

INTISARI

Tugasakhir ini mendeskripsikan mengenai peran sales blitz dalam meningkatkan pendapatan di hotel Grand Tjokro Klaten. Penulis memilih judul ini dikarenakan pada saat sekarang ini persaingan hotelmeningkattajam sehingga sangat penting bagi suatu hotel melakukan berbagai strategi promosi dengan semaksimal mungkin. Salah satu strategi promosi yang dilakukan yaitu Sales Blitz.

Di dalam proses penelitian penulis memilih metode Observasi dimana penulis melakukan penelitian langsung di hotel sebagai sales admin. Dengan metode ini penulis berusaha memaparkan secara detail, tepat dan jelas mengenai Departemen Sales Marketing di Hotel Grand Tjokro Klaten.

Jadi dapat disimpulkan Hotel Grand Tjokro Klaten dalam mempromosikan produk-produk barunya dengan melakukan sales blitz keberbagai kota, baik Klaten, Yogyakarta maupun Surakarta. Tim Sales And Marketing bekerja sama dengan departemen *front office*, *housekeeping* dan *food & beverage* untuk memaksimalkan pendapatan di Hotel Grand Tjokro Klaten.

Kata kunci : Peran, Metode, Sales Blitz

ABSTRACT

This final task describe the role of sales blitz to increase hotel revenue in Grand Tjokro Hotel Klaten. The author chose this title because on the present time competition increased sharply hotel, so it is very important for a hotel to various strategies promotion to the maximum. One of promotion strategies is sales blitz.

The method used through observation where is the author conducting research directly at hotel as a sales admin. With this method the author strove explained in detail, precisely and clearly about the Sales and Marketing Department Grand Tjokro Hotel Klaten.

The result were Grand Tjokro Hotel Klaten in promotioning new products by conducting a sales blitz to variuos city such as Klaten, Yogyakarta and Surakarta. Sales and Marketing team working with the front office, housekeeping and food & beverage to maximize revenue the Grand Tjokro Hotel Klaten.

Keyword : Role, Method, Sales Blitz