

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dalam penelitian ini, strategi komunikasi pemasaran yang diterapkan di Restoran AIII Dining JHL Solitaire telah dianalisis untuk menilai dampaknya terhadap tingkat kepuasan restoran. Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data, beberapa kesimpulan utama dapat diambil:

1. Efektivitas Media Sosial: Penggunaan media sosial seperti Instagram dan Facebook secara efektif telah membantu meningkatkan kesadaran dan daya tarik restoran. Konten visual yang menarik, promosi khusus, dan interaksi dengan pelanggan potensial berkontribusi pada peningkatan jumlah pengunjung.
2. Promosi Digital: Strategi pemasaran digital melalui iklan berbayar di platform seperti Google Ads dan media sosial terbukti efektif dalam menjangkau audiens yang lebih luas dan meningkatkan tingkat reservasi.
3. Kegiatan Pemasaran Luring: Acara-acara khusus, seperti peluncuran menu baru dan event tematik, telah berhasil menarik perhatian pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan lama.
4. Kolaborasi dengan Influencer: Kemitraian dengan influencer lokal yang memiliki basis pengikut yang signifikan telah memberikan eksposur tambahan dan menarik segmen pelanggan baru.

5. Feedback Pelanggan: Pengumpulan dan analisis umpan balik pelanggan melalui survei dan review online telah memberikan wawasan. Berhargai yang digunakan untuk meningkatkan kualitas layanan dan pengalimain maikan.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, beberapa saran strategis dapat diberikan untuk lebih meningkatkan okupansi Restoran All Dining JHL Solitaire:

1. Pengoptimalan Konten Media Sosial:

- a) Tingkatkan kualitas konten visual dengan foto dan video profesional.
- b) Gunakan fitur cerita (stories) dan siaran langsung (live streaming) untuk menampilkan suasana restoran, proses pembuatannya, dan acara-acara khusus.
- c) Aktif berinteraksi dengan pengikut melalui komentar, pesan langsung, dan polling untuk meningkatkan keterlibatan yang lebih lanjut.

2. Pemanfaatan Datala Pelanggan:

- a. Analisis data pelanggan untuk memahami preferensi dan kebiasaan mereka.
- b. Kembangkan program loyalitas yang dipersonalisasi berdasarkan data tersebut untuk meningkatkan retensi pelanggan.

3. Kolaborasi yang Lebih Luas:

- a) Perluas kemitraan dengan influencer dan food blogger untuk menjangkau audiens yang lebih besar.
- b) Jalin kerja sama dengan hotel dan bisnis lokal lainnya untuk membuat paket promosi bersama.

4. Peningkatan Layanan dan Pengalihan:

- a) Berikan pelatihan rutin kepada staf untuk memastikan layanan pelanggan yang konsisten dan berkualitas tinggi.
- b) Perkenalkan elemen pengalihan yang unik, seperti live cooking stations atau tema-tema khusus yang menarik.

5. Promosi Multichannel:

- a) Diversifikasi strategi promosi dengan menggunakan berbagai saluran seperti email marketing, SMS marketing, dan aplikasi seluler.
- b) Manfaatkan review online dan situs pemesanan untuk meningkatkan visibilitas dan reputasi restoran.

6. Evaluasi dan Adaptasi Berkelanjutan:

- a) Lakukan evaluasi rutin terhadap efektivitas strategi promosi yang diterapkan.
- b) Adaptasi strategi berdasarkan tren pasar, feedback pelanggan, dan analisis kompetitor.

Dengan mengimplementasikan strategi-strategi ini, Restoran AIII Dining JHL Solitaire dapat terus meningkatkan kualitasnya dan mempertahankan daya saingnya di pasar yang semakin kompetitif. Penerapan strategi komunikasi promosi yang tepat dan adaptif akan memastikan restoran tetap menjadi pilihan utama bagi pelanggan.





DAFTAR PUSTAKA

Ardianto, Elvinaro. 2011. *Handbook of Public Relations: Pengantar Komperhensif*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media

Cangara, Hafied. 2005, *Pengantar Ilmu Komunikasi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo
Cutlip, Scoot M, Allen H, 2009 Center, dan Glen M. Broom. *Effective Public dalam Komunikasi*, Edisi Kesembilan, Jakarta: Kencana.

Effendy, Onong Uchjana. 2005, *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*. Bandung: Rosdakarya.

Hamidi, 2004, *Metode Penelitian Kualitatif: Aplikasi Praktik Pembuatan Proposal dan Laporan Penelitian*. Malang: UMM Press.

Jefkins, Frank. 1992. *Public Relations*. Jakarta : Erlangga.

Komala, Lukiati, 2009, *Komunikasi massa*, Jakarta : Penerbit Simbiosis LP3ES, Jakarta.

Kriyantono. 2012. *Public Relations & Crisis Management: Pendekatan Critical Public Relations Etnografi Kritis & Kualitatif*. Jakarta: Kencana.

Moleong, Lexy J. 2014, *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

Morissan, 2006, *Pengantar Public Relations Strategi Menjadi Humas*. Tangerang:Penerbit Ramdina Perkasa.

Nova, Firsan. 2014. *Crisis Public Relations Bagaimana PR Menangani Krisis Perusahaan*. Jakarta: PT Grasindo.

Nurjaman, Kadar & Khaerul Umam. 2012. *Komunikasi & Public Relation*. Pustaka Setia, Bandung.

Oliver, Sandra. 2007. *Strategi Public Relations*. Jakarta: Erlangga.

Pratminingsih, Sri Astuti, 2006, *Komunikasi Bisnis*. Yogyakarta : PT. Graha Profesional, Tangerang: Penerbit Ramdina Prakasa

Rakhmat, Jalaludin, 2009, *Metode Penelitian Komunikasi*, Bandung : PT Remaja Rosdakarya.

Ruslan, Rosady. 2011, *Etika Kehumasan, Konsepsi dan Aplikasi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. Sugiyono, 2009, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung : CV.

Sukmadinata, Nana Syaodih, 2009, *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

Suprpto, Tommy, 2011, *Pengantar Ilmu Komunikasi dan Peran Manajemen*

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



A. Data Pribadi

1. Nama : Azahra Nursuci
2. Jurusan : Ilmu Komunikasi
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Tempat, Tanggal Lahir : Tangerang, 19 November 2002
5. Agama : Islam
6. Alamat : JL. Terusan Sari Kaso No 58, Bandung Jawa Barat
7. Email : azahraanhary19@gmail.com

B. Pendidikan Formal

- Tahun 2008 – 2009 : TK Bina Pertiwi
- Tahun 2009 – 2014 : SD/MI Al – Istiqomah
- Tahun 2014 – 2017 : SMPN 19 Kota Tangerang
- Tahun 2017 – 2020 : SMKN 7 Kab.Tangerang

Demikian daftar Riwayat Hidup ini saya buat dengan sebenarnya agar dapat di gunakan sebagaimana mestinya.

LAMPIRAN LAMPIRAN

Draf Wawancara



Nairaisumber 1

Naimai : Ibui Nesyah

Naimai Restorain : Restorain Maingain Aill Dinning UIsiai : -

AIgaimai : Islaim

Allaimait Restoain : Jl. Gaiding Serpong Bouilevaird Blok S No.5, Gaiding Serpong, Kec. Klp. Duiai, Kaibuipaiten Taingeraing, Bantén 15810

Allaimait Web : <https://jhlcollections.com/en/jhl-solitaiire/hotel/jhl-solitaiire-gaiding-serpong//>

Mediai Sosiail : Instaigraim (@maingainailldaiydining), Faicebook (@maingainailldaiydining).

PERTANYAAN	JAWABAN
<p>Bagaimana Kondisi Pasar di Tangerang ?</p>	<p><i>Bagus karena memang untuk penduduk sekitarnya pun high dalam lingkungan Gading serpong, masih bagus untuk spending di daerah Gading Serpong sampai BSD.</i></p>
<p>Bagaimana Tingkat pertumbuhan pesaing bisnis di Restoran main All Dinning ini?</p>	<p><i>Karena hotel ini keliling perumahan dan pertokoan tidak sama dengan hotel lainnya tidak nempel dengan mall, tapi untuk tingkat pertumbuhan pesaing bisnis di restoran ini lumayan bagus dan tidak terlalu berat untuk diyaikinnya.</i></p>
<p>Apakah saja keunggulan dan kelemahan yang dimiliki restoran ini?</p>	<p><i>Keunggulan Resto main All Dinning ini adalah beragam pilihan menu, pengalihan kuliner yang premium.</i></p> <p><i>Konsep Main All Dinning yang komparatif dapat menjadikannya daya tarik unik bagi hotel. Peningkatan kepuasan tamu Restoran yang unik dan menarik inovatif dapat menjadikannya alat pemasaran yang efektif untuk hotel, dengan promosi yang dapat menarik pelanggan baik dari luar maupun dalam hotel.</i></p> <p><i>Kekurangannya yang terdapat dalam Restoran Main All Dinning adalah biaya Operasional tinggi, Kompleksitas Manajemen, Pesaing Lokal, Keterbatasan pasar,, resiko</i></p>

kesesuaian paisir.

Apai sajai media yang dipakai untuk

Media yang digunakan untuk promosi



<p>promosi?</p>	<p><i>dailaim Restoran ini adailaih social mediai seperti Instaigram, Facebook, Tiktok, dain Linkid. Tidaik hainyai social mediai saijai kaimi juigai memaikai situs web dain blog, Email Mairketing, Iklain Digital seperti Video trone, mediai cetaik, PR, Influirncer/Blogger, Riview dain Utlaisain.</i></p>
<p>Suidaih Berapa laimai Restoran Ini beroperasi dailaim Hotel JHL Solitaire ini?</p>	<p><i>Sejaik 8 Aiguistuis 2018, suidaih 6 taihuin kaimi semuiai mengelolaih restoran maingai aill dinning ini.</i></p>
<p>Didailaim Mangan ini aidai beberapa ruangan, aipai saijai naimai Ruanganya?</p>	<p><i>Aldai Regular Dining Alrai, ditaimbah 3 VIP Room Pawon, wingka, dain Ruimpaing.</i></p>
<p>Aldai berapa maicaim kegiatan operasional dailaim Restoran ini?</p>	<p><i>Opening stait jaim 7 paigi untuik breaikfaist saimpai dengain jaim 10 untuik weekdaiy dain untuik weekend 10.30, jaim 12 untuik luinch saimpai dengain jaim 3 sore, lailui untuik dinner jaim 6 mailaim saimpai dengain 10 mailaim. Tetaipi untuik room service itui 24 jaim, lailui untuik dinning hainyai saimpai jaim 10 mailaim dain laistorder di jaim 9.30 mailaim.</i></p>

<p>Apakah ada indikator-indikator yang digunakan untuk tolak ukur dalam pelayanan Mangan All Dinning?</p>	<p><i>Dalam pelayanan makan di dining, beberapa indikator penting yang biasanya digunakan sebagai tolak ukur meliputi:</i></p> <p><i>1. Kualitas Makanan:</i> <i>Rasa, presentasi, dan kesegaran makanan.</i></p>
--	---



	<p><i>Keragaman Menu:</i></p> <p><i>Variasi pilihan makanan yang ditawarkan, termasuk opsi untuk diet khusus.</i></p> <p>3. <i>Waktu Pelayanan:</i> <i>Kecepatan dalam penyajian makanan dan pelayanan keseluruhan.</i></p> <p>4. <i>Kebersihan:</i> <i>Keadaan kebersihan restoran dan area makan, serta standar sanitasi dapur.</i></p> <p>5. <i>Kualitas Layanan:</i> <i>Kesopanan, kecepatan, dan efisiensi staf dalam melayani pelanggan.</i></p> <p><i>Pengalaman</i></p> <p><i>Pelanggan:</i> <i>Kepuasan pelanggan secara keseluruhan, termasuk suasana dan kenyamanan tempat makan.</i></p> <p>7. <i>Harga:</i> <i>Kesesuaian harga dengan kualitas dan jenis makanan yang disajikan.</i></p> <p><i>Indikator-indikator ini membantu memastikan bahwa pengalaman makan di restoran akan dining memuaskan dan memenuhi standar yang diharapkan oleh pelanggan.</i></p>
---	--

**Alpa Teknik daisair dain pelaiyainain
yaing diguinaikain maingain aill dining?**

*Teknik daisair dain pelaiyainain yaing
diguinaikain oleh restorain aill dining
(aitaiui yaing sering disebut sebaigai
buffet aitariui restorain praismainain)
mencaikuip berbaigai aispek yaing
memaistikain pengailaimain maikain yaing*



menyenangkan bagi pelanggan.
Berikut adalah beberapa teknik dan pelayanan yang umum digunakan:

Teknik Daisair

Penataan Makanan:

Makanan harus ditata dengan rapi dan menarik untuk menggugah selera. Piring dan wadah makanan harus sering diisi ulang agar selalu terlihat penuh dan segar.

Pengaliran Alur

Pelayanan: Menyusun area makanan sehingga alur pergerakan pelanggan mudah dan efisien, menghindari kemacetan.

3. *Penyajian Makanan Panas dan Dingin: Memastikan makanan panas disajikan dalam piring makanan (chafing dish) dan makanan dingin dalam pendingin atau es, agar tetap pada suhu yang tepat.*

4. *Labeling: Semua makanan harus diberi label dengan jelas, termasuk informasi mengenai bahan-bahan yang mungkin menyebabkan alergi.*

Food Safety:

*Memaistikan semua maknain disimpan
dai disajikain sesuai dengan staidair
keaimainain paingain untuik mencegah*



kontaminasi dan penyakit.

Pelayanain

1. *Hospitality: Staf harus ramah, sopan, dan siap membantui pelanggan, baik dalam memberikan informasi tentang menu maupun membantui dalam hal lain.*

2. *Pembersihan Meja: Staf harus sigap membersihkan meja yang sudah selesai digunakan oleh pelanggan agar siap digunakan kembali oleh pelanggan berikutnya.*

3. *Pengisian Ulaing: Staf harus selalu memantui dan mengisi ulang makanan yang sudah hampir habis dengan cepat agar pelanggan selalu memiliki pilihan makanan yang lengkap.*

4. *Interaksi dengan Pelanggan: Memberikan perhatian khusus kepada pelanggan dengan cara menyapa, mendengarkan umpan balik, dan merespons keluhan dengan cepat dan profesional.*

5. *Presentasi Diri: Staf harus menjaga kebersihan dan kerapian penampilan sesuai dengan standar restoran.*

Pelayanain yang baik di restoran akan

	<p>dining tidak hanya tentang menyediakan makanan yang lezat, tetapi juga memastikan pengalaman makan yang menyenangkan dan nyaman bagi semua pelanggan.</p>
<p>Apakah masalah permasalahan yang sering terjadi dalam Restoran ini?</p>	<p>Restoran akan dining sering menghadapi berbagai permasalahan yang bisa mempengaruhi kualitas pelayanan dan kepuasan pelanggan. Beberapa permasalahan umum yang sering terjadi meliputi:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kehabisan Makanan: Salah satu masalah utama adalah kehabisan makanan sebelum waktu makan selesai, yang bisa mengecewakan pelanggan. 2. Kebersihan: Menjaga kebersihan meja, area makanan, dan peralatan makan adalah tantangan besar, terutama saat restoran ramai. 3. Kualitas Makanan: Menjaga kualitas makanan tetap tinggi sepanjang hari, terutama untuk makanan yang disajikan dalam jumlah besar dan terus-menerus. <p>Waktu Tunggu:</p> <p>Pelanggan mungkin harus menunggu lama untuk mendapatkan tempat duduk atau makanan tertentu, yang bisa menyebabkan ketidaknyamanan.</p> <p>Kerusakan Peralatan:</p>

Peralatan seperti chafing dish, pendingin, atau mesin pencuci piring yang rusak bisa mengganggu operasi dan pelayanan.

6. Pelayanan

Pelanggan: Kurangnya staf atau staf yang tidak terlatih dengan baik dapat mengakibatkan pelayanan yang

lambat atau kurang memuaskan.

7. Kebingungan dalam

Menu: Kurangnya informasi atau label yang jelas pada makanan bisa menyebabkan kebingungan atau masalah bagi pelanggan dengan alergi atau preferensi diet tertentu.

Pembrosian:

Membuat makanan yang tidak habis atau yang tidak lagi segar bisa menjadi masalah, baik dari segi biaya maupun lingkungan.

9. Gangguan Alir

Pelanggan: Penataan yang kurang baik bisa menyebabkan alir pergerakan pelanggan yang tidak efisien dan kemacetan di area tertentu.

10. Masalah

Keamanan: Penyimpanan dan penyajian makanan yang tidak sesuai standar bisa mengakibatkan

maisailaih

keamanan paingain, seperti

kontaminasi aitarii keracunan

makanan.



	<p><i>Mengaitaisi maisailaih-maisailaih ini memerlukan mainajemen yang baik, pelaitihain staif yang tepat, sertai pengaiwaisain yang ketait terhaidaip operasionail sehairi-hairi</i></p>
<p>Baigaiimainai Okupensi Mangan All Dinning dari Alwail Tahun sampai sekarang?</p>	<p><i>Peningkaitain okuipainsi restoran “aill dining” sejaik aiwail taihuin 2024 menuinjukkain tren positif. Menuiruit Perhimpunain Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI), kondisi industri perhotelain dan restoran telah membaik secairai signifikan setelah pandemi, dan ini berimbais paiddai peningkaitain okuipainsi di sektor terkait, termasuk restoran “aill dining” .</i></p> <p><i>Paiddai periode libur Lebairain taihuin 2024, aiddai peningkaitain signifikan daillaim jumlah wisaitaiwain, yang jugai berdaimpaik positif paiddai okuipainsi restoran dan hotel. Kenaikain ini didorong oleh beberaipai faiktor, termasuk kaimpaigne pemerintah uuntuk mempromosikan wisaitai domestik melailui program “Bainggai Berwisaitai di Indonesia” .</i></p>



Nairaisumber 2

Naimai : Bapak Aulia Fariz

Naimai Restorain : Restorain Maingain Aill Dinning

Uisai : -

Algaimai : Islaim

Allaimait Restoain : Jl. Gaiding Serpong Bouilevaird Blok S No.5, Gaiding Serpong, Kec. Klp. Duiyai, Kaibuipaiten Taingeraing, Bainten 15810

Allaimait Web : <https://jhlcollections.com/en/jhl-solitaire/hotel/jhl-solitaire-gaiding-serpong/>

Mediai Sosiail : Instaigraim (@maingainailldaiydining), Faicebook (@maingainailldaiydining).

PERTANYAAN	JAWABAN
<p>Baigaiimainai Kondisi Paisair di Taingeraing ?</p>	<p>Tangerang merupakan salah satu kota yang mengalami pertumbuhan ekonomi yang signifikan, didukung oleh perkembangan sektor industri, properti, dan perdagangan. Dengan populasi yang besar dan beragam, Tangerang menjadi pasar yang menarik bagi berbagai jenis bisnis, termasuk sektor kuliner dan perhotelan. Konsumen di Tangerang memiliki daya beli yang cukup kuat, terutama di area perkotaan dan pusat-pusat bisnis. Selain itu, dengan adanya berbagai kawasan perumahan baru dan perkantoran, permintaan akan layanan gaya hidup seperti restoran dan hotel terus meningkat. Secara keseluruhan, pasar di Tangerang cukup kompetitif namun tetap menawarkan peluang yang besar bagi bisnis yang dapat memberikan nilai tambah dan diferensiasi yang kuat</p>
<p>Baigaiimainai Tingkat pertumbuhan pesaing bisnis di Restoran maingain All Dining ini?</p>	<p>Restoran Mangan All Dining, yang merupakan bagian dari JHL Solitaire, berada dalam lingkungan pasar yang dinamis dan kompetitif. Tingkat pertumbuhan bisnis restoran di Tangerang cukup tinggi, terutama dengan munculnya berbagai restoran baru yang menawarkan beragam konsep kuliner. Namun, persaingan juga sangat ketat, terutama dari restoran-restoran lain yang berlokasi di hotel-hotel bintang lima, pusat perbelanjaan besar, dan kawasan komersial lainnya. Untuk Mangan All Dining, kunci keberhasilan dalam bersaing adalah dengan menawarkan pengalaman bersantap yang unik, kualitas layanan yang superior, dan inovasi dalam menu yang sesuai dengan preferensi konsumen. Penggunaan teknologi untuk meningkatkan efisiensi operasional dan memberikan pengalaman</p>

	<p>pelanggan yang lebih personal juga bisa menjadi keunggulan kompetitif. Selain itu, kolaborasi dengan penyedia makanan lokal dan promosi yang efektif akan membantu restoran ini mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar di tengah persaingan yang ada.</p>
<p>Bagaimana caranya Restoran ini menaikkan occupancy?</p>	<p>Restoran dapat meningkatkan occupancy melalui beberapa strategi berikut:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Paket Promosi: Menawarkan paket makan spesial yang digabungkan dengan akomodasi di hotel. Misalnya, paket staycation yang sudah termasuk makan malam di restoran. • Program Loyalitas: Menerapkan program loyalitas untuk menarik pelanggan tetap dengan memberikan diskon atau penawaran khusus setelah kunjungan tertentu. • Kolaborasi dan Event: Menyelenggarakan acara spesial seperti live music, wine tasting, atau even kuliner bersama chef terkenal untuk menarik lebih banyak pengunjung. • Marketing Digital: Mengoptimalkan kehadiran digital melalui media sosial dan platform reservasi online, termasuk memberikan promosi khusus untuk pemesanan online. • Penawaran Spesial: Memberikan diskon atau menu spesial pada hari-hari tertentu, seperti “Happy Hour” atau diskon untuk pelanggan pertama.
<p>Apa saja daya Tarik yang ada di Restoran ini?</p>	<p>Daya tarik utama di restoran ini meliputi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menu Makanan yang Berkualitas: Menu yang ditawarkan merupakan hidangan dengan kualitas premium, termasuk bahan-bahan segar dan berkualitas tinggi. • Desain Interior yang Mewah: Restoran ini didesain dengan nuansa mewah dan elegan, menciptakan suasana yang nyaman dan berkelas untuk bersantap. • Pengalaman Kuliner yang Unik: Restoran ini mungkin menawarkan konsep kuliner yang berbeda atau unik dibandingkan dengan restoran lain di

	<p>sekitarnya, seperti menu fusion, fine dining, atau hidangan khas daerah. • Pelayanan yang Prima: Pelayanan yang ramah dan profesional, yang memberikan pengalaman bersantap yang berkesan bagi setiap pelanggan. • Lokasi yang Strategis: Terletak di dalam hotel bintang lima, restoran ini mudah diakses oleh tamu hotel maupun pengunjung dari luar.</p>
<p>Apakah pelayanan di Restoran ini sudah cukup bagus untuk menarik pelanggan?</p>	<p>Pelayanan di restoran ini harus menekankan pada keramahan, efisiensi, dan perhatian terhadap detail untuk dapat menarik dan mempertahankan pelanggan. Jika pelayanan ini sudah mencakup standar-standar tersebut, maka kemungkinan besar pelayanan di restoran ini sudah cukup bagus. Selain itu, pelayanan yang baik juga mencakup kemampuan staf untuk memberikan rekomendasi menu, merespons kebutuhan pelanggan dengan cepat, dan menciptakan suasana yang nyaman. Restoran yang mampu memberikan pelayanan berkualitas akan lebih mudah menarik dan mempertahankan pelanggan.</p>
<p>Ada berapa platform yang Restoran ini untuk menarik konsumen?</p>	<p>Restoran ini kemungkinan besar menggunakan beberapa platform untuk menarik konsumen, seperti: • Media Sosial: Platform seperti Instagram, Facebook, dan Twitter dapat digunakan untuk berbagi foto makanan, promosi, dan interaksi dengan pelanggan. • Platform Reservasi Online: Restoran bisa terdaftar di platform seperti OpenTable, Zomato, atau Chope untuk memudahkan pelanggan melakukan reservasi. • Website Resmi: Website restoran yang profesional dengan informasi lengkap mengenai menu, lokasi, jam operasional, dan penawaran spesial dapat menarik pengunjung. • Google My Business: Kehadiran yang baik di Google My Business, termasuk ulasan dan rating,</p>

	bisa membantu menarik konsumen lokal yang mencari tempat makan.
<p>Bagaimana para Staff menanggapi masukan terhadap konsumen?</p>	<p>Staf di restoran ini seharusnya menanggapi masukan pelanggan dengan sikap yang profesional dan positif. Masukan dari konsumen, baik itu berupa kritik maupun pujian, harus ditanggapi dengan cepat dan serius. Untuk kritik, staf harus mendengarkan dengan penuh perhatian, meminta maaf jika diperlukan, dan menawarkan solusi untuk memperbaiki situasi. Jika masukan berupa pujian, staf harus mengucapkan terima kasih dan menyampaikan apresiasi kepada pelanggan. Respon yang baik terhadap masukan akan meningkatkan kepuasan pelanggan dan meningkatkan citra restoran.</p>



Narasumber 3

Naimai

: Bapak Reza

Usia : -
Agama : Islam

Alamat Restoran : Jl. Gading Serpong Boulevar Blok S No.5, Gading Serpong, Kec. Klp. Duai, Kaibupaiten Tangerang, Banten 15810

Alamat Web : <https://jhlcollections.com/en/jhl-solitaire/hotel/jhl-solitaire-gading-serpong/>

Media Sosial : Instagram (@maingainalldaidining), Facebook (@maingainalldaidining).



Narasumber 4

Nama : Bapak Anas

Ulsiai : -
Algaimai : Islaim

Allaimait Restoain : Jl. Gaiding Serpong Bouilevaird Blok S No.5, Gaiding Serpong, Kec. Klp. Duiai, Kaibuipaiten Taingeraing, Bainten 15810

Allaimait Web : <https://jhlcollections.com/en/jhl-solitaiire/hotel/jhl-solitaiire-gaiding-serpong/>

Mediai Sosiail : Instaigraim (@maingainailldaiydining), Faicebook (@maingainailldaiydining).





UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA

Kreativitas Membangkitkan Inovasi

No : 057/II/FSH/VII/2024
Lampiran :-
Perihal : Permohonan Izin Pengambilan Data Skripsi

Yth.

Ibu Nesyah
Manajer Hotel JHL Solitaire
Di tempat,

Dengan hormat,


Sehubungan dengan kewajiban bagi mahasiswa semester akhir untuk menyelesaikan skripsi di Prodi Ilmu Komunikasi Fakultas Sosial dan Humaniora Universitas Buddhi Dharma, dengan ini kami mengajukan permohonan izin untuk pengambilan data skripsi di Hotel JHL Solitaire bagi mahasiswa kami di bawah ini:

Nama : **Azahra Nursuci**
NIM : 20200400059
Semester : VIII (8)
Judul Skripsi : Strategi Komunikasi Pemasaran dalam Meningkatkan Okupensi di Restoran Mangan All Dining JHL Solitaire

Demikian surat permohonan izin ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerja sama Ibu kami mengucapkan terima kasih.

Tangerang, 12 Juli 2024

Hormat kami,


Tia Nurapriyanti, S.Sos,IM,IKom
Kaprosdi Ilmu Komunikasi

Tembusan:
1. Arsip



July 25, 2024

Editor Explanation:

Dears Azahra Nursuci,

Thank you for your trusts in our services.

Based on the text assessment on the submitted paper below:

Student ID	:	20200400059
Faculty	:	Ilmu Komunikasi
Title	:	Strategi Komunikasi Pemasaran dalam meningkatkan Okupensi di Restoran Mangan All Dinning JHL Solitaire
Type	:	Thesis

Turnitin Suggests the similarity among your article with the articles in application are listed below:

Word Count	:	10092
Character Count	:	78762
Similarity Index	:	16%
Internet Source	:	16%
Publication	:	4%
Student Paper	:	6%
Exclude quotes	:	Off
Exclude bibliography	:	Off
Exclude matches	:	Off

This report provides results of literature similarity assessment, if the results show unusually high percentage of similarity according to our institution's standard your supervisor(s) or ethic committee may re-examine your literature.

Thank you for your attention and cooperation.

Sincerely,

Frendy Dodo Chang, S.Kom

Faculty of Social Sciences and Humanities

Buddhi Dharma University (UBD)



UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA

Jl. Imam Bonjol No. 41 Karawaci Ilir, Tangerang
021 5517853 / 021 5586822 | admin@buddhidharma.ac.id

KARTU BIMBINGAN TA/SKRIPSI

NIM : 20200400059
Nama Mahasiswa : AZAHRA NURSUCI
Kampus : Sosial dan Humaniora
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Jurusan : Strata Satu
Tahun Akademik/Semester : 2023/2024 Genap
Dosen Pembimbing : Tia Nurapriyanti, S.Sos., M.IKom
Judul Skripsi : STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN OKUPENSI DIRESTORAN MANGAN ALL
DINNING JHL SOLIRAIRE

Tanggal	Catatan	Paraf
2024-04-04	Konsultasi Judul	
2024-05-08	bab 1	
2024-05-22	Revisi Bab 1	
2024-05-28	bab 2	
2024-06-05	revisi bab 2	
2024-06-19	bab 3	
2024-06-25	revisi bab 3	
2024-07-03	bab 4	
2024-07-10	revisi bab 4	
2024-07-11	bab 5	

Terdapat di

Dosen Pembimbing



Tia Nurapriyanti, S.Sos., M.IKom

Tangerang, 12 July 2024

Pembimbing



Tia Nurapriyanti, S.Sos., M.IKom