
PENERAPAN *SYSTEM RATE STRUCTURE* TERHADAP HARGA JUAL KAMAR DI LOTUS GARDEN HOTEL KEDIRI

Adisca Fajar Debryanto¹, Riris Yuniarsih²

¹Perhotelan, ³Politeknik NSC Surabaya,

¹adiscafajar@gmail.com, ririsuniarsih63@gmail.com

Article History:

Received: (diisi oleh editor)

Revised: (diisi oleh editor)

Accepted: (diisi oleh editor)

Keywords: hotel, *best available rate*, *corporate rate*, *rate structure*, harga jual kamar

Abstrak : Pariwisata dan perhotelan adalah satu paket bidang yang tidak dapat terpisahkan karena saling menunjang satu sama lain. Setiap hotel saling bersaing sehat demi mendapatkan banyak tamu dan memenuhi *revenue* kamar. Maka dianggap penting dalam menetapkan tarif kamar di setiap jenis kamar yang dimiliki oleh masing-masing hotel. Lotus Garden Hotel Kediri merupakan salah satu hotel yang berada di Kediri. Hotel dengan konsep semi resort membuat Lotus Garden Hotel Kediri memiliki daya tarik lebih di mata para tamu dan wisatawan. Penelitian ini disajikan secara deskriptif kualitatif untuk memperoleh gambaran tentang *rate structure* yang ada di hotel. Metode pengumpulan data menggunakan dokumentasi, observasi, wawancara dan studi pustaka. Data yang diperoleh kemudian dianalisis dan disajikan secara deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Lotus Garden Hotel Kediri telah menerapkan *system rate structure* terhadap harga jual kamar hotel secara baik dan maksimal, hal ini dapat diketahui bahwa hotel telah menetapkan berbagai segmen tamu dan menerapkan sistem BAR (*best available rate*) serta *corporate rate* dalam meningkatkan okupansi atau tingkat hunian kamar. Terbukti bahwa hotel selalu mencapai *occupancy* sekitar 96%-100% setiap bulannya. Hal ini juga ditunjang oleh penilaian tamu yang memberi peringkat tinggi atas kepuasan yang mereka terima selama menginap di Lotus Garden Hotel Kediri

PENDAHULUAN (Times New Roman, size 12)

Indonesia adalah salah satu negara kepulauan terbesar di dunia yang terletak di benua Asia. Hal ini sangat menguntungkan di sektor pariwisata dan perhotelan karena dapat mendatangkan sumber devisa negara, seperti dilansir oleh laman Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (www.kemenkraf.go.id). Wisatawan datang untuk berkunjung ke Indonesia, menikmati suasana alam, mengeksplorasi pesona keindahan setiap sudut dari setiap pulau yang ada di Indonesia, mereka juga menginap sehari-hari untuk melepas penat, ada pula yang datang sebagai pengunjung bisnis, bukan hanya sekedar berlibur saja. Yoeti (1991) menyatakan bahwa berdasarkan asalnya, wisatawan dibagi menjadi dua yaitu: wisatawan Nusantara (wisnus) dan wisatawan mancanegara (wisman), wisatawan baik Nusantara dan mancanegara yang berkunjung di beberapa wilayah di Indonesia pasti membutuhkan akomodasi yang memadai demi menunjang perjalanan wisatanya. Maka dari itu pariwisata dan perhotelan adalah satu paket bidang yang tidak dapat terpisahkan karena saling menunjang satu sama lain.

Setiap hotel saling bersaing sehat demi mendapatkan banyak tamu dan memenuhi *revenue* kamar. Maka dianggap penting dalam menetapkan tarif kamar di setiap jenis kamar yang dimiliki oleh masing-masing hotel. Strategi hotel *rate* merupakan strategi yang digunakan manajemen hotel untuk mengatur tarif kamar mereka. Tujuannya untuk meningkatkan okupansi dan