

INTISARI

ARTOTEL Yogyakarta merupakan salah satu hotel bintang empat yang ada di Yogyakarta. Menjadi salah satu hotel yang terkena dampak dari adanya pandemi COVID-19, membuat seluruh departemen yang ada di hotel harus bekerja keras untuk meningkatkan penjualan, salah satu departemen yang bertugas untuk melakukan penjualan yaitu *sales*. *Sales* ARTOTEL Yogyakarta memiliki tanggung jawab untuk meningkatkan penjualan hotel, namun dengan adanya pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat (PPKM) membuat *sales* harus menyesuaikan *job description* yang harus dilakukan dalam melakukan penjualan, karena tidak semua *job description* dapat dilaksanakan mengingat adanya beberapa pembatasan kegiatan.

Tujuan dari penulisan tugas akhir ini adalah untuk mengetahui penerapan *job description sales* ARTOTEL Yogyakarta di dalam meningkatkan penjualan di periode PPKM Jilid I bulan Januari 2021 dan untuk mengetahui hambatan-hambatan yang dilalui oleh *sales* selama melakukan penerapan tersebut. Penelitian ini berjenis penelitian kualitatif dengan menerapkan teknik pengumpulan data berupa observasi partisipatif, wawancara, dan dokumentasi. Jenis data yang digunakan oleh penulis yaitu data primer dan sekunder. Dimana data primer didapat ketika melaksanakan praktik kerja lapangan di ARTOTEL Yogyakarta, sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumen milik ARTOTEL Yogyakarta, *website* resmi ARTOTEL Group, *Social media*.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Penerapan *job description* yang dilakukan oleh *sales* ARTOTEL Yogyakarta yaitu melakukan *telemarketing* dan *blasting e-flyer*, namun *job description* tersebut belum maksimal akibat dari adanya pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat. Kurangnya variasi promo kamar, dan juga kurang luasnya penyebaran *e-flyer*, hal ini dikarenakan tidak maksimalnya *job description* dari *sales* dan adanya hambatan-hambatan yang terjadi dalam melaksanakan *job description sales*.

Kata Kunci: Deskripsi Pekerjaan, Covid 19, Penjualan, ARTOTEL Yogyakarta

ABSTRACT

ARTOTEL Yogyakarta is one of the four-star hotels in Yogyakarta. Being one of the hotels affected by the COVID-19 pandemic, all departments in the hotel have to work hard to increase sales, one of the departments in charge of making sales is sales. ARTOTEL Yogyakarta sales have the responsibility to increase hotel sales, but the implementation of community activity restrictions (PPKM) makes sales have to adjust the job description that must be done in making sales because not all job descriptions can be implemented given the existence of several activity restrictions.

The purpose of research this final project is to find out the application of the ARTOTEL Yogyakarta sales job description in increasing sales in the PPKM Volume I period in January 2021 and to find out the obstacles that sales have passed during the implementation. This research is qualitative research by applying data collection techniques in the form of participatory observation, interviews, and documentation. The type of data used by the author is primary and secondary data. Primary data is obtained when carrying out fieldwork practices at ARTOTEL Yogyakarta. Secondary data is obtained from documents belonging to ARTOTEL Yogyakarta, ARTOTEL Group's official website, Social media.

The results of this study indicate that the application of job descriptions carried out by ARTOTEL Yogyakarta sales is conducting telemarketing and e-flyer blasting, but the job description has not been maximized due to the implementation of restrictions on community activities. The lack of variety of room promos and the less widespread distribution of e-flyers is because the job description from sales is not optimal and some obstacles occur in carrying out the sales job description.

Keywords : Job Description, Covid 19, Sales, ARTOTEL Yogyakarta