BAB II

PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN

2.1 Aktifitas Kegiatan Pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan

Selama berlangsungnya Praktek Kerja Lapangan Hotel Marbella Suite Bandung tepatnya di Bagian Sales Marketing, penulis melakukan berbagai kegiatan yang bersifat rutin (dilakukan setiap hari kerja) dan kegiatan yang bersifat insidentil (dilakukan pada waktu atau acara tertentu).

Untuk lebih jelas,kegiatan rutin dan insedentil yang penulis kerjakan selama PKL dapat dilihat pada tabel 2.1 sebagai berikut :

Tabel 2.1

Jadwal Kegiatan PKL di Hotel Marbella Suite Bandung

No	Hari/Tanggal	Uraian	Jenis	
			Rutin	**Insidentil**
1.	Senin 05-07-2010	• Adaptasi dan Perkenalan. • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit	✓	✓

2.	Selasa 06-07-2010	• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call • Membagikan BEO (Banquet Event Order) • Menemani klien untuk survey kamar	✓ ✓ ✓	✓ ✓
3.	Rabu 07-07-2010	• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call • Mengawasi pembagian flyer di Bandara Soekarno Hatta	✓ ✓	✓ ✓
4.	Kamis 08-07-2010	• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call	✓ ✓	✓
5.	Jumat 09-07-2010	• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call • Menginformasikan tentang Hotel lewat Radio Hard Rock FM	✓ ✓ ✓	✓
6.	Sabtu 10-07-2010	• Sales meeting.		✓

7.	**Minggu 11-07-2010**	• **Libur.**		
8.	Senin 12-07-2010	• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call • Menemani klien untuk survey tempat meeting • Membagikan BEO (Banquee Event Order)	✓ ✓ ✓	✓ ✓
9.	Selasa 13-07-2010	• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call • Membuat konsep untuk acara ulang tahun hotel Marbella Suite Bandung	✓ ✓ ✓	✓
10.	Rabu 14-07-2010	• Morning Briefing • Membaca flyer	✓	

No	Hari/Tanggal	Uraian	Jenis	
			Rutin	**Insidentil**
		• Mengawasi pembagian flyer di Bandara Soekarno Hatta		✓
11.	Kamis 15-07-2010	• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call • mengawasi berlangsungnya acara perkawinan Bonita dan Bayu	✓ ✓ ✓	✓
12.	Jumat 16-07-2010	• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call • Membuat desain kartu ucapan Lebaran	✓ ✓ ✓	✓
13.	Sabtu 17-07-2010	• Sales meeting.		✓
14.	Minggu 18-07-2010	• Libur.		✓
15.	Senin 19-07-2010	• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call	✓ ✓ ✓	

16.	Selasa 20-07-2010	• Izin (Sakit)		
17.	Rabu 21-07-2010	• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call • Menemani Ibu Gita (Sekertasis EAM)memberikan laporan ke Jakarta	✓ ✓	
18.	Kamis 22-07-2010	• Menemani turis ke Gunung Tangkuban Perahu		✓
.	Jumat 23-07-2010	• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call	✓ ✓ ✓	
20.	Sabtu 24-07-2010	• Sales meeting.		✓
21.	Minggu 25-07-2010	• Libur.		
22.	Senin 26-07-2010	• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call • Mengawasi pembagian flyer	✓ ✓ ✓	

No	Hari/Tanggal	Uraian	Jenis	
			Rutin	Insidentil
23.	Selasa 27-07-2010	• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call • Izin ke Kampus untuk mengambil form nilai PKL	✓ ✓ ✓	✓
24.	Rabu 28-07-2010	• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call • Membagikan BEO (Banquet Event Order)	✓ ✓ ✓	✓
25.	Kamis 29-07-2010	• General Cleaning		✓
26.	Jumat 30-07-2010	• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call • Membagikan BEO (Banquet Event Order) • Office to offiece	✓ ✓ ✓	✓ ✓
No	**Hari/Tanggal**	**Uraian**	**Jenis**	
			Rutin	**Insidentil**

27.	Sabtu 31-07-10	• Sales meeting.		✓
28.	Minggu 01-08-2010	• Libur.		
29.	Senin 02-08-2010	• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call • Membagikan BEO (Banquet Event Order) • Menyusun laporan sales meeting	✓ ✓ ✓	✓ ✓
30.	Selasa 03-08-2010	• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call • Membagikan BEO (Banquet Event Order) • Menyusun laporan sales meeting • Menemani klien show room • Office to offiece.	✓ ✓ ✓	✓ ✓ ✓ ✓

No	**Hari/Tanggal**	**Uraian**	**Jenis**	
			Rutin	**Insidentil**
		• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call • Membagikan BEO (Banquet	✓ ✓ ✓	✓

		Event Order)		
31.	Rabu 04-08-2010	• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call	✓ ✓ ✓	
32.	Kamis 05-08-2010	• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call • Rapat acara ulang tahun Marbella Suite Bandung.	✓ ✓ ✓	✓
33.	Jumat 06-08-2010	• . Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call	✓ ✓ ✓	
34.	Sabtu 07-08-2010	• Sales meeting		✓
35.	Minggu 08-08-2010	• Libur.		

36.	Senin 09-08-2010	• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call	✓ ✓ ✓	
37.	Selasa 10-08-2010	• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call • Office to office • Mengantarkan Ibu Gita mengikuti pelatihan di Aston Primera	✓ ✓ ✓	✓ ✓

38.	Rabu 11-08-2010	• . Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call • Office to office	✓ ✓ ✓	✓
39.	Kamis 12-08-2010	• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call	✓ ✓ ✓	
40.	Jumat 13-08-2010	• . Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call • Menemani klien show room • Mengawasi pembagian flyer di Bandara Soekarno Hatta	✓ ✓ ✓	✓ ✓
41.	Sabtu 14-08-2010	• Sales Meeting		✓
42.	Minggu 15-08-2010	• Libur.		
43.	Senin 16-08-2010	• . Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call	✓ ✓ ✓	

✓

		• Menemani turis ke Museum Geologi		
No	**Hari/Tanggal**	**Uraian**	**Jenis**	
			Rutin	**Insidentil**
44.	Selasa 17-08-2010	• Libur Hari Kemerdekaan Republik Indonesia.		
45.	Rabu 18-08-2010	• . Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call • Mengikuti buka bersama seluruh staff hotel Marbella Suite Bandung	✓ ✓ ✓	✓
46.	Kamis 19-08-2010	• Menemani Ibu Sinta (Public Relation Marbella Anyer)		✓
47.	Jumat 20-08-2010	• . Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call • Mengikuti buka bersama seluruh staff hotel Marbella Suite Bandung	✓ ✓ ✓ ✓	
48.	Sabtu 21-08-2010	• Sales Meeting		✓

49.	Minggu 22-08-2010	• Libur.		
50.	Senin 23-08-2010	• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call	✓ ✓ ✓	
51.	Selasa 24-08-2010	• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call • Show room kamar hotel	✓ ✓ ✓	✓
52.	Rabu 25-08-2010	• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call • Membagi BEO (Banquet Event Order)	✓ ✓ ✓	

53.	Kamis 26-08-2010	• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call • Membagi BEO (Banquet Event Order)	✓ ✓ ✓	✓
54.	Jumat 27-08-2010	• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call	✓ ✓	
No	**Hari/Tanggal**	**Uraian**	**Jenis**	
			Rutin	**Insidentil**
55.	Sabtu 28-08-2010	• Sales Meeting		✓
56.	Minggu 29-08-2010	• Libur.		
57.	Senin 30-08-2010	• Morning Briefing • Membaca dan menyiapkan flyer dan sales kit • Sales Call • Membagi BEO (Banquet Event Order) • Perpisahan dengan seluruh staff hotel Marbella Suite Bandung	✓ ✓ ✓	✓

Sumber : Arsip PKL Penulis, 2010

2.2 Deskirpsi Kerja Rutin dan Contoh Aktivitas Selama Praktek Kerja Lapangan

Dalam melaksanakan praktek kerja lapangan (PKL) pada divisi Sales Marketing di hotel Marbella Suite Bandung, penulis melakukan aktivitas rutin yakni kegiatan yang dilakukan setiap hari pada saat bekerja dan dilakukan secara kontinu atau berulang-ulang. Namun, terdapat aktivitas yang menjadi kerja rutin yang dilakukan secara bergantian oleh penulis dengan para karyawan lainnya,Adapun contoh aktifitas rutin antara lain :

1. **Morning Breafing**

Aktivitas yang dilakukan penulis setiap pagi hari yang dimulai pukul 08.00 WIB adalah Morning Breafing,sebelum melakukan kegiatan seluruh staff melakukan morning breafing yang di pimpin oleh masing-masing kepala divisi,di dalam morning breafing Etika sosial sangat diperharikan karena dengan etika sosial kita bisa saling menghargai antar sesama manusia,menurut A.Sonny Keraf Etika Sosial adalah :

"Etika sosial berbicara mengenai kewajiban,sikap dan perilaku sebagai anggota masyarakat yang berkaitan dengan nilai-nilai sopan santun,tata karma dan saling menghormati,yaitu bagaimana saling berinteraksi yang menyangkut hubungan manusia dengan manusia,baik secara perorangan dan langsung,maupun

secara bersama-sama atau kelompok dalam bentuk kelembagaan masyarakat dan organisasi formal lainnya."(Rismawaty,2008:64)

di dalam morning breafing biasanya membahas mengenai apa saja yang harus di lakukan oleh masing-masing staff selain itu masing-masing staff wajib membawa note yang telah di sediakan divisi untuk mencatat poin-poin apa saja yang harus diingat oleh masing-masing staff,note tersebut juga di gunakan penulis di dalam mencatat setiap tugas yang di berikan selama melakukan kegiatan PKL di hotel Marbella Suite Bandung,berikut ini note yang di berikan divisi kepada penulis yang di gambarkan pada gambar 2.1 sebagai berikut :

Gambar 2.1

Note Staff Marbella Suite Bandung



Sumber ; Dokumentasi Penulis,2010

Setelah selesai semua poin-poin morning brifing di ketik ulang dan di simpan di dalam arsip sales Marbella Suite Bandung.

2. Menyiapkan Sales Kit

Sales Marbella Suite Bandung wajib menyiapkan sales kit sebelum melakukan sales call,sales call di lakukan setelah penulis melakukan morning breafing sales kit berfungsi membantu sales Marbella suite Bandung di dalam mempromosikan serta mengenalkan beragam special price sebelum berangkat sales kit harus disiapkan

seluruh staff Marbella Suite Bandung,berikut ini sales kit Marbella suite Bandung yang dapat di jelaskan di gambar 2.2 sebagai berikut :

Gambar 2.2

Sales Kit Marbella Suite Bandung



Sumber : Arsip Penulis,2010

3. Sales Call

Sales call adalah sebuah kegiatan di mana staff dari divisi sales marketing berkunjung ke kantor-kantor atau bertemu dengan para klien untuk mempromosikan tentang hotel,sales call di hotel Marbella Suite Bandung biasa nya di lakukan dari hari Senin sampai Jumat kegiatan tersebut di lakukan setelah mengikuti intruksi dari kepala divisi sales marketing.

Yang perlu di perhatikan adalah selalu mengingat dan mengecek informasi terbaru dari setiap promo yang dikeluarkan oleh Marbella Suite Bandung,karena nanti nya kita harus mempresentasikan promo tersebut ke pihak klien selanjutnya setiap sales yang melakukan sales call di wajibkan untuk meminta kartu nama klien yang nanti nya data tersebut akan di ambil untuk di masukan ke dalam data di dalam computer.

2.3 Deskirpsi Kerja Insidentil dan Contoh Aktivitas Selama Praktek Kerja Lapangan

Aktivitas atau kegiatan lain yang dilakukan penulis selain kegiatan rutian adalah aktivitas kerja secara insidentil. Aktivitas insidentil merupakan kegiatan yang dilakukan tidak setiap hari atau rutin. Aktivitas

ini dilakukan hanya pada saat acara atau waktu tertentu. Adapun aktivitas insidentil yang dilakukan penulis selama praktek kerja lapangan diantaranya sebagai berikut :

1. Membuat BEO (Banquet Event Order)

Setiap sales wajib membuat laporan kepada sekertaris manager yang nanti nya di dalam laporan tersebut akan di jelaskan data-data tentang klien atau grup sebuah perusahaan,seperti kapan mereka mau mengadakan acara,serta untuk kapasitas berapa orang?dan berapa penawaran yang di berikan pihak managemen kepada klien atau grup sebuah perusahaan tersebut.

Di dalam BEO (Banquet Event Order) sales marketing hotel Marbella Suite Bandung memberikan Intruksi kepada seluruh divisi untuk menyiapkan apasaja yang perlu disiapkan untuk acara yang telah ditentukan dari pihak klien atau grup sebuah perusahaan.dengan adanya BEO (Banquet Evebt Order) proses penyampaian komunikasi secara sekunder dapat tersampaikan secara baik.Menurut Onong Uchjana Effendy Proses Komunikasi Sekunder adalah :

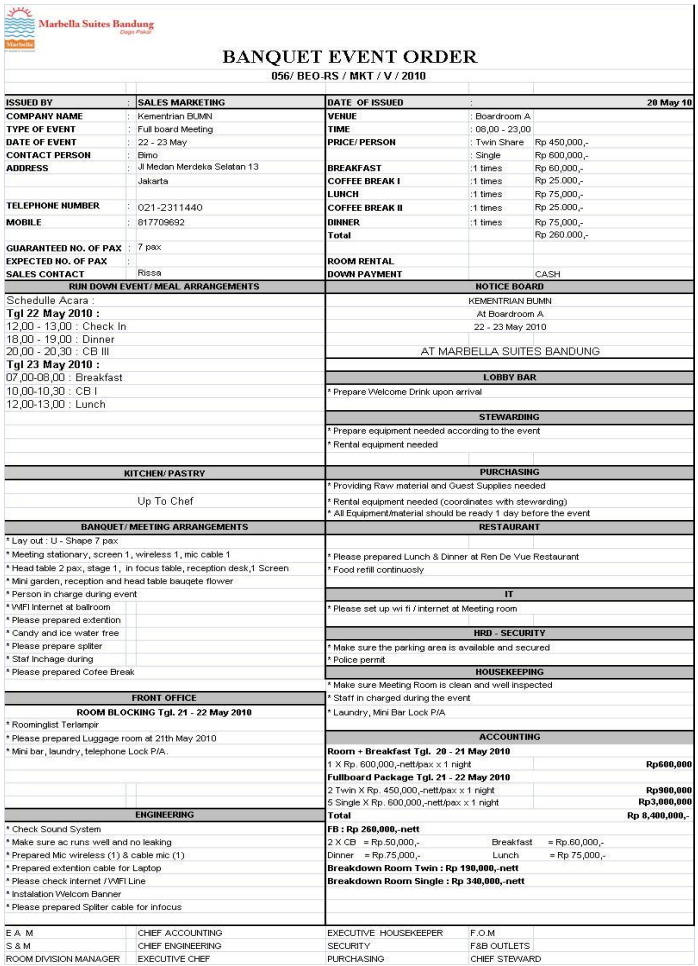
“Proses Komunikasi secara sekunder adalah proses penyampaian pesan oleh seorang kepada orang lain dengan menugunakan alat atau

sarana sebagai media kedua setelah memakai lambing sebagai media pertama."(Effendy,1984:16)

Berikut ini gambar BEO (Banquet Event Order) yang dapat di lihat pada gambar 2.3 sebagai berikut :

Gambar 2.3

BEO (Banquet Event Order) hotel Marbella Suite Bandung



Marbella Suites Bandung

BANQUET EVENT ORDER

056/ BEO-RS / MKT / V / 2010

ISSUED BY	:	**SALES MARKETING**	**DATE OF ISSUED**	:	**20 May 10**
COMPANY NAME	:	Kementrian BUMN	**VENUE**	: Boardroom A	
TYPE OF EVENT	:	Full board Meeting	**TIME**	: 08,00 - 23,00	
DATE OF EVENT	:	22 - 23 May	**PRICE/ PERSON**	: Twin Share	Rp 450,000,-
CONTACT PERSON	:	Bimo		: Single	Rp 600,000,-
ADDRESS	:	Jl Medan Merdeka Selatan 13	**BREAKFAST**	:1 times	Rp 60,000,-
		Jakarta	**COFFEE BREAK I**	:1 times	Rp 25.000,-
			LUNCH	:1 times	Rp 75,000,-
TELEPHONE NUMBER	:	021-2311440	**COFFEE BREAK II**	:1 times	Rp 25.000,-
MOBILE	:	817709692	**DINNER**	:1 times	Rp 75,000,-
			Total		Rp 260.000,-
GUARANTEED NO. OF PAX	:	7 pax			
EXPECTED NO. OF PAX	:		**ROOM RENTAL**		
SALES CONTACT		Rissa	**DOWN PAYMENT**		CASH

RUN DOWN EVENT/ MEAL ARRANGEMENTS	**NOTICE BOARD**
Schedulle Acara :	KEMENTRIAN BUMN
Tgl 22 May 2010 :	At Boardroom A
12,00 - 13,00 : Check In	22 - 23 May 2010
18,00 - 19,00 : Dinner	
20,00 - 20,30 : CB III	AT MARBELLA SUITES BANDUNG
Tgl 23 May 2010 :	
07,00-08,00 : Breakfast	**LOBBY BAR**
10,00-10,30 : CB I	* Prepare Welcome Drink upon arrival
12,00-13,00 : Lunch	**STEWARDING**
	* Prepare equipment needed according to the event
	* Rental equipment needed
KITCHEN/ PASTRY	**PURCHASING**
	* Providing Raw material and Guest Supplies needed
Up To Chef	* Rental equipment needed (coordinates with stewarding)
	* All Equipment/material should be ready 1 day before the event
BANQUET/ MEETING ARRANGEMENTS	**RESTAURANT**
* Lay out : U - Shape 7 pax	
* Meeting stationary, screen 1, wireless 1, mic cable 1	* Please prepared Lunch & Dinner at Ren De Vue Restaurant
* Head table 2 pax, stage 1, in focus table, reception desk,1 Screen	* Food refill continuosly
* Mini garden, reception and head table bauqete flower	**IT**
* Person in charge during event	* Please set up wi fi / internet at Meeting room
* VMFI internet at ballroom	**HRD - SECURITY**
* Please prepared extention	* Make sure the parking area is available and secured
* Candy and ice water free	* Police permit
* Please prepare spliter	**HOUSEKEEPING**
* Staf Inchage during	* Make sure Meeting Room is clean and well inspected
* Please prepared Cofee Break	* Staff in charged during the event
FRONT OFFICE	* Laundry, Mini Bar Lock P/A
ROOM BLOCKING Tgl. 21 - 22 May 2010	**ACCOUNTING**
* Roominglist Terlampir	**Room + Breakfast Tgl. 20 - 21 May 2010**
* Please prepared Luggage room at 21th May 2010	1 X Rp. 600,000,-nett/pax x 1 night **Rp600,000**
* Mini bar, laundry, telephone Lock P/A.	**Fullboard Package Tgl. 21 - 22 May 2010**
	2 Twin X Rp. 450,000,-nett/pax x 1 night **Rp900,000**
	5 Single X Rp. 600,000,-nett/pax x 1 night **Rp3,000,000**
ENGINEERING	**Total** **Rp 8,400,000,-**
* Check Sound System	**FB : Rp 260,000,-nett**
* Make sure ac runs well and no leaking	2 X CB = Rp.50,000,- Breakfast = Rp.60,000,-
* Prepared Mic wireless (1) & cable mic (1)	Dinner = Rp.75,000,- Lunch = Rp 75,000,-
* Prepared extention cable for Laptop	**Breakdown Room Twin : Rp 190,000,-nett**
* Please check internet /VMFI Line	**Breakdown Room Single : Rp 340,000,-nett**
* Instalation Welcom Banner	
* Please prepared Splitter cable for infocus	

E.A.M	CHIEF ACCOUNTING	EXECUTIVE HOUSEKEEPER	F.O.M
S & M	CHIEF ENGINEERING	SECURITY	F&B OUTLETS
ROOM DIVISION MANAGER	EXECUTIVE CHEF	PURCHASING	CHIEF STEWARD

Sumber : Arsip Sales Marketing

2. Membagikan Flyer

Flyer adalah sebuah media penyampaian pesan yang berisikan informasi-informasi penting di dalam sebuah instansi perusahaan yang tujuan nya untung memberikan informasi yang jelas kepada pihak internal dan eksternal sebuah perusahaan,setiap hari flyer wajib di bawa oleh setiap sales marketing Marbella Suite Bandung

Setelah itu tugas utama adalah mengawasi pembagian flyer secara langsung kepada khlayak masyarakat yang tujuan nya untuk menarik agar mereka mau berkunjung ke hotel Marbella Suite Bandung,di dalam setiap flyer berisikan special promo yang sedang di lakukan hotel Marbella Suite Bandung pada bulan tersebut,selain itu juga berisikan price pada masing-masing package,menurut Christian F Guswai Price adalah :

"nilai uang yang ditetapkan pada sebuah barang yang di tetapkan oleh seorang penjual.Dengan harga tersebutlah sebuah barang di perjual belikan."(Guswai,2009:100)

untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 2.4 sebagai berikut :

Gambar 2.4

Flyer Marbella Suite Bandung



Arsip : Sales Marketing Marbella Suite Bandung,2010

Di dalam paket barbeque terdapat special promo untuk setiap pembayaran dengan mengunakan BCA Card sebesar 20%

Gambar 2.5

Flyer Cocktail Package



Arsip : Sales Marketing Marbella Suite Bandung 2010

Di dalam paket Cocktail terdapat 3 jenis paket yaitu:

a) Exclusive Package sebesar Rp 100.000**/person

b) Executive Package sebesar Rp 85,000**/person

c) Business Package sebesar Rp 75,000**/person

Gambar 2.6

Meeting Package



Sumber : Arsip Sales Marketing Marbelaa Suite Bandung,2010

di dalam paket meeting terdapat 2 tipe dengan 2 kategori yaitu

1. weekdays
    a. untuk kategori twin sharing sebesar Rp 550,000 net/person.
    b. Untuk kategori single Occupancy sebesar Rp 750,000 net/person.

2. Weekends
    a. Untuk kategori twin sharing sebesar 625,00 net/sharing
    b. Untuk kategori single Occupancy sebesar Rp 1.000.000 net/person

Gambar 2.7

Flyer Ren De Vu Package



Sumber : Arsip Sales Marketing Marbella Suite Bandung 2010

Ren De Vu Marbella Suite Bandung adalah Restaurang berkonsep ala Spanyol dengan pemandangan kota Bandung,Ren De Vu juga bisa di pakai untuk meeting dengan tema spanyol dan pemandangan nya yang indah membuat pengunjung sangat menikmati atsmophere Marbella Suite Bandung.

Gambar 2.8

Flyer Table Manner Package



Sumber : Arsip Sales Marketing Marbella Suite Bandung,2010

Di dalam package table manner terdapat 2 jenis paket yaitu :

a) Student Package Rp 125.000 **/person

b) Executive Package Rp 150.000**/person

Gambar 2.9

Flyer Wedding Package



Sumber : Arsip Sales Marketing Marbella Suite Bandung,2010

Di dalam weeding package terdapat 3 package yaitu :

a) Catalonia Package Rp 150.000**/person

b) Valencia Package Rp 125.000**/person

c) Andalusia Package Rp 100.ooo**/person

Gambar 2.10

Flyer Idul Fitri Package



Sumber : Arsip Sales Marketing Marbella Suite Bandung,2010

Gambar 2.11

Flyer Children Birthday Package



Sumber : Arsip Sales Marketing Marbella Suite Bandung,2010

Marbella Suite Bandung memberikan special promo untuk Children Birthday Package sebesar Rp 70.000**/person,untuk dewasa masuk ke dalam kategori Birthday Package sebesar Rp 120.000**/person untuk lebih jelas nya dapat dilihat pada gambar 2.13 sebagai berikut :

Gambar 2.12

Flyer Birthday Package



Sumber : Arsip Sales Marketing Marbella Suite Bandung,2010

Gambar 2.13

Flyer Published Rates



Sumber : Arsip Sales Marketing Marbella Suite Bandung,2010

Utuk lebih jelasnya mengenai daftar harga dapat dilihat pada daftar tabel 2.2 sebagai berikut :

Tabel 2.2

Publish Rates Tabel

ROOM TYPE	CAPACITY (persons)	2 (two) Nights Stay (RP)	1 (one) Night Stay (Rp)
Deluxe Suite	**2**	2,515,000	1,315,000
Executive Suite -A	**4**	4,965,000	2,595,000
Executive Suite - B	**4**	4,965,000	2,595,000
Master Suite	**4**	6,200,000	3.260.000
Presidential Suite - A	**4**	6.590.000	3,470,000
Presidential Suite - B	**6**	8,260,000	4,330,000
Penthouse (Duplex)	**10**	14,200,000	7,450,000

Sumber : Arsip Sales Marketing Marbella Suite Bandung

3. Membuat Desain Kartu Lebaran Marbella Suite Bandung

Menyambut idul fitri penulis mendapat intruksi untuk membutat kartu ucapan lebaran,kartu tersebut akan di berikan kepada para klien,supplier dan para staff Marbella suite Bandung,menurut Christian F Guswai Supplier adalah :

"supplier atau pemasok adalah partner sebuah bisnis ritel.seluruh isi barang yang ada di took merupakan hasil dari kerjasama bisnis dengan supplier"(Guswai,2006:140)

untuk lebih jelasnya Kartu Lebaran dapat dilihat pada gambar 2.14 sebagai berikut :

Gambar 2.14

Kartu Lebaran Marbella Suite Bandung



Sumber : Arsip Penulis

4. Menemani Turis

Marbella Suite Bandung memberikan beragam fasilitas untuk memanjakan pengunjung nya,diantara nya turis guide,kegiatan tersebut biasa nya di lakukan atas permintaan pengunjung waktu dan tempat di sesuaikan oleh pihak

managemen,tugas utama seorang turis guide adalah mengantar serta menjelaskan tempat-tempat apa saja yang bisa di jumpai di daerah Bandung dan tentunya harus juga membuat pengunjung tersebut merasa nyaman dengan service yang telah di berikan oleh seorang turis guide.

5. Sales Meeting

Sales meeting adalah sebuah kegiatang yang dilakukan untuk menjelaskan perkembangan mengenai pemasaran di hotel Marbella Suite Bandung,kegiatan tersebut di hadiri oleh EAM (Executive Assistan Manager) serta FC (Financial Controller)di dalam sales meeting penulis melihat human relationship antar pemimpin,kepala divisi dan sales sangat baik.

Hal ini dapat dilihat dari strategi serta masukan-masukan yang di berikan kepada sales,selain itu dengan adanya

sales meeting income hotel Marbella Suite Bandung dapat diketahui mengalami peningkatan atau mengalami penurunan.

6. Show room kamar hotel

Show room kamar hotel adalah sebuat kegiatan yang di lakukan seorang sales di dalam memasarkan fasilitas yang terdapat di dalam hotel tersebut.Marbella Suite Bandung memiliki 102 kamar dengan 7 tipe kamar,sales marketing bertugas menjelaskan tentang masing-masing tipe kamar tersebut secara langsung kepada pihak klien untuk lebih lengkapnya dapat dilihat pada gambar 2.15 sebagai berikut:

Gambar 2.15

Show Room Hotel Marbella Suite Bandung



Sumber : Arsip,Penulis 2010

Pada gambar di atas adalah tipe kamar Presidensial Suite-A dengan kapasitas 4 orang dengan 4 kamar serta 4 kasur king size,untuk lebih jelas nya dapat dilihat pada gambar 2.16 sebagai berikut :

Gambar 2.16

King Size pada tipe Presidesial



Sumber : Arsip Penulis,2010

7. Menjadi panitia pengawas pada acara perkawinan

Perkawinan adalah sebuah hal yang sangat sacral dan indah,Marbella Suite Bandung memberikan beragam fasilitas untuk memanjakan moment tersebut,tugas utama panitia pengawas adalah memastikan semua kegiatan berjalan sesuai konsep yang telah di tetapkan sebelumnya,personal branding perlu di lakukan oleh setiap staf Marbella Suite Bandung di

dalam melayani klien,Menurut XL.Effendi Budi Prayitno personal branding adalah :

"Proses untuk membawa kepribadian,keterampilan dan karakteristik uniknya dikemasmenjadi sebuah identitas yang memiliki kekuatan lebih dibandingkan pribadi-pribadi di luar dirinya."(Prayitno,2006:21)

mulai dari dekorasi,makanan,sampai keamanan harus di pastikan berjalan sesuai rencana,untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 2.17 sebagai berikut :

Gambar 2.17

Wedding Party Bonita dan Bayu



Sumber : Arsip Penulis,2010

Suasana di depan area pool site,pada gambar tersebut tema yang di gunakan pada acara resepsi adalah *Glamours* Party,tugas panitia acara adalah memastikan para tamu merasa nyaman di dalam acara tersebut.

Gambar 2.18

Area Pool site



Sumber : Arsip Penulis,2010

2.4 Analisa Kegiatan selama PKL

2.4.1 **Analisa tentang *Public Relations***

Public Relations untuk pertama kalinya di populerkan di Amerika Serikat pada tahun 1990-an sebagai akibat dari suatu peradaban masyarakat dimana kemerdekaan berpikir,berbicara dan berserikat di

jamin sepenuhnya oleh Negara.Dapat dikatakan bahwa latar belakang PR adalah munculnya demokrasi dan liberalisme.

Public Relations di tuntut untuk mempunyai suatu interelasi antar public,maksudnya disini adalah PR harus dapat berhubungan dengan publik-publik yang memiliki kepentingan dengan perusahaan.Menurut Dr Rex Harlow dalam bukunya yang berjudul : *A Model for Public Relations Education for Profesional Pratices*,*Public Relations* adalah :

"Fungsi manajemen yang khas dan mendukungpembinaan,pemeliharaan jalur bersama antara organisasi dengan publiknya,menyangkut aktivitas komunikasi,pengertian,penerimaan dan kerja sama ;melibatkan manajemen dalam menghadapi persoalan/permasalahan,membantu manajemen untuk mampu menangapi opini publik."(Ruslan,2006:16)

Dalam setiap kegiatan PR sebaiknya selalu melekat dengan kegiatan manajemen,sehingga tercipta suatu integrasi yang utuh dalam suatu manajemen perusahaan,yang dalam hal ini sangat menguntungkan bagi komunikasi yang efektif di dalam suatu perusahaan dan PR pun dapat menyesuaikan kegiatan atau program-

programnya dengan bagaimana keadaan atau situasi yang terjadi di dalam menajemen perusahaan.

Tujuan utama dari setiap kegiatan yang dilakukan oleh *Public Relations* itu sendiri adalah untuk suatu citra sebuah perusahaan,sehingga secara tidak langsung dapat diambil kesimpulan bahwa baik buruknya citra suatu perusahaan itu tergantung dari apa yang dilakukan oleh *Public Relations* perusahaan tersebut.

2.4.2 Analisa tentang Aktifitas Kerja *Public Relations* Marbella Suite Bandung

Persaingan perusahaan yang semakin ketat serta adanya persiapan kearah globalisasi perdangangan dan informasi saat ini telah memaksa perusahaan untuk meningkatkan efektifitas dan produktifitas kenerja kerja suatu perusahaan.

Potensi sumber daya yang ada pada perusahaan khususnya sector parawisata merupakan asettang sangat berharga sekali untuk menarik minat wisata mancanegara untuk datang ke Indonesia sehingga perlu dijaga dan dikembangkan agar lebih baik.

Perusahaan secara umum mempunyai tujuan untuk mendapatkan profit dan disisi lain juga menyangkut keinginan untuk melakukan peningkatan pelayanan maupun perluasan usaha bisnis yang maju dan sehat.

Dunia perhotelan dewasa ini hampir dapat menyamai kepesatan dari perkembangan keparawisataan itu sendiri.Hotel juga merupakan salah satu bentuk perusahaan yang akan terus berkembang tergantung pada lalu lintas wisatawan yang ada dan berkunjung ke Indonesia karena salah satu devisa Negara yang terbesar berasal dari wisatawan asing yang berkunjung ke Indonesia.

Hotel Marbella Suite Bandung merupakan suatu bentuk akomodasi yang dikelola secara komersil yang disediakan bagi setiap orang untuk memperoleh penginapan berikut makan dan minum untuk dapat melakukan suatu persaingan yang sehat dalam dunia bisnis dibutuhkan suatu cara atau jalan yang harus ditempuh hotel.

Di dalam Hotel Marbella Suite Bandung kegiatan Public Relation sepenuhnya dilakukan oleh Sales Marketing Manager akan tetapi setiap kegiatan tersebut di laporkan secara langsung kepada Public Relations pusat yaitu Marbella Anyer.

Sales sangatlah penting di dalam perkembangan sebuah perusahaan pendapatan income sebuah perusahaan menjadi tanggung jawab seorang sales marketing manager.menurut Christian F Guswai sales adalah :

"Sales atau penjualan adalah tujuan utama dari keberadaan bisnis,bahkan hampir di semua bisnis sales adalah tujuan utama dan terutama.pekerjaan-pekerjaan lain yang mengikuti dan yang sering kita sebutkan sebagai tugas utama."(Guswai,2006:116)

Selain itu sales juga dapat menjembatani antata klien dengan pihak perusahaan hal ini dapat dilihat dengan banyak nya perusahaan yang bersedia melangsungkan acara nya di hotel Marbella Suite Bandung,hal ini dikarenakan Service yang di berikan sales marketing Marbella Suite Bandung membuat klien dan pengunjung merasa nyaman.menurut Christian F Guswai Service adalah :

"Service atau Pelayanan merupakan factor yang tak kalah penting dalam menghasilkan penjuanlan."(Guswai,2006:119)

Sales Marketing Marbella Suite Bandung berhasil memberikan Service yang baik berkat dari Marketing Public Relations yang baik,sehingga setiap haki dan kewajiban dapat

berjalan dengan baik sesuai dengan peraturan perusahaan,Menurut Philip Kotler Marketing Public Relation adalah :

"Sebuah proses perencanaan dan pengevaluasian program yang merangsang penjualan dan pelanggan.Hal tersebut dilakukan melalui pengkomunikasian informasi yang kredibel dan kesan-kesan yang dapat menghubungkan perusahaan,produk dengan kebutuhan serta perhatian pelanggan."(Ruslan,2006:245)

2.4.3Analisa tentang pelayanan Marbella pada mahasiswa PKL

Hotel Marbella Suite Bandung adalah salah satu hotel yang sangat memperhatikan Human Relationship antara staf yang satu dengan staf yang lainnya.termaksud Mahasiswa yang melakukan PKL salah satu nya setiap Mahasiswa yang melakukan PKL di Hotel Marbella Suite Bandung akan di beritaukan tentang fasilitas apa saja yang dapat membantu mahasiswa selama melakukan PKL di dalam hotel Marbella Suite Bandung diantara nya adalah :

a. Pembimbing

   Setiap mahasiswa yang melakukan PKL di hotel Marbella Suite Bandung akan di berikan seorang pembimbing yang sesuai dengan penempatan mahasiswa pada setiap divisi di dalam hotel Marbella

Suite Bandung,seorang pembimbing yang berkompeten telah di siapkan untuk setiap mahasiswa hal ini bertujuan agar mahasiswa tidak mengalami kesulitan di dalam mengerjakan tugasnya.

b. Internet

Mahasiswa diperbolehkan mengakses Internet selama jam kerja,hal ini bertujuan agar setiap tugas yang di berikan oleh pembimbing dapat dilakukan dengan baik.

c. Driver

Mahasiswa yang melakukan tugas keluar hotel akan di dampingin oleh seorang supir untuk mempermudah mahasiswa di dalam melakukan tugasnya.

d. Lunch

Setiap Mahasiswa yang melakukan PKL di hotel Marbella Suite Bandung akan mendapatkan Lunch,hal tersebut di dapatkan Mahasiswa sebagai bentuk apresiasi managemen terhadap mahasiswa.

Pelayanan tersebut adalah hak yang akan di dapatkan oleh setiap mahasiswa yang akan melakukan PKL di hotel Marbella Suite Bandung,managemen memahami dengan *human relationship* yang baik antar mahasiswa dengan pihak hotel akan menimbulkan sebuah service yang baik untuk kepuasan klien dan pengunjung.