



1. Analisis Penetapan Harga Kamar terhadap Tingkat Penjualan Kamar di Hermes Palace Hotel Banda Aceh
Cut Raihan Fadhillah, Maya Agustina
2. Metode Flood Plating dalam Meningkatkan Daya Tarik Menu A'la Carte Restoran Hermes Palace Hotel Banda Aceh
Nur Maulina Manoppo, Marlina
3. Analisis Dampak Efisiensi Anggaran Pemerintah Dalam Aktivitas *Meetings Incentives Converences and Exhibitions* (MICE) di Hermes Palace Hotel Banda Aceh
Rayi Prayoga Haryo Sujivo, Riska Nanda
4. Strategi Departemen Makanan dan Minuman dalam Menginovasi Produk untuk Meningkatkan Daya Saing Industri di Hotel Plum Lading Banda Aceh
Nurul Fadhillah, Marlina
5. Analisis Pengaruh *Destination Atmosphere, Tourist Experiences, Destination Image, dan Destination Familiarity* terhadap *Revisit Intention* pada Pengunjung Wisata Pantai Manggar Segarasari di Balikpapan
Christie Stephanie Piar, Mohammad Kiswanto, Zuhriah, Majidah Ayu Puspita Sari, Ayu Kusmaningsih, Restu Pratama Warsandi
6. Pengaruh Kepemimpinan dan Budaya Organisasi terhadap Kepuasan Kerja (Studi Pada Kantor Dukcapil Kabupaten Dompu, Nusa Tenggara Barat)
Agus Fahrin Rifani, Irwan Cahyadi
7. Pengaruh *Customer Experience* dan *Word of Mouth* serta Kualitas Pelayanan terhadap *Customer Loyalty* pada Duta Cosmetic Bireuen
Cut Oulia Faradila, Ferri Yanto
8. Pengaruh Kualitas Makanan terhadap Kepuasan Konsumen di Plum Hotel Lading Banda Aceh
Iqbal Saputra, Nilazarni
9. Analisis SWOT Pengembangan Desa Wisata Lubuk Sukon Kabupaten Aceh Besar
Rhomi Alfianda, Riska Nanda
10. Pengaruh Rotasi Kerja, Motivasi Kerja, dan Reward terhadap Kinerja Pegawai di Kantor ATR/BPN Bireuen
Sarifa Hannum Hutabarat, Ira Dama Yanti
11. Pemahaman Literasi Zakat dalam Meningkatkan Partisipasi Masyarakat Program Zakat Produktif di Baitul Mal Kabupaten Aceh Tamiang
Khairatul Muna, Dina Mustiana, Andi Tarlis



	Halaman
1. Analisis Penetapan Harga Kamar terhadap Tingkat Penjualan Kamar di Hermes Palace Hotel Banda Aceh <i>Cut Raihan Fadhillah, Maya Agustina</i>	639 – 648
2. Metode Flood Plating dalam Meningkatkan Daya Tarik Menu A'la Carte Restoran Hermes Palace <i>Nur Maulina Manoppo, Marlina</i>	649 – 659
3. Analisis Dampak Efisiensi Anggaran Pemerintah dalam Aktivitas Meetings <i>Incentives Converences and Exhibitions (MICE)</i> <i>Rayi Prayoga Haryo Sujivo, Riska Nanda</i>	660 – 670
4. Strategi Departemen Makanan dan Minuman dalam Menginovasi Produk untuk Meningkatkan Daya Saing Industri di Hotel Plum Lading Banda Aceh <i>Nurul Fadhillah, Marlina</i>	671 – 682
5. Analisis Pengaruh <i>Destination Atmosphere, Tourist Experiences, Destination Image</i> , dan <i>Destination Familiarity</i> terhadap <i>Revisit Intention</i> pada Pengunjung Wisata Pantai Manggar Segarasari di Balikpapan <i>Christie Stephanie Piar, Mohammad Kiswanto, Zuhriah, Majidah Ayu Puspita Sari, Ayu Kusmaningsih, Restu Pratama Warsandi</i>	683 – 693
6. Pengaruh Kepemimpinan dan Budaya Organisasi terhadap Kepuasan Kerja (Studi pada Kantor Dukcapil Kabupaten Dompu, Nusa Tenggara Barat) <i>Agus Fahrin Rifani, Irwan Cahyadi</i>	694 – 703
7. Pengaruh <i>Customer Experience</i> dan <i>Word of Mouth</i> serta Kualitas Pelayanan terhadap <i>Customer Loyalty</i> pada Duta Cosmetic Bireuen <i>Cut Oulia Faradila, Ferri Yanto</i>	704 – 718
8. Pengaruh Kualitas Makanan terhadap Kepuasan Konsumen di Plum Hotel Lading Banda Aceh <i>Iqbal Saputra, Nilazarni</i>	719 – 730
9. Analisis SWOT Pengembangan Desa Wisata Lubuk Sukon Kabupaten Aceh Besar <i>Rhomi Alfianda, Riska Nanda</i>	731 – 739
10. Pengaruh Rotasi Kerja, Motivasi Kerja, dan Reward terhadap Kinerja Pegawai di Kantor ATR/BPN Bireuen <i>Sarifa Hannum Hutabarat, Ira Dama Yanti</i>	740 – 752
11. Pemahaman Literasi Zakat dalam Meningkatkan Partisipasi Masyarakat Program Zakat Produktif di Baitul Mal Kabupaten Aceh Tamiang <i>Khairatul Muna, Dina Mustiana, Andi Tarlis</i>	753 – 761

Analisis Penetapan Harga Kamar terhadap Tingkat Penjualan Kamar di Hermes Palace Hotel Banda Aceh

Cut Raihan Fadhillah¹, Maya Agustina²

^{1,2}Universitas Muhammadiyah Aceh

cutraihanhadhillah01@gmail.com

Abstract

The purpose of this study is to determine the effect of room rates on the percentage level of room sales at Hermes Palace Hotel Banda Aceh. This research employs a quantitative descriptive method, using room sales data from February 12 to May 12, 2025, collected through observation and interviews. Based on interview results with Front Office employees, it was found that the Deluxe room type was the most frequently sold. The findings of this study indicate that room pricing has a significant impact on the company's performance, as every guest staying at Hermes Palace Hotel Banda Aceh tends to compare room rates with the facilities provided. Therefore, the hotel must be wise in setting room prices to meet guests' needs. The Deluxe room type serves as the hotel's main attraction for guests staying at Hermes Palace Hotel Banda Aceh. Additionally, maintaining room quality, even during full bookings, and prioritizing guest comfort by consistently keeping the hotel environment clean are essential.

Keywords: Room Price, Room Sales, Pricing Objectives, Pricing Factors

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui pengaruh harga kamar terhadap tingkat persentase penjualan setiap kamar di Hermes Palace Hotel Banda Aceh. Adapun dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Dengan menggunakan data penjualan kamar dari 12 Februari sampai 12 Mei 2025 dengan cara melakukan observasi dan wawancara. Hasil wawancara jawaban dari informan yaitu karyawan Front Office menyatakan bahwa kamar yang paling banyak terjual adalah kamar dengan tipe deluxe. Hasil dalam penelitian ini adalah harga memiliki pengaruh yang sangat berdampak kepada perusahaan, setiap tamu yang akan menginap di Hermes Palace Hotel Banda Aceh akan membandingkan harga kamar sesuai dengan fasilitas yang diberikan. Maka dari itu hotel harus bijak dalam menentukan harga kamar agar sesuai dengan kebutuhan, tipe kamar deluxe menjadi andalan bagi setiap tamu yang datang untuk menginap di Hermes Palace Hotel Banda

Analisis Penetapan Harga Kamar terhadap Tingkat Penjualan Kamar di Hermes Palace Hotel Banda Aceh

Cut Raihan Fadhillah, Maya Agustina

Aceh. Menjaga kualitas kamar walaupun terkadang kamar sedang dalam kedaan full booking dan mengutamakan kenyamanan tamu yang datang dengan selalu menjaga kebersihan di sekitar hotel.

Kata Kunci: Harga Kamar, Penjualan Kamar, Tujuan Penetapan Harga, Faktor Penetapan Harga

1. Pendahuluan

Kemampuan suatu unit bisnis dalam mencapai tingkat penjualan yang optimal sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor internal maupun eksternal. Faktor-faktor tersebut meliputi strategi pemasaran, kualitas produk, harga, kepuasan pelanggan, serta kondisi ekonomi dan persaingan pasar. Penelitian menunjukkan bahwa penerapan strategi pemasaran yang tepat dan inovatif memiliki peran signifikan dalam meningkatkan volume penjualan dan loyalitas pelanggan (Budi *et al.*, 2025). Selain itu, kualitas produk yang konsisten dan relevan dengan kebutuhan pasar mampu memperkuat kepercayaan konsumen dan mendorong pembelian ulang (Ulfie *et al.*, 2025).

Harga juga menjadi faktor penting yang menentukan daya saing bisnis. Penetapan harga yang sesuai dengan persepsi nilai pelanggan dapat meningkatkan keinginan membeli dan memperluas pangsa pasar (Hastina *et al.*, 2025). Di sisi lain, kepuasan pelanggan terbukti berpengaruh langsung terhadap profitabilitas dan keberlanjutan penjualan, di mana pelanggan yang puas cenderung memberikan rekomendasi positif dan menjadi pembeli berulang (Maulana *et al.*, 2025).

Faktor eksternal seperti kondisi ekonomi makro, tren industri, dan kemajuan teknologi turut menentukan keberhasilan penjualan. Oleh karena itu, manajemen harus mampu mengintegrasikan berbagai faktor tersebut dalam strategi bisnis agar dapat meningkatkan daya saing dan mempertahankan pertumbuhan penjualan secara berkelanjutan.

Pariwisata di Indonesia merupakan salah satu bagian penting dalam perekonomian. Pariwisata mempunyai peran dalam pertumbuhan ekonomi negara dan juga pendapatan negara. Industri pariwisata adalah kumpulan usaha yang saling berkaitan antara satu sama lain untuk memenuhi kebutuhan wisatawan, salah satu kebutuhan wisatawan yaitu hotel. Hotel biasanya banyak digunakan sebagai tempat untuk menginap atau tempat peristirahatan sementara dari perjalanan jauh. Setelah pemerintahan orde baru, perkembangan dan pertumbuhan hotel menjadi sangat pesat. Maka dari itu, setiap hotel akan lebih terdepan dalam menyediakan fasilitas-fasilitas yang lengkap dan tentunya berguna untuk tamu yang menginap.

Analisis Penetapan Harga Kamar terhadap Tingkat Penjualan Kamar di Hermes Palace Hotel Banda Aceh

Cut Raihan Fadhillah, Maya Agustina

Setiap hotel menawarkan harga jual sesuai dengan fasilitas yang diberikan. Semakin lengkap fasilitas yang disediakan maka akan semakin meningkat pula harga yang ditawarkan. Penetapan harga kamar yang sesuai dan tepat sangat membutuhkan perhatian yang ekstra dan khusus. Penentuan harga kamar yang sesuai dengan kebutuhan konsumen akan mempengaruhi terhadap pendapatan dan penjualan kamar hotel setiap tahunnya.

Harga kamar memiliki pengaruh yang signifikan karena adanya suatu proses penjualan yang diukur dengan sejumlah uang yang akan dikeluarkan oleh pembeli untuk mendapatkan sejumlah barang atau jasa bahkan kombinasi antara kedua-duanya. Hermes Palace Hotel Banda Aceh merupakan satu-satunya hotel bintang 5 di Aceh. Hal ini membuat Hermes Palace Hotel Banda Aceh menjadi pilihan konsumen untuk tempat menginap yang mempunyai fasilitas yang lengkap dan nyaman. Namun dalam beberapa bulan ini, penjualan kamar di Hermes Palace Hotel Banda Aceh mengalami penurunan dari bulan-bulan sebelumnya. Penurunan penjualan yang terjadi dikarenakan berkurangnya wisatawan yang berkunjung ke Banda Aceh.

Hermes Palace Hotel Banda Aceh terus mengusahakan beberapa strategi yang dinilai sangat berdampak pada pendapatan hotel. Salah satunya adalah dengan memberikan *discount* (potongan harga) kamar kepada tamu pada saat tertentu seperti *weekend*, musim liburan, hari besar keagamaan, akhir dan awal tahun. Berdasarkan dari latar belakang yang sudah diuraikan di atas maka yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana pengaruh harga kamar terhadap penjualan kamar dan tingkat persentase penjualan setiap kamar di Hermes Palace Hotel Banda Aceh? Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh harga kamar terhadap penjualan kamar dan tingkat persentase penjualan setiap kamar di Hermes Palace Hotel Banda Aceh.

2. Studi Literatur

Harwindito *et al.*, (2020) dengan penelitiannya, analisis kebijakan penentuan harga kamar terhadap tingkat hunian di Hotel Dafam Wonosobo (studi kasus pada penentuan harga kamar). Metode kualitatif deskriptif. Kebijakan penentuan harga kamar yang dimiliki Hotel Dafam Wonosobo didasarkan atas beberapa strategi, panduan dari manajemen pusat, survey pasar, dan kondisi kompetitor. Kebijakan tersebut dibuat agar harga yang ditawarkan dapat diterima oleh konsumen dan dapat berbanding lurus dengan faktor yang ada.

Analisis Penetapan Harga Kamar terhadap Tingkat Penjualan Kamar di Hermes Palace Hotel Banda Aceh

Cut Raihan Fadhillah, Maya Agustina

Tania & Asmawi (2021) dengan penelitiannya, analisis pengaruh harga kamar terhadap penjualan kamar di Montigo (studi kasus pada pengaruh harga kamar). Metode penelitian pendekatan kuantitatif. Harga kamar merupakan faktor penting yang mempengaruhi tingkat penjualan kamar sehingga harus diperhatikan dan dijaga kestabilannya demi kepuasan tamu yang datang dan menginap di Montigo Resorts Nongsa. Setiap kenaikan harga kamar diikuti dengan kualitas produk yang lebih baik serta pelayanan dan fasilitas yang diberikan ditingkatkan untuk mengimbangi kenaikan harga.

Lindasari (2024) dengan penelitiannya, analisis strategi penetapan harga jual room kamar di Hotel Swiss Bellin Karawang. (studi kasus strategi penetapan harga). Metode kualitatif deskriptif. Penerapan metode *Activity Based Costing* (ABC) dalam menghitung cost kamar di Hotel Swiss-Bellin Karawang telah menghasilkan biaya kamar yang lebih terkontrol untuk berbagai jenis kamar. Hal ini disebabkan oleh pengalokasian biaya yang didasarkan pada aktivitas dan sumber daya yang digunakan oleh setiap jenis kamar, serta penggunaan lebih dari satu cost driver. Hasil perhitungan menunjukkan adanya perbedaan signifikan dalam biaya overcosting pada periode sebelumnya.

3. Metodelogi Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif (eksploratif) berupa studi kasus teknik penelitian kuantitatif, yang bertujuan untuk mengumpulkan data dan mendeskripsikan objek penelitian dalam memperoleh gambaran secara mendalam dan objektif yaitu mengetahui secara keseluruhan tentang penetapan harga kamar terhadap penjualan kamar.

Menurut Sugiyono (2024), “Data kuantitatif merupakan data yang berbentuk angka atau data yang dikonversi menjadi angka (*scoring*). ” Sampel diambil berupa jumlah Penjualan Kamar di Hermes Palace Hotel Banda Aceh dari bulan Februari sampai Mei 2025, yang ditentukan dengan menggunakan *convenience sampling*. Menurut Sugiyono (2018), *convenience sampling* juga disebut *accidental sampling* adalah “Teknik pengambilan sampel yang dilakukan dengan memilih sampel berdasarkan siapa saja yang secara kebetulan ditemui oleh peneliti dan mudah dijangkau.”

Populasi dari tamu yang berkunjung ke Hermes Palace Hotel Banda Aceh dari bulan Februari-Mei 2025 berjumlah 25.000 pengunjung. Kemudian sampel diambil dari jumlah tamu yang datang untuk memesan kamar karena akan menetap dalam beberapa hari. Adapun sampel dari bulan Februari-Mei 2025 berjumlah kurang lebih

Analisis Penetapan Harga Kamar terhadap Tingkat Penjualan Kamar di Hermes Palace Hotel Banda Aceh

Cut Raihan Fadhillah, Maya Agustina

6.380 pengunjung yang menginap. Subjek penelitian ini adalah beberapa karyawan yang bekerja di Hermes Palace Hotel Banda Aceh khususnya di bagian *Front Office* dan *Sales Marketing*. Dalam memperoleh hasil tersebut, penelitian ini menggunakan data sekunder mengenai harga tarif kamar dan tingkat penjualan.

Hermes Palace Hotel Banda Aceh menetapkan rata-rata harga kamar sesuai dengan fasilitas yang disediakan disetiap tipe kamarnya. Data yang diambil adalah data kebijakan harga terhadap tingkat hunian, yang menganalisis data dari tanggal 12 Februari sampai 12 Mei 2025.

4. Hasil dan Pembahasan

Menurut Sugiyono (2024), “Hasil data observasi adalah data yang diperoleh melalui pengamatan langsung terhadap suatu objek penelitian. Observasi ini bisa dilakukan secara terstruktur maupun tidak terstruktur, tergantung pada jenis penelitiannya.” Adapun data yang didapatkan berikut ini merupakan hasil observasi peneliti dari 12 Februari sampai 12 Mei 2025, menggunakan *convenience sampling* adalah tamu yang pernah menginap di Hermes Palace Hotel Banda Aceh.

Tabel 1. Data Tamu Menginap

NO	Jenis Kamar	Jumlah Kamar	Persen Kamar	Penjualan Bulan Februari	Penjualan Bulan Maret	Penjualan Bulan April
1.	Deluxe Room	121	74.23%	1294	1301	1498
2.	Bussines Room	20	12.27%	295	313	349
3.	Junior Room	12	7.37%	220	248	290
4.	Executive Room	8	4.91%	129	145	159
5.	President Room	2	1.22%	30	49	60
Totalnya :		163	100%	1.968	2.056	2.356

Sumber: *Front Office*, 2025

Analisis Penetapan Harga Kamar terhadap Tingkat Penjualan Kamar di Hermes Palace Hotel Banda Aceh

Cut Raihan Fadhillah, Maya Agustina

Penjumlahan ini merupakan penjumlahan sederhana yang dipakai oleh departemen *Front Office* dalam menghitung jumlah penjualan kamar pada setiap bulan. Tentunya sangat memudahkan ketika akan melihat perbandingan penjualan kamar di Hermes Palace Hotel Banda Aceh. Data yang digunakan dalam penelitian ini, merupakan data penjualan kamar yang dijumlahkan untuk mendapatkan hasil persentase penjualan kamar pada setiap tipenya di Hermes Palace Hotel Banda Aceh. Adapun datanya adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Data Penjualan Kamar

NO	Jenis Kamar	Penjualan Bulan Februari	Penjualan Bulan Maret	Penjualan Bulan April	Jumlah Penjualan
1.	Deluxe Room	1294	1301	1498	4.093
2.	Bussines Room	295	313	349	957
3.	Junior Room	220	248	290	758
4.	Executive Room	129	145	159	433
5.	President Room	30	49	60	139

Sumber: *Front Office*, 2025

Setelah proses observasi penelitian di Hermes Palace Hotel Banda Aceh dari 12 Februari sampai 12 Mei 2025. Data yang terkumpul akan diolah dan disajikan dalam bentuk persentase untuk memberikan gambaran yang lebih jelas dan mudah dipahami. Adapun data persentase penjualan kamar berikut ini diperoleh dari data tamu yang menginap di Hermes Palace Hotel Banda Aceh dari 12 Februari sampai 12 Mei 2025 adalah sebagai berikut:

Analisis Penetapan Harga Kamar terhadap Tingkat Penjualan Kamar di Hermes Palace Hotel Banda Aceh

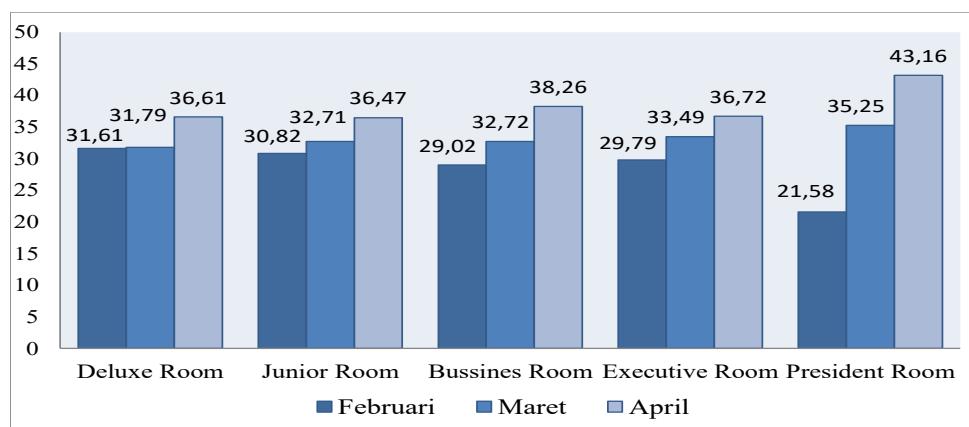
Cut Raihan Fadhillah, Maya Agustina

Tabel 3. Data Persentase

Persentase Perbulan	Jumlah Keseluruhan 163 kamar				
	Deluxe Room	Bussines Room	Junior Room	Executive Room	President Room
Februari	31.61%	30.82%	29.02%	29.79%	21.58%
Maret	31.79%	32.71%	32.72%	33.49%	35.25%
April	36.60%	36.47%	38.26%	36.72%	43.16%
Totalnya :	100%	100%	100%	100%	100%

Sumber: Analisis Peneliti, 2025

Menurut Sugiyono (2024), “Grafik persentase merupakan salah satu cara untuk menyajikan data dalam penelitian kuantitatif, khususnya untuk menunjukkan perbandingan antar kategori atau kelompok dalam suatu variabel. Grafik persentase dapat membantu peneliti untuk memvisualisasikan data secara lebih mudah dipahami, terutama ketika ingin menunjukkan proporsi atau bagian dari keseluruhan.” Adapun grafik persentase penjualan kamar di Hermes Palace Hotel Banda Aceh dari 12 Februari sampai 12 Mei 2025 adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Grafik Persentase

Sumber: Analisis Peneliti, 2025

Analisis Penetapan Harga Kamar terhadap Tingkat Penjualan Kamar di Hermes Palace Hotel Banda Aceh

Cut Raihan Fadhillah, Maya Agustina

Pada penelitian ini, grafik persentase tingkat penjualan kamar di Hermes Palace Hotel Banda Aceh divisualisasikan dalam bentuk diagram batang atau (*bar chart*). Adapun penjelasan mengenai diagram batang sebagai mana ditulis, Sugiyono (2019). “Diagram batang adalah teknik visualisasi data yang menggunakan batang persegi panjang untuk membandingkan berbagai kategori informasi. Panjang atau tinggi batang pada diagram batang menunjukkan nilai dari setiap kategori, dimana batang yang lebih panjang menunjukkan nilai yang lebih besar.”

Dari hasil wawancara, jawaban dari informan yaitu karyawan *Front Office* menyatakan bahwa kamar yang paling banyak terjual adalah kamar dengan tipe *deluxe*. Kamar dengan tipe *deluxe* merupakan kamar yang memiliki harga jual paling rendah, namun fasilitas yang disediakan juga tidak kalah lengkapnya dengan tipe kamar yang lain. Dengan tersedianya harga kamar yang beragam, sangat memudahkan konsumen dalam menentukan tipe kamar apa yang dijadikan tempat istirahat. Berdasarkan data persentase penjualan kamar di Hermes Palace Hotel Banda Aceh dari 12 Februari sampai 12 Mei 2025. Awal bulan Februari penjualan kamar mengalami penurunan, namun penjualan tersebut semakin meningkat di bulan April dan Mei. Peningkatan penjualan kamar tersebut tentunya, akan sangat berdampak terhadap perusahaan dan karyawan yang bekerja di Hermes Palace Hotel Banda Aceh.

5. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Hermes Palace Hotel Banda Aceh, penulis dapat menyimpulkan beberapa kesimpulan yaitu:

1. Harga merupakan faktor utama yang akan diperhatikan oleh konsumen ketika hendak memilih tipe kamar apa yang akan dipilih. Selain harga yang akan diperhatikan oleh konsumen, fasilitas yang disediakan juga menjadi pilihan tamu dalam memilih.
2. Tipe kamar *deluxe* menjadi andalan bagi setiap tamu yang datang untuk menginap di Hermes Palace Hotel Banda Aceh, hasil dari wawancara bersama *Assistan Manager Front Office* menyatakan bahwa kamar yang paling banyak terjual adalah kamar dengan tipe *deluxe*.

Dari hasil penelitian, penulis memberikan saran yang dapat dijadikan bahan pertimbangan kedepannya dalam mengutamakan kebutuhan tamu terhadap kepuasan dalam meningkatkan penjualan kamar. Adapun saran-saran tersebut adalah:

Analisis Penetapan Harga Kamar terhadap Tingkat Penjualan Kamar di Hermes Palace Hotel Banda Aceh

Cut Raihan Fadhillah, Maya Agustina

1. Pihak *Front Office* maupun Sales Marketing harus terus mengutamakan kebutuhan tamu dengan menyediakan tipe kamar yang bervariasi sesuai dengan kondisi tamu. Terus mengupgrade promo-promo terbaru dan memberikan *discount* (potongan harga) kamar kepada tamu pada saat tertentu seperti weekend, musim liburan, hari besar keagamaan, akhir dan awal tahun.
2. Tetap menjaga kualitas kamar walaupun terkadang kamar sedang dalam keadaan full booking dan mengutamakan kenyamanan tamu yang datang dengan selalu menjaga kebersihan di sekitar hotel.

Referensi

- Budi, M. A. S., Andi, M., & Maulana, M. T., (2025). Marketing technology and literacy as key drivers of SME market penetration in the digital era. *Journal of Innovation in Business and Economics*, 9(2), 165-174.
- Creswell. J. W. (2019). *Research Design Pendekatan Metode Kualitatif, Kuantitatif dan Campuran*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Harwindito, B., Wulandari, A. R., & Wahyuni, N. (2022). Analisis kebijakan penentuan harga kamar terhadap tingkat hunian di Hotel Dafam Wonosobo. *Jurnal Manajemen Dirgantara*, 15(2), 234-243
- Hastina, M., Budi, M. A. S., & Fitri, A. (2025). Determinan self-efficacy wirausaha terhadap intensi wirausaha di Kota Banda Aceh. *Jurnal Riset Manajemen dan Akuntansi*, 5(1), 303 – 319.
- Kotler, P. (2018). *Manajemen Pemasaran di Indonesia*. Edisi 15. Jakarta: PT. Erlangga Group
- Maulana, M. T., Budi, M. A. S., & Fitri, A. (2025). Peranan kualitas layanan dan harga dalam meningkatkan kepuasan pelanggan. *Jurnal Salingka Nagari*, 4(1), 118 – 127.
- Mularsari, A., & Farika, A. (2022). Analisis strategi pengembangan pariwisata di bidang jasa pelayanan Hotel Rooseno Plaza Jakarta Di Masa New Normal Era. *Turn Jurnal*, 2(1), 17 – 30.
- Nurani, R. L. (2024). Analisis strategi penetapan harga jual room kamar di Hotel Swiss Bellin Karawang. *Jurnal Ekonomi Manajemen*, 1(2).
- Pefriyanti & Wahyuni (2023). *Analisis Pendapatan Berdasarkan Sak Etap Pada Pt. Kampong Teripang Kabupaten Bintan*” Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
- Rusmawati, Y. D. J. (2019). Pengaruh harga kamar dan fasilitas hotel terhadap kepuasan konsumen di Shangrila Hotel Surabaya. *Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen*, 4(1).
- Safnat, P. F. (2022). *Analisis Pengaruh Sektor Pariwisata Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta Periode 2010-2020*. Universitas Islam Indonesia Fakultas Bisnis Dan Ekonomika.

Analisis Penetapan Harga Kamar terhadap Tingkat Penjualan Kamar di Hermes Palace Hotel Banda Aceh

Cut Raihan Fadhillah, Maya Agustina

- Sekaran, U. (2019). *Metode Penelitian Untuk Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono (2018). *Metode Penelitian*. Bandung: PT. Alfabet.
- _____. 2019. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: PT. Alfabet.
- _____. 2024. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: PT. Alfabet.
- Tania, A., & Asmawi (2021). Analisis pengaruh harga kamar terhadap penjualan kamar di Montigo Resorts Nongsa, Batam. *Jurnal Sains Terapan Pariwisata*, 6(1), 57 – 64.
- Ulfî, S. Z., Budi, M. A. S., & Fitri, A. (2025). Anteseden loyalitas konsumen pada bisnis ritel di Kota Banda Aceh. *Journal of Innovative & Creativity*, 5(2), 5763-5777.

JSI

JURNAL SAUDAGAR INDONESIA

Alamat: Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Aceh
Jl. Muhammadiyah No. 91. Batoh, Lueng Bata,
Banda Aceh 23245 Telp./ Fax.: 0651-21024
email: jsi.kwu@unmuha.ac.id

ISSN 2829-8969

