

DAFTAR ISI

PERNYATAAN ORISINALITAS DAN BEBAS PLAGIAT	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	v
ABSTRACT	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 LATAR BELAKANG.....	1
1.2 IDENTIFIKASI MASALAH.....	4
1.3 RUMUSAN MASALAH	4
1.4 TUJUAN PENELITIAN	4
1.5 MANFAAT PENELITIAN	5
1.5.1 MANFAAT PENELITIAN BAGI HOTEL	5
1.5.2 MANFAAT PENELITIAN BAGI PENULIS	5
1.5.3 MANFAAT PENELITIAN BAGI INDUSTRI/KHALAYAK UMUM	5
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 PERSONAL SELLING.....	6
2.2 VOLUME PENJUALAN	7
2.3 SALES DEPARTEMENT	7
2.3.1 TUGAS SALES.....	8
2.3.2 SEGMENTASI SALES.....	8
2.4 PERNIKAHAN	9
2.5 PENJUALAN <i>WEDDING PACKAGE</i> MELALUI <i>PERSONAL SELLING</i>	9
2.6 HUBUNGAN <i>PERSONAL SELLING</i> DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN.....	10

2.7 KERANGKA BERPIKIR	11
BAB 3 METODOLOGI PENELITIAN	12
3.1 METODOLOGI PENELITIAN	12
3.2 WAKTU DAN TEMPAT PENELITIAN	13
3.3 SUMBER DATA.....	13
3.4 TEKNIK PENGUMPULAN DATA	14
3.5 TEKNIK ANALISIS DATA	15
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN.....	16
4.1 DESKRIPSI HOTEL.....	16
4.1.1 SEJARAH HOTEL.....	20
4.1.2 STRUKTUR ORGANISASI HOTEL	21
4.1.3 STRUKTUR ORGANISASI SALES & MARKETING DEPARTMENT	22
4.1.4 STRUKTUR ORGANISASI CCS IN S&M	23
4.1.5 PAKET WEDDING THE <i>RITZ CARLTON</i> JAKARTA, MEGA KUNINGAN	24
4.2 BIODATA NARASUMBER	25
4.3 HASIL WAWANCARA	25
4.4 HASIL OBSERVASI	28
4.5 DISKUSI DAN HASIL	31
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	33
5.1 KESIMPULAN	33
5.2 SARAN.....	33
DAFTAR PUSTAKA	34
LAMPIRAN.....	36
NARASUMBER 1	36
NARASUMBER 2	38
NARASUMBER 3	40
DOKUMENTASI WAWANCARA	42
CONTOH PAKET PERNIKAHAN RCMK.....	43
CONTOH PAKET PERNIKAHAN RCMK.....	44
CONTOH PAKET PERNIKAHAN RCMK.....	45