

PROMOSI PENJUALAN DALAM MENARIK MINAT PENGUNJUNG RESTORAN

(STUDI TENTANG PROMOSI PENJUALAN DALAM MENARIK MINAT PENGUNJUNG
DI JANGGALA RESTORAN, NOVOTEL HOTEL AND SUITE SURABAYA)

TUGAS AKHIR

KK
FG PW 19/05
Pri
P



OLEH :

RIZKY PRIHARDHINI

NIM : 070110859-S

**PROGRAM STUDI D III PARIWISATA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
2004**

PROMOSI PENJUALAN DALAM MENARIK MINAT PENGUNJUNG RESTORAN

(STUDI TENTANG PROMOSI PENJUALAN DALAM MENARIK MINAT PENGUNJUNG
DI JANGGALA RESTORAN, NOVOTEL HOTEL AND SUITE SURABAYA)

TUGAS AKHIR

Sebagai Syarat Untuk Menempuh Gelar Ahli Madya
Pada Program Studi D-III Pariwisata
Universitas Airlangga



RIZKY PRIHARDHINI

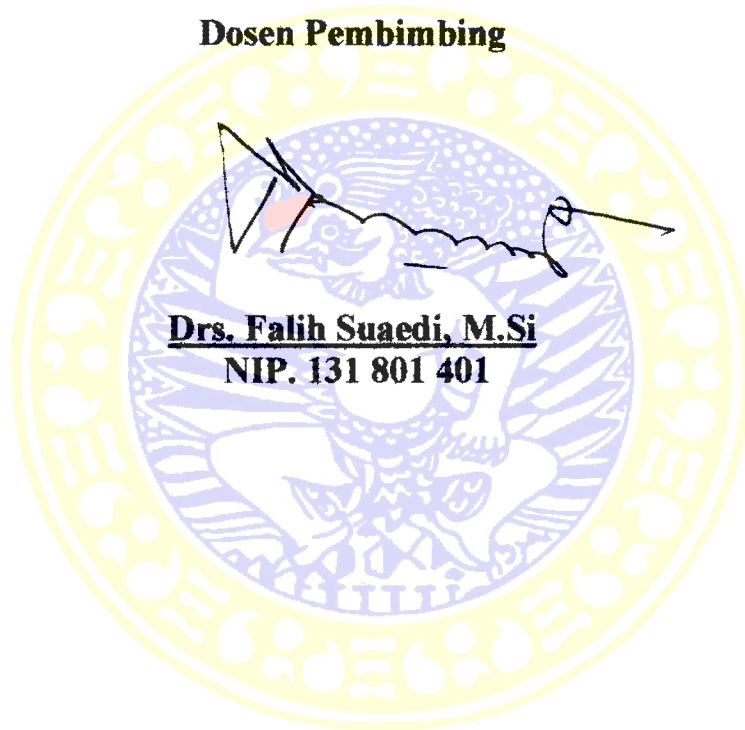
NIM : 070110859-S

**PROGRAM STUDI D III PARIWISATA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS AIRLANGGA
S U R A B A Y A
2004**

LEMBAR PERSETUJUAN

**Setuju untuk diujikan
Surabaya, 16 Juni 2004**

Dosen Pembimbing



LEMBAR PENGESAHAN

Tugas Akhir ini telah diujikan dihadapan dewan penguji pada,

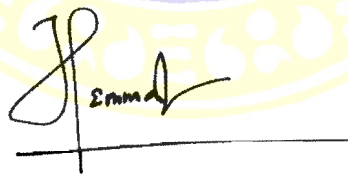
Tanggal 2 Juli 2004

Dosen Penguji I



Drs. Falih Suaedi, M.Si
NIP. 132 208 716

Dosen Penguji II



Emma Suriani S.Sos

BAB IV

PENUTUP

Pada bab penutup ini penulis akan menarik beberapa kesimpulan yang diambil dari uraian-uraian pada bab-bab sebelumnya serta saran yang mungkin dapat diterapkan didalam pelaksanaannya sehingga diharapkan dapat bermanfaat bagi Janggala Restoran yang bertempat di Novotel Hotel and Suite Surabaya.

4.1. Kesimpulan

1. Promosi penjualan yang bervariasi dan dilakukan secara terus menerus dalam jangka waktu yang tidak terlalu lama (jangka pendek) ternyata dapat menarik minat pengunjung.
2. Alat – alat promosi penjualan yang berupa sayembara atau kompetisi, kupon, kemasan harga khusus, imbalan kesetiaan, promosi gabungan dan food promotion ternyata efektif dilakukan dalam menarik minat pengunjung.

4.2. Saran

Adapun beberapa saran yang ingin penulis sampaikan setelah melakukan dan melakukan beberapa wawancara langsung kepada para pengunjung dan pihak yang berkaitan erat dengan operasionalisasi Janggala Restoran. Dimana wawancara dan pengamatan tersebut dapat memberikan kontribusi dalam menarik jumlah pengunjung untuk datang ke janggala restoran. Saran-saran tersebut adalah :

1. Pihak restoran hendaknya lebih sering melakukan promosi makanan yang berasal dari Indonesia, karena dapat menambang rasa keingin tahuan pengunjung,

khususnya yang berasal dari luar negeri selain itu masih banyak pengunjung pengunjung.

3. Lebih sering mengadakan event-event dengan tema yang unik dan menarik untuk menambah rasa keingintahuan pengunjung kepada Janggala restoran.
4. Lebih meningkatkan jumlah promosi, tidak hanya dilakukan melalui brosur, iklan koran, spanduk dan radio tetapi hendaknya berupaya mencari media atau cara lain dalam memasarkan produk dan menarik minat pengunjung lebih banyak lagi.
5. Berupaya untuk memberi kesan yang lebih baik kepada pengunjung yang sudah pernah datang untuk melakukan kunjungan kembali ke Janggala restoran.
6. Adanya penambahan staff terutama laki-laki untuk menunjang kinerja restoran.

