

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
INTISARI.....	v
ABSTRACT.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
E. Tinjauan Pustaka	5
F. Landasan Teori.....	8
G. Metode Penulisan	18
H. Sistematika Penulisan	20
BAB II GAMBARAN UMUM.....	21
A. Profil Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel	21
B. Slogan.....	22
C. Visi dan Misi Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel	23
a. Visi	23
b. Misi	23
D. Lokasi Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel	24
E. Jenis produk Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel.....	25
a. Fasilitas kamar	26
F. Struktur organisasi Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel	31

G. Penghargaan yang pernah diterima Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel.....	37
BAB III PEMBAHASAN	38
A. Proses rekrutmen staf Departemen Sales & Marketing Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel	38
B. Struktur pengelolaan staf Departemen Sales & Marketing Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel	43
C. Organisasi staf Departemen Sales & Marketing Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel	45
a. Inside.....	45
b. Outside	45
D. Tujuan staf Departemen Sales & Marketing Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel	45
1. Prospecting & Targeting	46
2. Communicating	49
3. Selling	54
4. Servicing	58
5. Allocating.....	59
E. Evaluasi staf Departemen Sales & Marketing Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel	64
BAB VI PENUTUP	67
A. Kesimpulan	67
B. Saran.....	68
Daftar Pustaka	69
Daftar Narasumber	71
Lampiran	72

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	Peta lokasi Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel.....	24
Gambar 2	Superior Room Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel	27
Gambar 3	Deluxe Room Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel.....	28
Gambar 4	Deluxe Premier Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel.....	28
Gambar 5	Junior Suite Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel.....	29
Gambar 6	Gajah Mada Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel	30
Gambar 7	Jambuluwuk Suite Jambuluwuk Malioboro Boutique	30
Gambar 8	Struktur organisasi Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel.....	31
Gambar 9	<i>Database</i> pelanggan tahun 2015 Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel.....	48
Gambar 10	Sales Person Jambuluwuk Malioboro Boutique Malioboro Boutique Hotel pada event <i>Table To</i>	49
Gambar 11	<i>Sales kit</i> Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel.....	51
Gambar 12	Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel pada web OTA.....	53
Gambar 13	Contoh brosur Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel	54
Gambar 14	BEO Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel	58
Gambar 15	Database Booking bulan april 2016	62
Gambar 16	Sistem <i>Power Pro</i> yang digunakan Jambuluwuk Malioboro Boutique Hotel.....	63
Gambar 18	Hasil <i>Table Top</i> Makassar.....	72
Gambar 18	Database Plan Sales Call bulan Januari 2016.....	73
Gambar 19	Database Plan Sales Call bulan Februari 2016.....	74
Gambar 20	Database Plan Sales Call bulan Maret 2016.....	75
Gambar 21	Database Plan Sales Call bulan April 2016.....	76
Gambar 22	Database Plan Sales Call bulan Mei 2016.....	77
Gambar 23	Database Plan Sales Call bulan Juni 2016	78
Gambar 24	Database Plan Sales Call bulan Juli 2016	79
Gambar 25	Database Plan Sales Call bulan Agustus 2016	80
Gambar 26	Database Plan Sales Call bulan September 2016.....	81



Gambar 27	Database Plan Sales Call bulan Oktober 2016	82
Gambar 28	Database Plan Sales Call bulan November 2016	83
Gambar 29	Database Plan Sales Call bulan Desember 2016	84
Gambar 30	Surat penawaran atau Quotation untuk BNI Syariah hal.1	85
Gambar 31	Surat penawaran atau Quotation untuk BNI Syariah hal.2	86
Gambar 32	Surat penawaran atau Quotation untuk BNI Syariah hal.3	87
Gambar 33	Surat Contract Event individual atau perorangan hal.1	88
Gambar 34	Surat Contract Event individual atau perorangan hal.2	89

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Pembagian tugas <i>sales person</i> menurut segmentasi pasar	45
Tabel 2 Target Departemen Sales & Marketing tahun 2016.....	65