

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME  
PENJUALAN PRODUK MAKANAN PADA RESTORAN LAYANA  
HOTEL RA PREMIERE SIMATUPANG**

**TUGAS AKHIR**

**Akbar Fadillah**

**193404516022**



**PROGRAM STUDI PARIWISATA  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS NASIONAL  
JAKARTA  
2023**

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME  
PENJUALAN PRODUK MAKANAN PADA RESTORAN LAYANA  
HOTEL RA PREMIERE SIMATUPANG**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pariwisata Di  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nasional

**Akbar Fadillah**

**193404516022**



**PROGRAM STUDI PARIWISATA  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS NASIONAL  
JAKARTA  
2023**

## LEMBAR PERNYATAAN

Penulis menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa segala pernyataan dalam Tugas Akhir yang berjudul:

**“STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME  
PENJUALAN PRODUK MAKANAN PADA RESTORAN LAYANA  
HOTEL RA PREMIERE SIMATUPANG”**

Merupakan gagasan atau hasil penelitian penulis, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Tugas Akhir ini belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar pada program sejenis di Perguruan Tinggi lain. Jika didalamnya terdapat kesalahan atau kekeliruan, maka sepenuhnya saya akan menjadi tanggung jawab penulis.

Jakarta, 04 Agustus 2023



Akbar Fadillah

NPM: 193404516022



**LEMBAR PERSETUJUAN**

**Judul Tugas Akhir** :STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME  
PENJUALAN PRODUK MAKANAN DI RESTORAN LAYANA  
HOTEL RA PREMIERE SIMATUPANG

**Nama Mahasiswa** : Akbar Fadillah

**Nomor Pokok** : 193404516022

**Program Studi** : Pariwisata



Jakarta, 04 Agustus 2023



**LEMBAR PENGESAHAN**

**Judul Tugas Akhir : STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME  
PENJUALAN PRODUK MAKANAN DI RESTORAN LAYANA  
HOTEL RA PREMIERE SIMATUPANG**

**Nama Mahasiswa : Akbar Fadillah**

**Nomor Pokok : 193404516022**

**Program Studi : Pariwisata**

Diterima dan disahkan Oleh Panitia Ujian Tugas Akhir Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas  
Nasional

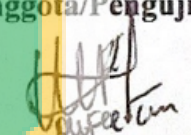
**Menyetujui,  
Pembimbing Tugas Akhir**

  
(Dr. Ramang Husin Demolingo S.S., M.Par.)

**Ketua Penguji,**

  
(Rizki Nurul Nugraha, S.S.T.Par., M.M.Par.)

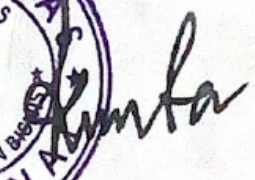
**Anggota/Penguji,**

  
(Difi Maranisa, S.S.T.Par., M.Par.)

**Mengetahui,**

**Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nasional**



  
(Rudi Hidayat, S.E., M.App.Ec., Ph.D)

Jakarta : 04 Agustus 2023

## Abstrak

### Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Makanan Pada Restoran Layana Hotel Ra Premiere Simatupang

Oleh :

Akbar Fadillah

193404516022

Tugas Akhir dibawah ini dibimbing oleh Dr. Ramang Husin Demolingo S.S., M.Par.

Restoran Layana merupakan bagian dari Hotel Ra Premiere Simatupang. Sebagai salah satu Restoran tentunya harus memiliki dan menerapkan strategi pemasaran. Namun, akhir-akhir ini mengalami penurunan penjualan produk, hal ini tentunya dapat memberi dampak bagi pendapatan hotel. Berdasarkan masalah tersebut penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi restoran layana dalam meningkatkan volume penjualan.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan menggunakan analisis SOAR (*Strengths, Opportunities, Aspirations and Results*) dan Matriks IFE dan EFE. Metode pengumpulan data yang dilakukan ialah dengan cara observasi, wawancara, kuesioner, studi dokumen, dan studi literatur. Objek penelitian dalam penelitian ini adalah Restoran Layana Hotel Ra Premiere Simatupang, Jakarta Selatan.

Hasil dari penelitian ini yaitu dapat diketahui bahwa publisitas, periklanan, promosi penjualan, dan personal selling merupakan metode yang digunakan oleh pihak Restoran Layana demi meningkatkan volume penjualan. Hasil penelitian ini diharapkan menjadi rekomendasi bagi pihak restoran agar menjadi bahan evaluasi demi meningkatkan volume penjualan produk.

**Kata kunci:** Restoran Layana, Strategi Pemasaran, Volume Penjualan

## *Abstract*

### *Marketing Strategy in Increasing Sales Volume of Food Products at Layana Restaurant Ra Premiere Simatupang Hotel*

by :

Akbar Fadillah

193404516022

*The Final Project below is supervised by Dr. Ramang Husin Demolingo S.S., M.Par.*

*Layana Restaurant is part of the Ra Premiere Simatupang Hotel. As one of the restaurants, of course, it must have and implement a marketing strategy. However, lately there has been a decline in product sales, this of course can have an impact on hotel revenue. Based on this problem, this research aims to find out how the layana restaurant strategy is in increasing sales volume.*

*This research uses a descriptive qualitative method using SOAR (Strengths, Opportunities, Aspirations and Results) analysis and the IFE and EFE Matrix. The data collection method used is observation, interviews, questionnaires, document studies, and literature studies. The research object in this study is Layana Restaurant Ra Premiere Simatupang Hotel, South Jakarta.*

*The results of this study are that it can be seen that publicity, advertising, sales promotion, and personal selling are the medote used by Layana Restaurant to increase sales volume. The results of this study are expected to be a recommendation for the restaurant to be evaluated in order to increase product sales volume.*

**Keywords:** *Marketing Strategy, Sales Volume, restaurant service*



## DAFTAR RIWAYAT HDUP

### A. BIODATA DIRI

1. Nama : Akbar Fadillah
2. Tempat dan Tanggal Lahir : Jakarta 04-April-2000
3. Jenis Kelamin : Laki-Laki
4. Alamat : Kp.Sudimampir Rt03/04 Ds.cimanggis
5. No. Handphone : 089512533221
6. Status : Belum Kawin
7. Agama : Islam
8. Kewarganegaraan : Indonesia
9. Email : akbar.fadillah7171@gmail.com

### B. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. 2006 – 2012 : SD Negeri 1 Cimanggis
2. 2012 – 2015 : SMP Negeri 1 Kemang
3. 2015 – 2018 : SMK Taruna Terpadu 1



Jakarta, 04 Agustus 2023

Akbar Fadillah

NPM: 193404516022



## KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warrahmatullahi Wabarakatuh,

Puji syukur kehadiran Allah SWT, Tuhan seru sekalian alam. Allhamdulillah penulis ucapkan atas limpahan rahmat serta hidayah-Nya dari Allah SWT, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan tugas akhir yang berjudul “**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PRODUK MAKANAN PADA RESTORAN LAYANA HOTEL RA PREMIERE SIMATUPANG**” yang disusun untuk melengkapi syarat-syarat penyelesaian Program Studi Strata Satu (S1) pada Jurusan Pariwisata Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nasional.

Pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih dan rasa hormat kepada semua pihak yang telah memberikan banyak bantuan dari berbagai sumber baik dukungan moral maupun materil serta memberikan dorongan dan dukungan selama penyusunan proposal tugas akhir ini. Karena itu dengan tanpa mengurangi rasa hormat serta syukur, penulis sampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Drs. El Amry Bermawi Putera, M.A., Selaku Rektor Universitas Nasional Jakarta.
2. Bapak Kumba Digdowiseiso, S.E.,M.App.Ec., Ph.D. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nasional
3. Ibu Dr. Rahayu Lestari, S.E.,M.M. Selaku Wakil Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nasional.
4. Bapak Gagih Pradini, S.Par.,M.M. Selaku Ketua Program Studi Pariwisata Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nasional.
5. Bapak Dr. Ramang Husin Demolingo, S.S., M.Par Selaku Dosen pembimbing kami, selalu menyempatkan waktunya untuk memberikan arahan dan bimbingan, memberikan motivasi dan semangat saat bimbingan, petunjuk-petunjuk dan saran yang berharga dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
6. Segenap Dosen Program Studi Pariwisata Universitas Nasional yang telah memberikan keilmuan serta berbagai wawasan dan pengalaman kepada penulis.

7. Bapak Suharno dan Ibu Sri Sumartini, selaku orang tua saya yang telah memberikan doa dan dukungan baik secara moral dan finansial.
8. Fida Rofiana selaku kaka kandung saya yang telah memberikan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
9. Segenap teman dan sahabat penulis semasa kuliah sampai detik ini yang tidak dapat penulis ucapkan satu persatu atas semangat dan dukungan kepada penulis serta menjadi motivasi bagi penulis dalam pembuatan tugas akhir ini.
10. Rekan- rekan seperjuangan *Tourism 2019* sampai saat ini, penulis ucapkan terima kasih atas dukungan dan hari – hari yang sudah kita lalui bersama hingga detik ini.
11. Rais Alexander Yudian selaku teman sekaligus sahabat penulis yang telah memberi dukungan dan telah banyak membantu penulis dalam penyusunan tugas akhir ini.
12. Akbar Fadillah, selaku diri sendiri yang telah sabar dan penuh tekad sejauh ini untuk menyelesaikan penyusunan tugas akhir ini.

Peneliti menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih terdapat kekurangan dan jauh dari sempurna dikarenakan terbatasnya pengetahuan dan waktu yang dimiliki Peneliti. Peneliti mengharapkan segala bentuk saran serta masukan bahkan kritik yang membangun dari berbagai pihak. Akhir kata dengan segala kerendahan hati, peneliti memohon maaf apabila masih banyak kesalahan dalam penyajian tugas akhir.

Jakarta, 04 Agustus 2023

Peneliti

Akbar Fadillah

## DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN .....	iii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN .....	xvii
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
<b>A. Latar Belakang.....</b>	<b>1</b>
<b>B. Rumusan Masalah.....</b>	<b>5</b>
<b>C. Tujuan Penelitian.....</b>	<b>5</b>
<b>D. Kegunaan Penelitian.....</b>	<b>5</b>
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>7</b>
<b>A. Akomodasi .....</b>	<b>7</b>
1. Pengertian Akomodasi.....	7
2. Jenis-Jenis Akomodasi.....	8
<b>B. Food and Beverages.....</b>	<b>8</b>
1. Pengertian <i>Food and Beverages Product</i> .....	8
2. Pengertian <i>Food and Beverages Service</i> .....	9
<b>C. Strategi .....</b>	<b>10</b>
1. Pengertian Strategi.....	10
2. Tujuan Strategi.....	11
3. Jenis-Jenis Strategi.....	11
a. Strategi Korporasi.....	11
b. Strategi Stabilitas.....	12
c. Strategi Unit Bisnis.....	13
<b>D. Pemasaran.....</b>	<b>14</b>

1. Pengertian Pemasaran .....	14
a. Produk ( <i>product</i> ) .....	15
b. Harga ( <i>price</i> ) .....	15
c. Promosi ( <i>promotion</i> ) .....	16
d. Saluran Pemasaran ( <i>place</i> ) .....	16
2. Manfaat Pemasaran .....	16
a. Peningkatan Penjualan .....	16
b. Pengenalan Produk.....	16
c. Riset.....	17
d. Kepuasan Konsumen.....	17
e. Kompetisi .....	17
3. Jenis-Jenis Pemasaran .....	17
a. <i>Branding</i> .....	17
b. Iklan siaran .....	18
c. MLM atau Multi Level Marketing .....	18
d. Online/Internet.....	18
e. WoMM atau <i>Word of Mouth Marketing</i> .....	18
f. <i>PR Marketing</i> atau <i>Public Relation Marketing</i> .....	19
g. <i>Relationship Marketing</i> .....	19
4. Bauran Promosi.....	19
E. Penjualan .....	20
1. Pengertian penjualan .....	20
2. Jenis jenis penjuilan .....	21
3. Strategi Penjualan .....	22
F. Analisis SOAR .....	23
1. Pengertian Analisis SOAR.....	23





2. Elemen SOAR.....	25
3. Tahapan Analisis SOAR.....	26
G. Kerangka Berpikir .....	28
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>29</b>
A. Objek Penelitian .....	29
B. Rencana dan Tahap Penelitian .....	29
C. <b>Data Penelitian .....</b>	<b>30</b>
1. Sumber Data .....	30
a. Data Primer.....	30
b. Data Sekunder .....	30
2. Populasi dan Sampel .....	30
a. Data Populasi .....	30
b. Sampel .....	31
3. Metode dan Alat Pengumpulan Data .....	31
D. Metode Analisis.....	31
1. Pengumpulan Data.....	31
2. Reduksi Data.....	32
3. Penyajian Data.....	32
4. Penarikan Kesimpulan.....	32
<b>BAB IV .....</b>	<b>33</b>
<b>PEMBAHASAN .....</b>	<b>33</b>
A. Gambaran Umum Restoran Layana .....	33
B. Strategi yang Digunakan Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk di Restoran Layana Ra Premiere Simatupang .....	37
1. Publisitas .....	37
2. Periklanan .....	38

3. Promosi Penjualan.....	39
4. Personal Selling.....	40
5. Strategi SOAR Restoran Layana.....	42
<b>C. Faktor Internal Pendukung dan Penghambat Strategi Pemasaran di Restoran Layana.....</b>	<b>43</b>
1. Kekuatan .....	43
2. Kelemahan.....	45
<b>D. Faktor Eksternal Pendukung dan Penghambat Strategi Pemasaran di Restoran Layana.....</b>	<b>47</b>
1. Peluang .....	47
2. Ancaman.....	49
<b>BAB V.....</b>	<b>52</b>
<b>PENUTUP.....</b>	<b>52</b>
<b>A. Kesimpulan .....</b>	<b>52</b>
1. Strategi Restoran Layana.....	52
2. Faktor Internal Pemasaran Restoran Layana.....	53
3. Faktor Eksternal Pemasaran Restoran Layana .....	53
<b>B. Saran.....</b>	<b>53</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>55</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>59</b>



## DAFTAR TABEL

<b>Tabel 1. 1: Laporan Penjualan Bulanan</b> .....	4
<b>Tabel 3. 1: Rencana dan Tahap Penelitian</b> .....	29
<b>Tabel 4. 1: Tabel <i>Revenue Departement Food and Bavarages Service</i></b> .....	34
<b>Tabel 4. 2.: Menu di Restoran Layana</b> .....	36
<b>Tabel 4. 3: Hasil Survei Terhadap Media Periklanan</b> .....	39
<b>Tabel 4. 4: Hasil Survei Promo yang Paling Menarik</b> .....	40
<b>Tabel 4. 5: Hasil Survei Terhadap Media Pemasaran</b> .....	41
<b>Tabel 4. 6: Analisis SOAR</b> .....	42
<b>Tabel 4. 7: Matriks IFE Kekuatan dan Kelemahan</b> .....	46
<b>Tabel 4. 8: Matriks EFE Peluang dan Ancaman</b> .....	50



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1: Logo <i>Ra Hospitality</i> .....	33
Gambar 4. 2: Gambar Tampak dalam Layana Restoran.....	35





## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Penelitian Terdahulu.....	59
Lampiran 2: Transkrip Wawancara.....	64
Lampiran 3: Rumus dan contoh Matriks IFE dan EFE .....	72
Lampiran 4: Dokumentasi dengan Narasumber .....	75
Lampiran 5: Dokumentasi Restoran Layana.....	75
Lampiran 6: Dokumentasi Magang .....	76
Lampiran 7: Tangkapan Layar Media Sosial Restoran Layana.....	77
Lampiran 8: Jadwal Kerja.....	77
Lampiran 9: Laporan Bimbingan .....	78
Lampiran 10: Hasil Pengecekan Turnitin .....	81

