



## **PROYEK AKHIR**

# **STRATEGI PROMOSI PENJUALAN WEDDING PACKAGE PADA HOTEL FOUR POINTS BY SHERATON MAKASSAR**

**JASRIANI  
NIM. 2147077**

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



## **PROYEK AKHIR**

### **STRATEGI PROMOSI PENJUALAN WEDDING PACKAGE PADA HOTEL FOUR POINTS BY SHERATON MAKASSAR**

Diajukan untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam rangka  
penyusunan Proyek Akhir pada Program  
Studi Pengelolaan Perhotelan

**JASRIANI  
NIM. 2147077**

**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 : Jasriani
2. NIM : 2147077
3. Program Studi : Pengelolaan Perhotelan
4. Jurusan : Hospitaliti
5. Judul Proyek Akhir :

### STRATEGI PROMOSI PENJUALAN *WEDDING PACKAGE* PADA HOTEL FOUR POINTS BY SHERATON MAKASSAR

Dosen Pembimbing :

1. Dr. Hamsu Hanafi, MM
2. Risman Jaya, A.Md., S.Sos., M.AP

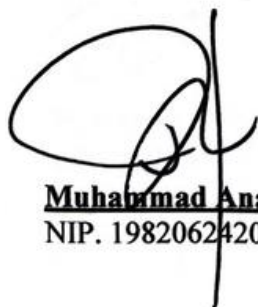
Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa Proyek Akhir ini merupakan karya sendiri dan bebas dari unsur plagiasi. Apabila ternyata dalam naskah ini ditemukan unsur-unsur plagiasi, saya bersedia dituntut di dalam atau di luar pengadilan dan bersedia menanggung segala risiko yang diakibatkannya.

Makassar, 24 Juli 2025

Mengetahui :

Ketua Program Studi Pengelolaan Perhotelan

Yang membuat pernyataan,



**Muhammad Anas, SE., MM**  
NIP. 198206242005021001



**Jasriani**  
NIM. 2147077

## 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 :

1. Nama : Jasriani
2. NIM : 2147077
3. Program Studi : Pengelolaan Perhotelan
4. Jurusan : Hospitaliti
5. Judul Proyek Akhir :

### STRATEGI PROMOSI PENJUALAN *WEDDING PACKAGE* PADA HOTEL FOUR POINTS BY SHERATON MAKASSAR

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

Makassar, 24 Juli 2025

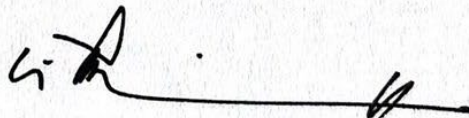
Disetujui Oleh:

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping



**Dr. Hamsu Hanafi, MM**  
NIP. 196110101992031001



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

## PENGESAHAN UJIAN PROYEK AKHIR

Proyek Akhir dengan judul “Strategi Promosi Penjualan *Wedding Package* Pada Hotel Four Points by Sheraton Makassar” yang diajukan oleh Jasriani NIM. 2147077 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 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 1 : Dr. Hamsu Hanafi, MM
2. Sekretaris/Penguji 2 : Risman Jaya, A.Md., S.Sos., M.AP
3. Penguji 3 : Dr. Islahuddin, S.Sos, M.Si

## **MOTTO**

“Selalu ada harga dalam sebuah proses, nikmati saja lelah-lelah ini. Lebarakan lagi rasa sabar itu. Semua yang kau investasika untuk menjadikan dirimu serupa yang kau impikan, mungkin tidak akan selalu berjalan lancar. Tapi gelombang-gelombang itu yang nanti bisa kau ceritakan.”

(Boy Candra)

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya.”

(Q.S Al-Baqarah Ayat 286)

## **PERSEMBAHAN**

Skripsi ini saya sembahkan kepada orang-orang hebat dalam hidup saya, Bapak, Mama, Kakak. Merekalah yang membuat saya bisa sampai pada tahap ini dimana akripsi ini selesai. Terima kasih atas segala pengorbanan, nasihat dan doa baik yang tidak pernah berhenti kalian berikan. Saya bersyukur dengan keberadaan kalian sebagai keluarga, I Love You.

## ABSTRAK

**JASRIANI.** 2025. “*Strategi Promosi Penjualan Wedding Package Pada Hotel Four Points By Sheraton Makassar*”. Proyek Akhir Program Studi Hospitality Jurusan Pengelolaan Perhotelan Politeknik Pariwisata Makassar. Pembimbing : Dr. Hamsu Hanafi, MM dan Risman Jaya, A.Md., S.Sos., M.,AP

Penelitian ini bertujuan : (1) Untuk menganalisis dan mengkaji *wedding package* pada Hotel Four Points by Sheraton Makassar. (2) Untuk menganalisis dan mengkaji strategi pemasaran yang efektif dalam meningkatkan penjualan *wedding package* pada Hotel Four Points by Sheraton Makassar. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data dalam penelitian ini adalah: Deskriptif kualitatif, yaitu teknik pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh data berupa informasi lisan dan tulisan selama proses penelitian, kemudian data tersebut diolah dan disajikan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sudah efektif dan berjalan dengan baik apalagi dalam menghadapi kondisi termasuk kondisi persaingan dengan beberapa hotel yang disekitarnya. Keefektifan penjualan *wedding package* Hotel Four Points by Sheraton Makassar mengacu pada strategi promosi *advertising, sales promotion personal selling, PR, dan direct marketing*. Sehingga tercapainya target penjualan yang optimal pada *Wedding package*.

**Kata Kunci :** Strategi Promosi, Promosi Digital, Promosi Konvensional, Media Sosial, *Promotion Mix*, Analisis SWOT, *Wedding Package*, dan *Sales & Marketing*.

## ***ABSTRACT***

***JASRIANI***. 2025. “Sales Promotion Strategy of Wedding Packages at Hotel Four Points By Sheraton Makassar”. Final Project of the Hospitality Study Program, Department of Hospitality Management, Makassar Tourism Polytechnic. Supervisors: Dr. Hamsu Hanafi, MM and Risman Jaya, A.Md., S.Sos., M.AP

*This study aims to: (1) Analyze and examine the wedding packages at Hotel Four Points by Sheraton Makassar; and (2) Analyze and evaluate effective marketing strategies to increase the sales of wedding packages at Hotel Four Points by Sheraton Makassar. Data collection techniques in this study include observation, interviews, and documentation. The data analysis technique used is descriptive qualitative, which involves collecting oral and written information during the research process, then processing and presenting the data accordingly. The results of this study show that the promotional strategies implemented are already effective and running well, particularly in dealing with competition from surrounding hotels. The effectiveness of wedding package sales at Hotel Four Points by Sheraton Makassar is based on promotion strategies such as advertising, sales promotion, personal selling, public relations, and direct marketing, which contribute to achieving optimal sales targets for wedding packages.*

***Keywords:*** Promotion Strategy, Digital Promotion, Conventional Promotion, Social Media, Promotion Mix, SWOT Analysis, Wedding Package, Sales & Marketing.

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, atas segala rahmat dan kasih-Nya yang telah dilimpahkan sehingga penulis dapat menyelesaikan Proyek Akhir dengan judul “Strategi Promosi *Wedding Package* Pada Hotel Four Points By Sheraton Makassar”. Proyek Akhir ini diajukan untuk memenuhi syarat kelulusan pada Program Studi Pengelolaan Perhotelan di Politeknik Pariwisata Makassar dan memperoleh gelar Sarjana Terapan Pariwisata.

Secara sistematis, proyek akhir ini terdiri dari lima bab. Bab 1 membuat pendahuluan (latar belakang, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat hasil penelitian), bab 2 berisi teori-teori yang mendukung dan hal-hal yang berhubungan dengan objek penelitian, bab 3 berisi metode penelitian (pendekatan penelitian, setting penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, kehadiran peneliti, teknik analisis data, dan keabsahan 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.

Penulis menyadari banyak pihak yang memberikan dukungan dan bantuan selama menyelesaikan studi dan penyusunan Proyek Akhir ini. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih dengan tulus dan penuh rasa hormat, kepada :

1. Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan kesehatan dan kesempatan sehingga penulis dapat menuntut ilmu dan menyelesaikan Proyek Akhir ini dengan baik.
2. Orang Tua tercinta yang telah memberikan doa dan nasihat yang tiada hentinya serta memberikan dukungan baik, moral maupun material yang terbaik kepada penulis sehingga dapat berada pada tahap ini. Terima kasih telah menjadi pilar utama yang memberikan kekuatan dan semangat dalam menghadapi setiap tantangan.
3. Kepada kakak-kakak penulis yang sudah memberikan dukungan financial selama penulis berkuliah sejak awal hingga saat ini. Terima kasih untuk seluruh dukungan dan nasihat yang telah diberikan.

4. Bapak Dr. Hery Rachmat Widjaja, MM.Par selaku Direktur Politeknik Pariwisata Makassar.
5. Ibu Maryam Yusuf, A.Md., SE selaku Kassubag Administrasi Kemahasiswaan Politeknik Pariwisata Makassar.
6. Bapak Muh. Fajri, S.ST.Par.,M.M selaku Kassubag Administrasi Mahasiswa Politeknik Pariwisata Makassar.
7. Bapak Daniel Adlof Ohyver, S.E., M.Pd. selaku Ketua Jurusan Hospitality Politeknik Pariwisata Makassar.
8. Bapak Muhammad Anas, A.Md., SE., MM selaku Ketua Program Studi Pengelolaan Perhotelan.
9. Bapak Dr. Hamsu Hanafi, MM selaku Pembimbing Utama yang telah memberikan arahan dan bimbingan selama proses penulisan Proyek Akhir.
10. Bapak Risman Jaya, A.Md., M.,AP.,S.Sos selaku Pembimbing Pendamping yang telah membantu dalam memberikan arahan bimbingan selama proses penulisan Proyek Akhir.
11. Seluruh jajaran Dosen dan Staff Politeknik Pariwisata Makassar, Khususnya Program Studi Pengelolaan Perhotelan.
12. Bapak Agus Sunaryo selaku General Manager Hotel Four Points by Sheraton Makassar.
13. Ibu Devi Pujayanti selaku Director Of Sales and Marketing Hotel Four Points by Sheraton Makassar.
14. Seluruh karyawan Hotel Four Points by Sheraton Makassar.yang membantu dan memotivasi penulis yang tidak dapat disebutkan satu persatu.
15. Kepada teman-teman saya yang selalu mendukung dan menemani saya mulai dari SMP sampai dengan saat ini. Terima kasih telah menjadi tempat berkeluh kesalah selama proses penyusunan proyek akhir ini dan terima kasih selalu ada di saat sedih maupun senang.
16. Kepada teman seperjuangan penulis selama detik-detik menuju akhir perkuliahan ini Dea dan Shinta. Terima kasih untuk seluruh kenangan dan perjuangan yang telah dilewati hingga saat ini.
17. Kepada semua teman-teman PPH 2021, khususnya kelas B yang saya cintai dan banggakan. Terima kasih telah memberikan penulis memori yang tidak

akan pernah dilupakan dan segala kebersamaan yang telah dilewati bersama sejak awal hingga saat ini.

18. Dan yang kepada Jasriani, diri saya sendiri. Terima kasih telah bertahan sejauh ini dan berusaha untuk tetap bertahan walaupun terkadang merasa putus asa namun tetap menjadi manusia yang selalu berusaha dan tidak lelah untuk mencoba. Terima kasih karena tidak menyerah untuk menyelesaikan Proyek Akhir ini dan telah menyelesaikan semaksimal mungkin.

Meskipun penulis telah berupaya mekasimal untuk menyempurnakan proyek akhir ini, penulis menyadari bahwa masih terdapat kekurangan yang perlu diperbaiki dalam Proyek Akhir ini. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran untuk meningkatkan kualitas Proyek Akhir ini . Harapannya, Proyek Akhir ini dapat digunakan sebaik-baiknya. Semoga Proyek Akhir ini bermanfaat, terutama bagi para mahasiswa Politeknik Pariwisata Makassar, sehingga dapat menjadi referensi yang berguna bagi merek dalam menyelesaikan studi.

Makassar, 16 Juli 2024

**Jasriani**

## DAFTAR ISI

|                                                        |           |
|--------------------------------------------------------|-----------|
| Sampul Dalam.....                                      | i         |
| Pernyataan Orisinalitas Proyek Akhir.....              | ii        |
| Persetujuan Pembimbing .....                           | iii       |
| Pengesahan Ujian Proyek Akhir.....                     | iv        |
| Motto Dan Persembahan.....                             | v         |
| Abstrak.....                                           | vi        |
| Abstract.....                                          | vii       |
| Kata Pengantar .....                                   | viii      |
| Daftar Isi.....                                        | xi        |
| Daftar Tabel.....                                      | xiii      |
| Daftar Gambar.....                                     | xiv       |
| Daftar Lampiran .....                                  | xv        |
| <b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>                          | <b>1</b>  |
| A. Latar Belakang Masalah .....                        | 1         |
| B. Fokus Penelitian .....                              | 4         |
| C. Tujuan Penelitian.....                              | 4         |
| D. Manfaat Hasil Penelitian .....                      | 4         |
| E. Definisi Istilah .....                              | 5         |
| F. Sistematika Penulis.....                            | 5         |
| <b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PIKIR.....</b> | <b>7</b>  |
| A. Tinjauan Pustaka .....                              | 7         |
| B. Penelitian Terdahulu.....                           | 12        |
| C. Kerangka Pikir.....                                 | 13        |
| <b>BAB III METODE PENGEMBANGAN .....</b>               | <b>15</b> |
| A. Pendekatan Penelitian.....                          | 15        |
| B. Setting Penelitian.....                             | 15        |

|                                          |    |
|------------------------------------------|----|
| C. Subjek Penelitian .....               | 15 |
| D. Teknik Pengumpulan Data .....         | 16 |
| E. Teknik Analisis Data .....            | 16 |
| F. Kehadiran Peneliti .....              | 17 |
| G. Keabsahan Data .....                  | 17 |
| BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....        | 18 |
| A. Gambaran Umum Hotel .....             | 18 |
| B. Penyajian Data Dan Analisis Data..... | 36 |
| C. Hasil Pembahasan .....                | 50 |
| BAB V PENUTUP .....                      | 61 |
| A. Kesimpulan.....                       | 61 |
| B. Saran .....                           | 62 |
| DAFTAR PUSTAKA .....                     | 64 |
| LAMPIRAN.....                            | 67 |
| RIWAYAT HIDUP .....                      | 78 |

## **DAFTAR TABEL**

|                                                                 |    |
|-----------------------------------------------------------------|----|
| Tabel 3. 1 Data Narasumber .....                                | 15 |
| Tabel 4. 1 Data Jumlah Wedding Event .....                      | 40 |
| Tabel 4. 2 Data Presentase Staregi Promosi .....                | 41 |
| Tabel 4. 3 Matriks SWOT .....                                   | 56 |
| Tabel 4. 4 Strategi SWOT Strategi Promosi Wedding Package ..... | 57 |

## DAFTAR GAMBAR

|                                                                         |    |
|-------------------------------------------------------------------------|----|
| Gambar 4. 1 Logo Four Points by Sheraton Makassar .....                 | 19 |
| Gambar 4. 2 Deluxe Room Four Points by Sheraton Makassar .....          | 21 |
| Gambar 4. 3 Deluxe Terrace Room Four Points by Sheraton Makassar .....  | 22 |
| Gambar 4. 4 Executive Suite Four Points by Sheraton Makassar .....      | 22 |
| Gambar 4. 5 Presidential Suite Four Points by Sheraton Makassar .....   | 23 |
| Gambar 4. 6 Eatery Resraurant.....                                      | 24 |
| Gambar 4. 7 Golden Asian Resraurant .....                               | 24 |
| Gambar 4. 8 Best Brews Coffee Shop .....                                | 25 |
| Gambar 4. 9 Golden Lily Hall Four Points by Sheraton Makassar .....     | 26 |
| Gambar 4. 10 Lotus Hall Four Points by Sheraton Makassar.....           | 26 |
| Gambar 4. 11 Persik Hall Four Points by Sheraton Makassar.....          | 26 |
| Gambar 4. 12 Mandar Meeting Room Four Points by Sheraton Makassar ..... | 27 |
| Gambar 4. 13 Losari Meeting Room Four Points by Sheraton Makassar ..... | 27 |
| Gambar 4. 14 Wrapped Four Points by Sheraton Makassar .....             | 28 |
| Gambar 4. 15 Golden Teracce A Four Points by Sheraton Makassar .....    | 28 |
| Gambar 4. 16 Fitness centre Four Points by Sheraton Makassar .....      | 29 |
| Gambar 4. 17 Swimming pool Four Points by Sheraton Makassar.....        | 29 |
| Gambar 4. 18 Kids Play Area Four Points by Sheraton Makassar .....      | 30 |
| Gambar 4. 19 struktur organisasi Sales & Marketing.....                 | 34 |
| Gambar 4. 20 Wedding Package.....                                       | 38 |

## **DAFTAR LAMPIRAN**

|                                        |    |
|----------------------------------------|----|
| 1 Usulan Judul.....                    | 67 |
| 2 Nota Dinas Seminar Proposal .....    | 68 |
| 3 Surat Izin Penelitian.....           | 69 |
| 4 Surat Pernyataan Telah Meneliti..... | 70 |
| 5 Nota Dinas Seminar Hasil.....        | 72 |
| 6 Dokumen Wawancara .....              | 73 |

## DAFTAR PUSTAKA

- Alya Andini. (2024). Proposal Penelitian Strategi Pemasaran Melalui *Wedding Expo* Untuk Meningkatkan Penjualan Paket Pernikahan Ayana Bali. Jurusan Pariwisata Politeknik Negeri Bali Badung.
- David Oktario Sidharta. (2024). Pengaruh Strategi Pemasaran Dan *Sales Activities* Terhadap *Sales Revenue* Pada Pt. Agrindo Sumber Harus. *Jurnal Bisnis Riset Bisnis Dan Manajemen*, 2.
- Fitri. (2022). Strategi Promosi *Wedding Package* Aston Makassar Hotel & *Convention Center*. Program Studi S1 Ilmu Komunikasi Fakultas Ekonomi Dan Ilmu-Ilmu Sosial Universitas Fajar Makassar .
- Harrie Lutfie . (2019). Analisis Bauran Promosi Dengan Menggunakan Metode Swot Dalam Rangka Menguasai Pangsa Pasar Pada Pt. Tunas Mobilindo Perkasa (Tunas Daihatsu) Soekarno Hatta Bandung . Fakultas Ilmu Terapan, Universitas Telkom, Bandung, Indonesia, 457.
- Ira Fauziah. (2021). Analisis Perbandingan Penjualan Pada Pt. Sido Muncul, Tbk 2 Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bima Universitas Dharmawangsa . *Jurnal Bisnis Net* Volume : 7 No.1 Issn: 2621 -3982, 212.
- Irfan Zevi. (2018). Skripsi Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Pada Pt. Proderma Sukses Mandiri. Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 21.
- Jihan Fayunizar. (2025). Pengaruh Promosi Dan Media Sosial Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Minuman Kemasan, Program Strudi Manajemen Universitas Dharmawangsa . *Jurnal Manajemen Akuntansi Dan Ilmu Ekonomi* 2(1):16-23, Volume 2, Nomor 1, Doi:10.70585/Jumali.V2i1.48 Licensecc By-Sa 4.0, 12.

- Ketut Arjaya. (2022 ). Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Paket *Wedding* Di The Ritz-Carlton, Bali. *Ournal Of Event And Convention Management* Vol. 1. No. 1 .
- Kevin Candra. (2024). Pengaruh Harga, Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan Dan Kepuasan Konsumen Sebagai Variabel Moderasi Pada Pt Ocean Centra Furnindo, Universitas Prima Indonesia, Medan. *Jurnal Ilmiah Mea (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)*Vol. 8 No. 1  
Doi:10.31955/Mea.V8i1.3812 Licensecc By-Nc 4.0.
- Lutfi Hendriyati . (N.D.). Strategi Pemasaran Food And Beverage Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Cavinton Hotel Yogyakarta, Indonesia Akademi Parawisata Yogyakarta. *Journal Of Tourism And Economic* Vol.4, No.1, 2021, Page 60-72 Issn: 2622-4631 (Print), Issn: 2622-495x (Online) Email: [Jurnalapi@gmail.com](mailto:Jurnalapi@gmail.com) Website: <https://jurnal.stieparapi.ac.id/index.php/jtec/article/view/118> Doi: <https://doi.org/10.36594/jtec/xwpg73>, 66.
- Mahyudin & Suradi. (2018). Pentingnya Komunikasi Receiving Dengan Purchasing Saat Penerimaan Barang Guna Meminimalisir Terjadinya Kesalahan Di Hotel Grand Aston Yogyakarta. *Jurnal Khasanah Ilmu*, 73.
- Masmudah. (2022). "Implementasi Model Analisis Swot Di Sidt Istiqmah Balikpapan". *Jurnal Ilmu Manajemen Dan Pendidikan (Jimpian)*, 53.
- Moh Rusdi. (2019). Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Perusahaan Genting Ud. Berkah Jaya. *Jurnal Studi Manajemen Dan Bisnis* , 51.
- Ni Luh Risma Saputri. (2022). Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Paket *Wedding* Di The Ritz-Carlton, Bali . *Journal Of Event And Convention Management* Vol. 1. No. 1, 42.
- Nurjanah. (2021). Analisis Kepuasa Konsumen Dalam Meningkatkan Pelayanan Pada Usaha Laundry Bunda. *Jurnal Mahasiswa* Volume 1, 121.

- Sendianto. (2021). Analisis Pengaruh Promos Terhadap Tingkat Penjualan Produknya Beserta Peramalan Penjualan . Analisis Jurnal Manajemen Dan Bisnis, 86.
- Strategi Pemasaran Yang Efektif Untuk Meningkatkan Penjualan Paket Pernikahan Ayana Bali Melalui *Wedding Expo*. (2024). Alya Andini . Jurusan Pariwisata Politeknik Negeri Bali , 7.
- Suharto. (N.D.). Strategi *Sales And Marketing Department* Dalam Mengelola Corporate Rate, Sekolah Tinggi Pariwisata Sahid Surakarta. Jurnal Pariwisata Indonesia Vol. 9 No.2, 2014 Issn : 1907-2457 (Print) Issn : 2581-2688 (Online), 83.
- Willy Pratama Widharta Dan Sugiono Sugiharto, S.E.,M.M. (2013). Penyusunan Strategi Dan Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Damai. Jurnal Manajemen Pemasaran Petra Vol, 2, No. 1, 3.

## RIWAYAT HIDUP



**Jasriani**, lahir pada tanggal 26 Maret 2003 di Patipelong, Kecamatan Tomia Timur Kabupaten Wakatobi Provinsi Sulawesi Tenggara. Penulis merupakan anak kedua dari empat bersaudara, anak perempuan satu satunya dari pasangan Bapak H. Jafar dan Ibu Hj. Sitti Hasna, sebagai anak perempuan satu satunya penulis selalu memberikan contoh yang baik dan selalu membantu orang tua didalam rumah. Menunjukkan ketekunan dan semangat dalam segala hal yang dilakukan. Perjalanan pendidikan penulis dimulai dari TK AL – Muthahharah Patipelong Kecamatan Tomia Timur dan menyelesaikan pendidikan pada tahun 2009. Setelah itu penulis melanjutkan pendidikan di SDN 1 Usuku pada tahun 2009 dan lulus pada tahun 2015. Penulis melanjutkan pendidikan tingkat SMP di SMPN 1 Tomia pada tahun 2015 dan lulus pada tahun 2018. Setelah itu penulis melanjutkan pendidikan SMA pada tahun 2018 di Malang Provinsi Jawa Timur Pondok Pesantren Wisata An-Nur II Al-Murtadlo di SMA An-Nur Bululawang Malang. Namun, tidak lama kemudian penulis pindah ke Tomia dan melanjutkan sekolah di SMAN 2 Tomia dan lulus pada tahun 2021. Penulis melanjutkan pendidikan perguruan tinggi di Politeknik Pariwisata Makassar Jurusan Hospitaliti, Program studi Pengelolaan Perhotelan. Penulis menjalani Praktik Kerja Nyata sebanyak dua kali, yang pertama yaitu Hotel Grand Tjokro Premiere Bandung, pada bagian *Food and Beverage Product Department* selama 6 bulan dan yang kedua di Hotel Four Points by Sheraton Makassar pada bagian *Sales & Marketing Department* selama 6 bulan. Penulis juga mengikuti *Chef's Competition Bali 12th Salon Culinaire* di Bali Nusa Dua Convention Center pada tahun 2024 dengan mendapatkan gelar *Young Chef*. Untuk meraih gelar sarjana, penulis menyusun proyek akhir dengan judul Strategi Promosi Penjualan *Wedding Package* Pada Hotel Four Points by Sheraton Makassar.