



PROYEK AKHIR
STRATEGI PENJUALAN KAMAR DI HOTEL IBIS STYLES
SAM RATULANGI MAKASSAR

CHAERUL ADI KUSUMA
NIM. 2147055

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



PROYEK AKHIR
STRATEGI PENJUALAN KAMAR DI HOTEL IBIS STYLES
SAM RATULANGI MAKASSAR

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

CHAERUL ADI KUSUMA
NIM. 2147055

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 : Chaerul Adi Kusuma
2. Nim : 2147055
3. Program Studi : Pengelolaan Perhotelan
4. Jurusan : Hospitaliti
5. Judul Proyek Akhir

STRATEGI PENJUALAN KAMAR DI HOTEL IBIS STYLES SAM RATULANGI MAKASSAR

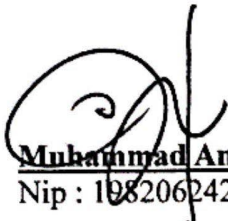
Dosen Pembimbing:

1. Rita, S.AP., S.ST.Par., MM.Par
2. Risman Jaya, A.Md.Par, S.Sos., M.AP

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.

Makassar, 11 Juli 2025

Mengetahui :
Ketua Program Studi
Pengelolaan Perhotelan


Muhammad Anas, SE, MM.
Nip : 198206242005021001

Yang membuat pernyataan,



Chaerul Adi Kusuma
NIM. 2147055

PERSETUJUAN PEMBIMBING

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

1. Nama : Chaerul Adi Kusuma
2. Nim : 2147055
3. Program Studi : Pengelolaan Perhotelan
4. Jurusan : Hospitaliti
5. Judul Proyek Akhir

STRATEGI PENJUALAN KAMAR DI HOTEL IBIS STYLES SAM RATULANGI MAKASSAR

Menyatakan bahwa proyek akhir ini telah diperiksa dan dapat diajukan dihadapan tim penguji ujian proyek akhir politeknik pariwisata makassar

Makassar, 11 Juli 2025

Disetujui Oleh:

Pembimbing 1



Rita, S.AP., S.ST.Par., MM.Par
NIP. 197501042005022001

Pembimbing 2



Risman Jaya, A.Md.Par, S.Sos., M.AP
NIP. 197608102005021001

PENGESAHAN UJIAN PROYEK AKHIR

Proyek Akhir dengan judul "Strategi Penjualan Kamar Di Hotel Ibis Styles Sam Ratulangi Makassar" yang diajukan oleh Chaerul Adi Kusuma dengan Nim.2147055 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/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 senin tanggal 4 agustus 2025.

Disahkan oleh,

Direktur Politeknik Pariwisata Makassar



Dr. Herry Rachmat Widjaja, A.Md., S.Sos., MM.Par

(NIP.196602111992031002

Tim penguji :

1. Ketua/Penguji 1 : Rita, S.AP., S.ST.Par., MM.Par

2. Sekretaris/Penguji 2 : Risman Jaya, A.Md.Par, S.Sos., M.AP

3. Penguji 3 : Abdi, A.Md, S.Sos., MM

MOTO DAN PERSEMBAHAN

MOTO

”Pantang Pisang Berbuah Duakali, Pantang Lelaki Bugis Makan Sisa”

(Zainuddin)

”Keberhasilan Bukanlah Milik Orang Yang Pintar, Keberhasilan Adalah
Kepunyaan Mereka Yang Senantiasa Berusaha”.

(B.J.Habibie)

”Allah Tidak Membebani Seseorang Melainkan Sesuai Dengan
Kesanggupannya”

(Q.S. AL-BAQARAH : 286)

PERSEMBAHAN

Proyek Akhir ini saya persembahkan kepada kedua orang tua tercinta saya Bapak Azis Wandu , Ibu Marsyam, Saudara/i terkasih, seluruh kerabat dan keluarga yang selalu mendoakan, teman-teman seperjuangan Asrama Domeng Fams, Senat Mahasiswa, rekan kerja di Pinisi losari Project dan teman-teman Pengelolaan Perhotelan 8A angkatan 2021 dan keluarga besar Program Studi Pengelolaan Perhotelan yang tak henti-hentinya memberikan arahan sekaligus memperingati untuk selalu mengerjakan Proyek Akhir ini.

ABSTRAK

Chaerul Adi Kusuma. 2025. Strategi Penjualan Kamar di Hotel Ibis Styles Sam Ratulangi Makassar. Penjualan kamar merupakan sumber pendapatan utama bagi hotel, sehingga strategi penjualan yang efektif sangat diperlukan untuk menjaga keberlangsungan operasional dan meningkatkan tingkat hunian kamar. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi penjualan kamar yang diterapkan oleh Hotel Ibis Styles Sam Ratulangi Makassar, khususnya dari segi segmentasi pasar dan pengembangan produk kamar. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa segmentasi pasar hotel terbagi menjadi lima kategori utama: *Walk-In Guest*, *Online Travel Agent (OTA)*, *Travel Agent (TA)*, *Corporate*, dan *Government*. Meskipun segmentasi *Corporate* memiliki jumlah klien terbanyak, namun segmen *Online Travel Agent* dan *Walk-In Guest* menyumbang tingkat hunian kamar tertinggi. Di sisi lain, pengembangan produk kamar dilakukan melalui peningkatan fasilitas dan program promosi tematik yang disesuaikan dengan preferensi tamu.

Dari temuan tersebut, dapat disimpulkan bahwa strategi penjualan kamar di Hotel Ibis Styles Sam Ratulangi Makassar telah difokuskan pada optimalisasi segmen pasar potensial serta inovasi produk kamar. Hal ini menunjukkan pentingnya kombinasi antara pemahaman pasar dan pembaruan produk dalam meningkatkan performa penjualan kamar hotel.

Kata kunci: Strategi Penjualan, Segmentasi Pasar, Pengembangan Produk.

ABSTRACT

Chaerul Adi Kusuma. 2025. *Room Sales Strategy at Hotel Ibis Styles Sam Ratulangi Makassar.* Room sales are the main source of revenue for hotels; therefore, effective sales strategies are essential to maintaining operational continuity and increasing room occupancy rates. This study aims to analyze the room sales strategy implemented by Hotel Ibis Styles Sam Ratulangi Makassar, particularly in terms of market segmentation and room product development. The method used in this research is a descriptive qualitative approach with data collection techniques including observation, interviews, and documentation.

The research findings show that the hotel's market segmentation is divided into five main categories: Walk-In Guests, Online Travel Agents (OTA), Travel Agents (TA), Corporate, and Government. Although the Corporate segment has the highest number of clients, the Online Travel Agent and Walk-In Guest segments contribute the highest occupancy rates. On the other hand, room product development is carried out by improving facilities and creating thematic promotional programs tailored to guest preferences.

From these findings, it can be concluded that the room sales strategy at Hotel Ibis Styles Sam Ratulangi Makassar focuses on optimizing potential market segments and innovating room products. This highlights the importance of combining market understanding with product renewal to improve hotel room sales performance

Keywords: *Sales Strategy, Market Segmentation, Product Development.*

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur bagi Allah SWT yang telah menentukan segala sesuatu berada dalam kuasanya, sehingga tidak ada setetes air hujan pun dan segelintir jiwa manusia yang lepas dari ketentuan dan ketetapan-Nya. Kami berlindung kepada Allah dari kejahatan diri kami dan dari kejelekan amalan-amalan kami. Dan hanya kepada Allah kami serahkan segala urusan kami, sungguh tiada langkah yang kami ambil selain dengan menyebut nama Allah.

Atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan judul “Strategi Penjualan Kamar Di Hotel Ibis Styles Kamar” sebagai salah satu persyaratan dalam rangka menyelesaikan studi pada Program Studi Pengelolaan Perhotelan di Politeknik Pariwisata Makassar.

Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada orang yang penulis hormati dan cintai yang membantu secara langsung maupun tidak langsung selama pembuatan

Dalam penulisan ini, penulis banyak mendapat bantuan, baik moril maupun materil dari berbagai pihak. Untuk itu, pada kesempatan ini izinkan penulis menyampaikan ucapan terima kasih setinggi – tingginya kepada:

1. Allah SWT. atas segala nikmat dan karunia yang tanpa henti tercurah kepada setiap hamba, termasuk penulis.
2. Kedua Orang tua penulis, Bapak Azis Wandu dan Ibu Marsyam atas segala doa restu, kasih sayang dan dukungannya selama ini.
3. Bapak Herry Rachmat Widjaja, A.Md, S.Sos, MM.Par selaku Direktur Politeknik Pariwisata Makassar.
4. Bapak Muhammad Arfin Muh. Salim, S.PD., M.PD., Ph.D. selaku Wakil Direktur I Bidang Akademik Politeknik Pariwisata Makassar.
5. Bapak Dr. Ahmad AB, SE, M.SI. selaku Wakil Direktur II Bidang Administrasi Umum Politeknik Pariwisata Makassar.
6. Bapak Dr. Syahrial, S.Sos., M.AP selaku Wakil Direktur III Bidang Kemahasiswaan Politeknik Pariwisata Makassar.
7. Bapak Buntu Marannu Eppang, A.Md,SS.,MODT.,Ph.D Selaku Kepala Bagian Administrasi Akademik, Kemahasiswaan, Dan Umum Politeknik

Pariwisata Makassar.

8. Ibu Maryam Yusuf, A.Md.Par., SE., selaku Kepala Sub Bagian Administrasi Akademik Politeknik Pariwisata Makassar.
9. Ibu Radiana Idrus, S.AP., M.AP., selaku Kepala Sub Bagian Administrasi Umum Politeknik Pariwisata Makassar.
10. Bapak Muhammad Fajri, S.ST.Par., M.Pd selaku Kepala Sub Bagian Administrasi Kemahasiswaan.
11. Bapak Daniel Adolf Ohyver, SE, M.Pd selaku Ketua Jurusan Hospitaliti Politeknik Pariwisata Makassar.
12. Bapak Muhammad Anas, SE, MM. selaku Ketua Program Studi Pengelolaan Perhotelan Politeknik Pariwisata Makassar.
13. Ibu Rita, S.AP., S.ST.Par., MM.Par. selaku pembimbing utama dan Bapak Risman Jaya, A.Md.Par, S.Sos., M.AP sebagai pembimbing pendamping yang telah memberikan banyak arahan dan bimbingan kepada penulis.
14. Seluruh Dosen/Instruktur Politeknik Pariwisata Makassar, yang tidak dapat penulis cantumkan satu per satu atas bimbingan yang telah diberikan selama penulis menempuh pendidikan di kampus ini.
15. Ibu Joice Bakker selaku *General Manager* Ibis Styles Sam Ratulangi Makassar.
16. Ibu Oktafiana Hiariej selaku *Human Resources Department* Ibis Styles Sam Ratulangi Makassar.
17. Bapak Soeryadi Andi Bachtiar selaku *Assistant Revenue Manager* Hotel Ibis Styles Makassar dan Seluruh Tim *Sales & Marketing Departement* yang selalu memberikan dukungan dan bimbingan yang sangat maksimal selama penelitian.
18. Seluruh karyawan/Manajamen Hotel Ibis Styles Sam Ratulangi Makassar yang telah memberikan data yang dibutuhkan dalam penelitian ini.
19. Untuk Teman-teman kelas Pengelolaan Perhotelan 8B yang telah menemani penulis kurang lebih 4 tahun terima kasih atas suka dan dukanya selama kuliah di Politeknik Pariwisata Makassar.
20. Terima kasih kepada keluarga besar Senat Mahasiswa Poltekpar Makassar . penulis menjadi bagian dari Senat bukan hanya tentang rapat dan proposal, tapi

juga tentang belajarkerja tim, tanggung jawab, dan saling support di tengah tekanan. Lewat pengalaman inilah penulis banyak belajar mengelola waktu dan menyusun prioritas.

21. Terima kasih sebesar besarnya penulis sampaikan untuk teman-teman seperjuangan yaitu ucup, yudi, fai, hazim, ical, rehan, bang alam, annas, defan, lutfi, dan pibo yang sudah saya anggap keluarga kedua saya yaitu Domeng Fams. Terima kasih atas kegilaan, kerandomannya, dan kesuruannya yang telah kalian buat yang selalu mewarnai hari hari penulis, bahkan di tengah tekanan menyusun skripsi kalian hadir dengan tawa absurd dan jokes receh yang justru jadi obat paling ampuh. Meskipun kadang tidak nyambung, kehadiran kalian selalu bikin semangat kembali naik. Semoga kegilaan dan kekompakan kita tidak pernah luntur, dan suatu hari nanti kita bisa tertawa bareng mengenang masa-masa ini, entah dimana pun kita berada. Terima kasih Domeng Fams. Kalian waras dengan cara kalian sendiri dan itu yang membuat kalian sangat luar biasa.
22. Terimakasih kepada teman-teman/rekan kerja penulis selama kerja di Phinisi Losari Project atas canda tawa, semangat, dan kekompakannya yang membuat hari-hari kerja terasa ringan dan menyenangkan meskipun kuliah sambil kerja sangatlah berat bagi penulis. Kalian bukan hanya rekan kerja tetapi juga teman belajar dan teman berbagi cerita. Semoga kebersamaan ini tetap terjalin meskipun kita sudah menempuh jalan masing-masing.

Penulis,

Chaerul Adi Kusuma

DAFTAR ISI

Proyek Akhir	i
Pernyataan Orisinalitas Proyek Akhir	ii
Persetujuan Pembimbing.....	iii
Pengesahan Ujian Proyek Akhir	iv
Moto dan Persembahan	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	8
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Manfaat Penelitian	8
E. Sistematika Penulisan	9
BAB II.....	10
TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PIKIR.....	10
A. Tinjauan Pustaka	10
B. Kerangka Pikir	21
BAB III	22
METODE PENELITIAN.....	22
A. Pendekatan Penelitian	22
B. Subyek Penelitian.....	22
C. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	22
D. Teknik Pengumpulan Data	22
E. Analisis Data	23

BAB IV	24
HASIL DAN PEMBAHASAN.....	24
A. Gambaran umum lokasi penelitian.....	24
1. Sejarah singkat Hotel Ibis Styles Makassar	24
2. Fasilitas Hotel	25
3. Struktur Organisasi dan Personalia.....	32
B. Penyajian Data	35
1. Segmentasi Pasar pada Hotel Ibis Styles Sam Ratulangi Makassar	35
2. Pengembangan Produk Kamar	42
C. Analisis Data	46
1. Segmentasi Pasar di Hotel Ibis Styles Sam Ratulangi Makassar.	46
2. Pengembangan produk kamar di Hotel Ibis Styles Sam Ratulangi Makassar	47
D. Pembahasan.....	50
BAB V.....	53
PENUTUP.....	53
A. Kesimpulan	53
B. Saran.....	54
DAFTAR PUSTAKA	55
LAMPIRAN.....	60
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	70

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Occupancy Hotel Ibis Styles Makassar 2023	5
Tabel 1.2 Occupancy Hotel Ibis Styles Makassar 2024	6
Tabel 1.3 Occupancy Hotel Ibis Styles Makassar 2025	7
Tabel 4.4 Spesifikasi Meeting Room Hotel Ibis Styles Makassar	29
Tabel 4.5 Struktur Organisasi Hotel Ibis Styles Sam Ratulangi Makassar	33
Tabel 4.6 Data Informan	40

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Hotel Ibis Styles Sam Ratulangi Makassar	25
Gambar 4.2 Daftar jenis harga kamar Hotel Ibis Styles Makassar	25
Gambar 4.3 Kamar Superior Hotel Ibis Styles Makassar	26
Gambar 4.4 Kamar Suite Hotel Ibis Styles Makassar.....	27
Gambar 4.5 Restaurant Hotel Ibis Styles Makassar.....	28
Gambar 4.6 Meeting Room Pakarena 1&2	29
Gambar 4.7 Patennung Meeting Room.....	30
Gambar 4.8 meeting room Patennung.....	30
Gambar 4.9 Swimming Pool.....	31
Gambar 4.10 Gym.....	31
Gambar 4.11 Staycation Agustus Merdeka Hotel Ibis Styles Makassar	42
Gambar 4.12 Holiday Adventure By Styles.....	43
Gambar 4.13 Stay & Run Half Marathon Hotel Ibis Styles Makassar	44

DAFTAR LAMPIRAN

1. Usulan Judul.....	60
2. Nota Dinas Seminar Proposal	61
3. Surat Permohonan Izin Penelitian.....	62
4. Instrumen Penelitian.....	63
5. Hasil Olahan Data	64
6. Surat Keterangan Telah Meneliti.....	67
7. Surat Undangan Seminar Hasil	68

DAFTAR PUSTAKA

- Bellia Annishia, F., Prastiyo, E., Dewi Sartika, J., & Timur, J. (2019). Pengaruh Harga Dan Fasilitas Terhadap Keputusan Menginap Tamu Di Hotel Best Western Premier The Hive Jakarta The Effect Of Prices And Facilities On Guest Stay At The Best Western Premier The Hive Hotel Jakarta. *Jurnal Hospitality Dan Pariwisata*, 4(1), 1–85. <http://journal.ubm.ac.id/>
- Choirunnisa, N. dan D. P. (2023). Strategi Sukses Menarik Tamu untuk Menginap di Hotel. In *Badan Penerbit STIEPARI Press*.
<https://badanpenerbit.stiepari.org/index.php/stieparipress/article/view/162%0Ahttps://badanpenerbit.stiepari.org/index.php/stieparipress/article/download/162/173>
- Dewi, L. K. C., Widagdo, S., Martini, L. K. B., & Suardana, I. B. R. (2022). Pengaruh Digital Marketing Dan Customer Relationship Marketing Terhadap Keputusan Wisatawan Dengan Brand Image Sebagai Variabel Mediasi. *EKUITAS (Jurnal Ekonomi Dan Keuangan)*, 6(2), 243–270.
<https://doi.org/10.24034/j25485024.y2022.v6.i2.5205>
- Fadilah, N. (2020). *Pengertian , Konsep , dan Strategi Pemasaran Syari ' ah*. 1(2).
- Khiyarotul 'ulya, V. (2023). *Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Di Toko Duta Dusun Blokagung Kecamatan Tegalsari Kabupaten Banyuwangi Menurut Perspektif Ekonomi Syariah*. 2, 1–20.
<http://repository.library-iaida.ac.id/>
- Langi, M. P. ., Lagareense, B. E. S., & Lintong, O. (2024). Analisis Strategi Pelaku Bisnis Perhotelan Dalam Mendukung Pariwisata Kota Manado. *Jurnal Hospitaliti Dan Pariwisata*, 7(2), 53–71.
<https://doi.org/10.35729/jhp.v7i2.146>
- Lestari, W., Musyahidah, S., & Istiqamah, R. (2019). Strategi Marketing Mix Dalam Meningkatkan Usaha Percetakan Pada CV. Tinta Kaili dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 1(1), 63–84. <https://doi.org/10.24239/jiebi.v1i1.5.63-84>
- Maliki, B. A. (2021). Istilah Klasifikasi. *Klasifikasi Penjualan Makanan Cepat Saji Menggunakan Metode Algoritma C4.5 Pada Rumah Makan Ayam Rekoso Berbasis Website*, 10–40.
- Melsa, L. M., Joyce, L., & Yunita, M. (2021). Analisis Segmenting, Targeting, Dan Positioning Terhadap Keputusan Nasabah Pengguna Produk Kreasi PT. Pegadaian (PERSERO) UPC Ratahan. *Jurnal EMBA*, 9(3), 596–606.
- 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.
- Musthan, Z. (2024). Konsep Manajemen Pendidikan & Pengembangan Sumber Daya Manusia. *Penerbit Tahta Media*.
- NAJIB, S. (2020). *Analisis Strategi Pemasaran Produk Pada Distro Secaf Purwokerto Dalam Perspektif Syariah Marketing*.
- Napitupulu, B., & Putri, Y. R. (n.d.). *Peran Sales Marketing Department Dalam Penjualan mice Package Pada Hotel The Sintesa Jimbaran Bali*.
- Rahayu Ningsih, A. D., & Nugraha, H. S. (2020). Analisis Strategi Pengembangan Produk Batik Semarang Dalam Memperluas Pasar (Studi pada 5 (Lima) UKM Batik di Kota Semarang). *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis, 9(1)*, 72–79. <https://doi.org/10.14710/jiab.2020.26221>
- Rahmi. (2021). Bab I Pendahuluan *باي خ حض*. *Galang Tanjung, 2504*, 1–9.
- Santoso, A., Hierdawati, T., & Dani, R. (2023). Analisis Sektor Pariwisata Sebelum Dan Sesudah Pandemi Covid 19 Dilihat Dari Jumlah Tamu Hotel Di Provinsi Jambi. *Journal of Business, Finance, and Economics (JBFE), 4(1)*, 58–64. <https://doi.org/10.32585/jbfe.v4i1.3779>
- Sari, A. (2022). Segmentasi Pasar: Tujuan, Manfaat, Syarat, dan Jenisnya. *Andriana Sari*. <https://www.niagahoster.co.id/blog/segmentasi-pasar-adalah/>
- Saribu, H. D. T., & Maranatha, E. G. (2020). Pengaruh Pengembangan Produk, Kualitas Produk dan Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Pada PT. Astragraphia Medan. *Jurnal Manajemen, 6(1)*, 1–6.
- Syariah, P. (2022). *Makalah Manajemen Pemasaran Ismail Halim (90500120041) 2*.
- Van Leeuwen, R., & Koole, G. (2022). Data-driven market segmentation in hospitality using unsupervised machine learning. *Machine Learning with Applications, 10*, 100414.
- Vimalakirti Chow, D., Suandri, H., Herman, Angelika, P., & Ricky. (2023). Meningkatkan Keunggulan Kompetitif dengan Memilih Strategi Tingkat Bisnis yang Tepat. *Public Service And Governance Journal, 4(1)*, 2963–7252.
- Widiantara, I., & Yuni, L. (2023). Strategi Pengembangan Nirwana Garden Bali Sebagai Daya Tarik Wisata Buatan Di Desa Sawe Rangsasa Kabupaten Jembrana. *Media Informasi Penelitian ...*, 5(2). <http://journal.sinov.id/index.php/sinov/article/view/681%0Ahttps://journal.sinov.id/index.php/sinov/article/download/681/627>
- Yuliaty, T., Shafira, C. S., & Akbar, M. R. (2020). Strategi UMKM Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Global. *Mbia, 19(3)*, 293–308. <https://doi.org/10.33557/mbia.v19i3.1167>

- Zebua, D. P. F., Gea, N. E., & Mendrofa, R. N. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Di Cv. Bintang Keramik Gunungsitoli Marketing Strategy Analysis in Increasing Product Sales in Cv. Bintang Keramik Gunungsitoli. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 10(4), 1299–1307. <https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/emba/article/view/43982>
- Bellia Annishia, F., Prastiyo, E., Dewi Sartika, J., & Timur, J. (2019). Pengaruh Harga Dan Fasilitas Terhadap Keputusan Menginap Tamu Di Hotel Best Western Premier The Hive Jakarta The Effect Of Prices And Facilities On Guest Stay At The Best Western Premier The Hive Hotel Jakarta. *Jurnal Hospitality Dan Pariwisata*, 4(1), 1–85. <http://journal.ubm.ac.id/>
- Choirunnisa, N. dan D. P. (2023). Strategi Sukses Menarik Tamu untuk Menginap di Hotel. In *Badan Penerbit STIEPARI Press*. <https://badanpenerbit.stiepari.org/index.php/stieparipress/article/view/162%0Ahttps://badanpenerbit.stiepari.org/index.php/stieparipress/article/download/162/173>
- Dewi, L. K. C., Widagdo, S., Martini, L. K. B., & Suardana, I. B. R. (2022). Pengaruh Digital Marketing Dan Customer Relationship Marketing Terhadap Keputusan Wisatawan Dengan Brand Image Sebagai Variabel Mediasi. *EKUITAS (Jurnal Ekonomi Dan Keuangan)*, 6(2), 243–270. <https://doi.org/10.24034/j25485024.y2022.v6.i2.5205>
- Fadilah, N. (2020). *Pengertian , Konsep , dan Strategi Pemasaran Syari ' ah*. 1(2).
- Khiyarotul 'ulya, V. (2023). *Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Di Toko Duta Dusun Blokagung Kecamatan Tegalsari Kabupaten Banyuwangi Menurut Perspektif Ekonomi Syariah*. 2, 1–20. <http://repository.library-iaida.ac.id/>
- Langi, M. P. ., Lagarensen, B. E. S., & Lintong, O. (2024). Analisis Strategi Pelaku Bisnis Perhotelan Dalam Mendukung Pariwisata Kota Manado. *Jurnal Hospitaliti Dan Pariwisata*, 7(2), 53–71. <https://doi.org/10.35729/jhp.v7i2.146>
- Lestari, W., Musyahidah, S., & Istiqamah, R. (2019). Strategi Marketing Mix Dalam Meningkatkan Usaha Percetakan Pada CV. Tinta Kaili dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 1(1), 63–84. <https://doi.org/10.24239/jiebi.v1i1.5.63-84>
- Maliki, B. A. (2021). Istilah Klasifikasi. *Klasifikasi Penjualan Makanan Cepat Saji Menggunakan Metode Algoritma C4.5 Pada Rumah Makan Ayam Rekoso Berbasis Website*, 10–40.
- Melsa, L. M., Joyce, L., & Yunita, M. (2021). Analisis Segmenting, Targeting, Dan Positioning Terhadap Keputusan Nasabah Pengguna Produk Kreasi PT. Pegadaian (PERSERO) UPC Ratahan. *Jurnal EMBA*, 9(3), 596–606.

- 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.
- Musthan, Z. (2024). Konsep Manajemen Pendidikan & Pengembangan Sumber Daya Manusia. *Penerbit Tahta Media*.
- NAJIB, S. (2020). *Analisis Strategi Pemasaran Produk Pada Distro Secaf Purwokerto Dalam Perspektif Syariah Marketing*.
- Napitupulu, B., & Putri, Y. R. (n.d.). *Peran Sales Marketing Department Dalam Penjualan mice Package Pada Hotel The Sintesa Jimbaran Bali*.
- Rahayu Ningsih, A. D., & Nugraha, H. S. (2020). Analisis Strategi Pengembangan Produk Batik Semarang Dalam Memperluas Pasar (Studi pada 5 (Lima) UKM Batik di Kota Semarang). *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 9(1), 72–79. <https://doi.org/10.14710/jiab.2020.26221>
- Rahmi. (2021). Bab I Pendahuluan *باي خ حض*. *Galang Tanjung*, 2504, 1–9.
- Santoso, A., Hierdawati, T., & Dani, R. (2023). Analisis Sektor Pariwisata Sebelum Dan Sesudah Pandemi Covid 19 Dilihat Dari Jumlah Tamu Hotel Di Provinsi Jambi. *Journal of Business, Finance, and Economics (JBFE)*, 4(1), 58–64. <https://doi.org/10.32585/jbfe.v4i1.3779>
- Sari, A. (2022). Segmentasi Pasar: Tujuan, Manfaat, Syarat, dan Jenisnya. *Andriana Sari*. <https://www.niagahoster.co.id/blog/segmentasi-pasar-adalah/>
- Saribu, H. D. T., & Maranatha, E. G. (2020). Pengaruh Pengembangan Produk, Kualitas Produk dan Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Pada PT. Astragraphia Medan. *Jurnal Manajemen*, 6(1), 1–6.
- Syariah, P. (2022). *Makalah Manajemen Pemasaran Ismail Halim (90500120041) 2*.
- Van Leeuwen, R., & Koole, G. (2022). Data-driven market segmentation in hospitality using unsupervised machine learning. *Machine Learning with Applications*, 10, 100414.
- Vimalakirti Chow, D., Suandri, H., Herman, Angelika, P., & Ricky. (2023). Meningkatkan Keunggulan Kompetitif dengan Memilih Strategi Tingkat Bisnis yang Tepat. *Public Service And Governance Journal*, 4(1), 2963–7252.
- Widiantara, I., & Yuni, L. (2023). Strategi Pengembangan Nirwana Garden Bali Sebagai Daya Tarik Wisata Buatan Di Desa Sawe Rangsasa Kabupaten Jembrana. *Media Informasi Penelitian ...*, 5(2). <http://journal.sinov.id/index.php/sinov/article/view/681%0Ahttps://journal.sinov.id/index.php/sinov/article/download/681/627>
- Yuliaty, T., Shafira, C. S., & Akbar, M. R. (2020). Strategi UMKM Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Global. *Mbia*, 19(3), 293–308.

<https://doi.org/10.33557/mbia.v19i3.1167>

Zebua, D. P. F., Gea, N. E., & Mendrofa, R. N. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Di Cv. Bintang Keramik Gunungsitoli Marketing Strategy Analysis in Increasing Product Sales in Cv. Bintang Keramik Gunungsitoli. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi* , 10(4), 1299–1307.

<https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/emba/article/view/43982>

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Chaerul Adi Kusuma. Lahir di Polewali Mamasa (Polmas)/ Polewali Mandar (Polman), Sulawesi Barat pada tanggal 16 Mei 2002. Anak pertama dari tiga bersaudara dari pasangan Bapak Azis Wandu dan Ibu Marsyam. Penulis menyelesaikan pendidikan di SDN 65 Leppangeng pada tahun 2009 dan lulus pada tahun 2015, lalu melanjutkan pendidikan di tingkat SMP yaitu SMP Muhammadiyah Belawa pada tahun 2015 dan lulus pada tahun 2018. Setelah itu penulis melanjutkan pendidikan pada tingkat SMA di SMK Darussalam Makassar jurusan Perhotelan pada tahun 2018 dan lulus pada tahun 2021. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan di Perguruan Tinggi Negeri Makassar yaitu Politeknik Pariwisata Makassar Jurusan Hospitality Program Studi Pengelolaan Perhotelan. Penulis aktif di organisasi Senat Mahasiswa dari tahun 2021 hingga tahun 2025. Penulis menjalani proses Praktek Kerja Nyata sebanyak dua kali, yang pertama yaitu di Tunamaya Beach Spa & Resort Malaysia pada Departemen Front Office sebagai *Guest Servive Agent* selama 6 bulan, yang kedua pada hotel Ibis Styles Sam Ratulangi Makassar pada Departemen *Sales & Marketing* selama 6 bulan. Untuk meraih gelar sarjana, penulis menyusun Proyek Akhir ini dengan judul Strategi Penjualan Kamar pada Hotel Ibis Styles Sam Ratulangi Makassar.