

ANALISIS BIAYA PERIKLANAN TERHADAP TINGKAT HUNIAN DI HOTEL LE MERIDIEN JAKARTA

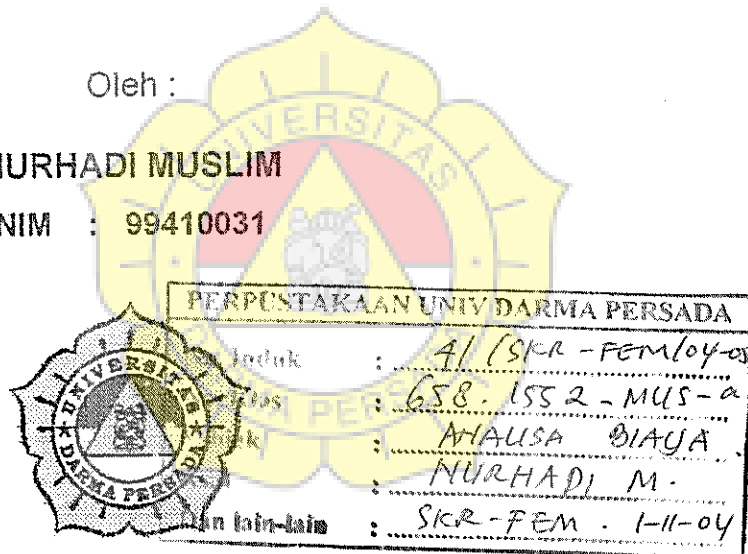
SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Tugas Akademik Dan Melengkapi
Sebagian Dari Syarat-Syarat Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Manajemen Universitas Darma Persada

Oleh :

NURHADI MUSLIM

NIM : 99410031



FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA
2004

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Nurihadi Muslim

NIM : 99410031

Jurusan : Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Pemasaran

Program Studi : Strata Satu (S-1)

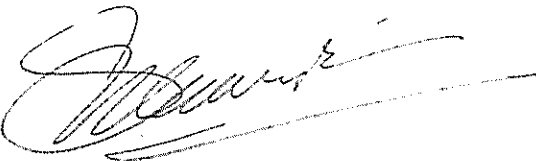
**Judul Skripsi : ANALISIS BIAYA PERIKLANAN TERHADAP TINGKAT
HUNIAN DI HOTEL LE MERIDIEN JAKARTA**

Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan dan diujikan dihadapan panitia
penguji Skripsi pada tanggal 9 Agustus 2004.

Jakarta, 9 Agustus 2004

Mengetahui,

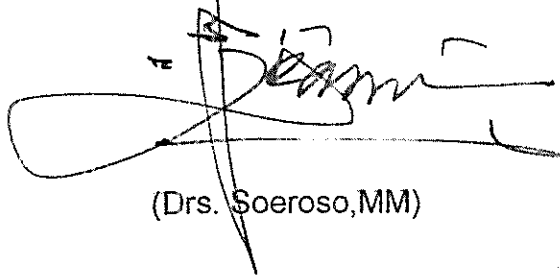
Ketua Jurusan Manajemen



(Sukardi H Sentono, SE)

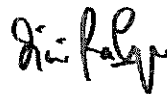
Menyetujui,

Pembimbing Materi



(Drs. Soeroso, MM)

Pembimbing Teknis




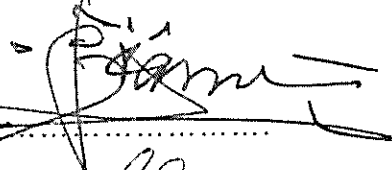
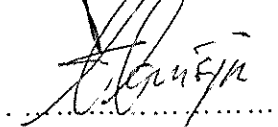
(Dini Rahayu, SE)

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Nurhadi Muslim
NIM : 99410031
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran
Program Studi : Strata Satu (S-1)
Judul Skripsi : ANALISIS BIAYA PERIKLANAN TERHADAP TINGKAT
HUNIAN DI HOTEL LE MERIDIEN JAKARTA

Telah diperiksa, dikaji dan diujikan dihadapan Panitia Penguji Skripsi pada tanggal 9 Agustus 2004, dengan hasil...

PANITIA PENGUJI SKRIPSI

NAMA	JABATAN	TANDATANGAN
1.	KETUA	
2.	ANGGOTA PENGUJI	
3.	ANGGOTA PENGUJI	

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nurhadi Muslim

NIM : 99410031

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Manajemen Pemasaran

Dengan ini menyatakan bahwa karya tulis dengan judul "**ANALISIS BIAYA PERIKLANAN TERHADAP TINGKAT HUNIAN DI HOTEL LE MERIDIEN JAKARTA**" di bawah bimbingan Drs. Soeroso,MM benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan jiplakan maupun mengcopy dari sebagian hasil karya orang lain. Apabila dikemudian hari ditemukan tidak sesuai dengan pernyataan ini, saya bersedia mempertanggung jawabkan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Yang menyatakan,



Nurhadi Muslim

ABSTRAK

(A) Nurhadi Muslim (99410031)

(B) Analisis Biaya periklanan terhadap tingkat hunian di hotel Le Meridien Jakarta.

(C) Xii + 69 halaman, 1 gambar, 3 tabel, 3 lampiran 2004.

(D) Kata kunci : biaya promosi dan tingkat hunian.

(E) Alasan dan tujuan penelitian untuk mengetahui sejauh mana keberhasilan hotel Le Meridien Jakarta dalam melakukan periklanan terhadap tingkat hunian.

Metode penelitian Dalam mengumpulkan data, penulis menggunakan metode penelitian kepustakaan serta mengadakan penelitian langsung berupa wawancara ke Hotel Le Meridien Jakarta.

Hasil penelitian Dengan adanya kegiatan periklanan yang dilakukan hotel Le Meridien Jakarta, maka akan berpengaruh terhadap tingkat hunian. Dari perhitungan korelasi ditunjukkan bahwa ada hubungan yang kuat antara biaya periklanan dengan tingkat hunian dimana koefisien korelasinya 0,985499 (positif).

Kesimpulan dan Saran Masalah yang dihadapi hotel Le Meridien Jakarta diatasi dengan melakukan kegiatan periklanan yang tepat dan juga meningkatkan fasilitas-fasilitas dan pelayanan hotel.

(F) Daftar Acuan (1992-2000).

(G) Dosen Pembimbing Materi



(Drs. Soeroso, MM)

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan karunia, kekuatan, kesehatan serta kasih sayang-Nya kepada penulis dalam segala hal yang berhubungan dengan proses pembuatan skripsi ini.

Pada kesempatan ini penulis juga ingin menyampaikan ungkapan terima kasih yang tulus kepada pihak-pihak yang membantu baik secara langsung maupun tak langsung atau doanya bagi penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan sebaik-baiknya. Untuk ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Drs. H. Shanti Danu Boestaman, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.
2. Bapak Drs. Soeroso, MM selaku dosen pembimbing materi yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan bimbingan materi dan bimbingan moril dalam penulisan skripsi.
3. Ibu Dini Rahayu, SE selaku dosen pembimbing teknis yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan dan petunjuk dalam penulisan skripsi ini.
4. Bapak Sukardi, SE selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi yang telah memberikan bimbingan selama penulis berada di bangku kuliah.

5. Orang tua penulis Ayahanda Mahyudin Idris (alm) dan ibunda Sunarti yang tercinta yang telah mendidik dan membuat penulis seperti sekarang ini sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih atas apa yang diberikan, semoga penulis dapat memberikan yang terbaik pula bagi mereka.
6. Kakak-kakakku yang tercinta Yulia, Ronny, Jhoni, Aridel dan keponakan tercinta Hani dan Elsi yang membuat penulis lebih bahagia disetiap kesehariannya.
7. Kakak-kakak Senioraku (kak Firsan, M'ba Dini, Arif, Koko, Enda, Pacul, Amar, Mila, Mancho Jawa, dan Indra)
8. Team Bamboo 4 FE Donny, Haris Babar, Ragot, Bowo Meti, Iwan RT, Jenong, Ryan Pulung, Reza Padang, Tami, Rendra Kondom, Ali, Adit, Dany Kartini, Danu Otish, Teguh Slipknot, Andri, Wisnu Konslet, Adi panjang, Pay, Emak, Amel, Kiki Kicut, Rispa, Tati, Dewi Tete, Nining, Illa Bogel, keluarga cemara PLUS: Aji Jagal, Siti, Jenny, jeffry TOMANGAB Dilla, F4: Fitri, Iya, Putri, Retna, Heru Tile, Endol, Rini, Mae, Arab, Ali, Ewin, chiko, Yolan, Mamang, Nanda cabul, Lena, Dini, Vio, Cibok, Wilman, Bedul, Dede, Fatur, Win, Awi, Dana, Ayu, Mpi, Cuil, Inggar yang selalu mengingatkan penulis agar menyelesaikan skripsi ini.
9. Buat Erni yang selalu setia nemenin dan ngingetin penulis agar menyelesaikan skripsi ini.
10. Serta kepada semua pihak yang tidak dapat disebut satu persatu.

Penulis hanya dapat mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya atas jasa-jasa yang sangat berarti bagi penulis. Semoga bantuan yang diberikan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini mendapat imbalan yang setimpal dari Allah SWT.

Demikianlah kata pengantar yang bisa penulis sampaikan, namun penulis memerlukan kritikan dan saran dari berbagai pihak yang membaca skripsi ini sehingga penulis akan terus memperbaiki diri.

Jakarta,Juli, 2004



DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL	xii
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	2
C. Pembatasan Masalah	3
D. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian	4
E. Metode Penelitian	5
F. Sistematika Pembahasan	8

BAB II	: LANDASAN TEORI	
	A. Pengertian Pemasaran dan	
	Bauran Pemasaran	11
	B. Pengertian dan Tujuan promosi	22
	C. Jenis-jenis Promosi	24
	D. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi	
	Promosi	29
	E. Manfaat Yang Diperoleh Dengan	
	Adanya Promosi	32
BAB III	: TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN	
	A. Sejarah Berdirinya Perusahaan	34
	B. Struktur Organisasi	41
BAB IV	: ANALISIS PEMBAHASAN	
	A. Kegiatan Promosi di	
	Hotel Le Meridien Jakarta	49
	B. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi	
	Kegiatan Promosi	53
	C. Permasalahan Yang Dihadapi Oleh	
	Hotel Le Meridien Jakarta	55
	D. Analisis Biaya Promosi Terhadap	

Tingkat Hunian	57
E. Sasaran Kegiatan Promosi Pada Masa Yang Akan Datang Dalam Kaitannya Dengan Tingkat Hunian	64

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	68
B. Saran.....	69

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar III.1 : Struktur Organisasi Hotel Le Meridien Jakarta	48



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel IV.1 : Perhitungan Korelasi dan Regresi Antara Biaya Promosi Dengan Tingkat Hunian	58
Tabel IV. 2 : Perhitungan dengan menggunakan Nilai Koefisien Determinasi	63
Tabel IV.3 : Perhitungan Ramalan Tingkat Hunian	66



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam dunia usaha masalah pemasaran merupakan salah satu aspek yang tidak kalah pentingnya dengan aspek-aspek lain, dalam hal usaha keberhasilan suatu perusahaan. Pengaruh aspek ini bertambah dominan terutama sejak beralihnya sifat dan struktur pasar, dari pasar yang dikuasai penjual menjadi pasar yang dikuasai pembeli.

Gejala dan perubahan ini tentu bersumber pada banyak sebab, baik secara langsung maupun tidak langsung. Yang jelas unsur persaingan tidak bisa diabaikan kalau perusahaan tidak ingin kedudukan atau posisinya tergeser ke arah yang tidak menguntungkan.

Ternyata untuk melaksanakan kegiatan pemasaran dibutuhkan beberapa faktor yang dipakai perusahaan agar dapat menjangkau target market yang diharapkan. Hal terpenting dalam pelaksanaan pasar antara lain adalah dengan melakukan promosi yang tepat.

Dalam skripsi ini penulis memberikan perhatian terhadap masalah biaya promosi dengan mengarah pembahasannya pada salah satu hunian hotel.

Dengan melaksanakan promosi yang tepat bagi hotel tersebut selain dapat mempertahankan jumlah penghuni ataupun pengunjung, promosi dimaksudkan juga untuk menarik minat penghuni ataupun pengunjung lainnya. Meskipun tingkat persaingan antar hotel tajam, tapi dengan diikuti kegiatan promosi yang dilakukan tanpa mengabaikan kualitas, maka hotel tersebut mampu menjadi hotel ternama di seluruh Indonesia.

Dengan dasar pemikiran yang diuraikan diatas, maka penulis memilih judul **"ANALISIS BIAYA PERIKLANAN TERHADAP TINGKAT HUNIAN PADA HOTEL LE MERIDIEN JAKARTA"**.

B. Perumusan Masalah

Di dalam setiap perusahaan atau bidang usaha lain, baik barang atau jasa tentu mempunyai metode maupun pertimbangan-pertimbangan yang berbeda antara satu hotel dengan hotel yang lainnya, yang kesemuanya bertujuan untuk mencari keuntungan yang sebesar-besarnya. Meskipun demikian setiap perusahaan tentu akan berusaha semaksimal mungkin dan mempertimbangkan secara matang. Sehubungan dengan hal tersebut, maka yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian skripsi ini adalah:

1. Bagaimana kegiatan periklanan yang dilakukan oleh Hotel Le Meridien Jakarta?

2. Sejauh mana pengaruh biaya periklanan terhadap peningkatan atau tingkat hunian di hotel Le Meridien Jakarta?

C. Pembatasan Masalah

Promosi merupakan masalah yang harus dihadapi oleh setiap perusahaan baik dalam bidang jasa maupun produk, maka dengan melihat pentingnya promosi, diperlukan pendekatan yang sistematis yang melibatkan penetapan tujuan serta struktur kegiatan promosi yang tepat. Dalam kegiatan promosi harus ditentukan terlebih dahulu sasaran pokok yang ingin dicapai yang dilanjutkan dengan prosedur biaya periklanan untuk diketahui seberapa besar tingkat keuntungan yang ingin dicapai atau diharapkan.

Suatu kegiatan promosi terjadi karena dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti persaingan, keadaan permintaan dan penawaran, peraturan pemerintah, dan lain-lain. Analisis dilakukan untuk mengetahui bagaimana kegiatan periklanan yang tepat dapat dilaksanakan, sehingga dapat tercapainya target pasar serta meningkatkan hunian guna memaksimalkan keuntungan hotel. Oleh karena itu, penulis dalam hal ini hanya membatasi ruang lingkup pembahasannya yaitu pada biaya kegiatan periklanan.

D. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian

Penelitian dilakukan untuk menemukan bukti empirik tentang biaya kegiatan periklanan dengan tingkat hunian.

Secara lebih rinci dengan merujuk pada pembatasan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian ini adalah:

1. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dengan melakukan penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui kegiatan periklanan yang dilakukan oleh hotel Le Meridien Jakarta.
- b. Untuk mengetahui pengaruh biaya periklanan terhadap peningkatan atau tingkat hunian di hotel Le Meridien Jakarta.

2. Kegunaan Penelitian

Sejalan dengan tujuan penelitian diatas, maka kegunaan dari penelitian ini adalah:

a. Bagi penulis

Penelitian ini sebagai studi perbandingan dalam rangka menerapkan teori dan ilmu yang diperoleh dengan kondisi yang terjadi di dalam hotel.

b. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini mungkin dapat merupakan sumbangan pemikiran bagi manajemen perusahaan dalam menentukan kebijaksanaan

perusahaan dan diharapkan dapat memberikan solusi pemecahan masalah yang mungkin atau sedang dihadapi perusahaan.

c. Bagi umum

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dan secara teoritis dapat dijadikan sebagai bahan kajian dan penelitian lebih lanjut.

E. Metode Penelitian

Dalam penulisan skripsi ini, penulis mengumpulkan data dengan menggunakan beberapa jenis penelitian data, antara lain sebagai berikut:

1. Metode Perolehan Data

Dalam penulisan skripsi ini, penulis mengumpulkan data dengan menggunakan beberapa pengumpulan data, antara lain sebagai berikut:

a. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Dengan penelitian kepustakaan ini dimaksudkan untuk mendapatkan data-data sekunder dengan cara membaca buku-buku wajib dan buku-buku pelengkap serta catatan-catatan kuliah yang berhubungan dengan manajemen pada umumnya dan pemasaran pada khususnya dimana mempunyai kaitan yang erat dengan skripsi yang penulis bahas.

b. Riset Lapangan (*Field Research*)

Riset lapangan merupakan penelitian dengan mengumpulkan data-data dan informasi langsung dari obyek yang diteliti, dengan cara wawancara yaitu dilakukan dengan mengadakan tanya jawab langsung dengan pihak yang berkompeten dalam hotel tersebut.

2. Metode Analisis Data

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menggunakan dua metode yang diantaranya adalah sebagai berikut:

a. Metode kualitatif

Merupakan suatu data yang bukan berupa angka, tetapi merupakan suatu data yang dapat menerangkan atau menjelaskan.

b. Metode kuantitatif

Analisis ini digunakan untuk mengidentifikasi dan melihat pengaruh variabel yang ada. Analisis yang digunakan antara lain adalah:

(1) analisis korelasi, yaitu untuk mengetahui erat tidaknya hubungan antara biaya promosi (x), dan tingkat hunian hotel (y), dengan rumus sebagai berikut:

$$r = \frac{n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{n(\sum x^2) - (\sum x)^2} \sqrt{n(\sum y^2) - (\sum y)^2}}$$

Dimana : r : Koefisien korelasi

n : Jumlah periode tahun

x : Biaya kegiatan periklanan

y : Tingkat hunian

Keterangan:

- Jika nilai $r = -1$, atau mendekati -1 , maka hubungan antara x dan y adalah kuat dan negatif.
- Jika nilai $r = 0$, atau mendekati 0, maka hubungan antara x dan y adalah lemah sekali atau tidak ada hubungannya.
- Jika nilai $r = 1$, atau mendekati 1, maka hubungan antara x dan y adalah kuat dan positif.

(2) analisis regresi, dengan rumus sebagai berikut:

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

(3) uji t, dengan rumus sebagai berikut:

$$t_o = \frac{r \sqrt{n-2}}{\sqrt{1-(r)^2}}$$

keterangan:

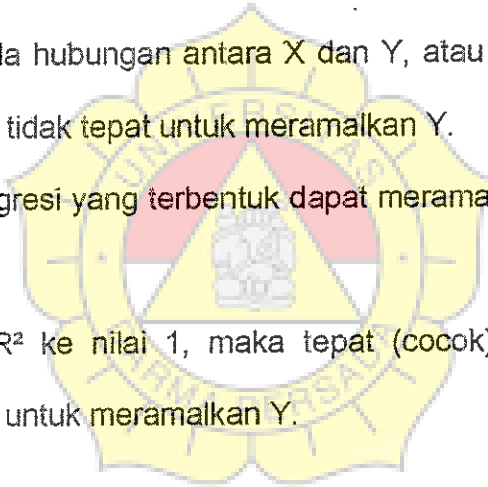
- jika $t \text{ hitung} \leq t \text{ tabel}$ maka H_0 diterima
- jika $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$, maka H_0 ditolak

(4) nilai koefisien determinasi, dengan rumus:

$$R^2 = \frac{1 - SSe}{SST}$$

Keterangan:

- $R^2 = 0$ berarti tidak ada hubungan antara X dan Y, atau model regresi yang terbentuk tidak tepat untuk meramalkan Y.
- $R^2 = 1$, berarti garis regresi yang terbentuk dapat meramalkan Y secara sempurna.
- Semakin dekat nilai R^2 ke nilai 1, maka tepat (cocok) garis regresi yang terbentuk untuk meramalkan Y.



F. Sistematika Pembahasan

Hal ini dikemukakan guna memudahkan pembacaan dan pemahaman mengenai skripsi ini, maka dengan itu sistematika pembahasan secara garis besar akan digambarkan sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini diberikan gambaran singkat mengenai isi daripada skripsi ini, maka perlu diutarakan hal-hal yang berhubungan dengan Latar Belakang Masalah,

Perumusan Masalah, Pembatasan Masalah, Tujuan dan Kegunaan Penelitian, Metode pengumpulan data, serta Sistematika Pembahasan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab ini akan diuraikan tentang pengertian manajemen pemasaran, pengertian promosi, tujuan promosi, bauran pemasaran, jenis-jenis promosi, dan manfaat promosi bagi perusahaan.

BAB III : TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini menguraikan tentang tinjauan umum secara singkat tentang Hotel Le Meridien Jakarta, yang di dalamnya mencakup sejarah singkat berdirinya hotel dan struktur organisasi.

BAB IV : ANALISIS PEMBAHASAN

Pada bab ini berisikan tentang kegiatan promosi yang dilakukan oleh Hotel Le Meridien Jakarta, faktor-faktor yang mempengaruhi kegiatan promosi, permasalahan yang dihadapi oleh Hotel Le Meridien Jakarta, analisis biaya promosi terhadap tingkat hunian, dan sasaran

kegiatan promosi pada masa yang akan datang dalam kaitannya dengan tingkat hunian.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini merupakan bagian akhir yang memberikan rangkuman singkat dari inti pembahasan yang dilakukan dan sekaligus memberikan saran-saran yang mungkin bermanfaat bagi kemajuan perusahaan.

