

**PENERAPAN KEBIJAKAN HARGA UNTUK MENINGKATKAN
TINGKAT HUNIAN PADA GRAND MERCURE MALANG MIRAMA**

PROBLEM SOLVING

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Mencapai
Derajat Sarjana Manajemen



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG
2025**

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

PENERAPAN KEBIJAKAN HARGA UNTUK MENINGKATKAN TINGKAT HUNIAN PADA GRAND MERCURE MALANG MIRAMA

Yang disiapkan dan disusun oleh :

Nama : Devi Gumilang Sari

NIM : 202110160311112

Jurusan : Manajemen

Telah dipertahankan di depan penguji pada tanggal 08 Maret 2025 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Universitas Muhammadiyah Malang.

Susunan Tim Penguji:

Pembimbing I : Dicky Wisnu Usdek Riyanto, Ph.D.

Pembimbing II : Immanuel Mu'ammal, S.E., M.M.

Penguji I : Dr. Marsudi, M.M.

Penguji II : Luqman Dzul Hilmi, S.E., M.BA.

1.....

2.....

3.....

4.....



Prof. Dr. Idah Zuhroh, M.M.

Ketua Program Studi,

Dr. Nurul Asfiah, M.M.

SKRIPSI

**PENERAPAN KEBIJAKAN HARGA UNTUK MENINGKATKAN TINGKAT HUNIAN
PADA GRAND MERCURE MALANG MIRAMA**

Oleh :

Devi Gumilang Sari

202110160311112

Diterima dan disetujui
pada tanggal 08 Maret 2025

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Dicky Wisnu Usdek Riyanto, Ph.D.

Immanuel Mu'ammal, S.E., M.M.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis,

Ketua Program Studi,



Prof. Dr. Idah Zuhroh, M.M.

Dr. Nurul Asfiah, M.M.

LEMBAR PERSETUJUAN

PROBLEM SOLVING

**PENERAPAN KEBIJAKAN HARGA UNTUK MENINGKATKAN TINGKAT
HUNIAN PADA GRAND MERCURE MALANG MIRAMA**

OLEH:

Devi Gumilang Sari

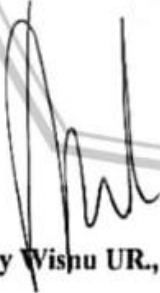
202110160311112

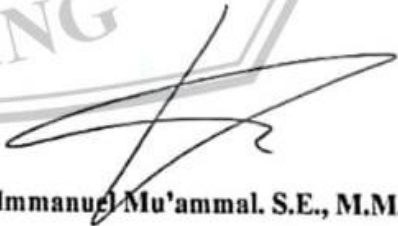
Malang, 30 Januari 2025

Telah Disetujui Oleh:

Pembimbing I

Pembimbing II


(Dicky Wisnu UR, Ph.D)


(Immanuel Mu'ammal. S.E., M.M.)

PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Devi Gumilang Sari
NIM : 202110160311112
Program Studi : Manajemen
Surel : devigumilang61566@gmail.com

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. *Scriptpreneur Problem Solving* ini adalah asli dan benar-benar hasil karya sendiri, baik sebagian maupun keseluruhan, bukan hasil karya orang lain dengan mengatasnamakan saya, serta bukan hasil penjiplakan (plagiarism) dari hasil karya orang lain;
2. Karya dan pendapat orang lain yang dijadikan sebagai bahan rujukan (referensi) dalam *Scriptpreneur Problem Solving* ini, secara tertulis dan secara jelas dicantumkan sebagai bahan / sumber acuan, dengan menyebutkan nama pengarang dan dicantumkan di daftar pustaka, sesuai dengan ketentuan penulisan ilmiah yang berlaku;
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan atau ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademis, dan sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku

Malang, 30 Januari 2025

Yang membuat pernyataan



Devi Gumilang Sari

202110160311112

PENERAPAN KEBIJAKAN HARGA UNTUK MENINGKATKAN TINGKAT HUNIAN PADA GRAND MERCURE MALANG MIRAMA

Devi Gumilang Sari, Dicky Wisnu UR, Immanuel Mu'ammal
Departement of Management, University Muhammadiyah Malang
Email: devigumilang61566@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan kebijakan harga dalam upaya untuk meningkatkan tingkat hunian di Grand Mercure Malang Mirama. Fenomena pertumbuhan hotel yang semakin pesat, yang mengakibatkan tingginya persaingan dalam industri perhotelan di kota Malang yang mendorong pentingnya penerapan harga yang tepat untuk memaksimalkan tingkat hunian. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode/model evaluasi CIPP (*Context, Input, Process, Product*) dan SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) dalam penerapan kebijakan harga. Informan dalam penelitian ini adalah Rendy Eka Ramadhan selaku Revenue Manajer, R. Indra Soelistyo selaku Reservation Manajer dan Dion selaku Assistant Director Of Sales. Metode dan alat pengumpul data Observasi dan wawancara. Metode analisis data yang digunakan adalah mengumpulkan data, melakukan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) dan CIPP (*Context, Input, Process, Product*).

Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa kebijakan harga, termasuk penawaran khusus, diskon dapat meningkatkan daya tarik hotel bagi segment tertentu. Selain itu, penerapan harga pada Grand Mercure Malang Mirama harus terus dioptimalkan melalui penerapan harga dengan mempertimbangkan dinamika pasar serta kebutuhan tamu untuk mempertahankan dan meningkatkan daya saing di industry perhotelan.

Kata Kunci : Kebijakan Harga, Tingkat Hunian, CIPP, SWOT

**IMPLEMENTATION OF PRICING POLICY TO INCREASE OCCUPANCY
RATE AT GRAND MERCURE MALANG MIRAMA**

Devi Gumilang Sari, Dicky Wisnu UR, Immanuel Mu'ammal
Departement of Management, University Muhammadiyah Malang

Email: devigumilang61566@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to analyze the implementation of pricing policy in an effort to increase the occupancy rate at Grand Mercure Malang Mirama. The rapid growth of hotels has led to intense competition in the hospitality industry in Malang, highlighting the importance of appropriate pricing strategies to maximize occupancy rates. In this research, the researcher employs the CIPP (Context, Input, Process, Product) evaluation model and SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) analysis in implementing the pricing policy. The informants in this study are Rendy Eka Ramadhan as Revenue Manager, R. Indra Soelistyo as Reservation Manager, and Dion as Assistant Director of Sales. Data collection methods and tools used include observation and interviews. The data analysis methods applied involve data collection, SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) analysis, and CIPP (Context, Input, Process, Product) evaluation.

The results of this study indicate that pricing policies, including special offers and discounts, can enhance the hotel's appeal to specific market segments. Furthermore, the pricing strategy at Grand Mercure Malang Mirama must continue to be optimized by considering market dynamics and guest needs to maintain and improve competitiveness in the hospitality industry.

Keywords: Pricing Policy, Occupancy Rate, CIPP, SWOT

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim

Puji syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas segala kasih, hidayah, rahmat dan taufiq-Nya, sehingga Problem Solving dengan judul “**Penerapan Kebijakan Harga Untuk Meningkatkan Tingkat Hunian Pada Grand Mercure Malang Mirama**”, dapat terselesaikan dengan waktu yang direncanakan.

Teriring do’a dan sholawat, senantiasa melimpah ke haribaan Muhammad S.A.W., Rasul akhir zaman, penutup Nabi-nabi yang membawa kesempurnaan ajaran Tauhid dan keutamaan budi pekerti. Semoga tumpahan do’a sholawat menetes kepada segenap keluarga dan sahabatnya, para syuhada’, para mushonnifin, para ulama’, dan seluruh umatnya, yang dengan tulus ikhlas mencintai dan menjunjung sunnahnya.

Selam proses penyusunan *problem solving*, banyak pihak yang telah memberikan bantuan dan dukungan kepada saya. Sebagai ucapan syukur, dalam kesempatan ini, saya ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Nazaruddin Malik, SE., M.Si. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Malang.
2. Ibu Prof. Dr. Idah Zuhroh, M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang.
3. Ibu Nurul Asfiah, Dr., M.M. selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Muhammadiyah Malang.
4. Bapak Dicky Wisnu UR., Ph. D. dan Bapak Immanuel Mu’ammal. S.E, M.M selaku dosen pembimbing penulis yang telah meluangkan waktu untuk membimbing, mengarahkan, dan memberi saran saat penulisan tugas akhir hingga selesai kepada penulis.
5. Bapak Marsudi, Dr., MM dan Bapak Luqman Dzul Hilmi, SE., M.BA selaku dosen penguji yang telah memberikan masukan dan saran terkait penulisan *scriptpreneur* penulis.

6. Kepada superhero dan pintu surgaku, kedua orangtua saya (Ibu Nurhidayati dan Bapak I Ketut Yutama) yang tak ada henti-hentinya memberikan kasih sayang dengan penuh cinta dan selalu memberikan motivasi, do'a dan nasihat hingga penulis mampu menyelesaikan studinya sampai sarjana. Terimakasih selalu berjuang untuk kehidupan saya, sehat selalu dan hiduplah lebih lama lagi. Mama dan Papa harus selalu ada disetiap perjalanan dan pencapaian hidup saya, tanpa kehadiran kalian orangtua yang sangat luar biasa, pencapaian ini tidak mungkin terwujud, karena kalian merupakan sumber inspirasi dan kekuatan yang tak tergantikan bagi penulis. Saya persembahkan karya tulis sederhana ini untukmu.
7. Keluarga besar H. Ngatuar, Om dan Tante yang sudah berkontribusi banyak dalam hidup peneliti dan sudah mendoakan. Terimakasih sudah memberi dukungan dan motivasi kepada peneliti dalam penyusunan *scriptpreneur* ini.
8. Kepada seseorang dengan NIM 202110160311060 yang tak kalah penting kehadirannya, Achmad Affandi. Terimakasih telah menjadi bagian dari perjalanan hidup penulis. Berkontribusi dalam penyusunan ini, baik tenaga maupun waktu kepada penulis. Telah mendukung, menghibur, mendengarkan keluh kesah dan memberikan semangat untuk pantang menyerah. Semoga Allah swt selalu memberikan keberkahan dalam segala hal yang kita lalui.
9. Sahabat-sahabatku Conny Bella, Titis Agustin, Maylinda Putri. Terimakasih telah menemani, mensupport dan memberikan dukungan serta semangat kepada penulis selama kuliah hingga di titik ini. Semoga kita tetap bareng-bareng sampai tua dan cita-cita yang pernah kita inginkan semua tercapai.
10. Teruntuk adik baik ku Alfiyyatun Marzuqoh yang setia selalu menemani peneliti saat penyusunan *scriptpreneur* ini hingga sampai selesai.
11. Rekan-rekan mahasiswa COE Program Studi Manajemen Universitas Muhammadiyah Malang atas dukungan dan kerjasamanya selama menempuh pendidikan serta penyelesaian *scriptpreneur* ini.
12. Terakhir, terimakasih untuk diri saya sendiri. Karena telah mampu untuk bekerja keras dan berjuang sejauh ini, mampu mengendalikan diri dari berbagai tekanan diluar keadaan dan tak pernah memutuskan untuk menyerah sesulit

apapun proses penyusunan scriptpreneur ini dengan menyelesaikan sebaik dan semaksimal mungkin, ini merupakan pencapaian yang patut dibanggakan untuk diri sendiri.

Hanya ungkapan terima kasih dan do'a yang tulus yang dapat saya persembahkan, semoga segala yang telah mereka berikan kepada saya, tercatat dengan tirta emas dalam lembaran catatan Roqib sebagai sebuah ibadah yang tiada ternilai. Aamiin Yaa Robbal Aallaminn.

Akhirnya, dengan segala keterbatasan dan kekurangan, saya persembahkan karya tulis ini kepada siapapun yang membutuhkannya. Kritik yang konstruktif dan saran dari semua pihak sangat saya harapkan untuk penyempurnaan karya-karya saya selanjutnya. Terima Kasih.

Malang, 30 Januari 2025

Penulis,

(Devi Gumilang Sari)



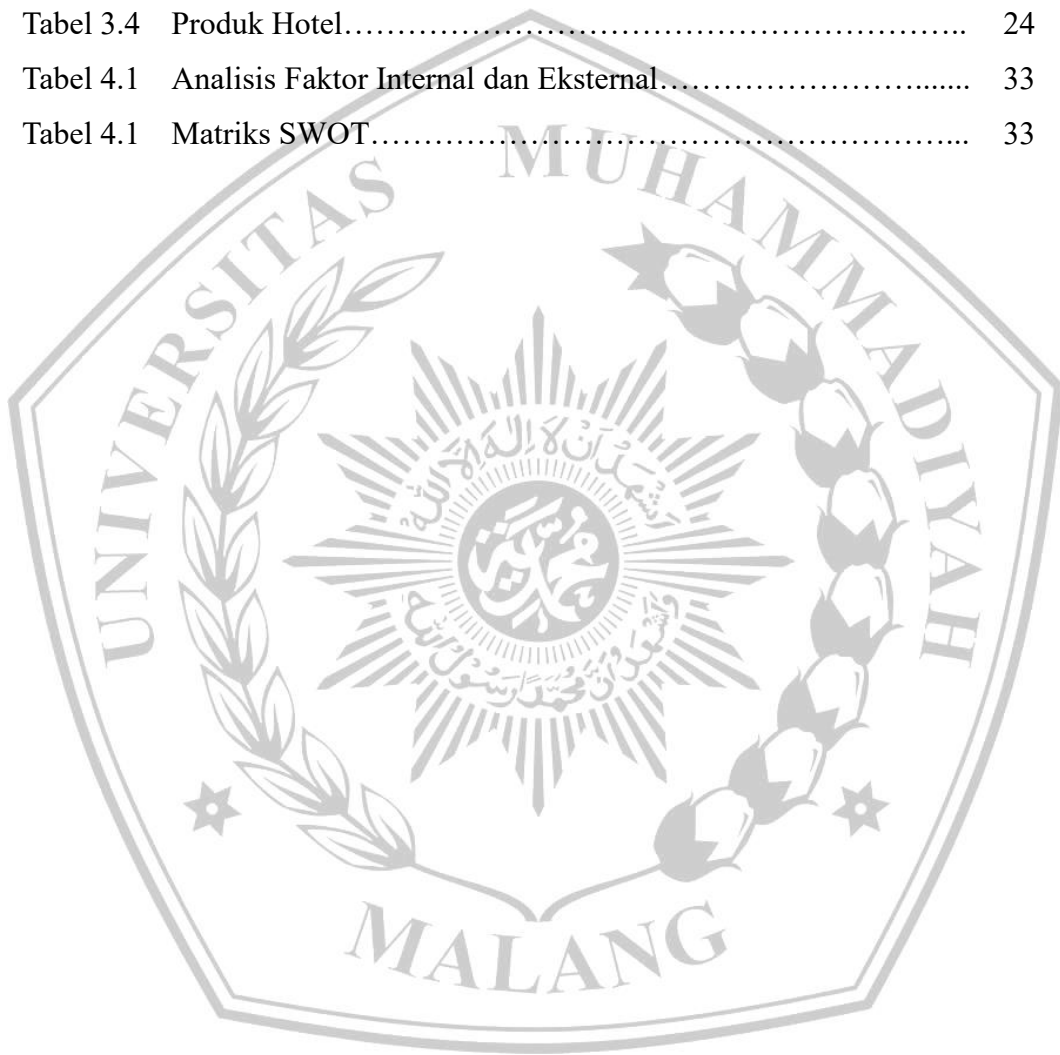
DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi Masalah,.....	4
1.3 Rumusan Masalah,.....	4
1.4 Tujuan Penelitian.....	4
1.5 Manfaat Penelitian	4
1.6 Keterbatasan Penelitian.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1 Kajian Topik yang dievaluasi.....	6
2.1.2 Pemasaran	7
2.1.3 Pemasaran Jasa.....	8
2.1.4 Bauran Pemasaran.....	8
2.1.5 Penetapan Harga	11
2.1.6 Penentuan Harga Jual,.....	11
2.1.7 Usaha Peningkatan Hunian	12
2.1.8 Tanda-tanda Peningkatan Hunian Hotel.....	12
2.1.9 Keterkaitan Harga terhadap Tingkat Hunian.....	12
2.2 Kajian Model yang dievaluasi.....	13
2.2.1 Teori CIPP (Context, Input, Process, Product).....	13
2.2.2 Analisa SWOT, (<i>Strengths, Weaknesses, Opportunities, Treats</i>).....	15
BAB III METODE PENELITIAN	17
3.1 Metode/Model Evaluasi	17
3.2 Prosedur Evaluasi.....	18

3.3	Tempat dan Waktu Penelitian.....	19
3.4	Subyek Penelitian.....	19
3.5	Metode dan Alat Pengumpul Data	19
3.5.1	Obervasi.....	19
3.5.2	Wawancara.....	20
3.6	Metode Analisis Data	20
BAB IV PEMBAHASAN.....		26
4.1	Gambaran Umum, Perusahaan.....	26
4.1.1	Visi Misi Perusahaan.....	27
4.1.2	Susunan hierarki dalam suatu perusahaan	27
4.2	Pembahasan.....	28
4.2.1	<i>Evaluasi CIPP, (Context, Input, Process, Product)</i>	28
4.2.2	<i>Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)</i>	29
4.2.3	<i>Matriks SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Thretas)</i>	33
4.2.4	<i>Implementasi Evaluasi CIPP</i>	36
BAB V PENUTUP.....		41
5.1	Simpulan.....	41
5.2	Saran.....	42
DAFTAR PUSTAKA		43
LAMPIRAN.....		46

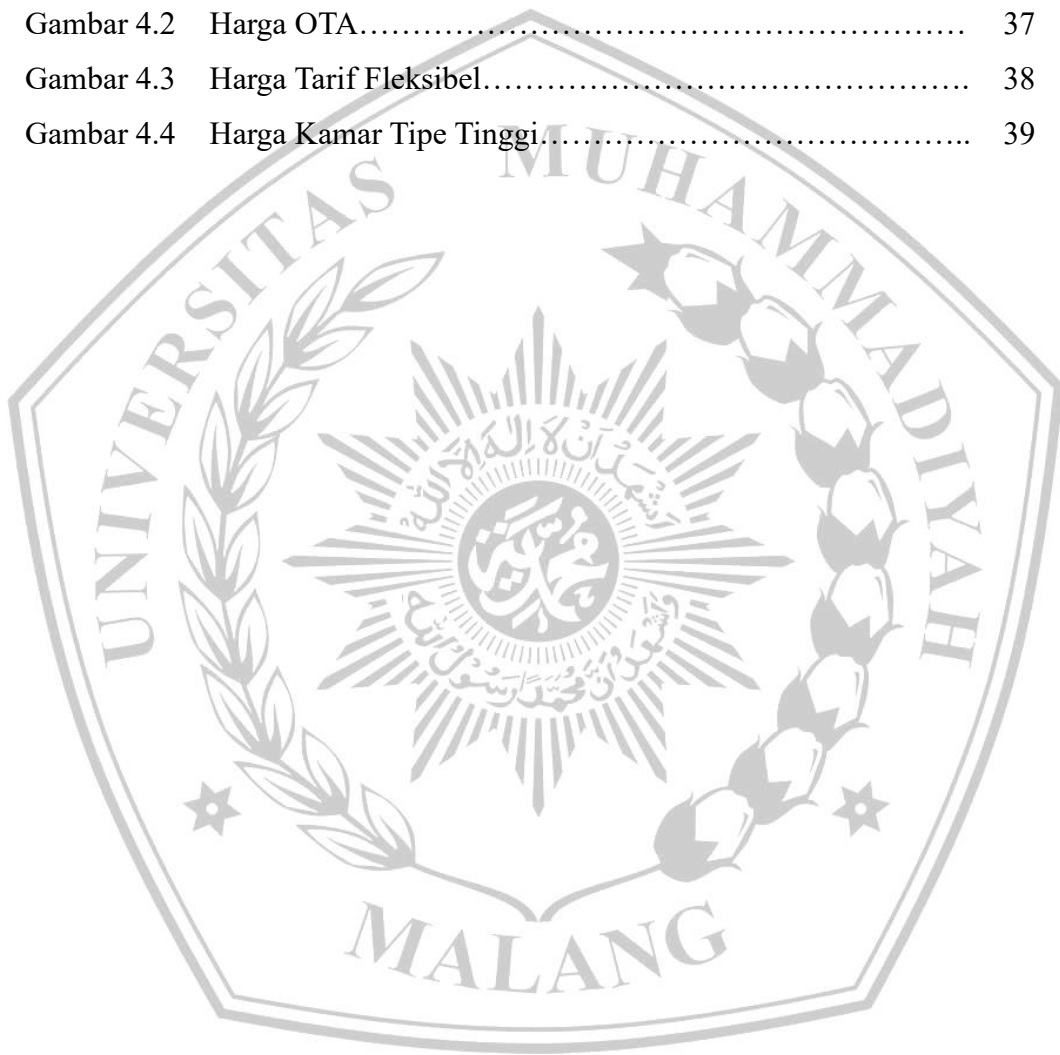
DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Rate Harga Kamar Hotel.....	3
Tabel 3.1	Kompetitor – Kompetitor Hotel.....	21
Tabel 3.2	Lamanya Waktu Bekerja.....	23
Tabel 3.3	Jumlah Karyawan.....	24
Tabel 3.4	Produk Hotel.....	24
Tabel 4.1	Analisis Faktor Internal dan Eksternal.....	33
Tabel 4.1	Matriks SWOT.....	33



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1	<i>FlowChart</i> Prosedur Evaluasi.....	18
Gambar 3.2	<i>Price Point</i>	22
Gambar 3.2	<i>Online Travel Agent</i>	23
Gambar 4.1	Struktur Organisasi.....	27
Gambar 4.2	Harga OTA.....	37
Gambar 4.3	Harga Tarif Fleksibel.....	38
Gambar 4.4	Harga Kamar Tipe Tinggi.....	39



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Transkrip Wawancara.....	46
Lampiran 2. Dokumentasi.....	49



DAFTAR PUSTAKA

1. Kupang CR, Nyoman D, Werastuti S. Pengaruh Strategi Penetapan Harga Terhadap Pendapatan Hotel : Perspektif Hotel Greenia. 2025;07(1):116–30.
2. Lubis AZ, Nahulae LL, Anggraini NM, Adawiyah R, Suhairi. Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Penetapan Harga. J Masharif al-Syariah J Ekon dan Perbank Syariah [Internet]. 2024;9(1):25–8. Available from: <https://www.doi.org/10.30651/jms.v9i1.21412>
3. Siregar M. Analysis of Factors that Influence Public Policy. Holist Sci. 2024;4(2):159–67.
4. Utomo MW, Qomariyah SN. Strategi Pemasaran Tanaman Hias Dengan Pendekatan Analisis Swot. Exact Pap Compil. 2021;3(3):361–8.
5. Simbolon SI, Tumbel TM, Walangitan OFC. Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Penjualan Usaha Kuliner Tripang Garo Uje Desa Kawiley Kabupaten Minahasa Utara. Productivity. 2022;3(2):151–6.
6. Yulia farida, Lamsah, Periyadi. Buku Manajemen Pemasaran. 2019. 79 p.
7. Widiastuti D, Henriawan D, Nurfauzia F, Studi Manajemen P, Ekonomi dan Bisnis F, Angkrek Situ No J, et al. Marketing Mix Analysis at Hotel Handayani Sumedang. J Bussines Manag Basic |. 2022;4(1):15–23.
8. Hermawati N. Strategi Pemasaran Vitual Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Animo Peserta Didik Di MTS Ma'Arif NU 01 Gandrungmangu KEC. Gandrungmangu KAB. Cilacap Oleh: Nunung Hermawati NIM: 1910681 Tesis Diajukan untuk Memenuhi Sebagai Syarat Memperoleh Gelar Magister. 2021;
9. Haeruddin, Basri Z, Ahmad A.) Dnwru < Dqj 0Hpshqjduxkl 3Huplqwddq . Rqvxpqh 7Hukdgds. J Ilmu Pertan. 2019;4(1).

10. Simanjuntak WMB, Siagian EM, Siregar H. Pengaruh Keragaman Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pada UD. Toko Sepatu Clinton Balige. *Manaj J Ekon.* 2023;5(2):65–73.
11. Hanifah HN, Hidayati N, Mutiarni R. Pengaruh Produk Ramah Lingkungan/Green Product Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Tupperware. *JMD J Ris Manaj Bisnis Dewantara.* 2019;2(1):37–44.
12. Aptaguna A, Pitaloka E. Pengaruh Kualitas Layanan Dan Harga Terhadap Minat Beli Jasa Go-Jek. *Widyakala J.* 2016;3(2012):49.
13. Sukmawati R. Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Dan Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Garden Cafe Koperasi Mahasiswa Universitas Negeri Yogyakarta. *J Pendidik dan Ekon.* 2018;7(2):130–42.
14. Widjaya E, Srikandi P, Yulianto KE. Pengaruh Diskon Terhadap Minat Beli Serta Dampaknya Pada Keputusan Pembelian. *J Adm Bisnis.* 2016;38(2):184–93.
15. Sinuhaji VV, Siregar NSS, Jamil B. Aktivitas Komunikasi Pemasaran Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kabupaten Karo Dalam Meningkatkan Kunjungan Wisatawan (Studi Deskriptif Kualitatif Wisata Bukit Gundaling Berastagi). *J Ilmu Pemerintahan, Adm Publik, dan Ilmu Komun.* 2019;1(2):105–18.
16. Musthofa M, Karsudjono AJ. Pengaruh Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Menginap Konsumen (Studi Kasus di Grand Dafam Q Hotel Banjarbaru). *Al-Kalam J Komunikasi, Bisnis Dan Manaj.* 2023;10(2):1.
17. Tumiwa FP, Nangoi GB, Tirayoh VZ. Penerapan Penentuan Harga Jual Kamar Hotel Dengan Menggunakan Metode Activity-Based Costing Pada Hotel Boulevard Manado. *J EMBA J Ris Ekon Manajemen, Bisnis dan Akunt.* 2021;9(2):742–55.
18. Sukmana Paal. Pengaruh Penetapan Harga Terhadap Tingkat Hunian Tipe Deluxe Pada Hotel Bydiel Cianjur. 2019;1–23.

19. Hasanudin C, Universitas P, Semarang N, Bahasa IP, Universitas P, Semarang N. Tk.Keberhasilan dan Bentuk Rekomendasi Model Cipp Dan Range Kriteria. *JPE (Jurnal Pendidik Edutama)*. 2021;8(2):27–38.
20. Nisak Z. Analisis Swot Untuk Menentukan Strategi Kompetitif. *J Ekon Bisnis*. 2019;1–8.
21. Nugroho K, Ridho AR. Evaluasi Program Tahfidzul Qur'an Dengan Model Cipp Di Ma Al-Islam Jamsaren Surakarta. *Indones J Islam Educ Rev*. 2024;1(2):105–14.
22. M.Makbul. Metode Pengumpulan Data dan Instrumen Penelitian. 2021;75(17):399–405.
23. Sahbuki Ritonga. Rekapitulasi Rata-Rata Data Hasil Wawancara Calon Mahasiswa Sekolah Tinggi Ilmu Tarbiyah Al Bukhary Labuhanbatu Tahun 2023. *Tarb bil Qalam J Pendidik Agama dan Sains*. 2023;7(2):1–6.
24. Rizky Fadilla A, Ayu Wulandari P. Literature Review Analisis Data Kualitatif: Tahap PengumpulanData. *Mitita J Penelit*. 2023;1(No 3):34–46.
25. Rangkuti F. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. 7th ed. 2001.
26. Dalmia, Alam FA. Evaluasi Program Model Context Dan Input Dalam Bimbingan Konseling. *J Bimbing Konseling dan Psikol*. 2021;1(2):111–24.
27. Lina L, Suryana D, Nurhafizah N. Penerapan Model Evaluasi CIPP dalam Mengevaluasi Program Layanan PAUD Holistik Integratif. *J Obs J Pendidik Anak Usia Dini*. 2019;3(2):346.
28. Sugiyono. Metode penelitian bisnis (pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D). 3rd ed. Bandung: Alfabeta. 2018.



Lembaga Informasi dan Publikasi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Malang
Tanda Terima Cek Plagiasi

Tanggal : 11/2/2025

Kode : 2575863521

Nama : Devi Gumilang Sari

NIM : 202110160311112

Prodi : Manajemen

Judul Penelitian : Penerapan Kebijakan Harga Untuk Meningkatkan Tingkat Hunian Pada Grand
Mercure Malang Mirama

Persentase Plagiasi : 2%

Keterangan : **LULUS**

Kepala LIP



Rinaldy Achmad Roberth Fathoni, S.AB., M.M