



INTISARI

Banyaknya hotel di Yogyakarta, menambah persaingan bagi Novotel Yogyakarta oleh karena itu, Novotel harus mempunyai strategi untuk mengimbangi persaingan tersebut. *Sales & Marketing Departement* merupakan salah satu departemen penting di Novotel yang mempunyai fungsi utama yaitu untuk mengenalkan, menawarkan, mempromosikan, dan menjualkan produk dan jasa yang dimiliki Novotel Yogyakarta. Strategi yang digunakan *Sales & Marketing Departement* sangat mempengaruhi tingkat hunian dan juga pendapatan bagi hotel.

Dalam Tugas Akhir ini, penulis menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif dengan cara pengumpulan data melalui observasi partisipatoris dan studi pustaka. Dalam observasi tersebut, penulis ikut berpartisipasi dalam kegiatan bagian *sales* untuk mengetahui strategi yang digunakan untuk meningkatkan *occupancy* Novotel Yogyakarta.

Kesimpulan dari Tugas Akhir ini yaitu, sasaran utama penjualan dari Novotel Yogyakarta dari golongan pelaku bisnis. Bagian *sales* Novotel Yogyakarta meningkatkan *occupancy* melalui strategi menentukan sasaran penjualan, pembagian *account*, kegiatan promosi dan menjalin relasi, dan adanya evaluasi.

Kata kunci : *Sales & Marketing, Occupancy, Strategi bagian sales, Novotel Yogyakarta*



ABSTRACT

In Yogyakarta, there are many different hotels around this city. This condition can increase Novotel's competitor. Novotel has a strategies to offset this competition. Sales & Marketing development is one of the importance department in Novotel. They have some function in introducing, offering, promoting, and selling products and service in the Novotel Yogyakarta. Sales & Marketing's strategy can influence the residential level and the Novotel incomes.

In this final report, writer used descriptive qualitative methods to collect the data. She conducts a partisipatoris observation and literature review. In the observation, writer joins in the whole activities of Sales team to observe the strategy to increase occupancy in Novotel Yogyakarta.

The conclusion of this final report is from businessman became the sales main target in Novotel Yogyakarta. In this stage, Novotel Yogyakarta's sales can increase the occupancy through deciding the main target, account devising, promoting and linking, and evaluating.

Keywords : *Sales & Marketing, Occupancy, sales' strategy, Novotel Yogyakarta*