

Kebijaksanaan Promosi Hotel di Daerah Tujuan Wisata: Studi Kasus Bali Cliff Resort

Didit Budiraharjo, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20184439&lokasi=lokal>

Abstrak

Karena semakin banyaknya hotel (berbintang lima) yang ada di Bali serta perbedaan dalam kepuasan setiap konsumen, maka pihak manajemen hotel dituntut untuk bersaing lebih ketat agar dapat meningkatkan persentase tingkat penghunian kamarnya. Karena lokasi hotel yang dimiliki adalah "unik" dan tidak dimiliki oleh pesaing, maka pihak manajemen perlu melakukan langkah-langkah terbaik dalam kegiatan pemasarannya. Salah satu pendekatan yang dapat digunakan adalah Strategic Marketing Planning (SMP). SMP ini dapat memberikan langkah-langkah yang harus ditempuh bagi pihak manajemen untuk melakukan kegiatan pemasaran, sehingga dapat membantu dalam menetapkan kebijaksanaan promosi yang terbaik. Hasil analisa dari skripsi ini adalah untuk mengidentifikasi serta mengevaluasi faktor-faktor yang dapat mempengaruhi strategi promosi hotel "Bali Cliff Resort" yang beroperasi sebagai hotel berbintang lima yang berada di daerah Ungasan, Bali. Dengan demikian maka pihak manajemen dapat mengetahui faktor-faktor yang dapat menghambat maupun meningkatkan dalam kenaikan tingkat penghunian kamarnya. Kemudian pihak manajemen dapat melakukan tindakan antisipasi untuk mengatasi hambatan tersebut serta dapat membuat kebijaksanaan promosi yang terbaik. Kesimpulan dari hasil analisa menunjukkan bahwa Strategic Marketing Planning dapat membantu pihak manajemen pemasaran dalam menetapkan strategi serta kebijaksanaan promosi yang dilakukan. Program-program promosi dari Bali Cliff Resort masih harus ditambah lagi frekuensinya, serta anggaran biaya promosi lebih ditingkatkan lagi. Dalam usaha untuk lebih meningkatkan tingkat penghunian kamar di masa yang akan datang, maka Bali Cliff Resort harus lebih memperhatikan "Total Consumer's Satisfaction" agar dapat memenangkan persaingan dalam industri perhotelan berbintang lima di Bali.