

**STRATEGI PENJUALAN *MEETING PACKAGE*
PADA HOTEL TRIBE BALI KUTA BEACH**



POLITEKNIK NEGERI BALI



PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS

POLITEKNIK NEGERI BALI

POLITEKNIK NEGERI BALI

BADUNG

2024

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA PROJEK AKHIR

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Kadek Meisa Regina Putri

NIM : 2115713159

Prodi/Jurusan : D3 Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis

Dengan ini menyatakan bahwa naskah Projek Akhir saya dengan judul: **"STRATEGI PENJUALAN MEETING PACKAGE PADA HOTEL TRIBE BALI KUTA BEACH"**

adalah memang benar asli karya saya. Dengan ini saya juga menyatakan bahwa dalam naskah Projek Akhir ini tidak terdapat karya orang lain yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar di suatu perguruan tinggi, dan atau sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah Projek Akhir ini dan disebutkan pada daftar pustaka.

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidak sesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan menerima sanksi akademis dalam bentuk apapun.

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

Badung, 14 Agustus2024

Yang menyatakan,



Kadek Meisa Regina Putri
NIM. 2115713159

**STRATEGI PENJUALAN MEETING PACKAGE PADA HOTEL TRIBE BALI
KUTA BEACH**

Projek Akhir ini diajukan guna memenuhi syarat untuk memperoleh Ijazah
Program Studi D3 Administrasi Bisnis pada Jurusan Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Bali

Kadek Meisa Regina Putri
2115713159

Badung, 14 Agustus 2024

Disetujui Oleh,

| Nama Dosen Penguji | Tanda Tangan |
|--|---|
| Ketua Dosen Penguji I Gede Made Subagiana, SE., MM NIP 196007071990031002 |  |
| Dosen Penguji 1, Putu Adriani Prayustika, SE., MM NIP 198406082015042002 |  |
| Dosen Penguji 2, I Nyoman Suka Sanjaya, SS., M.TESOL., Ph.D NIP 197409152000121002 |  |

Pembimbing:

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II



A.A.A Mirah Kencanawati, SE., MM
NIP. 197206121998022002



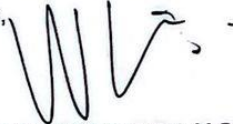
Drs. I.B. Artha Adnyana, M.Hum
NIP. 196312311989031023

Disahkan Oleh
Jurusan Administrasi Bisnis
Ketua,



Nyoman Indah Kusuma Dewi, SE., MBA., Ph.D
NIP. 196409291990032003

Diketahui Oleh
D3 Program Studi Administrasi Bisnis
Ketua,



I Made Widianara, S.Psi, M.Si
NIP. 197902182003121002

PRAKATA

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena berkat Rahmat-nya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul “Strategi Penjualan *Meeting Package* Pada Hotel TRIBE Bali Kuta Beach” dengan tepat waktu. Penulisan laporan tugas akhir ini disusun sebagai salah satu persyaratan dalam menyelesaikan pendidikan Diploma III Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Bali.

Selama dalam penyusunan dan penyelesaian laporan tugas akhir ini, penulis memperoleh banyak bantuan, bimbingan serta petunjuk-petunjuk dari berbagai pihak berupa saran, pendapat maupun material sehingga laporan ini dapat diselesaikan tepat pada waktunya. Dalam penyusunan Tugas Akhir ini penulis dibantu berbagai pihak, maka dari itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan rasa hormat dan Terima kasih kepada:

1. Bapak I Nyoman Abdi, SE., MeCom selaku Direktur Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan kesempatan untuk mengikuti pendidikan dan menyediakan fasilitas selama penulis menjalani perkuliahan di Politeknik Negeri Bali.
2. Ibu Nyoman Indah Kusuma Dewi, SE., MBA., Ph.D. selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan tugas akhir ini.

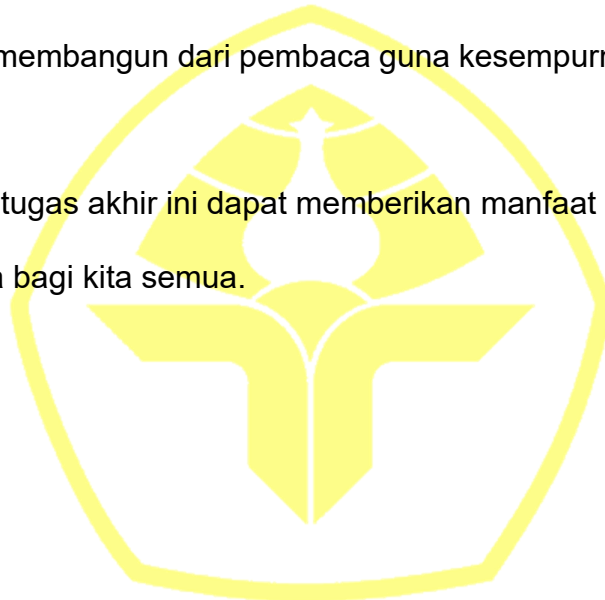
3. Bapak I Made Widiantera, S.Psi., M.Si selaku Ketua Program Studi D3 Administrasi Bisnis yang telah memberi arahan serta saran-saran kepada penulis selama penulis laporan tugas akhir ini.
4. Ibu A.A.A Mirah Kencanawati, SE., MM selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktu untuk membimbing dan memberikan saran-saran kepada penulis laporan tugas akhir ini.
5. Bapak Drs. I.B. Artha Adnyana, M.Hum selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberi arahan kepada penulis .
6. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan ilmu selama penulis menempuh perkuliahan di Politeknik Negeri Bali.
7. Bapak Ingan Pulung Perangin Angin selaku *Director of Sales and Marketing* pada Hotel TRIBE Bali Kuta Beach yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
8. Kakak Myra Deniawati, Kakak Widy Rahayu dan seluruh *staff* Sales and Marketing yang memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian dan memberikan informasi selama penulisan laporan tugas akhir ini.
9. Keluarga, sahabat dan kekasih I Kadek Juniarta yang telah memberikan dukungan dan motivasi selama penulisan laporan tugas akhir.

10. Teman-teman seperjuangan yang telah membantu dan memberi masukan selama penulisan laporan tugas akhir.

11. Ghina Nabila, Dwi Krismawati, Gledis Callysta, Tsulatsa Nur Safira, dan seluruh anggota ayam goreng yang telah memberikan dukungan dengan tulus kepada penulis selama 6 tahun terakhir ini.

Penulis menyadari laporan tugas akhir ini masih jauh dari kata sempurna dan masih banyak terdapat kekurangan. Untuk itu dengan ucapan terima kasih, penulis mengharapkan saran dan kritik yang sifatnya membangun dari pembaca guna kesempurnaan tugas akhir ini.

Semoga tugas akhir ini dapat memberikan manfaat yang sebesar-besarnya bagi kita semua.



Badung, 14 Agustus 2024

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI

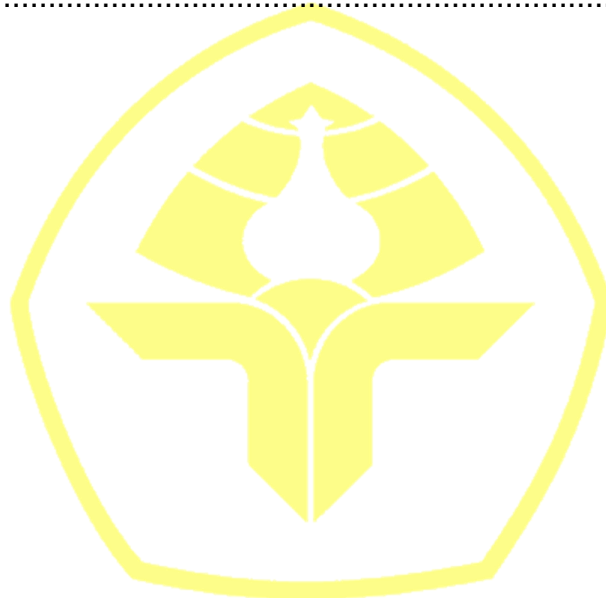
A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Kadek Meisa Regina Putri', written in a cursive style.

Kadek Meisa Regina Putri

DAFTAR ISI

| | |
|---|-----|
| HALAMAN JUDUL | i |
| SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA PROJEK AKHIR..... | ii |
| LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN..... | iii |
| PRAKATA..... | iv |
| DAFTAR ISI | vii |
| DAFTAR TABEL..... | ix |
| DAFTAR GAMBAR | x |
| DAFTAR LAMPIRAN | xi |
| BAB I PENDAHULUAN..... | 1 |
| A. Latar Belakang Masalah | 1 |
| B. Pokok Masalah | 5 |
| C. Tujuan Penelitian | 6 |
| D. Manfaat Penelitian | 6 |
| E. Metode Penelitian | 7 |
| BAB II LANDASAN TEORI..... | 12 |
| A. Pengertian Strategi | 12 |
| B. Pengertian Penjualan..... | 13 |
| C. Pengertian Strategi Penjualan | 20 |
| D. Pengertian Meeting..... | 22 |
| E. Pengertian <i>Package</i> (paket)..... | 34 |
| F. Pengertian <i>Meeting Package</i> | 35 |
| G. Pengertian Hotel | 36 |
| H. Pengertian <i>Flowchart</i> | 37 |
| BAB III GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN | 41 |
| A. Sejarah Perusahaan | 41 |
| B. Bidang Usaha | 42 |
| C. Struktur Organisasi | 45 |
| BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN..... | 54 |
| A. Kebijakan Hotel TRIBE Bali Kuta Beach..... | 54 |

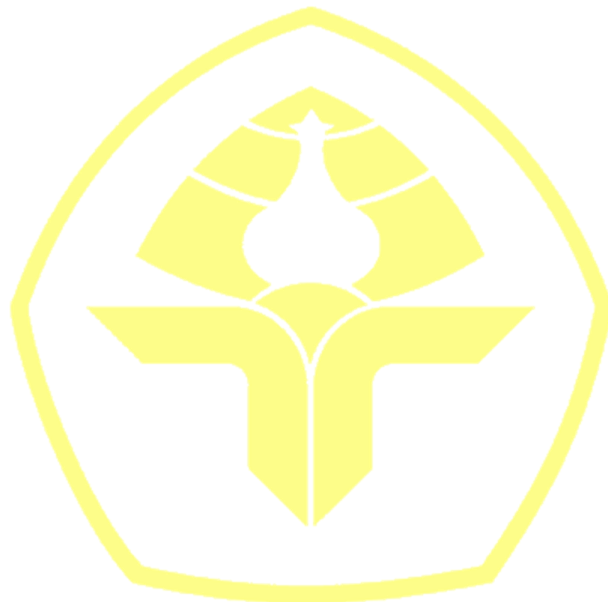
| | |
|---|----|
| 1. Kebijakan pembayaran | 54 |
| 2. Kebijakan <i>Check In</i> dan <i>Check Out</i> | 55 |
| 3. Kebijakan pembatalan pemesanan..... | 55 |
| B. Analisis dan Interpretasi Data | 56 |
| 1. Prosedur penjualan <i>meeting package</i> | 56 |
| 2. Strategi penjualan <i>meeting package</i> | 63 |
| BAB V Simpulan DAN SARAN..... | 66 |
| A. Simpulan..... | 66 |
| B. Saran | 67 |
| DAFTAR PUSTAKA | 68 |
| LAMPIRAN..... | 69 |



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR TABEL

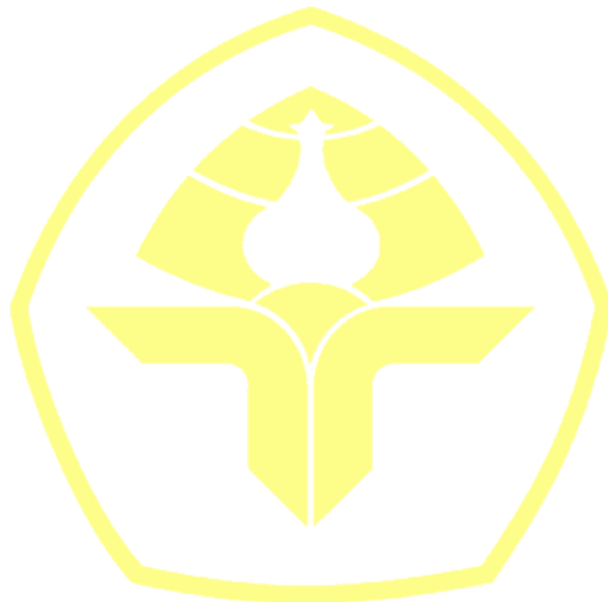
| | |
|--|----|
| Tabel 1.1 Penjualan Meeting Package..... | 4 |
| Tabel 2. 1 Simbol-simbol Flowchart | 39 |



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR GAMBAR

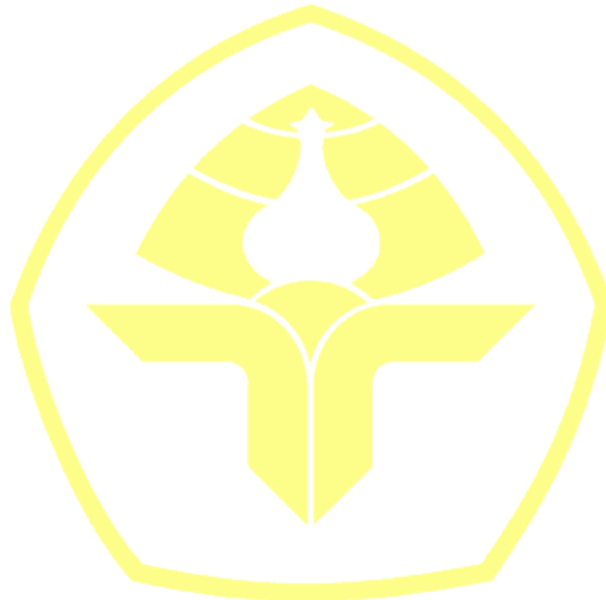
| | |
|--|----|
| Gambar 2. 1 Layout Ruang Meting Classroom style..... | 31 |
| Gambar 2. 2 Layout Ruang Meeting Round Table | 32 |
| Gambar 2. 3 Layout Ruang Meeting U Shape | 33 |
| Gambar 3. 1 Struktur Organisasi S&M..... | 46 |
| Gambar 4. 1 Prosedur Penjualan Meeting Package | 62 |



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|--|----|
| Lampiran 1 Contoh isi dari Group Proposal | 71 |
| Lampiran 2 Contoh isi dari Group Agreement..... | 72 |
| Lampiran 3 Contoh isi dari Proforma Invoice | 73 |
| Lampiran 4 Contoh isi dari Group Instruction..... | 74 |
| Lampiran 5 Contoh isi dari <i>Banquet Event Order</i> | 75 |
| Lampiran 6 Contoh isi dari Formulir <i>Guest comment</i> | 76 |
| Lampiran 7 Dokumentasi saat wawancara | 77 |



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Industri perhotelan dan pariwisata telah tumbuh menjadi sektor ekonomi yang signifikan di era globalisasi ini. Indonesia mempunyai potensi yang sangat besar untuk mengembangkan industri pariwisata dan perhotelan karena kekayaan sumber daya alam dan budayanya. Industri selalu beradaptasi untuk menjadi relevan dan kompetitif di pasar yang semakin kompetitif seiring berkembangnya teknologi dan perubahan perilaku pelanggan.

Di dalam perhotelan, strategi penjualan dan penjualan sangat penting untuk kesuksesan perusahaan. Pendekatan penjualan yang efisien dapat meningkatkan jumlah pelanggan dan pendapatan dengan mempromosikan dan menjual fasilitas hotel dan *meeting package* kepada calon klien.

Meskipun sektor pariwisata dan perhotelan berkembang pesat, para pengusaha yang bergerak di bidang ini menghadapi beberapa kendala. Menjaga kualitas layanan dan kepuasan pelanggan tetap tinggi sambil mengelola penjualan dengan sukses

adalah salah satu masalah terbesar. Membuat rencana penjualan yang sukses juga memerlukan pertimbangan perubahan tren dan preferensi pelanggan, persaingan ketat dari pesaing dalam dan luar negeri, dan pertimbangan lainnya.

Bagi bisnis di sektor pariwisata dan perhotelan, membuat rencana penjualan yang cerdas dan tepat sasaran sangat penting untuk mencapai kesuksesan dalam mengatasi hambatan-hambatan ini. Berbagai metode penjualan yang dapat digunakan hotel untuk meningkatkan penjualan paket kamar dan konferensi akan dibahas pada tugas akhir ini. Taktik ini termasuk bekerja sama dengan agen perjalanan, menggunakan pemasaran internet, menggunakan teknologi informasi, dan menerapkan program loyalitas untuk mempertahankan pelanggan lebih lama.

Selain menawarkan penginapan bagi pengunjung, sektor pariwisata dan perhotelan juga menjadi tempat yang sangat baik untuk berbagai pertemuan dan acara. Dalam hal ini, *Meeting Package* adalah salah satu penawaran terbaik yang diberikan hotel kepada klien bisnis dan swasta. Hotel sering kali menjadi lokasi konferensi, seminar, lokakarya, pertemuan bisnis, dan pertemuan sosial.

Salah satu hotel yang menjual *meeting package* yaitu TRIBE Bali Kuta Beach. Hotel ini merupakan hotel Bintang empat yang berlokasi di daerah Kuta, Bali. memiliki fasilitas akomodasi berupa

kamar yang jumlahnya 165 kamar, selain fasilitas akomodasi hotel ini juga memiliki fasilitas seperti *gym*, *1 Outdoor Swimming Pool*, *2 Restaurants*, *2 Meeting Rooms*, *Laundry* dan *Communal Space*.

TRIBE Bali Kuta Beach menjual *meeting package* dan *wedding package* diantara 2 *package* tersebut yang paling best seller yaitu *meeting package*. Selain harga yang terjangkau di kalangan masyarakat, *venue* yang disediakan untuk *meeting package* sangat *intimate*. TRIBE Bali Kuta Beach memiliki 3 ruang yang bisa digunakan *meeting* diantaranya *Meeting Room 1*, *Meeting Room 2* dan *VIP Afterglow Bar and Kitchen*. Semua ruang *meeting* dilengkapi dengan fasilitas yang lengkap yaitu layar *proyektor*, *LCD*, *microphone*, pengeras suara, serta alat tulis.

Dalam sebuah usaha, perhotelan selalu dihadapkan pada kondisi persaingan yang semakin luas atau situasi yang mengglobal. Persaingan di dunia bisnis tampak kian gencar seiring dengan tumbuhnya perekonomian. Kondisi ini menuntut perusahaan harus lebih kreatif dan inovatif khususnya pada kualitas pelayanannya. Inilah yang dituntut oleh pasar yang menjadi fokus atau sasaran yang bersaing. Tujuan tersebut untuk dapat mempertahankan dan meningkatkan laba operasional perhotelan.

TRIBE Bali Kuta Beach merupakan salah satu hotel yang menjual *meeting package* dalam menjalankan usahanya, hotel ini memiliki beberapa jenis *meeting package* yang di jual untuk para klien yang membutuhkan ruang *meeting* bersifat *intimate* dan *private*. Pada bulan Juli – Desember 2023 penjualan *meeting package* di TRIBE Bali Kuta Beach mengalami penurunan. Dapat dilihat sesuai tabel berikut ini.

Tabel 1.1 Penjualan *Meeting Package*

| BULAN | NAMA GROUP | TOTAL |
|--------------------|---------------------------|------------------------|
| JULI | DPRD Cianjur | IDR 13.700.000 |
| | Kementerian Perhubungan | IDR 33.000.000 |
| | Mahkamah Agung | IDR 14.000.000 |
| | BPH Migas | IDR 600.000 |
| | Easyrent | IDR 2.000.000 |
| | Inovasi Interior | IDR 2.000.000 |
| AGUSTUS | Kementerian Perindustrian | IDR 13.000.000 |
| | Bank DKI | IDR 32.100.000 |
| | FIF | IDR 3.354.000 |
| | Pertamina | IDR 22.500.000 |
| | PT. Syngenta Indonesia | IDR 4.050.000 |
| | Skyhub | IDR 8.000.000 |
| SEPTEMBER | Utility Mapping | IDR 14.850.000 |
| | DPRI RI | IDR 13.500.000 |
| | Penilaian Harga Efek | IDR 11.640.000 |
| | PLN Energi Primer | IDR 13.500.000 |
| OKTOBER | Sangfor Technology | IDR 6.000.000 |
| | Telkom | IDR 9.000.000 |
| NOVEMBER | Cogindo | IDR 4.000.000 |
| | EY | IDR 73.650.000 |
| | Indosat | IDR 13.250.000 |
| | Kelana | IDR 4.000.000 |
| | KKP | IDR 72.800.000 |
| | Telkom | IDR 7.500.000 |
| DESEMBER | SD Teknologi | IDR 3.600.000 |
| | Smailing Tour | IDR 11.200.000 |
| | Ikatan Ahli Perminyakan | IDR 18.000.000 |
| GRAND TOTAL | 27 Group | IDR 424.994.000 |

Sumber : TRIBE Bali Kuta Beach

Berdasarkan tabel 1.1 yang diperoleh dari data penjualan *meeting package* di TRIBE Bali Kuta Beach, dapat diketahui bahwa tercatat ada 27 Group yang melaksanakan *meeting* di TRIBE Bali Kuta Beach. jumlah penjualan mengalami kenaikan dan penurunan selama 6 bulan yaitu bulan Juli hingga Desember 2023. Jika tidak dibenahi oleh perusahaan dengan cepat, yang terjadi adalah kepuasan dan keinginan klien untuk membeli *meeting package* akan turun karena klien tentu mengharapkan produk dan jasa yang baik untuk ditawarkan. Akibat adanya masalah tersebut menimbulkan dampak buruk bagi penjualan yang berupa penurunan kepuasan pelanggan.

Dengan latar belakang yang telah selesai ini diharapkan dapat mendorong pertumbuhan bisnis yang signifikan di industri perjalanan dan perhotelan Indonesia dengan pemahaman mendalam tentang dinamika sektor perjalanan dan pariwisata, strategi penjualan yang efektif, dan jenis *meeting package* yang menarik bagi klien.

B. Pokok Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka dapat dikemukakan rumusan permasalahan yang akan dibahas dalam laporan tugas akhir ini, sebagai berikut:

1. Bagaimana prosedur penjualan *meeting package* pada Hotel TRIBE Bali Kuta Beach?

2. Strategi apakah yang diterapkan dalam penjualan *meeting package* pada Hotel TRIBE Bali Kuta Beach?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan diatas, maka tujuan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui prosedur penjualan *meeting package* pada Hotel TRIBE Bali Kuta Beach
2. Untuk mengetahui strategi apa yang diterapkan dalam penjualan *meeting package* pada Hotel TRIBE Bali Kuta Beach

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Politeknik Negeri Bali

Sebagai sumber landasan, bahan referensi, dan informasi bagi dosen dan mahasiswa Politeknik Negeri Bali mengenai keadaan industri perhotelan, khususnya di bidang Sales & Marketing, yang dapat dijadikan perbandingan dalam rangka meningkatkan proses belajar dan mengajar.

2. Bagi Mahasiswa

Sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program Diploma III di Politeknik Negeri Bali dan sebagai tolak ukur dalam penerapan teori yang didapat semasa perkuliahan dan semasa proses Praktik Kerja Lapangan (PKL) di TRIBE Bali Kuta Beach departemen Sales and Marketing.

3. Bagi Perusahaan

Sebagai referensi, bahan pertimbangan, dan saran bagi perusahaan dan staff TRIBE Bali Kuta Beach dalam menghadapi berbagai tantangan dan hambatan kedepannya dalam menentukan strategi penjualan produk hotel, khususnya dalam proses penjualan *meeting package*.

E. Metode Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di TRIBE Bali Kuta Beach yang terletak di Jalan Pantai Kuta No. 99, Kuta, Bali 80361.

2. Objek Penelitian

Objek yang akan diangkat yaitu mengenai Strategi Penjualan yang digunakan untuk menjual *meeting package* di Hotel TRIBE Bali Kuta Beach serta kendala apa yang dihadapi oleh *sales team* dalam melakukan prosedur meeting klien.

3. Data Penelitian

a. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Data kualitatif adalah data yang berupa keterangan-keterangan dan informasi yang tidak berupa angka dan tidak dapat dihitung. Jenis data ini dikumpulkan melalui metode

observasi, wawancara satu lawan satu dan melalui media social.

b. Sumber Data

1) Data Primer

Pengertian data primer menurut Sugiyono (2015) adalah sumber data penelitian yang didapatkan secara langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara). Artinya sumber data penelitian diperoleh secara langsung dari sumber aslinya yang berupa wawancara, hasil observasi pada lokasi penelitian.

Dalam penelitian ini data primer dikumpulkan dari hasil wawancara dan observasi di lokasi penelitian. Dengan cara berinteraksi dengan karyawan khususnya pada *Department Sales & Marketing*.

2) Data Sekunder

Pengertian data sekunder menurut Sugiyono (2015) adalah sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain). Data sekunder umumnya berwujud bukti, catatan maupun laporan historis yang tersusun dalam arsip (data *documenter*) yang dipublikasikan maupun yang tidak dipublikasikan. Data sekunder dalam penelitian ini adalah

struktur organisasi, Jumlah Group Meeting di TRIBE Bali Kuta Beach pada tahun 2022-2023.

c. Metode Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2015) pengumpulan data adalah mencari, mencatat, dan mengumpulkan semua secara objektif dan apa adanya sesuai dengan hasil observasi dan wawancara di lapangan yaitu pencatatan data dan berbagai bentuk data yang ada di lapangan. Adapun Metode yang digunakan dalam pengumpulan data tersebut adalah sebagai berikut:

1) Observasi

Menurut Sugiyono (2018) observasi merupakan metode pengumpulan data yang mempunyai ciri spesifik bila dibandingkan dengan metode yang lain. Observasi juga tidak terbatas pada orang, tetapi juga objek-objek alam yang lain. Observasi dalam penelitian ini yaitu dengan melakukan pengamatan langsung pada *Department Sales & Marketing* khususnya di bagian *Sales Team* di TRIBE Bali Kuta Beach.

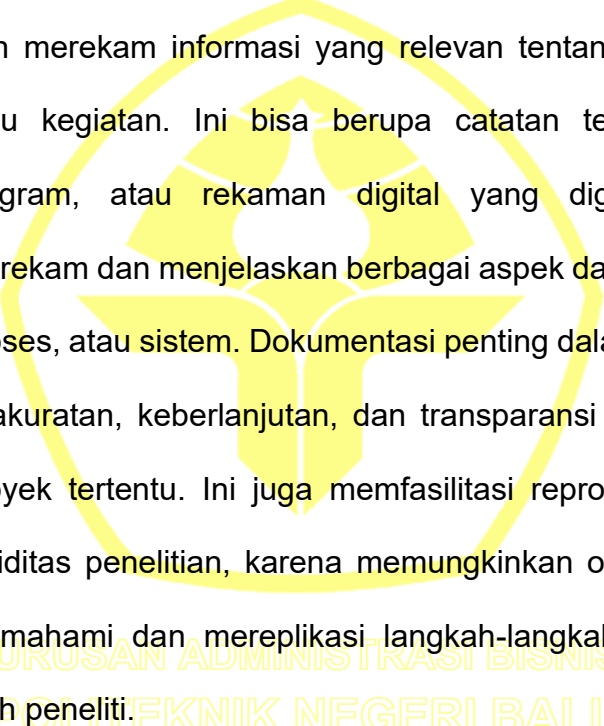
2) Wawancara

Menurut Sugiyono (2015) wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.

Dalam penelitian ini, peneliti melakukan wawancara kepada *Sales Coordinator dan Assistant Sales Manager* yang menangani *Group Meeting* di TRIBE Bali Kuta Beach. Melalui wawancara ini, peneliti mengetahui lebih dalam mengenai implementasi penjualan *meeting package* di hotel TRIBE Bali Kuta Beach.

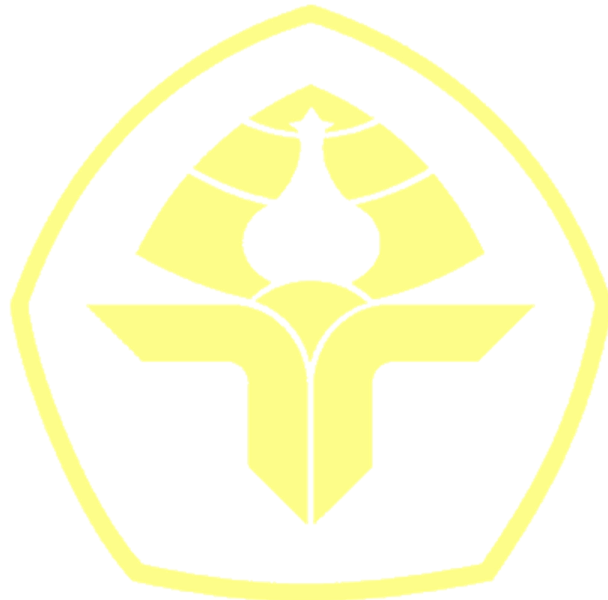
3) Dokumentasi

Dokumentasi adalah proses atau hasil dari mencatat dan merekam informasi yang relevan tentang suatu subjek atau kegiatan. Ini bisa berupa catatan tertulis, gambar, diagram, atau rekaman digital yang digunakan untuk merekam dan menjelaskan berbagai aspek dari suatu proyek, proses, atau sistem. Dokumentasi penting dalam memastikan keakuratan, keberlanjutan, dan transparansi penelitian atau proyek tertentu. Ini juga memfasilitasi reproduktibilitas dan validitas penelitian, karena memungkinkan orang lain untuk memahami dan mereplikasi langkah-langkah yang diambil oleh peneliti.



4. Metode Analisis Data

Untuk menganalisis pokok permasalahan yang dihadapi, peneliti menggunakan Metode Analisis Deskriptif Kualitatif yaitu suatu analisis berupa uraian-uraian yang menjabarkan atau menjelaskan data yang diperoleh atau hasil penelitian pada hotel TRIBE Bali Kuta Beach, dan didukung oleh teori-teori yang ada hubungannya dengan program penjualan serta dapat ditarik suatu simpulan dan saran.



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan uraian pembahasan penulis tentang strategi penjualan *meeting package* untuk meningkatkan penjualan pada TRIBE Bali Kuta Beach, maka dapat disimpulkan bahwa:

A. Simpulan

Berdasarkan pembahasan strategi penjualan *meeting package* pada Hotel TRIBE Bali Kuta Beach, dapat ditarik simpulan sebagai berikut:

1. Prosedur penjualan *meeting package*

Prosedur penjualan melibatkan langkah – langkah seperti mengidentifikasi kebutuhan klie, pengembangan dan persiapan logistik, serta tindak lanjut yang konsisten untuk memastikan kepuasan klien dan membangun hubungan jangka panjang.

2. Strategi penjualan *meeting package*

Dalam meningkatkan penjualan *meeting package* diperlukan beberapa strategi penjualan yang efektif demi meningkatkan *revenue* hotel. Strategi penjualan yang paling efektif dalam menarik klien yaitu *sales trip*, *sales call*, dan *table top*.

B. Saran

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan beberapa saran kepada TRIBE Bali Kuta Beach dalam hal pelaksanaan kegiatan penjualan untuk meningkatkan kepuasan klien adalah sebagai berikut :

1. Meningkatkan layanan klien seperti latih staf agar selalu memberikan layanan terbaik hingga *responsive* terhadap kebutuhan klien dan aktif meminta *feedback* dari klien setelah meeting selesai untuk memahami kebutuhan mereka agar pihak hotel dapat melakukan evaluasi.
2. Melakukan kerja sama dengan perusahaan lokal maupun internasional untuk mendapatkan pemesanan secara rutin.



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR PUSTAKA

- (UNWTO), W. T. (2020). *International Tourism Highlights*. Afrika: UNWTO Publications.
- Advisor, A. S. (2021). *ASTA Travel Agency Handbook*. American: ASTA Publications.
- Bitner, M. &. (2019). *Service Marketing : Integrating Customer Focus Across the Firm*. New York: McGraw-Hill Education.
- Handoko, B. S. (2015). *Manajemen Pemasaran-Analisis Perilaku Konsumen* . Yogyakarta : BPFE .
- Hermawan, H. E. (2018). *Pengantar Manajemen Hospitality*. Pekalongan: NEM.
- Indrajani. (2011). *Perancangan Basis Data dalam All in 1* . Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Kotler, P. K. (2010). *Manajemen pemasaran, jilid 1, edisi ketiga belas*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- M., K. (2000). *Meeting, Incentive Trip, Conference, Exhibition*. Jakarta: Graha Ilmu.
- Munarika, N. (2018). *Strategi Dalam Meningkatkan Kepuasan Anggota Penabung Dengan Akad Wadi'ah*. di Kantor Pusat Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Pahlawan Tulungagung: 2018.
- Noor, A. (2007). *Globalisasi Industri MICE*. Bandung : Alfabeta .
- Priansa, J. D. (2013). *Manajemen Perkantoran*. Bandung: Alfabeta.
- Rangkuti, F. (2009). *Strategi Promosi Yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

- Riandy, H. d. (2011). Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Barang. *Jurnal Sistem Informasi. Jurnal Sistem Informasi*, Vol.1.No.,1-6.
- Sugiharto, W. d. (2013). Penyusunan Strategi Dan Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Damai . *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra Vol. 2, No.1, 3*.
- Sugiyono. (2015). Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. *Alfabeta*.
- Sulastiyono, A. (2011). *Manajemen Penyelenggaraan Hotel*. Bandung: Alfabeta .
- Supardi. (2013). *Aplikasi Statistika dalam Penelitian Konsep Statistika yang Lebih Komprehensif*. Jakarta: Change Publication.
- Swastha, B. (2014). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta , Liberty: Basu Swastha.
- Wibawanto, W. (2017). *Desain dan Pemrograman Multimedia Pembelajaran Interaktif*. Jember: Cerdas Ulet Kreatif.