

# **TUGAS AKHIR**

## **PENANGANAN PENJUALAN MEETING PACKAGE PADA ERA NEW NORMAL OLEH SALES TEAM DI PRAMA SANUR BEACH BALI**



**POLITEKNIK NEGERI BALI**

**Putu Sonia Sri Utami**

**JURUSAN PARIWISATA  
POLITEKNIK NEGERI BALI  
BADUNG  
2022**

**TUGAS AKHIR**

**PENANGANAN PENJUALAN MEETING PACKAGE  
PADA ERA NEW NORMAL OLEH SALES TEAM  
DI PRAMA SANUR BEACH BALI**



**POLITEKNIK NEGERI BALI**

**Oleh  
Putu Sonia Sri Utami  
NIM 1915823098**

**PROGRAM STUDI DIII PERHOTELAN  
JURUSAN PARIWISATA  
POLITEKNIK NEGERI BALI  
BADUNG  
2022**

**PENANGANAN PENJUALAN MEETING PACKAGE  
PADA ERA NEW NORMAL OLEH SALES TEAM  
DI PRAMA SANUR BEACH BALI**

Oleh  
**Putu Sonia Sri Utami**  
NIM 1915823098

Tugas Akhir ini Diajukan guna Memenuhi Salah Satu Syarat  
Menyelesaikan Pendidikan Diploma III pada Jurusan Pariwisata  
Politeknik Negeri Bali

Disetujui oleh:

Pembimbing I,

**Dra. Made Sudarmini, M.Ag**  
NIP 196405261990032003

Pembimbing II,

**Kanah, S.Pd., M.Hum**  
NIP 197004121998022001

Disahkan oleh  
Jurusan Pariwisata  
Ketua,

**Prof. Ni Made Ernawati, MATM., Ph.D.**  
NIP 196312281990102001



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
**POLITEKNIK NEGERI BALI**  
**JURUSAN PARIWISATA**

Jalan Kampus Bukit Jimbaran, Kuta Selatan, Kabupaten  
Badung, Bali – 80364

Telp. (0361) 701981 (hunting) Fax. 701128 Laman: [www.pnb.ac.id](http://www.pnb.ac.id)

Email: [poltek@pnb.ac.id](mailto:poltek@pnb.ac.id)

---

**SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Putu Sonia Sri Utami  
NIM : 1915823098  
Program Studi : DIII Perhotelan, Jurusan Pariwisata Politeknik Negeri Bali

dengan ini menyatakan bahwa tugas akhir yang berjudul :

**“PENANGANAN PENJUALAN MEETING PACKAGE  
PADA ERA NEW NORMAL OLEH SALES TEAM  
DI PRAMA SANUR BEACH BALI”**

benar bebas dari plagiat. Apabila pernyataan ini terbukti tidak benar, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

JURUSAN PARIWISATA  
POLITEKNIK NEGERI BALI

Badung, 14 Juli 2022  
Yang membuat pernyataan,



NIM : 1915823098  
PS : DIII Perhotelan  
Jurusan Pariwisata  
Politeknik Negeri Bali

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadapan Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat rahmat dan karunia-Nya Tugas Akhir yang berjudul “Penanganan Penjualan *Meeting Package* Pada Era *New Normal* Oleh *Sales Team* Di Prama Sanur Beach Bali” dapat penulis selesaikan dengan baik dan tepat pada waktunya. Tugas Akhir ini disusun untuk memenuhi persyaratan dalam menyelesaikan pendidikan Diploma III Program Studi Perhotelan Jurusan Pariwisata Politeknik Negeri Bali.

Dalam proses penyusunan Tugas Akhir ini, banyak diperoleh hambatan dan kesulitan tetapi berkat bimbingan serta motivasi dari berbagai pihak, hambatan dan kesulitan tersebut dapat diatasi. Untuk itu melalui kesempatan yang baik ini, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. I Nyoman Abdi, SE, M.eCom, selaku Direktur Politeknik Negeri Negeri Bali yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menempuh pendidikan di Politeknik Negeri Bali.
2. Prof. Ni Made Ernawati, MATM., PhD, selaku Ketua Jurusan Pariwisata Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menempuh pendidikan pada Jurusan Pariwisata Politeknik Negeri Bali.
3. Dr. Drs. Gede Ginaya, M.Si, sebagai Sekretaris Jurusan Pariwisata yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menempuh pendidikan pada Program Studi Perhotelan Jurusan Pariwisata Politeknik Negeri Bali.

4. Ni Wayan Wahyu Astuti, SST.Par.,M.Par, selaku Ketua Program Studi Perhotelan yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menempuh pendidikan pada Program Studi D3 Perhotelan Jurusan Pariwisata Politeknik Negeri Bali.
5. Dra. Made Sudarmini, M.Agb, selaku dosen pembimbing I yang telah bersedia meluangkan waktu untuk membimbing dalam penyusunan Tugas Akhir.
6. Kanah, S.Pd,. M.Hum, selaku dosen pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktu untuk membimbing dalam penyusunan Tugas Akhir.
7. Seluruh Dosen Jurusan Pariwisata di Politeknik Negeri Bali yang telah mendidik serta membimbing penulis hingga saat ini.
8. Bapak Gusti Bagus Surya, selaku General Manager di Prama Sanur Beach Bali yang telah memberi kesempatan bagi penulis untuk mengumpulkan data-data dalam penyusunan Tugas Akhir.
9. Bapak A.A. PT. Gede Arinata Putra, SE, selaku Human Resource Manager di Prama Sanur Beach Bali yang telah memberikan izin kepada penulis untuk mengumpulkan data-data dalam penyusunan Tugas Akhir.
10. Bapak A.A. Suarya Putra, selaku Sales & Marketing Manager di Prama Sanur Beach Bali yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk mengumpulkan data-data dalam penyusunan Tugas Akhir.
11. Seluruh *staff* di Prama Sanur Beach Bali, khususnya *staff* di Sales & Marketing Department yang telah banyak membantu penulis dan memberikan ilmu tentang *Sales & Marketing*.

12. Bapak Wayan Putra Parthama dan Ibu Ni Luh Made Sukerti, kedua orang tua penulis yang selama ini memberikan doa, kasih sayang dan memotivasi penulis menyelesaikan studi di Jurusan Pariwisata Politeknik Negeri Bali.
13. Kadek Satya Adi Dwi Yasa, adik penulis yang selama ini memberikan dukungan dan doa pada penulis untuk menyelesaikan studi di Jurusan Pariwisata Politeknik Negeri Bali.
14. Kadek Wahyu Pujangga, selaku sahabat penulis yang telah memberikan motivasi, doa dan dukungan dalam menyusun Tugas Akhir ini.
15. Teman-teman dekat yang telah memberikan motivasi dan dukungan kepada penulis dalam penyusunan tugas akhir ini.

Penulis menyadari masih ada kekurangan baik dari segi materi, sistematika, maupun bahasanya. Hal itu tidak terlepas dari keterbatasan penulis sebagai manusia biasa yang tidak luput dari ketidaksempurnaan. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan Tugas Akhir ini.

Akhir kata, penulis berharap semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat serta mampu memberikan masukan kepada pembaca guna menambah ilmu pengetahuan.

Badung, 14 Juli 2022

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>Isi</b>	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	ii
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	iii
<b>PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT</b> .....	iv
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	v
<b>DAFTAR ISI</b> .....	viii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	x
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xi
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan dan Kegunaan Penulisan .....	6
1. Tujuan Penulisan .....	6
2. Kegunaan Penulisan .....	6
D. Metodologi Penelitian .....	7
1. Metode dan Teknik Pengumpulan Data .....	7
2. Teknik Analisa Data .....	8
3. Teknik Penyajian Hasil Analisis .....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	9
A. Pengertian Hotel .....	9
B. Pengertian & Tugas Sales & Marketing Department .....	9
C. Pengertian Penanganan.....	11
D. Pengertian Penjualan .....	12
E. Pengertian & Jenis <i>Event</i> .....	12

F. Pengertian <i>Meeting</i> .....	16
G. Pengertian <i>Package</i> .....	17
H. Pengertian <i>New Normal</i> .....	17
I. Pengertian <i>Sales Team</i> .....	18
<b>BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN</b> .....	19
A. Lokasi dan Sejarah Berdirinya Prama Sanur Beach Bali .....	19
1. Lokasi.....	19
2. Sejarah Prama Sanur Beach Bali .....	19
B. Bidang Usaha dan Fasilitas Perusahaan .....	21
1. Bidang Usaha Perusahaan .....	22
2. Fasilitas Perusahaan .....	24
C. Struktur Organisasi Sales & Marketing Department .....	26
<b>BAB IV PEMBAHASAN</b> .....	31
A. Penanganan Penjualan <i>Meeting package</i> Pada Era <i>New Normal</i> Oleh <i>Sales Team</i> Di Prama Sanur Beach Bali .....	31
1. Tahap Persiapan .....	32
2. Tahap Pelaksanaan .....	37
3. Tahap Akhir.....	43
B. Kendala Yang Dihadapi Oleh <i>Sales Team</i> Prama Sanur Beach Bali Dalam Penanganan Penjualan <i>Meeting Package</i> pada Era <i>New Normal</i> dan Cara Pemecahannya .....	44
<b>BAB V PENUTUP</b> .....	47
A. Simpulan .....	47
B. Saran .....	49

## DAFTAR PUSTAKA

## LAMPIRAN

## DAFTAR GAMBAR

Isi	Halaman
Gambar 3.1 Logo Prama Sanur Beach Bali .....	19
Gambar 3.2 Bagan Struktur Organsasi Sales & Marketing Department .....	26



JURUSAN PARIWISATA  
POLITEKNIK NEGERI BALI

## DAFTAR TABEL

Isi	Halaman
Tabel 3.1 Jenis – jenis Kamar .....	22
Tabel 3.2 Jenis – jenis <i>Restaurant</i> dan <i>Bar</i> .....	23
Tabel 3.3 Jenis-jenis <i>packages</i> .....	24
Tabel 4.1 Harga <i>Meeting Package</i> .....	34
Tabel 4.2 Brosur Luas <i>Venue</i> dan Jumlah Kapasitas .....	37



JURUSAN PARIWISATA  
POLITEKNIK NEGERI BALI

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Jenis – jenis *Meeting Room*

Lampiran 2 : Jenis – jenis Kamar

Lampiran 3 : Jenis – jenis *Restaurant & Bar*

Lampiran 4 : Brosur Harga dan Luas *Venue*

Lampiran 5 : Fasilitas Perusahaan

Lampiran 6 : *Grooming Staff* Prama Sanur Beach Bali

Lampiran 7 : Kunci Kamar



JURUSAN PARIWISATA  
POLITEKNIK NEGERI BALI

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Bali merupakan pulau yang sangat ramai dengan bisnis pariwisata sebagai sarana berekreasi bagi penduduknya maupun bagi pelancong. Dengan suasana budaya yang masih kental, masyarakat yang ramah dan nyaman, Bali menjadi pilihan terbaik bagi para klien untuk menyelenggarakan suatu acara. Tidak hanya *wedding* atau pernikahan, tetapi juga menjadi pilihan terbaik bagi tamu untuk menyelenggarakan *event MICE (Meeting, Incentive, Convention and Exhibition)* terutama *event meeting* atau rapat baik bagi organisasi swasta maupun pemerintah.

Menyelenggarakan suatu acara di Bali, biasanya dilakukan di suatu tempat, seperti gedung, tempat rekreasi, maupun di hotel. Di sebuah hotel pasti memiliki tenaga kerja yang *professional* pada masing-masing departemen, seperti front office department, sales & marketing department, housekeeping department, dan masih banyak lagi yang lainnya. Hotel juga tidak dapat berkembang dan berjalan dengan baik tanpa adanya departemen-departemen yang saling berkaitan dan bekerjasama demi kelancaran operasional hotel.

Prama Sanur Beach Bali merupakan hotel bintang lima yang berlokasi di daerah Sanur Bali. Hotel ini terletak tepat di sebelah pantai Mertasari Sanur dan dekat dengan pusat kota Denpasar, memiliki fasilitas diantaranya 428 kamar yang dilengkapi dengan fasilitas akomodasi seperti sambungan telepon jarak jauh, Televisi (satelit), *Mini Bar*, *Wifi* dan *Safety Deposit Box* di Front Office Department.

Di samping memiliki fasilitas berupa akomodasi, Prama Sanur Beach Bali juga memiliki fasilitas *gym and spa center, kids station, 2 Outdoor Swimming Pools, 3 Restaurants, 1 Bar and 1 Cafe & Lounge, 3 Meeting Rooms, Concierge, dan Business Centre.*

Prama Sanur Beach Bali juga menjadi pilihan terbaik bagi para tamu yang ingin menyelenggarakan *meeting* atau rapat. Terdapat beragam *venue* untuk *meeting* yang ditawarkan oleh Prama Sanur Beach Bali. Untuk *meeting venue* di Prama Sanur Beach Bali mempunyai beberapa pilihan, yaitu: Wantilan Convention Center dengan kapasitas maksimal 1000 orang, Garuda Room memiliki kapasitas maksimal 125 orang, dan Jauk Room memiliki kapasitas 60 orang. Semua kapasitas di atas berlaku sebelum pandemi *COVID-19*. Setelah adanya pandemi *COVID-19*, kapasitas sebelumnya berubah dari yang seharusnya 100% sebelum pandemi *COVID-19* sekarang hanya 75%, agar tetap bisa menjalankan program kesehatan dari pemerintah. *Sales team* dari Prama Sanur Beach Bali akan berdedikasi secara professional membantu seluruh kebutuhan persiapan *meeting* klien dari awal hingga akhir acara.

*Sales team* adalah bagian dari Sales & Marketing Department yang merupakan departemen yang sangat penting di hotel, karena merupakan penyumbang *occupancy* terbesar. Sales & Marketing Department juga merupakan salah satu pilar penting yang ada di hotel. Tanpa adanya tim penjualan dan pemasaran, suatu hotel tidak akan berjalan dengan lancar. Karena disamping penyumbang tamu paling besar, tim pemasaran juga mempunyai peran penting dalam membuat strategi dalam memasarkan produk hotel.

Beragam strategi penanganan dilakukan oleh *sales team* Prama Sanur Beach Bali untuk meningkatkan penjualan *meeting package*. Dari segi promosi, penawaran, dan penjualan pun dilakukan semaksimal mungkin. Dalam era *new normal* ini cukup banyak tantangan dan rintangan bagi *sales team* Prama Sanur Beach Bali untuk melakukan penjualan, khususnya penjualan *meeting package* yang dikarenakan adanya pemberlakuan pembatasan sosial berskala besar secara proporsional dalam rangka pencegahan dan pengendalian varian baru *COVID-19*.

Coronavirus menjadi bagian dari keluarga besar virus yang menyebabkan penyakit yang terjadi pada hewan ataupun manusia. Manusia yang terjangkit virus tersebut akan menunjukkan tanda-tanda penyakit infeksi saluran pernapasan mulai dari flu sampai yang lebih serius, seperti *Middle East Respiratory Syndrome* (MERS) dan *Severe Acute Respiratory Syndrome* (SARS) atau sindrom pernapasan akut berat

Beragam peraturan dan kebijakan dari pemerintah dalam rangka pencegahan dan pengendalian virus ini cukup memengaruhi penjualan *meeting package* di berbagai hotel. Prama Sanur Beach Bali menjual beberapa *package* diantaranya *meeting package*, *wedding package*, *gathering package*, dan *honeymoon package*. Dari semua *package* yang tersedia di Prama Sanur Beach Bali, *meeting package* adalah salah satu *package* yang *best seller* dari berbagai *package* yang ditawarkan di Prama Sanur Beach Bali. *Package* ini dilihat dari segi ekonomis merupakan *package* yang sangat terjangkau dikalangan masyarakat. Selain itu, *venue* yang tersedia sangat lengkap, dari *venue indoor* dan *venue outdoor*. *Venue indoor* terdiri dari 2 ruangan yaitu Jauk Room, Garuda Room, dan Wantilan Convention Center,

yang sangat khas dengan budaya Bali, terdapat patung Garuda yang terbuat dari kayu di Garuda Room dan semua ruang *meeting* dilengkapi dengan fasilitas modern yaitu layar proyektor, LCD, *microphone*, dan pengeras suara serta alat tulis.

Adapun *venue outdoor* terdiri dari 3 tempat *meeting*, yaitu Basilico Restaurant, Bamboo Bar, dan Lada Restaurant. Di Basilico Restaurant dan Bamboo Bar, para tamu dapat menikmati hidangan sambil menyaksikan deburan air laut, sedangkan di Lada Restaurant, para pengunjung dapat menikmati hidangan sambal melihat indahnya kebun serta kicauan burung di Prama Sanur Beach Bali.

Selain itu, ada beberapa *repeater guest* yang percaya terhadap pelayanan dan fasilitas yang telah diterima, sehingga pada era *new normal* ini pun Prama Sanur Beach Bali menangani beberapa *event meeting* atau rapat yang tetap mematuhi protokol kesehatan sesuai kebijakan pemerintah. Bagi beberapa tamu, melakukan *meeting* atau rapat di hotel merupakan hal yang sangat *simple* karena semua persiapan dan kebutuhan sudah disediakan di hotel. Hal ini memudahkan para tamu dalam segi persiapan baik dari menata kursi dan meja agar tidak berdekatan, menyiapkan makanan, dan keperluan rapat lainnya yang dibutuhkan saat *meeting* atau rapat.

*Sales team* Prama Sanur Beach Bali, terus berusaha meningkatkan penjualan *meeting package*, dengan memperbaiki segala kekurangan dengan cara *mereview event* yang sudah pernah diselenggarakan dan mempelajari apa saja kekurangan yang terjadi di *event meeting* sebelumnya agar tidak terulang kembali di *event meeting* selanjutnya. Oleh karena itu sangat dibutuhkan suatu prosedur yang harus dilakukan untuk meningkatkan penjualan *meeting package* selama pandemi di era

*new normal* ini, khususnya di Prama Sanur Beach Bali. Selain menempuh cara tersebut, *sales team* juga melakukan cara yang lain yaitu pengiriman proposal ke berbagai instansi dan *repeater guest* untuk meningkatkan penjual *meeting package* di era *new normal*. Penjualan kamar dan ruang *meeting* pada sales & marketing department juga menggunakan berbagai media, baik online, cetak, dan juga melalui *sales call*.

Dengan demikian dari latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk mengangkat judul “Penanganan Penjualan *Meeting Package* Pada Era *New Normal* Oleh *Sales Team* Di Prama Sanur Beach Bali”. Harapan penulis terhadap penulisan ini adalah agar dapat berbagi ilmu kepada para pembaca dalam melakukan penanganan penjualan, khususnya penjualan *meeting package* di era *new normal* saat ini.

## **B. Rumusan Masalah**

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

1. Bagaimanakah penanganan penjualan *meeting package* di era *new normal* di Prama Sanur Beach Bali?
2. Apa sajakah kendala yang dihadapi oleh *sales team* Prama Sanur Beach Bali dalam proses penanganan penjualan *meeting package* di era *new normal* dan cara pemecahannya?

### C. Tujuan dan Kegunaan Penulisan

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan di atas, maka tujuan dan kegunaan penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Tujuan Penulisan
  - a. Untuk mengetahui penanganan penjualan *meeting package* di Prama Sanur Beach Bali selama pandemi *COVID-19*.
  - b. Untuk mengetahui cara *sales team* Prama Sanur Beach Bali dalam menghadapi kendala dalam proses penjualan *meeting package* di era new normal.
2. Kegunaan penulisan Tugas Akhir
  - a. 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.
  - b. 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 Prama Sanur Beach Bali departemen Sales and Marketing.
  - c. Bagi Perusahaan  
Sebagai referensi, bahan pertimbangan, dan saran bagi perusahaan dan *staff* Prama Sanur Beach Bali dalam menghadapi berbagai tantangan dan hambatan

kedepannya dalam menentukan strategi penjualan produk hotel, khususnya dalam proses penjualan *meeting package*

#### **D. Metodologi Penelitian**

Penulisan Tugas Akhir ini menggunakan metode sebagai berikut:

##### **1. Metode dan Teknik Pengumpulan Data**

Adapun metodologi dan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah :

##### **a. Metode Observasi**

Teknik pengumpulan data dalam penulisan Tugas Akhir ini dilakukan dengan metode observasi, Observasi dilakukan dengan cara terlibat langsung dalam penjualan *meeting package* di Prama Sanur Beach Bali, yang disertai dengan mencatat semua informasi yang diperoleh. Adapun yang penulis observasi antara lain: pengetahuan tentang harga terkini yang harus di *offer* kepada *client*, *venue* yang hotel miliki, serta apa saja yang didapatkan jika *client* jadi melakukan *meeting* di Prama Sanur Beach Bali.

##### **b. Metode Kepustakaan**

Teknik pengumpulan data dalam penulisan Tugas Akhir ini dilakukan dengan metode kepustakaan, dengan mencari informasi di berbagai sumber-sumber tertulis yang berkaitan dengan proses penjualan, khususnya dalam penjualan *meeting package* di hotel.

##### **c. Metode Wawancara**

Teknik pengumpulan data dalam penulisan Tugas Akhir ini dilakukan dengan metode wawancara, dengan menanyakan secara langsung kepada Bapak Anak Agung Suarya Putra selaku Sales & Marketing Manager, dan Kakak Karina

Prilyandari selaku Sales Executive. Tentang apa saja tahapan yang dilakukan dalam penjualan *meeting package* serta kendala yang dihadapi dalam penjualan *meeting package* di era *new normal*.

## 2. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisis deskriptif yang merupakan metode penelitian yang berusaha menggambarkan dan menginterpretasikan objek sesuai apa adanya. Teknik analisis data dalam penulisan Tugas Akhir ini dilakukan dengan teknik analisis deskriptif dengan memaparkan dan menguraikan prosedur penjualan *meeting package* di Prama Sanur Beach Bali dalam era *new normal*.

## 3. Teknik Penyajian Hasil Analisis

Teknik penyajian hasil analisis yang digunakan adalah teknik hasil penyajian analisis formal dan informal. Teknik penyajian hasil analisis formal adalah penyajian hasil analisis data dengan menggunakan kaidah, aturan atau suatu pola dalam bahasa seperti rumus, bagan atau diagram, tabel dan gambar. Teknik penyajian hasil informal adalah penyajian hasil analisis data dengan menggunakan kata-kata biasa. Teknik penyajian hasil analisis dalam penulisan Tugas Akhir ini dilakukan dengan teknik penyajian hasil analisis formal, dengan memaparkan hasil analisis dengan menggunakan kata-kata dan gambar, sehingga mudah untuk dibaca dan dimengerti.

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### A. Simpulan

Berdasarkan pembahasan pada Bab IV dapat diambil kesimpulan bahwa penanganan penjualan *meeting package* pada era *new normal* oleh *sales team* di Prama Sanur Beach Bali sebagai berikut :

1. Penanganan Penjualan *Meeting Package* Pada Era *New Normal* Oleh *Sales Team* Di Prama Sanur Beach Bali

Dalam penanganan penjualan *meeting package* ini dibagi menjadi 3 tahap, yaitu:

a. Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan ini dilakukan beberapa prosedur ketika menjual *meeting package* di era *new normal* oleh *sales team* di Hotel Prama Sanur Beach Bali, yaitu: persiapan diri, persiapan lingkungan kerja, dan persiapan alat.

b. Tahap Pelaksanaan

Ketika proses persiapan dalam penjualan *meeting package* di era *new normal* oleh *sales team* di Hotel Prama Sanur Beach Bali telah dilaksanakan, maka proses selanjutnya adalah dengan melakukan proses pelaksanaannya, yaitu : *guest entertainment*, *showing area*, pengiriman proposal, pengiriman *agreement*, *rundown meeting*, pembuatan *group summary*, dan *monitoring during event*.

c. Tahap Akhir

Setelah semua proses dilaksanakan dengan baik dari proses persiapan dan juga pelaksanaannya kemudian memasuki tahap akhir pada prosedur penjualan *meeting package* di era *new normal* oleh *sales team* di Prama Sanur Beach Bali. Dari tahap persiapan sampai tahap akhir, *sales team* turut berusaha semaksimal mungkin memberikan yang terbaik demi kelancaran berjalannya acara rapat atau *meeting* yang juga turut membantu pemerintah dalam memutuskan rantai penyebaran virus *Covid-19* dengan menjaga protokol kesehatan dan mengikuti peraturan Pemerintah Provinsi Bali.

2. Kendala Yang Dihadapi Oleh *Sales Team* Prama Sanur Beach Bali Dalam Penanganan Penjualan *Meeting Package* Pada Era *New Normal* dan Cara Pemecahannya

Kendala yang dihadapi oleh *sales team* dalam penjualan *meeting package* ada 2 kendala, yaitu:

a. Kecemasan *client* terhadap protokol kesehatan

Kecemasan *client* ini dipengaruhi oleh peraturan pemerintah yang berubah-ubah seperti harus menjaga jarak, jumlah pax yang dikurangi jika ada *event* membuat *client* ragu dan resah.

Cara pemecahan dari adanya kecemasan *client* ini adalah dengan terus meyakinkan *client* bahwa Prama Sanur Beach Bali sudah menerapkan protokol kesehatan sesuai dengan aturan pemerintah.

b. Sulit menentukan harga *meeting package* yang tetap

Sulit menentukannya harga *meeting package* yang tetap ini terjadi karena adanya permintaan *client* untuk penurunan harga yang bervariasi, contohnya; harga *meeting package* yang *full day meeting* biasanya dibandrol dengan harga Rp475.000 sedangkan pihak *client* meminta penurunan harga menjadi Rp425.000 karena masih di era pandemi seperti ini.

Cara pemecahan dari sulitnya menentukan harga *meeting package* yang tetap ini adalah memberikan klien penawaran harga yang masih di taraf wajar dan nanti tentunya ada pengurangan biaya contohnya seperti; pemberian *snack* untuk *coffee break* tidak lagi dari pihak hotel yang membuat karena untuk pengurangan biaya produksi.

**B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka penulis menyarankan sebagai berikut:

1. Aktif dan update pada setiap kondisi mengingat di era *new normal* seperti sekarang ini segala situasi dan kondisi dapat berubah-ubah setiap waktu.
2. Memberikan penawaran harga yang spesial kepada klien dengan keuntungan yang sama baik bagi pihak klien maupun pihak hotel.

- Dima, C. C., & Rahayu, E. (2021). Transisi Komunikasi Pemasaran Sales & Marketing Dari Offline Ke Online Untuk Brosur Promosi Fasilitas Hotel Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Kota Semarang. *Proceeding SENDIU*, 650–659.
- Hapsari, D. P., & Saputra, A. (2018). Analisis Penjualan Bersih, Beban Umum & Administrasi Terhadap Laba Tahun Berjalan. *Jurnal Akuntansi : Kajian Ilmiah Akuntansi (JAK)*, 5(1), 45. <https://doi.org/10.30656/jak.v5i1.502>
- Indah, M. F., Hartono, R., & Fadillah, A. (2021). Protokol Kesehatan Dalam Menghadapi New Normal Di Kampus. *Jurnal Pengabdian Al-Ikhlas*, 6(3), 398–406. <https://doi.org/10.31602/jpaiuniska.v6i3.4511>
- Iskandar, Ridwan, pengertian penjualan). (2012). Pengertian Penjualan. *Skripsi Pengertian Penjualan*, XVI(1), 40.
- Krestanto, H. (2021). Strategi dan Usaha Reservasi untuk Meningkatkan Tingkat Hunian di Grand Orchid Hotel Yogyakarta. *Media Wisata*, 17(1). <https://doi.org/10.36276/mws.v17i1.151>
- Kurnia, I. M. D., Putra, A. M., & Widyatmaja, I. G. N. (2018). Strategi promosi untuk meningkatkan occupancy kamar di ubud padi villas. *Jurnal Kepariwisata Dan Hospitalitas*, 2(1), 126–144.
- Manajemen, J., & Kewirausahaan, D. (2019). *Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Tamansiswa Padang Analisis Faktor Revisit Intention Wisnus*. 10(2), 1–11.
- Nasution, N. H., Hidayah, A., Sari, K. M., Cahyati, W., Khoiriyah, M., Hasibuan, R. P., Lubis, A. A., & Siregar, A. Y. (2021). Gambaran Pengetahuan Masyarakat Tentang Pencegahan Covid-19 Kecamatan Padangsidempuan Batunadua, Kota Padangsidempuan. *Jurnal Biomedika Dan Kesehatan*, 4(2), 47–49.
- Prihatno. (2021). Identifikasi Kebutuhan Kompetensi Sumber Daya Manusia Industri Perhotelan Kabupaten Bantul. *Media Wisata*, 15(1). <https://doi.org/10.36276/mws.v15i1.87>
- Primaningtyas, M. (2012). Jurnal sains pemasaran indonesia. *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, XI(3), 283–300.
- Rosdianti, Suarka, M. F., & Sutaguna, I. N. T. (2018). Analisis Ketersediaan Fasilitas Tamu Penyandang Disabilitas di Hotel Kawasan ITDC Nusa Dua (Studi Kasus Inaya Putri Bali dan Melia Bali). *Jurnal Kepariwisata Dan Hospitality*, 2(3), 271–285.
- Septemuryantoro, S. A., & Dima, C. C. (2019). Pembelajaran Wisata *MICE* ( *Meeting, Incentive, Conference, Exhibition*) Untuk Menciptakan SDM *MICE* Di Kalangan Mahasiswa Perhotelan Universitas Dian Nuswantoro. 978-979.
- Sugono, Burhanuddin, et al. 2019. *Kamus Bahasa Indonesia Sekolah Dasar*. Jakarta: Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama.

Sulistyowati. 2022. *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*. Jakarta: CV Penerbit dan Percetakan Buana Raya.

Sumawidari. 2021. *Costumer Relation and Sale*. Denpasar: Politeknik Negeri Bali.



JURUSAN PARIWISATA  
POLITEKNIK NEGERI BALI