BAB III

PENUTUP

3.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil Praktek Kerja Lapangan (PKL), maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. PT Pertamina Patra Niaga merupakan sebuah Badan Usaha Milik Negara di bidang produksi BBM (Bahan Bakar Minyak) yang berkualitas tinggi dan berdaya saing kuat yang didukung oleh pengembangan, pemasaran dan distribusi serta usaha pelayanan jasa produksi gas dan bbm sehingga mendapatkan keuntungan guna meningkatkan nilai Perseroan.
2. PT. Pertamina Patra Niaga tidak memiliki bagian Public Relations atau humasnya sendiri yang dikarenakan belum *state of being* karena hal ini dapat dilihat dari SR patra pusat yang masih terdaftar kedalam struktur organisasi bagian pemasaran atau promosi.
3. Kegiatan selama kerja praktek di bagian Sales Representative (SR) Patra Niaga seperti bertemu dengan para costumer, meeting dengan para SR Pertamina Patra Niaga, membuat laporan kenaikan harga bbm, membuat *press release*, kemudian kegiatan eksternal seperti dokumentasi kegiatan, menerima kunjungan, dan hubungan dengan media.
4. Selama melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL), penulis banyak dilibatkan dalam kegiatan yang dilakukan oleh Bagian *Sales Reprecentative* dan kegiatan yang diselenggarakan oleh pihak

perusahaannya langsung. Seperti melakukan meeting dengan para SR patra dan juga bertemu dengan para pelanggan costumer patra.

5. Penulis mendapatkan banyak manfaat berupa pengalaman dan pengetahuan, khususnya yang berkaitan dengan ilmu kehumasan yaitu mulai dari bertemu dengan klien dari patra niaga, meeting dengan para SR patra niaga dan bertemu langsung dengan seluruh SR patra niaga di kantor pusat juga mendapatkan pengetahuan bagaimana seorang PR itu bekerja dengan terjun langsung kelapangan dan bertemu dengan para konsumen mengenai keluhan maupun masukan.

3.2 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dalam laporan praktek kerja lapangan ini, maka penulis memberikan saran-saran pada pihak perusahaan sebagai berikut :

3.2.1 Saran untuk Perusahaan

1. Sebaiknya Bagian *Sales Reprecentative* lebih dilibatkan lagi dalam kegiatan atau acara-acara yang diselenggarakan pihak perusahaan seperti di acara family gathering dan lain sebagainya. Tidak hanya sebagai bagian dokumentasi saja, tetapi Bagian *Sales Reprecentative* lebih mengorganisir kegiatan yang diselenggarakan oleh perusahaan.
2. Pihak perusahaan, khususnya Bagian *Sales Reprecentative* untuk lebih melibatkan banyak lagi kegiatan atau acara yang diselenggarakan kepada mahasiswa PKL agar mahasiswa tersebut dapat mengaplikasikan teori sesuai dengan keilmuannya, selain itu juga untuk menambah wawasan, pengalaman dan bekal di masa yang akan datang, seperti dunia kerja.

3.2.2 Saran Untuk Mahasiswa PKL Selanjutnya

Berikut adalah saran untuk mahasiswa PKL selanjutnya, jika ingin melaksanakan Praktek Kerja Lapangan di Bagian *Sales Reprecentative* PT Pertamina Patra Niaga.

1. Sebelum melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) mahasiswa disarankan untuk mencari perusahaan sesuai dengan ilmu kehumasan atau *Public Relations*, seperti di PT Pertamina Patra Niaga.
2. Bekali diri dengan berbagai ilmu yang telah dipelajari untuk kemudian diaplikasikan secara langsung di tempat PKL.
3. Mahasiswa PKL harus lebih aktif lagi bertanya bila mengalami kesulitan dalam mengerjakan tugas yang diberikan serta harus teliti dan bertanggung jawab.
4. Mahasiswa harus lebih sigap dalam menjalankan tugas-tugasnya demi terjalinnya efektivitas kerja.
5. Mahasiswa PKL harus dapat bersosialisasi baik dengan karyawan Bagian tempat dimana mahasiswa melaksanakan Praktek Kerja Lapangan maupun dengan karyawan Bagian lainnya.
6. Mahasiswa PKL harus dapat bekerja sama dengan mahasiswa PKL lainnya.

Penulis yang telah menyelesaikan masa Praktek Kerja Lapangan untuk selalu menjalin hubungan baik dengan instansi atau perusahaan khususnya Bagian *Sales Reprecentative* di PT. Pertamina Patra Niaga, tempat dimana mahasiswa melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL).