

RINGKASAN

Pengaruh Metode Salescall Terhadap Pencapaian Target Penjualan di Hotel Kusuma Agrowisata Batu, Nico Bayu Aji, NIM D43220382, Tahun 2025, - Halaman, Jurusan Bisnis, Politeknik Negeri Jember, Ibu Dr. R. Alamsyah Sutantio, S.E., M.Si (Dosen Pendamping) dan Yaldy Primantamara (Pembimbing Lapangan).

Laporan magang ini membahas analisis efektivitas Sales Call terhadap penjualan produk hotel periode Januari–Oktober 2025 di Kusuma Agrowisata Resort & Convention Hotel, Batu. Kegiatan magang dilaksanakan pada divisi Sales & Marketing PT Kusuma Satria Dinasasri Wisata Jaya. Magang bertujuan memberikan pengalaman kerja secara langsung dalam industri perhotelan sekaligus menerapkan pengetahuan mengenai pemasaran, Relationship Marketing, dan Customer Relationship Management (CRM).

Kusuma Agrowisata Resort & Convention Hotel merupakan hotel berbintang empat yang berdiri sejak 1989 dan berada di kawasan wisata Kota Batu. Hotel memiliki konsep resort dan agrowisata dengan berbagai fasilitas, seperti akomodasi, restoran, ruang pertemuan, rekreasi, serta wisata petik buah. Lokasinya yang berada di kawasan wisata dan dekat dengan pusat Kota Batu menjadi salah satu keunggulan dalam menarik wisatawan dan menjalin hubungan dengan pelanggan maupun mitra bisnis.

Pelaksanaan magang dilakukan pada 14 Juli–30 November 2025 dengan total keseluruhan kegiatan yang tercatat dalam laporan sebanyak 977 jam. Metode yang digunakan selama kegiatan meliputi praktik lapangan, wawancara dengan karyawan atau pembimbing lapang, serta dokumentasi.

Selama magang, penulis melakukan berbagai kegiatan di divisi Sales & Marketing, antara lain pengenalan perusahaan, product knowledge, showing room dan fasilitas hotel, telemarketing, blasting promosi, pembuatan konten pemasaran, pengecekan hall, administrasi listing group, pengecekan Event Order, breakdown income hotel, serta kegiatan Sales Call. Penulis juga terlibat dalam pelayanan dan komunikasi langsung dengan tamu ketika melakukan showing room dan showing facility.