

IMPLEMENTASI *PERSONAL SELLING* PADA
HOTEL JW MARRIOTT SURABAYA

Michelle Laurence Sugiarto
Manajemen Pemasaran

Andhy Setyawan
Indarini

ABSTRAK

Laporan Kerja Lapangan (LKL) ini memiliki tujuan untuk memberikan pengetahuan mengenai bagaimana strategi pemasaran perusahaan perhotelan yaitu Hotel JW Marriott Surabaya. Selain itu, laporan ini juga memberikan gambaran mengenai pekerjaan atau *job description* dan peran bagi seorang *sales and marketing* di industri ini. Beberapa tugas yang harus dijalankan oleh seorang *sales and marketing* antara lain menentukan pasar sasaran, melakukan promosi, memahami produk, mempelajari alur proses kerja *sales and marketing*, membuat data yang memberikan dampak bagi *sales and marketing* dan perusahaan, dan lain-lain. Dalam pengerjaan Laporan Kerja Lapangan (LKL) ini, peserta magang telah menjalankan proses magang selama 6 bulan terhitung dari Januari 2022 – Juli 2022. Laporan ini dikaitkan dengan teori *personal selling*.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, *Personal Selling*, *Sales and Marketing*.

*IMPLEMENTATION OF PERSONAL SELLING
IN JW MARRIOTT SURABAYA*

Michelle Laurence Sugiarto
Marketing Management

Andhy Setyawan
Indarini

ABSTRACT

This report aims to provide knowledge about the marketing strategy of hospitality company, JW Marriott Surabaya Hotels. In addition, this report also provides an overview of the job description and its role for a sales and marketing in this industry. Some of the tasks that must be carried out by a sales and marketing include determine the target market, carry out promotions, understand the product, learn about workflow at sales and marketing, creating data that has an impact for sales and marketing and companies, etc. In working on this report, the intern has carried out an internship for 6 months starting from January 2021 – July 2022. This report related to personal selling theory.

Keywords: Marketing Strategy, Personal Selling, Sales and Marketing.