BAB III

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Berdasarkan pemaparan yang telah dikemukakan penulis pada bab-bab sebelumnya yang merupakan hasil pengamatan selama melakukan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di Bagian Sales Marketing hotel Marbella Suite Bandung, maka penulis mengambil suatu kesimpulan sebagai kristalisasi dari hasil pengamatan, sebagai berikut :

1. Hotel Marbella Suite Bandung adalah salah satu hotel bintang 5 dengan konsep apartemen
2. Kerja rutin yang penilis kerjakan meliputi morning breafing yaitu pengarahan yang dilakukan pada pagi hari sebelum memulai kegiatan,selain itu ada pula sales call serta menyiapkan sales kit hal tersebut dilakukan setelah penulis melakukan morning breafing
3. Kerja insidentil adalah pekerjaan yang dilakukan penulis secara mendadak,pekerjaan tersebut biasanya di berikan langsung oleh Sales Marketing Manager.
4. Humas Hotel Marbella Suite Bandung belum melembaga(*state of being*)
5. Pelayanan Hotel Marbella Suite Bandung terhadap Mahasiswa PKL sangatlah baik hal ini dapat dirasakan penulis dari human relationshio yang di berikan seluruh staff Marbella Suite Bandung kepada Mahasiswa PKL

3.2 Saran-Saran

3.2.1 Saran-saran untuk perusahaan

Adapun saran yang membangun bagi Bagian Sales Marketing Hotel Marbella Suite Bandung , yakni :

1. Sebaiknya Bagian Sales Marketing memberikan pembagian tugas yang lebih spesifik dan terarah kepada mahasiswa peserta PKL, agar peserta PKL fokus dalam mengerjakan tugas yang diberikan.

2. Lebih sering melibatkan peserta PKL dalam berbagai kegiatan , agar peserta PKL dapat mengetahui secara nyata dunia sales & marketing..

3.2.2 Saran untuk Mahasiswa PKL

Terdapat saran untuk mahasiswa PKL selanjutnya agar menjadi referensi pengalaman dalam melakukan praktek kerja lapangan, yakni :

1. Mahasiswa harus memiliki keaktifan, produktifitas dan bersemangat dalam melaksanakan tugas yang diberikan, agar pekerjaan kita bisa terpakai oleh pihak perusahaan.

2. Praktek Kerja Lapangan merupakan aplikasi teori dan praktek yang didapat mahasiswa selama perkuliahan, maka dari itu mahasiswa harus memiliki dan meningkatkan ketahanan mental, kepercayaan diri dan keterampilan untuk memasuki dunia kerja dimasa yang akan datang.

3. Mahasiswa harus disiplin dalam melaksanakan kerja praktek, tugas, dan tanggung jawabnya, agar mendapatkan penilaian baik karena berdedikasi tinggi terhadap instansi sebagai bentuk penghormatan.

4. Mahasiswa lebih melengkapi data-data yang diperlukan untuk penyusunan laporan PKL setelah menyelesaikan kerja prakteknya.

5. Mahasiswa dapat bersosialisasi dengan baik dengan staf bagian Sales &Marketing maupun bagian staf lainnya, kerena hal tersebut dapat membantu kita dalam mendapatan informasi atau dalam menyelesaikan tugas-tugas yang diberikan.

6. Mahasiswa diharapkan bersikap sopan dan santun karena membawa nama baik almamater yang akan mendapatkan penilaian dari instansi tempat kerja praktek.