

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tugas dan fungsi setiap staf *sales and marketing department* serta strategi yang dilakukan *sales and marketing department* dalam kegiatan pemasaran di Lafayette Boutique Hotel Yogyakarta.

Penulisan penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan melakukan kegiatan pengamatan langsung di lapangan selama 3 bulan. Penulis juga melakukan wawancara dengan beberapa narasumber dan mengumpulkan dokumentasi perusahaan maupun dokumentasi pribadi yang dilakukan oleh penulis.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa setiap hotel memerlukan strategi khusus dalam kegiatan pemasaran. Setiap staf *sales and marketing department* mempunyai tugas dan fungsi masing-masing dalam menjalankan strategi yang sudah direncanakan untuk meningkatkan *revenue*.

Kata kunci : *Sales and marketing department*, Lafayette Boutique Hotel, pemasaran.

ABSTRACT

This research aims to know job desk and function of sales and marketing department staff also sales and marketing strategy on marketing activity.

Writing this research using descriptive qualitative method by doing direct observation activity on location for 3 months. The author also conducts interviews with several resource persons and collects company documentation as well as personal documentation conducted by the author.

The results of this study indicate that every hotel needs a special strategy in marketing activities. Every sales and marketing department staff has their own duties and functions in executing the planned strategy to increase revenue.

Key words :Sales and Marketing Department, Lafayette Boutique Hotel, marketing.