

## INTISARI

Tugas akhir ini berjudul Strategi Pengelolaan Tenaga Penjualan Di Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel Yogyakarta. Tujuan penyusunan tugas akhir ini adalah memberikan gambaran umum mengenai strategi pengelolaan tenaga penjual di Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel Yogyakarta.

Dalam menyusun tugas akhir ini metode yang dilakukan yaitu observasi langsung atau praktik kerja lapangan, metode wawancara dan studi pustaka.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam mengelola tenaga penjual yang handal dan profesional terdapat beberapa cara yang diterapkan oleh manajemen hotel Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel yaitu melakukan proses rekertumen sesuai kebutuhan (*recruit only as needed*) atau berdasar pada kebijakan internal hotel. Melaksanakan proses penjualan kepada konsumen yaitu (*prospecting, targeting, communicating, servicing, dan allocating*). serta melakukan evaluasi untuk Departemen Sales & Marketing.

Kata kunci: Strategi Pengelolaan hotel, tenaga penjual, Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel

## **ABSTRACT**

*The title of this research is "Strategi Pengelolaan Tenaga Penjualan di Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel Yogyakarta". The aim of this research is to generally describe the strategies of managing a seller in Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel Yogyakarta.*

*The research uses observational study, also interview and literature methods.*

*The result of this research shows that there are several ways used by Jambuluwuk Malioboro Hotel Yogyakarta in managing a professional and competitive seller: recruiting only as needed or based on the hotel's internal affairs, prospecting, communicating, servicing and allocating as trade processes, and evaluating Sales and Marketing Department.*

*Keywords: The Hotel Management, Salespersons, Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel*