



PROYEK AKHIR

STRATEGI *SALES AND MARKETING* DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN *BALLROOM* DAN RUANGAN *MEETING* PADA HOTEL GAMMARA DI MAKASSAR

**HUSNUL KHATIMA
NIM. 2147003**

**PROGRAM STUDI PENGELOLAHAN PERHOTELAN
JURUSAN HOSPITALITI
POLITEKNIK PARIWISATA MAKASSAR
KEMENTERIAN PARIWISATA REPUBLIK INDONESIA
2025**



PROYEK AKHIR

STRATEGI *SALES AND MARKETING* DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN *BALLROOM* DAN RUANGAN *MEETING* PADA HOTEL GAMMARA DI MAKASSAR

Diajukan untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam rangka penyelesaian studi pada Program Studi Pengelolaan Perhotelan

**HUSNUL KHATIMA
NIM. 2147003**

**PROGRAM STUDI PENGELOLAHAN PERHOTELAN
JURUSAN HOSPITALITI
POLITEKNIK PARIWISATA MAKASSAR
KEMENTERIAN PARIWISATA REPUBLIK INDONESIA
2025**

PERNYATAAN ORISINALITAS PROYEK AKHIR

Yang bertandatangan di bawah ini :

1. Nama : Husnul Khatima
2. NIM : 2147003
3. Program Studi : Pengelolaan Perhotelan
4. Jurusan : Hospitality
5. Judul Proyek Akhir :

"STRATEGI *SALES AND MARKETING* DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN *BALLROOM* DAN RUANGAN *MEETING* PADA HOTEL
GAMMARA DI MAKASSAR"

Dosen Pembimbing :

1. Dr. Islahuddin, S.Sos., M.Si
2. Hilda Apriani M.Tr.Par

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa Proyek Akhir ini merupakan karya sendiri dan bebas dari unsur plagiarasi. Apabila ternyata dalam naskah ini ditemukan unsur-unsur plagiarasi, saya bersedia dituntut di dalam atau di luar pengadilan dan bersedia menanggung segala risiko yang diakibatkannya.

Makassar, 21 Juli 2025

Mengetahui :

Ketua Program Studi

Yang membuat pernyataan,



Muhammad Anas, SE., MM

NIP. 198206242005021001



Husnul Khatima

NIM. 2147003

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing yang ditunjuk berdasarkan Surat Keputusan Direktur Politeknik Pariwisata Makassar Nomor : SK/47/KK.0104/PTP-3/2025 Tanggal 11 FEBRUARI 2025 untuk membimbing saudara :

1. Nama : Husnul Khatima
2. NIM : 2147003
3. Program Studi : Pengelolaan Perhotelan
4. Jurusan : Hospitaliti
5. Judul Proyek Akhir :

“STRATEGI *SALES AND MARKETING* DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN *BALLROOM* DAN RUANGAN *MEETING* PADA HOTEL
GAMMARA DI MAKASSAR”

Menyatakan bahwa Proyek Akhir ini telah diperiksa dan dapat diajukan dihadapan Tim Penguji Proyek Akhir Politeknik Pariwisata Makassar.

Makassar, 21 Juli 2025

Disetujui Oleh:

Pembimbing Utama



Dr. Islahuddin, S.Sos., M.Si

NIP. 196302091994031001

Pembimbing Pendamping



Hilda Apriani M.Tr.Par

NIP. 19950421024212004

PENGESAHAN UJIAN PROYEK AKHIR

Proyek Akhir dengan judul Strategi Sales and Marketing dalam Meningkatkan Penjualan Ballroom dan Ruang Meeting pada Hotel Gammara di Makassar yang diajukan oleh Husnul Khatima NIM. 2147003 ini telah DIPERTAHANKAN di hadapan Panitia Ujian Proyek Akhir pada Program Studi Pengelolaan Perhotelan Jurusan Hospitaliti Politeknik Pariwisata Makassar yang dibentuk berdasarkan Surat keputusan Direktur Politeknik Pariwisata Makassar Nomor tanggal dan dinyatakan LAYAK untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar S.Tr.Par. pada Program Studi Pengelolaan Perhotelan Jurusan Hospitaliti Politeknik Pariwisata Makassar, pada hari tanggal bulan tahun.

Disahkan oleh,

Direktur Politeknik Pariwisata Makassar



Dr. Herry Rachmat Widjaja, M.M.Par

NIP. 196602111992031002

Tim Penguji :

1. Ketua/Penguji : Dr. Islahuddin, S.Sos., M.Si

2. Sekretaris/Penguji 2: Hilda Apriani, M.Tr.Par

3. Penguji 3 : Muhammad Arfin Muhammad Salim,
S.Pd., M.pd., Ph.D



MOTTO

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya Dia mendapat (pahala) dari (kebijakan) yang dikerjakannya dan mendapat (siksa) dari (kejahatan) yang diperbuatnya”

(Q.S Al-Baqarah : 286)

“Sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan lain)

(QS. Al-Insyirah : 6-7)

“Semua jatuh bangunmu hal yang biasa, angan dan pertanyaan waktu yang menjawabnya, berikan tenggat waktu bersedihlah secukupnya, rayakan perasaanmu sebagai manusia.”

Baskara Putra - Hindia

PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur dan kerendahan hati proyek akhir ini saya persembahkan kepada kedua Orangtua saya yang selalu mendoakan saya tanpa henti, selalu menjadi sumber semangat saya. Terima kasih banyak atas setiap pengorbanan dan dukungan yang telah diberikan. Terima kasih juga kepada saudara-saudara saya yang terkasih.

ABSTRAK

HUSNUL KHATIMA,2025. Strategi *Sales & Marketing* Dalam Meningkatkan Penjualan *Ballroom* dan Ruang *Meeting* pada Hotel Gammara di Makassar. Tugas Akhir, Program Studi Pengelolaan Perhotelan Jurusan Hospitaliti Politeknik Pariwisata Makassar. Pembimbing: Bapak Dr.Islahuddin, S.Sos.,M.Si dan Ibu Hilda Apriani M.Tr.Par.

Penelitian ini bertujuan: (1) Untuk mengetahui faktor apa saja yang dapat menghambat dan mendukung Sales and Marketing dalam meningkatkan penjualan ballroom dan ruangan meeting pada Hotel Gammara di Makassar, (2) Untuk Mengetahui strategi apa yang akan diterapkan dalam meningkatkan penjualan ballroom dan ruangan meeting pada Hotel Gammara di Makassar. Metode Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif deskriptif yakni mengumpulkan data-data dan informasi yang dibutuhkan terkait kualifikasi karyawan *sales & marketing* dan proses pemasaran pada Hotel Gammara di Makassar. menggunakan Teknik pengumpulan data dengan wawancara dan dokumentasi. Selanjutnya data tersebut diolah kemudian dipaparkan. Untuk itu penelitian ini membantu memberikan motivasi kepada manajemen hotel dan dapat berinisiatif untuk mengambil Tindakan terhadap kendala yang terjadi sehingga dapat mendorong peningkatan penjualan *ballroom* dan ruangan *meeting*.

Kata Kunci : Strategi Peningkatan Penjualan, *Sales and Marketing*

ABSTRACT

HUSNUL KHATIMA, 2025. *Sales & Marketing Strategy in Increasing Ballroom and Meeting Room Sales at the Gammara Hotel in Makassar. Final Project, Hotel Management Study Program, Hospitality Department, Makassar Tourism Polytechnic. Supervisors: Mr. Dr. Islahuddin, S.Sos., M.Si and Mrs Hilda Apriani M.Tr.Par.*

This study aims to: (1) determine what factors can hinder and support Sales and Marketing in increasing ballroom and meeting room sales at the Gammara Hotel in Makassar, (2) determine what strategies will be implemented to increase ballroom and meeting room sales at the Gammara Hotel in Makassar. This research method uses a descriptive qualitative approach, namely collecting the necessary data and information related to the qualifications of sales & marketing employees and the marketing process at the Gammara Hotel in Makassar. Data collection techniques include interviews and documentation. The data is then processed and presented. Therefore, this research helps motivate hotel management and encourages them to take action to address any challenges that arise, thereby driving increased ballroom and meeting room sales.

Keywords: Sales Increase Strategy, Sales and Marketing

KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, berkat kuasa dan kehendak-Nya penulis dapat menyelesaikan Proyek Akhir ini dengan judul *STRATEGI SALES AND MARKETING DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN BALLROOM DAN RUANGAN MEETING PADA HOTEL GAMMARA DI MAKASSAR* dengan baik dan tepat waktu. Tujuan dari penyusunan Proyek Akhir ini adalah untuk memenuhi salah satu persyaratan kelulusan pada Politeknik Pariwisata Makassar Jurusan Hospitaliti, Program Studi Pengelolaan Perhotelan dalam memperoleh gelar Sarjana Terapan Pariwisata.

Secara sistematis, Proyek Akhir ini terdiri atas lima bab. Bab 1 membuat pendahuluan (latar belakang, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian serta sistematika penulisan), Bab 2 berisi teori-teori yang mendukung dan hal-hal yang berhubungan dengan objek penelitian, Bab 3 berisi metode penelitian (jenis penelitian, sumber data dan informan, lokasi dan waktu penelitian dan teknik pengumpulan data serta Teknik analisis data), Bab 4 merupakan analisis masalah yang diajukan dalam penelitian ini, yang sekaligus merupakan hasil penelitian, sedangkan Bab 5 merupakan kesimpulan serta saran-saran yang diajukan. Pada kesempatan ini, Penulis menyadari bahwa proses penulisan skripsi ini banyak mengalami kendala, namun berkat bantuan, bimbingan, Kerjasama, doa dan dukungan dari berbagai pihak dan berkat dari Allah SWT sehingga kendala - kendala yang dihadapi tersebut dapat diatasi. Oleh karena itu, ucapan terima kasih yang tulus dan penghargaan yang setinggi-tingginya penulis sampaikan kepada semua pihak yang telah mendukung dan membantu dalam penyusunan Proyek Akhir ini:

1. Allah SWT. Tuhan Yang Maha Esa atas nikmat dan rahmat-Nya dalam penulisa proyek akhir ini.
2. Kedua orang tua penulis, Bapak Arifin dan Ibu Muliati yang selalu memberikan dukungan, perhatian, dan kasih sayang yang tak terhingga kepada penulis sehingga memotivasi penulis dalam menyelesaikan proyek akhir ini.
3. Bapak Dr. Herry Rachmat Widjaja, MM.Par selaku Direktur Politeknik Pariwisata Makassar.
4. Bapak Muhammad Arfin Muhammad Salim, S.Pd., Ph.D. selaku Pembantu Direktur I Bidang Akademik Politeknik Pariwisata Makassar.
5. Bapak Buntu M. Eppang, MODT., Ph.D selaku Kepala Bagian Administrasi Akademik, Kemahasiswaan dan Umum.
6. Ibu Maryam Yusuf, A.Md., Par, S, M.Si selaku Kassubag Administrasi Akademik Kemahasiswaan Politeknik Pariwisata Makassar.
7. Bapak Muhammad Fajri, S.S.Tpar., M.M selaku Kassubag Administrasi Mahasiswa Politeknik Pariwisata Makassar.

8. Bapak Daniel Adolf Ohyver, SE.,M.Pd selaku Ketua Jurusan Hospitality Politeknik pariwisata Makassar.
9. Bapak Muhammad Anas, SE.MM selaku Ketua Program Studi Pengelolaan Perhotelan Politeknik Pariwisata Makassar.
10. Bapak Dr.Islahuddin, S.Sos.,M.Si selaku Pembimbing Utama yang telah membantu dalam memberikan arahan dan bimbingan selama proses penyusunan Proyek Akhir.
11. Ibu Hilda Apriani M.Tr.Par selaku Pembimbing Pendamping yang telah memberikan arahan dan bimbingan selama proses penulisan Proyek Akhir.
12. Seluruh jajaran Dosen dan Staff Politeknik Pariwisata Makassar, khususnya Program Studi Pengelolaan Perhotelan.
13. Ibu Rizky Amanah Ras selaku *General Manager* Hotel Gammara Makassar.
14. Kepada Ibu Liana Eka Rahayu Selaku *Assistant.Director Of Sales & marketing*.
15. Kepada Ibu Putri Diah Anggiani Selaku *Sales Manager*.
16. Kepada Bapak Muh Anugrah Selaku *Assistant Sales Manger*.
17. Kepada Bapak Herfano Winata Selaku *Senior Sales Executive*.
18. Kepada Ibu Rismawati Selaku *Senior Sales Executive*.
19. Kepada Ibu Eva Susanty Selaku *Senior Sales Wedding*.
20. Kepada Kak Iva Istikamah Selaku *Admin Sales & Marketing* yang selalu sabar mengajarkan berbagai hal selama masa *on the job training* penulis.
21. Seluruh *Associate* Hotel Gammara Makassar, yang membantu dan memotivasi penulis yang tidak dapat disebutkan satu persatu.
22. Kepada Saudara Penulis, Kak Awal Ihwan, Adik Reski Auliah, Adik Ahwat Aqila yang senantiasa memberikan dukungan dalam segala hal.
23. Kepada teman seperjuangan saya, Muhammad Fajri Gymnastiar, Muh Nur Fajar, Muhammad Kemal Pasya, Halija Ramadani, Syarvina Mubarak yang telah mendukung penulis dalam segala hal.
24. Kepada teman saya A Ainur Mulya Sakinah Assaf, Meylani Savira Virdan, Irka, Indah Suryani Pratiwi, Rusli, dan Mulyadi yang selalu memberikan semangat kepada penulis.

25. Kepada teman *trainee* seperjuangan saya, Halija Ramadani dan Amar Marruf yang selalu membantu penulis.
26. Teman–teman Program Studi Pengelolaan Perhotelan, khususnya PPH 8A yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.
27. Semua orang-orang baik yang selalu menjadi teman diskusi, memberi dukungan dan masukan yang sangat bermanfaat dalam penyelesaian Proyek Akhir ini.
28. Terakhir, Penulis ingin mengucapkan terima kasih Kepada diri sendiri, Husnul Khatima, yang sudah bertahan sejauh ini. Terimakasih karena tidak menyerah ketika jalan di depan terasa gelap, ketika keraguan dating silih berganti, dan ketika langkah terasa berat untuk diteruskan. Terimakasih karena tetap memilih melanjutkan walaupun seringkali tidak tahu pasti kemana arah ini akan membawa. Terimakasih karena telah menjadi teman yang paling setia bagi diri sendiri, hadir dalam sunyi, dalam diam, dalam lelah yang penuh tanya. Terima kasih karena sudah mempercayai proses, meski hasil belum sesuai harapan. Meski harus menghadapi kegagalan, kebingungan, bahkan perasaan ingin menyerah. Terima kasih karena sudah berani memilih, memilih untuk mencoba, memilih untuk belajar, dan memilih untuk menyelesaikan apa yang telah kamu mulai.

Meskipun penulis telah berusaha untuk menyelesaikan Proyek Akhir ini dengan sebaik-baiknya, namun masih banyak kekurangan mengingat keterbatasan dan kemampuan penulis. penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan proyek akhir ini sehingga dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan. Semoga proyek akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan dan menggunakannya.

Makassar, 14 Juli 2024

Husnul Khatima

DAFTAR ISI

Proyek Akhir	i
Pernyataan Orisinalitas Proyek Akhir.....	ii
Persetujuan Pembimbing	iii
Motto.....	v
Abstrak	vii
<i>Abstract</i>	vii
Kata Pengantar	viii
Daftar Isi	xi
Daftar Tabel	xiii
Daftar Gambar	xiv
Daftar Lampiran.....	xv
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Fokus Penelitian.....	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Hasil Penelitian.....	6
E. Definisi Istilah.....	6
F. Sistematika Penulisan.....	7
BAB II.....	9
TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PIKIR	9
A. Tinjauan Pustaka.....	9
B. Kerangka Pikir.....	16
BAB III	17
METODE PENELITIAN.....	17
A. Pendekatan Penelitian.....	17
B. Setting Penelitian.....	17
C. Subjek Penelitian.....	17
D. Tehnik Pengumpulan Data.....	17
E. Teknik Analisis Data.....	18

F. Keabsahan Data.....	19
BAB IV	20
HASIL DAN PEMBAHASAN.....	20
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	20
B. Penyajian Data Dan Analisis SWOT.....	31
C. Hasil Dan Pembahasan.....	42
BAB V	52
PENUTUP.....	52
A. Kesimpulan.....	52
B. Saran.....	52
DAFTAR PUSTAKA	54
LAMPIRAN	56
RIWAYAT HIDUP	63

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 <i>Guest Comment</i>	4
Tabel 1. 2 <i>Achievement 2024 Sales & Marketing</i> Hotel Gammara Makassar.....	5
Tabel 1. 3 <i>Publish rate</i> pada Hotel Gammara Makassar	24
Tabel 1. 4 Analisis SWOT Hotel Gammara Makassar	38
Tabel 1. 5 <i>Analisis SWOT</i> Hotel Gammara Makassar	40
Tabel 1. 6 <i>Guest Comment</i>	44
Tabel 1. 7 Target Pasar dan <i>Repeater</i>	50

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Logo Gammara Hotel Makassar	20
Gambar 1. 2 Peta Lokasi Gammara Hotel Makassar	21
Gambar 1. 3 <i>Organization Chart</i> Hotel Gammara Makassar	27
Gambar 1. 4 <i>Organization Chart Sales & Marketing Departement</i>	29
Gambar 1. 5 Ulasan google dan <i>Comment</i> tiktok	45
Gambar 1. 6 Promosi <i>Room Package</i>	49

DAFTAR LAMPIRAN

1. Usulan Judul.....	56
2. Surat Keputusan tentang Penugasan Dosen Pembimbing.....	56
3. Undangan Seminar Proposal.....	57
4. Undangan Ujian Proyek Akhir.....	58
5. Surat Permohonan Penelitian.....	59
6. Surat Telah Menyelesaikan Penelitian.....	60
7. Instrumen Wawancara.....	61
8. Dokumentasi.....	62

DAFTAR PUSTAKA

- Azizah, N. (2022). *Pariwisata Susur Sungai Banjarmasin Dengan Membangun Kebersamaan Antar Dosen dan Mahasiswa Pendidikan IPS*.
- Basir Kusuma, M. (2023). *Pengaruh Motivasi Kerja Islami, Gaya Kepemimpinan Dan Kompetensi Terhadap Kepuasan Kerja Dan Kinerja Karyawan Hotel Gammara Di Makassar*. Program Pascasarjana UML.
- Djou, D. R., Pudjiono, V. R., Ali, S., & Maratusaleha, M. (2021). Analisis Penetapan Harga dan Penilaian Opsi pada Perusahaan. *Jurnal Valuasi: Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen Dan Kewirausahaan*, 1(2), 510–527.
- Halid, A. R. I. (n.d.). *Telaah Penelitian Terdahulu: Membangun Landasan dan Mengungkap Kebaruan Penelitian*.
- Hermawan, F. T. (2020). *Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Motor Honda (Studi Kasus Pada Konsumen Motor Honda Di Komplek Graha Indah Bekasi)*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta.
- Hutama, R. S. (2020). *Peran Penting Sales & Marketing Dalam Melakukan Penjualan Function Room Di Hotel Novotel Samator Surabaya Timur*. Universitas Airlangga.
- Julia, M., & Masyruroh, A. J. (2022). Literature Review Determinasi Struktur Organisasi: Teknologi, Lingkungan Dan Strategi Organisasi. *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi*, 3(4), 383–395.
- Kasransyah, F. R. (2021). Analisis Pengaruh Sumber Daya Manusia dan Struktur Organisasi Terhadap Implementasi Kebijakan Pengembangan Pariwisata pada Dinas Kebudayaan Dan Pariwisata Kabupaten Banjar. *Kindai*, 17(3), 362–372.
- Lim, M., & Ridho, M. R. (2021). Rancang Bangun Sistem Informasi Point of Sale Dengan Framework Codeigniter Pada CV Powershop. *Computer And Science Industrial Engineering (COMASIE)*, 4(2), 46–55.
- Mahendra, Y. I., & Sutanto, D. H. (2021). Implementasi Metode Hear Them Out, Empathize, Apologize dan Taking Proper Action and Follow Up (Head) Sebagai Pelayanan Prima Bisnis Perhotelan. *Ascarya: Journal of Islamic Science, Culture, and Social Studies*, 1(1), 66–77.
- Mohamad, R., & Rahim, E. (2021). Strategi bauran pemasaran (marketing mix) dalam perspektif syariah. *Mutawazin (Jurnal Ekonomi Syariah)*, 2(1), 15–26.
- Pratiwi, N., & Nikensari, S. I. (2024). Analisis Potensi Sektor Ekonomi Unggulan Kota Makassar Sebagai Kota Metropolitan Baru di Kawasan Timur Indonesia. *ECo-Fin*, 6(2), 313–321.
- Rinta, A. S., Febriana, D., & Wulandari, R. (2022). Strategi pengelolaan pemasaran pendidikan anak usia dini. *Jurnal Multidisipliner Bharasumba*, 1(02), 198–205.
- Silmi, R. M., & Kongrat, E. (2020). Model Event Planning dalam Penyelenggaraan Training Masa Persiapan Pensiun oleh PT Arga Nusa Persada. *Bisnis Event*, 1(4), 100–104.
- Wardana, M. A. (2021). *Penjualan dan pemasaran*. IPB Internasional Press.
- Wijiharjono, N. (2021). *Manajemen Strategik: Pemikiran Michael Porter dan Implikasinya bagi Pengembangan Ekonomi Kreatif*.
- Zebua, D. P. F., Gea, N. E., & Mendrofa, R. N. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk di CV. Bintang Keramik Gunungsitoli. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 10(4),

RIWAYAT HIDUP



HUSNUL KHATIMA, Lahir di Sinjai, Sulawesi Selatan pada Tanggal 25 Mei 2002. Merupakan Anak kedua dari empat bersaudara dari pasangan Bapak Arifin dan Ibu Muliati. Penulis mempunyai satu orang Kakak bernama Awal Ihwan, serta dua orang Adik yang bernama Reski Auliah dan Ahwat Aqila. Penulis telah menyelesaikan Pendidikan di SD 85 labettang pada tahun 2015. Penulis melanjutkan Pendidikan di tingkat SMPN 2 Sinjai pada tahun 2015 dan lulus pada tahun 2018. Setelah itu, penulis melanjutkan Pendidikan tingkat SMAN 2 Sinjai pada tahun 2018 dan lulus pada tahun 2021. Pada tahun 2021, Penulis melanjutkan Pendidikan di Perguruan Tinggi Negeri Pariwisata yaitu Politeknik Pariwisata Makassar dengan mengambil jurusan Hospitaliti, program studi Pengelolaan Perhotelan. Penulis melaksanakan Praktik Kerja Nyata sebanyak dua kali, yang pertama yaitu di Hotel Four Point by Sheraton Makassar dengan *Front Office Department* selama 6 bulan periode Januari – Juli 2023 dan yang kedua di Hotel Gammara Makassar dengan *Sales & Marketing Departement* periode Juli 2024 – Januari 2025. Untuk meraih gelar sarjana, penulis Menyusun proyek akhir dengan judul *Strategi Sales & Marketing dalam Meningkatkan Penjualan Ballroom dan Ruang Meeting pada Hotel Gammara di Makassar*.