

ABSTRAK

Erma Windi Priyanti (2019021215)

KEGIATAN KERJA PROFESI SEBAGAI SALES DAN MARKETING DI TUSCANY BOUTIQUE HOTEL SERPONG

Kegiatan jual beli produk antara produsen dan calon konsumen dapat terjadi karena adanya penawaran yang dilakukan. Dalam kegiatan ini maka peran sales sangat penting terhadap penjualan produk suatu perusahaan untuk melakukan penawaran kepada masyarakat yang dianggap sebagai target konsumen. Fungsi dan tanggung jawab sales untuk memasarkan produk maupun layanan perusahaan kepada masyarakat dengan menerapkan strategi-strategi pemasaran terbaik. Dalam strategi ini tentunya seorang sales harus mengetahui kondisi pasar dan pola perilaku konsumen, sehingga mereka dapat mengidentifikasi target konsumen perusahaan yang tepat sasaran.

Tujuan dari penyusunan laporan kerja profesi ini adalah untuk mengetahui bagaimana peran sales terhadap trafik penjualan suatu produk perusahaan, dan bagaimana seorang sales dapat mengidentifikasi pola perilaku konsumen, terutama pada perusahaan property. Pada kesempatan kerja profesi ini praktikan turut melaksanakan kegiatan sebagai sales dan marketing di Tuscany Boutique Hotel. Dan tentunya dalam pelaksanaan praktik kerja ini praktikan berada di bawah pengawasan *Sales and Marketing Manager*.

Kata kunci: *Marketing*, properti, produk, konsumen.