

**ANALISIS PEMASARAN JASA KAMAR
LABERSA GRAND HOTEL & CONVENTION CENTER
DI KECAMATAN SIAK HULU
KABUPATEN KAMPAR**

SKRIPSI

Oleh

DONDY MAROSCA

NIM. 1361201184

MANAJEMEN



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS LANCANG KUNING
PEKANBARU
2018**

ABSTRAK

ANALISIS PEMASARAN JASA KAMAR LABERSA GRAND HOTEL & CONVENTION CENTER DI KECAMATAN SIAK HULU KABUPATEN KAMPAR

Pemasaran jasa adalah kegiatan yang dapat diberikan oleh suatu perusahaan kepada pihak-pihak lain pada dasarnya tidak berwujud benda. Produk jasa memuat macam-macam kegiatan yang dilaksanakan dalam berbagai situasi dan kondisi, namun demikian jasa perlu dijual dan dipromosikan. Dalam menghadapi persaingan yang sangat ketat antar perusahaan sejenis, diperlukan pelaksanaan promosi yang tepat untuk memenangkan persaingan. Kebijakan perusahaan menggunakan serangkaian bauran promosi yang efektif. Melalui strategi ini perusahaan yang melakukan perencanaan, pelaksanaan, dan kontrol komunikasi organisasi konsumen. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis kegiatan promosi yang dilakukan oleh Labersa Grand Hotel & Convention Center. Hasilnya mengungkapkan bahwa Labersa Grand Hotel & Convention Center diterapkan dalam bentuk iklan promosi, penjualan pribadi, publisitas, dan penjualan promosi untuk meningkatkan ruang penjualan. Sumber data yang digunakan pada penelitian ini yaitu data primer dan sekunder. Adapun populasi dalam penelitian adalah konsumen yang menginap di Labersa Grand Hotel & Convention Center, sedangkan teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah dengan wawancara dan kuesioner. Teknik pengambilan sampel yang dipergunakan dengan cara acak sederhana atau sampel random sampling. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pemasaran jasa Labersa Grand Hotel & Convention Center dikategorikan sudah baik.

Kata kunci : product, price, promotion dan service