

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN KTM	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	9
1.3 Tujuan Tugas Akhir	9
1.4 Manfaat Tugas Akhir	9
1.4.1 Bagi Penulis	9
1.4.2 Bagi Perusahaan	9
1.4.3 Bagi Pembaca.....	10
1.5 Jadwal Dan Tugas Akhir.....	10
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	11
2.1 Sejarah Perusahaan.....	11

2.2 Profil Logo Perusahaan	12
2.3 Visi Misi Perusahaan	13
2.4 Struktur Organisasi	14
2.5 Produk Perusahaan	15
BAB III PEMBAHASAN	19
3.1 Landasan Teori	19
3.1.1 Pemasaran	19
3.1.2 Pengertian Promosi	19
3.1.3 Bauran Promosi	20
3.1.4 Personal Selling (Penjualan Personal)	21
3.1.5 Presentasi	22
3.1.5.1 Teknik Penjualan	28
3.1.5.2 Tahap-tahap penjualan	29
3.1.6 Keberatan	30
3.1.7 MICE	30
3.1.8 AIDA	32
3.2 Sumber Data	34
3.2.1 Prosedur Pengumpulan	34
3.2.2 Sumber Data	34
3.3 Pembahasan	35
3.3.1 Personal Selling	36
3.3.2 Presentasi Penjualan Sales Call	37
3.3.3 Daya Tarik yang Ditawarkan Oleh Konsumen (Neeting Room)	40

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	44
4.1 Kesimpulan	44
4.2 Saran.....	44
DAFTAR PUSTAKA	45

DAFTAR TABEL

1.1 Tingkat Penghunian Kamar pada Hotel Bintang di Indonesia 2016-2019.....	3
1.2 Perkembangan Hotel di Surabaya	4
1.5 Tabel Gantt Chart Jadwal Kegiatan PKL	10
3.1 Perkembangan Hotel La Lisa	43

DAFTAR GAMBAR

2.1 Logo Perusahaan	12
2.2 Struktur Organisasi	14
2.3 La Lisa Hotel.....	16
2.4 Pool La Lisa Hotel	17
2.5 Lobby La Lisa Hotel	17
2.6 Restaurant La Lisa Hotel.....	18
3.1 Daftar Sales Call	42
3.2 Daftar Sales Call	42
3.3 Chart Perkembangan Hotel	43

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran Wawancara

Lampiran 1 Surat Konsultasi Tugas Akhir

Lampiran 2 Sertifikat PKL

Lampiran 3 Penilaian PKL

Lampiran 4 Buku Harian Praktik Kerja Lapangan

Lampiran 5 Dokumentasi Praktik Kerja Lapangan