

**STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN
KHAS RESTO DI KHAS HOTEL TEGAL**



TUGAS AKHIR

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Studi pada Program
Studi Diploma III Perhotelan**

Oleh:

Nama : Salsabila Zahirah

Nim : 22100017

PROGRAM STUDI DIPLOMA III PERHOTELAN

POLITEKNIK HARAPAN BERSAMA TEGAL

2025

HALAMAN PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Salsabila Zahirah

NIM : 22100017

Adalah mahasiswa Program Studi Diploma III Perhotelan Politeknik Harapan Bersama, dengan ini saya menyatakan bahwa Laporan Tugas Akhir yang berjudul:

**“STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN
KHAS RESTO DI KHAS HOTEL TEGAL”**

Merupakan hasil pemikiran sendiri secara orisinil dan saya susun secara mandiri dengan tidak melanggar kode etik karya cipta. Laporan Tugas Akhir ini bukan merupakan karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik tertentu di suatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak ada karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari ternyata Laporan Tugas Akhir ini terbukti melanggar kode etik karya cipta atau merupakan karya yang dikategorikan mengandung unsur *plagiarisme*, maka saya bersedia untuk melakukan penelitian baru dan menyusun laporannya sebagai Laporan Tugas Akhir sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan sesungguhnya.

Tegal, 24 Juli 2025

Yang Membuat Pernyataan,



Salsabila Zahirah
NIM. 22100017

HALAMAN REKOMENDASI

Pembimbing Tugas Akhir memberikan rekomendasi kepada:

Nama : Salsabila Zahirah

NIM : 22100017

Program Studi : Diploma III Perhotelan

Judul Tugas Akhir :

**“STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN
KHAS RESTO DI KHAS HOTEL TEGAL”**

Mahasiswa tersebut telah dinyatakan selesai melaksanakan bimbingan dan dapat mengikuti Ujian Tugas Akhir pada tahun akademik 2025

Tegal, 24 Juli 2025

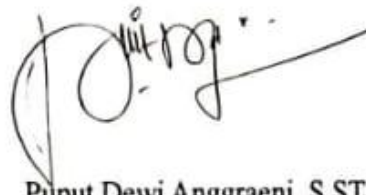
Pembimbing 1,

Pembimbing 2,



Wiyanti, S.Kom., M.M.

NIPY. 09.020.454



Puput Dewi Anggraeni, S.ST.Par., M.Par.

NIPY. 12.017.362

HALAMAN PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Pembimbing Tugas Akhir memberikan rekomendasi kepada:

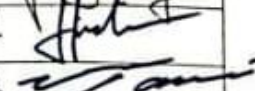
Nama : Salsabila Zahirah
NIM : 22100017
Program Studi : Diploma III Perhotelan
Judul Tugas Akhir :

**“STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN
KHAS RESTO DI KHAS HOTEL TEGAL”**

Dinyatakan **LULUS/TIDAK LULUS** setelah dipertahankan di hadapan Dewan
Penguji Tugas Akhir Program Studi Diploma III Perhotelan Politeknik Harapan
Bersama.

Tegal, 24 Juli 2025

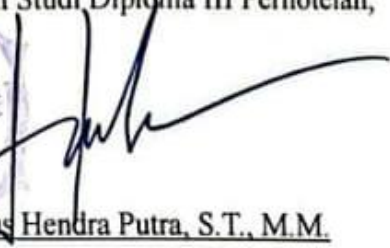
Dewan Penguji,

Jabatan	Nama	Tanda Tangan
1. Ketua	Puput Dewi Anggraeni, S.ST.Par.,M.Par	1. 
2. Anggota I	Lourensius Hendra P., S.T., M.M.	2. 
3. Anggota II	Wiyanti, S.Kom., M.M	3. 

Mengetahui

Ketua Program Studi Diploma III Perhotelan,




Lourensius Hendra Putra, S.T., M.M.

NIPY. 06.021.517

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT, Tuhan Yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang yang telah melimpahkan segala rahmat, hidayah dan inayah-Nya hingga terselesaikannya Laporan Tugas Akhir dengan judul “STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN KHAS RESTO DI KHAS HOTEL TEGAL”. Tugas akhir merupakan suatu kewajiban yang harus dilaksanakan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam mencapai derajat Diploma III pada Program Studi Diploma III Perhotelan Politeknik Harapan Bersama.

Selama melaksanakan penelitian dan kemudian tersusun dalam Laporan Tugas Akhir ini, banyak pihak yang telah memberikan bantuan, dukungan dan bimbingan. Pada kesempatan ini, tak lupa penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar besarnya kepada:

1. Bapak Dr.apr Heru Nurcahyo, S.Farm., M.Sc. selaku Direktur Politeknik Harapan Bersama Tegal
2. Bapak Lourensius Hendra Putra, S.T., M.M. selaku Ketua Program Studi Diploma III Perhotelan Politeknik Harapan Bersama
3. Ibu Wiyanti, S.Kom.,M.M. selaku Dosen Pembimbing I
4. Ibu Puput Dewi Anggraeni, S.ST.Par., M.Par. selaku Dosen Pembimbing II
5. Bapak Miftahul Firdaus selaku Pimpinan Khas Tegal Hotel
6. Bapak Alwan Angga Ristawan selaku Informan Khas Tegal Hotel
7. Semua pihak yang telah mendukung, membantu, serta mendoakan penyelesaian laporan Tugas Akhir ini.

Semoga laporan Tugas Akhir ini dapat memberikan sumbangan untuk pengembangan keilmuan dan sebagai bahan masukan untuk industri.

Tegal, 24 Juli 2025
Penulis,

Salsabila Zahirah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN	ii
HALAMAN REKOMENDASI	iii
HALAMAN PENGESAHAN TUGAS AKHIR.....	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
ABSTRAK.....	xi
<i>ABSTRACT</i>	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Batasan Masalah	4
1.4 Tujuan Penelitian.....	5
1.5 Manfaat Penelitian	5
BAB II LANDASAN TEORI.....	4
2.1 Strategi	4
2.2 Pemasaran	5
2.3 Strategi Pemasaran	6
2.4 Restoran.....	7
2.5 Hotel.....	8
2.6 Pendapatan	10
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	9
3.1 Objek Penelitian	9
3.2 Alat Penelitian	9
3.3 Jenis Data dan Sumber Data	9
3.4 Prosedur Penelitian.....	11

3.5 Teknik Pengumpulan Data	16
3.6 Metode Analisis Data	17
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	22
4.1 Hasil Penelitian	22
4.2 Pembahasan.....	65
BAB V PENUTUP.....	67
5.1 Kesimpulan.....	67
5.2 Saran.....	68

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Prosedur Penelitian	12
Gambar 3.2 Matrik SWOT	19
Gambar 4.1 Deluxe Room	24
Gambar 4.2 Deluxe Twin	25
Gambar 4.3 Deluxe Panorama	26
Gambar 4.4 Suite	27
Gambar 4.5 Cafe and Resto	28
Gambar 4.6 Swimming Pool.....	29
Gambar 4.7 Meeting Room	30
Gambar 4.8 Struktur Organisasi	32
Gambar 4.9 Diagram Cartesius Analisis SWOT.....	56

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Informan Penelitian.....	11
Tabel 4.1 Kapasitas Meeting Room	30
Tabel 4.2 Daftar Informan.....	35
Tabel 4.3 Matrik IFAS	51
Tabel 4.2 Matrik EFAS	35
Tabel 4.5 Matrik SWOT	57

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Wawancara	73
Lampiran 2. Surat Kesepakatan Bimbingan (Dosen 1)	76
Lampiran 3. Surat Kesepakatan Bimbingan (Dosen 2)	77
Lampiran 4. Form Bimbingan	78
Lampiran 5. Halaman Persetujuan Proposal Tugas Akhir	87
Lampiran 6. Dokumentasi.....	88

ABSTRAK

Zahirah, Salsabila. 2025. Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Pendapatan Khas Resto di Khas Hotel Tegal. Program Studi Diploma III Perhotelan, Politeknik Harapan Bersama. Pembimbing I: Wiyanti, S.Kom., M.M. Pembimbing II: Puput Dewi Anggraeni, S.ST.Par., M.Par.

Strategi pemasaran sangat dipengaruhi oleh kemampuan menganalisis kondisi lingkungan, persaingan, dan faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pemasaran. Industri perhotelan memiliki karakteristik operasional 24 jam penuh dan terdampak signifikan saat pandemi Covid-19, terutama dalam hal penurunan okupansi. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui sejauh mana strategi tersebut mampu meningkatkan daya saing restoran di tengah persaingan bisnis makanan yang semakin ketat. Penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi pustaka. Informan penelitian ini berjumlah 6 orang. Analisis data pada penelitian ini menggunakan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Khas Tegal Hotel menggunakan strategi WO (*Weakness-Opportunities*). Hasil dari diagram Cartesius juga menunjukkan hotel berada di kuadran 1 dengan skor kelemahan (*weakness*) adalah 1,42 dan skor peluang (*opportunities*) adalah 0,91. Hal ini menunjukkan kondisi yang sangat menguntungkan, karena hotel memiliki kekuatan dengan skor 1,42 dan peluang dengan skor 0,91 yang bisa dimanfaatkan secara optimal untuk meningkatkan pendapatan Khas Resto di Khas Hotel Tegal.

Kata Kunci: analisis SWOT, pemasaran, strategi

ABSTRACT

Zahirah, Salsabila. 2025. Marketing Strategy to Increase Revenue for Khas Restaurants at Khas Hotel Tegal. Diploma III Hospitality Study Program, Polytechnic Harapan Bersama. Advisor I: Wiyanti, S.Kom., M.M. Advisor II: Puput Dewi Anggraeni, S.ST.Par., M.Par.

Marketing strategies are greatly influenced by ability to analyze environmental conditions, competition, and factors that affect marketing decisions. Hospitality industry has operational characteristics of being open 24 hours and was significantly impacted during Covid-19 pandemic, particularly in terms of declining occupancy. The aim was to determine the extent to which strategy be able to increase competitiveness of the restaurant amid increasingly intense food business competition. This study was qualitative research. Data collection techniques used were observation, interviews, documentation, and literature study. Informants in this study consisted of 6 individuals. Data analysis in this study used SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) analysis. The results of the study showed that Khas Tegal Hotel uses WO (Weakness–Opportunities) strategy. Cartesian diagram also showed that the hotel was positioned in quadrant I with weakness score of 1.42 and opportunity score of 0.91. This indicated that the company is in very favorable position, as the hotel possessed strengths with a score of 1.42 and opportunities with a score of 0.91 that can be optimally utilized to increase the revenue of Khas Resto at Khas Hotel Tegal.

Keywords: marketing, strategy, SWOT analysis