

BAURAN KOMUNIKASI PEMASARAN HOTEL EMERSIA MALIOBORO YOGYAKARTA

Oleh

Salma Rubiani Putri

RINGKASAN

Bauran Komunikasi Pemasaran merupakan kegiatan dari sistem promosi dan pemasaran yang merupakan inti dari memperkenalkan, memberikan informasi dan memasarkan produk kepada konsumen. Tujuan dalam penelitian ini adalah mendeskripsikan bagaimana bauran komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh Hotel Emersia Malioboro Yogyakarta mencapai target penjualan dalam persaingan bisnis. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan cara mengumpulkan data-data yang bersifat fakta berdasarkan hasil wawancara, observasi, dokumentasi, dan studi pustaka dengan pihak Hotel Emersia Malioboro Yogyakarta. Berdasarkan hasil penelitian melalui teori bauran komunikasi pemasaran dengan cara periklanan (*advertising*), penjualan personal (*personal selling*), pemasaran langsung (*direct selling*), promosi penjualan (*sales promotion*), dan hubungan masyarakat (*public relation*). Bauran komunikasi dari pihak Hotel Emersia Malioboro Yogyakarta yang diterapkan saat ini lebih fokus kepada kegiatan promosi secara *digital* atau biasa dikenal dengan *digital marketing* dikarenakan kegiatan promosi ini memakan biaya yang relatif murah namun dapat memiliki hasil yang maksimal namun hotel ini juga berusaha untuk memaksimalkan produk, fasilitas, harga, dan pelayanannya guna untuk memenuhi kebutuhan tamu, selanjutnya untuk mengukur keberhasilan dilakukan evaluasi dari perhitungan bulanan dan tahunan yang nantinya akan dijalankan sesuai kebutuhan dari promosi selanjutnya.