

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
INTISARI	iv
ABSTRACT.....	v
HALAMAN MOTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penulisan	5
D. Manfaat Penulisan	6

E. Tinjauan Pustaka	6
F. Landasan Teori	8
G. Metode Penelitian	13
1. Waktu & Tempat Praktek Kerja Lapangan	13
2. Jenis Data.....	13
H. Metode Analisis Data	14
I. Sistematika Penulisan	15
BAB II GAMBARAN UMUM	17
A. Sejarah Citra Grand Hotel & Residence Karawang	18
B. Profil Citra Grand Hotel & Residence Karawang	19
C. Produk dan Fasilitas Citra Grand Hotel & Residence Karawang.....	22
D. Struktur Organisasi Citra Grand Hotel & Residence Karawang	33
BAB III PEMBAHASAN	37
A. Peran <i>sales marketing</i> di Citra Grand Hotel & Residence Karawang dalam kegiatan Promotion Rate	37
B. Bentuk <i>promotion rate program</i> yang di tawarkan oleh Citra Grand Hotel& Residence Karawang	40
C. Kendala yang di hadapi dalam kegiatan promosi dan solusi yang di lakukan oleh Sales Marketing di Citra Grand Hotel & Residence	51
BAB IV PENUTUP	56

A. Kesimpulan	56
B. Saran.....	57
DAFTAR PUSTAKA	59
NARASUMBER	60
LAMPIRAN.....	61