAN HARGA UNTUK
MENINGKATKAN *ROOM OCCUPANCY* MELALUI SUMBER
BISNIS *ONLINE TRAVEL AGENT* PADA INNA SIMPANG
HOTEL KOTA SURABAYA**

SKRIPSI

Diajukan Guna Melengkapi Sebagian Syarat

Dalam Mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Disusun Oleh :

Nama : Reny Atikasari

Nim : 12221023

Pembimbing : Sandi Eka Suprajang. SE, MM

**JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA
2016**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini dosen pembimbing dari,

Nama : Reny Atikasari

NIM : 12221023

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

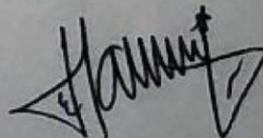
**ANALISIS PENERAPAN KEBIJAKAN HARGA UNTUK
MENINGKATKAN TINGKAT *ROOM OCCUPANCY* MELALUI SUMBER
BISNIS *ONLINE TRAVEL AGENT* PADA INNA SIMPANG HOTEL KOTA
SURABAYA**

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 15 September 2015 sampai dengan 13 April 2016 dan memberikan persetujuan atas skripsi ini untuk diuji di depan dewan penguji skripsi.

Demikian persetujuan ini saya berikan sebagai syarat untuk mengikuti Ujian Komprehensif bagi mahasiswa yang tersebut diatas.

Blitar, 12 April 2016

Pembimbing,



Sandi Eka Suprajang, SE, MM

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Reny Atikasari

NIM : 12221023

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

**ANALISIS PENERAPAN KEBIJAKAN HARGA UNTUK
MENINGKATKAN ROOM OCCUPANCY MELALUI SUMBER BISNIS
ONLINE TRAVEL AGENT PADA INNA SIMPANG HOTEL KOTA
SURABAYA**

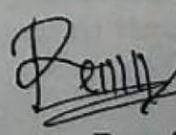
Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan skripsi yang telah saya buat ini merupakan hasil karya sendiri dan benar kesaliannya.

Apabila ternyata dikemudian hari penulisan Skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggung jawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.

Demikian, pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan.

Blitar, 12 April 2016

Penulis



Reny Atikasari

Simpang

Surabaya
Jl. Gubernur Suryo 1 - 3, Po Box 1036
Surabaya 60271, East Java - Indonesia
(62-31) 534 2151 (9 Lines)
(62-31) 531 0157
info@innasimpang.com
www.innasimpang.com



SURAT KETERANGAN

No. : 082/MPM/IS/05/2016

Yang bertanda tangan dibawah ini,

N a m a : Mudho Prasetyo
Jabatan : Manpower Manager
Instansi : INNA Simpang Hotel
Alamat : Jl. Gubernur Suryo 1 – 3 Surabaya

Dengan ini memberikan keterangan bahwa :

N a m a : Renny Atikasari
NIM : 12221023

Telah melakukan penelitian di INNA Simpang terhitung mulai tanggal 29 Oktober 2015 – 31 Januari 2016, dengan judul "Analisis Penerapan Kebijakan Harga untuk Meningkatkan Room Occupancy Melalui Sumber Bisnis Online Travel Agent Pada INNA Simpang Hotel Kota Surabaya".

Demikian, Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 13 Mei 2016
INNA Simpang

Mudho Prasetyo
Manpower Manager

C.c. :
- General Manager (Sebagai Laporan)
- File

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul :

**ANALISIS PENERAPAN KEBIJAKAN HARGA UNTUK
MENINGKATKAN ROOM OCCUPANCY MELALUI SUMBER BISNIS
ONLINE TRAVEL AGENT PADA INNA SIMPANG HOTEL KOTA
SURABAYA**

Yang disusun oleh :

Nama : Reny Atikasari

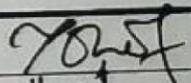
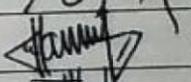
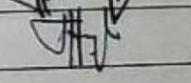
NIM : 12221023

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada 28 April 2016.

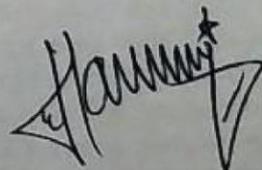
SUSUNAN DEWAN PENGUJI :

No.	Nama	Kedudukan	Tanda Tangan
1.	Iwan Setya Putra, SE.,AK.,MM.,CA	Penguji I	
2.	Sandi Eka Suprajang, SE.,MM	Penguji II	
3.	Siti Sunrowiyati, SE.,MM	Penguji III	

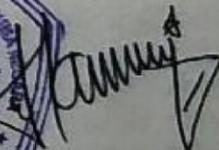
Mengetahui,

Pembimbing

Ketua Program Studi Manajemen



(Sandi Eka Suprajang. SE., MM)



(Sandi Eka Suprajang. SE., MM)

ABSTRAKSI

ANALISIS PENERAPAN KEBIJAKAN HARGA UNTUK MENINGKATKAN *ROOM OCCUPANCY* MELALUI SUMBER BISNIS *ONLINE TRAVEL AGENT* PADA INNA SIMPANG HOTEL KOTA SURABAYA.

RENY ATIKASARI – 12221023

Kata kunci : Kebijakan Harga, *Room Occupancy*, Sumber Bisnis *Online Travel Agent*

Persaingan bisnis di Indonesia saat ini semakin membuka peluang bagi para pelaku wirausahawan untuk berkompetisi dalam menjaring konsumen. Salah satu bidang usaha saat ini memiliki persaingan yang ketat adalah industri perhotelan mulai dari kelas bintang melati sampai kelas bintang lima. Harga merupakan salah satu elemen penting pemasaran yang paling fleksibel. Harga dapat berubah dengan cepat pada saat musim libur dan hari raya keagamaan. Kebijakan harga merupakan suatu keputusan yang ditetapkan pada suatu produk dan jasa tertentu untuk jangka waktu yang telah ditetapkan. Tingkat hunian kamar (*room occupancy*) merupakan prosentase dari jumlah kamar yang terisi atau disewakan kepada tamu yang dibandingkan dengan jumlah seluruh kamar yang disewakan, yang dapat diperhitungkan dalam jangka waktu harian, bulanan, atau tahunan. *Online travel agent* (OTA) merupakan biro perjalanan yang pemasarannya melalui *website* atau dilakukan dengan menggunakan media internet, akan tetapi tidak menutup kemungkinan suatu *travel agent* pun memasarkan produknya secara *online*. Inna Simpang Hotel merupakan jenis *city hotel* yang terletak di Kota Surabaya dalam jaringan Inna Hotel Group.

Dari hasil analisis yang sudah dilakukan pada tahun 2014 Inna Simpang Hotel Kota Surabaya mempunyai kamar tersedia 43.070 kamar dan kamar yang terjual hanya 23.583 kamar, hal ini disebabkan karena pemasaran melalui sistem OTA (*online travel agent*) masih terbatas. Tahun 2015 Inna Simpang Hotel Kota Surabaya mempunyai kamar tersedia 43.070 kamar dan kamar yang terjual sebanyak 24.045 kamar, dari tahun 2014 ke tahun 2015 terjadi peningkatan *room occupancy* sebesar 462 kamar. Hasil analisis regresi linier sederhana diperoleh tahun 2014 apabila harga jual dinaikan maka akan berpengaruh pada *room occupancy* akan naik, dan tahun 2015 apabila harga jual dinaikkan maka *room occupancy* juga akan naik. Dari hasil uji hipotesis ditemukan bahwa tahun 2014 kebijakan harga ada hubungan dengan *room occupancy* pada Inna Simpang Hotel Kota Surabaya tetapi pengaruhnya masih sangat kecil. Hal ini dikarenakan terbatasnya kerjasama dengan media-media *online travel agent*. Tahun 2015 terjadi hubungan yang erat antara kebijakan harga dan *room occupancy* pada Inna Simpang Hotel Kota Surabaya. Berdasarkan kesimpulan dari analisis data, maka Inna Simpang Hotel Kota Surabaya disarankan untuk lebih diterapkan lagi kebijakan harga jual kamar pada bulan Februari sampai dengan bulan Juni baik tahun 2014 dan tahun 2015 untuk meningkatkan *room occupancy*.

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur peneliti panjatkan kepada Allah SWT atas segala limpahan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir Skripsi yang berjudul “ ANALISIS PENERAPAN KEBIJAKAN HARGA UNTUK MENINGKATKAN *ROOM OCCUPANCY* MELALUI SUMBER BISNIS *ONLINE TRAVEL AGENT* PADA INNA SIMPANG HOTEL KOTA SURABAYA” dengan lancar. Penulis menyadari sepenuhnya, tanpa bimbingan dari berbagai pihak, Tugas Akhir Skripsi ini tidak akan dapat diselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terimakasih yang tulus kepada :

1. Bapak Iwan Setya Putra SE, MM selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Kota Blitar.
2. Bapak Sandy Eka Suprajang SE, MM selaku Ketua Jurusan Manajemen dan pembimbing yang telah meluangkan waktu dengan penuh kesabaran memberikan bimbingan dan arahan selama penyusunan skripsi.
3. Bapak Maryanto selaku General Manager Inna Simpang Hotel Kota Surabaya yang telah meluangkan waktu dengan penuh kesabaran untuk memberikan arahan dan membantu dalam pelaksanaan penelitian serta mengizinkan dalam pemberian data.
4. Bapak Irfandi selaku Reservasi dan OTA Supervisor Inna Simpang Hotel Kota Surabaya yang telah membantu memberikan data dan memberikan penjelasan dalam melaksanakan penelitian.

5. Bapak Mudho Prasetyo selaku Manpower Manager yang telah membantu memberikan arahan dalam melaksanakan penelitian.
6. Bapak Agung Wijayanto yang telah meluangkan waktu dengan penuh kesabaran untuk membantumemberikan arahan dalam penulisan skripsi.
7. Kedua orang tua yang telah mendoakan dan memberikan dorongan selama penyusunan skripsi.
8. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan banyak dorongan serta bantuan selama penyusunan tugas akhir ini.

Semoga semua amal baik mereka diterima Allah SWT dan dicatat sebagai amalan yang terbaik, Amin. Harapan peneliti mudah-mudahan apa yang terkandung didalam penelitian ini bermanfaat bagi semua pihak.

Blitar, 13 April 2016

Penulis,

Reny Atikasari

NIM. 12221023

DAFTAR ISI

Lembar Judul	
Halaman Persetujuan Skripsi	
Halaman Pernyataan Keaslian	i
Halaman Pengesahan	
Abstraksi	ii
Kata Pengantar	ii
Daftar Isi	iv
Daftar Tabel	ix
Daftar Gambar	x
BAB I	PENDAHULUAN
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Permasalahan	4
C. Rumusan Masalah	5
D. Tujuan Penelitian	5
E. Kegunaan Penelitian	5

BAB II LANDASAN TEORI

A. Penelitian Terdahulu	7
B. Pemasaran	
1. Pengertian Manajemen Pemasaran dan Pemasaran	
Hotel	11
2. Pengertian Pemasaran	13
3. Konsep Pemasaran	16
4. Tujuan Pemasaran Hotel	18
C. Harga dan Kebijakan Harga	
1. Pengeretian Harga	19
2. Penetapan Harga	21
3. Tujuan Penetapan Harga	21
4. Faktor-faktor yang mempengaruhi Penetapan Harga..	24
5. Kebijakanaksanaan Harga	25
6. Kebijakan harga atau Tarif Hotel	29
D. Tingkat Hunian Kamar	30
E. E-Commerce (Electronic Commerce)	31
F. Website Hotel	32

	G. Hubungan Kebijakan Harga dengan Peningkatan room occupancy Sumber Bisnis Online Travel Agent	33
	H. Hipotesis	33
BAB III	METODE PENELITIAN	
	A. Definisi Oprasional Variabel	35
	B. Populasi Dan Sampel Penelitian	36
	C. Jenis Penelitian	36
	D. Metode Pengumpulan Data	37
	E. Teknik Analisa Data	37
	F. Waktu dan Tempat Penelitian	39
BAB IV	ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN	
	A. Data Perusahaan	
	1. Sejarah Perusahaan	40
	2. Visi dan Misi Perusahaan	47
	3. Struktur Organisasi	47
	B. Hasil Analisa Data	
	1. Regresi Linier Sederhana	53

	2. Pengujian Hipotesis (Uji t)	76
	3. Evaluasi data <i>room occupancy</i>	79
	C. Pembahasan	81
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	
	A. KESIMPULAN	84
	B. SARAN	85
	Daftar Pustaka	87
	LAMPIRAN	89
	Lampiran 1 <i>Online Competitor Harga</i>	90
	Lampiran 2 <i>Data Room Occupancy</i>	92
	Lampiran 3 <i>Online Travel Agent Production</i>	100

DAFTAR TABEL

		Halaman
Tabel 4.1	<i>Online Travel Agent Production</i> Tahun 2014	56
Tabel 4.2	<i>Online Travel Agent Production</i> Tahun 2015	53
Tabel 4.3	Harga terhadap <i>Occupancy</i> Tahun 2014	61
Tabel 4.4	Harga terhadap <i>Occupancy</i> Tahun 2015	64
Tabel 4.5	Persamaan Regresi dan Korelasi sederhana Variabel kebijakan harga dengan <i>room occupancy</i> Tahun 2014	66
Tabel 4.6	Persamaan Regresi dan Korelasi sederhana Variabel kebijakan harga dengan <i>room occupancy</i> Tahun 2015	71

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Hotel Inna Simpang	49