BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil pengamatan kerja praktek di Putra Persada Tour & travel maka disimpulkan bahwa:

1 Jika ada seorang tenaga Sekretaris , banyak tugas pimpinan maupun para staffnya akan semakin ringan.

2 Tugas Sekretaris secara umum sangat beragam tetapi dari sekian banyak tugas ada tugas-tugas yang hanya dikerjakan lebih banyak tergantung bentuk perusahaannya

3 Sekretaris dapat mengerjakan tugas-tugas seperti yang tertulis di bawah ini: Menentukan Tempat Tour, Jumlah peserta, fasilitas yang disajikan, lama waktu Tour, alat Transportasi yang digunakan,Cara pengadaan tour,Pengaturan Acara dan Persiapan,Kekhasan dan spesifikasi ,Tour Programming (Penyusunan Acara Perjalanan Wisata) ,penyelenggaraan paket wisata , penyusunan acara ,penentuan Harga Tour yang terjangkau (reasonable) , Penentuan Alat angkutan yang comfortable dengan keleluasaan menikmati pemandangan , penunjukan Pramuwisata kompeten yang terlatih baik ,Acara Perjalanan Wisata yang telah disusun secara baik & rapih,Atraksi wisata,Biaya,Aksesibilitas yang menyangkut waktu, biaya, dan jarak ,dll

4 *Langkah – langkah Persiapan Perjalanan* ,yaitu :

- Menentukan daerah tujuan wisata .

- Mengumpulkan Informasi .
- Menetukan obyek wisata yang akan dikunjungi .
- Membuat jadwal perjalanan .
- Melakukan pemesanan tiket .
- Melakukan pemesanan kamar hotel .
- Menghitung biaya perjalanan .

5.2 Saran-saran

Untuk mengatasi masalah atau hambatan yang dihadapi oleh Putra Persada Tour & Travel maka penulis mencoba memberikan masukan bagi perusahaan seperti masalah di dalam persaingan pasar yang sangat tinggi menurut saya mungkin dapat ditangani bersama-sama staff lainnya.

1. Kesulitan untuk medapatkan pembeli diatasi dengan cara mencari pembeli dengan menambah tenaga market paruh waktu yang diberikan komisi sesuai kontibusinya kepada perusahaan.
2. Persaingan harga yang tidak sehat dapat diatasi dengan cara memberikan harga yang menguntungkan kedua belah pihak dan menjalin hubungan yang erat sehingga walaupun harga sedikit lebih mahal tapi jika sudah kenal dekat pembeli tidak akan memesan ke tempat lain.
3. Untuk membina hubungan yang baik dengan orang tertentu yang memiliki kedudukan dalam suatu perusahaan / instansi pemerintah maka perlu dipikirkan suatu acara yang bisa membuat semua contact

person datang misalnya acara makan siang bersama di suatu tempat yang sudah disiapkan acara dll

4. Jumlah keseluruhan dari target penjualan mungkin saja menurun tapi untuk memperbesar target penjualan mungkin tenaga pemasaran harus diberikan target pencapaian yang disertai imbalan jasa berupa bonus sesuai kontribusi penjualan yang dihasilkan oleh tiap tenaga pemasaran .