

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN LAYAK UJI	ii
PERNYATAAN.....	iii
LEMBAR PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
INTISARI	viii
ABSTRACT	ix
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR ISTILAH	xv
DAFTAR SINGKATAN.....	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR TABEL	xviii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah.....	2
C. Tujuan	3
D. Manfaat penelitian.....	3
E. Tinjauan Pustaka	4
F. Landasan Teori	5
1. Pengertian Hotel	5
2. Jenis-Jenis Hotel	5
3. Department di Hotel	7
G. Metode Penelitian	10

H. Sistematika Penulisan	12
BAB II GAMBARAN UMUM.....	13
A. Sejarah Hotel Neo Malioboro Yogyakarta	13
B. Produk Hotel Neo Malioboro Yogyakarta.....	17
C. Fasilitas di Hotel Neo Malioboro Yogyakarta.....	22
D. Struktur Organisasi Hotel Neo Malioboro Yogyakarta.....	25
BAB III.....	31
PEMBAHASAN PERAN DAN STRATEGI SALES MARKETING DI HOTEL NEO MALIOBORO YOGYAKARTA.....	31
A. Tim <i>Sales marketing</i> di Hotel Neo Malioboro Yogyakarta.....	31
1. <i>Assistant Sales Manager</i>	31
2. Peran <i>Sales Executive</i> Hotel Neo Malioboro Yogyakarta.....	32
3. Peran <i>Supervisor Resevation</i> Hotel Neo Malioboro Yogyakarta.....	33
4. Peran <i>Reservationist</i> Hotel Neo Malioboro Yogyakarta	34
B. Strategi <i>sales marketing</i> Hotel Neo Malioboro	35
C. Peningkatan <i>Revenue</i> Setelah Adanya Strategi <i>Sales Marketing</i>	43
D. Hambatan Yang Dialami <i>Sales marketing</i> Hotel Neo Malioboro dalam meningkatkan <i>Revenue</i>	45
E. Solusi Untuk Menyelesaikan Hambatan Internal dan External di Hotel Neo Malioboro Yogyakarta.....	46
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN.....	48
A. Kesimpulan.....	48
B. Saran	48
DAFTAR PUSTAKA	49
DAFTAR NARASUMBER	50
DAFTAR LAMPIRAN	51