

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur penulis ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa. Yang telah melimpahkan kasih sayang-Nya melalui karunia akal pikiran, kesempatan dan segala rahmat-Nya kepada penulis sehingga penulis bisa menyelesaikan tugas skripsi ini.

Skripsi ini berjudul “ Pengaruh Promosi dan Kebijakan Harga Terhadap Efektivitas Penjualan Pada Asean International Hotel Medan”, yang diajukan dalam rangka memenuhi syarat untuk meraih gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Medan Area.

Dalam mempersiapkan skripsi ini, penulis banyak menerima bantuan berupa bimbingan dan petunjuk. Untuk itu, pada kesempatan ini penulis sertakan ucapkan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada :

1. Bapak Prof. DR. H. A. Ya'cub Matondang, MA, selaku rector Universitas Medan Area.
2. Bapak Prof. DR. H. Sya'ad Afifuddin, SE, MEc selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area dan Ketua Sidang Meja Hijau.
3. Bapak Ihsan Effendi. SE, MSi, selaku Ketua Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Medan area.
4. Bapak Drs. H, Miftahuddin, MBA, selaku Pembimbing I dalam penulisan skripsi ini
5. Bapak Heri Syabrial. SE, MSi, selaku Wakil Dekan I dan Pembimbing II, yang telah banyak membantu dan memotivasi penulis dalam pembuatan skripsi ini.

6. Bapak dan Ibu Dosen serta staf pengajar beserta pegawai Biro Fakultas Ekonomi, Universitas Medan Area yang telah membantu penulis dalam kegiatan akademis.
7. Kepada seluruh karyawan/karyawati, HRD serta DOSM di Asean International Hotel yang telah memberikan data yang dibutuhkan penulis demi kesempurnaan skripsi ini.
8. Rasa terima kasih dan segenap penghargaan kepada Ayahanda (Marthin Luter Sembiring) dan Ibundaku (Minta Malem UKur Barus) tercinta yang sangat menyayangiku, selalu mendoakan sepanjang hidupku dan memberikan dukungan khususnya secara moril dan materil kepada penulis selama mengikuti perkuliahan sampai dengan selesainya skripsi ini.
9. Kakanda tercinta Oktavera sembiring dan Barvinnova Sembiring serta kekasih hatiku Santa Rosa Ginting (Dhivaku) yang selalu memberikan motivasi, pengertian, perhatian dan tak pernah bosan memberikan nasehat kepada penulis baik dalam suka dan duka sehingga penulis dapat menyelesaikan studi dan tugas skripsi ini.
10. Seluruh Keluarga Besar SEMBIRING KEMBAREN & BARUS yang telah banyak memberikan motivasi untuk menyelesaikan skripsi ini.
11. Sobat tercinta F4 (Irva, Heri, Soni, Adri) kalian sahabat Terbaik yang pernah aku miliki sepanjang hidup ini, juga untuk Rini, Yashotra, Mayumi yang telah banyak membantu aku dalam menyelesaikan skripsi ini. aku pasti akan sangat rindukan kalian....don't forget me!

12. Terima kasih untuk teman-teman seperjuanganku Fery Nando SE, MAP, Roni Desman, Titien Desman, Jenson Sinaga, Rekan-rekan seperjuangan SPM AIHO, Rekan-rekan Front Office (Bell Boy khususnya) Asean International Hotel dan semua teman-teman yang tidak mungkin penulis sebutkan satu persatu, yang telah memberikan bantuan dan semangat kepada penulis. Thanks sobat!

Akhirnya dengan kerendahan hati penulis mempersembahkan skripsi ini. Semoga skripsi ini berguna bagi rekan-rekan mahasiswa/i dan bagi kita semua. Penulis mohon maaf bila terdapat kekurangan maupun kekhilafan. Semoga Tuhan selalu melimpahkan Roh Kudusny serta keselamatan di dunia dan di sorga, Amin.

Medan, 11 November 2011

Penyusun,

(Soni Sembiring)

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR TABEL	vii
 BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	2
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	3
 BAB II : LANDASAN TEORITIS	
A. Uraian Teoritis.....	4
1. Pengertian Promosi	4
2. Jenis-jenis Promosi	6
3. Tujuan Promosi	11
4. Teori Harga.....	13
5. Kebijakan Harga	16
6. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Harga	19
7. Keputusan Tentang Harga	20
8. Pengertian Penjualan	21
9. Pengertian Efektivitas Penjualan.....	22
10. Pengaruh Promosi Dan Harga Terhadap Efektivitas Penjualan	24
B. Kerangka Konseptual	26
C. Hipotesis	27
 BAB III: METODE PENELITIAN	
A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian	27
B. Populasi dan Sampel	28
C. Definisi Operasional.....	29
D. Jenis dan Sumber Data	30
E. Teknik Pengumpulan Data.....	31
F. Teknik Analisis Data	32

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data	34
1. Sejarah Berdirinya Asean International Hotel.....	34
2. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas.....	38
3. Bidang Usaha Yang Dikelola	41
4. Penyajian Data Angket Responden.....	42
B. Pembahasan	50
1. Regresi Linier Berganda	50
2. Uji Hipotesis	51
3. Koefisien Determinasi	53

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	55
B. Saran	55

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1. Kerangka Konseptual	26
2. Struktur Organisasi Ascan International hotel Medan	39



DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Rincian Waktu Penelitian.....	28
2. Instrumen Skala Likert.....	31
3. Distribusi Pendapat Responden Mengenai Variabel Promosi	43
4. Distribusi Pendapat Responden Mengenai Variabel Kebijakan Harga	45
5. Distribusi Pendapat Responden Mengenai Variabel Efektivitas Penjualan	48
6. Regresi Linier Berganda	51
7. Uji Signifikan Parsial	52
8. Uji Signifikan Simultan.....	53
9. Koefisien Determinasi.....	54