

**STRATEGI PEMASARAN CAHAYA RAMADHAN
ADHIWANGSA HOTEL & CONVENTION SOLO**



LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Program Studi Strata I Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Disusun Oleh :

Mahadewi Lourdes Namora

20120068

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN SEKOLAH
TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
2023**

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

STRATEGI PEMASARAN CAHAYA RAMADHAN ADHIWANGSA HOTEL & CONVENTION SOLO

Disusun oleh:

Mahadewi Lourdes Namora

20120068

Telah disetujui dan disahkan dengan baik oleh Pembimbing Laporan Kuliah Kerja
Usaha, guna melengkapi persyaratan untuk dapat menempuh mata kuliah Tugas
Akhir

Program Studi Manajemen

Surakarta, 1 Mei 2023

Mengetahui,

Dosen Pembimbing



(Dr. Ginanjar Rahmawan MM.MH.RPP.) (Tri Ratna Pamukatsih, S.E., M.B.A.)

NIDN: 0629038301



NIDN:

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur saya panjatkan kehadirat Tuhan yang maha Esa yang telah memberikan rahmat dan anugerahNya sehingga saya dapat menyusun laporan Kuliah Kerja Usaha yang dilakukan di Adhiwangsa Hotel & Convention Solo. Dalam rangka menyelesaikan pendidikan Strata 1 Management Bisnis di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta, saya telah menjalankan Kuliah Kerja Usaha pada posisi Public Relation di Adhiwangsa Hotel & Convention Solo. Saya merasa bersyukur dan berterima kasih telah diberikan kesempatan untuk mengaplikasikan ilmu yang telah saya peroleh di perkuliahan dan mengalami secara langsung bagaimana penerapan teori dalam dunia kerja.

Saya berharap bahwa laporan Kuliah Kerja Usaha yang saya susun ini dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai kegiatan dan tugas-tugas yang telah saya laksanakan selama masa Kuliah Kerja Usaha di Adhiwangsa Hotel & Convention Solo. Saya berkomitmen untuk menyajikan laporan yang terstruktur, informatif, dan berkualitas.

Saya ingin mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah memberikan kesempatan bagi saya untuk melaksanakan Kuliah Kerja Usaha di Adhiwangsa Hotel & Convention Solo, Dan tidak lupa saya mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Bapak Budi Istiyanto, S.E.,M.M.,M.H Selaku Ketua STIE Surakarta
2. Ibu Ari Susanti, S.Pt.,M.M Selaku Pembimbing Akademik
3. Dr. Ginanjar Rahmawan MM.MH.RPP Selaku dosen pembimbing tugas akhir / Laporan KKU.
4. Bapak Darmanto selaku General Manager Adhiwangsa Hotel & Convention Solo
5. Team Sales and Marketing Adhiwangsa Hotel & Convention Solo
6. Orang tua, Keluarga, Kerabat yang memberi dukungan dan semangat.

Saya menenyadari bahwa penyusunan laporan ini masih jauh dari kesempurnaan, tidak luput dari kesalahan dan kekurangan. Semoga laporan magang ini dapat memberikan manfaat dan menjadi referensi yang baik bagi pihak yang berkepentingan.

Surakarta, 1 Mei 2023

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized 'M' followed by a series of loops and a long horizontal stroke extending to the right.

(MAHADEWI LOURDES NAMORA)

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
LAPORAN KULIAH KERJA USAHA	1
A. LATAR BELAKANG	1
B. BIDANG KERJA DAN KEGIATAN	2
C. POKOK MASALAH	7
D. PEMBAHASAN	9
E. SIMPULAN DAN SARAN	18
F. DAFTAR PUSTAKA	20
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Harga Paket Buka Bersama Hotel Kompetitor Adhiwangsa Hotel & Convention Solo	12
---	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Struktur organisasi di Departement Sales and Marketing Adhiwangsa Hotel & Convention Solo.....	2
Gambar 2. Visi Misi Adhiwangsa Hotel & Convention Solo	6
Gambar 3. Venue Outdoor “Cahaya Ramadhan” Adhiwangsa Hotel & Convention Solo.. ..	9
Gambar 4. Insight social media @adhiwangsa-hotelsolo “Cahaya Ramadhan” Adhiwangsa Hotel & Convention Solo.....	14
Gambar 5. Insight post reels @jakartazone “Cahaya Ramadhan” Adhiwangsa Hotel & Convention Solo.....	15
Gambar 6. Insight post reels @Gemarkulineran “Cahaya Ramadhan” Adhiwangsa Hotel & Convention Solo.....	16
Gambar 5. Press Conference “Cahaya Ramadhan” Adhiwangsa Hotel & Convention Solo.....	17

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Logbook Mahasiswa	21
Lampiran 2. Lembar Presensi Selama Magang.....	26

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

A. LATAR BELAKANG

Adhiwangsa Hotel Solo adalah sebuah hotel bintang empat yang terletak di kota Solo, Jawa Tengah, Indonesia. Hotel ini menawarkan berbagai fasilitas dan layanan seperti 58 kamar tidur yang nyaman terdiri dari Superior Room, Deluxe Room, Deluxe Suite Room, Executive Room, Junior Suite Room, Family Room, Luxury Room, Adwitiya Restoran, Apsara Swimming Pool, Spa, Agrabana Wellness terdiri dari Gym, Sauna, Steam, Jacuzzi, 8 Meeting Room dan 1 Ballroom. Hotel ini juga berlokasi di Jl. Adisucipto No. 146, Laweyan, Surakarta. Lokasi ini sangat dekat dengan beberapa tempat wisata seperti Keraton Kasunanan Solo, Pasar Klewer, dan Museum Radya Pustaka, Stadion Manahan, Bandara Adi Soemarmo. Adhiwangsa Hotel Solo menjadi salah satu pilihan akomodasi yang populer bagi wisatawan yang berkunjung ke kota Solo untuk bisnis atau liburan.

Adhiwangsa Hotel & Convention Solo memiliki paket dan promo, salah satunya di bulan Ramadhan 2023 bertema “Cahaya Ramadhan”. Hotel ini menawarkan berbagai paket selama bulan Ramadhan, seperti paket buka bersama *all you can eat*, paket buka bersama *private*, paket buka bersama *romantic*, paket *Ramadhan Deals*. Selain itu, Adhiwangsa Hotel & Convention Solo juga menawarkan promo selama bulan Ramadhan, seperti promo *Early Bird* dari Rp. 99.000,- Nett/Pax menjadi Rp. 85.000,- Nett/pax, dan promo Buy 10 Free 1 *all you can eat*.

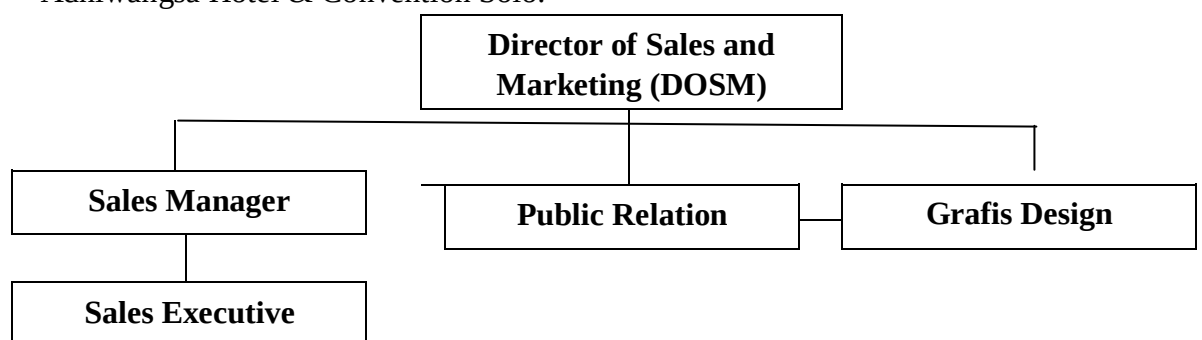
Cahaya Ramadhan di Adhiwangsa Hotel & Convention Solo menjadi salah satu pilihan yang tepat bagi wisatawan yang ingin merasakan pengalaman unik selama bulan suci Ramadhan di Solo. Sebab memiliki penawaran spesial mulai dari pemesanan kamar sampai food and beverage.

B. BIDANG KERJA DAN KEGIATAN

Saya ditempatkan di bagian Public Relation. Sebagai Public Relation di Adhiwangsa Hotel & Convention Solo, tugas utama saya adalah membangun hubungan yang baik antara hotel dengan publik atau masyarakat. Saya bertanggung jawab untuk mengelola dan mengkomunikasikan informasi tentang hotel, baik melalui media massa, jejaring sosial, maupun langsung dengan tamu. Selama bulan Ramadhan 2023, tugas dan tanggung jawab saya lebih terpusat pada paket dan promo “Cahaya Ramadhan”.

Dalam melaksanakan tugas sebagai Public Relation, saya juga harus memahami dengan baik target pasar dan kebijakan perusahaan, serta berkomunikasi dengan jelas dan persuasif. Saya juga harus bisa beradaptasi dengan situasi yang berubah-ubah dan mampu menangani krisis atau masalah yang muncul.

Posisi Public Relation di Adhiwangsa Hotel & Convention Solo termasuk dalam Departement Sales and Marketing, yang di kepala oleh Director of Sales Marketing yang bertanggung jawab atas teamnya yang terdiri dari Sales Executive, Sales Manager, Grafis Design, dan Public Relation. Berikut Struktur Organisasi Departement Sales and Marketing Adhiwangsa Hotel & Convention Solo.



Gambar 1. Struktur organisasi di Departement Sales and Marketing Adhiwangsa Hotel & Convention Solo

Dari struktur organisasi ini maka, akan dijelaskan tentang deskripsi Jobdesk yang sesuai dengan Tugas dan tanggung jawab :

1. Director of Sales & Marketing (DOSM)

- a. Membuat dan mengimplementasikan rencana pemasaran dan penjualan hotel.
- b. Meningkatkan penghasilan hotel dengan menjual kamar dan layanan ke pelanggan yang tepat dan dengan harga yang tepat.
- c. Memantau dan menganalisis kinerja penjualan dan pemasaran hotel untuk memastikan target tercapai atau bahkan melebihi target.
- d. Menjalin hubungan yang baik dengan agen perjalanan, pemasok, dan pelanggan potensial.
- e. Memastikan citra hotel positif dan meningkatkan kepuasan tamu dengan menawarkan layanan yang berkualitas.
- f. Mengawasi kegiatan promosi dan iklan hotel, termasuk media sosial dan konten digital.
- g. Mengelola anggaran pemasaran dan penjualan hotel.
- h. Mengembangkan strategi penjualan jangka panjang dan jangka pendek.
- i. Mengawasi staf sales dan marketing dan memberikan arahan dan dukungan yang dibutuhkan.

2. Sales Manager

- a. Mengidentifikasi pelanggan potensial dan mengembangkan strategi penjualan yang efektif.
- b. Menghubungi dan menjalin hubungan dengan pelanggan potensial, agen perjalanan, dan perusahaan lain yang dapat memberikan bisnis pada hotel.

- c. Memperkenalkan produk dan layanan hotel kepada pelanggan potensial dan menjelaskan manfaat dan nilai tambah yang ditawarkan oleh hotel.
- d. Menjaga hubungan yang baik dengan pelanggan yang sudah ada dan memastikan kepuasan tamu dengan layanan hotel.
- e. Mengikuti perkembangan tren industri dan persaingan serta memberikan masukan dan rekomendasi kepada manajemen hotel.
- f. Menyusun laporan penjualan dan kegiatan pemasaran yang harus dilakukan.
- g. Memantau dan menganalisis kinerja penjualan untuk memastikan target tercapai atau bahkan melebihi target.
- h. Menjalin hubungan yang baik dengan tim operasional hotel untuk memastikan kebutuhan tamu terpenuhi.

3. Sales Executive

- a. Mencari dan menjangkau pelanggan potensial, seperti perusahaan, agen perjalanan, dan individu.
- b. Mempromosikan produk dan layanan hotel ke pelanggan potensial dan menjelaskan manfaat dan nilai tambah yang ditawarkan oleh hotel.
- c. Mengatur pertemuan dengan pelanggan potensial untuk membahas kebutuhan mereka dan menawarkan solusi yang sesuai.
- d. Membuat proposal dan menawarkan harga yang kompetitif kepada pelanggan potensial.
- e. Mengikuti perkembangan tren industri dan persaingan serta memberikan masukan dan rekomendasi kepada manajemen hotel.
- f. Menjaga hubungan yang baik dengan pelanggan yang sudah ada dan memastikan kepuasan tamu dengan layanan hotel.
- g. Menjalin hubungan yang baik dengan tim operasional hotel untuk memastikan kebutuhan tamu terpenuhi.

- h. Menjalin kerjasama dengan rekan kerja di departemen lain untuk meningkatkan layanan dan pengalaman tamu.

4. Public Relation

- a. Membuat dan menyebarkan press release dan informasi terbaru tentang hotel ke media massa
- b. Mengatur dan menyelenggarakan acara media atau konferensi pers untuk memperkenalkan produk, layanan, atau promosi hotel.
- c. Membangun hubungan dengan influencer atau tokoh masyarakat yang dapat memperluas jaringan dan meningkatkan visibilitas hotel.
- d. Merencanakan dan mengkoordinasikan kegiatan promosi atau event yang dapat menarik minat tamu dan masyarakat.
- e. Memberikan informasi yang akurat dan responsif kepada tamu dan masyarakat yang menghubungi hotel.
- f. Menjaga hubungan yang baik dengan mitra bisnis, pemerintah, dan organisasi terkait lainnya.

5. Grafis Design

- a. Membuat desain untuk kebutuhan pemasaran hotel, seperti poster, brosur, spanduk, kartu nama, dan lainnya.
- b. Membuat desain untuk media sosial hotel, termasuk halaman Facebook, Instagram, dan platform lainnya.
- c. Membuat desain untuk situs web hotel, termasuk layout dan penggunaan grafis.
- d. Membuat presentasi, infografis, dan grafik untuk tujuan bisnis hotel.
- e. Membuat desain untuk acara khusus hotel seperti ulang tahun, konferensi, dan lainnya.

- f. Melakukan edit foto dan video yang diperlukan untuk kebutuhan pemasaran hotel.
- g. Menjaga konsistensi merek dan citra hotel melalui penggunaan desain yang tepat dan konsisten.
- h. Menjaga hubungan yang baik dengan tim pemasaran dan penjualan untuk memastikan desain yang dibuat sesuai dengan tujuan pemasaran hotel.

Visi Adhiwangsa Hotel & Convention Solo

kami ingin menjadi salah satu grup Hotel pilihan di Indonesia pada persaingan yang kompetitif dan pada segmentasinya, baik untuk tamu dan para pemangku kepentingan (Karyawan, Pemilik dan Mitra Bisnis).

Misi Adhiwangsa Hotel & Convention Solo

1. Memproduksi pakaian dengan bahan material yang nyaman
2. Meningkatkan kualitas pelayanan
3. Memberikan layanan dan produk pakaian terbaik kepada setiap pelanggan
4. Membentuk karyawan yang jujur, tulus, dan professional.



Gambar 2. Visi Misi Adhiwangsa Hotel & Convention Solo

C. POKOK MASALAH

Masalah merupakan sebuah penyimpangan dari ketidakseimbangan antara yang diinginkan dan seharusnya terjadi. Dalam penyusunan Laporan Kuliah Kerja Usaha ini, saya mengidentifikasi masalah yang terjadi pada Paket Buka Bersama Cahaya Ramadhan All you can eat Adhiwangsa Hotel & Convention Solo, mengalami beberapa kendala seperti :

1. Kendala Lokasi

Saat acara dilaksanakan di luar ruangan, cuaca menjadi faktor yang sangat penting. Hujan atau angin kencang bisa mengganggu kenyamanan tamu dan merusak tampilan dekorasi atau makanan. Selain itu, cuaca hujan juga bisa menjadi masalah karena tamu mungkin merasa tidak nyaman karena harus berpindah tempat indoor. Serta Beberapa masalah teknis seperti listrik, pencahayaan, atau sound system bisa terjadi saat acara di luar ruangan, dan Begitu pula dengan pencahayaan, yang harus diperhatikan untuk memberikan nuansa yang nyaman bagi tamu.

2. Kendala Kapasitas

Kapasitas yang terbatas dapat membatasi reservasi dan mengurangi pemasukan dari penjualan. Jika jumlah reservasi yang terjual tidak mencapai target, hotel dapat kehilangan potensi pemasukan yang besar. Serta jika reservasi terlalu penuh dari kapasitas, tamu mungkin merasa tidak nyaman dan kesulitan untuk menikmati acara buka bersama prasmanan Cahaya Ramadhan dengan baik. Hal ini bisa mengurangi kepuasan tamu dan menyebabkan mereka tidak ingin kembali ke hotel pada kesempatan lain. Jika kapasitas terlalu penuh, tamu mungkin akan membuat keluhan tentang pelayanan atau fasilitas yang disediakan oleh hotel. Keluhan ini bisa berdampak pada reputasi hotel dan dapat mempengaruhi pemasukan dari tamu yang berencana menginap atau mengadakan acara di hotel di masa depan.

3. Kendala Kompetitor

Salah satu kendala yang mungkin dihadapi oleh Adhiwangsa Hotel dalam pemasaran paket buka bersama di bulan Ramadhan adalah persaingan harga dengan kompetitor sesama hotel. Jika harga paket buka bersama Adhiwangsa Hotel lebih tinggi daripada harga yang ditawarkan oleh kompetitor, maka calon tamu mungkin akan memilih untuk membeli paket buka bersama dari hotel lain. Setiap hotel mungkin menawarkan paket buka bersama yang berbeda, seperti jenis makanan, tempat penyajian, dan hiburan. Adhiwangsa Hotel harus memastikan bahwa paket buka bersama yang ditawarkan memiliki nilai tambah yang menarik bagi tamu agar tidak memilih hotel kompetitor. Kompetitor lain mungkin menggunakan strategi promosi yang lebih menarik atau efektif dalam memasarkan paket buka bersama di bulan Ramadhan. Adhiwangsa Hotel harus memastikan bahwa strategi promosi yang digunakan dapat menarik minat tamu dan memberikan informasi yang jelas tentang paket buka bersama yang ditawarkan.

4. Kendala Budget Pemasaran

Dalam mempromosikan paket buka bersama, Adhiwangsa Hotel & Convention Solo memerlukan media promosi yang efektif. Keterbatasan budget dapat menghambat penggunaan media promosi yang lebih luas, seperti iklan di televisi atau media online yang lebih mahal. Serta Kualitas promosi yang kurang baik dapat membuat promosi menjadi kurang menarik bagi calon tamu. Keterbatasan budget dapat mempengaruhi kualitas promosi yang disediakan, seperti kurangnya tenaga kreatif dan waktu untuk mempersiapkan promosi yang baik.

D. PEMBAHASAN

Dalam pembahasan ini penulis akan menjelaskan masalah yang terjadi pada Paket Buka Bersama Cahaya Ramadhan All you can eat Adhiwangsa Hotel & Convention Solo. Berikut adalah cara yang penulis lakukan dalam menghadapi kendala yang penulis alami.

1. Lokasi Outdoor

Adhiwangsa Hotel & Convention Solo menyediakan venue plan B indoor di Ballroom jika,venue utama untuk menyelenggarakan buka bersama all you can eat “Cahaya Ramadhan” di Pool Side mengalami kendala hujan. Sehingga tamu tetap nyaman dan tetap dapat menyelenggarakan acara buka bersama dengan suasana indoor megah ballroom Adhiwangsa Hotel & Convention Solo. Serta Adhiwangsa Hotel & Convention Solo menyediakan tempat cuci tangan dan toilet tersedia dengan cukup dan mudah diakses oleh tamu. Adhiwangsa Hotel & Convention Solo juga memilih dekorasi yang sesuai dengan tema acara dan mudah dirawat dan tahan terhadap angin dan cuaca yang buruk. Serta untuk peralatan teknis seperti sound system, listrik, dan pencahayaan bekerja Adhiwangsa Hotel & Convention Solo memastikan semua bekerja dengan baik dan memiliki cadangan jika terjadi masalah.



Gambar 3. Venue Outdoor “Cahaya Ramadhan” Adhiwangsa Hotel & Convention Solo.

2. Kapasitas Reservasi

Adhiwangsa Hotel dapat meningkatkan kapasitas ruangan atau area lain yang digunakan untuk acara buka bersama prasmanan Cahaya Ramadhan sehingga dapat menampung lebih banyak tamu. Adhiwangsa Hotel & Convention Solo juga menyediakan pilihan paket berbuka puasa lainnya seperti paket buka bersama *private* dan paket buka bersama *romantic* yang dapat menjadi pilihan bagi tamu jika paket *all you can eat* “Cahaya Ramadhan” sudah memenuhi kuota. Serta Adhiwangsa Hotel dapat membatasi jumlah tiket yang dijual agar tidak melebihi kapasitas yang tersedia. Hal ini bisa meningkatkan kenyamanan dan kepuasan tamu serta membantu hotel untuk mengontrol biaya penyelenggaraan acara.

Sesuai dengan data kapasitas per tempat, dapat disimpulkan sebagai berikut :

- a. Paket Buka Puasa “*all you can eat*” Cahaya Ramadhan maksimal 250 pax dengan venue Pool Side Area atau Ballroom
- b. Paket Buka Puasa “*Private*” Cahaya Ramadhan dapat menampung 20 – 300 pax dengan pilihan venue 8 meeting room dan 1 Ballroom
- c. Paket Buka Puasa “*Romantic*” Cahaya Ramadhan dapat menampung 8 – 25 Pax dengan pilihan venue mango garden, pool stage, apsara pool terrace, atau adwitya restaurant

Sehingga dapat disimpulkan, jika salah satu paket buka puasa Cahaya Ramadhan sudah memenuhi kuota, Tamu tetap dapat menikmati buka puasa dengan penawaran paket lainnya.

3. Kompetitor

Adhiwangsa Hotel dapat menawarkan harga paket buka bersama yang kompetitif dengan hotel-hotel lain di kota Solo. Hal ini dapat membuat calon tamu memilih Adhiwangsa Hotel daripada hotel kompetitor lainnya. Adhiwangsa Hotel dapat menyediakan menu makanan dan tempat yang menarik dan berbeda dari kompetitor lain, seperti pilihan hidangan tradisional atau tempat outdoor yang indah. Hal ini dapat menjadi nilai tambah bagi paket buka bersama yang ditawarkan. Adhiwangsa Hotel dapat meningkatkan reputasi hotel dalam hal pelayanan, fasilitas, dan kualitas makanan. Hal ini dapat membuat tamu merasa puas dengan pengalaman mereka di hotel dan dapat menjadi alasan untuk memilih Adhiwangsa Hotel ketika merayakan bulan Ramadan. Adhiwangsa Hotel dapat meningkatkan promosi paket buka bersama melalui berbagai media, seperti iklan di media sosial, brosur, dan surat kabar lokal. Hal ini dapat membuat tamu lebih mengenal Adhiwangsa Hotel dan paket buka bersama yang ditawarkan.

Harga Paket Buka Bersama Cahaya Ramadhan Adhiwangsa Hotel & Convention Solo

- a. Paket Buka Puasa “*all you can eat*” Cahaya Ramadhan menawarkan harga Rp. 99.000,- Nett/ Pax. Tamu sudah mendapatkan menu lengkap mulai dari takjil sampai hidangan penutup, live music, dan doorprize.
- b. Paket Buka Puasa “*Private*” Cahaya Ramadhan menawarkan harga Rp. 115.000,- Nett/ Pax. Tamu sudah mendapatkan menu lengkap mulai dari takjil sampai hidangan penutup, ruangan VIP, sound system.
- c. Paket Buka Puasa “*Romantic*” Cahaya Ramadhan dapat menampung 8 – 25 Pax dengan pilihan venue mango garden, pool stage, apsara pool terrace, atau adwitya restaurant. Tamu

sudah mendapatkan menu lengkap mulai dari takjil sampai hidangan penutup, ruangan VIP, soundsystem, dan dekorasi meja.

Promo yang Adhiwangsa Hotel & Convention Solo tawarkan untuk menarik tamu dari competitor adalah sebagai berikut :

- a. Promo “*Early Bird*” sebesar Rp. 85.000,- Nett/Pax dengan syarat dan ketentuan pemesanan paket berbuka puasa “*all you can eat*” Cahaya Ramadhan pada tanggal 24 – 28 Maret 2023.
- b. Promo “*Buy 10 Get 1 Free*” dengan syarat dan ketentuan pemesanan paket berbuka puasa “*all you can eat*” Cahaya Ramadhan pada tanggal 29 – 31 Maret 2023.

Sesuai data yang diberitakan dari media solopos.com, Berikut perbandingan harga paket berbuka puasa “*all you can eat*” dengan hotel competitor :

NO	NAMA HOTEL	HARGA
1	Adhiwangsa Hotel & Convention Solo	Rp. 99.000,- Nett/Pax
2	The Alana Hotel & Convention Center	Rp. 188.000,- Nett/Pax
3	The Sunan Hotel Solo	Rp. 145.000,- Nett/Pax
4	Lor In Hotel Solo	Rp. 120.000,- Nett/Pax

Tabel 1. Harga Paket Buka Bersama Hotel Kompetitor
Adhiwangsa Hotel & Convention Solo

Dapat disimpulkan bahwa Adhiwangsa Hotel & Convention Solo memiliki nilai unggul disbanding hotel Kompetitor, mulai dari harga, benefit, sampai dengan promo.

4. Budget Pemasaran

Adhiwangsa Hotel & Convention Solo dapat memanfaatkan media sosial, seperti Facebook, Instagram, dan Twitter, untuk mempromosikan paket buka bersama dengan biaya yang relatif murah. Dengan begitu, Adhiwangsa Hotel & Convention Solo dapat memperluas jangkauan promosinya dan menarik minat tamu yang potensial. Adhiwangsa Hotel & Convention Solo dapat menjalin kerja sama dengan pihak lain, seperti Media atau komunitas di kota Solo. Dengan kerja sama ini, Adhiwangsa Hotel & Convention Solo dapat memperluas jangkauan promosinya dan menjangkau tamu yang lebih luas. Adhiwangsa Hotel & Convention Solo dapat mengoptimalkan penggunaan bahan promosi, seperti brosur atau leaflet, dengan merancang bahan promosi yang menarik dan informatif. Dengan demikian, tamu potensial dapat memahami betapa menariknya paket buka bersama yang ditawarkan, meskipun Adhiwangsa Hotel & Convention Solo memiliki keterbatasan budget untuk promosi.

Adhiwangsa Hotel & Convention Solo memanfaatkan sosial media pribadi sebagai sarana untuk mempublikasikan paket berbuka puasa “Cahaya Ramadhan”, dengan cara sebagai berikut :

- a. Mengunggah konten berbasis video reels atau foto setiap harinya
- b. Mengunggah e-flyer seluruh paket dan promo “Cahaya Ramadhan” setiap harinya
- c. Mengunggah highlight atau sorotan berisi menu buka bersama “Cahaya Ramadhan” setiap harinya
- d. Mengunggah highlight atau sorotan berisi review buka bersama “Cahaya Ramadhan”



Gambar 4. Insight Sosial Media @adhiwangsahtelsolo “Cahaya Ramadhan” Adhiwangsa Hotel & Convention Solo.

Bentuk kerjasama Adhiwangsa Hotel & Convention Solo dengan pihak ketiga (media) yang sudah terjalin untuk mempromosikan paket buka bersama “Cahaya Ramadhan” Adhiwangsa Hotel & Convention Solo, terbagi dengan kerjasama berbayar dan tidak berbayar.

Kerjasama media promosi “Cahaya Ramadhan” berbayar adalah sebagai berikut :

a. Kerjasama dengan Radio

- Radio Prambors (99.2 FM)

Berbentuk iklan Spot sebanyak 30 kali selama bulan ramadhan

- Radio Solo Radio (92.2 FM)

Berbentuk iklan Spot sebanyak 60 kali selama bulan ramadhan

Dan Talkhsow 1 kali selama bulan ramadhan

- Radio TA (103.5 FM)

Berbentuk iklan spot sebanyak 30 kali selama bulan ramadhan

b. Kerjasama dengan Buzzer Luar Kota

- Akun instagram @lovesuroboy

Berbentuk 1x Post Reels

- Akun instagram @bandungbanget

Berbentuk 1x Post Reels

- Akun instagram @kejadiansmg

Berbentuk 1x Post Reels

- Akun instagram @jogja24jam

Berbentuk 1x Post Reels

- Akun Instagram @jakartazone

Berbentuk 1x psot reels



Gambar 5. Insight posting reels @jakartazone “Cahaya Ramadhan” Adhiwangsa Hotel & Convention Solo.

- c. Kerjasama dengan Buzzer dalam Kota
- Akun instagram @soloinfo
Berbentuk 2x Post Reels
 - Akun instagram @jelajahsolo
Berbentuk 2x Post Reels
 - Akun instagram @agendasolo
Berbentuk 2x Post Reels
 - Akun instagram @diskonsolo
Berbentuk 2x Post Reels
 - Akun instagram @carikulinersolo
Berbentuk 2x Post Reels termasuk pengeditan
 - Akun instagram @gemarkulineran
Berbentuk 2x Post Reels termasuk pengeditan
 - Akun instagram @kulinerasiksolo
Berbentuk 2x Post Reels termasuk pengeditan
 - Akun instagram @bukumenu.cks
Berbentuk 2x Post Reels termasuk pengeditan
 - Akun tiktok @carikulinersolo
Berbentuk 2x Post Tiktok termasuk pengeditan



Gambar 6. Insight posting reels @gemarkulineran “Cahaya Ramadhan” Adhiwangsa Hotel & Convention Solo.

Adhiwangsa Hotel & Convention Solo juga mengadakan Press Conference paket buka puasa “Cahaya Ramadhan” pada tanggal 22 Maret 2023. Press Conference adalah acara yang dibuat guna sebagai sarana untuk mengumumkan, menjelaskan, dan mempromosikan sebuah informasi ke awal media. Dengan mengundang beragam media, antara lain : RCTI, TATV, TVRI, Solopos, Tribun, Radar Solo, Timlo.Net, Suara Merdeka Prambors, Solo Radio, PTPN Radio, Solopos Radio, Metta FM, Ria FM, Karavan FM, TA Radio , RRI, jatengpos, solotrust, Asedino, Solosae, Sini Kini, Merdeka.com, Warta Bengawan, Panas TV, Kabar Joglo, Kumparan, Sindo News, Suara Karya, Antara, Joglosemar, IDN News, Mlampah Solo, Kliteran Solo, Klik Solo, Muda Mudi Solo, dan lain lain.

Press Conference merupakan sistem kerjasama tidak berbayar, namun kedua pihak saling diuntungkan. Pihak Adhiwangsa Hotel & Convention Solo mendapatkan *brand awareness* dan promosi melalui pemberitaan, dan awak media mendapatkan berita serta pengalaman buka bersama.



Gambar 7. Press Conference “Cahaya Ramadhan” Adhiwangsa Hotel & Convention Solo.

E. SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Program Kuliah Kerja Usaha (KKU) Inovatif adalah program yang dirancang untuk meningkatkan kompetensi dan *problem solving* mahasiswa dalam menyelesaikan pemasaran Cahaya Ramadhan Adhiwangsa Hotel & Convention Solo.

Adhiwangsa Hotel & Convention Solo merupakan Hotel berbintang empat yang memiliki fasilitas lengkap dan penawaran paket buka bersama “Cahaya Ramadhan” di kota Solo. Berdasarkan dari hasil pelaksanaan kegiatan Laporan Kuliah Kerja Usaha di Adhiwangsa Hotel & Convention Solo. Penulis dapat menyimpulkan beberapa hal, yaitu :

1. Meyakinkan pilihan tamu untuk berbuka puasa di Cahaya Ramadhan Adhiwangsa Hotel & Convention Solo, dengan memiliki Plan A outdoor yaitu di Poolside Area dan Plan B indoor yaitu di Ballroom Area. Dalam hal ini, Adhiwangsa Hotel & Convention Solo mampu memasarkan paket berbuka puasa dengan baik tanpa terkendala cuaca.
2. Pembatasan Reservasi kuota paket buka puasa *all you can eat* “Cahaya Ramadhan” sesuai kapasitas venue untuk menjaga kenyamanan tamu, serta menyediakan paket buka puasa *private* dan paket buka bersama *romantic* sebagai pilihan paket lainnya.
3. Adhiwangsa Hotel dapat menawarkan harga, fasilitas, keuntungan, dan pelayanan paket buka bersama yang kompetitif dengan hotel-hotel lain di kota Solo, agar dapat memenangkan persaingan anatara hotel competitor.
4. Adhiwangsa Hotel & Convention Solo dapat memanfaatkan media sosial, seperti Facebook, Instagram, Twitter, dan menjalin kerja sama dengan pihak lain, seperti Media atau komunitas di kota Solo untuk mengoptimalkan pemasaran dengan buget pemasaran yang minimal.

Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan di atas, maka penulis akan memberikan saran untuk Adhiwangsa Hotel & Convention Solo juga dapat mempertimbangkan untuk melakukan survei atau mengumpulkan feedback dari tamu setelah acara berbuka puasa “Cahaya Ramadhan” selesai. Dengan begitu, Adhiwangsa Hotel & Convention Solo dapat mengetahui apa yang disukai dan tidak disukai oleh tamu serta mengambil langkah-langkah perbaikan dan perubahan yang perlu dilakukan untuk meningkatkan kualitas acara dan paket buka puasa di masa yang akan datang.

F. DAFTAR PUSTAKA

- Lee, O. (2022, Semptember 4). *Contoh Laporan Magang, Lengkap dengan Struktur dan Penjelasannya*. Retrieved November 27, 2022, from tokopedia: <https://www.tokopedia.com>
- Muhammad, B. (2022, September 23). *CONTOH KATA PENGANTAR LAPORAN MAGANG YANG BENAR 2022*. Dipetik September 27, 2022, dari badrulmozila: <https://badrulmozila.com/contoh-kata-pengantar-laporan-magang/>
- Unknown. (2016, Novmber 2). *Contoh Kesimpulan dan Saran Dalam Laporan PKL/PRAKERIN*. Dipetik November 27, 2022, dari kelaselektro: <https://kelaselektro.blogspot.com/2016/11/contoh-kesimpulan-dan-saran-dalam.html>

Lampiran 1. Lembar Log Book Magang (KKU)

Nama : Mahadewi Lourdes Namora
Nim : 20120068
Dosen pembimbing/WA : Dr. Ginanjar Rahmawan MM.MH.RPP. / 081380880008
Nama Perusahaan : Adhiwangsa Hotel & Convention Solo
Alamat Perusahaan : Jl. Adisucipto No 146, Jajar, Laweyan
Surakarta, Jawa Tengah
Periode KKU : 6 Februari 2023 sampai dengan 6 Maret 2023

No.	Hari / Tanggal	Kegiatan
1.	Senin, 6 Februari 2023	- Planing Promosi Valentine - Collect data Valentine 2022
2.	Selasa, 7 Februari 2023	- Planing Promosi Cahaya Ramadhan - Rekap data Wedding Expo at The Park Mall
3.	Rabu, 8 Februari 2023	- Share Promo dan penawaran kepada tamu wedding expo The Park
4.	Kamis, 9 Februari 2023	- Promo Pooldangan - Sosial Media management
5.	Jumat, 10 Februari 2023	- Blasting Pooldangan - Preparation undangan PHRI
6.	Sabtu, 11 Februari 2023	- Mewakili dalam undangan PHRI - Blasting Promo Valentine
7.	Senin, 13 Februari 2023	- Handle Event Hotel - Release event Valentine
8.	Selasa, 14 Februari 2023	- Preparation event valentine - Menghadiri pertemuan Pro Solo - MC event Valentine - Handle Event Valentine
9.	Rabu, 15 Februari 2023	- Preparation event CLBK - Handle event CLBK - MC CLBK
10.	Kamis, 16 Februari 2023	- Taking konten HUT Solo - Membuat give away HUT Solo
11.	Jumat, 17 Februari 2023	- Handle promo FB HUT Solo

		- Menghadiri acara HUT Solo Jenang Festival - Visit di Solo Safari
12.	Sabtu, 18 Februari 2023	- Update Sosial Media - Koordiasi pemenang Giveaway HUT Solo
13.	Senin, 20 Februari 2023	- Visit HUT Angkasa Pura - Create Konten mingguan
14.	Selasa, 21 Februari 2023	- Visit dari Solo Radio - Handle penawaran solo Radio
15.	Rabu, 22 Februari 2023	- Taking Content Room - Meeting Preparation Cahaya Ramadhan
16.	Kamis, 23 Februari 2023	- Planing promosi strategi Cahaya Ramadhan - Collect data buka puasa tahun 2022
17.	Jumat, 24 Februari 2023	- Mengirim Mengundang seluruh media buka puasa - Collect Data buka puasa hotel competitor
18.	Sabtu, 25 Februari 2023	- Sabtu Sehat Adhiwangsa - Sales and Marketing Meeting weekly
19.	Senin, 27 Februari 2023	- Release promo event lato lato - Collect data buzzer sosial media dalam kota
20.	Selasa, 28 Februari 2023	- Penawaran buzzer social media dalam kota - Pengajuan kerjasama buzzer cahaya ramadhan dalam kota - Meeting Pro Solo
21.	Rabu, 1 Maret 2023	- Blasting promo shocking rate - Visit TA Media - Visit Karavan FM - Visit Prambors Radio
22.	Kamis, 2 Maret 2023	- Talkshow TA TV - Visit PTPN Radio
23.	Jumat, 3 Maret 2023	- Update Sosial Media - Report Februari 2023

24.	Sabtu, 4 Maret 2023	- Taking Content Room - Sales Meeting
25.	Senin, 6 Maret 2023	- Meeting event HUT owner - Blasting promo maret 2023
26.	Selasa, 7 Maret 2023	- Printing deisgn promo maret 2023 - Blasting promo WOW
27.	Rabu, 8 Maret 2023	- Hanlde event WOW - Blasting event WOW
28.	Kamis, 9 Maret 2023	- Handle tamu VIP - Collect data influencer buzzer luar kota
29.	Jumat, 10 Maret 2023	- Menghadiri event wedding show case Solia Yosodipuro
30.	Sabtu, 11 Maret 2023	- Preparation Kerjasama HUT PTPN Radio - Proses MOU IOC PTPN Radio - Sales Meeting
31.	Senin, 13 Maret 2023	- Visit HUT PTPN - Handle event PTPN
32.	Selasa, 14 Maret 2023	- Preparation greeting HUT owner - Meeting HUT Owner
33.	Rabu, 15 Maret 2022	- Collcect data kerjasama media solo - Penawaran data media solo
34.	Kamis, 16 Maret 2022	- MOU kerjasama Media Solo - MOU buzzer Luar kota dan dalam kota
35.	Jumat, 17 Maret 2022	- Press Release Cahaya Ramadhan - Promosi Cahaya Ramadhan
36.	Sabtu, 18 Maret 2022	- Taking Content - Update Sosial Media
37.	Senin, 20 Maret 2022	- Mengingatkan undangan press conference ke media

38.	Selasa, 21 Maret 2022	- Membuat konten Buzzer luar kota
39.	Rabu, 22 Maret 2022	- Preparation press conference cahaya ramadhan 2023
40.	Kamis, 23 Maret 2022	- Press conference cahaya ramadhan 2023 - Handle veent berbagi dengan masyarakat sekitar
41.	Jumat, 24 Maret 2022	- Kirim press release Cahaya Ramadhan - Membuat Konten Cahaya Ramadhan - Handle buzzer dalam kota dalam Cahaya Ramadhan
42.	Sabtu, 25 Maret 2022	- Preparation Earth Hour 60+ - Handle event Earth Hour
43.	Senin, 28 Maret 2022	- Collect Berita Cahaya Ramadhan - Memantau buzzer dalam kota
44.	Selasa, 29 Maret 2022	- Handle Buka Bersama Cahaya Ramadhan - Handle promo soft selling
45.	Rabu, 30 Maret 2023	- Release Sahur anti ribet - Konten Sahur Anti Ribet
46	Kamis, 31 Maret 2023	- Visit Modena sebagai sponsorship Cahaya Ramadhan - Visit Candi Elektronik sebagai sponsorship Cahaya Ramadhan
47	Jumail , 1 April 2023	- Taking Content Cahaya Ramadhan - Handle Cahaya Ramadhan - Blasting Promo April 2023
48	Sabtu, 2 April 2023	- Handle Buzzer luar kota cahaya ramadhan - Sales Meeting
49	Senin, 4 April 2023	- HUT Tribun Solo - Taking Content Room dengan Agency

50	Selasa, 5 April 2023	- Taking Content Room dengan Agency - Foto taking Room
----	----------------------	---



Lampiran 2. Lembar Presensi Selama Magang

Nama : Mahadewi Lourdes Namora
Nim : 20120068
Dosen pembimbing/WA : Dr. Ginanjar Rahmawan MM.MH.RPP. / 081380880008
Nama Perusahaan : Adhiwangsa Hotel & Convention Solo
Alamat Perusahaan : Jl. Adisucipto No 146, Jajar, Laweyan
Surakarta, Jawa Tengah
Periode KKU : 6 Februari 2023 sampai dengan 6 Maret 2023

Mahasiswa Nama NIM Prodi Jurusan Fakultas Universitas	Nama Instansi Alamat Instansi Nama Pimpinan No. Telp Pimpinan	Adhwarangga Hotel & Convention Solo Jl. Adhwarangga No. 146, Petabelan, Embanjan, Bratsarya Rembang (DOWA) 01588 733 85
--	---	---

[illegible][illegible][illegible]

a, S. Mei 2023

Dreyer

HIWANGSA
EL & CONVENTION



Jl. Slamet Riyadi Makam haji 435 - 437
Telp. (0271) 717785 Fax. (0271) 724810
Kartasura, Sukoharjo, Surakarta
Website : www.stiesurakarta.ac.id
Email : info@stiesurakarta.ac.id / sties1@yahoo.co.id

NILAI KULIAH KERJA USAHA (KKU)

Nama Mahasiswa
NIM
Dosen Pembimbing
Nama Perusahaan
Judul

: Mahadewi Lourdes Namora
: 20120068
: Dr. Guntar Rahmawan MM. M. P.
: Adhwanisa Hotel & Convention Solo
: Strategi Pemasaran Cahaya Ramadhan
: Adhwanisa Hotel & Convention Solo

NO.	KETERANGAN	NILAI PERUSAHAAN
A	KEDISIPLINAN	
1	Ketepatan Waktu / Disiplin	3.50
2	Sikap Kerja / Prosedur Kerja	3.50
3	Tanggungjawab Terhadap Tugas	3.75
4	Kehadiran / Absensi	3.50
5	Mematuhi Peraturan	3.00
B	PRESTASI KERJA	
1	Kemampuan Kerja	3.00
2	Keterampilan Kerja	3.00
3	Kualitas Hasil Kerja	3.00
4	Kemampuan Beradaptasi	3.00
5	Kerjasamanya	3.00
6	Kerajinan / Inisiatif	3.00
C	KREATIVITAS	
1	Mampu berpendapat	3.20
2	Mampu menganalisis masalah	3.00
3	Mampu memecahkan masalah	3.00
D	PERFORMANCE	
1	Penampilan	3.00
2	Etika Berpakaian	3.00
Nilai Rata-Rata Perusahaan		3.2
Nilai Dosen Pembimbing KKU		
Total Nilai (Perusahaan dan Pembimbing KKU)		

Apakah Bapak/Ibu Pimpinan bersedia merekrut mahasiswa KKU tersebut diatas untuk menjadi karyawan di perusahaan/instansi yang Bapak/Ibu pimpin?

☒ YA

☐ TIDAK

PIMPINAN / DIREKTUR
INSTANSI / BADAN USAHA

DOSEN PEMBIMBING

NIK
ADHITWANGISA
HOTEL & CONVENTION

NIDN:

KETUA PROGRAM STUDI MANAJEMEN

NIDN: 060119201

Catatan : Pedoman Penilaian

Nilai dalam Huruf	Poin	Renting Score
A	4.0	85.00-100.00
A-	3.75	80.00-84.99
B+	3.50	75.00-79.99
B	3.00	70.00-74.99
B-	2.75	65.00-69.99
C+	2.50	60.00-64.99
C	2.00	55.00-59.99
D	1.00	40.00-54.99
E	0	00.00-39.99

Pimpinan / Direktur Instansi / Badan Usaha dan Dosen dimohon memberikan nilai sesuai dengan pedoman di atas, terima kasih