

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
PERNYATAAN.....	iii
LEMBAR PERSETUJUAAN	iv
LEMBAR PENGESAHAM	v
INTISARI	vi
ABSTRACT	vii
PERSEMBAHAAN.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah.....	6
C. Tujuan.....	7
D. Manfaat.....	7
E. Tinjauan Pustaka	8
F. Landasan Teori	10

G. Metode Penelitian	15
H. Sistematika Penulisan	17

BAB II DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Singkat dan Profil Hotel Neo+ Awana Yogyakarta	19
B. Fasilitas dan Produk Hotel Neo+ Awana Yogyakarta	21
C. Struktur Organisasi.....	32
D. Kegiatan – Kegiatan	34

BAB III PEMBAHASAN

A. Peran Tim <i>Sales Marketing</i> dan Hubungan Kerja Sama dengan <i>Travel Agent</i>	36
B. Upaya Tim <i>Sales Marketing</i> dalam Meningkatkan Okupansi	42

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	58
B. Saran.....	59

DAFTAR PUSTAKA	60
-----------------------------	-----------

DAFTAR NARASUMBER	61
--------------------------------	-----------