

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN KERJA PROFESI**

#### **3.1 Bidang Kerja**

Praktikan melakukan kegiatan Kerja Profesi selama 3 bulan sesuai dengan ketentuan program kerja profesi untuk memenuhi mata kuliah kerja profesi yaitu sebesar 3 sks. Praktikan ditempatkan sebagai sales manager pada perusahaan property yaitu Tuscany Boutique Hotel. Pekerjaan tersebut selaras dengan bidang kejuruan praktikan selama berkuliah yaitu manajemen pemasaran. Profesi Sales Hotel memberikan panduan mengenai pemanfaatan hotel beserta fasilitasnya kepada publik yang dalam hal ini adalah masyarakat maupun perusahaan. Product yang ditawarkan oleh sebuah hotel beraneka ragam, antara lain yang memiliki core benefit, yang mendasar yaitu jasa penginapan dengan menyediakan kamar. Kemudian dilengkapi dengan *facilitating services* hotel atau layanan pendukung, berupa front office, housekeeping, dapur, parkir, restoran, fasilitas olahraga, renang, tenis lapangan, fitness, business center, ruang meeting dan venue yang bisa disewa untuk acara-acara besar seperti resepsi pernikahan maupun seminar. Tak ketinggalan, sales hotel juga memberikan penawaran untuk paket santapan restoran untuk kebutuhan klien. Jadi, laku atau tidaknya hotel tersebut juga bergantung pada kesuksesan kinerja sales.

Sesuai dengan arahan pembimbing kerja, praktikan berkesempatan untuk berkontribusi dalam hal pemasaran produk, melakukan penawaran, dan penjualan produk-produk hotel sekaligus mengatur strategi guna bisa meraih pencapaian sesuai dengan target atau sering kali disebut dengan Budget Hotel. Dalam bisnis jasa khususnya perhotelan dibagi kedalam beberapa segment, yaitu Corporate, Government, Travel Agent, Walkin, Online Travel Agent. Divisi Sales hanya memegang segment Corporate, Government dan Travel Agent saja. Selain itu sales diwajibkan bisa multitasking, dan tidak berfokus pada bidangnya saja, tapi harus memiliki jiwa Integritas, Professional, dan Entrepreneurship. Selain berkerja secara individu, sales diwajibkan bisa bekerja dengan divisi lain terlebih divisi sales yang mendatangkan customer ke perusahaan. Dalam hal ini komunikasi berperan penting guna berjalannya operasional dengan baik sesuai dengan *Standard Operational Procedure*.

Sesuai dengan arahan pembimbing kerja, praktikan diberikan kepercayaan penuh dalam mencari customer yang sesuai dengan arahan pimpinan. Sales Manager disini bertanggung jawab kepada *Operational Manager*, *Executive Assistant Manager* dan *General Manager*. Praktikan bisa menjual produk hotel, antara lain *Room*, *Food and Beverage*, dan *Meeting Room*.

### **3.2 Pelaksanaan Kerja**

Hari pertama Kerja Profesi di mulai, praktikan bertemu dengan Human Resource Development (HRD), Operation Manager, Executive Assistant Manager, dan General Manager, bagian yang menginterview praktikan sebelum akhirnya diterima bekerja, kemudian bagian HRD memperkenalkan praktikan kepada seluruh staff Tuscany Boutique Hotel. Praktikan diberikan materi untuk mempelajari produk-produk apa saja yang tersedia di Tuscany Boutique Hotel, dan melakukan pengenalan lingkungan Tuscany Boutique Hotel.

Dalam melaksanakan pekerjaannya sebagai sales, beberapa hal yang harus diperhatikan adalah sebagai berikut:

1. Mempunyai wawasan dan relasi yang luas untuk mempermudah penjualan paket hotel serta Menjamin kepuasan pelanggan.
2. Mengelola waktu dengan baik serta efisien, ia akan lebih mungkin bertemu dengan banyak calon pembeli.
3. Tugas utama seorang Sales Hotel adalah memasarkan paket menginap dan penyewaan ruang komersial kepada target pasar yang sesuai.
4. Melakukan negosiasi untuk mendapatkan kesepakatan terbaik dengan pelanggan dalam melakukan penawaran tanpa merugikan perusahaan.

Kegiatan kerja yang dilakukan praktikan selama melakukan aktivitas kerja profesi sebagai Sales dan Manager, adalah sebagai berikut:

#### **3.2.1 Sales Call**

Dalam menjalankan tugasnya sebagai Sales Manager, praktikan diminta untuk membuat dan mengatur strategi atau rencana guna memasarkan produk Tuscany Boutique Hotel sehingga pihak-pihak yang ditawarkan tertarik untuk menggunakan jasa yang ditawarkan oleh seorang sales dalam menjual pelayanan hotel.

Beberapa perusahaan tersebut contohnya seperti, sales call :

- a. Ria Miranda Desainer
- b. The Body Shop
- c. Dexa Group
- d. PB Jaya Raya
- e. Jaya Real Property
- f. Kementerian Agama
- g. Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan
- h. Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan
- i. Kementerian Kesehatan
- j. Kementerian Pekerjaan Umum
- k. Kementerian Agraria dan Tata Ruang
- l. Kementerian PUPR Cipta Karya
- m. Kementerian Komunikasi dan Informatika
- n. Madina Iman Travel
- o. Bank Permata
- p. PT. Marinatur Indonesia
- q. Japan Tobacco Indonesia
- r. MG Holiday
- s. PT. Kindari Berkah Sejahtera
- t. PT. Olam Indonesia
- u. ISS Indonesia
- v. Yayasan Suluh Insan Lestari

Praktikan sebagai *sales manager* mampu melakukan pendekatan terhadap tamu di setiap *market segmen* yang ada.

Berikut beberapa contoh treatment market segmen di hotel:

**Government:**

Dalam setiap *market segment* atau pasar pastinya memiliki treatment yang berbeda. Semisal pasar kementerian, banyak permintaan yang dibutuhkan dalam pelanggan kementerian seperti contohnya itu adalah ruangan *meeting* yang memiliki kapasitas yang besar, banyak nya kamar yang dibutuhkan, makanan dan minuman yang memiliki variasi yang banyak, makanan dan

minuman yang dapat diterima dilidah peserta kementerian, yang dimana pastinya kementerian memiliki citra rasa nusantara yang tinggi, pastinya hotel harus mampu menyediakan kebutuhan tersebut. Kementerian tidak sama seperti perusahaan atau seringkali disebut dengan corporate segment. Dimana kementerian biasanya memiliki budget dana yang lebih tinggi dibandingkan dengan *corporate*. Sehingga hotel bisa mengalokasikan dana tersebut dengan memberikan treatment yang lebih dari biasanya. Semisal disediakannya *fruit basket* pada ruangan *meeting* dan kamar untuk tamu *VIP*, disediakannya sofa di dalam ruangan *meeting*.

Adapula contoh - contoh *segment government* seperti:

PERURI

DPRD

DPR RI

Kementerian Pekerjaan Umum

Kementerian Agama

Kementerian Pendidikan Kebudayaan Riset dan Teknologi

Kementerian Keuangan

Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral

Kementerian Komunikasi dan Informatika

Kementerian Pertahanan

Kementerian Perindustrian

Kementerian Hukum dan HAM

Kementerian Pertanian

Kementerian Perhubungan

Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan

Kementerian Kesehatan

Kementerian Perdagangan

Kementerian Agraria Tata Ruang

Badan Usaha Milik Negara

Kementerian Pariwisata, dan sebagainya.

***Corporate:***

Berbeda hal nya dengan kementerian, atau pemerintahan dalam upaya memberikan treatment atau menghandle klien dari *segmen corporate*, seperti

contohnya *event* yang dilakukan *corporate* bisa dipesan jauh hari, dimana berbeda dengan pemerintahan karena mayoritas reservasi dari pemerintah *sudden event*. Jadi reservasi yang diterima sudah jauh hari dan *dealing* dengan *client* jauh hari sehingga bisa kita terima detail reservasi yang lengkap, sehingga memudahkan praktikan sebagai sales untuk mengatur kebutuhan yang diperlukan oleh klien, seperti bisa melakukan koordinasi dengan departemen yang berada dioperasional dengan baik. Biasanya department yang dioperasional meliputi *Food and Beverage Product, Service, lalu Housekeeping, Security, Front Office*, dan sebagainya. Dalam hal tersebut tim operasional bisa melakukan persiapan dengan sebaik baiknya, dan bisa meminimalisir kekurangan atau terjadinya *complain* dari klien.

Secara pembayaran biasanya *corporate* melakukan pembayaran pelunasan sebelum event tersebut berlangsung. Bisa menggunakan transfer ke rekening hotel atau cash. *Corporate* bisa melakukan pembayaran dengan sistim invoicing, dimana perusahaan tersebut sudah melewati proses Kerjasama atau seringkali disebut *contract corporate rate*. Untuk proses nya yaitu adanya kontrak Kerjasama yang sudah ditandatangani oleh kedua belah pihak, adanya *credit facility* yang dimana didalamnya tertera limit maksimum bisa berapa dan informasi perusahaan yang *confidential* lainnya seperti nomor rekening, petugas yang bertugas bertanggung jawab, alamat email, nomor handphone dan lainnya.

Adapula contoh - contoh *segment corporate* seperti:

Wahana Visi Indonesia

Bank Rakyat Indonesia

Bank Mandiri

Bank Central Asia

Bank Tabungan Negara

Zapro Inti Cemerlang

PB Jaya Raya

PB Djarum

E-sport Indonesia

Dyandra

Dexa Group

Garuda Food

The Body Shop  
Hero Group  
Tripatra  
Petrosea  
Astra Group  
ISS Indonesia  
ASPERINDO  
PT. Arkonin  
PT Jaya Real Property  
Lembaga sertifikasi  
PT Jaya Konstruksi  
Jaya CM  
PERBARINDO  
PT DANKEN  
Unilever  
Samsung,  
Ria Miranda, dan sebagainya.



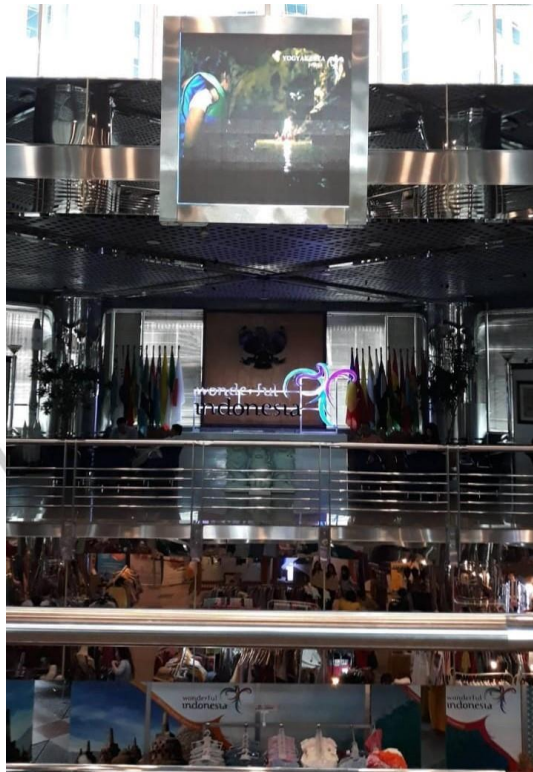
**Gambar 3. 1 Rumah sakit gigi dan mulut**  
**Sumber: Dokumentasi Pribadi 2022**



Gambar 3. 2 Gedung Direktorat transportasi sungai  
Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2022



Gambar 3. 3 Gedung Direktorat Pembelajaran dan Kemahasiswaan  
Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2022



**Gambar 3. 4 Gedung Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif**  
**Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2022**

### **3.2.2 Kerja sama dengan klien untuk event hotel**

Dalam hal ini praktikan sebagai Sales Manager memiliki kesempatan untuk bertemu langsung dengan PIC (*Person in Charge*) guna *dealing* kegiatan yang akan dilakukan di Tuscany Boutique Hotel.

Bagian ini meliputi:

1. Diskusi perihal detail reservasi atas kebutuhan yang diperlukan client
2. Melakukan pembahasan teknis acara yang akan dilakukan
3. Melakukan pembahasan perihal pembayaran
4. Melakukan pembahasan perihal administrasi yang dibutuhkan
5. Memberikan Confirmation Letter untuk dicantumkan segala jenis perjanjian yang dimiliki.
6. Kedua belah pihak menandatangani pada Confirmation Letter tersebut





**Gambar 3. 5 Pertemuan dengan klien**  
**Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2022**

### **3.2.3 Membuat Confirmations Letter**

Praktikan diminta membuat Confirmation Letter atau surat konfirmasi yang dimana sifatnya penting karena berisi tentang kontrak kesepakatan event order yang diinginkan oleh klien dan telah disepakati oleh pihak hotel. *Confirmations letter* tersebut juga sebagai patokan antara kedua belah pihak yakni Hotel dan *Clients*.

Apabila tidak dilakukan pembuatan surat konfirmasi tersebut akan berdampak fatal bagi kedua belah pihak, khususnya hotel itu sendiri. Maka dengan itu surat konfirmasi memiliki nilai yang penting, karena dengan surat konfirmasi tersebut bisa membantu apabila ada hal yang tidak diinginkan terjadi, seperti contohnya dapat *complain* dari para klien yang tidak sesuai dengan perjanjian. Surat konfirmasi tersebut harus ditandatangani oleh kedua belah pihak, dimana dari hotel cukup dengan Sales Manager, lalu dari perusahaan atau klien bisa dilakukan oleh *person in charge* atau PIC. Detil yang terpenting didalam surat konfirmasi tersebut seperti tanggal event atau reservasi, jumlah pax, jumlah kamar, rincian harga, paket yang dipilih, alamat kantor, nama yang bertanggung

jawab, data perusahaan seperti nomor rekening guna pembayaran, nomor surat, dan sebagainya.

Beberapa diantaranya adalah sebagai berikut:



**Gambar 3. 6 Lembar Confirmations Letter**  
**Sumber: Data Perusahaan, 2022**

### 3.2.4 Mengidentifikasi Strategi Pemasaran

Praktikan sebagai Sales Manager memperkenalkan produk apa saja yang tersedia di Tuscany Boutique Hotel, menjelaskan mengenai keunggulan dan kualitas produk Tuscany Boutique Hotel. Berdasarkan hal tersebut, hal terpenting

yang harus dilakukan Sales Manager adalah menganalisis strategi pemasaran yang paling efektif diterapkan dalam melakukan promosi produk

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh praktikan sebagai Sales Manager sebagai berikut:

1. Membuat harga yang kompetitive
2. *Flexible Rate*
3. Membuat terobosan baru berupa promo untuk target segmentasi yang akan dibuat setiap bulannya.
4. Membuat promo menarik berupa diskon, voucher, khususnya untuk loyal customer



**Gambar 3. 7 Strategi Pemasaran**  
**Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2022**

### **3.2.5 Melakukan pertemuan dan meeting dengan klien.**

Untuk klien yang akan menggunakan jasa hotel, praktikan harus mengadakan pertemuan atau meeting untuk dapat menyelesaikan tiap detail request yang diinginkan oleh klien dalam acaranya. Meeting dapat dilaksanakan di dalam maupun di luar perusahaan karena sifatnya yang fleksibel.

Apabila bisa bertemu langsung atau tatap muka dengan klien akan lebih baik, dikarenakan praktikan bisa menanyakan langsung detail kebutuhan yang diminta, agar bisa memahami dengan baik segala permintaan yang diperlukan oleh klien. Begitupun sebaliknya, klien juga bisa menyampaikan dengan jelas dan leluasa informasi yang mereka berikan terhadap hotel. Klien pun bisa mengetahui informasi – informasi perihal hotel dengan jelas. Dan biasanya klien akan lebih senang dan merasa puas apabila klien bisa datang langsung ke hotel sebelum mereka dealing dengan pihak hotel, dikarenakan klien bisa mengetahui detail ruangan pertemuan, kamar tamu, dan fasilitas – fasilitas yang diberikan oleh hotel.

Praktikan biasanya membuat janji dengan klien, guna membuat appointment dengan klien kapan bisa ketemu untuk mengatur waktunya yang tepat. Biasanya setelah proses reservasi, yang dimana praktikan bertemu dengan klien dan bisa bertatap muka, maka akan lanjut dengan komunikasi via phone. Dan bisa mengatur kembali pertemuan – pertemuan selanjutnya untuk proses penandatanganan surat perjanjian, dealing harga, berkomunikasi perihal teknis yang akan dilakukan untuk event yang akan diselenggarakan, dan semisal ada dengan event besar maka diperlukan untuk meeting dengan tim yang bekerja. Biasanya klien akan membawa tim nya, dan hotel juga akan membawa tim hotel seperti Front Office Manager, Executive Housekeeper, Banquet Manager, dan mungkin bisa juga dengan Manager Operational yang turut hadir.



**Gambar 3. 8 Meeting dengan Klien**  
Sumber: Dokumentasi Pribadi,2022



**Gambar 3. 9 Monitoring ruang meeting untuk klien**  
Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2022

### 3.3 Kendala Yang Dihadapi

Selama pelaksanaan kerja profesi terdapat beberapa kendala yang dihadapi oleh praktikan sehingga berdampak terhadap pekerjaan praktikan. Beberapa diantaranya adalah sebagai berikut:

#### 1. Penguasaan bidang pemasaran

Tempat praktikan melakukan kegiatan kebetulan memiliki dua hotel dengan satu *owner* yakni Tuscany Boutique Hotel dan Swissbel Hotel Serpong. Dengan lokasi yang berada didalam satu lokasi dan *venue meeting room* yang berbeda tower dengan jumlah yang cukup banyak tetapi bisa digunakan oleh kedua hotel tersebut sehingga sering sekali terjadi bentrok waktu pelaksanaan dengan acara yang diselenggarakan oleh *Swissbell hotel*. Sebagai praktikan dituntut untuk memahami seluruh lokasi dan kapasitas tersebut.

Seperti halnya dalam *venue meeting room* sebanyak 19 *meeting room* dan 3 *ballroom*. Praktikan sebagai *sales manager* wajib mengetahui setiap hal tersebut, seperti contohnya, berapa kapasitas setiap *venue* tersebut dengan setiap *layout* yang ada, semisal dengan *layout U-Shape style, Roundtable, Classroom, Theatre* atau *layout* lainnya. Hal tersebut membutuhkan fokus yang tinggi dan pemahaman yang cukup lama. Karena apabila praktikan tidak mengetahui detail produk hotel, maka akan berdampak ke perusahaan dan di diri sendiri.

Dampak yang bisa terjadi untuk praktikan salah satunya adalah praktikan tidak bisa menjelaskan kepada calon klien apabila ada pertanyaan – pertanyaan yang dikeluarkan oleh mereka, praktikan tidak bisa menjelaskan dengan sebagai mestinya, praktikan hanya bisa menghabiskan waktu dan lebih dampak besarnya adalah akan kehilangan calon klien yang tidak menutup kemungkinan hal itu bisa terjadi. Hal tersebut bisa terjadi karena praktikan tidak melakukan efisiensi waktu, dimana klien bisa saja diluar sana mendapatkan pengalaman yang baik dari hotel lain, atau *competitor hotel* kita sendiri. Dampak tersebut akan merugikan dari sisi pendapatan, praktikan tidak mencapai target dan perusahaan akan rugi apabila hal tersebut terjadi. Tidak hanya produk dari *Meeting Room, Food and Beverage, Room* saja yang di sajikan dan diperhatikan oleh tim, akan tetapi produk *hospitality* secara keseluruhan yang menjadikan perhatian penuh, dalam unsur tersebut yaitu *tangible* dan *intangible* yang akan berdampak pada pengalaman tamu – tamu hotel tersebut.

Dalam penguasaan pemasaran, ada kendala yang cukup sulit lainnya yakni *Price*. Dikarenakan hotel sifatnya adalah menjual jasa atau produk jasa yang sulit diukur dengan cara kuantitatif, dengan itu penetapan harga menjadi hal yang cukup sulit bagi hotel, khususnya divisi pemasar. Pada umumnya setiap proses budgeting tiap tahunnya, sales melakukan evaluasi pada harga – harga atau yang dikenal dengan *rate structure* di tahun – tahun sebelumnya, mengetahui apa yang sedang tren atau hal yang terjadi di kalangan masyarakat dan pemerintahan, lalu mencari tahu tentang harga – harga yang ada pada hotel competitor, lalu mengambil data dari expenses yang ada dengan bekerjasama oleh tim akunting. Setelah data – data tersebut sudah dimiliki, maka sebagai sales bisa melakukan atau menetapkan berapa harga yang baik untuk ditawarkan kepada klien.

Dalam proses pemasaran tidak luput dari kata proses, dengan banyaknya tuntutan target, rintangan yang semakin bertambah seperti pada masa paska pandemi Covid-19, maraknya hotel – hotel yang baru buka di area sekitar hotel, kuatnya persaingan hotel, yang berdampak pada sales hotel untuk mengencangkan ikat pinggang, terus melakukan kreativitas, inovasi, yang dapat menarik para calon klien untuk bisa menjadikan *Tuscany Boutique Hotel* menjadi pilihan teratas apabila sudah di area Tangerang.

## 2. Penguasaan Komunikasi

Praktikan harus bisa berkomunikasi baik dengan seluruh divisi yang ada. Seperti contohnya *Housekeeping, Front Office, Food and Beverage Department*. Dan sehubungan property ini memiliki dua hotel dan satu gedung tempat untuk venue *meeting room* yang berbeda maka harus bisa berkomunikasi dengan *Associate Tower* dan *Swissbel Hotel Serpong* guna kelancaran operasional. Awal pelaksanaan kerja profesi tentunya praktikan mengalami kendala dalam hal berkomunikasi ini.

Praktikan sebagai sales sudah pasti memiliki rasa *hospitality* yang dimana rasa empati, dan bersikap baik kepada tamu dan rekan kerja sudah pasti dilakukan. Walaupun demikian praktikan tetap harus mawas diri, tetap menjaga hal baik disetiap aktivitas nya, seperti berkomunikasi yang baik terhadap klien dan rekan kerja. Dalam dunia pekerjaan komunikasi merupakan hal yang terpenting dimana komunikasi tersebut bisa saja terjadi kesalahpahaman. Karena didalam pekerjaan pasti melibatkan banyak pihak, sehingga komunikasi sangatlah penting.

Terkadang hal yang sudah disampaikan saja bisa terjadi hal yang tidak diinginkan, apalagi tidak dilakukan komunikasi yang baik.

### **3.4 Cara Mengatasi Kendala**

Dalam beberapa kendala yang dihadapi, praktikan diharuskan menjadi pribadi yang bertanggung jawab untuk mengatasi kendala tersebut, diantaranya adalah:

#### **1. Penguasaan Bidang Pemasaran**

Dalam mengatasi kendala tersebut, praktikan belajar lebih giat Kembali, aktif bertanya dengan pimpinan dan rekan kerja. Mencatat segala hal yang diperlukan. Dan berkomunikasi dengan divisi terkait jika diperlukan. Menerapkan sikap haus akan ilmu, haus akan keingintahuan yang tinggi disertai dengan sikap yang baik.

#### **2. Penguasaan Komunikasi**

Untuk mengatasi kendala komunikasi adalah dengan mengikuti meeting atau morning briefing setiap hari senin dan kamis bersama pembimbing kerja, melakukan pencatatan dan berhadapan langsung dengan rekan meeting akan memberikan pengalaman berkomunikasi yang baik bagi praktikan. Sehingga seiring berjalannya waktu kemampuan dalam berkomunikasi pun turut mengalami peningkatan. Dalam dunia penjualan, bagaimana cara praktikan berbicara atau berkomunikasi sama penting dengan isi pembicaraannya Hal ini bisa dinilai dari nada bicara, pilihan kata, mendengar keluhan pelanggan dengan baik, baik yang diutarakan secara langsung maupun tidak. Kemudian, memberikan solusi sesuai dengan situasi mereka, dan sebagainya.

### **3.5 Pembelajaran yang diperoleh dari Kerja Profesi**

Selama kegiatan kerja profesi, praktikan memperoleh pembelajaran yang bermanfaat untuk masa yang akan datang, diantaranya adalah sebagai berikut:

#### **1. Memperluas Relasi**

Dalam bekerja di sebuah perusahaan sebagai seorang sales, tentunya dibutuhkan relasi yang luas untuk dapat memasarkan produk kepada pelanggan. Sehingga di beberapa kesempatan pada saat melakukan penawaran, praktikan memperoleh relasi baru dan konsumen-konsumen baru. Praktikan sebagai sales pastinya akan



selalu bertemu dengan orang-orang baru, entah itu relasi atau konsumen langsung. Maka dari itu, sangat penting untuk menjaga hubungan baik agar bisnis dengan mereka bisa bertahan lama. Sebagai sales jaringan yang luas itu sangatlah penting. Praktikan bisa menerapkan aktif dalam suatu organisasi, biasanya didalam dunia pekerjaan ada satu dua organisasi atau perkumpulan dibidang yang sama. Dari satu organisasi itulah yang akan bisa bertemu dengan banyak kalangan dan bisa menjalin hubungan dengan banyak nya orang untuk bisa berpeluang menambah relasi sehingga berdampak baik untuk keaktifan dan sisi penjualan. Karena sejatinya semakin banyak relasi atau kenalan maka semakin banyak pula peluang yang kita miliki. Dan dari peluang tersebut kita harus bisa mensortir mana yang perlu kita lanjutkan atau tidak. Dari banyak nya peluang praktikan harus bisa mensiasatinya, tentunya tidak boleh ada peluang yang disiasikan, dan dibiarkan begitu saja.

#### 2. Keterampilan dalam melakukan negosiasi

Pengalaman berharga yang diperoleh praktikan adalah kesempatan untuk turun langsung ke dunia kerja. Dalam melakukan penawaran tentunya terdapat negosiasi untuk mendapatkan kesepakatan terbaik dengan pelanggan tanpa merugikan kedua belah pihak. Dalam hal ini praktikan sekaligus dapat melatih kemampuan dalam bernegosiasi hingga akhirnya sepakat dan sukses dalam melakukan penjualan. Praktikan juga mendukung kemampuan ini, dengan memahami sebesar apa value yang ditawarkan. Selain itu, praktikan juga dapat membangun hubungan baik dengan pelanggan dan berpikir dari sudut pandang mereka.

#### 3. Memperoleh Pengalaman dalam Bekerja

Pengalaman ini merupakan pengalaman berharga yang diperoleh praktikan. Karena pada kesempatan ini praktikan dapat memperoleh pengalaman turun langsung kelapangan, mengidentifikasi pasar dan pola perilaku konsumen yang tentu saja tidak praktikan peroleh di perkuliahan.

#### 4. Bertanggung Jawab

Praktikan juga bertanggung jawab atas event pelanggan yang berlangsung di Tuscany Boutique Hotel. Klien yang menggunakan jasa pelayanan hotel melalui

penawaran yang diberikan merupakan tanggung jawab praktikan. Praktikan harus senantiasa memastikan bahwa acara dapat berlangsung dengan sesuai rencana dan tanpa ada kendala, sehingga klien merasa puas menggunakan jasa pelayanan yang disediakan oleh Tuscany Boutique Hotel.

#### 5. Melatih Kemampuan berkomunikasi

Dalam bidangnya, sales menjalin hubungan dengan bagian internal perusahaan sekaligus dengan calon pelanggan. Sehingga seiring berjalannya waktu kemampuan dalam berkomunikasi pun turut mengalami peningkatan. Dalam dunia penjualan, bagaimana cara praktikan berbicara atau berkomunikasi sama penting dengan isi pembicaraannya. Hal ini bisa dinilai dari nada bicara, pilihan kata, mendengar keluhan pelanggan dengan baik, baik yang diutarakan secara langsung maupun tidak. Kemudian, memberikan solusi sesuai dengan situasi mereka, dan sebagainya.

#### 6. Disiplin dalam Bekerja

Kegiatan kerja profesi ini sangat membantu praktikan menjadi pribadi yang disiplin, dalam mengelola waktu, dalam hal berpakaian, hingga dalam menyelesaikan pekerjaan tepat pada waktunya. Sikap disiplin ini pula diteraka oleh praktikan dalam melakukan penjualan produk, karena praktikan akan melakukan penjualan sesuai dengan target yang ditetapkan.