

SKRIPSI

**MEKANISME KERJASAMA MELALUI *CONTRACT RATE* DENGAN
AGEN PERJALANAN WISATA DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN KAMAR PADA LIFESTYLE RETREATS
HOTEL & VILLA MANAGEMENT**



POLITEKNIK NEGERI BALI

Disusun untuk Melengkapi Tugas dan Syarat Lulus Sarjana
Terapan Program Studi Manajemen Bisnis Internasional
Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Bali

Oleh:

Ni Kadek Sindy Pramita

NIM. 2015744064

**JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI**

**JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI
BADUNG
2024**

SKRIPSI

**MEKANISME KERJASAMA MELALUI *CONTRACT RATE* DENGAN
AGEN PERJALANAN WISATA DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN KAMAR PADA LIFESTYLE RETREATS
HOTEL & VILLA MANAGEMENT**



POLITEKNIK NEGERI BALI

Disusun untuk Melengkapi Tugas dan Syarat Lulus Sarjana
Terapan Program Studi Manajemen Bisnis Internasional
Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Bali

Oleh:

Ni Kadek Sindy Pramita

NIM. 2015744064

**JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI**

**JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI
BADUNG
2024**

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

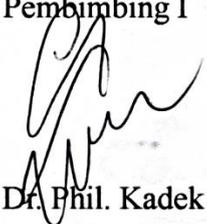
1. Judul Skripsi : Mekanisme Kerjasama Melalui *Contract Rate*
Dengan Agen Perjalanan Wisata Dalam
Meningkatkan Penjualan Kamar Pada Lifestyle
Retreats Hotel & Villa Management
2. Penulis
 - a. Nama : Ni Kadek Sindy Pramita
 - b. NIM : 2015744064
3. Jurusan : Administrasi Bisnis
4. Program Studi : Manajemen Bisnis Internasional

Badung, 27 Agustus 2024



Menyetujui,

Pembimbing I


Dr. Phil. Kadek Dwi Cahaya Putra, S. Pd.M.Sc.
NIP. 197703052001121001

Pembimbing II


Wayan Suryathi, SE., M.M.
NIP. 196510171990112001

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

MEKANISME KERJASAMA MELALUI CONTRACT RATE DENGAN AGEN
PERJALANAN WISATA DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN KAMAR PADA
LIFESTYLE RETREATS HOTEL & VILLA MANAGEMENT

Oleh :

NI KADEK SINDY PRAMITA

NIM : 2015744064

Disahkan:

Penguji I



Ida Bagus Sanjaya, SE,MM
196307301989031002

Ketua Penguji



Wayan Suryathi, SE., M.M.
196510171990112001

Penguji II



Ir. Ni Wayan Sukartini, M.Agb.
196204221990032002

Mengetahui

Jurusan Administrasi Bisnis

Ketua




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

Badung, 27 Agustus 2024

Prodi. Manajemen Bisnis Internasional

Ketua



Ketut Vini Elfarosa, SE., M.M.
197612032008122001

MOTTO

“We may never feel completely ready to take on a new opportunity, but trust that God’s hand will work for our best.”

PERSEMBAHAN

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas berkat -Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi Terapan ini tepat pada waktunya. Penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu, Bapak dan Kakak yang telah memberikan doa dan dukungan kepada penulis dalam meraih kesuksesan.
2. Kak Triya dan seluruh *family member* Lifestyle Retreats yang telah memberikan banyak ilmu, saran, dan dukungan kepada penulis sehingga proses penyelesaian Skripsi Terapan ini menjadi lancar.
3. Bapak dan Ibu dosen pembimbing dan penguji yang telah memberikan saran, motivasi, dan dukungannya dalam penyelesaian Skripsi Terapan ini.
4. Teman-teman seperjuangan yang telah memberikan semangat dan masukannya kepada penulis sehingga mampu menyelesaikan Skripsi Terapan ini dengan baik.
5. Serta semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan bantuan beserta saran sehingga Skripsi Terapan ini dapat terselesaikan.

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ni Kadek Sindy Pramita
NIM : 2015744064
Prodi/Jurusan : D4 Manajemen Bisnis Internasional/Administrasi Bisnis

Dengan ini menyatakan bahwa naskah Skripsi saya dengan judul:
“Mekanisme Kerjasama Melalui *Contract Rate* Dengan Agen Perjalanan Wisata Dalam Meningkatkan Penjualan Kamar Pada Lifestyle Retreats Hotel & Villa Management”

adalah memang benar asli karya saya. Dengan ini saya juga menyatakan bahwa dalam naskah SKRIPSI 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 SKRIPSI ini dan disebutkan pada daftar pustaka.

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

Badung, 20 Juli 2024

Yang menyatakan,



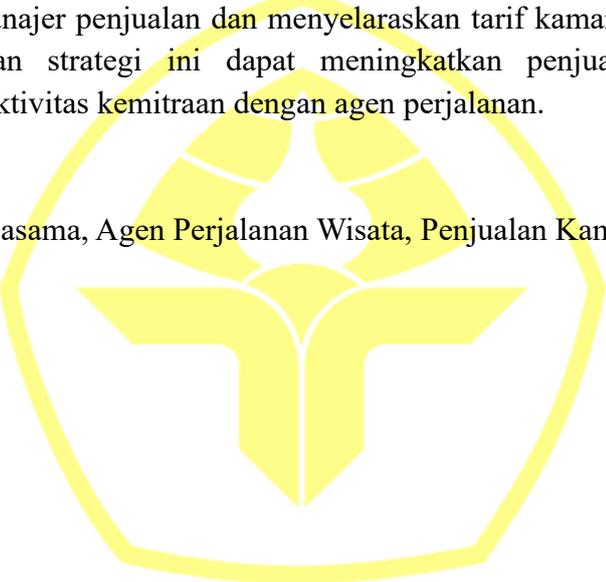
Ni Kadek Sindy Pramita
NIM. 2015744064

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mekanisme kerja sama melalui kontrak tarif dengan travel agent dan kendala-kendala yang dihadapi dalam meningkatkan penjualan kamar di Lifestyle Retreats Hotel & Villa Management. Dengan menggunakan metode kualitatif deskriptif, data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Penelitian ini menemukan bahwa Lifestyle Retreats Hotel & Villa Management terlibat dengan agen perjalanan melalui tarif kontrak, dimulai dengan komunikasi dari agen perjalanan, mengidentifikasi dan mendekati mitra potensial, menegosiasikan persyaratan kontrak, dan menyelesaikan perjanjian dengan kontrak yang ditandatangani. Penelitian ini memberikan rekomendasi strategis untuk Lifestyle Retreats, termasuk perlunya panggilan penjualan yang konsisten oleh manajer penjualan dan menyelaraskan tarif kamar dengan fasilitas hotel. Menerapkan strategi ini dapat meningkatkan penjualan kamar dan meningkatkan efektivitas kemitraan dengan agen perjalanan.

Kata Kunci: Kerjasama, Agen Perjalanan Wisata, Penjualan Kamar.



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

ABSTRACT

This research aims to find out the mechanism of cooperation through tariff contracts with travel agents and the obstacles faced in increasing room sales at Lifestyle Retreats Hotel & Villa Management. Using descriptive qualitative method, data was collected through observation, interview, and documentation. This study found that Lifestyle Retreats Hotel & Villa Management engages with travel agents through contracted rates, starting with communication from travel agents, identifying and approaching potential partners, negotiating contract terms, and finalizing the agreement with a signed contract. The research provides strategic recommendations for Lifestyle Retreats, including the need for consistent sales calls by sales managers and aligning room rates with hotel amenities. Implementing these strategies can increase room sales and improve the effectiveness of partnerships with travel agents.

Keyword: *Cooperation, Travel Agent, Room Sales.*



**JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI**

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadapan Ida Sang Hyang Widhi Wasa/Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya, sehingga Skripsi Terapan yang berjudul “**Mekanisme Kerjasama Melalui *Contract Rate* Dengan Agen Perjalanan Wisata Dalam Meningkatkan Penjualan Kamar Pada Lifestyle Retreats Hotel & Villa Management**” dapat diselesaikan tepat pada waktunya.

Penulis menyadari bahwa banyak dukungan serta bantuan dari berbagai pihak, sehingga Skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Untuk itu pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada yang terhormat:

1. Bapak I Nyoman Abdi, SE., M.eCom, selaku Direktur Politeknik Negeri Bali.
2. Ibu Nyoman Indah Kusuma Dewi, SE, MBA, Ph.D selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Bali.
3. Ibu Ketut Vini Elfarosa, SE, M.M selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Internasional, Jurusan Administrasi Bisnis yang telah memberikan arahan dalam proses penyusunan Skripsi Terapan ini.
4. Bapak Dr. phil. Kadek Dwi Cahaya Putra, S. Pd.M.Sc. selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan saran, serta masukan sehingga Skripsi Terapan ini dapat diselesaikan dengan baik.
5. Ibu Wayan Suryathi, SE., M.M. selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan saran, masukan, serta motivasi sehingga Skripsi Terapan ini dapat diselesaikan dengan baik dan tepat pada waktunya.

6. Kak Triya Nasyarani, selaku *Sales Manager* pada Lifestyle Retreats Management yang telah memberikan informasi yang berkaitan dengan penyusunan Skripsi Terapan ini serta memberikan kesempatan kepada penulis untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di Lifestyle Retreats Management.
7. Mba Nana, selaku *Sales Manager of MICE* pada Lifestyle Retreats Management yang telah membagikan informasi beserta pengalamannya kepada penulis sehingga Skripsi Terapan ini dapat diselesaikan dengan baik.
8. Keluarga beserta teman-teman yang telah memberikan doa, dukungan, serta motivasi sehingga penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik.

Penulis menyadari bahwa Skripsi Terapan ini masih memiliki banyak kekurangan sehingga saran dan kritik yang membangun sangat penulis harapkan guna perbaikan di masa mendatang.

Badung, 25 Februari 2024

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI Penulis

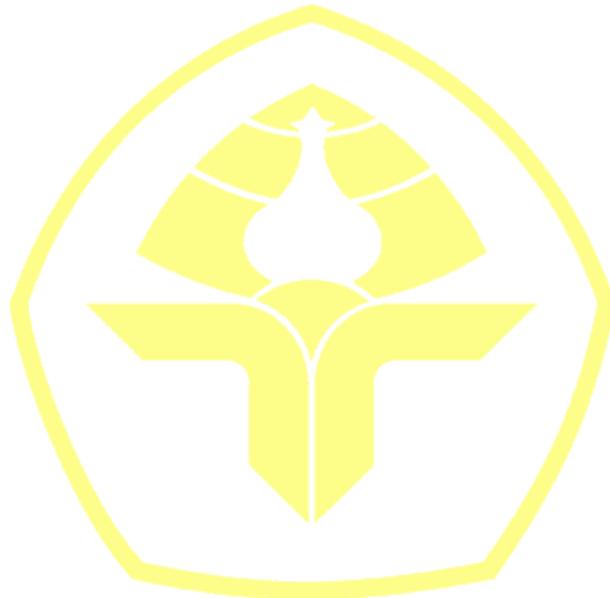
DAFTAR ISI

	Halaman
COVER	ii
HALAMAN_TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN_TANDA PENGESAHAN SKRIPSI	iv
HALAMAN_MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
HALAMAN_PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA.....	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I.....	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Perumusan Masalah	6
1.3. Tujuan Penelitian	7
1.4. Kontribusi Hasil Penelitian	7
1.4.1 Manfaat Teoritis.....	7
1.4.2 Manfaat Praktis	7
1.5. Sistematika Penulisan.....	8
BAB II	10
2.1 Kajian Teoritis	10
2.1.1 Manajemen Pemasaran.....	10
2.1.2 Penjualan Kamar	14
2.1.3 Kerjasama	17
2.1.4 Kontrak (Contract) dan Tarif Kontrak (<i>Contract Rate</i>).....	18
2.1.5 Agen Perjalanan Wisata	21
2.2 Kajian Empiris	24
2.3 Kerangka Pemikiran Teoritis.....	27

BAB III	29
3.1 Jenis dan Sumber Data	29
3.1.1 Jenis Data	29
3.1.2 Sumber Data	29
3.2 Teknik Pengumpulan Data	30
3.2.1 Observasi	31
3.2.2 Wawancara	31
3.2.3 Dokumentasi	32
3.3 Metode Analisis Data	32
3.3.1 Deskriptif Kualitatif	32
BAB IV	35
4.1. Gambaran Umum Perusahaan	35
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	35
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan	39
4.1.3 Lokasi Perusahaan	40
4.1.4 Bidang Usaha	40
4.1.5 Struktur Organisasi Perusahaan	47
4.1.6 Uraian Jabatan	49
4.2. Hasil Analisis dan Pembahasan	59
4.2.1 Mekanisme Kerjasama <i>Contract Rate</i> Dengan Agen Perjalanan Wisata	59
4.2.2 Evaluasi Kerjasama Melalui <i>Contract Rate</i> Dengan Agen Perjalanan Wisata	65
4.3. Implikasi Hasil Penelitian	70
BAB V	72
5.1 Simpulan	72
5.2 Saran	73
DAFTAR PUSTAKA	75

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. 1 Sumber Pemesanan Kamar Tahun 2023.....	4
Tabel 1. 2 Daftar Agen Perjalanan Wisata 2023	5
Tabel 4.1 Data Jumlah Agen Perjalanan Wisata Tidak Memiliki Contract Rate...66	
Tabel 4.2 Data Budget vs Actual 2022.....	68
Tabel 4.3 Data Budget vs Actual 2023.....	68



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. 1 Jumlah Penjualan Kamar Agen Perjalanan Wisata 2016-2023	4
Gambar 2. 1 Kerangka Teoritis	28
Gambar 4. 1 Logo Perusahaan	40
Gambar 4. 2 Double Pavilion Exterior - The Bale Nusa Dua	41
Gambar 4. 3 The Residence Entrance - The Menjangan.....	42
Gambar 4. 4 Deluxe Pool Overview - IZE Seminyak.....	43
Gambar 4. 5 Villa Overview - The Santai	44
Gambar 4. 6 Aerial View - The Samata	45
Gambar 4. 7 Swimming Pool Overview - The Bale Phnom Penh	46
Gambar 4. 8 Public Area - IZE Canggu	46
Gambar 4. 9 Struktur Organisasi Perusahaan	48
Gambar 4. 10 Mekanisme Kerjasama Dengan Agen Perjalanan Wisata	65

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Formulir Bimbingan Skripsi
- Lampiran 2 Surat Keterangan Perubahan Judul Skripsi
- Lampiran 3 Hasil Wawancara
- Lampiran 4 Contract Rate IZE Seminyak 2022-2023
- Lampiran 5 Jumlah Penjualan Kamar Hotel & Villa
- Lampiran 6 Luaran Skripsi
- Lampiran 7 Daftar Riwayat Hidup



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Industri pariwisata telah menjadi salah satu sektor ekonomi yang tumbuh pesat di seluruh dunia dengan adanya permintaan akan pengalaman liburan yang unik dan *memorable* semakin meningkat. Salah satu aspek krusial dalam industri pariwisata adalah tersedianya berbagai macam sarana akomodasi, seperti hotel, resor, vila, dan jenis penginapan lainnya. Hotel adalah sebuah perusahaan atau usaha yang menawarkan layanan penginapan, penyediaan makanan, minuman, dan fasilitas kamar tidur kepada orang-orang yang bepergian dan bersedia membayar dengan tarif yang wajar sesuai dengan layanan yang diberikan, tanpa memerlukan perjanjian khusus seperti yang diungkapkan Sujatna dalam (Derianto dan Kristiutami, 2015). Industri agen perjalanan wisata memiliki peran penting sebagai pendorong yang dapat menarik minat wisatawan untuk mengunjungi berbagai destinasi di Indonesia (Tarigan., et al 2021). Agen perjalanan wisata memegang peranan vital dengan tugas mereka yang mencakup memberikan informasi secara rinci, mengatur semua aspek perjalanan, serta membantu dalam pemilihan dan pemesanan akomodasi

yang sesuai dengan preferensi dan kebutuhan wisatawan. Hotel atau vila secara alami menginginkan peningkatan penjualan produk utamanya, yaitu kamar-kamar yang ditawarkan kepada para tamu. Dalam upaya tersebut, dapat dipastikan hotel tidak dapat bekerja sendiri, sehingga diperlukan adanya kerjasama dengan agen perjalanan wisata untuk memperluas jangkauan pasar. Meskipun saat ini kemajuan teknologi dan internet telah berkembang dan mempermudah akses informasi bagi wisatawan, namun agen perjalanan wisata tetap memiliki peran yang cukup signifikan dalam industri pariwisata. Agen perjalanan wisata tidak hanya memberikan akses terhadap informasi yang lengkap dan berguna tentang destinasi dan layanan perjalanan, tetapi juga memberikan nilai tambah melalui saran-saran yang diberikan secara personal, rekomendasi khusus, dan pelayanan pelanggan yang berfokus pada kebutuhan wisatawan.

Dalam industri pariwisata, manajemen hotel dan vila memiliki peran sentral dalam menyediakan akomodasi untuk memenuhi kebutuhan wisatawan. Meskipun demikian, untuk tetap bersaing dalam pasar yang semakin kompetitif, manajemen vila dan hotel wajib menjalin kerjasama dengan agen perjalanan wisata. Kerjasama dengan agen perjalanan wisata sangatlah penting dan tidak dapat diabaikan, karena agen perjalanan wisata memiliki hubungan yang luas dengan berbagai pihak dalam industri pariwisata, seperti maskapai penerbangan, operator tur, penyedia akomodasi, dan destinasi wisata. Pemahaman mendalam mengenai preferensi wisatawan yang dimiliki oleh agen perjalanan wisata didapat

melalui pengalaman bertahun-tahun dalam melayani berbagai macam wisatawan. Agen perjalanan wisata secara teratur berinteraksi dengan wisatawan untuk memahami kebutuhan mereka, jenis akomodasi yang diinginkan serta aktivitas yang diminati. Dengan demikian, agen perjalanan wisata dapat berperan sebagai penghubung antara wisatawan yang mencari akomodasi dan penyedia akomodasi seperti Lifestyle Retreats Hotel & Villa Management.

Lifestyle Retreats Hotel & Villa Management adalah sebuah perusahaan manajemen properti pariwisata yang telah mengelola tujuh properti yang ada di Indonesia dan Kamboja. Properti-properti yang dikelola oleh Lifestyle Retreats Management antara lain berlokasi di Nusa Dua, Canggu, Umalas, Seminyak, Sanur, dan di Phnom Penh yang berlokasi di Kamboja. Properti-properti tersebut antara lain adalah The Balé Nusa Dua, The Menjangan, IZE Seminyak, The Balé Phnom Penh, The Santai, The Samata, dan IZE Canggu yang baru dibuka dan resmi beroperasi di tahun 2024.

Dalam rentang waktu sekitar 20 tahun sejak berdirinya, Lifestyle Retreats Hotel & Villa Management telah menghadapi tantangan dalam meningkatkan penjualan kamar mereka, yang dimana perusahaan harus secara aktif dalam melakukan pemasaran sehingga dapat mencapai target perusahaan yang telah dibuat. Pemasaran merupakan aspek yang krusial dalam perusahaan yang berperan sebagai kekuatan utama dalam penjualan produk, termasuk di sektor perhotelan (Niaga & Bali, 2022).

Booking Source	Percentage (%)
Internet	57%
Travel Agent	21%
Direct Booking	19%
MICE	3%
Total	100%

Tabel 1. 1 Sumber Pemesanan Kamar Tahun 2023

Sumber: *Sales Department* (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 1.1 menunjukkan data *booking source* pada tahun 2023, sumber pemesanan yang tertinggi adalah melalui internet atau *online travel agent* seperti Booking.com, Expedia, dan lainnya yaitu sebesar 57%, selanjutnya sumber pemesanan kamar pada peringkat kedua adalah melalui agen perjalanan wisata atau *travel agent* yaitu sebesar 21%, kemudian sumber pemesanan kamar pada peringkat ketiga adalah melalui pemesanan langsung atau *direct booking* yaitu sebesar 19%, lalu sumber pemesanan pada peringkat terakhir adalah melalui MICE atau grup yaitu sebesar 3%. Internet atau *online travel agent* terbukti memegang sumber pemesanan kamar yang paling terbanyak diantara yang lainnya, hal tersebut dikarenakan memberikan kemudahan bagi tamu dalam memesan kamar secara *online*. Namun demikian, peran agen perjalanan wisata atau *travel agent* tetap memiliki kontribusi yang penting dalam meningkatkan penjualan kamar. Oleh karena itu penting untuk perusahaan melakukan kerjasama dengan agen perjalanan wisata lebih banyak lagi.

Kerjasama yang terjalin antara Lifestyle Retreats Hotel & Villa Management dengan agen perjalanan wisata terikat melalui sebuah kesepakatan yaitu *contract rate* yang berlaku selama satu tahun dan harus diperbaharui secara tahunan. *Contract rate* merupakan kesepakatan harga statis antara agen perjalanan wisata dengan hotel. Pada Lifestyle Retreats masa berlaku *contract rate* adalah dimulai dari bulan April hingga Maret.

No	Agent's Market	Jumlah Agen Perjalanan Wisata	Contract Rate	
			Ada	Tidak Ada
1	Asia	69	26	43
2	All Market	52	11	44
3	Eropa	50	23	27
4	Domestik	9	2	7
5	Australia	1	N/A	1
6	Afrika	1	N/A	1
7	Amerika Utara	1	N/A	1
TOTAL		183	62	124

Tabel 1. 2 Daftar Agen Perjalanan Wisata 2023

Sumber: *Sales Department* (Data Diolah)

Tabel 1.2 merupakan data jumlah agen perjalanan wisata pada tahun 2023, data diatas menunjukkan bahwa kerjasama antara agen perjalanan wisata dengan hotel tidak bekerja secara maksimal, karena masih banyak agen perjalanan wisata yang belum memiliki kesepakatan kerjasama melalui *contract rate*. Agen perjalanan wisata yang memiliki *contract rate* yaitu sebanyak 62, sedangkan agen perjalanan wisata yang tidak memiliki *contract rate* yaitu sebesar 124. Dalam hal ini, perusahaan harusnya menyadari pentingnya memiliki kerjasama melalui *contract rate* dengan agen perjalanan wisata dilihat dari sumber pemesanan yang berasal dari

agen perjalanan wisata atau *travel agent* berada pada peringkat kedua. Dengan memiliki kesepakatan kerjasama melalui *contract rate* mendorong agen perjalanan wisata secara aktif lebih mempromosikan hotel kepada konsumen mereka. Faktor yang menyebabkan banyaknya agen perjalanan wisata yang tidak memiliki *contract rate* adalah karena kurangnya pihak *sales* untuk membuka komunikasi dan menawarkan untuk kerjasama dengan agen perjalanan wisata tersebut. Apabila kerjasama yang dilakukan oleh Lifestyle Retreats dengan agen perjalanan wisata melalui *contract rate* dapat bekerja secara maksimal, maka penjualan kamar melalui segmen agen perjalanan wisata dapat meningkat.

Mengingat peran penting kerjasama dengan agen perjalanan wisata dalam meningkatkan penjualan kamar, penulis merasa tertarik untuk meneliti lebih dalam dengan mengangkat penelitian yang berjudul **“Mekanisme Kerjasama Melalui *Contract Rate* Dengan Agen Perjalanan Wisata Dalam Meningkatkan Penjualan Kamar Pada Lifestyle Retreats Hotel & Vila Management”**.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang penelitian di atas maka dapat dirumuskan pokok permasalahan yang akan diidentifikasi penulis adalah bagaimana mekanisme kerjasama melalui *contract rate* dengan agen perjalanan wisata dalam meningkatkan penjualan kamar pada Lifestyle Retreats Hotel & Villa Management?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian latar belakang dan perumusan masalah di atas maka didapat tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui mekanisme kerjasama melalui *contract rate* dengan agen perjalanan wisata dalam meningkatkan penjualan kamar pada Lifestyle Retreats Hotel & Villa Management.

1.4. Kontribusi Hasil Penelitian

Berdasarkan uraian latar belakang, perumusan masalah, serta tujuan penelitian, maka dapat disimpulkan manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1.4.1 Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna untuk memberikan wawasan serta pengetahuan untuk penelitian selanjutnya, khususnya mengenai mekanisme kerjasama melalui *contract rate* dengan agen perjalanan wisata dalam meningkatkan penjualan kamar.

1.4.2 Manfaat Praktis

- a. Bagi Instansi, hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai informasi tambahan untuk pimpinan perusahaan dan dapat digunakan sebagai bahan masukan dalam menjalankan kerjasama antara perusahaan dan agen perjalanan wisata.
- b. Bagi Jurusan Administrasi Bisnis, hasil penelitian ini merupakan tambahan kepustakaan dan sebagai referensi untuk mahasiswa yang ingin meneliti

lebih dalam lagi mengenai mekanisme kerjasama melalui *contract rate* dengan agen perjalanan wisata dalam meningkatkan penjualan kamar.

1.5. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan pembahasan maka dalam penulisan ini dibuat sistematika penulisan yang terdiri dari lima bab. Adapun sistematika penulisannya adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan bagian pendahuluan yang membahas tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, serta kontribusi hasil penelitian.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menguraikan bagian tinjauan pustaka yang didalamnya menjabarkan teori-teori yang digunakan sebagai dasar penelitian yang meliputi kajian teoritis, kajian empiris, dan kerangka pemikiran teoritis.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini menguraikan tentang lokasi penelitian, obyek penelitian, sumber data, jenis data, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

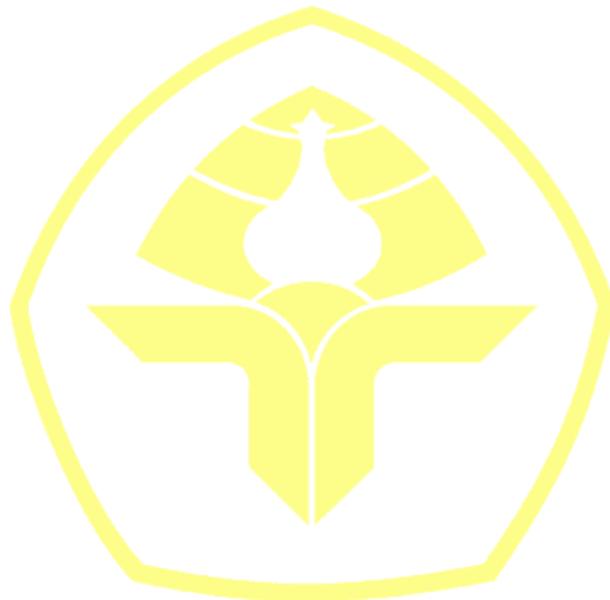
BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini menguraikan gambaran umum tentang lokasi penelitian yang meliputi sejarah, visi, misi, bidang usaha, struktur organisasi

perusahaan, uraian dari masing-masing jabatan, hasil analisis dan pembahasan, dan implikasi dari hasil penelitian.

BAB V : SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini menguraikan simpulan dari hasil penelitian dan saran yang memiliki kaitannya dengan kerjasama melalui *contract rate* dengan agen perjalanan wisata pada Lifestyle Retreats Hotel & Villa Management.



**JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI**

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah diuraikan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

- a. Mekanisme kerjasama melalui *contract rate* dengan agen perjalanan wisata pada Lifestyle Retreats Hotel & Villa Management dimulai dengan adanya pembukaan komunikasi yang dilakukan antara agen perjalanan wisata dengan *sales manager*, dalam tahapan ini *sales manager* mengidentifikasi potensi agen perjalanan wisata yang sesuai dengan target pasar Lifestyle Retreats, kemudian melakukan pendekatan terhadap agen perjalanan wisata dengan memperkenalkan diri, menyampaikan dan menjelaskan keseluruhan properti dibawah naungan Lifestyle Retreats Management. Setelah melakukan pendekatan awal, *sales manager* menawarkan kerjasama kepada agen perjalanan wisata, yaitu *contract rate* dan menjelaskan fasilitas serta aktivitas yang ditawarkan oleh hotel. Kemudian dilanjutkan dengan negosiasi untuk mencapai kesepakatan bersama mengenai harga beserta persyaratan yang ada di *contract rate*. Setelah sepakat diantara kedua

belah pihak, maka tahapan yang terakhir adalah penandatanganan *contract rate* dari pihak Lifestyle Retreats dan agen perjalanan wisata.

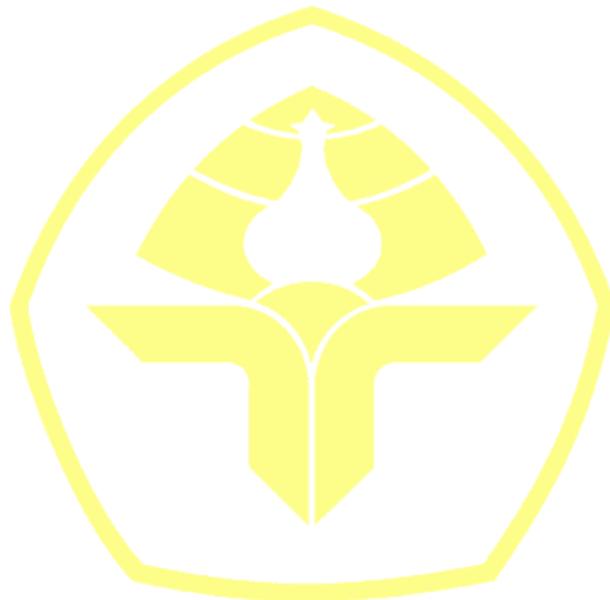
- b. Evaluasi dari kerjasama dengan agen perjalanan wisata masih belum berjalan secara maksimal, dikarenakan jumlah agen perjalanan wisata yang tidak memiliki *contract rate* namun memiliki kontribusi dalam penjualan kamar masih terhitung banyak di Lifestyle Retreats Management. Kemudian terdapat dua dari enam hotel yang tidak mencapai *budget* perusahaan dikarenakan menurunnya jumlah tamu yang menginap yang disebabkan oleh fasilitas dan harga yang tidak sesuai serta lokasi hotel yang tidak berada di sekitar tempat wisata.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan serta kesimpulan dalam penelitian ini, maka saran yang dapat penulis berikan kepada perusahaan adalah:

- a. Saran yang dapat penulis berikan kepada perusahaan adalah pihak yang berkaitan secara langsung dengan agen perjalanan wisata yaitu *sales manager* agar lebih sering untuk mengadakan *sales call* kepada agen perjalanan wisata untuk menawarkan kerjasama, khususnya kepada agen perjalanan wisata yang belum memiliki *contract rate* namun memiliki berkontribusi dalam menjual kamar, agar agen perjalanan wisata dapat lebih aktif untuk mempromosikan dan menjual kamar kepada konsumen mereka karena adanya keterikatan kerjasama melalui *contract rate*. Kemudian memperhatikan kembali mengenai fasilitas yang tersedia di hotel agar selalu terawat serta

meninjau kembali penetapan harga untuk memastikan tetap kompetitif dan menguntungkan dan sesuai dengan fasilitasnya.



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR PUSTAKA

- Adewanti, A., Hidayat, E. S., Ak, M. S., & Rusmawati, Z. (2017). Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Menunjang Pengendalian Intern Pada UD. Jati Surya Perkasa. *Doctoral Dissertation: Universitas Muhammadiyah Surabaya*.
- Ariyanto, Aris dkk. (2023). *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Widina Bhakti Persada.
- Derianto, Panji Septian dan Yuliana Pinaringsih Kristiutami. 2015. Standar Operasional Prosedur *Room Service* Amaroosa Hotel Bandung. VolII No.1 Hlm 15-21.
- Faidah, T. N. (2022). TA: Strategi Bauran Pemasaran Paket Wisata di Always Tour, Yogyakarta. *Doctoral Dissertation, Politeknik Negeri Lampung*.
- Farabi, D. (2014). Strategi Pemasaran Pada Industri Perhotelan. *Media Bisnis*, 6(3), 219–232.
- Hadi, R. S., & Suryadi, L. (2018). Rancangan Sistem Informasi Penjualan Dan Pembelian Ikan Coldstorage Studi Kasus: UD Subur Jaya. *IDEALIS: Indonesia Journal Information System*, 1(1), 31-36.
- Keban, Y. T. (2007). Kerjasama antar Pemerintah Daerah dalam Era Otonomi: Isu Strategis, Bentuk dan Prinsip. *Jurnal Ilmu Pemerintahan Indonesia*, 11.
- Kotler, Phillip & Kevin Lane Keller. (2016). *Manajemen Pemasaran edisi 12 Jilid 1 & 2*. Jakarta: PT. Indeks.

- Kriyantono, R. (2020). Aplikasi Teori Osgood Untuk Evaluasi Pemaknaan Internal Strategi Komunikasi Pemasaran Co-Branding. *Jurnal Ilmu Komunikasi*, 17(2), 193-204.
- Muhammad, D. (Ed.). (1995). Semarang Sepanjang Jalan Kenangan. Kerjasama Pemdak Kordia Semarang DKJT: Aktor Studio.
- Niaga, J. A., & Bali, P. N. (2022). Kontrak Kerja Sama Untuk Segmen Travel Agent Di the Westin Resort & Spa Ubud , Bali Kontrak Kerja Sama Untuk Segmen Travel Agent Di the Westin Resort & Spa Ubud , Bali.
- Prihadi, B., Rizal, R., Kurniawan, H., & Agarina, M. (2020). Sistem Informasi Kerjasama Vendor Berbasis Web Pada PT. Pelabuhan Indonesia II (Persero) Cabang Panjang. *SIMADA (Jurnal Sistem Informasi dan Manajemen Basis Data*, 3(1), 32–41. <https://doi.org/10.30873/simada.v3i1.2024>
- Praestuti, C. (2020). Marketing Mix Terhadap Kepuasan Konsumen pada Mama-Mama Penjual Noken di Oyehe Kabupaten Nabire. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 10(1), 21-24.
- Saidah, C., Institut, Y., Islam, A., Laa, N., Bogor, R., Institut, E., Sauri, S., Karim, F., & Institut, F. (2020). Implementasi Networking and Cooperative Dalam Dunia Pendidikan: Tinjauan Perspektif Agama, Psikologi, Sosial Filosofi Pascasarjana S3 Uninus Bandung). *Jurnal Dirosah Islamiyah*, 2(2), 144.
- Saputra, I. M. A. Y., & Astina, M. A. (2023). Strategi Penjualan Kamar Ulaman *Eco Retreat* Pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmiah Pariwisata dan Bisnis*, 2(1), 31-39.

Setiabudi, A. (2021). Hakikat Kerja Sama Dalam Pengembangan Manajemen Pendidikan Islam. *Madinah: Jurnal Studi Islam*, 8(1), 1–10.

Setyaningrum, Ari J. U. (2015). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.

Soekanto, Soejono. (1990). *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: PT. Rajawali Grafindo Persada

Sugiyono, S. (2017). *Metodelogi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Penerbit Alfabeta.

Sugiyono, S. (2022). *Metodelogi Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Penerbit Alfabeta.

Suhartini, dkk. (2023). *Manajemen Pemasaran Perusahaan*. Sidenreng Rappang: Lajagoe Pustaka.

Tarigan, S. D., Hukum, P., Perjalanan, A., Agent, T., Ketidaksesuaian, A., & Perjalanan, P. (2021). Sakti Damenda Tarigan - Pertanggungjawaban Hukum Agen Perjalanan Wisata (Travel Agent) Atas Ketidaksesuaian Paket Perjalanan yang Ditawarkan.

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI