



MILIK PERPUSTAKAAN
UNIVERSITAS JEMBER

TIDAK DIPINJAMKAN KELUAR

**ANALISIS FAKTOR - FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TINGKAT
HUNIAN KAMAR HOTEL DI KOTATIF JEMBER
TAHUN 1998**

SKRIPSI



Oleh :

SOLIKAN

NIM. 9402106342

Asal	: Hadiah	Klasifikasi
Terima Tel:	Pembelian	647
No. induk :	12 JUN 2000	SOL
	10.2.324	2

**UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
JULI 2000**



TILAK DIPINJAMKAN KELUAR

**ANALISIS FAKTOR - FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TINGKAT
HUNIAN KAMAR HOTEL DI KOTATIF JEMBER
TAHUN 1998**

SKRIPSI



Oleh :

SOLIKAN

NIM. 94021106342

Asal	: Hadiah	Klasifikasi 647 SOL 2
	: Pembelian	
Terima Tgl:	12 JUN 2000	
No. Buk :	10.2.324	

**UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
JULI 2000**



MOTTO

إِعْمَلْ لِدُنْيَاكَ كَأَنَّكَ تَعِيشُ أَبَدًا
وَإِعْمَلْ لِآخِرَتِكَ كَأَنَّكَ تَمُوتُ غَدًا

"Berusahalah untuk urusan duniamu seolah-olah kamu akan hidup selama-lamanya, dan berusahalah untuk urusan akhiratmu seolah-olah kamu akan mati besok pagi" (Hadist Muslim).

KUPERSEMBAHKAN

1. Guruku Prof. Dr. H. Sayidi Shaikh Kadirun Yahya MA.Msc
2. Ayahanda Soefyan dan Ibunda mulifah tji' tercinta, yang tiada pernah berhenti berdo'a dan senantiasa membimbing, mencurahkan seluruh perhatian, cinta, kasih sayang dan pengorbanan bagi kesuksesan masa depanku
3. Saudaraku Abang Ahmad Solikin dan Mbak Titik Indahwati yang senantiasa memberi dorongan bagi keberhasilanku
4. Adikku Patimah yang dengan sabar dan setia menemaniku dalam suka dan duka
5. Nenek, Mas Yayan, Ita, serta ponakanku Dennis Ferdiasyah yang mendorong keberhasilanku
6. Bapak dan ibu serta seluruh keluarga di Kediri terima kasih atas perhatiannya.
7. Rekan-rekan seperjuanganku "PE'94", terimakasih atas kebersamaan dan kenangan yang telah terjalin selama ini
8. Almamaterku Universitas Jember

LEMBAR PENGAJUAN

**ANALISI FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
TINGKAT HUNIAN KAMAR HOTEL
DI KOTATIF JEMBER
TAHUN 1998**

S K R I P S I

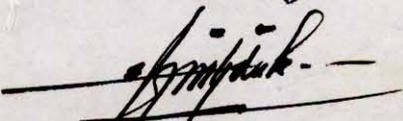
Diajukan Untuk Dipertahankan Di Depan Tim Penguji Guna Salah Satu Syarat
Penyelesaian Program Pendidikan Sarjana Jurusan Ilmu Pengetahuan Sosial
Program Studi Pendidikan Ekonomi
Pada Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan

Oleh :

Nama : SOLIKAN
Nim : 9402106342
Angkatan Tahun : 1994
Tempat Tanggal Lahir : Lumajang, 26 Pebruari 1974
Jurusan/Program : P. IPS / Pendidikan Ekonomi

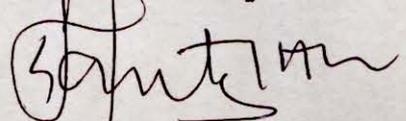
Disetujui

Dosen Pembimbing I



Dr. Djalaludin S
Nip. 130 261 659

Dosen Pembimbing II



Dra Hj. Sri Kantun, MEd
Nip. 131 502 359

LEMBAR PENGESAHAN

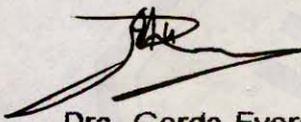
Telah dipertahankan dan dipertanggungjawabkan di depan Tim Penguji dan diterima oleh Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember

Pada hari : Rabu
Tanggal : 28 Juni 2000
Jam : 9.00 - 10.00 BWI
Tempat : Gedung II FKIP Univ. Jember

Tim Penguji

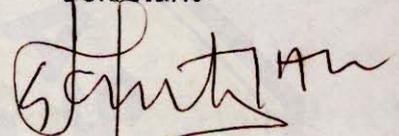
Ketua

Sekretaris



Dra. Gerda Evers

Nip. 130 239 031



Dra. Hj. Sri Kantun, MEd

Nip. 131 502 359

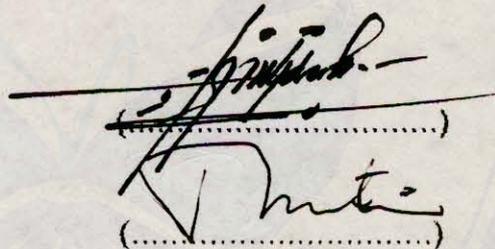
Anggota

1. Drs. Djamaludin S

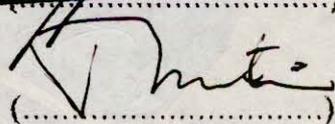
Nip. 130 261 659

2. Dra Murtiningsih

Nip. 130 531 990



(.....)



(.....)

Mengetahui

Dekan



Drs. Soekardjo, BW

Nip. 130 287 101

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke-Hadirat Allah SWT, atas rahmat dan hidayahNya sehingga penulisan skripsi yang berjudul **"Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Hunian Kamar Hotel Di Kotatiff Jember Tahun 1998"** dapat diselesaikan dengan baik. Skripsi ini disusun guna memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan Pendidikan Program Sarjana Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial Program Pendidikan Ekonomi Pada Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih atas bantuan dan bimbingan dalam penulisan skripsi ini, terutama kepada :

- 1) Rektor Universitas Jember.
- 2) Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.
- 3) Ketua Jurusan Pendidikan IPS FKIP Universitas Jember.
- 4) Ketua Program Pendidikan Ekonomi FKIP Universitas Jember.
- 5) Pembimbing I dan II.
- 6) Seluruh dosen FKIP Universitas Jember.
- 7) Pengelola Hotel Safari, Mars, Kartika, Ardicandra dan Merdeka.
- 8) Kepala Dinas Pariwisata Kabupaten Jember beserta seluruh staf.
- 9) Semua pihak yang telah membantu menyelesaikan penyusunan skripsi ini

Skripsi ini masih jauh dari sempurna, masih banyak kelemahan dan kekurangannya, untuk itu kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan skripsi ini sangat diharapkan. Akhirnya semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua Amin.

Jember, Mei 2000

Solikan

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN MOTTO	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN PENGAJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
KATA PENGATAR	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR BAGAN	xii
DAFTAR GRAFIK	xiii
PETA LOKASI	xiv
ABSTRAKSI	xv
I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Fokus Penelitian	3
1.2.1 Rumusan Permasalahan	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Manfaat Penelitian	4
II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Dasar Pandangan Teori Tentang Jasa Perhotelan	5
2.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Hunian Kamar Hotel	7
2.2.1 Fasilitas	8
2.1.2 Pelayanan (<i>service</i>)	9

2.2.3 Tarif Kamar	10
2.2.4 Lokasi Hotel	11
2.2.5 Promosi	11
2.2.6 Keamanan	12
2.2.7 Atraksi	13

III METODE PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian	14
3.2 Metode Penentuan Daerah Penelitian	15
3.3 Pendekatan Dan Jenis Penelitian	15
3.4 Kehadiran Peneliti	15
3.5 Data Dan Sumber Data	16
3.6 Karakteristik Informan	16
3.7 Prosedur Pengumpulan Data	17
3.7.1 Metode Dokumenter	17
3.7.2 Metode Observasi	18
3.7.3 Metode Interview	18
3.8 Pengecekan data	18
3.9 Analisa Data	19

IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Data Pelengkap	20
4.1.1 Gambaran Umum Daerah Penelitian	20
4.1.2 Struktur Organisasi Hotel	24
4.1.3 Tarif Kamar Hotel	30

4.2 Data Utama	31
4.2.1 Responden Dan Informan Penelitian	31
4.2.2 Informan Penelitian	32
4.2.3 Data Hotel Di Kotatiff Jember Tahun 1998	32
4.2.4 Tingkat Hunian Kamar Hotel Tahun 1998	33
4.3 Diskusi Hasil Pnelitian	39

V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	45
5.2 Saran	45

DAFTAR PUSTAKA	xvi
-----------------------------	------------

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1. Tuntuan Penelitian	
Lampiran 2. Matrik Penelitian	
Lampiran 3. Pedoman Interviu	
Lampiran 4. Hasil Interviu di Hotel Safari tahun 1998	
Lampiran 5. Hasil Interviu di Hotel Mars tahun 1998	
Lampiran 6. Hasil Interviu di Hotel Kartika i tahun 1998	
Lampiran 7 Hasil Interviu di Hotel Ardicandra tahun 1998	
Lampiran 8 Hasil Interviu di Hotel Merdeka tahun 1998	
Lampiran 9 Perhitungan persentase hunian kamar Hotel Safari tahun 1998	
Lampiran 10 Perhitungan persentase hunian kamar Hotel Mars tahun 1998	
Lampiran 11 Perhitungan persentase hunian kamar Hotel Kartika tahun 1998	
Lampiran 12 Perhitungan persentase hunian kamar Hotel Ardicandra tahun 1998	
Lampiran 13 Perhitungan persentase hunian kamar Hotel Merdeka tahun 1998	
Lampiran 14. Surat ijin Penelitian dari Fakultas	

- Lampiran 15. Surat Penelitian dari LPM
- Lampiran 16. Surat Penelitian dari Sospol
- Lampiran 17. Lembar Konsultasi Pembimbing I
- Lampiran 18. Lembar Konsultasi Pembimbing II



DAFTAR TABEL

Tabel	Keterangan	Halaman
1	Jumlah penduduk di Kotatif Jember	22
2	Jumlah Kelurahan dan lingkungan RT dan RW	24
3	Daftar tarif kamar hotel	30
4	Daftar nama Pengelola hotel di Kotatif Jember	31
5	Daftar nama Informan	32
6	Daftar hotel di Kotatif Jember	32
7	Tingkat hunian kamar Hotel Safari tahun 1998	33
8	Tingkat hunian kamar Hotel Mars tahun 1998	34
9	Tingkat hunian kamar Hotel Kartika tahun 1998	35
10	Tingkat hunian kamar Hotel Ardicandra tahun 1998	37
11	Tingkat hunian kamar Hotel Merdeka tahun 1998	38

DARTAR BAGAN

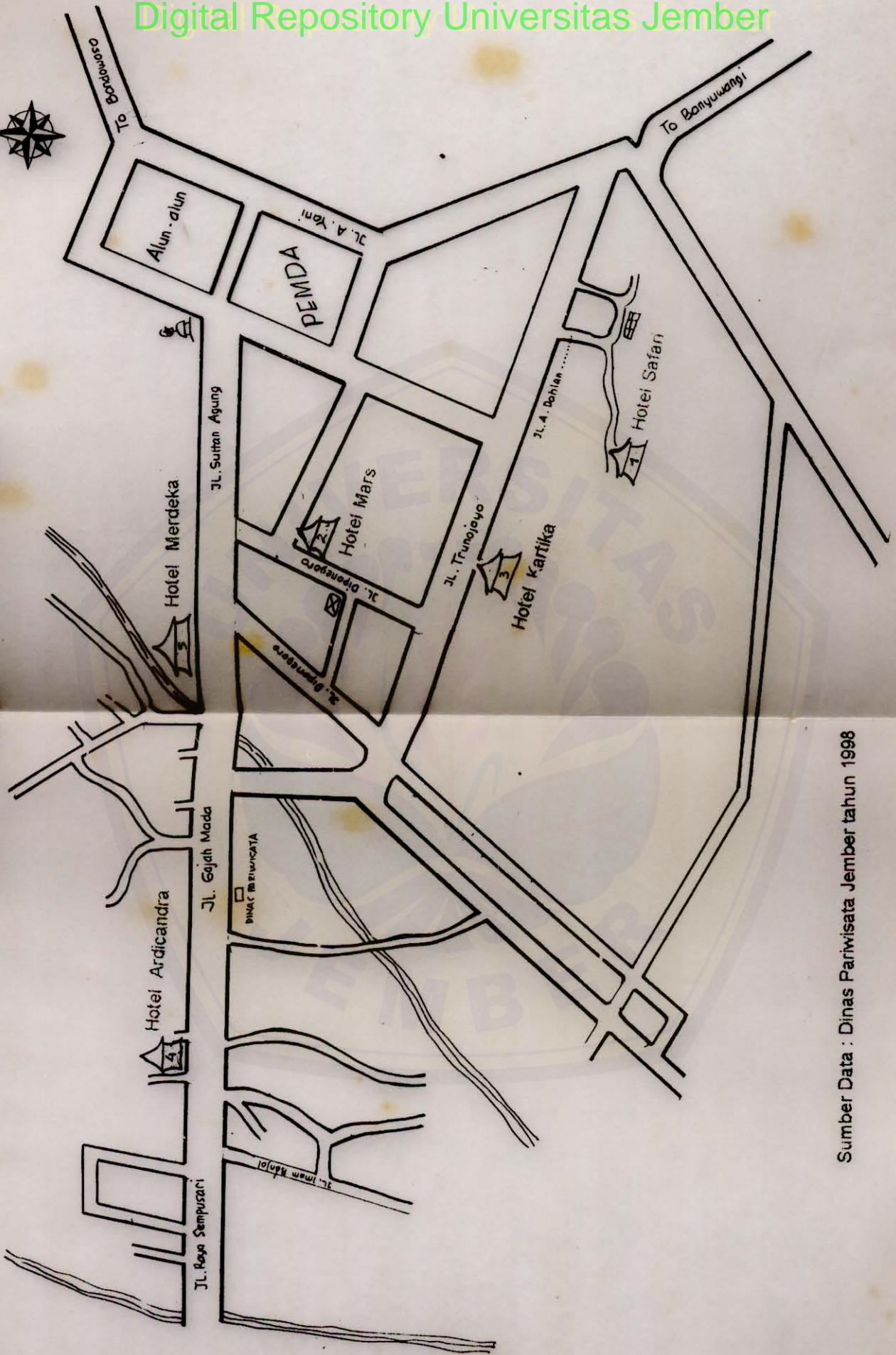
No.	Keterangan	Halaman
1.	Struktur Organisasi Hotel Bintang 1	25
2.	Struktur Organisasi Hotel Berpredikat Melati 2	28



DAFTAR GRAFIK

NO.	KETERANGAN	HALAMAN
1	Persentase tingkat hunian kamar Hotel Safari	34
2	Persentase tingkat hunian kamar Hotel Mars	35
3	Persentase tingkat hunian kamar Hotel Kartika	36
4	Persentase tingkat hunian kamar Hotel Ardicandra	38
5	Persentase tingkat hunian kamar Hotel Merdeka	39

DENAH LOKASI HOTEL DI KOTATIF JEMBER



Sumber Data : Dinas Pariwisata Jember tahun 1998

ABSTRAK

Tingkat hunian kamar hotel yang optimal selalu menjadi tujuan utama para Pengelola hotel. Untuk itu perlu diperhatikan faktor-faktor yang berkaitan dengan pengelolaan jasa perhotelan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat hunian kamar hotel di Kotaif Jember tahun 1998. Penelitian ini dilakukan dari bulan Pebruari sampai dengan bulan Mei 2000. Untuk menentukan daerah peneitian dillakukan secara purposive dengan memilih 5 hotel di Kotatif Jember yaitu Hotel Safari, Hotel Mars, Hotel Kartika, Hotel Ardicandra dan Hotel Merdeka. Dalam pengumpulan data penulis menggunakan Metode dokumenter sebagai metode utama, sedangkan metode Observasi dan Interviu sebagai metode pelengkap. Untuk menganalisa data penulis menggunakan analisis data deskriptif kualitatif dengan rumus persentase. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat hunian kamar hotel dipengaruhi oleh banyak faktor antara lain, Fasilitas, Pelayanan, Tarif, Lokasi, Promosi, Keamanan dan Atraksi.

Kata kunci: Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Hunian Kamar Hotel

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Permasalahan

Dewasa ini pemerintah mulai memberikan perhatian yang lebih serius pada sektor kepariwisataan. Hal ini dapat dimaklumi karena sebelumnya penerimaan negara lebih banyak tergantung pada sektor migas. Pengembangan sektor kepariwisataan diharapkan mampu memberikan sumbangan yang berarti terhadap perekonomian termasuk di dalamnya peningkatan devisa, memperluas kesempatan berusaha dan lapangan kerja terutama bagi masyarakat setempat, mendorong pembangunan daerah, serta memperkenalkan alam dan nilai budaya bangsa.

Pelaksanaan pengembangan kepariwisataan perlu dilaksanakan secara terarah dan terpadu yang mencakup sektor-sektor yang mendukung. Dalam rangka pengembangan kepariwisataan tersebut di atas, salah satu pedoman yang diberikan pemerintah adalah pentingnya penyediaan sarana dan prasarana yang berkualitas, meningkatkan mutu dan kelancaran pelayanan serta penyelenggaraan pariwisata itu sendiri.

Dalam kaitannya dengan penyediaan sarana dan prasarana salah satunya adalah dengan pengembangan hotel-hotel dan penginapan di daerah yang berdekatan dengan obyek wisata. Tentu saja fungsi hotel dalam hal ini tidaklah hanya untuk menampung wisatawan, karena sebagai usaha komersial yang bergerak dalam bidang jasa akomodasi dan penyediaan fasilitas penginapan hotel juga menerima tamu-tamu dengan berbagai kepentingan, penyediaan sarana untuk *meeting*, restoran dan sebagainya.

Usaha di bidang perhotelan merupakan salah satu usaha yang pantas diharapkan baik oleh pengelolanya maupun bagi pemerintah. Perusahaan jasa ini memiliki beberapa keunggulan, misalnya memberikan sumbangan pada

pemerintah yang tidak sedikit, memberikan kepuasan kepada konsumen atas sarana prasarana yang ada. Disamping itu jasa perhotelan dapat dikategorikan sebagai sektor yang tidak dapat menimbulkan gangguan polusi dibandingkan dengan industri lainnya, misalnya perusahaan yang mengolah bahan mentah sampai barang jadi yang banyak menimbulkan polusi udara maupun pencemaran sehingga dapat mengganggu lingkungan.

Kehadiran usaha jasa perhotelan ini sangat perlu sekali. Perusahaan ini tentunya dituntut untuk memberikan kepuasan kepada konsumen. Salah satu kepuasan tersebut yaitu menyediakan fasilitas yang bagus, pelayanan yang memuaskan serta memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat hunian kamar. Dengan memperhatikan hal-hal tersebut, usaha jasa perhotelan diharapkan mampu menyerap banyak pelanggan yang pada akhirnya mampu bersaing dengan hotel yang lain.

Pengusaha jasa perhotelan akan berhasil dalam menarik arus konsumen bila dapat memanfaatkan momentum atau kesempatan yang ada. Pengusaha jasa perhotelan juga perlu memasarkan produk-produk dengan cara memasang iklan secara tepat dan terus-menerus. Seperti hotel Bima, salah satu hotel berbintang di Kotatiff Jember telah melakukan promosi melalui spanduk sebagai media untuk memasarkan produknya, sehingga calon konsumen dapat dengan mudah mengetahui lebih jauh hotel tersebut. Di samping itu, pengusaha jasa perhotelan juga perlu memberikan tarif khusus pada hari-hari libur atau pada tahun baru. Hal tersebut dimaksudkan untuk meningkatkan hunian kamar hotel.

Menurut pengamatan penulis, selama tahun 1998 terakhir ini beberapa hotel di wilayah Kotatiff Jember mengalami penurunan tingkat hunian kamar. Meskipun pengelola jasa perhotelan telah melakukan usaha untuk memasarkan jasanya, misalnya dengan memasang iklan lewat spanduk, poster dan brosur,

namun usaha perhotelan masih belum nampak peningkatan hunian kamar yang maksimal.

Berdasarkan pada latar belakang tersebut penulis tertarik untuk meneliti tentang faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat hunian kamar hotel di Kotatif Jember tahun 1998.

1.2 Fokus Penelitian

1.2.1 Rumusan Masalah

Adapun yang menjadi rumusan masalah pada penelitian ini adalah faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi tingkat hunian kamar hotel di Kotatif Jember tahun 1998?

1.3 Tujuan Penelitian

Kegiatan penelitian ini adalah untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan guna memperancar dalam memecahkan masalah penelitian. Disamping itu masih ada tujuan lainnya sebagaimana yang dikemukakan Hadi (1993:3) bahwa tujuan penelitian yaitu untuk menguji dan mengembangkan kebenaran suatu pengetahuan. Kemudian Surachmad (1985:28) menyatakan tujuan penelitian adalah tindakan untuk memperbaiki situasi yang terbatas dengan menggunakan pengetahuan dasar yang praktis.

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi tingkat hunian kamar hotel di Kotatif Jember tahun 1998.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Bagi peneliti, penelitian ini merupakan pengalaman yang dapat digunakan untuk meningkatkan pengetahuan dan kemampuan sesuai dengan disiplin ilmu yang ditekuni yaitu ilmu ekonomi.
- b. Bagi Perguruan tinggi, penelitian ini merupakan perwujudan Tri Darma Perguruan Tinggi guna pengembangan pengetahuan dan pengabdian kepada masyarakat yang digunakan untuk kebijaksanaan selanjutnya.
- c. Bagi Pihak Perhotelan, penelitian ini sebagai pertimbangan bagi perusahaan perhotelan dalam meningkatkan tingkat hunian kamar yang akan datang, misalnya dengan melaksanakan promosi dan kebijaksanaan tarif yang lebih baik.

II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini akan dibahas beberapa konsep atau teori yang berkaitan dengan tingkat hunian kamar hotel dan faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat hunian kamar hotel yang akan digunakan sebagai dasar dalam penyusunan hipotesis penelitian.

2.1 Dasar Pandangan Teori Tentang Jasa Perhotelan

Perusahaan perhotelan pada dasarnya merupakan sebuah organisasi usaha yang menawarkan produk-produknya yaitu fasilitas kamar, sarana hiburan, rumah makan dan cafe. Untuk mempertahankan usahanya maka pengelola hotel harus lebih memperhatikan produk-produknya mulai dari fasilitas sampai pelayanan yang diberikan sehingga konsumen merasa puas. Dengan cara tersebut pengelola hotel sudah berarti melakukan promosi. Namun, pengelola hotel juga harus melakukan cara pemasaran yang lain melalui iklan dan brosur. Hal ini sesuai dengan pendapat Pawitra (1997:35) bahwa "pemasaran pada perusahaan jasa tidak jauh berbeda dengan pemasaran perusahaan di bidang lainnya, yang merupakan perpaduan variabel produk, harga, promosi dan distribusi yang dapat dikendalikan oleh suatu organisasi marketing yang dimobilisasi untuk pemenuhan kebutuhan suatu golongan konsumen".

Dalam SK Menteri Perhubungan No.SK.241/H/70 tahun 1970 Pasal 1 Sub (1)a dijelaskan bahwa hotel merupakan "perusahaan yang menyediakan jasa dalam bentuk penginapan (akomodasi) serta menyediakan fasilitas yang lainnya dalam hotel secara umum, yang memenuhi syarat-syarat kenyamanan (*comfort*) dan bertujuan komersial "(dalam R.G Soekadija, 1997:89).

Tujuan umum pengelola perhotelan adalah memberikan kepuasan kepada konsumen atau calon pengunjung, yaitu mulai dari penyediaan kamar, fasilitas dan pelayanan. Dengan pengelolaan atau pelayanan yang baik maka nantinya dapat diperoleh penambahan tingkat hunian kamar dari setiap periode. Dengan meningkatnya jumlah hunian kamar dari setiap periode posisi perusahaan perhotelan yang bersangkutan semakin baik dan kelangsungan hidup hotel semakin terjamin, sehingga memungkinkan hotel tersebut mampu bersaing dengan perusahaan perhotelan yang lain di masa yang akan datang.

Setiap perusahaan perhotelan pasti mempunyai keinginan untuk memberikan kepuasan kepada konsumen agar dapat meningkatkan jumlah hunian kamar hotel di masa yang akan datang. Keinginan tersebut menyebabkan pengelola perhotelan melakukan berbagai upaya untuk mencapai tingkat hunian kamar yang maksimal. Untuk itu pengelola hotel perlu memperhatikan faktor yang mempengaruhi tingkat hunian kamar. Pengelola perhotelan harus mampu membaca situasi dan kondisi agar dapat bersaing dengan perusahaan perhotelan lainnya, sehingga tingkat hunian kamar hotel akan dapat dipertahankan.

Manajemen untuk perusahaan perhotelan itu tidak jauh berbeda dengan manajemen perusahaan yang memproduksi barang. Untuk itu maka setiap pengusaha perhotelan perlu memiliki target volume penjualan. Dengan volume penjualan yang semakin meningkat maka diharapkan kehidupan perusahaan itu sendiri semakin baik. Menurut Basu Swasta "tujuan akhir dari seluruh kegiatan perusahaan mulai dari produksi sampai penjualan hasil produksi adalah mencapai hasil penjualan yang menguntungkan yaitu penjualan yang didasari kepuasan konsumen sehingga diperoleh volume penjualan yang semakin meningkat dari setiap periode"(1994:17).

Tingkat hunian kamar merupakan penjualan jasa yang dicapai perusahaan perhotelan yaitu total kamar yang terisi atau tersewa dalam

periode tertentu. Untuk menghasilkan hunian kamar yang menguntungkan serta mampu ditingkatkan dalam setiap periode maka pengusaha perhotelan harus mempertimbangkan secara matang sebelum menawarkan fasilitas kamar hotel tersebut di pasar yaitu dengan cara pemasaran yang baik.

Banyak kendala yang dihadapi oleh pengelola jasa perhotelan yang disebabkan oleh beberapa faktor dari dalam dan dari luar seperti kebijaksanaan pemerintah tentang moneter maupun kebijaksanaan lain yang menyangkut dunia usaha atau faktor dari dalam organisasi hotel itu sendiri. Jember merupakan daerah yang memiliki potensi wisata baik pantai maupun pegunungan seperti pantai Watu Ulo dan Rembangan. Selain kota wisata, Jember juga merupakan kota administratif dan kota pendidikan. Bertitik tolak dari sebutan-sebutan tersebut di atas maka banyak pengusaha yang bergerak di bidang bisnis dengan memanfaatkan kondisi tersebut dengan mendirikan perusahaan jasa, salah satunya jasa perhotelan. Hal ini dimaksudkan untuk memberi kemudahan untuk istirahat dan penginapan bagi pengunjung terutama luar kota yang mengadakan perjalanan untuk tujuan-tujuan tertentu. Sehingga, dengan kondisi ini pengelola jasa perhotelan dapat menarik keuntungan dengan pendapatan yang diterima dari hasil jasa penginapan.

2.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Hunian Kamar Hotel

Perusahaan perhotelan dituntut untuk lebih serius di dalam upaya meningkatkan jumlah tingkat hunian kamar hotel. Sebagaimana yang dikemukakan oleh R.G Soekadija (1997:95) bahwa tingkat hunian kamar hotel dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain: fasilitas, pelayanan, tarif kamar, lokasi, promosi dan keamanan.

Sedangkan menurut James J. Spillane (1998:63), tingkat hunian kamar hotel dipengaruhi oleh lima faktor antara lain : atraksi, fasilitas, transportasi, infrastruktur (sarana prasarana) dan keramahtamahan. Dari

beberapa pendapat diatas, mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat hunian kamar hotel, maka penulis akan membahas 7 (tujuh) faktor yang mempengaruhi antara lain:

1. Fasilitas,
2. Pelayanan,
3. Tarif Kamar,
4. Lokasi,
5. Promosi,
6. Keamanan dan,
7. Atraksi.

2.2.1 Fasilitas

Bentuk fasilitas yang disediakan oleh pengusaha hotel harus dapat dipahami penggunaannya oleh konsumen. Fasilitas yang disediakan harus berfungsi sesuai dengan baik misalkan kran air harus menyalurkan air dengan baik, lampu harus dapat dinyalakan, tempat tidur harus memberikan kenyamanan. Sehingga, makin baik fungsi fasilitas tersebut maka akan semakin memberikan kepuasan kepada konsumen.

Fasilitas hotel lainnya seperti toilet, lobi, tempat parkir sebaiknya mudah dijangkau. Untuk itu perlu dipasang papan penunjuk jalan sehingga pengunjung dapat dengan mudah mengetahuinya. Dengan fasilitas yang baik akan memberikan kepuasan dan kesan yang baik kepada konsumen. Jadi berkaitan dengan pemberian fasilitas yang disediakan oleh pihak hotel demi lancarnya arus masuk dan keluar, fasilitas dapat dikelompokkan menjadi tiga antara lain :



a. Fasilitas bentuk fisik

Yaitu fasilitas yang disediakan untuk kebutuhan lahiriah, misalnya perlengkapan kamar, kebersihan, restoran dan kesehatan.

b. Fasilitas komunikasi

Yaitu fasilitas yang disediakan untuk kelancaran berkomunikasi baik jarak dekat maupun jarak jauh, misalnya telepon, dan bell.

c. Fasilitas transportasi

Yaitu fasilitas yang disediakan untuk transportasi, misalnya kemudahan mendapatkan taksi

2.2.2 Pelayanan (*service*)

Perhotelan merupakan usaha yang menawarkan jasa. Masalah pelayanan terhadap tamu memegang peranan yang sangat penting. Seperti kata pepatah yang mengatakan bahwa tamu adalah raja, untuk itu maka tamu atau pengunjung hendaknya diberikan pelayanan yang baik. Pelayanan mulai dari petugas *counter* sampai pada *room boys* itu perlu menjaga sopan santun, ramah tamah dan memiliki wawasan yang luas khususnya tentang hal-hal yang berhubungan dengan pelayanan terhadap pengunjung.

Pelayanan atau *service* yang memuaskan konsumen akan dapat menarik konsumen baru atau lama agar betah menginap di hotel yang bersangkutan. Pelayanan tersebut antara lain dengan memperhatikan tamu mulai dari pertama datang, misalnya memberikan kemudahan atau kecepatan melayani tamu untuk menginap, sampai tamu mau meninggalkan hotel dengan sikap yang baik dari pelayan hotel itu sendiri. Sehingga, dengan pelayanan yang baik dan cepat diharapkan akan memberikan kepuasan kepada tamu yang datang.

2.2.3 Tarif Kamar

Tarif kamar merupakan harga atas jasa penginapan yang ditawarkan oleh perusahaan perhotelan kepada pengunjung. Berkenaan dengan hal tersebut pengelola jasa perhotelan akan mengenakan tarif kamar hotelnya secara layak, sebab jika tidak justru akan rugi sendiri. Kemampuan pengelola jasa perhotelan untuk memasang tarif yang sesuai adalah penting, agar dapat meningkatkan hunian kamar dan mampu bersaing dengan jasa hotel yang lainnya sehingga hotel tetap bisa bertahan.

Sehubungan dengan pemasangan tarif kamar tersebut maka tarif kamar dapat ditinjau dari sudut pengusaha atau pemakai jasa (pengunjung). Dari sudut pengusaha tarif kamar harus wajar sehingga dengan tarif itu pengusaha akan memperoleh pendapatan yang dapat menutup pengeluaran atau biaya operasional serta bisa tetap menjaga kelangsungan hidup hotel yang dikelola.

Ditinjau dari sudut pengunjung, hendaknya tarif kamar hotel haruslah dapat dijangkau oleh calon pengunjung. Oleh karena itu tarif kamar akan ditentukan kekuatan pasar baik untuk pengelola hotel agar tidak terjadi persaingan yang tidak sehat antar sesama pengelola jasa perhotelan, maupun dari segi pemakai jasa.

Tarif kamar menjadi pertimbangan karena hal ini berhubungan dengan kemampuan untuk membayar dari pengunjung. Agar tarif kamar sesuai dengan kepentingannya, hendaknya pengelola hotel dapat menetapkan tarif kamar hotel sesuai dengan kondisi hotel. Hal ini dikarenakan keinginan pengelola hotel untuk menentukan tarif yang tepat tampaknya bukanlah hal yang mudah. Bertambahnya hotel baik kecil maupun besar menuntut untuk terus bersaing bahkan berebut pelanggan dengan berbagai cara, salah satunya dengan perang tarif. Sedangkan standarisasi tarif hotel dari pemerintah masih sulit untuk direalisasikan, belum lagi naik turunnya nilai rupiah terhadap dolar yang

tidak stabil maka pengelola jasa perhotelan tidak bisa memasang tarif setinggi-tingginya. Sebaliknya, pengelola jasa perhotelan juga tidak bisa menentukan tarif serendah-rendahnya agar tidak mengakibatkan kerugian.

2.2.4 Lokasi Hotel

Pengusaha hotel harus pandai-pandai mengelola usahanya dengan melihat kondisi lingkungan di mana hotel berada. Jika hotel berada di lokasi tujuan wisata, maka sasaran bisa diarahkan pada wisatawan. Lokasi hotel yang ideal adalah yang terletak di tengah kota yang dengan mudah dijangkau oleh transportasi umum. Akan tetapi bila hotel berada di luar kota yang sulit dijangkau oleh fasilitas kendaraan umum maka pengusaha hotel perlu menyesuaikan dengan kondisi yang ada. Misalnya dengan menyediakan fasilitas angkutan antar jemput gratis. Hal tersebut bisa dilakukan dengan bekerja sama dengan biro perjalanan atau travel untuk memudahkan calon pengunjung yang akan menginap di hotel.

2.2.5 Promosi

Promosi merupakan salah satu cara untuk menarik minat tamu. Promosi yang dilakukan harus disesuaikan dengan karakteristik segmen pasar dan lokasi dimana hotel berada. Apabila lokasi hotelnya di pusat kota atau dekat dengan kota, maka segmen pasar utamanya adalah para pedagang. Sebaliknya bila lokasi hotel di dekat daerah wisata, maka segmen utamanya adalah wisatawan yang ingin bersantai, dan menikmati keindahan alam.

Selanjutnya segmen pasar yang berbeda menyebabkan media untuk mempromosikan harus berbeda pula. Promosi haruslah *consumer oriented*, yakni berorientasi pada konsumen. Untuk itu maka promosi harus tepat

sasaran, efektif, dan dapat merangsang konsumen untuk menginap. Selain itu, pengelola hotel bisa menggunakan promosi secara tidak langsung (*dealer promotion*), seperti biro perjalanan atau dengan promosi langsung (*consumer promotion*) misalnya melalui iklan spanduk, papan nama, brosur atau poster.

2.2.6 Keamanan

Dirjen Pariwisata Andi Mappi dalam Harian Bisnis Indonesia tanggal 11 Juli 1997 mengatakan "masalah keamanan merupakan faktor sensitif bagi kalangan wisatawan, oleh karena itu sifat kunjungan mereka (wisatawan) akan sangat ditentukan oleh faktor keamanan". Seperti yang banyak dihadapi oleh pengelola jasa perhotelan pada masa kondisi bangsa yang tidak menentu akhir-akhir ini tahun 1998, banyak terjadi tindak kekerasan atau kerusakan yang terjadi di wilayah tertentu. Keadaan tersebut menyebabkan masyarakat enggan untuk bepergian dikarenakan stabilitas daerah yang menjadi tujuan kunjungan tersebut tidak aman. Dengan demikian secara otomatis calon konsumen akan merubah tujuan kunjungannya ke tempat lain yang lebih aman. Oleh karena itu merupakan hal yang wajar jika pelaku bisnis pariwisata terutama jasa perhotelan mengharapkan kondisi yang aman. Selain itu pengelola jasa perhotelan juga harus menjaga kondisi yang aman baik di dalam hotel maupun kondisi di lingkungan sekitar hotel, misalnya dengan menempatkan satpam atau polisi.

2.2.7 Atraksi

Atraksi wisata biasanya berwujud suatu peristiwa atau kejadian yang terjadi secara periodik atau sekali saja baik yang bersifat tradisional maupun yang telah dilembagakan dalam kehidupan masyarakat modern yang kesemuanya itu mempunyai daya tarik kepada calon konsumen untuk

menginap, menyaksikan dan menikmati sehingga memberikan kepuasan yang maksimal (Darmadjadi, 1995:106). Sedangkan Soekadija (1997:61) mengatakan bahwa atraksi dapat mengenai sasaran yang tepat jika memenuhi syarat antara lain: dalam keadaan baik, cara penyajian yang tepat, mudah dijangkau, menarik dan memberikan kesan yang pada konsumen.

Dari kedua pendapat diatas maka dapat disimpulkan bahwa atraksi wisata adalah sesuatu yang dapat dilihat atau disaksikan melalui suatu pertunjukkan yang khusus diselenggarakan untuk tamu. Jadi atraksi wisata berbeda dengan obyek wisata, karena obyek wisata dapat dilihat atau disaksikan tanpa membayar. Selain itu, untuk menyaksikan atraksi wisata terlebih dahulu harus dipersiapkan, sedangkan obyek wisata itu sendiri sudah dapat dilihat tanpa dipersiapkan terlebih dahulu seperti, danau, pemandangan, pantai, gunung, candi dan monumen. Di Jember banyak hal yang bisa dijadikan sebagai atraksi wisata, sebagai contoh, kesenian rakyat tradisional Jember yaitu musik patrol dan tarian-tarian daerah.

Dari keterangan di atas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa atraksi wisata perlu mendapat perhatian bagi pengelola jasa perhotelan untuk meningkatkan hunian kamar. Atraksi ini merupakan salah satu dari daya tarik calon konsumen untuk berkunjung dan menginap di hotel yang bersangkutan.

III METODE PENELITIAN

Dalam bab ini akan dibahas tentang metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini. Fungsi metode penelitian adalah sebagai alat memahami obyek yang menjadi sasaran untuk mendapatkan data, fakta dari gejala yang ada serta untuk menguji hipotesis. Selanjutnya penulis juga akan membahas tentang metode penentuan daerah penelitian, jenis penelitian, kehadiran peneliti, data dan sumber data, karakteristik informan, prosedur pengumpulan data, pengecekan data dan analisis data yang akan diuraikan seperti di bawah ini.

3.1 Desain Penelitian

Desain penelitian atau disebut rancangan penelitian yaitu suatu usaha untuk memecahkan masalah dalam penelitian dengan mengatur latar belakang penelitian agar diperoleh data yang sesuai dengan karakteristik penelitian. Jenis penelitian ini adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif yang didukung dengan data dari lapangan dan studi pustaka.

Untuk menentukan daerah penelitian, penulis menggunakan metode purposive. Metode pengumpulan data yang penulis gunakan adalah metode dokumenter, interviu dan observasi. Analisis untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat hunian kamar hotel maka digunakan rumus prosentase.

3.2 Metode Penentuan Daerah Penelitian

Daerah penelitian adalah wilayah atau tempat dimana penelitian dilaksanakan. Dalam menentukan daerah penelitian penulis menggunakan metode purposive. Adapun yang dimaksud dengan purposive menurut Hadi (1987:82) yaitu tehnik yang digunakan untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu. Adapun lokasi yang telah ditetapkan adalah 5 (lima) hotel yang berada di Kotatiff Jember antara lain Hotel Safari, Hotel Mars, Hotel Kartika, Hotel Merdeka dan Hotel Ardlicandra.

3.3 Pendekatan dan Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif yaitu menelaah hasil dari wawancara, pengamatan dan studi pustaka terhadap obyek penelitian. Tujuan yang ingin dicapai adalah mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi tingkat hunian kamar hotel.

Menurut Arikunto (1993:3) adanya permasalahan dapat dijawab dengan pendekatan kualitatif melalui pengamatan baik dari hasil pencatatan data maupun dokumen. Peneliti berusaha hadir ditengah-tengah obyek penelitian tanpa merubah tatanan yang sebenarnya.

3.4 Kehadiran Peneliti

Dalam penelitian ini peneliti bertindak sebagai pengumpul data baik data primer maupun data sekunder, peneliti berusaha berinteraksi dengan obyek penelitian secara wajar dengan memperoleh data yang dapat mendukung penelitian.

3.5 Data dan Sumber Data

Sumber data yang diperoleh dalam penelitian ini adalah:

1. Data primer, yaitu data yang diperoleh melalui wawancara terstruktur yang dicatat. Sedangkan wawancara tersebut dilakukan dengan 5 (lima) pengelola hotel, beberapa pengunjung serta dari Dinas Pariwisata Kabupaten Jember.
2. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh melalui catatan-catatan resmi hotel, yang berupa data mengenai tingkat hunian kamar hotel tahun 1998.

3.6 Karakteristik Informan

Informasi peneliti ini merupakan suatu kesatuan dan bukan merupakan bagian yang terpisah dari sistim yang melengkapi penelitian, untuk mendapatkan kedalaman suatu fenomena, maka jumlah informan dibatasi sesuai dengan kebutuhan informasi yang dibutuhkan. Hal ini sesuai dengan pendapat Faisal (1990:56) yang mengemukakan bahwa penelitian kualitatif bertolak dari asumsi tentang kualitas sosial yang bersifat unik, kompleks dan ganda. Informan dalam penelitian ini adalah orang-orang yang terlibat langsung dalam penelitian yang terdiri dari pimpinan hotel, pengunjung serta Kepala Sub Bagian Akomodasi Dinas Pariwisata Kabupaten Jember.

3.7 Prosedur Pengumpulan Data

Data sangat mutlak diperlukan di dalam penelitian. Tanpa adanya data yang lengkap serta valid, penelitian sulit untuk dipertanggungjawabkan. Kartini Kartono menyatakan bahwa data adalah suatu koleksi fakta-fakta atau sekumpulan nilai-nilai numerik (1990:72). Sedangkan Arikunto menyatakan bahwa data adalah sebagian hasil dari pencatatan peneliti baik yang berupa

fakta maupun angka (1992:91). Dengan data ini diharapkan dapat dipergunakan untuk menelaah masalah penelitian yang penulis lakukan.

Bertolak dari beberapa pendapat tersebut maka dapat disimpulkan bahwa data adalah sejumlah fakta atau angka yang diperlukan oleh seorang peneliti untuk memecahkan maksud penelitian. Sesuai dengan tujuan penelitian yang penulis lakukan untuk memperoleh data yang lengkap maka peneliti menggunakan beberapa metode antara lain: metode dokumenter, observasi dan interviu.

3.7.1 Metode Dokumenter

Menurut Kartodirjo (dalam Koentjoroningrat, 1983:87), bahwa dokumen sangat berguna untuk membantu penelitian ilmiah, untuk memperoleh pengetahuan yang dekat dengan gejala yang dipelajari, dengan memberikan pengertian, menyusun dengan tepat, mempertajam perasaan, untuk meneliti, membuat analisa, membuka kesempatan dan memperluas ilmu pengetahuan.

Dalam penelitian ini metode dokumenter digunakan untuk memperoleh:

- a. Data tentang gambaran umum beserta fasilitas yang dimiliki hotel.
- b. Struktur organisasi
- c. Data tamu yang menginap di hotel
- d. Denah atau letak hotel

3.7.2 Metode observasi

Observasi adalah pengamatan perilaku individu dalam suatu situasi atau selang waktu tertentu tanpa memanipulasi atau mengontrol situasi dimana perilaku itu ditampilkan, dan mencatat perilaku yang ditampilkan itu. Sehingga, memungkinkan penulis dapat melakukan analisis dan tafsiran terhadap perilaku tersebut (Kartadinata, 1988:41). Metode observasi ini digunakan untuk

memperoleh data tentang situasi kondisi lingkungan dan sekitar hotel secara menyeluruh.

3.7.3 Metode Interviu

Interviu atau wawancara merupakan suatu teknik pengumpulan data yang memungkinkan terjadinya komunikasi secara verbal antara pewawancara dengan subyek wawancara (Kartadinata,1988:45). Dalam penelitian ini yang dimintai keterangan adalah pengelola hotel yang bersangkutan untuk mendapatkan data mengenai usaha-usaha yang dilakukan oleh pengelola hotel dalam rangka menarik minat calon konsumen dan faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat hunian kamar.

3.8 Pengecekan Data

Tahap pengecekan data merupakan tahap yang dimaksudkan untuk memeriksa atau mengecek data sehingga data tersebut menjadi data yang valid, sesuai dengan fakta dan dapat dipertanggungjawabkan. Pengecekan data dilakukan dengan mencocokkan jawaban dari informan atau petugas yang sama, jawaban ini dilengkapi dengan informasi dari informan dan dibuktikan dengan keadaan berdasarkan dokumen atau arsip hotel.

3.9 Analisis Data

Analisis data dalam penelitian merupakan hal yang harus dilakukan yang berhubungan dengan cara mengolah data dan tata cara pengorganisasian data dalam penyajian permasalahan. Hal tersebut sesuai dengan pendapat Suharsimi Arikunto (1993:243) bahwa analisis data merupakan kemampuan peneliti dalam mengolah data dan mengorganisasikan data dalam menguji sejauhmana tingkat kepercayaan terhadap hipotesis yang dirumuskan.

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif dengan menggambarkan dan mendiskripsikan data dan fakta yang ada dalam bentuk prosentase, untuk mengetahui tingkat hunian kamar hotel di Kotatiff Jember tahun 1998. Hal ini sesuai dengan pendapat Amudi Pasaribu (1991:440) bahwa angka prosentase merupakan perhitungan untuk mengukur perubahan atau melakukan perbandingan dari waktu ke waktu. Rumus matematis yang digunakan dalam angka persentase sebagai berikut:

$$\% = \frac{X}{\Sigma X} \times 100 \% \quad (\text{Amudi Pasaribu, 1989:440})$$

Keterangan : % = Hasil prosentase

X = Jumlah hunian kamar hotel per bulan

ΣX = Total hunian kamar hotel

Sedangkan informasi data dari pengelola hotel maupun dari pengguna jasa hotel melalui interviu atau wawancara dalam kaitannya dengan masalah yang diteliti akan dipaparkan secara deskriptif.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari pengumpulan data dan pembahasan yang penulis uraikan pada bab IV sebelumnya, maka permasalahan yang diketengahkan dalam penelitian ini telah terjawab. Sehingga dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa selama tahun 1998 terjadi banyak peningkatan jumlah tingkat hunian kamar hotel di kelima hotel yang penulis teliti, walaupun pada bulan-bulan tertentu juga terjadi penurunan. Hal tersebut dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain: fasilitas, pelayanan, tarif kamar, lokasi, promosi, keamanan dan atraksi.

5.2 saran

Berdasarkan kesimpulan di atas maka dapat penulis menyarankan seperti dibawah ini:

1. Bagi Pengelola, hendaknya lebih memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat hunian kamar hotel antara lain fasilitas, pelayanan, tarif kamar, lokasi, promosi, keamanan dan atraksi. Selain itu hendaknya juga melakukan promosi lewat radio serta memberikan kenang-kenangan berupa souvenir seperti bollpoint, sabun mandi dan blocknot, dengan tujuan untuk lebih memperkenalkan hotel dan mempengaruhi calon konsumen untuk menginap di hotel.
2. Bagi Pemerintah, dalam hal ini Dinas Pariwisata Kabupaten Jember hendaknya dapat menentukan kebijaksanaan yang tepat mengenai peraturan yang ada di hotel serta menentukan kebijaksanaan tarif yang dikenakan oleh hotel.

DAFTAR PUSTAKA

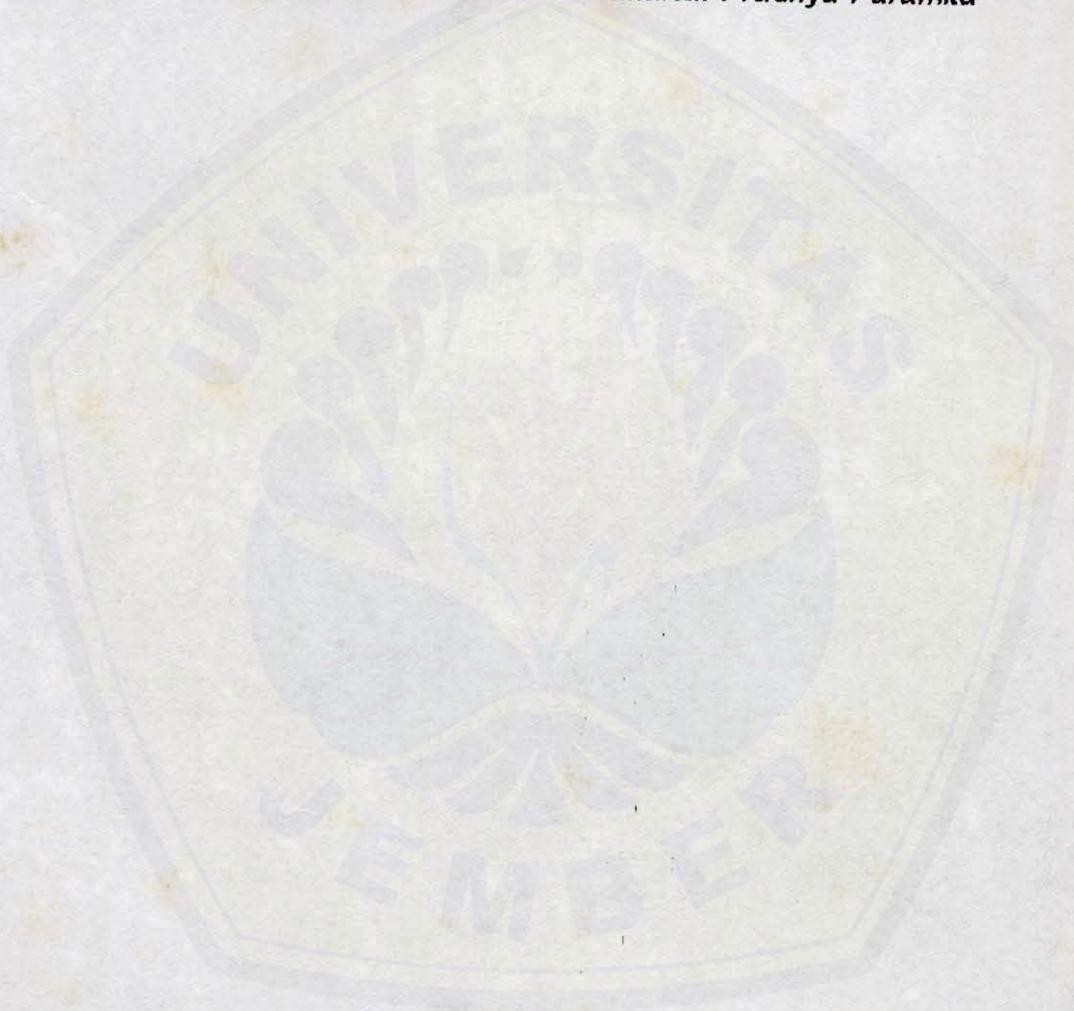
- Afandi, K. 1993. *Dasar-dasar Penelitian Kualitatif*. Surabaya: Usaha Offset Printing
- Arikunto. S. 1993. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta
- Arikunto. S. 1992. *Prosedur Penelitian Sosial Pendekatan Praktis*. Jakarta: Bina Aksara
- Damardjati. 1995. *Istilah-Istilah Dunia Pariwisata*. Jakarta. Pradnya Paramita
- Faisal. S. 1990. *Metode Penelitian Sosial*. Surabaya: Usaha Nasional
- Hadi. S. 1994. *Metodologi Researc*. Yogyakarta: Andi Offset
- Kartini. K. 1990. *Pengantar Metodologi Riset Sosial*. Bandung: Mandar Madju
- Kartadinata. S. 1998. *Metode Riset Sosial*. Bandung: Prima
- Koentjoroningrat. 1991. *Metode Penelitian Masyarakat*. Jakarta: Gramedia
- Pasaribu. A. 1989. *Ekonomitrika*. Medan: Sosta Gorat
- Pawitra. 1997. *Pemasaran*. Jakarta: Gramedia
- Soekardija. 1997. *Anatomi Pariwisata*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Supranto. J. 1995. *Ekonometrik*. Jakarta: FE Universitas Indonesia
- 1989. *Teknik Riset Pemasaran Dan Ramalan Penjualan*. Cetakan Pertama Ghalia Indonesia
- Swasta. B. 1993. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty Offset
- 1996. *Azas-azas Marketing*. Jakarta: Pradnya Paramita

Sulastiningrum. S. *Pengantar Ekonomi Dan Restoran*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama

Surachmad. W. 1983. *Pengantar Penelitian Ilmiah Dasar Metode Tehnik*. Bandung: Tarsito

Tarmudji. T. 1993. *Statistik Dunia Usaha*. Yogyakarta: Liberty

Wahab. S. 1997. *Pemasaran Pariwisata*. Jakarta: Pradnya Paramita



Lampiran 1

TUNTUNAN PENELITIAN

1. Tuntunan Observasi

NO	Data yang diraih	Obyek Observasi
1	Mengamati lokasi masing-masing hotel	Hotel di Kotatif Jember
2	Mengamati aktivitas tamu yang menginap di hotel	Karyawan hotel

2. Tuntunan Interviu

NO	Data yang diraih	Informan
1	Penjelasan tentang pelaksanaan kegiatan penjualan sewa kamar hotel	Pimpinan hotel
2	Kiat-kiat dalam memasarkan produk jasa	Pimpinan hotel
3	Penjelasan tentang strategi yang digunakan dalam menarik minat calon pengunjung	Pimpinan hotel

3. Tuntunan Dokumenter

NO	Data yang diraih	Sumber Data
1	Struktur organisasi masing-masing hotel	Kantor hotel
2	Data hasil penjualan hunian kamar	Buku penjualan
3	Letak hotel / denah hotel	Kantor hotel

MATRIK PENELITIAN

<p>aktor- g aruhi nian otel di ember 98</p>	<p>Permasalahan</p> <p>Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi tingkat hunian kamar hotel?</p>	<p>Variabel</p> <p>Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat hunian kamar hotel</p>	<p>Indikator</p> <p>Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat hunian kamar hotel :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Fasilitas 2. Pelayanan 3. Tarif kamar 4. Lokasi 5. Promosi 6. Keamanan 7. Atraksi 	<p>Sumber Data</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Informan <ul style="list-style-type: none"> • Pimpinan Hotel • Dinas Pariwisata Jember 2. Dokumen 3. Kepustakaan 	<p>Metode Penelitian</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Penentuan daerah penelitian secara purposive, yaitu menetapkan 5 hotel di Kotatiff Jember. 2. Metode pengumpulan data <ul style="list-style-type: none"> • Metode Dokumenter • Metode Wawancara • Metode Observasi 3. Analisa data <p>Deskriptif kualitatif dengan menggunakan indeks persentase.</p> $X = \frac{\sum X}{\sum X} \times 100\%$ <p>Keterangan: % = Hasil prosentase X = Periode awal $\sum X$ = Periode selanjutnya</p>	<p>Asumsi</p> <p>faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat hunian kamar hotel di Kotatiff Jember Tahun 1998 yaitu fasilitas, pelayanan, tarif kamar, lokasi, promosi, keamanan dan atraksi.</p>
---	---	---	---	---	---	---

Lampiran 3

PEDOMAN INTERVIU

I. Tingkat Hunian Kamar

1. Berapa rata-rata jumlah pengunjung yang menginap di hotel saudara setiap bulannya pada tahun 1998 ?
 - a. Januari :..... orang
 - b. Pebruari :..... orang
 - c. Maret :..... orang
 - d. April :..... orang
 - e. Mei :.....orang
 - f. Juni :.....orang
 - g. Juli :.....orang
 - h. Agustus :.....orang
 - i. September :.....orang
 - j. Oktober :.....orang
 - k. Nopember :.....orang
 - l. Desember :.....orang
2. Kira-kira kondisi apa yang sangat mempengaruhi tinggi rendahnya tingkat hunian kamar hotel saudara ?

II. Faktor-faktor yang mempengaruhi

a. Fasilitas

1. Bagaimana saudara memperhatikan fasilitas yang ada di dalam dan di luar hotel ?
2. Bagaimana saudara memperhatikan selera konsumen?

b. Pelayanan (service)

1. Apakah saudara memberikan snack dengan gratis (makanan ringan, minuman), kenang-kenangan atau hadiah kepada konsumen yang menginap ?
2. Bagaimana saudara mendisiplinkan karyawan dalam melayani konsumen ?
3. Untuk menjaga kualitas/kemampuan karyawan hotel dalam melakukan pelayanan terhadap konsumen, berapa kali saudara memberikan pelatihan?

c. Tarif Kamar

1. Bagaimana strategi saudara dalam penentuan tarif, untuk mengantisipasi adanya persaingan antar hotel di Kotatiff Jember ?
2. Apakah ada tarif khusus yang diberikan kepada konsumen yang menginap?

d. Lokasi

1. Bagaimana upaya saudara untuk memperkenalkan lokasi hotel saudara ?
2. Apakah saudara menyediakan sarana transportasi untuk antar jemput calon konsumen ke lokasi hotel ?
3. Apakah sarana transportasi yang diberikan sudah termasuk tarif hotel atau gratis ?

e. Promosi

1. Upaya apa saja yang saudara lakukan untuk meningkatkan hunian kamar hotel dan memperkenalkan hotel saudara pada calon konsumen ?
2. Berapa kali saudara melakukan promosi dalam 1 tahun ?
3. Media promosi apa yang biasanya saudara gunakan ?

f. Keamanan

1. Untuk menjaga keamanan konsumen yang menginap di hotel, apakah saudara menggunakan satuan keamanan tertentu ?
2. Untuk menjaga keamanan di dalam hotel (kamar hotel) apakah saudara memberikan pengamanan khusus ?

3. Bagaimana saudara menekankan kejujuran pada karyawan, dalam menjaga keamanan barang-barang milik konsumen ?

a. **Atraksi**

1. Apakah saudara menggunakan atraksi dalam menarik calon konsumen?
2. Jenis atraksi apa yang biasanya saudara gunakan?



Lampiran 4**Hasil Wawancara di Hotel Safari****1. Tingkat Hunian Kamar Hotel Safari**

Bulan	Kelas		Total	% hunian Kamar	%kenaikan
	VIP	Ekonomi			
Januari	115	355	470	7,9	0
Pebruari	267	332	599	10,1	2,2
Maret	170	302	472	7,9	-2,2
April	263	359	622	10,5	2,9
Mei	103	298	401	6,7	-3,6
Juni	81	346	427	7,2	0,5
Juli	254	267	521	8,6	1,4
Agustus	112	420	532	9	0,4
September	210	349	559	9,4	0,4
Aktober	157	324	481	8,1	-1,3
Nopember	120	217	291	6,6	-1,5
Desember	177	300	477	8	1,4
Total	2029	2923	5952	100	

Sumber: Data Hotel Safari

2. Disini kami mengutamakan faktor pelayanan yang maksimal terhadap tamu, selain itu kami menyesuaikan dengan fasilitas yang kami sediakan. Namun kami juga mengadakan promosi untuk menarik konsumen.

II. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi**A. Fasilitas**

1. Fasilitas yang ada kami usahakan sebaik-baiknya seperti fasilitas kamar, ruang loby, taman, sarana komunikasi, tempat parkir serta pelayanan taksi, kerana dengan fasilitas ini akan dapat berpengaruh terhadap jumlah penginap di hotel kami.
2. Yang jelas kami sudah lama menekuni bidang jasa ini, sehingga untuk selera konsumen itu bervariasi, sehingga mengutamakan pelayanan yang baik karena otomatis tamu akan kerasan untuk menginap di hotel ini.

B. Pelayanan

1. Untuk makanan dan minuman gratis tidak, sedangkan hadiah kadang-kadang kami menyediakan misalnya bolpoint.
2. Kami memberikan pelayanan yang baik dengan ketentuan tidak menyalahi aturan atau kebijaksanaan dari Dinas Pariwisata tentang aturan tamu yang akan menginap di hotel, sedangkan disiplin adalah cara kerja utama karyawan hotel safari”.
3. Untuk pelatihan kami tiap sebulan dua kali atau sewaktu-waktu kami mengadakan pengarahan langsung terhadap karyawan terhadap permasalahan yang ada.

C. Tarif Kamar

1. Hotel Safari sangat menjaga kepuasan tamu yang menginap, sehingga tarif yang kami kenakan disesuaikan dengan tingkat pertumbuhan ekonomi dan fasilitas yang diberikan serta keuntungan yang diarahkan untuk persaingan, dan strategi yang dilakukan dalam pembentukan harga tidak menyimpang dari prinsip terbentuknya harga sebuah produk.
2. Ada; untuk yang menjadi pelanggan diberikan diskont, bonus dan kenang-kenangan untuk yang menginap cukup lama.

D. Lokasi

1. Kami memasang billboard (papan nama) di jalan-jalan strategis dan jalan menuju lokasi hotel Safari.
2. Ya; kami menyediakan
3. Karena kami sifatnya pelayanan informasi taksi, sehingga tidak termasuk tarif kamar.

E. Promosi

1. Mengadakan promosi lokal maupun internasional, perbaikan sarana lingkungan disekitar hotel, menjalin hubungan baik dengan masyarakat dan memberikan sponsor, mengikuti berbagai seminar, bekerja sama dengan biro perjalanan seluruh Indonesia dan hubungan dengan Chanel Of Distribution in Tourism diberbagai negeri seperti Belanda, Belgia dan Australia.
2. Tidak tentu.
3. Media promosi yang kami pergunakan adalah seperti brosur, papan nama, buku kecil, kalender dan hiburan kesenian daerah.

F. Keamanan

1. Ya; dengan menugaskan Satpam dengan sift bergilir 3 kali dalam 24 jam.
2. Ya; kami menyediakan telpon panggil yang dihubungkan dengan bagian depan serta pemadam kebakaran.
3. Hotel Safari melaksanakan peraturan yang telah ditetapkan baik oleh Dinas Pariwisata maupun Pemerintah Daerah baik para tamu maupun untuk karyawan sendiri dengan ketat, bagi karyawan yang melanggar citra hotel akan dikenakan sangsi pemberhentian atau PHK.

G. Atraksi

1. Ya
2. Kami menggunakan Atraksi kesenian berupa kesenian musik patrol yang dikelola dengan bekerja sama denga karang taruna, biasanya kami meyajikan kalau ada tamu asing atau acara tertentu.

Lampiran 5

Hasil Wawancara di Hotel Mars

1. Tingkat Hunian Kamar Hotel Mars Tahun 1998

Bulan	Kelas		Total	% hunian kamar	%kenaikan
	VIP	Ekonomi			
Januari	374	413	787	7,1	0
Pebruari	428	478	906	8,2	1,1
Maret	442	512	954	8,6	0,4
April	423	515	938	8,5	-0,1
Mei	326	413	739	6,7	-1,8
Juni	421	428	849	7,7	1
Juli	600	531	1.131	10,2	2,5
Agustus	430	370	800	7,2	-3
September	261	546	807	7,3	0,1
Aktober	324	454	778	7	-0,3
Nopember	721	425	1.146	10,4	3,4
Desember	612	613	1.225	11,1	0,7
Total	5.362	5.698	11.060	100	

Sumber: Data Hotel Mars

2. Pelayanan yang baik, fasilitas yang diberikan, tarif dan faktor pendukung yang lainnya seperti lokasi hotel kami yang strategis dekat dengan pasar kota dan supermarket.

II. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi

a. Fasilitas

1. Kami menyediakan fasilitas baik dalam maupun diluar hotel seperti fasilitas dalam membagi kamar menjadi dua yaitu kelas VIP dan Ekonomi dengan fasilitas yang berbeda. Dan fasilitas lain seperti tempat parkir.
2. Konsumen adalah sasaran utama kamar yaitu caranya hotel menerima dari berbagai kelas masyarakat.

B. Pelayanan

1. Tidak meberikan snak atau makanan dan minuman gratis karena kami sudah menyediakan kantin.
2. Untuk pelayanan kami memeberikan kemudahan-kemudahan depada calon penginap, yang sewaktu-waktu dapat memberikan informasi apapun kepada tamu.
3. Kami melakukan training pada awal karyawan mulai bekerja disini.

C. Tarif

1. Kami meberikan tarif yang mudah dijangkau oleh masyarakat baik menengah maupun kelas atas dengan berbagai fasilitas yang ada di masing-masing kamar.
2. Tidak ada; kecuali dalam jumlah banyak.

d. Lokasi

1. Dengan memasang papan nama dipinggir jalan.
2. Tidak menyediakan kecuali kalau ada tamu-tamu penting atau tamu dalam jumlah banyak.
3. Tidak termasuk tarif hotel.

e. Promosi

1. Melakukan promosi
2. Tidak tentu; yang jelas kami bekerja sama dengan biro perjalanan, buku kecil dan kalender.

f. Keamanan

1. Tidak ; kami cuma menggunakan orang-orang kepercayaan kami.
2. Kami menyediakan telpon panggil dengan bagian depan.
3. Dengan memberikan peraturan yang ketat pada karyawan.

e. Atraksi

1. Tidak menggunakan atraksi

Lampiran 6

Hasil Wawancara di Hotel Kartika

1. Tingkat Hunian Kamar Hotel Kartika

Bulan	Kelas		Total	% hunian kamar	%kenaikan
	VIP	Ekonomi			
Januari	56	87	143	6,8	0
Pebruari	62	116	178	8,5	1,7
Maret	98	110	208	9,9	1,4
April	37	153	190	9	-0,9
Mei	82	76	158	7,5	-1,5
Juni	74	84	158	7,5	0
Juli	62	128	190	9	1,5
Agustus	57	115	172	8,2	0,8
September	72	112	184	8,7	0,5
Aktober	58	96	154	7,3	-1,4
Nopember	69	123	192	9,1	1,8
Desember	87	91	178	8,5	-0,6
Total	814	1.29	2.105	100	

2. Pelayanan yang baik dan dengan tarif yang mudah dijangkau oleh masyarakat.

II. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi

a. Fasilitas

1. Fasilitas yang kami berikan disesuaikan dengan kondisi yang ada.
2. Sasaran kami adalah masyarakat berbagai lapisan masyarakat juga kebanyakan tamu dari distributor yang melakukan perjalanan jauh.

b. Pelayanan

1. Tidak menyediakan makanan dan minuman gratis ataupun hadiah.
2. Kami berusaha memberikan pelayanan yang baik dengan memberikan kemudahan-kemudahan.
3. Sewaktu-waktu kami melakukan peringatan kepada karyawan kami.

c. Tarif Kamar

1. Kami berusaha memberikan tarif yang murah dengan mempertimbangkan dengan kemampuan kami dalam memberikan fasilitas yang tersedia.
2. Tidak ada.

d. Lokasi

1. Dengan memasang papan nama di depan hotel.
2. Tidak menyediakan fasilitas antar jemput.
3. Tidak ada.

e. Promosi

1. Dengan melakukan promosi secara langsung maupun tidak langsung seperti dengan membuat brosur atau spanduk jalan.
2. Tidak tentu; tergantung keadaan.

f. Keamanan

1. Tidak; cukup penjaga
2. Tidak.
3. Hal ini sudah menjadi peraturan kami pada karyawan untuk menjaga barang-barang milik konsumen.

g. Atraksi

1. Tidak
2. -

c. Tarif Kamar

1. Kami berusaha memberikan tarif yang murah dengan mempertimbangkan dengan kemampuan kami dalam memberikan fasilitas yang tersedia.
2. Tidak ada.

d. Lokasi

1. Dengan memasang papan nama di depan hotel.
2. Tidak menyediakan fasilitas antar jemput.
3. Tidak ada.

e. Promosi

1. Dengan melakukan promosi secara langsung maupun tidak langsung seperti dengan membuat brosur atau spanduk jalan.
2. Tidak tentu; tergantung keadaan.

f. Keamanan

1. Tidak; cukup penjaga
2. Tidak.
3. Hal ini sudah menjadi peraturan kami pada karyawan untuk menjaga barang-barang milik konsumen.

g. Atraksi

1. Tidak
2. -

Lampiran 7**Hasil Wawancara di Hotel Ardicandra****1. Tingkat Hunian Kamar Hotel Ardicandra tahun 1998**

Bulan	Kelas		Total	% hunian kamar	%kenaikan
	VIP	Ekonomi			
Januari	51	19	70	8,2	0
Pebruari	60	32	92	10,8	2,6
Maret	48	23	71	8,4	-2,4
April	50	20	70	8,2	0,2
Mei	-	-	-	-	-8,2
Juni	38	38	76	9	9
Juli	40	36	76	9	0
Agustus	28	37	65	7,6	-1,4
September	15	13	28	3,3	-4,3
Aktober	58	64	122	14,3	11
Nopember	42	40	82	9,6	-4,7
Desember	56	43	99	11,6	2
Total	486	365	851	100	

2. Faktor yang berpengaruh salah satunya pelayanan yang baik dan fasilitas yang disediakan oleh hotel selain itu lokasi yang dekat dengan jalan raya juga berpengaruh serta tarif dan jaminan keamanan.

II. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi**a. Fasilitas**

1. Kami memperhatikan fasilitas terutama kebutuhan calon tamu yang menginap dengan keadaan yang baik, rapi, indah dan modern. Sedangkan fasilitas luar kami menyediakan tempat parkir.
2. Kami tidak membedakan tamu yang menginap, asal mematuhi peraturan di hotel kami, misalnya saat cek in maupun cek outnya.

b. Pelayanan

1. Ya; kami menyediakan makan dan minuman gratis karena sudah diperhitungkan dengan biaya tarif kamar yang disewa.

2. Kami memberikan pelayanan yang baik dengan ketentuan tidak menyalahi aturan atau kebijaksanaan dari Dinas Pariwisata tentang aturan tamu yang akan menginap di hotel.
3. Biasanya kami melakukan evaluasi terhadap karyawan mengenai kekurangan-kekurangan yang didapat dari keluhan tamu yang menginap.

c. Tarif Kamar

1. Hotel Ardicandra tetap konsisten terhadap tarif yang dipasang, karena kami menyesuaikan dengan kemampuan kami dalam memberikan kepuasan kepada tamu. Selain itu dikarenakan belum ada kebijaksanaan dari Dinas Pariwisata dalam ketentuan tarif kamar hotel.
2. Tidak ada

d. Lokasi

1. Memasang papan nama didepan hotel yang kebetulan dekat dengan ajalan raya.
2. Tidak, karena lokasi hotel kami dekat dengan jalan raya.

e. Promosi

1. Upaya yang kami lakukan adalah mengadakan promosi, selain itu juga bekerja sama dengan pihak biro perjalanan dan dibantu oleh Dinas Pariwisata.
2. Tidak tentu, karena hal ini tergantung pada keadaan, yang pasti menjelang liburan panjang sekolah, awal tahun baru kami berusaha mengadakan promosi.
3. Yang kami gunakan adalah brosur, spanduk dan papan nama.

f. Keamanan

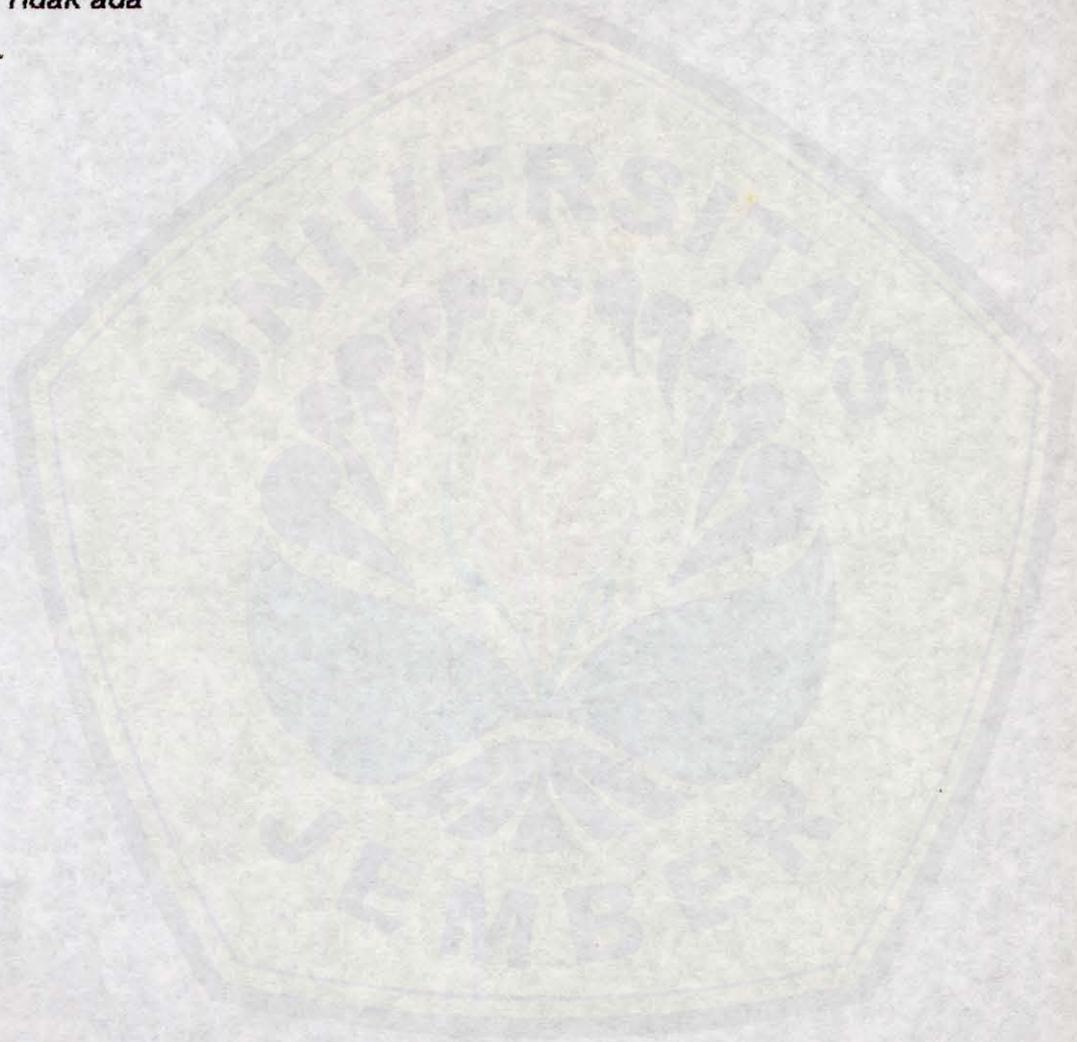
1. Tidak, kami hanya menugas beberapa satpam yang memang kami gaji untuk menjaga kemungkinan hal-hal yang terjadi pada hotel kami.
2. Ya, yaitu berupa telpon panggil yang berhubungan dengan pihak keamanan (satpam) kami.

3. Dengan memberi penekanan pada karyawan agar menjaga kamanan barang-barang milik tamu, yang merupakan tanggung jawab mereka selain itu apabila terjadi barang-barang milik tamu hilang fihak kami akan memberi sangsi pada karyawan sejauh itu memang dilakukan oleh karyawan kami.

g. Atraksi

1. Tidak ada

2.-



Lampiran 8**Hasil Wawancara di Hotel Merdeka tahun 1998****1. Tingkat Hunian Kamar Hotel Merdeka**

Bulan	Kelas		Total	% hunian kamar	%kenaikan
	VIP	Ekonomi			
Januari	51	71	122	4,2	0
Pebruari	63	177	240	8,2	4
Maret	98	116	214	7,3	-0,9
April	102	147	249	8,5	1,2
Mei	61	135	196	6,7	-1,8
Juni	97	171	268	9,2	2,5
Juli	143	192	335	11,5	2,3
Agustus	121	173	294	10,1	-1,4
September	89	199	288	9,8	-0,3
Aktober	145	189	334	11,5	1,7
Nopember	107	109	216	7,4	-4,1
Desember	62	100	162	5,6	-1,8
Total	1.139	1.779	2.918	100	

2. Fasilitas yang baik, tarif yang mudah dijangkau dan keamanan.

ii. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi**a. Fasilitas**

1. Dengan cara memperhatikan selera konsumen agar betah tinggal di hotel kami.
2. Kami memperhatikan selera konsumen dengan cara memberikan pelayanan yang baik.

b. Pelayanan

1. Tidak
2. Kami berusaha membuat yang terbaik yaitu dengan cara mengadakan suatu latihan khusus kedisiplinan dalam memberikan pelayanan kepada tamu yang menginap.

3. Tidak tentu, yang pasti kami mengadakan pelatihan pada awal kerja mereka dengan mengadakan training.

c. Tarif kamar

1. Kami memasang tarif yang memang mudah dijangkau oleh masyarakat.
2. Ya, tarif itu kami berikan pada pelanggan yang memang menginap lama, dengan memberikan diskon atau potongan.

d. Lokasi

1. Dengan memasang papan nama dan promosi.
2. Tidak
3. -

e. Promosi

1. Dengan mengadakan promosi.
2. Tidak tentu.
3. Media promosi yang digunakan brosur, kartu nama dan spanduk.

f. Keamanan

1. Tidak, kami hanya menggunakan Satpam yang kami butuhkan.
2. Tentu saja, seperti telepon bahkan wartel kami menyediakan.
3. Agar karyawan tersebut mampu menjaga tanggung jawab yang diberikan kepada mereka, dan kalau terjadi ketidakberesan terhadap barang-barang tamu kami memberikan sanksi pada mereka.

g. Atraksi

1. Tidak ada
2. -

Lampiran 9. Perhitungan Persentase Tingkat Hunian Kamar Hotel Safari tahun 1998.

Januari 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Safari 470 orang berarti $(470 : 5952) \times 100\% = 7,9\%$

Pebruari 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Safari 599 orang berarti $(599 : 5952) \times 100\% = 10,1\%$

Maret 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Safari 472 orang berarti $(472 : 5952) \times 100\% = 7,9\%$

April 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Safari 622 orang berarti $(622 : 5952) \times 100\% = 10,5\%$

Mei 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Safari 401 orang berarti $(401 : 5952) \times 100\% = 6,7\%$

Juni 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Safari 427 orang berarti $(427 : 5952) \times 100\% = 7,2\%$

Juli 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Safari 521 orang berarti $(521 : 5952) \times 100\% = 8,6\%$

Agustus 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Safari 532 orang berarti $(532 : 5952) \times 100\% = 9\%$

September 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Safari 559 orang berarti $(559 : 5952) \times 100\% = 9,9\%$

Oktober 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Safari 481 orang berarti $(481 : 5952) \times 100\% = 8,1\%$

Nopember 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Safari 291 orang berarti $(291 : 5952) \times 100\% = 6,6\%$

Desember 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Safari 477 orang berarti $(477 : 5952) \times 100\% = 8\%$

Lampiran 10. Perhitungan Persentase Tingkat Hunian Kamar Hotel Mars tahun 1998.

Januari 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Mars 787 orang berarti $(787: 11.060) \times 100\% = 7,1\%$

Pebruari 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Mars 906 orang berarti $(906: 5952) \times 100\% = 8,2\%$

Maret 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Mars 954 orang berarti $(954: 5952) \times 100\% = 8,6\%$

April 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Mars 938 orang berarti $(938: 5952) \times 100\% = 8,5\%$

Mei 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Mars 739 orang berarti $(739: 11.060) \times 100\% = 6,7\%$

Juni 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Mars 849 orang berarti $(849: 11.060) \times 100\% = 7,7\%$

Juli 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Mars 1.131 orang berarti $(1.131: 11.060) \times 100\% = 10,2\%$

Agustus 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Mars 800 orang berarti $(800: 11.060) \times 100\% = 7,2\%$

September 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Mars 807 orang berarti $(807: 11.060) \times 100\% = 7,3\%$

Oktober 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Mars 778 orang berarti $(778: 11.060) \times 100\% = 7\%$

Nopember 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Mars 1.146 orang berarti $(1.146: 11.060) \times 100\% = 10,4\%$

Desember 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Mars 1.225 orang berarti $(1.225: 5952) \times 100\% = 10,1\%$

Lampiran 11. Perhitungan Persentase Tingkat Hunian Kamar Hotel Kartika tahun 1998.

Januari 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Kartika 143 orang berarti
 $(143: 2.105) \times 100\% = 6,8\%$

Pebruari 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Kartika 178 orang berarti
 $(178: 2.105) \times 100\% = 8,5\%$

Maret 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Kartika 208 orang berarti (208:
 $2.105) \times 100\% = 9,9\%$

April 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Kartika orang berarti (190:
 $2.105) \times 100\% = 9\%$

Mei 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Kartika 158 orang berarti (158:
 $2.105) \times 100\% = 7,5\%$

Juni 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Kartika 158 orang berarti (158:
 $2.105) \times 100\% = 7,5\%$

Juli 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Kartika 190 orang berarti (190:
 $2.105) \times 100\% = 9\%$

Agustus 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Kartika 172 orang berarti
 $(172: 2.105) \times 100\% = 8,2\%$

September 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Kartika 184 orang berarti
 $(184: 2.105) \times 100\% = 8,7\%$

Oktober 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Kartika 154 orang berarti
 $(154: 2.105) \times 100\% = 7,3\%$

Nopember 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Kartika 192 orang berarti
 $(192: 2.105) \times 100\% = 9,1\%$

Desember 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Kartika 178 orang berarti
 $(178: 2.105) \times 100\% = 8,5\%$

**Lampiran 12. Perhitungan Persentase Tingkat Hunian Kamar Hotel
Ardicandra tahun 1998.**

Januari 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Kartika 70 orang berarti
 $(70:851) \times 100\% = 8,2\%$

Pebruari 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Kartika 92 orang berarti
 $(92:851) \times 100\% = 10,8\%$

Maret 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Kartika 71 orang berarti
 $(71:851) \times 100\% = 8,4\%$

April 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Kartika 70 orang berarti $(70:851)$
 $\times 100\% = 8,2\%$

Mei 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Kartika 0 orang berarti $(0:851) \times$
 $100\% = 0\%$

Juni 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Kartika 76 orang berarti $(76:851)$
 $\times 100\% = 9\%$

Juli 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Kartika 76 orang berarti $(76:851)$
 $\times 100\% = 9\%$

Agustus 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Kartika 65 orang berarti
 $(65:851) \times 100\% = 7,6\%$

September 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Kartika 28 orang berarti
 $(28:851) \times 100\% = 3,3\%$

Oktober 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Kartika 122 orang berarti
 $(122:851) \times 100\% = 14,3\%$

Nopember 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Kartika 82 orang berarti
 $(82:851) \times 100\% = 9,6\%$

Desember 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Kartika 99 orang berarti
 $(99:851) \times 100\% = 11,6\%$

Lampiran 13. Perhitungan Persentase Tingkat Hunian Kamar Hotel Merdeka tahun 1998.

- Januari 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Merdeka 122 orang berarti
 $(122:2.918) \times 100\% = 4,2\%$
- Pebruari 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Merdeka 240 orang berarti
 $(240:2.918) \times 100\% = 8,2\%$
- Maret 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Merdeka 214 orang berarti
 $(214:2.918) \times 100\% = 7,3\%$
- April 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Merdeka 249 orang berarti
 $(249:2.918) \times 100\% = 8,5\%$
- Mei 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Merdeka 196 orang berarti
 $(196:2.918) \times 100\% = 196\%$
- Juni 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Merdeka 268 orang berarti
 $(268:2.918) \times 100\% = 9,2\%$
- Juli 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Merdeka 335 orang berarti
 $(335:2.918) \times 100\% = 11,5\%$
- Agustus 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Merdeka 294 orang berarti
 $(294:2.918) \times 100\% = 294\%$
- September 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Merdeka 288 orang
berarti $(288:2.918) \times 100\% = 9,8\%$
- Oktober 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Merdeka 334 orang berarti
 $(334:2.918) \times 100\% = 11,5\%$
- Nopember 1998, jumlah tingkat hunian kamar Hotel Merdeka 216 orang berarti
 $(216:2.918) \times 100\% = 7,4\%$
- Desember 1998, jumlah tingkat hunian kamar hotel Merdeka 162 orang
berarti $(162:2.918) \times 100\% = 5,6\%$

DEPARTEMEN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN RI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

: 2310 /PT.32.H5.FKIP/I.7'...⁹⁹

Jember, Oktober 1999.

ran : Proposal
al : Ijin Penelitian

: Yth.Sdr. Pengelola Hotel...

di -
Kotatiff Jember....

Dengan ini Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas
Jember menerangkan bahwa Mahasiswa yang tersebut dibawah ini :

N a m a : S . o . l . i . k . a . n
N i m : 9402106342
Program / Jurusan : Pendidikan Ekonomi/Pendidikan IPS

Berkenaan dengan penyelesaian studynya , maka mahasiswa tersebut
bermaksud melaksanakan penelitian dengan judul :

Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tinggi Rendahnya . .
Tingkat Hunian Kamar Hotel Di Kotatiff Jember Tahun 1998 . . .

pada lembaga yang saudara pimpin.

Sehubungan dengan hal tersebut diatas kami mohon dengan hormat
saudara berkenan dan sekaligus kami mohon bantuan informasinya.
Atas berkenan dan perhatiannya kami mengucapkan terima kasih.

A.n.Dekan
Pembantu Dekan I



Drs. DJOKO SUHUD



DEPARTEMEN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN RI
UNIVERSITAS JEMBER
LEMBAGA PENELITIAN

Alamat : Jl. Veteran No 3 Telepon (0331) 422723 Fax (0331) 425540
Jember (68118)

Nomor : 130 /J25.2/PG/2000

10 Februari 2000

Lampiran :

Perihal : *Permohonan Ijin mengadakan Penelitian*

Kepada : Yth. Sdr. KakanSospol
Penda Kabupaten TK.II JEMBER
di-
JEMBER.

Bersama ini kami sampaikan dengan hormat permohonan *ijin* mengadakan penelitian untuk memperoleh data :

Nama / NIM	: SOLIKAN / 94 - 6342
Dosen / Mahasiswa	: Fakultas Ilmu Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember
Alamat	: Jl. Kalimantan IV Blok C No. 75 Jember
Judul Penelitian	: Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tinggi Rendahnya Tingkat Hunian Kamar Hotel di Kotalif Jember Tahun 1998.
Di Daerah	: Kotalif Jember.
Lama Penelitian	: 1 (satu) Bulan

Untuk pelaksanaan *penelitian* tersebut di atas, mohon bantuan serta perkenan Saudara untuk memberikan *ijin* kepada dosen / Mahasiswa tersebut dalam mengadakan *penelitian* sesuai dengan judul di atas.

Denikian atas perkenan dan bantuan Saudara diucapkan terima kasih.



Tembusan Kepada Yth.

1. Sdr. Dekan Fakultas
Universitas Jember
2. Dosen / Mahasiswa ybs.

PEMERINTAH KABUPATEN DAERAH TK II JEMBER
 KANTOR SOSIAL POLITIK
 Jalan Kartini No 3 TELP.487732
JEMBER

Jember, 17 Pebruari 2000

Nomor : 072/028/330.36/2000
 ifat : Penting
 mpiran : -
 rihal : SURVEY/RESEARCH

K e p a d a
 Yth. Sdr. Ka. Dinas Pariwisata
 Daerah Kab. Daerah Tingkat
 II Jember
 di -

J E M B E R

Dasar Surat Keterangan Ketua Lembaga Penelitian Universitas Jember, Tanggal 10 Pebruari 2000, Nomor : 130/J25.2/PG/2000, perihal permohonan ijin Survey / research.

Demi kelancaran serta kemudahan dalam pelaksanaan Survey/Research dimaksud diminta kepada Saudara untuk memberikan bantuan berupa data / keterangan yang diperlukan oleh :

N a m a : SOLIKAN / 94 - 6342
 Alamat : JL. KALIMANTAN IV BLOK C NO. 75 JEMBER
 Pekerjaan : MHS. FKIP UNIV. JEMBER
 Keperluan : SURVEY/RESEARCH.
 Judul : "ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TINGGI RENDAHNYA TINGKAT HUNIAN KAMAR HOTEL DI KOTATIF JEMBER TAHUN 1998".
 W a k t u : 10 PEBRUARI 2000 S/D 10 MARET 2000
 Peserta : -

Demikian atas perhatian serta bantuannya kami ucapkan terima kasih.

An. BUPATI KEPALA DAERAH TK II JEMBER
 KEPALA KANTOR SOSIAL POLITIK



H. GIYONO SUTOMO

SEMBUSAN : Kepada Yth,

Sdr. Kapolres Jember;
 Sdr. Dan Dim 0824 Jember;
 Sdr. Rektor Univ. Jember.

LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI

Nama : S O L I K A N
 Nim / Jurusan / Angkatan : 9402106342/Pend. IPS/1994
 Judul Skripsi : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi
Tingkat Hunian Kamar Hotel Di Kotatif
Jember Tahun 1998.
 Pembimbing I : Drs. Djamaludin Saman
 Pembimbing II : Dra. Hj. Sri Kantun, MEd

KEGIATAN KONSULTASI :

No.	Hari tanggal	Materi Konsultasi	Tt. Pembimbing
1.	Selasa, 7-9-1999	Judul	
2.	Senin, 13-9-1999	Materi	
3.	Rabu, 29-9-1999	Proposal	
4.	Rabu, 13-10-1999	Proposal	
5.	Kamis, 25-12-1999	Bab I, II, III	
6.	Selasa, 28-3-2000	Bab I, II, III	
7.	Kamis, 13-04-2000	Bab IV, V	
8.	Senin, 17-04-2000	Bab IV, V	
9.	Sabtu, 10-6-2000	Abstrak	
10.			
11.			
12.			
13.			
14.			
15.			

CATATAN : 1. Lembar ini harus dibawa dan diisi setiap melakukan konsultasi

2. Lembar ini harus dibawa sewaktu ujian PRA SKRIPSI dan UJIAN SKRIPSI.

LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI

Nama : S O L I K A N
 Nim / Jurusan / Angkatan : 9402106342/Pend. IPS/1994
 Judul Skripsi : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi
Tingkat Hunian Kamar Hotel Di Kotatiff
Jember Tahun 1998
 Pembimbing I : Drs. Djamaludin Saman
 Pembimbing II : Dra. Hj. Sri Kantun, MEd

KEGIATAN KONSULTASI :

No.	Hari tanggal	Materi Konsultasi	Tt. Pembimbing
1.	Senin, 6-9-1999	JUDUL	PRA
2.	Jum'at, 10-9-1999	MATRIK	PRA
3.	Senin, 13-9-1999	PROPOSAL	PRA
4.	Kamis, 31-9-1999	PROPOSAL	PRA
5.	Jum'at, 15-9-1999	PROPOSAL	PRA
6.	Rabu, 10-11-1999	BAB I, II, III	PRA
7.	Sabtu, 27-11-1999	BAB I, II, III	PRA
8.	Kamis, 23-12-1999	BAB I, II, III	PRA
9.	Jum'at, 3-3-2000	BAB IV, V	PRA
10.	Senin, 27-3-2000	BAB IV, V	PRA
11.	Senin, 10-4-2000	BAB IV, V	PRA
12.	Selasa, 18-4-2000	BAB IV, V, ABSTRAK	PRA
13.	Senin, 5-6-2000	ABSTRAK	PRA
14.	Sabtu, 10-6-2000	LAMPIRAN	PRA
15.			

CATATAN : 1. Lembar ini harus dibawa dan diisi setiap melakukan konsultasi
 2. Lembar ini harus dibawa sewaktu ujian PRA SKRIPSI dan UJIAN SKRIPSI.