

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Jumlah Wisatawan Asing yang Datang Kembali 2009-2019 .....	2
Tabel 1.2	Kunjungan Wisatawan Domestik ke Bali per Bulan, 2004-2018 .....	2
Tabel 1.3	Jumlah Penjualan Kamar di Hotel FourPointsBySheraton Seminyak Bali 2018 .....	4
Tabel 3.2.1	Variabel Penelitian .....	17
Tabel 4.1.3	Total Kamar .....	26
Tabel 4.2.1	Tabel Profil Narasumber.....	36
Tabel 4.3.1	Hasil Wawancara Produk apa saja yang di jual di Four Points dan yang paling diminati .....	37
Tabel 4.3.2	Hasil Wawancara Apa saja yang menjadi standar penetapan harga .....	38
Tabel 4.3.3	Apakah Harga Bisa Membuat Pelanggan Tertarik Untuk Membeli dan Kembali Lagi .....	39
Tabel 4.3.4	Hasil Wawancara Apakah Harga Menjadi Faktor yang Mempengaruhi Penjualan .....	40
Tabel 4.3.5	Hasil Wawancara Menurut anda apakah Lokasi yang berada di dalam Gang menjadi salah satu kekuatan atau kelemahan.....	42
Tabel 4.3.6	Hasil Wawancara Promosi Apa saja yang dilakukan guna untuk menarik pelanggan.....	43
Tabel 4.3.7	Hasil Wawancara Apakah Menurut Anda Promosi yang dilakukan oleh hotel sudah maksimal.....	45
Tabel 4.3.8	Hasil Wawancara Alat Promosi yang digunakan dan paling Efektif.....	46

Tabel 4.3.9 Hasil Wawancara Apa saja Kendala Sales & Marketing dalam menghadapi persaingan Global? Dan apakah menjadi ancaman ataupun hambatan untuk hotel FourPoints .....	47
Tabel 4.3.10 Hasil Wawancara Strategi apa yang di aplikasikan untuk menghadapi persaingan dengan hotel-hotel baru dengan harga yang lebih murah dari pada hotel ini .....	49
Tabel 4.3.11 Hasil Wawancara Bauran Pemasaran ada 4P Manakah yang menjadi nilai Tarik yang paling dominan untuk diterapkan sehingga calon wisatawan atau konsumen tertarik untuk memilih Four Points sebagai tempat Akomodasinya saat Liburan.....	50