

## DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, A. N., & Maranisya, U. (2022). STRATEGI MARKETING MIX WEDDING PACKAGE UNTUK MENINGKATKAN JUMLAH PENYELENGGARAAN WEDDING EVENT DI JS LUWANSA HOTEL. *Jurnal Ilmiah Indonesia* , 10922.
- Angelia, D. (2023, April Sabtu). *Usaha Kuliner di Indonesia dalam Bingkai Statistik*. Retrieved from [www.goodstats.id](http://www.goodstats.id): <https://goodstats.id/>
- Demolingo Ramang Husin, R. A. (2020). Culinary Tourism Attractions in The Tugulufa Area in Supporting The Tourism Industry in the City Of Tidore Island. *Manajemen Pelayanan Hotel Indonesia* , 399-411 Vol 6 no.2 401.
- Demolingo, R. H., & dkk. (2022). ANALISIS EFEKTIVITAS IKLAN DIGITAL TERHADAP MINAT PEMBELIAN TIKET MASUK PADA KALANGAN GENERASI Y DAN Z DI DESA PENGLIPURAN BANGLI, BALI. *Jurnal Ilmiah Indonesia*, 2770.
- Demolingo, R. H., Ramadhani, A. Z., & Digdowiseiso, K. (2022). The Effect of Quality Service and Guest Star on Visitor Satisfaction at The Korean Wave 2022 Event. *Jurnal Manajemen Pelayanan Hotel Akademi Komunitas Manajemen Perhotelan Indonesia*, 455.
- Demolingo, R., & Afianti, A. (2022). The Analysis of Hygiene, Hazard Analysis, and Critical Control Point Purchasing Department at Four Seasons Hotel Jakarta in Ensuring Food Safety for Guests. *Jurnal Manajemen Pelayanan Hotel Akademi Komunitas Manajemen Perhotelan Indonesia*, 426-440.
- Fauzi, M. G. (2022). *Strategi Pemasaran: Konsep, Teori dan Implementasi*. Tangerang Selatan: PascalBook.
- Firmansyah, M. A. ( 2019). *Pemasaran (Dasar Dan Konsep)*. Jakarta: Penerbit Qiara Media.
- Hulu, B. d. (2021). Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada UD.Mitra Kecamatan Amandraya. *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis Vol. 6 No. 2*, 16.
- Idris, M. (2021, Agustus). *Apa Itu Pemasaran: Definisi, Jenis, Fungsi, dan Contohnya*. Retrieved from [Kompas.com](https://money.kompas.com/): <https://money.kompas.com/>
- Isaasih, G. (2023). *Laporan Praktik Kerja Magang*. Jakarta: Tidak Dipublikasikan.

- makmur. (2021). STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (Studi Pada S-Mart Swalayan Pasir Pengaraian). *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos* , 41-42.
- Megalia, D. (2017). Analisis Strategi Bauran Promosi terhadap Volume Penjualan Restoran XYZ. *Manajemen IKM*, 161-169.
- munavizt, s. (2023, june rabu). *Jenis Jenis Akomodasi Pariwisata*. Retrieved from pariwisata teknologi: <http://pariwisatadanteknologi.blogspot.com/2010/05/jenis-jenis-akomodasi-pariwisata.html>
- Musyawah, I. Y. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Ibu Bagas di Kecamatan Mamuju. *Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen*, 2.
- Nabilla, G. A. (2021). Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Pada Diva Karaoke Rumah Bernyanyi Di Kota Timika. *Jurnal Kritis Volume 5 Nomor 2*, 21-40.
- Nugraha, R. N., & dkk. (2022). BANQUET PERFORMANCE IN SUPPORTING BUSINESS AT PULLMAN SUDIRMAN JAKARTA HOTEL. *Jurnal Manajemen Pelayanan Hotel Akademi Komunitas Manajemen Perhotelan Indonesia* , 328.
- Nugraha, R. Y. (2023). Strategi Bauran Promosi Untuk Meningkatkan Hunian Kamar di Hotel Reddoorz Dekat Botani Square Mall. *Daya Saing*, 64-65.
- Putriana, D. I. (2021). *Strategi Penjualan Dalam Upaya Menghadapi Masa Pandemi Covid-19 Perspektif Pemasaran Syariah*. Bengkulu: INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU.
- Ra Suite Simatupang. (2023). *Ra suite* . Retrieved from Ra suite: <https://rasuitesimatupang.com/>
- Ra Suite Simatupang Jakarta*. (2023, april senin). Retrieved from <https://rasuitesimatupang.com/>  
<https://rasuitesimatupang.com/>
- Rizka. (2022). *Laporan Magang di Ra Premiere Simatupang Jakarta*. Jakarta: Tidak Dipublikasikan.
- rusdi, M. (2019). Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Perusahaan Genting Ud. Berkah Jaya. *Jurnal Studi Manajemen dan Bisnis*, 49-54.

- Rusdi, M. (2019). Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Perusahaan Genting UD. Berkah jaya. *Jurnal Studi Manajemen dan Bisnis Vol. 6 (2)*, 49-50.
- Samalam, A. A. (2020). PERANAN SEKTOR AKOMODASI DALAM UPAYA MEMPROMOSIKAN OBJEK DAN DAYA TARIK WISATA. *Bagian Penghubung SETDA Kabupaten Kepulauan Sangihe*, 32.
- Satriawan, R. (2018). *Pengaruh Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada Kangaroo Motor Mandiri*. Bengkulu: Institut Agama Islam Negeri Iain Bengkulu.
- Sedarmayanti. (2014). *Manajemen Strategi*. Bandung: PT Refika Aditama.
- Sofyan, I. (2014). *Manajemen Strategi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sulfiana. (2020). *Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Rumah Makan Mbak Daeng Alauddin Makassar*. Makassar: Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Supraptini, N. (2020). Pengaruh Fasilitas, Transportasi Dan Akomodasi Terhadap Kepuasan Wisatawan Dikabupaten Semarang. *Universitas Darul Ulum Islamic Centre Sudirman GUPPI*, 122-123.
- Suyandi. (2021). Strategi Pemasaran Guna Meningkatkan Penjualan Menggunakan Metode Soar Dan Qspm (Studi Kasus: Luber Caffe Pekanbaru). *UIN Suska Riau*.
- Ulfia. (2019). Strategi Penjualan Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Usaha Rumah Makan Ayam Geprek Jensud di Kota Palopo. *Institut Agama Islam Negeri Palopo*, 1-85.
- Wijayanti, T. (2021). *Marketing Plan Dalam Bisnis*. Jakarta: Alex Media.
- Wulandari, D. (2023, April Senin). *MIX Marketing Communication*. Retrieved from mix.co.id: <https://mix.co.id/>
- Yolanda, F. (2020). STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA ANTENNA HDF SURABAYA. *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, 231.
- Yusnita, H. W. (2020). UPAYA FOOD & BEVERAGE RESTAURANT DALAM MENINGKATKAN KEPUASAN TAMU MELALUI VARIASI PRODUCT. *Jurnal Khasanah Ilmu*, 68-69.



## LAMPIRAN

### Lampiran 1: Penelitian Terdahulu

No	Penelitian dan Tahun	Judul Penelitian	Metode	Hasil Penelitian
1	Hulu B.d. (2021)	Pengaruh Strategi pemasaran terhadap volume penjualan UD.Mitra kecamatan Amandraya.	Kuantitatif	Berdasarkan hasil penelitian, bahwa strategi pemasaran (X) berpengaruh terhadap volume penjualan (Y).
2	Rusdi, M (2019)	Strategi pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan pada perusahaan genting U.D. Berkah jaya	Kualitatif	Dari hasil penelitian ini menghasilkan: 1. Faktor yang mempengaruhi volume penjualan menurun pada perusahaan UD. Berkah jaya adalah Kurangnya strategi pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan. 2. Dalam memasarkan produknya masih menggunakan cara tradisional dengan cara bertatap muka langsung atau sistem mulut kemulut. 3. Perusahaan UD.Berkah jaya menjuala

No	Penelitian dan Tahun	Judul Penelitian	Metode	Hasil Penelitian
				<p>beberapa jenis Genteng diantaranya Genteng Glombang, Genteng botol, Genteng pres, dan Genteng Mandili.</p>
3	Sulfiana. (2020)	Strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada rumah makan mbak daeng alaudin makasar.	Kualitatif	<p>Dari hasil lingkungan eksternal dengan matrik EFE menunjukkan bahwa posisi rumah makan Mbak Daeng Alauddin Makassar dalam lingkungan eksternal adalah cukup baik. Rumah makan Mbak Daeng Alauddin Makassar dalam analisis lingkungan internal dengan matrik IFE dapat memanfaatkan kekuatan dalam mengatasi kelemahan internal.</p>
4	Ulfia. (2019)	Strategi penjualan dalam meningkatkan volume penjualan pada usaha rumah makan ayam	Kualitatif	<p>Kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki usaha ayam geprek antara lain: a. Kekuatan yang dimiliki usaha ayam geprek Kota</p>

No	Penelitian dan Tahun	Judul Penelitian	Metode	Hasil Penelitian
		geprek jensud di kota palopo		<p>Palopo yaitu kualitas produk yang terjamin, lokasi usaha yang strategis, sumber daya manusia yang berkualitas dan jenis kuliner yang banyak diminati masyarakat. Sedangkan yang menjadi kelemahan usaha Ayam Geprek Palopo yaitu belum menerapkan sistem perencanaan strategi yang maksimal dan kurangnya pemanfaatan sistem teknologi dalam usaha.</p> <p>b. Peluang yang dimiliki Usaha Ayam Geprek yaitu usaha kuliner terkhusus berbahan baku ayam memiliki pangsa pasar yang luas karena sangat diminati masyarakat. Sedangkan yang menjadi ancaman Usaha Ayam Geprek yaitu banyak pesaing</p>

No	Penelitian dan Tahun	Judul Penelitian	Metode	Hasil Penelitian
				baru. Sehingga menyebabkan konsumen memiliki kekuatan dalam menentukan pilihan.
5	Suyandi (2021)	Strategi Pemasaran Guna Meningkatkan Penjualan Menggunakan Metode SOAR dan QSPM (Studi Kasus: LUBER CAFFE PEKANBARU)	Kualitatif dan Kuantitatif	Melalui tahapan perumusan dan penetapan alternatif strategi menggunakan matriks IE (internal-eksternal) dan matriks SOAR (strength, opportunity, aspiration, result), maka diperoleh sembilan alternatif strategi yang dapat diterapkan pada usaha Luber Caffe Pekanbaru. Adapun alternatif-alternatif tersebut adalah sebagai berikut: a. Mengadakan event promosi. b. Membuat varian. c. Membuat display area gratis. d. Melakukan endorsement e. Menjalin kemitraan dengan layanan penyedia jasa pesan makanan



No	Penelitian dan Tahun	Judul Penelitian	Metode	Hasil Penelitian
				<p>online. f. Melakukan desain caffe yang menarik. g. Memanfaatkan fasilitas bersponsor di beberapa sosial media. h. Memberikan potongan harga. i. Melakukan uji kelayakan makanan.</p>
<p>Perbedaan penelitian ini dengan terdahulu.</p>	<p>Perbedaan penelitian ini dengan penelitian-penelitian sebelumnya adalah : 1. Lokasi penelitian berbeda. 2. Fokus penelitiannya berbeda, karena penelitian terdahulu tidak menggunakan teori marketing mix dengan variable 4(P). selain beberapa penelitian juga menggunakan analisis kuantitatif.</p>			



**Lampiran 2: Transkrip Wawancara**

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

**Narasumber : Faisal Adiyatna & Allan Soni**

**Jabatan : Supervisor**

**Tanggal Wawancara : 25 Juni 2023**

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana strategi promosi Restoran layana Hotel Ra Premiere Simatupang dalam meningkatkan volume penjualan produk?	“Banyak strategi yang diterapkan oleh Restoran Layana seperti up Selling, menu nusantara,diskon bagi tamu yang menginap di hotel. upselling merupakan proses menawarkan produk dan promo unggulan secara langsung ketika tamu berkunjung ke restoran, menu nusantara adalah menu yang setiap bulan berganti tema. Contoh januari menu jawa barat, lalu february berganti menu bali. strategi tersebut dilakukan oleh pihak restoran agar tidak bosan dengan menu yang itu saja. Sementara bagi tamu hotel diberi voucher 30% untuk menikmati makanan di Restoran Layana”.
2	Apakah ada strategi khusus yang diterapkan oleh Restoran Layana Hotel Ra Premiere Simatupang selama ini?	“Strategi khusus yang digunakan oleh pihak Restoran Layana adalah kami berusaha semaksimal mungkin pengunjung merasakan sensasi ketika

		berada di rumah. Selain itu dalam hal menu makanan pihak restoran juga memberikan porsi yang banyak untuk satu orang”.
3	Bagaimana tanggapan pihak Restoran Layana Hotel Ra Premiere Simatupang terkait promotion mix yang terdiri dari periklanan, personal selling?	“Strategi marketing mix merupakan strategi yang sangat bagus dan kami juga menerapkan strategi tersebut”.
4	Apakah pihak Restoran Layana Hotel Ra Premiere Simatupang menerapkan Promotion Mix?	“Iya karena strategi tersebut diterapkan di Restoran Layana”.
5	Seperti apa pihak Restoran Layana Hotel Ra Premiere Simatupang menerapkan periklanan?	“Untuk periklanan kami mengiklankan Restoran Layana melalui media sosial baik di instagram, facebook, twitter dan tiktok dan semua media yang kami punya. Selain itu iklan kami juga kami sebar melalui spanduk dan brosur”.
6	Seperti apa pihak Restoran Layana Hotel Ra Premiere Simatupang menerapkan metode personal selling?	“Untuk personal selling kami menawarkan selalu berusaha menawarkan produk kami secara langsung melalui karyawan. Yang bukan hanya karyawan restoran tapi seluruh karyawan hotel”.
7	Seperti apa pihak Restoran Layana Hotel Ra Premiere menerapkan metode publisitas?	“Kami menerapkan metode publisitas dengan cara mempublikasikan produk kami melalui semua media sosial dan website, selain itu kami juga. Bekerja sama dengan influencer agar produk

		kami dipublikasikan oleh pihak influencer yang kita ajak kerjasama dengan harapan followers atau pengikut dari influencer tersebut dapat tau dan tertarik berkunjung ke restoran layana”.
<b>8</b>	Seperti apa pihak Restoran Layana Hotel Ra Premiere Simatupang menerapkan promosi penjualan ?	“Setiap bulannya kami mengadakan promo agar pengunjung betah dan berkunjung kembali, salah satu promosi yang menjadi andalan kami adalah promo menu nusantara”.
<b>9</b>	Dari keempat metode Promotion Mix yang diterapkan, metode manakah yang punya pengaruh paling signifikan dalam meningkatkan volume penjualan Produk?	“Metode yang paling berpengaruh ialah Personal selling karna menawarkan produk secara langsung, sehingga tamu lebih tau promo yang ditawarkan”.
<b>10</b>	Apakah Promotion Mix berpengaruh terhadap metingkatkan penjualan produk Restoran Layana Hotel Ra Premiere Simatupang?	“Berpengaruh karna promotion mix jika berhasil diterapkan akan meningkatkan volume penjualan produk”.
<b>11</b>	Apa yang membedakan Restoran Layana dengan restoran lainnya ?	“Pertama porsi nya lebih banyak, pilihan menu banyak variasi makanan khas nusantara, konsep restoran nya family style”.
<b>12</b>	Apa saja faktor pendukung dalam Promosi di Restoran Layana Hotel Ra Premiere Simatupang ?	“Lokasi restoran yang strategis, berada di dekat industry perkantoran, maka dari itu promosi terealisasi dengan baik”.

13	Apa saja faktor penghambat dalam promosi Restoran Layana Hotel Ra Premiere Simatupang ?	“Sebenarnya dalam upaya mempromosikan tidak ada kendala berarti meski tidak bisa dipungkiri faktor eksternal berupa munculnya pesaing-pesaing baru membuat kami mencoba tetap berkembang”.
14	Siapa saja yang berperan meningkatkan volume penjualan produk Layana Restoran Ra Premiere Hotel Ra Premiere Simatupang?	“Seluruh karyawan restoran beserta karyawan hotel”.
15	Bagaimana pendapat tentang penurunan volume penjualan produk Restoran Layana Hotel Ra Premiere Simatupang?	“Karena Restoran terletak dikawasan perkantoran.maka ketika perkantoran libur maka akan terjadi penurunan volume penjualan produk. Oleh karena itu tkita etap berupaya meningkatkan volume penjualan dengan cara strategi baru”.
16	Alasan apa saja apa yang menyebabkan penurunan produk menurun Restoran Layana Hotel Ra Premiere Simatupang?	“Waktu istirahat perkantoran sangat terbatas,maka produk yang dipesan menurun”.

**Narasumber : Edwan Manik Agustian, Wayan Anindya & Ayu Nurmala**

**Jabatan : Staf Food and Beverages Service**

**Tanggal Wawancara : 25 Juni 2023**

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana strategi promosi Restoran layana Hotel Ra Premiere Simatupang dalam meningkatkan volume penjualan produk?	“Strategi yang diterapkan oleh Restoran Layana seperti. Strategi yang diterapkan oleh Restoran Layana juga menggunakan media sosial dimana seluruh karyawan yang bekerja mengunggah promo terkait event atau acara yang akan diadakan, di setiap platform media sosial masing-masing, dan di dalam misi perusahaan disebutkan bahwa setiap karyawan harus mempromosikan brand Ra Hospitality ke kerabat, teman dan saudara sekitar”.
2	Apakah ada strategi khusus yang diterapkan oleh Restoran Layana Hotel Ra Premiere Simatupang selama ini?	“Strategi khusus yang digunakan oleh pihak Restoran Layana adalah memberikan potongan harga untuk tamu <i>long stay</i> dan diberikan <i>welcome bread</i> . Dan juga setiap bulan Restoran Layana mempunyai promo Nusantara, yaitu promo yang setiap bulan berganti tema agar tamu tidak bosan berkunjung kembali. Strategi promosi ini mampu

		menarik perhatian tamu untuk berkunjung mencakup 50% tamu”.
3	Bagaimana tanggapan pihak Restoran Layana Hotel Ra Premiere Simatupang terkait marketing mix yang terdiri dari periklanan, personal selling?	“Restoran Layana menerapkan Strategi marketing mix karena strategi ini mempunyai banyak manfaat dalam penerapannya memungkinkan Restoran untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan tamu dengan lebih baik”.
4	Apakah pihak Restoran Layana Hotel Ra Premiere Simatupang menerapkan Promotion Mix?	“Strategi promotion mix sangat di terapkan di Restoran Layana karena strategi tersebut sangat efektif bagi Restoran Layana dalam meningkatkan volume penjualan produk ”.
5	Seperti apa pihak Restoran Layana Hotel Ra Premiere Simatupang menerapkan periklanan?	“Untuk periklanan kami menggunakan media sosial dimana seluruh karyawan yang bekerja mengunggah promo terkait event atau acara yang akan diadakan, di setiap platform media sosial masing-masing, dan juga Restoran Layana juga mengiklankan melalui media sosial baik di instagram, facebook, twitter dan tiktok dan semua media yang Restoran punya. Ditambah Restoran mengiklankan melalui spanduk dan brosur”.
6	Seperti apa pihak Restoran Layana Hotel Ra Premiere	“Untuk personal selling setiap Staf Restoran harus memberikan pelayanan yang baik berupa penyampaian produk

	Simatupang menerapkan metode personal selling?	yang lengkap, promo apa saja yang diberikan dan service yang terbaik”.
7	Seperti apa pihak Restoran Layana Hotel Ra Premiere menerapkan metode publisitas?	“Restoran Layana memiliki website dan media sosial agar tamu dapat melihat apa saja produk yang Restoran Layana punya dan juga aktif memberikan informasi berupa promo dan fasilitas yang Restoran layana punya. Dan ditambah Restoran Layana sering mengundang <i>influencer</i> atau <i>food vlogger</i> agar produk Restoran Layana dapat dikenal masyarakat luas”.
8	Seperti apa pihak Restoran Layana Hotel Ra Premiere Simatupang menerapkan promosi penjualan ?	“Untuk promosi penjualan Restoran banyak promo yang ditawarkan di Restoran Layana seperti promo menu nusantara yang setiap bulan berganti tema, ada diskon untuk tamu long stay hotel, diskon untuk pengguna bank tertentu dan di Restoran Layana memberikan Welcome Bread setiap tamu yang datang untuk menunggu makanan utama disajikan”.
9	Dari keempat metode Promotion Mix yang diterapkan, metode manakah yang punya pengaruh paling	“Metode yang paling berpengaruh ialah Personal selling karena personal selling Staf Restoran menawarkan produk dan promo secara langsung dan tau apa yang diinginkan tamu”.



	signifikan dalam meningkatkan volume penjualan Produk?	
<b>10</b>	Apakah Promotion Mix berpengaruh terhadap metingkatkan penjualan produk Restoran Layana Hotel Ra Premiere Simatupang?	“Berpengaruh karna promotion mix jika berhasil diterapkan akan meningkatkan volume penjualan produk”.
<b>11</b>	Apa yang membedakan Restoran Layana dengan restoran lainnya ?	“Salah satu aspek terpenting dari Restoran Layana adalah harga yang cukup terjangkau. Oleh karena itu, harga menu di Restoran Layana baik untuk pengunjung yang rata-rata adalah pekerja dan pengusaha. Harga rata-rata menu di Restoran Layana berkisar antara Rp40.000-Rp70.000 Seperti Nasi Goreng Kencur, Iga Bakar Madu, Sate Maranggi, Soto Betawi, Spagheti Carbonara, Agliolio/porsi, porsi yang ditawarkan lebih banyak,pilihan menu banyak variasi makanan khas nusantara, konsep restoran nya bergaya family style”.
<b>12</b>	Apa saja faktor pendukung dalam Promosi di Restoran Layana Hotel Ra Premiere Simatupang ?	“Lokasi restoran yang strategis, selain dekat dari kawasan perkantoran, akses yang mudah menjadi Restoran Layana ramai didatangi tamu, karena banyak transportasi umum disana seperti dekat dari pintu Tol Simatupang, Halte Trans Jakarta dan juga dekat dari stasiun MRT

		Fatmawati, maka dari itu promosi terealisasi dengan baik”.
13	Apa saja faktor penghambat dalam promosi Restoran Layana Hotel Ra Premiere Simatupang ?	“banyaknya pesaing-pesaing baru di dunia <i>Hospitality</i> membuat kami mencoba inovasi baru untuk terus tetap berkembang”.
14	Siapa saja yang berperan meningkatkan volume penjualan produk Layana Restoran Ra Premiere Hotel Ra Premiere Simatupang?	“Seluruh karyawan restoran beserta karyawan hotel”.
15	Bagaimana pendapat tentang penurunan volume penjualan produk Restoran Layana Hotel Ra Premiere Simatupang?	“Libur nasional menjadi hal yang merugikan untuki Restoran, Karena Restoran Layana terletak di kawasan perkantoran, Hal ini menyebabkan penurunan volume penjualan produk dan menurunnya omset pendapatan Restoran, Dikeraanekan sebagian besar tamu yang berkunjung berasal dari area perkantoran sekitar Restoran Layana”.
16	Alasan apa saja apa yang menyebabkan penuruan produk menurun Restoran Layana Hotel Ra Premiere Simatupang?	“Terbatasnya Staf Restoran membuat strategi promotion mix kurang maksimal dilakukan”.

**Lampiran 3: Rumus dan contoh perhitungan bobot, rating, dan bobot X rating**

		IFE		
		Kekuatan (3.0-4.0)	Kekuatan (2.0-2.99)	Kekuatan (1.0-1.99)
	Tinggi (3.0-4.0)	I	II	III
EFE	Sedang (2.0-2.99)	IV	V	VI
	Rendah (1.0-1.99)	VII	VIII	IX
		Baik	Cukup	Kurang

EFE digunakan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman dalam penerapan *marketing mix* untuk meningkatkan volume penjualan produk Restoran Layana. Sedangkan IFE untuk mengidentifikasi potensi kekuatan dan kelemahan dalam meningkatkan volume penjualan produk Restoran Layana Hotel Ra Premiere Simatupang. (Demolingo & Afianti, 2022).

**1. Contoh Perhitungan Matriks (EFE)**

- Perhitungan jumlah untuk faktor peluang pada No. 1 diperoleh dari total jawaban 5 narasumber yaitu  
 $4 + 5 + 3 + 5 + 3 = 20$
- Total EFE diketahui dari total jawaban yang diperoleh dari 5 narasumber dari faktor peluang dan faktor ancaman. Dengan perhitungan sebagai berikut  
 $19 + 20 + 19 + 18 + 20 + 22 + 18 + 20 + 18 + 18 + 18 + 17 + = 227$
- Perhitungan bobot untuk faktor peluang yang terdapat pada No. 1 diperoleh dari total jawaban 5 narasumber dibagi dengan jumlah total hasil EFE dengan perhitungan sebagai berikut

20

$$\text{Bobot} = \frac{20}{227} = 0.08$$

- Perhitungan rating untuk faktor peluang pada No. 1 diperoleh dari total jumlah jawaban yang didapat dari 5 narasumber dibagi dengan jumlah narasumber dengan perhitungan sebagai berikut

20

$$\text{Rating} = \frac{20}{5} = 4$$

- Perhitungan B x R untuk faktor peluang pada No. 1 diperoleh dari perkalian antara bobot dan rating dengan perhitungan sebagai berikut

$$\text{Bobot} \times \text{Rating} = 0,08 \times 4 = 0.32$$

- Total penjumlahan B x R untuk matriks EFE diperoleh dari penjumlahan keseluruhan antara bobot x rating pada faktor-faktor Peluang dan Ancaman dengan perhitungan sebagai berikut

$$0.32 + 0.32 + 0.28 + 0.32 + 0.32 + 0.36 + 0.26 + 0.28 + 0.32 + 0.28 + 0.28 + 0.21 = 3,57$$

## 2. Contoh Perhitungan Matriks (IFE)

- Perhitungan jumlah untuk faktor kekuatan pada No. 1 diperoleh dari total 5 jawaban narasumber sebagai berikut

$$5 + 5 + 3 + 4 + 4 = 21$$

- Total IFE diperoleh dari total jumlah jawaban dari 5 narasumber yang berasal dari faktor kekuatan dan kelemahan dengan perhitungan sebagai berikut

$$21 + 22 + 20 + 20 + 20 + 24 + 20 + 16 + 18 + 20 + 20 + 22 = 234$$

- Perhitungan bobot untuk faktor kekuatan yang terdapat pada No. 1 diperoleh dari total 5 jawaban narasumber dibagi total IFE dengan perhitungan sebagai berikut

21

$$\text{Bobot} = \frac{\quad}{234} = 0,08$$

- Perhitungan rating pada kekuatan No. 1 diperoleh dari total jumlah jawaban 5 narasumber dibagi dengan jumlah narasumber dengan perhitungan sebagai berikut

21

$$\text{Rating} = \frac{\quad}{5} = 4,2 \text{ (dibulatkan)} = 4$$

- Perhitungan B x R dari kekuatan pada No. 1 diperoleh dari perkalian antara Bobot dengan Rating dengan perhitungan sebagai berikut

$$\text{Bobot} \times \text{Rating} = 0,08 \times 4 = 0,32$$

**Lampiran 4: Dokumentasi dengan Narasumber Faisal Adiyatna Selaku Supervisor (tengah) dan Wayan Anindya staf (kanan) Restoran Layana**



**Lampiran 5: Dokumentasi Restoran Layana**



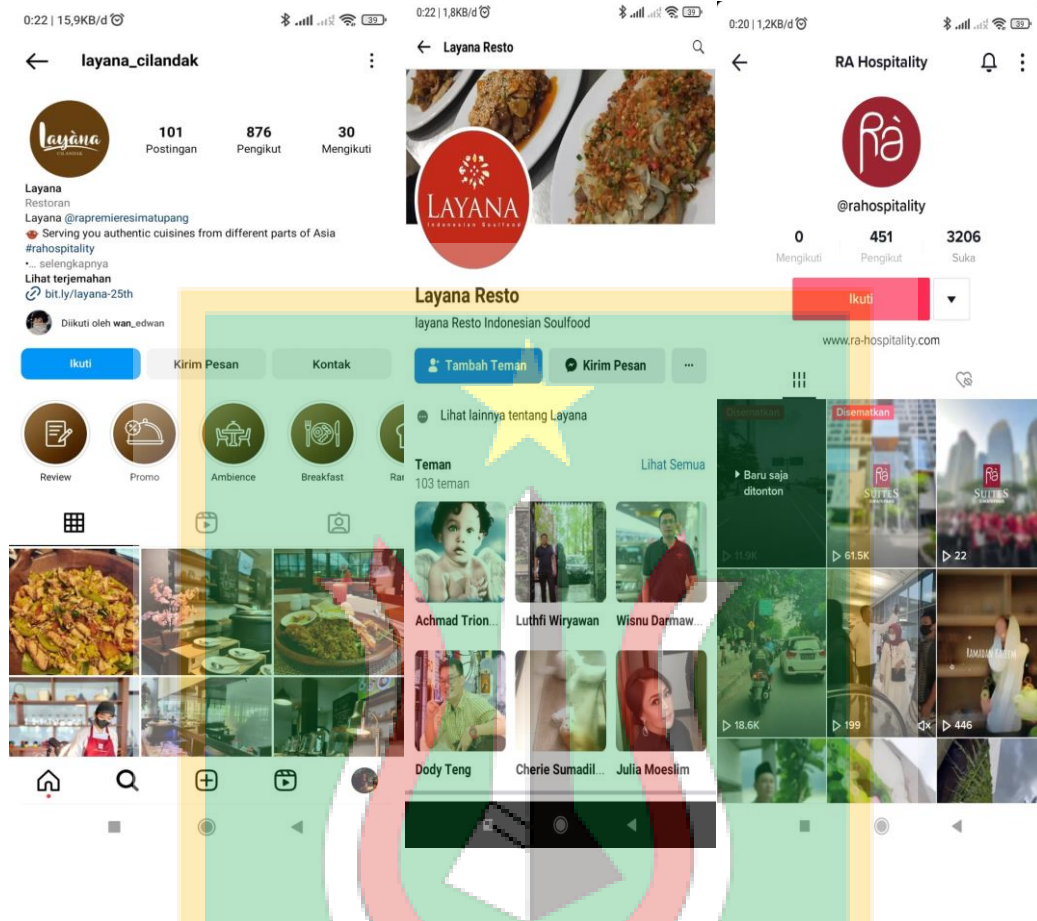
**Lampiran 6: Dokumentasi Magang**





UNIVERSITAS NASIONAL

## Lampiran 7: Tangkapan Layar Media Sosial Restoran Layana



## Lampiran 8: Jadwal Kerja

NO	NAME	03-Okt	04-Okt	05-Okt	06-Okt	07-Okt	08-Okt	09-Okt	Opening			Closing			Total
		MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN	PH	EO	AL	PH	EO	AL	
<b>EVENT BQT/RESERVATION</b>															
<b>F&amp;B TEAM LEADERS</b>															
1	DHEA FAJRIATIE	ON	ON	ON	ON	ON	OFF	OFF	2	0	0	2	0	0	2
2	ALLAN SONI	A15	A15	A15	EO	OFF	M9	M9	0	2	0	0	1	0	1
3	WILLIAM	M9	M9	OFF	A15	A15	A15	A15	1	1	0	1	1	0	2
<b>LAYANA</b>															
4	ASTI CIWANGI	A15	EO	OFF	A15	A15	PH	M6	0	1	5	0	0	5	5
5	EDWAN AGUSTINUS M	A15	A15	A15	OFF	A15	A15 25th	A15	0	3	0	0	3	0	3
6	AYU NURMALA	M6	OFF	M6	M6	M6	M6	M6	0	3	0	0	3	0	3
7	VIVIT WULANDARI	OFF	M6	M6	M6	M6	M6	OFF	1	2	0	1	2	0	3
8	VITA DITA AMELIA	M6	M6	M6 R	A15 R	A15	A15	OFF	1	2	0	1	2	0	3
9	HENI AYU SAPUTRI	OFF	A15	A15	A15	A15	A15	A15	1	2	0	1	2	0	3
10	RIFAN	A15	A15	A15	A17	OFF	M6	A15	0	2	0	0	2	0	2
	AKBAR		M6	A15	A16	A15	OFF	A15							
<b>BANQUET/NIGHT SHIFT</b>															
11	TALITHA DAFFA A	OFF	M6	M6	M6	M6	M6	M6	0	2	0	0	2	0	2
12	I NYOMAN KRESNA D	M6	M6	M6	M6	M6	OFF	M6	1	2	0	1	2	0	3
13	EDWIN AGUSTIAN M	M6	M6	M6	M6	M6	A15	OFF	0	3	0	0	3	0	3
14	RENDI ARDIANTO	OFF	A15	A15	A15	A15	A15	N23	0	2	0	0	2	0	2
15	GADING ISIAH B N	N23	N23	N23	N23	N23	N23	OFF	0	1	0	0	1	0	1
<b>25TH AVENUE</b>															
16	SIKHA AUSTIN	A15	A15	A15	A15	SL	EO	OFF	0	4	0	0	3	0	3
17	MADE DILA	M11	M11	M11	M11	M11	M11	OFF	0	2	0	0	2	0	2
<b>RUMANGSA</b>															
18	NOVA ANGGUN N	M6	M6	OFF	M6	A15	A15	A15	0	4	0	0	4	0	4
19	WAYAN ANINDYA	A15	A15	A15	OFF	M6	M6	M6	0	2	0	0	2	0	2



## Lampiran 9: Laporan Bimbingan



### UNIVERSITAS NASIONAL FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

S1- Manajemen, S1- Akuntansi, dan S1- Pariwisata

Jl. Sawo Manila No. 61 Pejaten, Pasar Minggu, Jakarta 12520 Telp. (021) 78833307, 7806700 (Hunting) Fax. 7802718, 7802719

P.O. Box 4741 Jakarta 12047 Homepage : <http://www.unas.ac.id> E-mail : [febunas49@gmail.com](mailto:febunas49@gmail.com)

#### KONSULTASI BIMBINGAN

**Npm** : 193404516022  
**Nama** : AKBAR FADILLAH  
**Program Studi** : Pariwisata  
**Konsentrasi** : Akomodasi dan Kuliner

#### KONSULTASI PEMBIMBING PROPOSAL

Tanggal	Materi Konsultasi	Status
15 May, 2023	tanggal 8-april-2023 <b>bimbingan tugas akhir akbar fadillah dengan judul strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan produk makanan pada restoran layana hotel ra premiere simatupang</b> - bimbingan pertama tanggal 8 april 2023 membahas tentang judul dengan saran menggunakan metode kualitatif dengan menggunakan envivo atau kuantitatif	Sudah Ditanggapi
16 May, 2023	bimbingan tugas akhir akbar fadillah dengan judul <b>strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan produk makanan pada restoran layana hotel ra premiere simatupang</b> <b>bimbingan kedua tanggal 10 mei 2023 adalah menambah rumusan masalah dan tujuan penelitian</b>	Sudah Ditanggapi
16 May, 2023	bimbingan tugas akhir akbar fadillah dengan judul <b>strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan produk makanan pada restoran layana hotel ra premiere simatupang</b> <b>bimbingan ketiga tanggal 12 mei 2023 membahas tentang rumusan masalah menjadi 3</b>	Sudah Ditanggapi
16 May, 2023	bimbingan tugas akhir akbar fadillah dengan judul <b>strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan produk makanan pada restoran layana hotel ra premiere simatupang</b> <b>bimbingan keempat tanggal 16 mei perubahan judul skripsi dan memperkuat rumusan masalah</b>	Sudah Ditanggapi

Tanggal	Materi Konsultasi	Status
16 May, 2023	bimbingan tugas akhir akbar fadillah dengan judul <b>strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan produk makanan pada restoran layana hotel ra premiere simatupang</b>  bimbingan kelima mengenai sitasi jurnal dan kutipan dengan sumber minimal untuk jurnal 5 tahun terakhir dan buku 10 tahun terakhir	Sudah Ditanggapi
16 May, 2023	bimbingan tugas akhir akbar fadillah dengan judul <b>strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan produk makanan pada restoran layana hotel ra premiere simatupang</b>  bimbingan keenam dengan pembahasan terkait masalah pemasaran produk untuk meningkatkan volume penjualan pada restoran layana di hotel ra premiere simatupang	Sudah Ditanggapi
16 May, 2023	bimbingan tugas akhir akbar fadillah dengan judul <b>strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan produk makanan pada restoran layana hotel ra premiere simatupang</b>  bimbingan ketujuh terkait revisi typo dan penambahan sumber referensi	Sudah Ditanggapi
16 May, 2023	bimbingan tugas akhir akbar fadillah dengan judul <b>strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan produk makanan pada restoran layana hotel ra premiere simatupang</b>  bimbingan kedelapan menyempurnakan hasil revisi terakhir untuk di upload appsta	Sudah Ditanggapi

**KONSULTASI PEMBIMBING TUGAS AKHIR**

Tanggal	Materi Konsultasi	Status
9 August, 2023	bimbingan tugas akhir akbar fadillah dengan judul <b>strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan produk makanan pada restoran layana hotel ra premiere simatupang.</b>  bimbingan kesembilan tanggal 25 juni 2023  bimbingan pembahasan bab 4	Sudah Ditanggapi
9 August, 2023	bimbingan tugas akhir akbar fadillah dengan judul <b>strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan produk makanan pada restoran layana hotel ra premiere simatupang.</b>  bimbingan kesepuluh tanggal 26 juni 2023  bimbingan membahas menggunakan metode analisis soar dan matriks ife dan efe	Sudah Ditanggapi

Tanggal	Materi Konsultasi	Status
9 August, 2023	<p>bimbingan tugas akhir akbar fadillah dengan judul <b>strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan produk makanan pada restoran layana hotel ra premiere simatupang.</b></p> <p>bimbingan kesebelas tanggal 31 juli 2023</p> <p>membahas revisi abstrak maksimal 250 kata dan merivisi daftar isi</p>	Sudah Ditanggapi
9 August, 2023	<p>bimbingan tugas akhir akbar fadillah dengan judul <b>strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan produk makanan pada restoran layana hotel ra premiere simatupang.</b></p> <p>bimbingan keduabelas tanggal 31 juli 2023</p> <p>membahas tentang <i>marketing mix</i> periklanan, publisitas, personal selling, promosi penjualan</p>	Sudah Ditanggapi
9 August, 2023	<p>bimbingan tugas akhir akbar fadillah dengan judul <b>strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan produk makanan pada restoran layana hotel ra premiere simatupang.</b></p> <p>bimbingan ketigabelas tanggal 2 agustus 2023</p> <p>menambahkan saran dari pembimbing menambahkan citasi dosen pariwisata</p>	Sudah Ditanggapi
9 August, 2023	<p>bimbingan tugas akhir akbar fadillah dengan judul <b>strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan produk makanan pada restoran layana hotel ra premiere simatupang.</b></p> <p>bimbingan keempatbelas tanggal 4 agustus 2023</p> <p>saran dari pembimbing merivisi tabel yang melebihi satu halaman dipindahkan di lampiran</p>	Sudah Ditanggapi
9 August, 2023	<p>bimbingan tugas akhir akbar fadillah dengan judul <b>strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan produk makanan pada restoran layana hotel ra premiere simatupang.</b></p> <p>bimbingan kelima belas tanggal 6 agustus 2023</p> <p>saran dari pembimbing menjelaskan pengertian soar dan peniliti terdahulu yang menggunakan metode tersebut</p>	Sudah Ditanggapi
9 August, 2023	<p>bimbingan tugas akhir akbar fadillah dengan judul <b>strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan produk makanan pada restoran layana hotel ra premiere simatupang.</b></p> <p>bimbingan keenam belas tanggal 8 agustus 2023</p> <p>diriview ulang perhatikan kata yang typo nya</p>	Sudah Ditanggapi

## Lampiran 10: Hasil Pengecekan Turnitin

