

Rizal Syahril Utama, 2020, **Peran Penting Sales & Marketing Dalam Melakukan Penjualan *Function Room* Di Hotel Novotel Samator Surabaya Timur**. Tugas Akhir ini dibawah bimbingan Bapak Dr. Bambang Suharto, SST., MM.Par. Program Studi D3 Manajemen Perhotelan, Fakultas Vokasi, Universitas Airlangga.

ABSTRAK

Sebuah hotel yang sukses dalam segi pendapatan dan pemasaran tidak lepas dari kerja keras serta perjuangan oleh team didalamnya. Memang betul jikalau hotel tanpa adanya team penjualan/pemasaran maka hotel tersebut tidak bisa berjalan dengan baik sebagaimana yang sudah ditargetkan oleh pihak management. Dalam hal ini dibutuhkannya sebuah department yang berfokus dalam menjualkan dan juga memasarkan hotel tersebut beserta berbagai macam fasilitas yang ada di dalamnya untuk mendapatkan target keuntungan yang sudah ditetapkan, inilah pekerjaan pokok yang akan dilakukan oleh Sales & Marketing Departement. Berbicara mengenai fasilitas hotel untuk dijual kepada customer terdapat satu fasilitas yang dimana fasilitas tersebut menjadi perolehan pendapatan terbesar untuk suatu hotel, yaitu *Function Room*. Di Novotel Samator Surabaya Timur lah *Function Room* menjadi satu-satunya fasilitas dengan pendapatan terbesar, maka dari itu disini akan dijelaskan mengenai Keunggulannya serta Upaya dari Team Sales & Marketing dalam menjualkan fasilitas dari *Function Room* ini. Untuk metode penelitiannya kami disini menggunakan wawancara, dokumentasi, observasi, serta kepustakaan. *Point* yang terpenting adalah menjawab terkait berbagai macam keunggulan dari *Function Room* tersebut serta peranan penting dan upaya dari Sales & Marketing Departement dalam mendapatkan keuntungan besar dari penjualan *Function Room*.

Kata kunci : Keunggulan *Function Room*, Upaya Penjualan *Function Room*

Rizal Syahrial Hutama, 2020, *The Important Role of Sales & Marketing in Selling Function Rooms at Novotel Samator Hotel in East Surabaya*. This Final Project is under the guidance of Dr. Bambang Suharto, SST., MM.Par. D3 Study Program in Hospitality Management, Vocational Faculty, Airlangga University.

ABSTRACT

A hotel that is successful in terms of revenue and marketing cannot be separated from the hard work and struggle by the team inside. It is true that if a hotel without a sales / marketing team is present, the hotel cannot run properly as targeted by management. In this case, it needs a department that focuses on selling and also marketing the hotel along with various kinds of facilities in it to get the profit target that has been set, this is the main work that will be carried out by the Sales & Marketing Department. Talking about hotel facilities for sale to customers, there is one facility in which these facilities become the largest revenue earners for a hotel, namely the Function Room. It is at Novotel Samator East Surabaya that Function Room is the only facility with the biggest income, so here we will explain the advantages and efforts of the Sales & Marketing Team in selling facilities from this Function Room. For the research method we are here using interviews, documentation, observation, and literature. The most important point is to answer related to the various advantages of the Function Room as well as the important role and efforts of the Sales & Marketing Department in obtaining large profits from the sale of the Function Room.

Keywords: *Function Room Excellence, Function Room Sales Effort*