

SALES CALL PADA ARKAMAYA KUSUMA RESORT

Laporan Tugas Akhir

Untuk memenuhi sebagai persyaratan

Mencapai derajat Ahli Madya Diploma 3

Program Studi Manajemen



Diajukan oleh:

Reyna Shintyawati

21-16020

Kepada

**SEKOLAH TINGGI ILMU MANAJEMEN
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA
YOGYAKARTA**

2024

LEMBAR PERSETUJUAN

SALES CALL PADA ARKAMAYA KUSUMA RESORT

Laporan Tugas Akhir

Untuk memenuhi sebagian persyaratan
mencapai derajat Ahli Madya Diploma 3

Program Studi Manajemen

Yang diajukan oleh

Reyna Shintyawati

21-16020

Telah disetujui oleh

Dosen Pembimbing



Drs. Muhammad Roni Indarto.,M.Si

Tanggal 19 Januari 2024

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah, puji dan syukur kita panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan Rahmat, nikmat, dan hidayah-Nya sehingga dapat menyelesaikan laporan tugas akhir yang berjudul “Sales Call Pada PT Arkamaya Artha Kusuma” dapat terselesaikan dengan baik, tujuan penulisan tugas akhir ini adalah sebagai salah satu syarat untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar Ahli Madya di Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN Yogyakarta. Tentu dalam penulisan tugas akhir ini telah berusaha untuk mencapai hasil yang maksimal.

Dalam penulisan laporan tugas akhir ini penulis banyak mendapat saran serta bimbingan dari berbagai pihak, maka dari itu penulis dalam kesempatan ini tak lupa untuk mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan segala rahmat, nikmat dan hidayah-Nya.
2. Drs. Muhammad Roni Indarto.,M.Si selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan, bimbingan, waktu, dan saran dalam penulisan tugas akhir ini.
3. Kedua orang tua (Heri Santoso dan Risnaningsih). Mereka berdua memang tidak sempat merasakan pendidikan di bangku perkuliahan, tetapi motivasi serta do’a yang selalu mereka panjatkan hingga penulis mampu menyelesaikan studinya dibangku perkuliahan.

4. Om dan tante (Wintolo dan Ismaryati) yang telah memberikan solusi, doa, dukungan, serta motivasi.
5. My best patner Fachri Lintang. Terimakasih atas segala bantuan, waktu, support dan kebaikan yang diberikan kepada penulis disaat masa sulit mengerjakan tugas akhir ini.
6. Teman-teman kelas D3 angkatan 2021 yang telah kebersamai berjalannya pembelajaran selama masa kuliah.
7. Teman-Teman Yasawiryagaba, Ika Setyaningrum dan Verro Bunga yang selalu memberikan semangat dalam penyusunan tugas akhir.
8. Dian, Afrina dan semua pihak yang telah memberikan bantuan ataupun semangat dalam penyusunan tugas akhir.

Penulis pun menyadari bahwa penulisan tugas akhir ini masih jauh dari kata sempurna, namun penulis berharap tulisan ini dapat memberikan manfaat. Mohon maaf apabila terdapat kesalahan dan kekurangan dalam laporan ini. Kritik dan saran sangat diharapkan dan sangat diterima dengan senang hati.

Demikian laporan tugas akhir ini penulis susun. Akhir kata penulis sampaikan terimakasih.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Yogtakarta, 28 Desember 2023
Penulis

Reyna Shintyawati
21-16020

MOTTO

"Jangan berkecil hati jika jawaban doamu tidak segera datang. Pelajarilah, renungkan, dan tetap berdoa, memiliki iman yang tulus, dan menjalankan perintah-perintah-Nya." - Joseph B. Wirthlin

Kunci untuk mewujudkan impian bukanlah dengan fokus pada kesuksesan tapi pada arti. Bahkan langkah kecil dan kemenangan kecil sepanjang perjalananmu bisa memberikan arti yang lebih hebat

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	iii
MOTTO	v
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Batasan Masalah	3
D. Tujuan	4
E. Manfaat.....	4
BAB II	6
TINJAUAN PUSTAKA	6
A. Pengertian Pemasaran.....	6
B. Pengertian Promosi.....	6
C. Pengertian Bauran Promosi.....	7
D. Penjualan Perorangan (<i>Personal Selling</i>).....	7
BAB III	14
PELAKSANAAN PRAKTIK MAGANG	14
A. Profil Perusahaan	14
B. Struktur Organisasi	15
C. Produk dan Fasilitas Arkamaya Kusuma Resort.....	16
D. Kegiatan Magang	20
BAB IV	23
PEMBAHASAN	23
A. Penerapan Kegiatan Sales Call yang dilakukan Arkamaya Kusuma Resort 23	
B. Efektivitas & Efisiensi Sales Call pada Pemasaran Arkamaya Kusuma Resort	25
BAB V	28
KESIMPULAN DAN SARAN	28
LAMPIRAN	31

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Alur proses sales call	10
Gambar 3. 1 Struktur Organisasi PT Arkamaya Artha Kusuma.....	15
Gambar 3. 2 Logo Arkamaya Kusuma Resort.....	16

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Produk Arkamaya Kusuma Resort.....	16
Tabel 3. 2 Fasilitas Arkamaya Kusuma Resort.....	18
Tabel 3. 3 Kegiatan Magang di Arkamaya Kusuma Resort.....	20
Tabel 4. 1 Data biaya kegiatan sales call serta pendapatan yang diperoleh.....	26