

## ABSTRAK

Pembangunan hotel di Sidoarjo yang semakin banyak menyebabkan ketatnya persaingan industri perhotelan. Persaingan tersebut membuat manajemen harus memiliki strategi pemasaran agar dapat meningkatkan volume penjualan dari waktu ke waktu. Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui bagaimana potensi pemasaran untuk meningkatkan penjualan kamar di Luminor Hotel Sidoarjo. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan analisis SWOT untuk memanfaatkan peluang dan memaksimalkan kekuatan, mengurangi kelemahan serta menghindari ancaman. Dengan melihat potensi yang dilakukan untuk meningkatkan penjualan di Luminor Hotel Sidoarjo yaitu menambah fasilitas hotel berupa Fitness center dan *Rooftop, Sky Lounge & bar*, mempromosikan produk makanan dan minuman sesuai dengan selera dan kebutuhan masyarakat, mengembangkan fasilitas untuk pendidikan berupa table manner dan cooking class, inovasi produk untuk event khusus keluarga, melakukan pemasaran melalui B2B dan B2C, memberikan tingkat harga yang kompetitif, serta pemberian training kepada karyawan

Kata Kunci: *Online Travel Agent* , Promosi, Penjualan kamar

## ABSTRACT

*The establishment of the hotel in Sidoarjo grown up in numbers has increasingly led to tight competition in the hospitality industry. This competition generate management should have a marketing potential in order to increase the sales room night from time to time. The purpose of this study is to find out how marketing potential to increase the sales room in Luminor Hotel Sidoarjo. This research study uses a descriptive qualitative method and SWOT analysis to have advantage of opportunities and maximize strengths, reduce weaknesses and avoid threats. By looking the potential that exists applied to increase the sales of room night in Luminor Hotel Sidoarjo such as adding hotel facility of fitness center and Rooftop sky lounge & bar, promoting food and beverage products according to the tastes and needs of the general public, developing facilities for education in the form of table manner and cooking class, product innovation for family special event, marketing through B2B and B2C, providing competitive price levels, and provision of training to the employees.*

*Keywords: Online Travel Agent, Promotion, Sales Room*