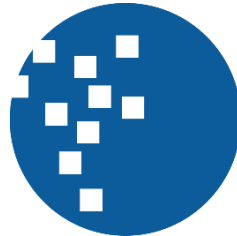


**PERAN MARKETING & COMMUNICATION DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN DI HOTEL ARYADUTA**



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

YONATHAN SUSANTO

00000056685

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2024

**PERAN MARKETING & COMMUNICATION DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN DI HOTEL ARYADUTA**

LAPORAN MBKM

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

YONATHAN SUSANTO

00000056685

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2024

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Yonathan Susanto

Nomor Induk Mahasiswa 00000056685

Program studi : Manajemen

Laporan MBKM Penelitian dengan judul:

PERAN MARKETING & COMMUNICATION DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI HOTEL ARYADUTA

Merupakan hasil karya saya sendiri bukan plagiat dari karya ilmiah yang ditulis oleh orang lain, dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar serta dicantumkan di Daftar Pustaka.

Jika di kemudian hari terbukti ditemukan kecurangan/ penyimpangan, baik dalam pelaksanaan maupun dalam penulisan laporan MBKM, saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan TIDAK LULUS untuk laporan MBKM yang telah saya tempuh.

Tangerang, Mei 2024



(Yonathan Susanto)

HALAMAN PERSETUJUAN LAPORAN MAGANG

Laporan Magang dengan judul
PERAN MARKETING & COMMUNICATION DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN DI HOTEL ARYADUTA

Oleh
Nama : Yonathan Susanto
NIM : 00000056685
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada
Sidang Ujian Magang Universitas Multimedia Nusantara
Tangerang, 20 Mei 2024
Pembimbing



Boby Arinto, S.E., M.M.

NIDN: 0323057005

Ketua Program Studi Manajemen



Purnamaningsih, S.E., M.S.M., C.B.O

NIDN: 032304780

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MBKM dengan judul

PERAN MARKETING & COMMUNICATION DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI HOTEL ARYADUTA

Oleh

Nama : Yonathan Susanto

NIM : 00000056685

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Selasa, tanggal 4 Juni 2024

Pukul 13.00 s/d 14.00 dan dinyatakan

LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut

Pembimbing



Boby Arinto, S.E., M.M.

NIDN: 0323057005

Penguji



Dr. Mohammad Annas, S.Tr.Par, M.M, CSCP

NIDN: 0312087404

Ketua Program Studi Manajemen



Purnamaningsih, S.E., M.S.M., C.B.O

v

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Multimedia Nusantara, saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Yonathan Susanto

NIM : 00000056685

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

JenisKarya : Laporan MBKM

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Multimedia Nusantara Hak Bebas Royalti Noneklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

PERAN MARKETING & COMMUNICATION DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI HOTEL ARYADUTA

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non eksklusif ini Universitas Multimedia Nusantara berhak menyimpan, mengalih media / format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis / pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Tangerang, 15 Mei 2024

Yang menyatakan,



(Yonathan Susanto)

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas selesainya penulisan Laporan MBKM ini dengan judul: “PERAN MARKETING & COMMUNICATION DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI HOTEL ARYADUTA” dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Strata satu Jurusan Manajemen Pada Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan tugas akhir ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan tugas akhir ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ninok Leksono M.A., selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Dr. Florentina Kurniasari T., S.Sos., M.B.A selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara.
3. Ibu Purnamaningsih, S.E, M.S.M, C.B.O., selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.
4. Bapak Boby Arinto, S.E., M.M, sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
5. Ibu Milica Madenica, sebagai Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM Penelitian.
6. Keluarga yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan MBKM ini.
7. Kepada seluruh tim marketing & staff Hotel Aryaduta yang telah memberikan pengalaman, bimbingan, arahan, dan motivasi selama praktik kerja magang berlangsung dan dalam penyusunan laporan MBKM ini.

Semoga laporan praktik kerja magang yang berjudul "PERAN MARKETING & COMMUNICATION DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI HOTEL ARYADUTA" dapat memberikan manfaat bagi seluruh mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara dan masyarakat yang membacanya. Terima kasih atas perhatian dan waktu yang telah diberikan untuk membaca karya ilmiah ini.

Tangerang, 15 Mei 2024



(Yonathan Susanto)

PERAN MARKETING & COMMUNICATION DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI HOTEL ARYADUTA

(Yonathan Susanto)

ABSTRAK

Laporan ini menyajikan ringkasan dari pengalaman praktik kerja magang penulis di Hotel Aryaduta, sebuah perusahaan ternama di industri perhotelan. Penulis memilih perusahaan ini karena ingin mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang peran sales and marketing dalam industri perhotelan serta pengelolaan media sosial dalam meningkatkan penjualan. Selama praktik kerja magang selama 640 jam kerja, penulis ditempatkan di divisi Sales and Marketing, dengan fokus utama pada manajemen media sosial.

Selama pelaksanaan praktik kerja magang, penulis menghadapi berbagai kendala, seperti kurangnya partisipasi dalam acara yang direncanakan serta tantangan dalam menyusun strategi pemasaran yang efektif. Namun, dengan kerjasama tim dan bimbingan dari mentor, penulis berhasil menemukan solusi yang tepat untuk mengatasi kendala-kendala tersebut.

Hasil laporan ini akan memberikan gambaran tentang peran praktik kerja magang dalam meningkatkan penjualan melalui strategi pemasaran yang efektif, serta pentingnya pengelolaan media sosial dalam mencapai tujuan pemasaran perusahaan. Diharapkan, laporan ini dapat memberikan wawasan yang berguna bagi mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara dan masyarakat umum yang tertarik dalam bidang sales and marketing serta manajemen media sosial.

Kata kunci: Sales and marketing, media sosial, communication.

The Role of Marketing and Communication in Increasing Sales at Hotel Aryaduta

(Yonathan Susanto)

ABSTRACT (English)

This report presents a summary of the author's peranship experience at Hotel Aryaduta, a renowned company in the hospitality industry. The author chose this company to gain a deeper understanding of the role of sales and marketing in the hospitality industry, as well as social media management in increasing sales. During the 640-hour internship, the author was placed in the Sales and Marketing division, with a primary focus on social media management.

Throughout the internship, the author faced various challenges, such as lack of participation in planned events and challenges in devising effective marketing strategies. However, with teamwork and guidance from mentors, the author managed to find appropriate solutions to overcome these challenges.

The results of this report will provide an overview of the role of internship in increasing sales through effective marketing strategies, as well as the importance of social media management in achieving the company's marketing goals. It is hoped that this report will provide valuable insights for students at Universitas Multimedia Nusantara and the general public interested in the fields of sales and marketing, as well as social media management.

Keywords: Sales and marketing, social media, communication.

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	viii
<i>ABSTRACT (English)</i>	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I	
PENDAHULUAN.....	1
Latar Belakang	1
Maksud dan Tujuan Kerja Magang.....	2
Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang.....	3
BAB II	
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	18
Sejarah Singkat Perusahaan.....	18
Visi Misi.....	19

Struktur Organisasi Perusahaan.....	21
Produk.....	29
BAB III	
PELAKSANAAN KERJA MAGANG.....	37
Kedudukan dan Koordinasi.....	37
Tugas dan Uraian Kerja Magang.....	37
Kendala yang Ditemukan.....	40
Solusi atas Kendala yang Ditemukan.....	56
BAB IV	
SIMPULAN DAN SARAN.....	60
Simpulan.....	60
DAFTAR PUSTAKA.....	62
LAMPIRAN.....	64



DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Pekerjaan yang dilakukan.....	40
---	----



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Jumlah pengguna internet.....	2
Gambar 2.1 Struktur Organisasi Aryaduta.....	19
Gambar 2.2 Gym & fitness center.....	22
Gambar 2.3 Lagoon Pool.....	25
Gambar 2.4 Lapangan Badminton.....	26
Gambar 2.5 Lapangan Minisoccer.....	27
Gambar 2.6 Tennis Outdoor.....	28
Gambar 2.7 Tennis indoor.....	29
Gambar 2.8 Lapangan Basket.....	30
Gambar 2.9 Wall Climbing.....	31
Gambar 2.10 Jadwal Kelas.....	32
Gambar 2.11 Panda Club.....	32
Gambar 2.12 Tenis Meja.....	33
Gambar 3.1 Organization Structure.....	38
Gambar 3.2 Reels instagram Aryaduta.....	45

Gambar 3.3 Konten reels badminton.....	46
Gambar 3.4 Konten Tennis	47
Gambar 3.5 Konten GYM bersama influencer.....	48
Gambar 3.6 Video reels massage	49
Gambar 3.7 Event panda club	50
Gambar 3.8 Zumba Class	51
Gambar 3.9 Kelas taekwondo.....	52
Gambar 3.10 Jumlah viewer instagram ACC.....	53
Gambar 3.11 Instagram Aryaduta	54



DAFTAR LAMPIRAN

A. Surat Pengantar MBKM (MBKM 01).....	65
B. Kartu MBKM (MBKM 02)	66
C. Daily Task Kewirausahaan (MBKM 03).....	67
D. Lembar Verifikasi (MBKM 04).....	79
E. Surat Penerimaan MBKM (LoA).....	80
F. Lampiran Pengecekan Hasil Turnitin.....	81
G. Formulir Konsultasi Magang.....	86
H. Dokumentasi Selama MBKM	86