BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pelaksanaan kerja praktek pada Bab III, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Pelaksanaan pelatihan PT. Khatulistiwa Multi Lintas antara lain :
    a. Kesepakatan kerjasama antara klien dan vendor (PT. Khatulistiwa Multi Lintas), adanya metode pelatihan, jumlah peserta, tempat pelatihan dan waktu pelatihan.
    b. Adapun ketentuan-ketentuan pelaksanaan pelatihan yaitu Teknis pelaksanaan kegiatan, seperti Character Building Camp. Waktu pelaksanaan tiga hari dua malam, metode pelaksanaan yaitu eksperiental learning / belajar dari pengalaman, indor dan outdor / semi militer, kesepakatan pembayaran jasa yaitu 20 % H-7 (tujuh hari sebelum pelaksanaan kegiatan) dan pelunasan yaitu 80 % H+14 (empat belas hari setelah pelaksanaan kegiatan), lokasi pelatihan, adanya fasilitator, dan alat-alat tulis serta spanduk.
    c. Prosedur pelatihan yaitu dimulai dari penjemputan peserta pelatihan (serah terima peserta) sampai dengan acara terakhir yaitu outbound, penutupan dan penyerahan kembali peserta pelatihan kepada perusahaan.
2. Hambatan yang ada dalam pelaksanaan pelatihan ini yaitu terkadang klien complain terhadap teknis yang ada, terlambatnya pembayaran yang dilakukan oleh klien, kurangnya koordinasi antara team pelaksana, komunikasi yang kurang antara klien dan vendor.

3. Usaha-usaha yang dilakukan PT. Khatulistiwa Multi Lintas dalam mengatasi hambatan pelaksanaan pelatihan diantaranya dengan cara membenahi teknis yang dianggap komplain bagi klien, mengingatkan kepada klien jadwal pembayaran, komunikasi yang lebih baik antara klien dan vendor, koordinasi team yang lebih baik.

4.2 Saran

Setelah penulis melaksanakan kerja praktek di PT. Khatulistiwa Multi Lintas, penulis dapat merasakan dan melihat secara langsung kegiatan yang dilakukan oleh karyawan walaupun tidak secara keseluruhan namun dengan demikian penulis dapat merasakan sambutan suasana yang cukup menyenangkan dari faktor lingkungan maupun dari sambutan ataupun sikap karyawan PT. Khatulistiwa Multi Lintas.

Pada kesempatan penulis menyampaikan saran-saran yang sekiranya dapat bermanfaat dan berguna.

1. Untuk menarik klien lebih banyak, PT. Khatulistiwa Multi Lintas harus tetap menjaga hubungan baik dengan klien seperti adanya program follow up bagi peserta pelatihan.
2. Untuk mengatasi komunikasi yang tidak sinkron antara klien dan PT. Khatulistiwa Multi Lintas dalam teknis kegiatan, komunikasi lebih baik dilakukan dari satu arah atau kepada pimpinan.
3. Pihak PT. Khatulistiwa Multi Lintas agar selalu meminta saran kepada para klien selama kegiatan dan menindak lanjutinya dengan sebaik mungkin.