

TUGAS AKHIR

**PERAN PENTING SALES & MARKETING DALAM MELAKUKAN PENJUALAN
FUNCTION ROOM DI HOTEL NOVOTEL SAMATOR
SURABAYA TIMUR**

Disusun untuk memenuhi sebagai syarat guna memperoleh sebutan Ahli Madya
(A.Md.) Manajemen Perhotelan



DISUSUN OLEH:

RIZAL SYAHRIL HUTAMA
NIM. 151711113028

PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN PERHOTELAN

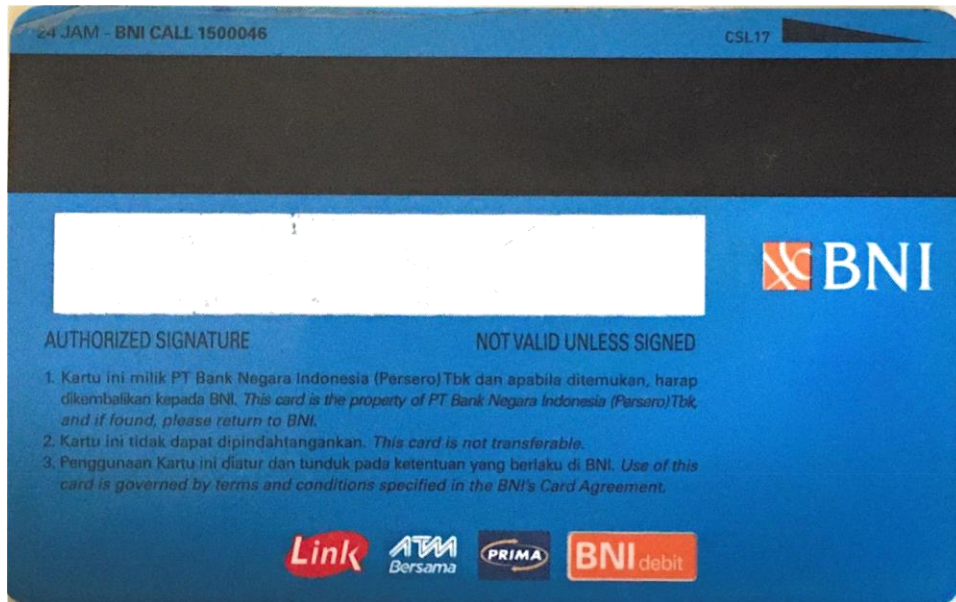
FAKULTAS VOKASI

UNIVERSITAS AIRLANGGA

SURABAYA

2020

LEMBAR KARTU MAHASISWA (KTM)



HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

**PERAN PENTING SALES & MARKETING DALAM MELAKUKAN PENJUALAN
FUNCTION ROOM DI HOTEL NOVOTEL SAMATOR
SURABAYA TIMUR**

Disusun Oleh:

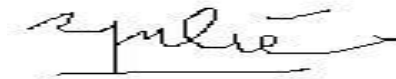
Rizal Syahril Utama

151711113028

Tugas Akhir ini telah memenuhi persyaratan dan disetujui untuk diajukan

Surabaya, 30 Mei 2020

Dosen Pembimbing,



Dian Yulie Reindrawati S.Sos., MM, PhD
NIP.197607071999032001

PENGESAHAN

**PERAN PENTING SALES & MARKETING DALAM MELAKUKAN PENJUALAN
FUNCTION ROOM DI HOTEL NOVOTEL SAMATOR
SURABAYA TIMUR**

Yang disusun oleh :

Nama : RIZAL SYAHRIAL HUTAMA
Nim : 151711113028
Prodi : D3 Manajemen Perhotelan

Tugas Akhir ini telah dipertahankan di depan tim penguji pada tanggal
25 Juni 2020

dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar A.Md. pada Fakultas Vokasi Universitas Airlangga Surabaya.

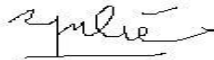
Susunan Tim Penguji

Penguji I



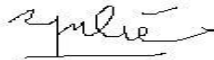
Dr. Bambang Suharto S.ST., M.M.Par.
NIP.197203032003121001

Penguji II



Dian YulieReindrawati S.Sos., MM., Ph.D.
NIP.197607071999032001

Mengetahui/Menyetujui,
Koordinator Program Studi D3 Manajemen Perhotelan



Dian YulieReindrawati S.Sos., MM., Ph.D.
NIP.197607071999032001

PERNYATAAN ORISINALITAS

TUGAS AKHIR

Saya, (Rizal Syahril Utama, NIM 151711113028) menyatakan bahwa:

1. Tugas Akhir ini adalah asli dan benar-benar hasil karya sendiri, dan bukan hasil karya orang lain dengan mengatas namakan saya, serta bukan hasil peniruan atau penjiplakan (plagiarism) dari karya orang lain.
2. Dalam Tugas Akhir ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan daftar pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat sebenar-benarnya dan apabila dikemudian hari penyimpangan atau ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi dari akademik berupa pembatalan mata kuliah yang telah lulus karena karya ini serta sanksi-sanksi lain sesuai norma dan peraturan yang berlaku di Universitas Airlangga.

Surabaya, 25 Juni 2020



Rizal Syahril Utama
NIM. 151711113028

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan Tugas Akhir yang dikerjakan oleh penulis selama empat bulan dengan judul “***PERAN PENTING SALES & MARKETING DALAM MELAKUKAN PENJUALAN FUNCTION ROOM DI HOTEL NOVOTEL SAMATOR SURABAYA TIMUR***”. Tugas Akhir merupakan salah satu syarat guna untuk mencapai gelar Ahli Madya pada program Diploma III Manajemen Perhotelan Fakultas Vokasi Universitas Airlangga.

Pada kesempatan ini, penulis juga ingin menyampaikan banyak terima kasih kepada beberapa pihak yang turut serta membantu dalam proses hingga terselesaikannya Tugas Akhir ini:

1. Prof. Dr. Widi Hidayat, S.E., M.Si, Ak. Selaku Dekan Fakultas Vokasi Universitas Airlangga.
2. Ibu Dr. Sri Endah Nurhidayati, S.Sos., M.Si selaku ketua dari Departement Bisnis Fakultas Vokasi Universitas Airlangga.
3. Ibu Dian Yulie Reindrawati, S.Sos., MM., PhD. Selaku Koordinator Program Studi Diploma III Manajemen Perhotelan Fakultas Vokasi dan juga sebagai dosen pembimbing saya yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing, memberikan pengarahan hingga saya dapat menyempurnakan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini.
4. Bapak Dr. Bambang Suharto S.ST., M.M.Par selaku Penguji I dan Ibu Dian Yulie Reindrawati, S.Sos., MM., PhD selaku Penguji II, terima kasih kami ucapkan karena sudah membantu serta memberikan pembedulan dan arahan ketika sidang terkait Tugas Akhir saya.
5. Umi Farichah Bascha S.E., M.M. Dosen Diploma III Program Studi Manajemen Perhotelan Fakultas Vokasi Universitas Airlangga.
6. Seluruh staff program studi D III Manajemen Perhotelan Fakultas Vokasi Universitas Airlangga Surabaya atas bimbingan dan informasi selama perkuliahan.

7. Bapak Drs. Zainal Asrul M.Si dan Ibu Arini Pakistyaningsih SH, MM selaku kedua orang tua penulis serta Ibu Mamiek Tasmiah selaku Nenek Penulis yang juga senantiasa mendoakan serta memperjuangkan saya untuk menjadi yang terbaik.
8. Riza Audi Rizki dan Riza Amalia Diartry selaku kakak kandung penulis yang selalu memberikan semangat serta dukungan selama penulis menjalankan PKL.
9. Sahabat penulis Amigo Ajun Careri yang telah memberikan semangat dan membantu saya untuk kelancaran tugas akhir ini.
10. Bapak David Charles Kalalo selaku General Manager serta Ibu Weni Prasetyowati Director of Sales yang telah memberikan bimbingan selama enam bulan dalam menjalani Praktik Kerja Lapangan.
11. Seluruh staff Sales and Marketing Departement, Mbak Dewi Leonardo Sales Admin, Mbak Angelia Rachamniar Sales Manager, Mbak Putri Ning Kusliestiantiwi Assistant Sales Manager, Mas Ricky Priyambudi Banquet Sales Manager, Mbak Riska Pratista Food and Beverages Sales, Mas Wira Prakoso Sales Executive, Mbak Paulina Tandiboro Sales Executive, serta Mas Ariq Nalendra Wibawa selaku Marketing Graphic Designer yang telah sabar mengajari dan memberikan banyak ilmu selama penulis melaksanakan kegiatan PKL ini.

Penulis sangat menyadari bahwa penyusunan tugas akhir ini masih jauh dari kata sempurna Oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat dibutuhkan bagi penulisguna tercapainya tugas akhir yang lebih baik lagi.

Surabaya, 25 Juni 2020

Penyusun,



Rizal Syahril Hutama
NIM. 151711113028