



**PROYEK AKHIR**

**PENJUALAN SHAPPIRE *BALLROOM* PADA KHAS  
MAKASSAR HOTEL**

**FAHRIANTO F. MONOARFA  
NIM. 2147078**

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



## **PROYEK AKHIR**

# **PENJUALAN SHAPPIRE *BALLROOM* PADA KHAS MAKASSAR HOTEL**

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

**FAHRIANTO F. MONOARFA  
NIM. 2147078**

**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 : Fahrianto F. Monoarfa
2. NIM : 2147078
3. Program Studi : Pengelolaan Perhotelan
4. Jurusan : Hospitaliti
5. Judul Proyek Akhir

### PENJUALAN SHAPPIRE BALLROOM PADA KHAS MAKASSAR HOTEL

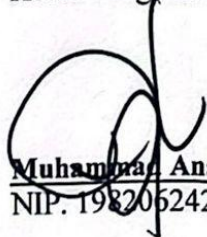
Dosen Pembimbing:

1. Dr. Hamsu Hanafi, MM, CDM-FL
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 didalam atau pun diluar pengadilan dan bersedia menanggung segala risiko yang diakibatkannya.

Makassar, 4 Agustus 2025

Mengetahui,  
Ketua Program Studi



Muhammad Anas, SE, MM  
NIP. 198206242005021001

Yang membuat pernyataan,



Fahrianto F. Monoarfa  
NIM 2147078

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing yang ditunjuk berdasarkan Surat Keputusan Direktur Politeknik Pariwisata Makassar Nomor: SPER/ /UM/PTP. /2025 Tanggal 12 Februari 2025 untuk membimbing Saudari:

1. Nama : Fahrianto F. Monoarfa
2. Nim : 2147078
3. Program Studi : Pengelolaan Perhotelan
4. Jurusan : Hospitaliti
5. Judul Proyek Akhir

### PENJUALAN SHAPPIRE BALLROOM PADA KHAS MAKASAR HOTEL

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

Makassar, 4 Agustus 2025

Disetujui Oleh :

Pembimbing Utama,

Pembimbing Pendamping,



**Dr. Hamsu Hanafi, MM**  
NIP 19611010199203100



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

## PENGESAHAN UJIAN PROYEK AKHIR

Proyek Akhir dengan judul “Penjualan Shappire *Ballroom* Pada Khas Makassar Hotel” yang diajukan oleh Fahrianto F. Monoarfa NIM. 2147078 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 04 bulan Agustus tahun 2025.

Disahkan oleh,

Direktur Politeknik Pariwisata Makassar



**Dr. Herry Rachmat Widjaja, M.M.Par**

NIP. 196602111992031002

### Tim Penguji :

1. Ketua/Penguji : Dr. Hamsu Hanafi, MM

2. Sekretaris/Penguji 2 : Dr. Islahuddin, S.Sos.,M.Si

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

## **MOTO DAN PERSEMBAHAN**

### **MOTO**

Berani nekat atau tidak kemana-mana

“Ini akan berlalu”

(Dr. Fahrudin Faiz)

“Keberhasilan bukan milik orang pintar keberhasilan adalah milik mereka yang senantiasa berusaha”

(BJ Habibie)

“Apabila sesuatu yang kau senangi tidak terjadi, maka senangilah apa yang terjadi”

(Ali bin Abi Thalib)

### **PERSEMBAHAN**

Dengan mengucapkan rasa syukur yang mendalam, telah diselesaikannya Tugas Akhir ini yang saya persembahkan 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.

Orang tua saya Alm Bapak Farid Monoarfa dan Alm Bapak Muhajir A Umala, Almh Ibu Ratnin Rudin dan Ibu Margaretha yang tercinta, yang telah berjuang mendidik saya mulai dari kecil hingga sekarang saya dapat menempuh pendidikan di Kampus Politeknik Pariwisata Makassar.

Kakak dan Adik saya Irfan, Irma, Srifatriana dan Alfyana yang telah Terima kasih atas pengorbanan, dukungan, dan cinta yang tak ternilai.

## ABSTRAK

**FAHRIANTO F. MONOARFA.** 2025. “Penjualan Shappire Ballroom Pada Khas Makassar Hotel”. Proyek Akhir Program Studi Pengelolaan Perhotelan Jurusan Hospitaliti Politeknik Pariwisata Makassar. Pembimbing Dr. Hamsu Hanafi MM dan Dr. Islahuddin S.Sos,M.Si,.

Penelitian ini bertujuan : (1) Optimalisasi fasilitas *ballroom* di Khas Makassar Hotel, (2) Melalui strategi penjualan untuk meningkatkan penjualan *ballroom* di Khas Makassar Hotel. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data pada penelitian yaitu data kualitatif digunakan untuk memperoleh data dalam bentuk informasi lisan ataupun tulisan dan analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman perusahaan dalam menghadapi *kompetitor*. Selanjutnya data tersebut diolah dan dipaparkan .

Hasil penelitian ini menunjukan bahwa Hotel Khas Makassar mengalami peningkatan penjualan *ballroom* dengan adanya strategi penjualan diharapkan pihak manajemen bisa mempertahankan strategi ini sebaik mungkin sehingga penjualan *ballroom* pada hotel Khas di Makassar dapat dimaksimalkan dan dipertahankan

**Kata Kunci:** Tingkat Penjualan Ballroom, Strategi Penjualan, Bauran Promosi, Analisis SWOT.

## ***ABSTRACT***

***FAHRIANTO F. MONOARFA***. 2025. “Sales of the Shappire Ballroom at the Khas Makassar Hotel”. Final Project of the Hotel Management Study Program, Hospitality Department, Makassar Tourism Polytechnic. Supervisors: Dr. Hamsu Hanafi, MM, and Dr. Islahuddin, S.Sos, M.Si,.

*This study aims to: (1) Optimize ballroom facilities at the Khas Makassar Hotel, (2) Increase ballroom sales at the Khas Makassar Hotel through sales strategies. Data collection techniques used in this study were observation, interviews, and documentation. Qualitative data analysis techniques were used to obtain data in the form of oral and written information, and a SWOT analysis was used to identify the company's opportunities and threats in facing competitors. The data was then processed and presented.*

*The results of this study indicate that Hotel Khas Makassar experienced an increase in ballroom sales due to the sales strategy. Management is expected to maintain this strategy as best as possible to maximize and maintain ballroom sales at Hotel Khas in Makassar.*

***Keywords:*** *Ballroom Sales Level, Sales Strategy, Promotional Mix, SWOT Analysis.*

## KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan atas ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, berkat kuasa dan kehendak-Nya penulis dapat menyelesaikan Proyek Akhir ini dengan judul “PENJUALAN SHAPPIRE *BALLROOM* PADA KHAS MAKASSAR HOTEL” 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 (pendekatan penelitian, lokasi dan waktu penelitian, sumber data dan informan, teknik pengumpulan data dan kehadiran peneliti serta teknik analisis data), Bab 4 merupakan gambaran umum lokasi penelitian, penyajian data, analisis data dalam penelitian ini, kemudian 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. Orang tua penulis, Alm Bapak Farid Monoarfa dan Alm Bapak Muhajir A Umala, Almh Ibu Ratnin Rudin dan Ibu Margaretha yang tercinta yang selalu memberikan dukungan, perhatian, dan kasih sayang yang tak terhingga kepada penulis sehingga memotivasi penulis dalam menyelesaikan proyek akhir ini.
2. Keempat saudara saya yang tak kalah penting kehadirannya. Terimakasih telah menjadi bagian dari perjalanan hidup penulis yang telah mendukung dan menghibur penulis.
3. Bapak Herry Rachmat Widjaja M.M.Par selaku Direktur Politeknik Pariwisata

Makassar.

4. Bapak Muhammad Arfin Muh. Salim, S.PD., M.PD., Selaku Pembantu Direktur I Bidang Akademik Politeknik Pariwisata Makassar.
5. Bapak DR. Ahmad AB, SE, M.SI. Selaku Pembantu Direktur II Bagian Umum Politeknik Pariwisata Makassar.
6. Bapak DR. Syahrial, S.Sos., M.AP. Selaku Pembantu Direktur III Bagian Kemahasiswaan Politeknik Pariwisata Makassar.
7. Bapak Buntu Marannu Eppang, A.Md, SS, MODT,. selaku Kasubag Administrasi Umum Politeknik
8. Bapak Muhammad Fajri, S.ST.PAR., MM. Selaku Kasubag Administrasi Mahasiswa Politeknik Pariwisata Makassar.
9. Ibu Maryam Yusuf. A.Md.,SE.,M.Si. Selaku Kasubag Administrasi Kemahasiswaan Politeknik Pariwisata Makassar
10. Bapak Dr. Hamsu Hanafi MM selaku penguji sekaligus pembimbing utama bagi penulis yang selalu sabar memberikan bimbingan, dorongan serta masukan dalam penyusunan Proyek Akhir ini.
11. Bapak Dr. Islahuddin S.Sos, M.Si selaku penguji sekaligus pembimbing pendamping yang selalu sabar memberikan bimbingan, dorongan serta masukan dalam penyusunan Proyek Akhir ini.
12. Bapak Abdi., S.Sos., MM. selaku penguji yang selalu memberikan saran kepada penulis dan masukan dalam penyusunan Proyek Akhir ini.
13. Bapak Daniel Adolf Ohyver S.E, M.Pd selaku Ketua Jurusan Hospitaliti Politeknik Pariwisata Makassar.
14. Bapak Muhammad Anas, SE, MM. Selaku Ketua Program Studi Pengelolaan Perhotelan Politeknik Pariwisata Makassar.
15. Seluruh Dosen dan Pegawai Politeknik Pariwisata Makassar Almamater tercinta.
16. Bapak Dicky selaku General Manager Khas Hotel Makassar.
17. Ibu Sri Handayani Selaku Sales and Marketing Manager Khas Hotel Makassar.
18. Seluruh jajaran Staf Khas Hotel Makassar yang telah memudahkan Penulis selama proses pengambilan data Tugas Akhir ini.

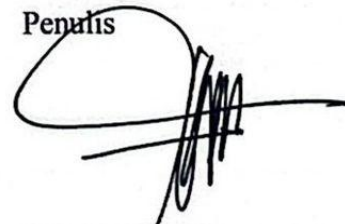
19. Teman-teman Mahasiswa Prodi PPH 8B, Saya ucapkan terima kasih sebesar-besarnya atas kisah dan cerita selama masa perkuliahan.
20. Teman-teman pengurus senat mahasiswa yang sudah memeberikan kepercayaan kepada saya sebagai ketua terpilih 2024-2026, terkhusus angkatan 2021 anto, erul, aksay, irka, aji, ucu, arya, visca, pibo, nanad, gilang, risda, viki, alvin, adit, dan berlian yang sudah menemani penulis dalam kepengurusan
21. Terima kasih kepada teman-teman saya agus, aby, yasir, anto, vargas, jiska, nana, manda, akiho, iit, fila, tony, rakil, ahmad dan dhani sudah menemani dalam mengerjakan tugas akhir penulis.
22. Seluruh Pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, penulis mengucapkan banyak terima kasih atas bantuan dan dukunganya
23. Terima kasih kepada diri saya sendiri karna sudah mau bertahan selama ini dengan semua cobaan yang telah terjadi, bisa melewati semua meskipun kesulitan dan mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

Penulis menyadari masih terdapat banyak kekurangan pada penulisan ini, serta Tugas Akhir ini jauh dari kata sempurna, semoga Allah SWT memberikan balasan yang berlipat ganda kepada semua pihak yang telah turut membantu penulis dalam menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini. Oleh karena ini penulis sangat mengharapkan adanya kritik dan saran yang bersifat membangun dari pembaca.

Demikianlah kata pengantar ini penulis buat, Penulis berharap Tugas Akhir ini dapat bermanfaat dan menjadi sumber informasi untuk generasi selanjutnya. Terima kasih.

Makassar, 4 Agustus 2025

Penulis



Fahrianto/F. Monoarfa

## DAFTAR ISI

Sampul Dalam.....	i
Pernyataan Orisinalitas Proyek Akhir.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Persetujuan Pembimbing.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Pengesahan Ujian Proyek Akhir .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
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 .....	5
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Hasil Penelitian .....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PIKIR .....	7
A. Tinjauan Pustaka .....	7
B. Kerangka Pikiran .....	13
BAB III METODE PENELITIAN.....	15
A. Pendekatan Penelitian.....	15
B. Lokasi Penelitian .....	15
C. Subjek Penelitian .....	15
D. Teknik Pengumpulan Data .....	15
E. Kehadiran Peneliti .....	16
F. Analisis Data .....	16
G. Keabsahan Data .....	16
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....	17

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	17
B. Penyajian Data dan Analisis Data .....	25
C. Hasil dan Pembahasan .....	40
BAB V PENUTUP.....	54
A. Kesimpulan.....	54
B. Saran.....	54
DAFTAR PUSTAKA .....	56
LAMPIRAN.....	57
RIWAYAT HIDUP.....	70

## DAFTAR TABEL

1. Kapasitas Ballroom Khas Makassar Hotel.....	3
2. Special Meeting Package Khas Makassar Hotel.....	3
3. Data Penjualan Ballroom Khas Makassar Hotel.....	4
4. Data Informan .....	26
5. Jenis-jenis Ballroom Beserta Kapasitasnya .....	26
6. Special Meeting Package Hotel Khas Makassar .....	28
7. Data Penjualan Ballroom Pada Hotel Khas Makassar .....	30
8. Analisis SWOT Ballroom Hotel Khas Makassar.....	37
9. Matriks Analisis SWOT Meeting Hote Khas Makassar .....	43
10. Perbandingan Hasil Penelitian .....	51

## DAFTAR GAMBAR

1. Kerangka Pikir .....	14
2. Logo Hotel Khas Makassar .....	19
3. Struktur Organisasi Hotel Khas Makassar .....	21

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Usulan Judul.....	57
2. Nota Dinas Seminar Proposal .....	58
3. Nota Dinas Seminar Semhas.....	59
4. Surat Izin Penelitian .....	60
5. Surat Keterangan Telah Meneliti .....	61
6. Pengesahan Seminar Proposal.....	62
7. Fact Sheet Meeting Package Hotel Khas Makassar.....	64
8. Offering Letter Meeting Package Hotel Khas Makassar .....	65
9. Instrumen Wawancara.....	67
10. Dokumentasi Wawancara Sales Manager.....	68
11. Dokumentasi Penyerahan Surat Selesai Meneliti Dengan HRD .....	69

## DAFTAR PUSTAKA

- Ardela, M. R. (2016). *Strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan paket meeting di the adhiwangsa hotel & convention Surakarta*.  
<https://digilib.uns.ac.id/dokumen/download/54264/MjM1ODc0/Strategi-pemasaran-dalam-meningkatkan-penjualan-paket-meeting-di-the-adhiwangsa-hotel-convention-Surakarta-2.pdf>
- Betty Sumirda HRP, & Retnaningtyas Susanti. (2024). Analisis Strategi Bauran Promosi Paket Meeting di Hotel Syamsiah Padang Lawas. *Jurnal Manajemen Pariwisata Dan Perhotelan*, 2(4), 17–40.  
<https://doi.org/10.59581/jmpp-widyakarya.v2i4.4134>
- Chrisnesa, J. S. (2017). *Gedung Resepsi Pernikahan Paripurna dengan Pendekatan Arsitektur Ekologis di Yogyakarta*. 2007, 56–77. <https://e-journal.uajy.ac.id/11941/>
- Hariyati, F., & Sovianti, R. (2021). Strategi Komunikasi Pemasaran dalam Mempertahankan Customer Loyalty pada Hotel Salak Bogor, Indonesia. *CoverAge: Journal of Strategic Communication*, 11(2), 52–66.
- Harris, L. C., Kotler, P., Armstrong, G., & He, H. (2020). *Principles of marketing*. Pearson.
- James W, Elston D, T. J. et al. (20 C.E.). Teori strategi. *Andrew's Disease of the Skin Clinical Dermatology.*, 33–57.
- Krestanto, H. (2019). Strategi Dan Usaha Reservasi Untuk Meningkatkan Tingkat Hunian Di Grand Orchid Hotel Yogyakarta. *Media Wisata*, 17(1).
- Paramitha, N. K. G. P., Prayustika, P. A., & Wirga, I. W. (2023). *Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Meeting Package Pada Grand Inna Kuta*. Politeknik Negeri Bali.
- Rahmadani, R., & Astuti, R. T. (2023). Analisis Pengaruh Citra Merek, Celebrity Endorser, dan Online Consumer Review Terhadap Keputusan Pembelian (Studi pada Konsumen Scarlett Whitening di Kota Semarang). *Diponegoro Journal of Management*, 12(1), 1–14. <http://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/dbr>
- Togodly, E., Tarore, H. S., & Tumbel, T. M. (2022). Pengaruh Promosi Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Koperasi Serba Usaha Baliem Arabica Di Kabupaten Jayawijaya Elisabet. *Jurnal Manajemen, Bisnis Dan Kewirausahaan*, 2(1), 1–8.
- Yacob, S., Qomariyah, N., Marzal, J., & Maulana, A. (2021). *Strategi Pemasaran Desa Wisata*. Wida Publishing.

## RIWAYAT HIDUP



**Fahrianto F. Monoarfa** yang biasa dipanggil Rian lahir pada tanggal 12 juli 2002 di Desa Sabo Kec Ampana Tete Ampana Kota Kab Tojo Una-una Provinsi Sulawesi Tengah. penulis merupakan anak Tunggal dari Pasangan bapak Farid Monoarfa, Ibu Ratnin Rudin dan Anak Angkat dari Pasangan Bapak Muhajir A. Umala dan Ibu Margaretha yang merupakan orang tua dari penulis, menyelesaikan pendidikan Sekolah Dasar (SD) di SDN 13 Ampana Kota, SDN 4 Ampana Kota, SDN Padanguloyo dan SDN Sabo pada tahun 2008 hingga 2014, Kemudian pada tahun 2014 hingga 2017 penulis melanjutkan Pendidikan Sekolah Menengah Pertama (SMP) di SMPN Padanguloyo. Setelah itu penulis kembali melanjutkan pendidikan pada tahun 2017 hingga 2020 di Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) di SMKN 4 Pariwisata Ampana kota, dan padatahun 2021 penulis kembali melanjutkan Pendidikan dan diterima sebagai Mahasiswa di Kampus Politeknik Pariwisata Makassar pada Program Studi Diploma IV Pengelolaan Perhotelan Jurusan Hospitaliti melalui jalur SMM, penulis juga memiliki kegiatan diluar kampus Organisasi (IKPMTU) Ikatan Keluarga Pelajar Mahasiswa Tojo Una-una pada tanggal 18 September 2021 dan pada tanggal 28 Agustus 2023 hingga 04 April 2024 penulis telah menyelesaikan Praktek Kerja Nyata (PKN) Pertama di salah satu Resort ternama yang ada di Johor Bharu Malaysia yaitu Desaru Tunamaya Beach & Spa Resort Hotel, pada tanggal 28 agustus himgga 9 Januari 2025 penulis telah menyelesaikan Praktek Kerja Nyata (PKN) Kedua Khas Makassar Hotel.