

**ANALISA STRATEGI PEMASARAN
SINTESA PENINSULA HOTEL MANADO**

TUGAS AKHIR

Oleh:

FEBRIANTI FLOWER KAWATAK

NIM: 19052003



**POLITEKNIK NEGERI MANADO
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN
TAHUN 2022**

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN JUDUL DALAM	i
ABSTRAK	ii
ABSTARCT	iii
MOTTO	v
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	vi
LEMBAR PENGESAHAN	vii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR	viii
BIOGRAFI.....	xi
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3Perumusan Masalah	4
1.4Tujuan dan Manfaat	5
BAB II KERANGKA PEMIKIRAN TEORITIS	6
2.1 Landasan Teori	6
2.1.1 Pengertian Strategi Pemasaran.....	6

2.1.2 Pengertian Strategi	6
2.1.3 Pengertian Pemasaran	7
2.1.4 Definisi Strategi	8
2.1.5 Definisi Pemasaran.....	8
2.1.6 Strategi Pemasaran.....	8
2.1.7 Jenis-jenis Strategi Pemasaran.....	9
2.1.8 Jenis dan Macam Strategi.....	12
2.1.9 Perumusan Strategi.....	13
2.2.0 Manfaat Strategi.....	13
2.2.1 Tipe-Tipe Strategi	13
2.2.2 Tujuan Umum Strategi.....	14
2.2.3 Bauran Pemasaran	14
2.2.4 Fungsi Pemasaran	16
2.2.5 Tujuan Pemasaran	17
2.2.6 Pengertian Operasional Penjualan	17
2.2.7 Fungsi Operasional	18
2.2.8 Manfaat Manajemen Operasional	18
2.2.9 Tujuan Operasional	19
BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN.....	24
3.1 GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	24
3.1.1 Sejarah Perusahaan/Instansi/Organisasi.....	24
3.1.2 Visi dan Misi Perusahaan/Instansi/Organisasi	26
3.1.3 Bidang Usaha	26
1.Fasilitas Akomodasi	27
2.Fasilitas Makanan dan Minuman	27

3.Fasilitas Olahraga.....	27
4.Fasilitas Rekreasi	27
3.1.4 Sumber Daya Perusahaaa.....	28
3.1.5 Organisasi Perusahaan	29
3.1.6 Job Description	31
3.1.7 Gambaran Permasalahan	32
3.1.8 Mengetahui Strategi Sintesa Peninsula Hotel Manado	33
1.Sales Call.....	33
2.Media Prmosi	33
3 Join Expo.....	33
4.Telemarketing	34
3.1.9 Pembahasan	34
3.2.0 Analisa S.W.O.T	34
3.2.1 Berkolaborasi Dengan Para Influencer	37
3.2.2 Melakukan Live Streaming di Sosial Media.....	38
3.2.3 Menambah Iklan di Sosial Media Berupa Reels Instagram	38
3.2.4 Follow Up Kembali Kepada Konsumen	39
3.2.5 Membuka Booth di Bazar	39
3.2. Hasil Wawancara	40
BAB IV PENUTUP	41
4.1Kesimpulan	41
4.2Saran.....	42
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN.....	

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Strategi pemasaran sangatlah penting dalam dunia perusahaan karena mampu memajukan nilai ekonomi perusahaan dan meningkatkan target penjualan baik barang maupun jasa. Suatu keberhasilan dalam perusahaan ditentukan dengan strategi apa yang mereka lakukan entah itu promosi sebuah produk ataupun penetapan harga yang terjangkau bagi konsumen. Berbicara mengenai strategi juga berbicara tentang produk yang akan kita pasarkan kepada konsumen ketika kita menciptakan produk yang memiliki kualitas yang sangat bagus kita juga mampu untuk memasarkannya dan memiliki tujuan atau sasaran yang tepat kepada konsumen. Strategi Pemasaran adalah sebuah pola pikir yang digunakan untuk mengembangkan suatu bisnis atau perusahaan. Adapun cara yang digunakan adalah dengan menyatukan beberapa unsur pemasaran, seperti segmentasi pasar, bauran marketing, posisi, sasaran, dan lain sebagainya. Strategi Pemasaran dapat diketahui sebagai salah satu trik untuk dapat menguntungkan sebuah perusahaan. Keunggulan perusahaan dapat diketahui dari sebuah Strategi Pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan. Jika tidak adanya Strategi Pemasaran maka perusahaan tidak akan berkembang dan mengalami kegagalan seperti contoh ukuran pasar potensial kecil, tidak ada diferensiasi produk yang jelas dan lain sebagainya. Tujuan dari Strategi Pemasaran ialah perusahaan bisa menjual produk atau jasa dalam sebuah jumlah lebih banyak lagi. Artinya disini ialah strategi apa yang harus

kita lakukan untuk dapat meyakini konsumen terhadap produk yang kita pasarkan maka dari itu kita harus menggunakan suatu penelitian dari sebuah perusahaan yaitu perusahaan “Sintesa Peninsula Hotel Manado” seperti yang kita ketahui di hotel berbintang 5 ini memiliki salah satu peluang bisnis yang sangat besar dengan produk yang mereka punya yaitu kamar hotel, gardenia coffe shop, orchid lounge & cocktail bar, fasilitas olahraga, dan steiner salon.maka kita akan meneliti Stategi Pemasaran apa yang perusahaan ini lakukan. .mengapa pentingnya sebuah pemasaran dalam perusahaan? agar dapat merancang suatu produk atau jasa serta menentukan harga yang tepat untuk dipasarkan di promosikan serta di distribusikan kepada konsumen atau masyarakat.

Strategi Pemasaran_dalam perusahaan adalah bagian utama dalam memajukan sebuah perusahaan. dari bagian ini kita menemukan permasalahan yang menganjal dalam perusahaan Sintesa Peninsula Hotel Manado lewat sebuah Analisa Swot. Kurangnya peningkatan Strategi Pemasaran yang berdampak tidak baik bagi perusahaan maka kita akan mengetahui strategi pemasaran apa yang Sintesa Peninsula Hotel Manado gunakan untuk memenuhi operasi pemasaran sebuah perusahaan.

Bauran pemasaran adalah serangkaian variable pemasaran yang dapat dikuasai oleh perusahaan dan digunakan untuk mencapai tujuan berupa target pasar.bauran pemasaran ini sering dilakukan suatu perusahaan untuk membantu pemahaman mereka agar memfokuskan upaya pemasaran dalam peningkatan pencapaian target pasar. Bauran pemasaran atau bisa dikatakan Marketing Mix memiliki fungsi yaitu untuk

membantu merumuskan Strategi Pemasaran yang efektif. dengan begitu kita dapat mengkomunikasikan produk kepada target pasar yang tepat dan sesuai kepada konsumen yang telah memesannya. seperti yang kita ketahui Keempat komponen yang membentuk Bauran pemasaran adalah Product, Price, Promotion, Place yang artinya adalah Produk, Harga, Promosi, Distribusi/Tempat. keempat komponen ini memiliki peran penting untuk membangun merek dan mencapai target penjualan perusahaan.

Dari beberapa indikator diatas mengenai strategi pemasaran itulah yang menjadi masalah pada perusahaan “Sintesa Peninsula Hotel Manado” yang bertempat di Gunung wenang Jl. Jendral Sudirman Manado Sulawesi Utara perusahaan ini sudah berdiri dari tahun 2008 sampai saat ini. perusahaan ini di bawah naungan PT. Puncak Mustika Bersama yang berada di Jakarta. fasilitas yang dimiliki dalam hotel ini adalah kamar hotel, gardenia coffe shop, orchid lounge & cocktail bar, fasilitas olahraga, dan steiner salon. dalam penelitian ini penulis melakukan penelitian khusus pada sales and marketing department dan strategi pemasaran apa yang dilakukan untuk mengelola operasi pemasaran sebuah perusahaan.

Berdasarkan data sementara yang telah penulis dapatkan dari hasil wawancara kepada Director Of Sales Marketing (DOSM) yang berada di Sintesa Peninsula Hotel Manado yaitu Ibu Julita Wowor bahwa Strategi Pemasaran yang dilakukan ada beberapa jenis strategi. namun belum bisa memastikan ibu untuk dapat mempertahankan peningkatan Strategi pemasaran bagi perusahaan maka dari itu penulis akan menganalisis menggunakan metode kualitatif agar dapat mengetahui

Strategi Pemasaran apa yang sering digunakan untuk mempertahankan operasi pemasaran sebuah perusahaan. berdasarkan uraian tersebut penulis akan melakukan penelitian dengan judul **Analisa Strategi Pemasaran “Sintesa Peninsula Hotel Manado”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang ada, dapat diidentifikasi yang terjadi pada perusahaan Sintesa Peninsula Hotel Manado adalah:

a. Kurangnya peningkatan Strategi Pemasaran yang berdampak tidak baik bagi Sintesa Peninsula Hotel Manado.

b. lewat Analisa Swot maka kita akan mengetahui Strategi Pemasaran apa yang perusahaan gunakan untuk memenuhi operasi pemasaran sebuah perusahaan.

Perumusan Masalah

Berdasarkan pada uraian latar belakang masalah, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana Strategi Pemasaran yang perusahaan gunakan untuk memenuhi operasi pemasaran sebuah perusahaan.
2. Bagaimana bukti yang menentukan Strategi Pemasaran Sintesa Peninsula Hotel Manado Menurun

1.3 Tujuan dan Manfaat

Tujuan:

1. Mengetahui Strategi Pemasaran apa yang Sintesa Peninsula Hotel Manado gunakan untuk mengelolah operasi pemasaran sebuah perusahaan.

Manfaat:

Manfaat bagi Sintesa Peninsula Hotel Manado

Manfaat penelitian adalah dapat memajukan Sintesa Peninsula Hotel Manado dalam peningkatan Strategi Pemasaran, Dapat menambah konsumen/costumer

Manfaat bagi Penulis

Menambah ilmu dan wawasan dan pengetahuan tentang ilmu Strategi Pemasaran. Juga mendapat materi baru tentang Analisa Swot dalam Sintesa Peninsula Hotel Manado.