

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Tugas Akhir yang berjudul “Pengaruh Sales Promotion Terhadap Tingkat Pendapatan Makanan Dan Minuman Di Outlet Golfer’s Terrace Hotel Nilai Springs Resort Malaysia”

Oleh Lutvia Noviana Padja

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji

Pembimbing I


Asminar Mokodongan, SE, MM.Par

NIP. 19770828 200501 2 004

Pembimbing II


Krishna Anugrah, MM., M.Par

NIP. 19761118 200604 1 001

Mengetahui :

Ketua Jurusan Pariwisata


Krishna Anugrah, MM., M.Par

NIP. 19761118 200604 1 001

LEMBAR PENGESAHAN

Tugas Akhir yang berjudul “Pengaruh Sales Promotion Terhadap Tingkat Pendapatan Makanan & Minuman Di *Outlet Golfer's Terrace Hotel Nilai Springs Resort Malaysia”*

Oleh :

Lutvia Noviana Padja

NIM : 331 313 007

Telah dipertahankan di depan dewan pengaji

Hari, Tanggal :
Waktu :

Pengaji

1. Dr. Bambang Suharto, SST.,M.M.Par
Nip : 19720303 200312 1 001

2. Asminar Mokodongan SE, MM.Par
Nip : 19770828 200501 2 004

3. Krishna Anugrah, MM.,M.Par
Nip : 19761118 200604 1 001

Mengetahui
Dekan Fakultas Sastra dan Budaya
Universitas Negeri Gorontalo

Dr. Harto Malik, M.Hum
Nip : 19661004 199303 1 010

ABSTRAK

Padja, Lutvia Noviana. 2016. Pengaruh Sales Promotion Terhadap Tingkat Pendapatan Makanan Dan Minuman Di Outlet Golfer's Terrace di Hotel Nilai Springs Resort Putra Nilai Negeri Sembilan Malaysia. Tugas akhir, Konsentrasi Perhotelan, Jurusan Pariwisata, Fakultas Sastra dan Budaya, Universitas Negeri Gorontalo. Pembimbing I Asminar Mokodongan SE, MM.Par dan Pembimbing II Krishna Anugrah M.M, M.Par.

Penelitian di maksudkan untuk menganalisis sejauhmana pengaruh *sales promotion* terhadap tingkat pendapatan makanan dan minuman di *Outlet Golfer's Terrace* Hotel Nilai Springs Resort Malaysia

Metode Penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif dengan teknik analisis data SPSS dan pengujian data Hipotesis. Data yang digunakan diperoleh dari observasi secara langsung di lokasi penelitian dari bulan Mei 2015 hingga April 2016 dan dengan mengadakan wawancara kepada Direktur *Sales and Marketing* dan *outlet manager Golfer's Terrace*. Dalam penelitian ini dilakukan teknik penarikan sampel dengan menggunakan samping Purposive.

Hasil penelitian ini menunjukan adanya pengaruh *sales promotion* terhadap tingkat pendapatan makanan dan minuman pada variabel X_1 (*product*) X_2 (*price*) X_3 (*Place*) X_4 (*promotion*). Terdapat pengaruh signifikan terhadap pendapatan pada *Outlet Golfer's Terrace* Di Hotel Nilai Springs Resort Malaysia Malaysia sebesar 0,916 atau sebesar 55,8%. Sedangkan sisanya 44,2% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata Kunci : Pendapatan, SPSS, Hipotesis, *Sales Promotion*

ABSTRACT

Padja, Noviana Lutvia. 2016. The influence of Sales Promotion towards the income levels in the food and Beverage Outlets at the Hotel golfer's Terrace Nilai Springs Resort the son the value of Negeri Sembilan Malaysia. The final task, the concentration of the hospitality, Tourism Department, Faculty of literature and culture, the State University of Indonesia. Supervisor I Asminar Mokodongan SE, MM. Par and Supervisor II Krishna Grace m. M, m. Par.

Research on the influence of sejauhmana meant to analyze sales promotion towards the income levels of food and Beverage Outlets at the golfer's Terrace Malaysia Nilai Springs Resort Hotel

The research method used is a quantitative research method with SPSS data analysis techniques and data testing hypothesis. The data used was obtained from observation directly on site research from May 2015 to April 2016 and by holding the interview to the Director of Sales and Marketing outlet manager and the golfer's Terrace. In this research was conducted with sample withdrawal technique using the Purposive addition.

The results of this study showed the presence of the influence of sales promotion towards the income levels of food and beverages on the variable X 1 (product) X 2 (price) X 3 (Place) X 4 (promotion). There is significant influence against income on the golfer's Terrace at the Hotel Outlets Nilai Springs Resort Malaysia Malaysia amounted to 0.916 or of 55.8%. While the rest of 44.2% is affected by other factors not examined in this study.

Keywords: Income, SPSS, Hypothesis, Sales Promotion