

Judul Tesis : Formulasi Strategis untuk meningkatkan tingkat hunian kamar di Bali Palms Tabanan

Nama Mahasiswa : Christina Rosalia Sulestiyorini

NIM : 23311601009

Konsentrasi : Manajemen Pemasaran

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk membuat perencanaan strategis dalam pengembangan potensi tingkat hunian di Bali Palms Tabanan Bali. Penelitian ini dibuat untuk mengetahui dan menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman serta mengetahui strategi yang tepat untuk mengembangkan potensi tingkat hunian di Bali Palms. Penelitian ini dilakukan dengan cara *survey*. Perumusan strategi didasarkan dalam tiga tahapan, yaitu tahap masukan (*input stage*), tahap pencocokan (*matching stage*), dan tahap keputusan (*decision stage*). Adapun alat bantu analisis yang digunakan adalah sebagai berikut: (1) *Input stage*: dengan alat bantu analisis Matrik *External Factor Evaluation* (EFE), *Internal Factor Evaluation* (IFE) dan *Competitive Profile Matrix* (CPM); (2) *Matching Stage*: Matrik *Strengths-Weaknesses-Opportunities-Threats* (SWOT), *SPACE*, *BCG*, *IE*; dan *Decision Stage* menggunakan Matrik *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM). Dari penelitian tersebut didapatkan hasil bahwa ada 4 prioritas strategi yang bisa diterapkan, yaitu: Menggalakkan social media periklanan atau campaign dan berkolaborasi dengan influencer untuk meningkatkan brand awareness Bali Palms Tabanan; Mengadakan kursus bahasa asing untuk staf lokal, sebagai bagian dari program pelatihan *service excellent* yang berkelanjutan; Menyediakan produk baru dan unik yang berbeda dari pesaing; dan Mengembangkan jaringan supplier lokal untuk mengurangi biaya tambahan dan memberdayakan ekonomi setempat.

Kata Kunci: Perencanaan strategis, Tingkat hunian, Masukan, Pencocokan, Keputusan

Title : *Strategic formulation to increase room occupancy rates at Bali Palms Tabanan*

Name : Christina Rosalia Sulestiyorini

NIM : 23311601009

Concentration : *Marketing Management*

ABSTRACT

The purpose of this research is to make a strategic plan for increasing occupancy at Bali Palms Tabanan Bali. The purpose of this study was to find and evaluate the strengths, weaknesses, opportunities, and threats at Bali Palms, as well as to figure out the best ways to increase occupancy potential. A survey was used to do the research. There are three steps to making a strategy: the input stage, the matching stage, and the decision stage. Here are the analytical tools that were used: (1) Input stage: using the External Factor Evaluation (EFE), Internal Factor Evaluation (IFE), and Competitive Profile Matrix (CPM) analytical tools; (2) Matching Stage: Strengths-Weaknesses-Opportunities-Threats (SWOT), SPACE, BCG, IE matrices; and the Decision Stage using the Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) matrix. The study found four top strategies that can be used: working with influencers and running social media ads or campaigns to raise awareness of Bali Palms Tabanan; offering foreign language classes to local staff as part of a long-term service excellence training program; offering new and unique products that set them apart from competitors; and building a network of local suppliers to lower costs and boost the local economy.

Keywords: *Decision, Input stage, Matching, Occupancy rate, and Strategic planning*