

BAB III

PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK

3.1. Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek

Dalam melaksanakan kuliah kerja praktek ini, penulis ditempatkan di bagian pada bagian Marketing dengan tujuan untuk mengetahui dan praktek follow up customer, mempromosikan produk (flying) ,bernegosiasi kepada pengunjung , membantu membuat draf (program kerja) untuk esok hari, menelepon kembali konsumen yang pernah menginap, membereskan meja kerja dan menyusun flayer untuk dibagikan ke swalayan, perkantoran, dan sekolah-sekolah, mengikuti acara-acara diluar sebagai sarana promosi.

3.2. Teknis Pelaksanaan Kerja Praktek

Adapun teknis kegiatan yang penulis lakukan selama melakukan kerja praktek di PT. Jhon Prima Efortune adalah sebagai berikut :

1. Pengenalan lingkungan kerja di PT. Jhon Prima Efortune Perkenalan dengan staff dan karyawan yang ada di PT. Jhon Prima Efortune
2. Pengarahan dan penjelasan dari pembimbing kerja praktek mengenai tugas bagian Pemasaran serta tugas dari bagian – bagian lainnya.
3. Membantu staff melakukan promosi ke sekolah-sekolah, pabrik dan perkantoran
4. Membantu staff mengecek ketersediaan selebaran promosi dan kebutuhan lainnya.
5. Membantu staff pada divisi yang membutuhkan.

6. Membantu staff mengikuti acara atau kegiatan yang diadakan the jhon's .

3.3 Hasil Pelaksanaan Kerja Praktek

Dengan adanya kerja praktek penulis bisa merasakan kegiatan- kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan agar kelak dapat dapat menjadi bekal sebelum terjun dalam dunia kerja. Penulis telah mendapatkan kemampuan berkomunikasi dan kemampuan bernegosiasi dalam memberikan pelayanan untuk menarik minat pelanggan agar mau memakai jasa (fasilitas) yang dimiliki oleh The Jhon's Cianjur Aquatci Resort.

3.3.1 Prosedur Pelayanan Tamu

Standar prosedur pelayanan di the jhon's dari cara melayani tamu, saat datang sampai tamu meninggalkan resort, berikut gambaran secara garis besar :

- Sambutan yang ramah dengan senyum oleh petugas (satpam)
- Tamu diantar menuju hole/Front Office oleh penerima tamu.
- receptionis menyediakan segelas air kemudian menanyakan keperluan dan membrikan brosur.
- Setelah pemberian brosur tamu dapat menentukan keperluannya untuk kemudian diantar tempat (resort)
- jika konsumen ingin melakukan kegiatan Company Gathering, Team buliding, camping ground. Maupun kegiatan diluar menginap di resort.
- receptionist menghubungi bagian sales & marketing untuk kemudian dilakukan tindak lanjut (follow up)

- Selanjutnya marketing akan mengantarkan tamu untuk melihat-lihat lokasi yang akan digunakan setelah terjadinya kesepakatan.
-

3.3.2 Proses Follow Up Customer

Follow up Customer merupakan tindak lanjut terhadap para calon pembeli atau langganan yang pernah menggunakan jasa layanan.

Tahap-tahap yang dilakukan dalam follow up :

- Menanyakan kembali tentang penawaran sebelumnya.
- Memberikan Potongan harga maupun opsi-opsi yang menarik.
- Menunjukkan kesan ramah dan prioritas
- Membrikan penjelasan tentang kelebihan produk.

3.3.3 Proses Closing

Proses Closing (penguncian) adalah proses yang sulit untuk menjaga dan menyakinkan penguniung untuk melakukan transaksi maupun pemberian uangmuka (Down payment).