

ABSTRAK

Rizha Rahmawati, 0901495, Pengaruh *Personal Selling* dan *Sales Promotion Tools* Terhadap Keputusan Menginap Tamu Bisnis di Sahira Butik Hotel Bogor (Survei Terhadap Tamu Bisnis di Sahira Butik Hotel Bogor). Di bawah bimbingan Dr. Vanessa Gaffar, SE.Ak, MBA dan Dewi Pancawati N., S.Pd.,MM.

Keinginan wisatawan untuk berkunjung perlu diiringi dengan kemudahan aksesibilitas, fasilitas yang ditawarkan dan ketersediaan sarana akomodasi. Hotel merupakan salah satu bentuk akomodasi yang menunjang aktivitas pariwisata. Sahira Butik Hotel, sebagai salah satu hotel berbintang tiga di Kota Bogor ini mengalami penurunan pada tingkat *occupancynya* berdasarkan data yang telah diperoleh. Untuk meningkatkan tingkat hunian serta memperluas pangsa pasar khususnya tamu bisnis, pihak manajemen Sahira Butik Hotel melakukan kegiatan promosi berupa *personal selling* yang terdiri dari *personal skills* dan *selling skills* dan *sales promotion tools* yang terdiri dari kupon, potongan harga serta hadiah. Jenis penelitian yang digunakan bersifat deskriptif dan verifikatif dengan metode yang digunakan yaitu *explanatory survey*. Sampel dalam penelitian ini sebanyak 59 tamu bisnis dengan teknik penarikan sampel yang digunakan yaitu *simple random sampling* melalui pendekatan *cross sectional method*. Teknik analisis data yang digunakan yaitu regresi berganda. Variabel *independent* dalam penelitian ini yaitu *personal selling* (X_1) dan *sales promotion tools* (X_2) sedangkan variabel *dependent* yaitu keputusan menginap (Y). Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dari *personal selling* dan *sales promotion tools* terhadap keputusan menginap. Indikator *selling skills* sebagai indikator yang paling berpengaruh dari variabel *personal selling* dan *personal skills* memiliki pengaruh yang rendah. Oleh karena itu, pihak Sahira Butik Hotel perlu untuk melatih *marketingnya* dengan memberikan pelatihan berkomunikasi efektif secara berkala. Indikator *sales promotion tools* yang memiliki pengaruh yang paling tinggi yaitu potongan harga dan kupon memiliki pengaruh yang paling rendah. Hal ini menunjukkan bahwa pihak Sahira Butik Hotel perlu untuk merubah desain kupon maupun hal-hal lainnya yang meningkatkan nilai kemenarikan dari kupon tersebut atau tidak memberikan hadiah dan menggantinya dengan memberikan potongan harga yang lebih.

Kata Kunci: *Personal Selling*, *Sales Promotion Tools*, Keputusan Menginap

ABSTRACT

Rizha Rahmawati, 0901495, *The Influence of Personal Selling and Sales Promotion Tools Towards Decision to Stay Business Guests at Sahira Butik Hotel Bogor (Survey To Business Guests at Sahira Butik Hotel Bogor)*. Under the guidance of Dr. Vanessa Gaffar, SE.Ak, MBA and Dewi Pancawati N., S.Pd.,MM.

Tourist's wants to visit are followed by easiness of accessibility, amenities offered and the availability of accomodation. Hotel is a form of accomodation that support tourism activities. Sahira Butik Hotel, as one of three-star hotel in the Bogor city has decreased in its occupancy rate based on the data that has been obtained. To increase occupancy rates and expand market share spesifically in business guests, Sahira Butik Hotel management do promotional activities such as personal selling that consisting of personal skills and selling skills and sales promotion tools that consisting of coupons, discounts and prizes. Type of research used is descriptive and verificative with the method explanatory survey. Sample in this research as much as 59 business guests with the sampling technique used is simple random sampling through cross sectional method. Data analysis technique used is multiple regression. Independent variable in this study is personal selling and sales promotion tools while the dependent variable is the decision to stay. Result shows that there is a significant influence of the personal selling and sales promotion tools to the decision to stay. Selling skills as the most flunetial indicator of personal selling variable and the lowest impact is personal skills. Therefore, Sahira Butik Hotel have to give communication training effectively on a regular basis. Indicator of sales promotion tools that have the highest impact is discount and coupon have the least influence. It shows that Sahira Butik Hotel have to change the design of the coupon or another things that increase the attractiveness of the value of the coupon or replace it by giving more discount.

Keyword: Personal Selling, Sales Promotion Tools, Decision to Stay