



PROYEK AKHIR

PENJUALAN *VENUE* MELALUI PEMASARAN DIGITAL BAGI SEGMENT KORPORASI PADA HOTEL NOVOTEL GRAND SHAYLA DI MAKASSAR

**MUH. ANNAS BUDIANTO. S
NIM. 2147023**

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



PROYEK AKHIR

PENJUALAN *VENUE* MELALUI PEMASARAN DIGITAL BAGI SEGMENT KORPORASI PADA HOTEL NOVOTEL GRAND SHAYLA DI MAKASSAR

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

MUH. ANNAS BUDIANTO. S
NIM. 2147023

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

PERNYATAAN ORISINALITAS PROYEK AKHIR

Yang bertanda tangan di bawah ini.

1. Nama : Muh. Annas budianto. S
2. NIM : 2147023
3. Program Studi : Pengelolaan Perhotelan
4. Jurusan : Hospitaliti
5. Judul Proyek Akhir

PENJUALAN *VENUE* MELALUI PEMASARAN DIGITAL BAGI SEGEMEN KORPORASI PADA HOTEL NOVOTEL GRAND SHAYLA DI MAKASSAR

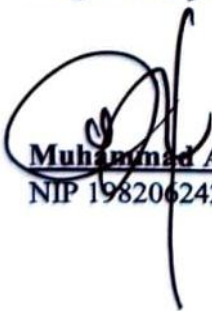
Dosen Pembimbing:

1. Dr. Ahmad Ab, SE, M.Si
2. Dr. Islahuddin, S.Sos., M.Si

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 ataupun di luar pengadilan dan bersedia menanggung segala risiko yang diakibatkannya.

Mengetahui:

Ketua Program Studi
Pengelolaan perhotelan


Muhammad Anas, SE., MM
NIP 198206242005021001

Makassar, 24 Juli 2025

Yang membuat pernyataan,


Muh. Annas budianto. S
NIM 2147023

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/i:

- | | |
|-----------------------|--------------------------|
| 1. Nama | : Muh. Annas budianto. S |
| 2. NIM | : 2147023 |
| 3. Program Studi | : Pengelolaan Perhotelan |
| 4. Jurusan | : Hospitaliti |
| 5. Judul Proyek Akhir | |

PENJUALAN *VENUE* MELALUI PEMASARAN DIGITAL BAGI SEGMENT KORPORASI PADA HOTEL NOVOTEL GRAND SHAYLA DI MAKASSAR

Menyatakan bahwa Proyek Akhir ini telah diperiksa dan dapat diajukan di hadapan Tim penguji Ujian Proyek Akhir Politeknik Pariwisata Makassar.

Makassar, 24 Juli 2025

Disetujui oleh:

Pembimbing 1,



Dr. Ahmad Ab, SE, M.Si
NIP 197303242002121001

Pembimbing 2,



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

PENGESAHAN UJIAN PROYEK AKHIR

Proyek Akhir atau Proyek Akhir dengan judul “Penjualan *Venue* Melalui Pemasaran Digital Bagi Segmen Korporasi Pada Hotel Novotel Grand Shayla Di Makassar”, yang diajukan oleh MUH. ANNAS BUDIANTO, S, NIM 2147023 ini telah DIPERTAHANKAN di hadapan Panitia Ujian Proyek Akhir pada Program Studi Diploma 4 Pengelolaan Perhotelan Jurusan Hospitality 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 Sarjana Terapan Pariwisata pada Program Studi Diploma 4 Pengelolaan Perhotelan Jurusan Hospitality Politeknik Pariwisata Makassar, pada hari Kamis tanggal 24 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. Ahmad Ab, SE, M.Si
2. Sekretaris/Penguji 2 : Dr. Islahuddin, S.Sos., M.Si
3. Penguji 3 : Dr. Hamsu Hanafi, MM.

MOTO

“Jangan menunggu disuap untuk makan, jangan menunggu diajari untuk belajar, kesuksesan tidak mendatangi tetapi didatangi”

(Muh. Annas budianto. S)

“Keberhasilan bukan milik orang yang pintar, tapi milik mereka yang terus berusaha”

(Ing. Dr. Sc. Mult. Bacharuddin Jusuf Habibie)

PERSEMBAHAN

Tiada lembar yang paling indah dalam skripsi ini kecuali lembar persembahan. Bismillahirrahmanirrahim, skripsi ini saya persembahkan untuk:

Allah SWT yang telah memberikan kemudahan dan pertolongan sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

Kedua orang tua saya tercinta Bapak Sanira dan Ibu Andi Irma yang tak kenal lelah untuk mendoakan, memotivasi, dan mendukung saya dalam menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih sudah mengantarkan saya sampai pada jenjang ini, saya persembahkan karya tulis sederhana ini dan gelar untuk Bapak dan Ibu.

Adik saya, Nur Annisa. S karena senantiasa mendukung kakaknya ini dalam menyelesaikan skripsi.

Diri saya sendiri karena telah mampu berusaha dan berjuang sejauh ini.

ABSTRAK

Muh. Annas Budianto. S. 2025. Penjualan *Venue* Melalui Pemasaran Digital Bagi Segmen Korporasi Pada Hotel Novotel Grand Shayla di Makassar. Proyek Akhir Program Studi Diploma IV Pengelolaan Perhotelan Jurusan Hospitality Politeknik Pariwisata Makassar. Pembimbing: Dr. Ahmad Ab, M.Si. dan Dr. Islahuddin, M.Si.

Penelitian ini dilakukan di Hotel Novotel Grand Shayla Makassar, yang bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengalaman staf pemasaran dalam pemasaran *venue* melalui media digital serta menganalisis sejauh mana pengoptimalan strategi tersebut mampu menjangkau segmen korporasi secara efektif. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara mendalam dengan staf Sales dan Marketing, serta dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tim Sales dan Marketing telah menerapkan tujuh strategi digital utama, antara lain: penyusunan konten visual, pemanfaatan media sosial (Instagram, Facebook, WhatsApp), *e-mail* marketing melalui Mailchimp, platform *marketplace* CVENT, penguatan SEO melalui Yext, analisis data insight, dan iklan berbayar melalui *Meta Business*. Meskipun pendekatan digital telah dijalankan secara aktif, strategi konten yang diterapkan masih bersifat umum dan belum tersegmentasi secara spesifik untuk segmen korporasi. Selain itu, media sosial TikTok belum digunakan meskipun memiliki potensi sebagai saluran promosi *venue* yang menjangkau audiens profesional muda. Oleh karena itu, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi manajemen hotel dalam mengoptimalkan strategi pemasaran digital yang lebih efektif dan terfokus kepada segmen korporasi.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, *Venue*, Media Digital, Segmen Korporasi

ABSTRACT

Muh. Annas Budianto. S. 2025. *Sellingg of Venue Through Digital Marketing for the Corporate Segment at the Novotel Grand Shayla Hotel in Makassar. Final Project of the Diploma IV Hotel Management Program, Hospitality Department, Makassar Tourism Polytechnic. Supervisors: Dr. Ahmad Ab, M.Si. and Dr. Islahuddin, M.Si.*

This research was conducted at the Novotel Grand Shayla Hotel in Makassar, with the aim of identifying and analyzing the experiences of marketing staff in marketing venues through digital media, as well as analyzing the extent to which the optimization of these strategies is able to effectively reach the corporate segment. The method used was a qualitative descriptive approach, employing data collection techniques such as in-depth interviews with Sales and Marketing staff, as well as documentation. The research findings indicate that the Sales and Marketing team has implemented seven main digital strategies, including: creating visual content, utilizing social media (Instagram, Facebook, WhatsApp), e-mail marketing via Mailchimp, the CVENT marketplace platform, strengthening SEO through Yext, analyzing data insights, and paid advertising through Meta Business. Although digital approaches have been actively implemented, the content strategies applied remain general and have not been specifically segmented for the corporate segment. Additionally, TikTok has not been utilized despite its potential as a promotional channel for venues targeting young professional audiences. Therefore, the findings of this study are expected to provide insights for hotel management in optimizing more effective and focused digital marketing strategies tailored to the corporate segment.

Keywords: *Marketing Strategy, Venue, Digital Media, Corporate Segment*

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 *PENJUALAN VENUE MELALUI PEMASARAN DIGITAL BAGI SEGMENT KORPORASI PADA HOTEL NOVOTEL GRAND SHAYLA DI MAKASSAR*, dengan baik dan tepat waktu. Tujuan dari penyusunan Proyek Akhir ini adalah untuk memenuhi salah satu persyaratan kelulusan pada Politeknik Pariwisata Makassar Jurusan Hospitality, 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 sepenuhnya bahwa selesainya Proyek Akhir ini tidak lepas dari bantuan doa, dukungan, semangat serta bimbingan dari berbagai pihak. 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 Andi Irma dan Bapak Sanira 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, M.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, M.Si., selaku Kasubbag Administrasi Akademik Politeknik Pariwisata Makassar.
7. Bapak Muhammad Fajri, S.ST.Par., M.M selaku Kasubbag Administrasi Kemahasiswaan Politeknik Pariwisata Makassar.
8. Bapak Daniel Adolf Ohyver, SE., M. Pd., selaku Ketua Jurusan Hospitality Politeknik pariwisata Makassar.
9. Bapak Muhammad Anas, SE., MM selaku Ketua Program Studi Pengelolaan Perhotelan Politeknik Pariwisata Makassar.
10. Bapak Dr. Ahmad Ab, M.Si., selaku Pembimbing Utama yang telah membantu dalam memberikan arahan dan bimbingan selama proses penyusunan Proyek Akhir.
11. Bapak Dr. Islahuddin, S. Sos., M. Si, selaku Pembimbing Pendamping yang telah memberikan arahan dan bimbingan selama proses penulisan Proyek Akhir.
12. Bapak Dr. Hamsu Hanafi, MM, selaku Penguji yang telah memberikan masukan selama proses penulisan Proyek Akhir.
13. Seluruh jajaran Dosen dan Staf Politeknik Pariwisata Makassar, khususnya Program Studi Pengelolaan Perhotelan.
14. Bapak Posma Malino Silitonga selaku *General Manager* Novotel Grand Shayla Makassar.
15. Kepada Ibu Nurul Khadijah selaku *Human Resources Executive* Novotel Grand Shayla Makassar.
16. Kepada Ibu Ihwana Syafitri selaku *Asisstant Director of Sales* Novotel Grand Shayla Makassar.
17. Kepada Bapak Abdul Aziz Munawir selaku *Marketing Communication Manager* Novotel Grand Shayla Makassar.

18. Seluruh *Associate* Novotel Grand Shayla Makassar, yang membantu dan memotivasi penulis yang tidak dapat disebutkan satu persatu.
19. Kepada Saudari penulis, Adik Nur Annisa yang senantiasa mendukung penulis dalam segala hal.
20. Kepada teman seperjuangan saya dalam *Domeng Fams*, Muh. Rayhan Nur Iman, Abang Alamsyah, Defan Saputra, Muh. Fikri Haykal, Muh Chaerul Adi Kusuma, Muh. Kaisar Anis, Andi Lutfi Palutturi, Muh, Rifai Kasim, Yudi Febriansyah, Ahmad Yusuf Syam dan Muhammad Hazim yang telah membantu dan mendukung penulis dalam segala hal.
21. Kepada Agustina Kusuma Wardani selaku teman wanita yang selalu mendukung dan mengusahakan segala sesuatunya untuk penulis.
22. Teman-teman Program Studi Pengelolaan Perhotelan, khususnya PPH 8A yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.
23. Semua orang-orang baik yang selalu menjadi teman diskusi, memberi dukungan dan masukan yang sangat bermanfaat dalam penyelesaian Proyek Akhir ini.

Meskipun penulis telah berusaha untuk menyelesaikan Proyek Akhir ini dengan sebaik-baiknya, namun masih banyak kekurangan mengingat keterbatasan dan kemampuan penulis. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan proyek akhir ini sehingga dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan serta dapat digunakan sebagaimana mestinya. Akhir kata, semoga proyek akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan dan menggunakannya.

Makassar, 24 Juli 2024

Penulis,



Muh. Annas Budianto, S

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
B. Fokus Penelitian.....	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	4
E. Sistematika Penulisan Hasil Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PIKIR	6
A. Tinjauan Pustaka.....	6
B. Kerangka Pikir	9
BAB III METODE PENELITIAN	10
A. Jenis Penelitian	10
B. Sumber Data dan Informan.....	10
C. Lokasi dan Waktu Penelitian	10
D. Teknik Pengumpulan Data	11
E. Teknik Analisis Data.....	11

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	13
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	13
B. Penyajian Dan Analisis Data	21
C. Pembahasan.....	43
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	55
A. Kesimpulan	55
B. Saran	56
DAFTAR PUSTAKA	58
LAMPIRAN.....	60
RIWAYAT HIDUP.....	70

DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Informan.....	21
Tabel 4. 2 Integritas CVENT dan ANAIS	27
Tabel 4. 3 Matrik SWOT	51

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka pikir.....	9
Gambar 4. 1 Bangunan hotel.....	13
Gambar 4. 2 <i>Barru Ballroom</i>	17
Gambar 4. 3 <i>Attic Sky Ballroom</i>	17
Gambar 4. 4 <i>Soppeng-Bone Meeting Room</i>	18
Gambar 4. 5 <i>Eureka Meeting Room</i>	18
Gambar 4. 6 <i>Gowa Meeting Room</i>	19
Gambar 4. 7 <i>Luwu Meeting Room</i>	19
Gambar 4. 8 <i>Wajo Meeting Room</i>	20
Gambar 4. 9 Struktur <i>Sales & Marketing Team</i>	20
Gambar 4. 10 Postingan Staf Pemasaran Novotel Pada Instagram & Facebook	23
Gambar 4. 11 Promosi <i>venue</i> melalui <i>Whatsapp</i>	24
Gambar 4. 12 Platform Mailchimp	25
Gambar 4. 13 E-Mail Blast	25
Gambar 4. 14 Platform CVENT.....	27
Gambar 4. 15 Website ALL.com	29
Gambar 4. 16 Platform SEO (YEXT).....	30
Gambar 4. 17 Iklan Promosi pada <i>Meta Business</i>	32
Gambar 4. 18 Responden dari Whatsapp Story	34
Gambar 4. 19 Respon Klien Terhadap Konten di Instagram	38
Gambar 4. 20 Promosi Paket Iftar.....	40
Gambar 4. 21 <i>E-mail</i> Blast Oleh Ibu Ihwana Syafitri	42
Gambar 4. 22 Blast Informasi Hotel Kepada Kontak-Kontak PIC Pada Media Whatsapp Staf Sales.....	42

DAFTAR LAMPIRAN

1. Usulan Judul.....	60
2. Undangan Seminar Proposal	61
3. Surat Izin Penelitian	62
4. Surat Keterangan Selesai Penelitian	63
5. Undangan Ujian Sidang	64
6. Dokumentasi Wawancara.....	65
7. Instrumen Pertanyaan Wawancara.....	66

DAFTAR PUSTAKA

- Aarchi, P., Akshita, S., & Krishna, K. (2021). Digital Marketing - Search Engine Optimization (SEO) and Search Engine Marketing (SEM). *International Research Journal of Innovations in Engineering and Technology* (, 5(12), 17–21.
- Alfiansyah, R., Setiawan, E. I., & Chandra, I. (2022). Aplikasi Web Marketplace Banquet Service Hotel di Surabaya dengan Responsive Web Design. *Jurnal Inovasi Teknologi Dan Edukasi Teknik*, 2(5), 224–241. <https://doi.org/10.17977/um068v2i52022p224-241>
- Andirwan, A., Asmilita, V., Zhafran, M., Syaiful, A., & Beddu, M. (2023). Strategi Pemasaran Digital : Inovasi untuk Maksimalkan Penjualan Produk Konsumen di Era Digital. *JIMAT: Jurnal Ilmiah Multidisiplin Amsir*, 2(1), 155–166.
- Ashikur Rahman Avi, M., Mosaraf Hossain, M., Amirul Islam, M., Professor, A., & Author, A. (2022). *Tourism and Hospitality industry during the COVID-19 Pandemic: Impact analysis and some recovery strategies for Bangladesh*. 40–49. <https://doi.org/10.5281/zenodo.704443>
- Christiawan, E. M., Pantiyasa, I. W., & Semara, I. M. T. (2023). Strategi Pemasaran Hotel Pada Masa Pandemic Covid-19. *Jurnal Ilmiah Pariwisata Dan Bisnis*, 2(10), 2183–2192. <https://doi.org/10.22334/paris.v2i10.569>
- Ermaya, S. K., & Azhar, S. (2020). *Book Chapter Strategi Pemasaran Produk Koperasi Berbasis Digital Sir Kalifatullah Ermaya dan Sofwan Azhar Book Chapter*. 105–114.
- Hernandez-Padilla, J. D., Donayre-Gallo, A., Cordova-Buiza, F., & Auccahuasi, W. (2023). Innovative Digital Marketing Strategies to Increase Demand in a Hotel Company. *Proceedings of the European Conference on Innovation and Entrepreneurship, ECIE*, 1(2018), 365–374. <https://doi.org/10.34190/ecie.18.1.1818>
- <https://jelajah-indonesia.co.id/novotel-makassar-grand-shayla/#:~:text=Among its exceptional event spaces,elegan pada acara apa pun.> (2024). *Novotel Makassar Grand Shayla*. 1 Juni 2024. Diakses pada tanggal 5 Maret 2025.
- <https://makassarkota.go.id/potensi/potensi-pariwisata/> (2022). *POTENSI PARIWISATA*. 5 Oktober 2022. Diakses pada tanggal 1 Maret 2025.
- Millah, A. S., Apriyani, Arobiah, D., Febriani, E. S., & Ramdhani, E. (2023). Analisis Data dalam Penelitian Tindakan Kelas. *Jurnal Kreativitas Mahasiswa*, 1(2), 140–153.
- Nugraha, R. N., V, A. Y. S., & Raditia, W. (2023). Pemanfaatan Instagram Sebagai Media Promosi Hotel Teraskita Jakarta. *Jurnal Daya Saing*, 9(1), 222–228.
- Saputra, R., Adiprasetya, F., & Pulungan, P. (2024). *Proyek Pemasaran Digital di Sosial Media dan E- Commerce Melalui Pembuatan Content Marketing dan Advertising Campaign Untuk Meningkatkan Brand Awareness Racabel*. 2(5).
- Sarmini, S., Rafii, A. I., & El Rizaq, A. D. B. (2023). *Metode penelitian kualitatif*. Jejak Pustaka.

- Sugiyanti, L., Arwani, A., Dewi, R. S., & Fadhillah, M. D. (2023). Strategi Pemasaran Melalui Pemasangan Iklan Di Media Sosial. *Jurnal Manajemen Pemasaran Internasional*, 2(1), 215–225.
- Suradan, D. (2025). *Novotel Makassar Grand Shayla Destinasi Impian di Makassar*. 10 Februari 2025.
- Ubaidillah, M., & Sandi, O. R. S. (2021). *Optimalisasi Kinerja Waiter Dalam Menangani Event Meeting Pada Banquet Section di Harris Hotel and Convention Malang*. 5.

RIWAYAT HIDUP



MUH. ANNAS BUDIANTO. S. Lahir di Pinrang, Sulawesi Selatan pada tanggal 16 Desember 2002. Anak pertama dari dua bersaudara dari pasangan Bapak Sanira dan Ibu Andi Irma. Penulis menyelesaikan Sekolah Dasar (SD) di SDN 122 Patampanua pada tahun 2014. Setelah lulus dari SD, penulis melanjutkan pendidikan di Sekolah Menengah Pertama (SMP) Negeri 2 Patampanua pada tahun 2014 dan lulus pada tahun 2017. Setelah itu, penulis melanjutkan pendidikan ke jenjang Sekolah Menengah Atas di SMA Negeri 5 Pinrang pada tahun 2017 dan lulus pada tahun 2020. Setelah lulus dari SMA, penulis sempat gepear satu tahun hingga akhirnya bisa mendaftar di Politeknik Pariwisata Makassar pada tahun 2021 dengan mengambil jurusan Hospitaliti program studi Pengelolaan Perhotelan. Penulis telah melaksanakan Praktik Kerja Nyata sebanyak dua kali. Praktik pertama dilaksanakan di hotel The Rinra pada departemen *Hosuekeeping* dan *Front* selama 6 bulan periode januari-juli 2023 dan yang kedua di Novotel Grand Shayla Makassar pada departemen Sales & Marketing tepatnya sebagai admin sales periode juli 2024-januari 2025. Untuk meraih gelar sarjana, penulis menyusun proyek akhir dengan judul Penjualan *Venue* Melalui Pemasaran Digital Bagi Segmen Korporasi Pada Hotel Novotel Grand Shayla Di Makassar.