

**DAFTAR ISI**

BAB I.....	1
PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian .....	4
1.4 Manfaat Penelitian .....	4
1.5 Tinjauan Pustaka.....	6
1.5.1 Hotel.....	6
1.5.2 Sales and Marketing pada suatu hotel .....	10
1.5.3 Segmentasi, Targeting dan Positioning.....	12
1.5.4 Sales Blitz pada suatu Hotel.....	13
1.6 Prosedur Penelitian .....	15
1.6.1 Lokasi dan Jadwal Penelitian .....	15
1.6.2 Teknik Pengumpulan Data .....	17
1.6.3 Teknik Analisis Data .....	18
BAB II.....	20
DESKRIPSI LOKASI PENELITIAN .....	20
2.1 Ascott Waterplace Surabaya .....	20
2.1.1 Profil Singkat Capitaland.....	21
2.1.2 Sejarah Singkat The Ascott Limited .....	22
2.1.3 Sejarah Berdirinya Ascott Waterplace Surabaya.....	24
2.1.4 Visi, Misi dan Struktur Organisasi Ascott Waterplace Surabaya .....	25
2.1.5 Logo Hotel .....	25
2.1.6 Struktur Organisasi Hotel .....	26
2.1.7 Sales & Marketing Departement Ascott Waterplace Surabaya .....	28
2.1.8 Kamar dan Fasilitas Kamar Ascott Waterplace Surabaya .....	30
2.1.8.1 Swimming Pool (Private Pool) .....	31
2.1.8.2 Thematic Pool .....	32
2.1.8.3 Gymnasium.....	33
2.1.8.4 Cubbies Kids Club .....	33

2.1.8.5 The Dining Room .....	34
2.1.8.6 The Terrace .....	35
BAB III .....	36
PEMBAHASAN .....	36
3.1 Segmentasi, Targeting dan Positioning di Ascott Waterpace Surabaya ..	36
3.2 Kegiatan Sales Blitz di Ascott Waterplace Surabaya .....	38
3.3 Kendala dan Strategi dalam melakukan Kegiatan Sales Blitz .....	46
BAB IV .....	52
KESIMPULAN DAN SARAN .....	52
4.1 Kesimpulan .....	52
4.2 Saran .....	54
DAFTAR PUSTAKA .....	55
LAMPIRAN .....	57

**DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1 Gedung <i>Ascott Waterplace Surabaya</i> .....	25
Gambar 2.2 Logo <i>Ascott Waterplace Surabaya</i> .....	31
Gambar 2.3 <i>One Bedroom Executive</i> di <i>Ascott Waterplace Surabaya</i> .....	32
Gambar 2.4 <i>Swimming Pool (Private Pool)</i> .....	32
Gambar 2.5 <i>Thematic Pool</i> .....	33
Gambar 2.6 <i>Gymnasium</i> .....	33
Gambar 2.7 <i>Cubbies Kids Club</i> .....	34
Gambar 2.8 <i>The Dining Room</i> .....	34
Gambar 2.9 <i>The Terrace</i> .....	35

**DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 Tabel kunjungan wisatawan mancanegara bulanan tahun 2020.....	12
Tabel 1.6 Jadwal Penelitian.....	20
Tabel 3.1 Tabel daftar perusahaan yang telah dikunjungi untuk <i>Sales Blitz</i> .....	41

**DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 : Kartu Konsultasi Dosen Pembimbing
- Lampiran 2 : Wawancara Melalui Email dengan *Manager Sales and marketing*
- Lampiran 3 : Wawancara Melalui Email dengan *Assistant Manager Sales and Marketing*
- Lampiran 4 : Wawancara Melalui Email dengan *Executive Sales and Marketing..*
- Lampiran 5 : Wawancara Melalui Whatsapp dengan *Manager Sales and marketing*
- Lampiran 6 : Wawancara Melalui Whatsapp dengan *Assistant Manager Sales and Marketing*