

INTISARI

Pada penjualan jasa akomodasi yaitu perhotelan, meningkatnya volume penjualan tidak hanya tergantung pada kualitas produk yang ditawarkan tetapi juga tergantung dari promosi yang dilakukan perusahaan, misalnya dengan melakukan strategi promosi yang tepat karena banyaknya persaingan. Dengan banyaknya persaingan dan situasi pasar sekarang ini, sangat dirasakan bahwa *Personal Selling* seperti *Sales Blitz* merupakan salah satu bagian penting dari strategi promosi untuk meningkatkan volume penjualan. *Sales blitz* dilakukan untuk mempromosikan paket berbuka puasa di Montigo Resorts Nongsa setiap tahunnya. Namun banyaknya persaingan dari *city hotel* membuat *Sales Blitz* di Montigo Resorts Nongsa harus lebih ditingkatkan lagi.

Tujuan penulisan Tugas Akhir ini adalah menjelaskan peranan *Sales Blitz* untuk mempromosikan paket berbuka puasa di Montigo Resorts Nongsa sebagai salah satu strategi promosi. Selain itu juga untuk menjelaskan kendala yang terjadi dan bagaimana cara pelaksanaan *Sales Blitz* yang efektif. Dengan diadakannya kegiatan *Sales Blitz*, Montigo Resort mengharapkan penjualan akan dapat ditingkatkan. Penulis melakukan penelitian secara langsung dengan ikut serta dalam kegiatan *Sales Blitz* ke beberapa industri di Batam. Area industri tersebut antara lain Kabil, Muka Kuning, Batu Ampar, dan Batam Center. Penulis juga melakukan wawancara dengan pihak yang terkait dengan bidang pemasaran melalui *sales banquet*, *sales manager* dan *sales executive*.

Dari data *revenue* hasil penjualan paket berbuka puasa menunjukkan jumlah pelanggan yang datang adalah sebanyak 200 orang. Jumlah tersebut adalah pelanggan yang datang atas hasil *Sales Blitz* setelah *sales person* melakukan *follow up* kepada pelanggan, dan telah mencapai target yang ditentukan oleh perusahaan. Dengan demikian dinyatakan bahwa *Sales Blitz* berpengaruh terhadap keputusan pembelian oleh pelanggan. Dengan penjualan paket berbuka puasa yang telah mencapai target perusahaan, *Sales Blitz* berperan menjadi strategi promosi *Personal Selling* yang efektif menghasilkan keuntungan bagi Montigo Resorts Nongsa.

Kata Kunci : Peranan, *Personal Selling*, *Sales Blitz*, Montigo Resorts Nongsa

ABSTRACT

On the sale of accommodation services, namely hospitality, sales volume depends not only on the products quality offered but also depends on the sale of the company, for example by doing the right promotional strategy because of the competition. With so many competition and current market situation, it is felt that such Personal Selling as Sales Blitz is one important part of the promotional strategy to increase sales volume. Sales blitz carried out to promote the iftar package in Montigo Resorts Nongsa annually. But many of competition from city hotel makes Sales Blitz in Montigo Resorts Nongsa should be further enhanced.

The purpose of this final project writing is to explain the role of Sales Blitz to promote iftar packages in Montigo Resorts Nongsa as one of the promotional strategy. It is also to explain the problems that occur and how the effective implementation of the Sales Blitz. With the holding of activities Sales Blitz, Montigo Resort expects sales will be increased. The author conducted research directly with participating in the activities of the Sales Blitz to several industries in Batam. The industrial area, among others Kabil, Muka Kuning, Batu Ampar and Batam Center. The author also conducted interviews with parties related to the field of marketing through the banquet sales, sales manager and sales executive.

Data revenue from the sale of iftar packages indicate the number of customers who come are 200 people. The number of customers that come are the results of Sales Blitz after sales person follow up the customers, and it has reached the targets set by the company. Thus stated that the Sales Blitz influence on purchasing decisions by customers. With sales iftar packages that have reached the target company, Sales Blitz role as Personal Selling promotional strategy is effectively generate profits for Montigo Resorts Nongsa.

Keywords : Role, Personal Selling, Sales Blitz, Montigo Resorts Nongsa