



PROYEK AKHIR

**OPTIMALISASI PENJUALAN PAKET *MEETING* PADA
THE RINRA HOTEL MAKASSAR**

**NUR ANDINI
NIM. 2147012**

**PROGRAM STUDI PENGELOLAAN PERHOTELAN
JURUSAN HOSPITALITI
POLITEKNIK PARIWISATA MAKASSAR
KEMENTERIAN PARIWISATA REPUBLIK INDONESIA
2025**



PROYEK AKHIR

OPTIMALISASI PENJUALAN PAKET *MEETING* PADA THE RINRA HOTEL MAKASSAR

Diajukan untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam rangka penyelesaian studi pada Program Studi Pengelolaan Perhotelan

**NUR ANDINI
NIM. 2147012**

**PROGRAM STUDI PENGELOLAAN PERHOTELAN
JURUSAN HOSPITALITI
POLITEKNIK PARIWISATA MAKASSAR
KEMENTERIAN PARIWISATA REPUBLIK INDONESIA
2025**

PERNYATAAN ORISINALITAS PROYEK AKHIR

Yang bertandatangan di bawah ini :

1. Nama : Nur Andini
2. NIM : 2147012
3. Program Studi : Pengelolaan Perhotelan
4. Jurusan : Hospitaliti
5. Judul Proyek Akhir

OPTIMALISASI PENJUALAN PAKET *MEETING* PADA THE RINRA HOTEL MAKASSAR

Dosen Pembimbing :

1. Dr. Islahuddin, S.Sos., M.Si
2. Dr. Hamsu Hanafi, MM

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa Proyek Akhir ini merupakan karya sendiri dan bebas dari unsur plagiasi. Apabila ternyata dalam naskah ini ditemukan unsur-unsur plagiasi, saya bersedia dituntut di dalam atau di luar pengadilan dan bersedia menanggung segala risiko yang diakibatkannya.

Makassar, 30 Juli 2025

Mengetahui :

Ketua Program Studi Pengelolaan Perhotelan

Yang membuat pernyataan,



Muhammad Anas, SE., MM.
NIP. 198205242005021001



Nur Andini
NIM. 2147012

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing yang ditunjuk berdasarkan Surat Keputusan Direktur Politeknik Pariwisata Makassar Nomor SK :SK/47 /KK.01.04/PTP-3/2025 Tanggal 11 Februari 2025 untuk membimbing saudara :

1. Nama : Nur Andini
2. NIM : 2147012
3. Program Studi : Pengelolaan Perhotelan
4. Jurusan : Hospitaliti
5. Judul Proyek Akhir

OPTIMALISASI PENJUALAN PAKET *MEETING* PADA THE RINRA HOTEL MAKASSAR

Menyatakan bahwa Proyek Akhir ini telah diperiksa dan dapat diajukan dihadapan Tim Penguji Proyek Akhir Politeknik Pariwisata Makassar.

Makassar, 30 Juli 2025

Disetujui Oleh:

Pembimbing 1



Dr. Islahuddin. S.Sos. M.Si
NIP. 196302091994031001

Pembimbing 2



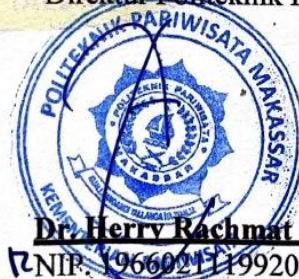
Dr. Hamsu Hanafi. MM.
NIP. 19611010199203001

PENGESAHAN UJIAN PROYEK AKHIR

Proyek Akhir dengan judul Optimalisasi Penjualan Paket Meeting pada The Rinra Hotel Makassar yang diajukan oleh Nur Andini, NIM. 2147012 ini telah DIPERTAHANKAN di hadapan Panitia Ujian Proyek Akhir pada Program Studi Pengelolaan Perhotelan Jurusan Hospitaliti Politeknik Pariwisata Makassar yang dibentuk berdasarkan Surat keputusan Direktur Politeknik Pariwisata Makassar Nomor SK: SK/42 /KK.01.04/PTP-3/2025 tanggal 7 Februari 2025 dan dinyatakan LAYAK untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar S.Tr.Par. Pada Program Studi Pengelolaan Perhotelan Jurusan Hospitaliti Politeknik Pariwisata Makassar, pada hari selasa, tanggal 29 bulan juli tahun 2025.

Disahkan oleh,

Direktur Politeknik Pariwisata Makassar



Dr. Herry Rachmat Widjaja, M.M.Par

NIP. 196602111992031002

Tim Penguji :

1. Ketua/Penguji

: Dr. Islahuddin. S.Sos., M.Si

2. Sekretaris/Penguji 2

: Dr. Hamsu Hanafi, MM

3. Penguji 3

: Risman Jaya, A.Md., S.Sos., M.AP

MOTO

“Gak harus mulai dengan sempurna, yang penting mulai dulu”

Att.talks

“Semua jatuh bangunmu hal yang biasa, angan dan pertanyaan waktu yang menjawabnya, berikan tenggat waktu bersedilah secukupnya, rayakan perasaan mu sebagai manusia.”

(Baskara Putra-Hindia)

PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur dan kerendahan hati, karya proyek akhir ini saya peesembahkan kepada :

Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa, atas segala rahmat, hidayah, dan kekuatan yang tak pernah putus mengiringi setiap langkah dalam penyusunan proyek akhir ini.

Mama tercinta, yang selalu menjadi sumber semangat, doa, dan kasih sayang yang tiada henti. Terima kasih atas pengorbanan, dukungan, dan cinta yang tak ternilai.

ABSTRAK

NUR ANDINI, 2025. Optimalisasi Penjualan Paket Meeting pada The Rinra Hotel Makassar. Proyek Akhir Program Studi D4 Pengelolaan Perhotelan Jurusan Hospitaliti Politeknik Pariwisata Makassar. Pembimbing :

Dr. Islahuddin, S.Sos., M.Si dan Dr. Hamsu Hanafi, MM

Penelitian ini dilakukan di *Sales & Marketing Department* khususnya bagian *Sales* bertujuan untuk menganalisis promosi yang digunakan oleh The Rinra Hotel Makassar dalam optimalisasi penjualan paket meeting dan mengidentifikasi faktor penghambat dan pendukung yang memengaruhi keberhasilan penjualan paket *meeting* pada The Rinra Hotel Makassar. Metode penyusunan proyek akhir ini adalah metode pendekatan kualitatif deskriptif dengan Teknik pengumpulan data dengan observasi, wawancara mendalam dan dokumentasi. Penelitian ini dimotivasi ketidakefektifan pencapaian target penjualan paket *meeting*, hal ini menunjukkan perlunya evaluasi terhadap promosi yang diterapkan, serta faktor-faktor seperti persaingan harga dan kebutuhan pasar. Untuk itu penelitian ini membantu pihak manajemen The Rinra Hotel dalam mengoptimalkan penjualan paket *meeting*.

Kata Kunci: Optimalisasi Penjualan, Paket *Meeting*.

ABSTRACT

NUR ANDINI, 2025. *Optimization of Meeting Package Sales at The Rinra Hotel Makassar. Final Project of the D4 Hotel Management Study Program, Hospitality Department, Makassar Tourism Polytechnic. Advisor:*

Dr. Islahuddin, S.Sos., M.Si and Dr. Hamsu Hanafi, MM

This research was conducted in the Sales & Marketing Department, specifically the Sales Division, aiming to analyze the promotional strategies used by The Rinra Hotel Makassar to optimize meeting package sales and to identify the inhibiting and supporting factors influencing the success of meeting package sales at the hotel. The method employed in this final project is a descriptive qualitative approach, with data collection techniques including observation, in-depth interviews, and documentation. The study was motivated by the suboptimal achievement of meeting package sales targets, indicating the need for an evaluation of the implemented promotional, as well as factors such as price competition and market demands. Therefore, this research assists The Rinra Hotel's management in optimizing meeting package sales.

Keywords: *Sales Optimization, Meeting Package*

KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, berkat kuasa dan kehendak-Nya penulis dapat menyelesaikan Proyek Akhir ini dengan judul “OPTIMALISASI PENJUALAN PAKET MEETING PADA THE RINRA HOTEL MAKASSAR” dengan baik dan tepat waktu. Tujuan dari penyusunan Proyek Akhir ini adalah untuk memenuhi salah satu persyaratan kelulusan pada Politeknik Pariwisata Makassar Jurusan Hospitaliti, Program Studi Pengelolaan Perhotelan dalam memperoleh gelar Sarjana Terapan Pariwisata.

Secara sistematis, Proyek Akhir ini terdiri atas lima bab. Bab 1 membuat pendahuluan (latar belakang, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian serta sistematika penulisan), Bab 2 berisi teori-teori yang mendukung dan hal-hal yang berhubungan dengan objek penelitian, Bab 3 berisi metode penelitian (jenis penelitian, sumber data dan informan, lokasi dan waktu penelitian dan teknik pengumpulan data serta Teknik analisis data), Bab 4 merupakan analisis masalah yang diajukan dalam penelitian ini, yang sekaligus merupakan hasil penelitian, sedangkan Bab 5 merupakan kesimpulan serta saran-saran yang diajukan. Pada kesempatan ini, penulis menyadari bahwa proses penulisan Proyek Akhir ini banyak mengalami kendala, namun berkat bantuan, bimbingan, kerjasama, doa dan dukungan dari berbagai pihak dan berkat dari Allah SWT sehingga kendala – kendala yang dihadapi tersebut teratasi. Oleh karena itu, ucapan terima kasih yang tulus dan penghargaan yang setinggi-tingginya penulis sampaikan kepada semua pihak yang telah mendukung dan membantu dalam penyusunan Proyek Akhir ini:

1. Allah SWT. Tuhan Yang Maha Esa atas nikmat dan rahmat-Nya dalam penulisan proyek akhir ini.
2. Kedua orang tua penulis Ibu Hasmina dan Bapak Kamaruddin yang selalu memberikan dukungan, perhatian, dan kasih sayang yang tak terhingga kepada penulis sehingga memotivasi penulis dalam menyelesaikan proyek akhir ini.
3. Bapak Dr. Herry Rachmat Widjaja, MM.Par selaku Direktur Politeknik Pariwisata Makassar.

4. Bapak Muhammad Arfin Muhammad Salim, S.Pd., Ph.D. selaku Pembantu Direktur I Bidang Akademik Politeknik Pariwisata Makassar.
5. Bapak Buntu M. Eppang, MODT., Ph.D. selaku Kepala Bagian Administrasi Akademik, Kemahasiswaan dan Umum.
6. Ibu Maryam Yusuf, A.Md.,Par,SE selaku Kassubag Administrasi Akademik Kemahasiswaan Politeknik Pariwisata Makassar.
7. Bapak Muhammad Fajri, S.ST.Par., MM selaku Kassubag Administrasi Mahasiswa Politeknik Pariwisata Makassar.
8. Bapak Daniel Adolf Ohyver, SE.,M.Pd selaku Ketua Jurusan Hospitaliti Politeknik pariwisata Makassar.
9. Bapak Muhammad Anas, SE., MM selaku Ketua Program Studi Pengelolaan Perhotelan Politeknik Pariwisata Makassar.
10. Bapak Dr. Islahuddin, S.Sos., M.Si selaku Pembimbing Utama yang telah membantu dalam memberikan arahan dan bimbingan selama proses penyusunan Proyek Akhir.
11. Bapak Dr. Hamsu Hanafi, MM selaku Pembimbing Pendamping yang telah memberikan arahan dan bimbingan selama proses penulisan Proyek Akhir.
12. Seluruh jajaran Dosen dan Staff Politeknik Pariwisata Makassar, khususnya Program Studi Pengelolaan Perhotelan.
13. Bapak Junaidi Salam selaku General Manager The Rinra Hotel Makassar.
14. Ibu Wahyuni A. Toppo selaku HR Coordinator The Rinra Makassar .
15. Bapak Dwi Rizaldy Ponis Sales Manager The Rinra Hotel Makassar dan Kak Umay Adrizah selaku Marcom Manager The Rinra Hotel Makassar yang membantu penulis melakukan penelitian hingga penulis menyelesaikan Proyek Akhir ini.
16. Seluruh Staff The Rinra Hotel Makassar, yang membantu dan memotivasi penulis yang tidak dapat disebutkan satu persatu.
17. Kepada Saudara(i) penulis, Kak Mila, Kak Wulan, Kak Ayu, dan Abang Wardana yang senantiasa mendukung penulis dalam segala hal.
18. Kepada sahabat tersayang saya, Anggun Pratiwi dan Salsabila yang selalu memberikan dukungan dan semangat selama kuliah.

19. Kepada teman seperjuangan saya, Putri Aliah Syarif, Nurul Fadilah Yunus, dan Mentari Nasya Putri, yang telah membantu dan mendukung penulis dalam segala hal.
20. Teman-teman Program Studi Pengelolaan Perhotelan, khususnya PPH 8A yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.
21. Semua orang-orang baik yang telah kebersamai, mendukung, dan memberikan semangat dalam proses penyelesaian Proyek Akhir ini.

Makassar, 29 Juli 2025

Penulis



Nur Andini

DAFTAR ISI

Sampul Dalam.....	i
Pernyataan Orisinalitas Proyek Akhir.....	ii
Persetujuan Pembimbing.....	iii
Pengesahan Ujian Proyek Akhir	iv
Moto	v
Abstrak	vi
<i>Abstract</i>	vii
Kata Pengantar	viii
Daftar Isi.....	xi
Daftar Tabel	xiii
Daftar Gambar.....	xiv
Daftar Lampiran	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PIKIR	8
A. Tinjauan Pustaka	8
1. Pariwisata dan Industri Perhotelan.....	8
2. Paket <i>Meeting</i> dalam Industri Perhotelan	8
3. Promosi dalam Upaya Penjualan.....	9
4. Faktor Pendukung dan Penghambat Penjualan	9
5. MICE.....	10
B. Kerangka Penelitian	11
BAB III METODE PENELITIAN.....	13
A. Jenis Penelitian	13
B. Sumber Data dan Informan	13
C. Lokasi dan Waktu Penelitian	14
D. Teknik Pengumpulan Data	14
F. Keabsahan Data.....	15
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	16

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	16
1. Sejarah The Rinra Hotel Makassar	16
2. Logo The Rinra Hotel Makassar	17
3. Visi dan Misi The Rinra Hotel Makassar	17
4. Struktur Organisasi The Rinra Hotel Makassar	18
5. Klasifikasi The Rinra Hotel Makassar	22
B. Penyajian Data	31
C. Analisis Data	43
D. Hasil dan Pembahasan	47
E. Perbandingan Hasil Penelitian Terdahulu	51
BAB V PENUTUP	53
A. Kesimpulan	53
B. Saran	55
DAFTAR PUSTAKA	56
LAMPIRAN	57
RIWAYAT HIDUP	65

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1. Data Penjualan <i>Meeting Room</i> The Rinra Hotel Makassar.....	5
Tabel 4. 1 <i>Unsur-unsur Promosi</i>	31
Tabel 4. 2. <i>Analisis SWOT</i>	45

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1. <i>Meeting Package</i>	2
Gambar 2. 1. <i>Kerangka Pikir</i>	11
Gambar 4. 1. <i>Logo The Rinra Hotel Makassar</i>	17
Gambar 4. 2. <i>Struktur Organisasi The Rinra Hotel Makassar</i>	18

DAFTAR LAMPIRAN

1. Usulan Judul	57
2. Undangan Seminar Proposal	58
3. Undangan Ujian Akhir	59
4. Surat Permohonan Penelitian	60
5. Surat Telah Menyelesaikan Penelitian.....	61
6. Instrumen Wawancara.....	62
7. Dokumentasi.....	64

DAFTAR PUSTAKA

- Arisandi, N. N., Paramita, R., & Arjaya, K. (2022). Kualitas Pelayanan *Meeting Package Terhadap Kepuasan Pelanggan di Novotel Bali Ngurah Rai Airport*. *Journal of Event and Convention Management* 1(2), 18-25.
- Gupta, R., & McIntosh. (2019). *Tourism management*. *Journal of Tourism Studies*.
- Ichlas, A., & Damayanti, R. (2021). *Targeted Digital Campaignsin the Hotel Industry: Attracting Young Travelers*. *Journal of Tourism Research*, 29(3), 45-58.
- Ilpa Tia Nanda. (2021). Promosi Penjualan Paket *Meeting* pada Hotel Horison Ultima di Makassar.
- Inggrid Adwiantiwi. (2020). Strategi Pemasaran oleh *Sales* dalam Meningkatkan Penjualan Paket *Meeting* di Hotel Kenari Tower Makassar.
- Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif. (2021). *Laporan Tahunan Perkembangan Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Indonesia 2021*. Jakarta: Kemenparekraf.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). Prinsip-prinsip Pemasaran. Edisi 17. Jakarta: Erlangga.
- Kusuma, A. (2019). *Peran MICE dalam Perekonomian Pariwisata: Analisis Keuntungan Ekonomi*. *Jurnal Pariwisata dan Ekonomi Kreatif*, 5(2), 123-135.
- Rahayu, S. (2021). *Lokasi Strategis dan Kualitas Layanan dalam Industri Perhotelan*. Malang: Universitas Brawijaya Press.
- Rogers, T. (2020). *Conferences and Conventions: A Global Industry*. New York: Routledge.
- Setyaditomo, & Irdana. (2020). Promosi dalam Upaya Penjualan. *Jurnal Komunikasi Pemasaran*, 5(1), 78-85.
- Suradi, A. T., Sita Ayu Rinjani. (2024). Strategi Sales Marketing untuk meningkatkan penjualan di Aveon Hotel Yogyakarta. *Jurnal Ekonomi dan Pariwisata (DIMENSI)*.
- Tia Putri, A., & Rahmawati, N. (2024). Pengaruh Kualitas Fasilitas Perhotelan terhadap Daya Tarik Destinasi Wisata. *Jurnal Manajemen Pariwisata*, 12(1), 45-60.
- Zulkifli, A. M. (n.d.). *Metode Penelitian Kualitatif dalam Praktik Ilmu Sosial*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.

RIWAYAT HIDUP



NUR ANDINI. Lahir di Makassar, Sulawesi Selatan pada tanggal 16 Desember 2002. Anak kelima dari lima bersaudara dari pasangan Bapak Kamaruddin dan Ibu Hasmina. Penulis menyelesaikan Pendidikan di SD inpres Bontocinde Tacciri pada tahun 2009 dan lulus pada tahun 2015. Penulis melanjutkan Pendidikan di tingkat SMP Negeri 2 Barombong pada tahun 2015 dan lulus pada tahun 2018. Setelah itu penulis menyelesaikan Pendidikan di tingkat SMA Negeri 22 Gowa pada tahun 2018 dan lulus pada tahun 2021. Pada tahun 2021, penulis melanjutkan Pendidikan di Perguruan Tinggi Negeri Pariwisata yaitu Politeknik Pariwisata Makassar jurusan Hospitaliti, program studi Pengelolaan Perhotelan. Penulis melaksanakan Praktik Kerja Nyata sebanyak dua kali, yang pertama yaitu di Hotel Four Points by Sheraton Bali, Ungasan di *Front Office* Departemen selama 6 bulan periode januari-juli 2023 dan yang kedua di The Rinra Hotel Makassar di *Sales and Marketing* Departemen tepatnya departemen *sales* periode juli 2024-januari 2025. Untuk meraih gelar sarjana, penulis menyusun proyek akhir dengan judul Optimalisasi Penjualan Paket Meeting Pada The Rinra Hotel Makassar.