

INTISARI

Departemen *marketing* memiliki peranan yang penting dalam suatu usaha yang merupakan proses kegiatan yang menghubungkan antara produsen dengan konsumen. Departemen *marketing* mempunyai tugas utama, yaitu menjual produk atau jasa dari suatu perusahaan yang mempunyai target pasar sesuai dengan yang telah ditentukan oleh perusahaan tersebut. Travel agent adalah satu segmen yang paling banyak melakukan kerja sama dengan Hotel Neo+ Awana Yogyakarta.

Tujuan penulisan Tugas Akhir ini adalah untuk mengetahui peran tim *sales marketing* Hotel Neo+ Awana dalam kegiatan *sales marketing* untuk menjalin hubungan kerja sama dengan pihak *travel agent* dan untuk mengetahui upaya tim *sales marketing* dalam melakukan kerja sama terhadap *travel agent* sehingga jumlah okupansi Hotel Neo+ Awana dapat meningkat. Namun, *travel agent* online tidak mencakup dalam penelitian yang ditulis. Upaya yang dilakukan *sales marketing* dalam meningkatkan okupansi sangat banyak sehingga penulis hanya membatasi dengan kegiatan *personal selling*. Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi partisipatif, wawancara, dan studi pustaka.

Peran *sales marketing* dalam kegiatan hubungan kerjasama terhadap pihak *travel agent* adalah memberikan informasi yang jelas terhadap *travel agent*. Peran lainnya adalah menetapkan harga, negosiasi, dan memberikan potongan harga kepada *travel agent*. *Sales marketing* mempunyai kendali untuk menetapkan harga, namun hal itu juga harus melalui persetujuan dari *Director of Sales Manager, General manager, dan Head of departement* lainnya. Upaya yang dilakukan oleh tim *sales marketing* dalam melakukan kerja sama dengan tour & travel Hotel Neo+ Awana Yogyakarta dengan meningkatkan *personal selling*. *Personal selling* ditingkatkan insentisasnya dengan cara meningkatkan insensitas tatap muka, meningkatkan insensitas *telemarketing*, dan melakukan review mingguan.

Kata Kunci: *Sales Marketing, Okupansi, Travel Agent, Hotel Neo+ Awana, Yogyakarta*

ABSTRACT

Marketing departments have an important role in a business which is the process of linking producers with consumers. Marketing department has primary responsibility, which is selling a product or service from a company that has a target market in accordance with pre-determined by the company. Travel agent is one segment of the most widely cooperating with Hotel Neo+ Awana Yogyakarta.

The purpose of writing this final project is to investigate the role of team marketing sales Hotel Neo + Awana in the activities of sales marketing to establish a working relationship with the travel agent and to determine the team's efforts sales marketing in working together towards travel agent so that the number of occupancy Hotel Neo + Awana can be increased. However, online travel agent did not include in written research. Sales marketing efforts made in improving the occupancy so much so that the author only limits the personal selling activities. The data collection is done by partisipatif observation, interview, and literature.

Sales marketing role in the activities of cooperative relationships to the travel agent is to provide clear information to travel agents. Other roles are set prices, negotiate, and provide discounts to travel agents. Sales marketing have control for a set price, but it also must go through the approval of the Director of Sales Manager, General Manager and Head of another department. An effort that was done by a team of sales marketing in cooperation working with tour & travel + Hotel Neo Awana Yogyakarta to improve personal selling. Personal selling insentisasnya enhanced by increasing insentitas face to face, increasing insentitas telemarketing, and conduct weekly review.

Keywords: Sales Marketing, Occupancy, Travel Agent, Hotel Neo+ Awana, Yogyakarta