

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA PT ARCHIPELAGO INTERNATIONAL FAVE HOTEL
BY ASTON
SUBANG – JAWA BARAT**

**SHELA NALITA
8215142759**



**Laporan Praktik Kerja Lapangan Ini Ditulis untuk Memenuhi Salah Satu
Persyaratan Mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Jakarta**

PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN

KONSENTRASI PEMASARAN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

2017

***INTERNSHIP REPORT
ATPT ARCHIPELAGO INTERNATIONAL FAVE HOTEL
BY ASTON
SUBANG – JAWA BARAT***

***SHELA NALITA
8215142759***



This Internship Report was written to comply one of the requirements to get a Bachelor's Degree of Economics at Faculty of Economic of State University of Jakarta

***BACHELOR DEGREE OF MANAGEMENT
MARKETING CONCENTRATION
FACULTY OF ECONOMIC
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2017***

ABSTRAK

SHELA NALITA, Laporan Praktik Kerja Lapangan *Fave Hotel by Aston Subang, PT.Archipelago International*. Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Univeristas Negeri Jakarta. Pelaksanaan PKL selama 40 hari di , anak perusahaan Archipelago International yang dimulai per tanggal 25 Juli sampai dengan 4 september 2016. Praktikan ditempatkan di Divisi Pemasaran, Subdivisi Sales Marketing.Selama pelaksanaan PKL, praktikan mendapatkan tugas untuk membantu pekerjaan yang ada di Sales Marketing.Tugas utama dari Subdivisi Sales Marketing adalah melakukan kegiatan-kegiatan pemasaran yang bertujuan meningkatkan nilai hotel dimata masyarakat. Tugas yang didapat praktikan dalam membantu Sales manajer untuk ikut dalam kegiatan seperti sales call, sales blitz, dan corporate rate..Dalam pelaksanaan PKL ini praktikan mengamati dan mendapatkan beberapa kendala yang dihadapi oleh praktikan yaitu saat penggunaan aplikasi perusahaan yang baru dikenal oleh praktikan.Dari praktik kerja lapangan ini dapat disimpulkan bahwa praktikan mendapat pengetahuan dan pengalaman tentang dunia kerja yang sesungguhnya.

Kata kunci: *Praktik Kerja Lapangan, Sales Call, Sales Blits, Corporate Rate, Archipelago International, Fave Hotel.*

ABSTRACT

SHELA NALITA, Fave Hotel Field Work Practice Report by Aston Subang, PT.Archipelago International. Bachelor's degree of management Studies Program, Faculty of Economics, State University of Jakarta. Implementation of street vendors for 40 days at, subsidiary of Archipelago International starting from 25 July to 4 September 2016. Praktikan placed in Marketing Division, Sales Marketing Subdivision. During the implementation of street vendors, praktikan get the task to help the existing jobs in Sales Marketing. The main task of Subdivision Sales Marketing is to conduct marketing activities aimed at increasing the value of hotels in the eyes of the community. Assigned tasks praktikan in helping Sales managers to participate in activities such as sales calls, sales blitz, and corporate rate . In the implementation of this street vendors praktikan observe and get some obstacles faced by praktikan that is when the use of new company applications known by praktikan. From practice this field work can be concluded that praktikan get knowledge and experience about real world work.

Keywords: Field Work Practice, Sales Call, Sales Blits, Corporate Rate, Archipelago International, Fave Hotel.

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Judul : Laporan Praktek Kerja Lapangan Pada PT.Archipelago
International Fave Hotel Subang By Aston Subang-
Jawa Barat.

Nama Praktikan : Shela Nalita

Nomor Registrasi : 8215142759

Program Studi : SI Manajemen

Menyetujui,

Pembimbing



Usep Suhud, M.Si, Ph.D

NIP. 19630119 199203 2 001

Ketua Program Studi SI Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Andrian Haro, S.Si, M.Si

NIP. 19850924 201404 1 002

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Prodi SI Manajemen



Andrian Haro, S.Si, MM
NIP. 19850924 201404 1 002

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji <u>Andrian Haro, S.Si, MM</u> NIP. 19850924 201404 1 002		<u>05-02-2018</u>
Penguji Ahli <u>Ika Febrilia, S.E, M.M</u> NIP.19870209 201504 2 001		<u>05-02-2018</u>
Dosen Pembimbing <u>Usep Suhud, M.Si, Ph.D</u> NIP. 19700212 200812 1 001		<u>06-02-2018</u>

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT. Shalawat serta salam semoga selalu tercurah kepada Rasullulah SAW, keluarga, dan sahabatnya. Serta kepada semua pihak yang telah membantu dan mendukung sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada Fave Hotel Subang.

Laporan ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Dalam penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini praktikan mendapatkan banyak bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, pada kesempatan ini Praktikan ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Dr.Dedi Purwana E. S, M.Bus. selaku Dekan FakultasEkonomi Universitas Negeri Jakarta.
2. Andrian Haro, S.Si, M.M selaku Koordinator Program Studi S1Manajemen FakultasEkonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Usep Suhud M.Si, Ph.D selaku dosen pembimbing Praktik Kerja Lapangan.
4. Heri Hermawan selaku Manajer Front Office yang telah banyak membimbing saya di Fave Hotel
5. Aji Saepuloh Selaku Manajer pemasaran yang banyak membimbing praktikan selama PKL di Fave Hotel.
- 6.Kedua Orang Tua praktikan yang tak henti-hentinya mendoakan, memberi semangat, dan kasih sayang yang luar biasa kepada praktikan.

7.Semua sahabat dan rekan-rekan Manajemen C 2014 yang senantiasa memberikan semangat kepada Praktikan untuk menyelesaikan laporan PKL.

8.Semua pihak yang tidak dapat praktikan sebut satu persatu yang telah membantu kelancaran prakikan dalam melaksanakan PKL.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati, praktikan menyadari masih banyak terdapat kekurangan-kekurangan, sehingga praktikan mengharapkan adanya saran dan kritik yang bersifat membangun demi kesempurnaan laporan ini.

Jakarta, Desember 2017

Praktikan

DAFTAR ISI

ABSTRACT	i
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Tujuan PKL.....	2
C. Kegunaan PKL.....	3
D. PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	5
BAB II	7
TINJAUAN UMUM TEMPAT PRAKTIK KERJA LAPANGAN	7
A. Sejarah FaveHotel by Archipelago Group.....	7
B. Logo Perusahaan	12
C. Struktur Organisasi	12
BAB III.....	15
PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN.....	15
A. Bidang Kerja	15
B. Pelaksanaan Kerja.....	16
C. Kendala Yang Dihadapi	23
D. Cara Mengatasi Kendala	24
BAB IV.....	26
PENUTUP	26
A. KESIMPULAN.....	26
B. SARAN.....	27
LAMPIRAN	29

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo Fave Hotel	11
Gambar 3. 1 Flowchart Reservasi Call in.....	16
Gambar 3. 2 Flowchart Mekanisme Chek In/Out.....	17
Gambar 3. 3Flowchart Kegiatan Sales Marketing.....	19
Gambar 3. 4 Flowchart Mekannisme Kegiatan Corporate Rate	19
Gambar 3. 5 Flowchart melakukan kegiatan pemasaran Sales Blitz di Kota Sumedang ..	20
Gambar 3. 6 Flowchart showing fasilitas hotel	21
Gambar 3. 7 Flowchart membuat competitor Setup	22
Gambar 3. 8 competitor Setup Fave Hotel	22
Gambar 3. 9 competitor Setup Fave Hotel	23

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perguruan tinggi adalah salah satu lembaga pendidikan dan pengembangan sumber daya manusia, memiliki peranan dan tanggung jawab dalam mempersiapkan mahasiswa menjadi tulang punggung bangsa yang nantinya akan menerima estafet kepemimpinan dengan terjun langsung dalam pembangunan masyarakat Indonesia.

Dalam persiapan itu mahasiswa dibekali dengan ilmu pengetahuan dan teknologi yang didapat dalam kegiatan perkuliahan. Di Jurusan Manajemen yang banyak mengkaji tanggung jawab dalam pengelolaan sebuah perusahaan atau organisasi; berkomunikasi multi level dan multi kultural; menciptakan, memimpin, dan memotivasi tim kerja; beretika, komunikatif, dan aspiral; ilmu-ilmu ini telah didapatkan dari bangku kuliah.

Untuk meningkatkan kompetensi dan pemahaman bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi – UNJ tentang kajian ilmu tersebut maka mahasiswa diwajibkan diadakannya program Praktek Kerja Lapangan (PKL) di instansi pemerintah ataupun swasta. Program PKL ini memberikan kompetensi pada mahasiswa untuk dapat lebih mengenal, mengetahui, dan berlatih menganalisis kondisi lingkungan

dunia kerja. Hal ini sebagai upaya Program Studi mempersiapkan diri mahasiswa dalam memasuki dunia kerja.

Mahasiswa yang mengikuti program ini disebut sebagai Praktikan. Pelaksanaan program PKL ini dilakukan mahasiswa Sarjana minimal 2 (dua) bulan. PKL sebagai matakuliah wajib. Dengan demikian PKL memiliki bobot 2 SKS. Pelaksanaan PKL dimungkinkan untuk diperpanjang sesuai dengan kesepakatan antara Praktikan dan instansi penerima Praktikan sejauh tidak mengganggu kegiatan akademik. Oleh karena itu, PKL dilaksanakan selama masa libur semester panjang. Dengan demikian, melalui program Praktek Kerja Lapangan (PKL) ini diharapkan mahasiswa dapat meningkatkan ilmu pengetahuan serta kemampuan/keahlian baik itu hardskill maupun softskill dalam bidang manajemen.

Fave Hotel menurut praktikan adalah tempat yang cocok dijadikan tempat praktikan magang, karena sangat berhubungan dengan apa yang praktikan pelajari di perkuliahan, praktikan belajar mengenai ilmu manajemen pemasaran yang berfokus terhadap jasa, dan Fave Hotel adalah industri di bidang jasa. Setiap hari para karyawannya berfokus melayani pelanggan dengan harapan dapat membuat pelanggan puas dan nyaman menginap di Fave Hotel.

B. Tujuan PKL

- Tujuan umum dari kegiatan PKL ini adalah:
 - 1) Meningkatkan pengetahuan, kemampuan serta keterampilan, praktis dan sistematis dalam mempersiapkan calon sarjana Manajemen.

- 2) Membina hubungan antara perguruan tinggi dengan berbagai instansi, lembaga pemerintah dan swasta untuk bersama-sama mengembangkan dan menerapkan ilmu pengetahuan dan teknologi.
- 3) Mendapatkan masukan guna umpan balik dalam usaha penyempurnaan kurikulum yang sesuai dengan tuntutan dunia industri dan masyarakat.
 - Tujuan khusus dari kegiatan PKL ini adalah meningkatkan ilmu pengetahuan kemampuan/keahlian baik itu hardskill atau softskill yaitu:
 - 1) Meningkatkan kemampuan praktikan dalam menghadapi kehidupan sosial di masyarakat secara baik dan harmonis.
 - 2) Mendapatkan pengalaman kerja yang relevan sekaligus media adaptasi/pengenalan terhadap lingkungan kerja sebelum terjun ke dunia kerja yang sesungguhnya.
 - 3) Mengenal dan mempelajari tentang permasalahan-permasalahan yang terjadi di dunia kerja, dan kemudian berusaha mencari penyelesaiannya berdasarkan ilmu yang didapat di bangku kuliah.
 - 4) Mempersiapkan dan melatih profesionalisme di bidang Manajemen Pemasaran.

C. Kegunaan PKL

Bagi FaveHotel

- 1) Realisasi dan adanya misi sebagai fungsi dan tanggung jawab social kelembagaan.
- 2) Kemungkinan menjalin hubungan yang teratur, sehat dan dinamis antara instansi/perusahaan dengan Lembaga Perguruan Tinggi.

- 3) Menumbuhkan kerjasama yang saling menguntungkan dan bermanfaat bagi pihak-pihak yang terlibat.

Bagi Mahasiswa

- 1) Melatih keterampilan Praktikan sesuai dengan pengetahuan yang diperoleh selama mengikuti perkuliahan di Fakultas Ekonomi.
- 2) Belajar mengenal dinamika dan kondisi nyata dunia kerja pada unit-unit kerja dalam lingkungan perusahaan.
- 3) Mengembangkan ilmu yang diperoleh di bangku kuliah dan mencoba menemukan sesuatu yang baru yang belum diperoleh dari pendidikan formal.
- 4) Praktikan jadi seseorang yang lebih aktif dan terbuka terhadap orang lain.
- 5) Manfaat terbesar yang dirasakan oleh praktikan adalah setelah melakukan praktik kerja lapangan di fave hotel subang sangat terasa sekali ilmu pengetahuan dan ilmu komunikasi pemasaran praktikan bertambah.

Bagi Fakultas Ekonomi – UNJ

Mendapatkan umpan balik untuk menyempurnakan kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan di lingkungan instansi/perusahaan dan tuntutan pembangunan pada umumnya. Dengan demikian Fakultas Ekonomi – UNJ dapat mewujudkan konsep link and match dalam meningkatkan kualitas layanan pada stakeholders.

D. PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

1. TEMPAT PRAKTIK KERJA LAPANGAN

Nama Perusahaan : Fave Hotel Subang
Alamat Perusahaan : Jl.Kapten Hanafiah Kel.Karang Anyar ,Kec
Subang Kab.Subang 41211
Telepon : +62-260-7605161
Faksimile : +62-260-7605162
Email : SubangInfo@FaveHotels.com
Website : www.FaveHotels.com
Sektor Bisnis : Pelayanan Jasa

Alasan praktikan memilih FaveHotel Subang sebagai tempat praktik kerja lapangan adalah sebagai berikut

- 1) Praktikan menyukai perusahaan yang bergerak di bidang pelayanan jasa, dimana kita berfokus terhadap kepuasan dan kenyamanan pelanggan.
- 2) FaveHotel adalah hotel pertama di bawah naungan Archipelago international group yang banyak dikenal masyarakat dunia yang membuka cabangnya di kota subang.
- 3) Lokasi instansi yang mudah dijangkau oleh praktikan.

2. JADWAL DAN WAKTU PRAKTIK KERJA LAPANGAN

1) Tahap Persiapan

Sebelum melaksanakan praktik kerja lapangan, peserta PKL harus mendapat izin terlebih dahulu dari fakultas dan universitas. Permohonan izin tersebut harus melalui jalur permohonan izin dari bagian administrasi fakultas hingga BAAK (UNJ) memerlukan waktu minimal satu minggu.

2) Tahap Pelaksanaan

Program PKL ini dilaksanakan selama 40 Hari terhitung mulai PKL dilaksanakan setiap Hari Senin s.d Sabtu. Pekerja dimulai pukul 09.00 WIB sampai dengan 17.00 WIB. Dengan waktu istirahat pada pukul 12.00-13.00 WIB. Dan setiap 2 minggu sekali setiap hari minggu saya masuk kerja setengah hari dimulai pukul 09.00 – 14.00 WIB.

3) Tahap Pelaporan

Praktikan diwajibkan untuk menyusun laporan sebagai bukti telah mengikuti praktik kerja lapangan di FaveHotel Subang. Laporan ini berisi log harian praktikan selama praktikan di FaveHotel Subang.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Sejarah FaveHotel by Archipelago Group

Archipelago International adalah *operator hotel, condotel, resort, serviced suites* dan tempat tinggal bermerek terbesar di Indonesia, mencakup lebih dari 18.000 kamar dan apartemen yang dikelola oleh pemilik properti di Indonesia, Filipina dan Malaysia.

Delapan merek utama kami menempati portofolio akomodasi terbesar di Indonesia, yang dikepalai oleh tim manajemen kami yang berpengalaman dan didukung oleh lebih dari 12.000 orang yang mengawasi 134 hotel dan melayani pengembang di lebih dari 110 proyek yang sedang berjalan.

Kami bekerja dengan lebih dari 100 pemilik yang berbeda mulai dari bisnis keluarga tradisional dan hotel dengan budget kecil, hingga beberapa pengembang terbesar di wilayah ini yang menjalankan investasi multi-juta dolar.

Dengan basis aset yang beragam, keahlian unik dalam rangkaian kondotel, operasi yang efisien dan terpusat, infrastruktur TI maju dan tim e-commerce dan penjualan terdepan di industri dan penjualan, kami adalah salah satu perusahaan manajemen perhotelan terkuat di Asia Tenggara.

Sementara kami masih fokus untuk memperkuat pijakan kami di pasar rumah kami di Indonesia dan kawasan Asia Tenggara pada umumnya, kami melakukan langkah agresif ke luar negeri dan telah membuka kantor

perwakilan di Singapura, India, UEA dan Irlandia, untuk membantu kami fokus. di pasar sasaran kami dari benua India, Timur Tengah dan Amerika Latin antara lain. Untuk menghubungi perwakilan kami di daerah ini, calon pengembang harus menghubungi kantor kami di Jakarta. Kami akan memasuki pasar ini dengan merek kami sendiri melalui perjanjian pengelolaan, waralaba atau pengembangan wilayah sambil menyesuaikan produk dan merek kami dengan kebutuhan lokal

Fave Hotel merupakan salah satu grup hotel terkemuka di Indonesia. Grup ini didirikan pada tahun 2009 di bawah Aston Hotels & Resorts. Fave Hotel adalah brand untuk properti *Aston Hotels & Resorts* berbintang dua atau yang lebih dikenal dengan *konsep budget hotel*. Keunikan dari Fave Hotel bisa dilihat dari warna hotelnya yang terdiri dari merah muda dan putih. Saat ini, Fave Hotel memiliki lebih dari 33 properti yang tersebar di Indonesia dan Malaysia.

Semenjak diluncurkan pada tahun 2009 favehotel telah menjadi yang terdepan bagi sektor hotel berbujet sehingga menjadikannya sebagai standar industri dalam hotel dengan layanan terpilih dengan desainnya yang menarik, fasilitas bagi hotel kelas menengah seperti tempat tidur berkualitas tinggi, akses internet cuma – cuma berkecepatan tinggi dan televisi LCD serta telah menerima penghargaan untuk situs webnya yang sangat mudah digunakan oleh para pengunjungnya dengan pemesanan kamar yang mudah dan garansi harga terbaik bagi pelanggan internet yang mengutamakan harga hemat.

Saat ini favehotel telah mengoperasikan 31 hotel diseluruh Indonesia dan Malaysia diantaranya 10 hotel di Jakarta dan 5 hotel di Bali, serta lebih dari 40 properti sedang dalam pembangunan di Indonesia, Malaysia dan Filipina.

Favehotel baru-baru ini mendapat penghargaan “Indonesian Best Budget Hotel Chain Award” dan bertujuan menjadi jaringan hotel budget terbaik di kelasnya dan paling konsisten yang menjanjikan standar tanpa kompromi untuk kebersihan dan keamanan serta jaringan hotel tersebar luas di Indonesia. Archipelago telah mengumumkan rencana pembukaan hingga 40 hotel baru dalam 2 tahun kedepan.

B. Lokasi Perusahaan

Fave Hotel Subang merupakan hotel Archipelago International pertama yang berlokasi di Kabupaten Subang, Jawa Barat. Fave hotel Subang sendiri berdiri pada awal tahun 2016. Dibangun di tempat yang strategis di pusat Kabupaten Subang, hotel ini dekat dengan beberapa tempat wisata seperti Gunung Tangkuban Parahu, Kolam Renang Cihelet, Pemandian Air Panas Ciater, Desa Wisata Sari Bunihayu, dan Penangkaran Buaya Blanakan, membuat liburan akhir bulan semakin sempurna.

Hotel ini saat ini merupakan bangunan tertinggi di Kabupaten Subang, dengan 108 kamar yang terbagi menjadi 5 kamar suite room 1 kamar suite room per 1 lantainya dengan fasilitas tambahannya yaitu

adanya sofa yang besar untuk membuat konsumen merasa nyaman saat menonton *TV*, dan juga ukuran kamar yang lebih besar di banding yang lain, dan juga tersedia *Bathub* di dalam kamar mandinya. 103 kamar lainnya terbagi menjadi 53 *single room* dan 50 *double room*, yang membedakan antara *single* dan *double room* ada pada kasurnya *single* untuk kamar dengan kasur *king size* dan *double room* kamar yang menyediakan dua kasur ukuran 12. yang sangat bersih dan nyaman dengan fasilitas lengkap. Tiga buah *meeting room* dapat menampung hingga 200 orang - tersedia untuk keperluan bisnis - sementara kedai kopi dan Restoran Lime yang khas menyajikan Makanan Korea, Italia, dan Subang yang ideal untuk pertemuan bisnis yang santai maupun makan siang santai.

Hanya 5 menit dari pintu keluar Tol Cipali dan dikelilingi oleh suasana sejarah dan budaya yang menarik. Fave *hotel* Subang merupakan *budget hotel* pertama yang dikelola secara Internasional di daerah ini dan menjanjikan pengalaman menginap yang tidak terlupakan bagi para tamu.

Untuk *main competitor* fave *hotel* itu sendiri ialah Hotel Dafam Betha jaranya dari fave hotel sekitar 4km, lokasi dafam betha berada di pusat perdagangan di kota subang dengan harga yang hampir sama dengan fave hotel.

C. VISI

Untuk diakui secara universal sebagai perusahaan perhotelan pilihan di Asia untuk para tamu, pemilik dan karyawan.

D. MISI

Melebihi harapan tamu di semua hotel kami, membantu staf kami mengembangkan karir mereka sambil mendukung pemilik dalam merancang, membuat dan berhasil mengoperasikan hotel "terbaik di kelas" yang dapat mereka banggakan.

E. Penghargaan

➤ 2013

HIW Best Economy Hotel Chain 2013 Award

➤ 2014

The Most Popular Budget Hotel oleh Majalah Venue

➤ 2015

Penghargaan sebagai Wajib Pajak Terbaik peringkat Ketiga di Kota Bogor tahun 2015

➤ 2016

The Most Popular Budget Hotel di Indonesia Awards MICE

➤ 2017

Best Guest Experience in Food

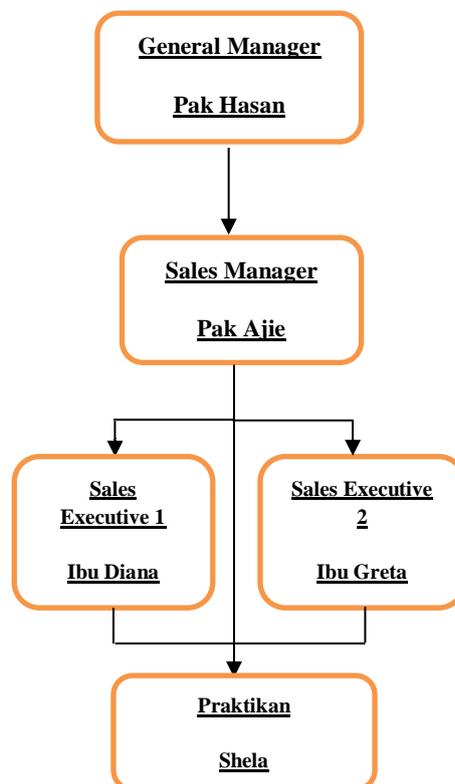
F. Logo Perusahaan



Gambar 2.1 Logo Fave Hotel

Sumber: www.favehotels.com

G. Struktur Organisasi (Divisi Sales Marketing)



H. Kegiatan Umum Perusahaan

Archipelago International mempertahankan reputasinya sebagai grup manajemen hotel dengan pertumbuhan tercepat di Indonesia dengan pembukaan favehotel terbaru di Subang, Jawa Barat. Favehotel Subang dibangun di pusat kota dengan akses mudah ke gerbang tol Subang, hanya 20 menit dari stasiun kereta Pegaden Baru, dan hanya 10 menit dari terminal bus Subang.

Saat ini gedung tertinggi di Subang, favehotel Subang menawarkan pemandangan utama daerah yang menenangkan dan hijau; sebuah tempat suci di jantung kota untuk turis dan pemutus akhir pekan sama. Selanjutnya menarik wisatawan ke tempat tujuan ini dan yang akan datang, tempat-tempat wisata terdekat termasuk Gunung Tangkuban Perahu, Kolam Renang Ciheuleut, Desa Wisata Sari Bunihayu dan Penangkaran Buaya Blanakan, serta upacara musik dan upacara adat yang hanya bisa ditemukan di Subang.

Favehotel Subang menawarkan 108 kamar dengan perabotan lengkap yang cocok untuk para tamu yang tinggal pendek dan panjang. Setiap kamar dilengkapi dengan tempat tidur kembar atau double super nyaman dengan seprai dan selimut katun 100%, cocok dengan pemandangan gunung atau taman eksklusif dari jendela. Kamar-kamarnya juga memiliki TV LED 32 inci dengan saluran internasional dan lokal, dan seluruh tamu hotel dapat menggunakan Wi-Fi super cepat untuk memastikan semua orang tetap terhubung. favehotel Subang memiliki 3 ruang pertemuan yang mampu menampung hingga 176 tamu, serta Lime Coffee Shop dan restoran khas yang menyajikan hidangan tradisional Korea, Italia, dan tradisional Subang.

Kabupaten Subang kaya akan sumber daya alam seperti minyak, gas, dan mineral, dan dengan demikian tujuan ini dengan cepat menjadi pusat bisnis baru di Jawa Barat. Dengan begitu, favehotel Subang tidak hanya melayani para pelancong di daerah ini, namun juga dirancang sebagai tempat yang sempurna bagi pelancong bisnis yang menginginkan suasana yang menenangkan dan alami. favehotel Subang memiliki 3 ruang pertemuan yang mampu menampung hingga 176 tamu, bersama dengan favehotel Lime Coffee Shop dan restoran khas yang menyajikan hidangan tradisional Korea, Italia, dan tradisional Subang dan berfungsi ganda sebagai tempat alternatif untuk diskusi bisnis santai atau makan siang klien.

Merek hotel yang menyenangkan, segar& ramah - sangat berbeda dan menjadi pilihan favorit bagi wisatawan yang berpikiran cerdas. Favehotel adalah sekelompok hotel pilihan layanan baru dan imajinatif dengan gaya, fungsionalitas.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Selama melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di Favehotel, praktikan melaksanakan PKL Manajemen Perhotelan, Subdivisi *sales marketing*. Tugas praktikan di subdivisi sales marketing adalah sebagai berikut :

a) Reservasi Hotel

- i. menangani telfon *customer* mengenai alamat
- ii. menangani telfon *customer* mengenai pemesanan kamar hotel, *meeting room*, dll.

b) Front Office

- i. menangani *chek in/out* tamu
- ii. menangani pembayaran penyewaan ruang meeting

c) Sales Executive

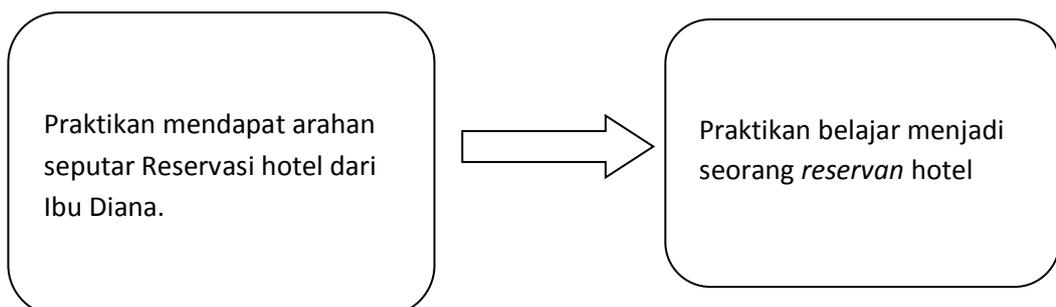
- i. menemani sales manajer melakukan *sales call*
- ii. menemani sales manajer melakukan *corporate rate* dengan beberapa perusahaan, serta membantu menyiapkan *Contract Agreement*.
- iii. *showing* fasilitas hotel kepada *customer* yang akan mereservasi ruang rapat ataupun yang berniat bekerja sama dengan fave hotel

- iv. menemani sales manajer *sales blitz*
- v. menemani sales manajer *sales event*
- vi. Membuat *competitor setup*
- vii. Membuat *Banquet Even Order*, Membuat *offering Letter*,
Membuat *Confirmation letter*.

B. Pelaksanaan Kerja

1. Menangani *customer call in* di reservasi

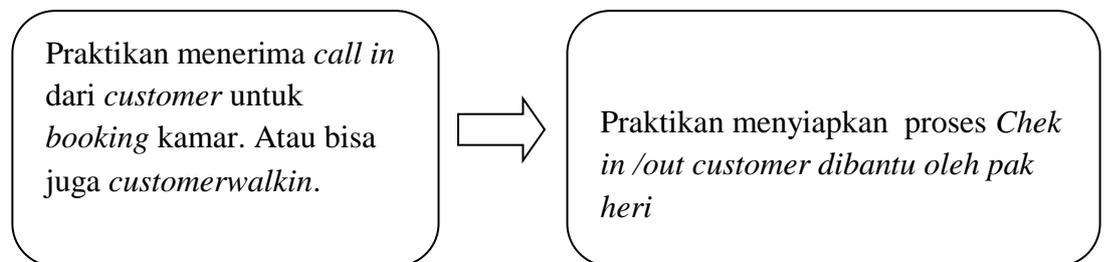
Di hari pertama praktikan belajar menjadi reservan seperti halnya bagaimana melakukan greeting yang baik dan benar. Baik melalui telepon ataupun berhadapan langsung dengan customer. Lalu menangani call in order dari customer baik order kamar maupun penyewaan meeting room. Reservasi juga dapat dilakukan via website desktop atau aplikasi mobile dari Fave Hotel dan reservasi di proses oleh *back office* untuk kemudian di tujukan pada receptionist atau front office. Ibu Diana mengajarkan cara penyambutan tamu dengan cara Archipelago international group yang baik, dan menjadi Reservasi yang baik, Praktikan belajar menjadi reservan yang baik sesuai ajaran ibu Diana.



Gambar 3.1 Flowchart Reservasi Call in

2. Menangani *Check In* dan *OutCustomer* di bagian *Front Office / Receptionist*

Pada bagian *front office* praktikan menangani beberapa *operational job desk utama* seperti menerima layanan *check in* dan *check out*, *room to room service*, hingga konfirmasi pembayaran saat *customer* melakukan *check out*. Praktikan secara langsung memberikan kunci kamar setelah *customer* selesai memilih kamar dan menitipkan kartu identitasnya. Selain itu adapun sebagai *front office* praktikan juga melayani pemesanan untuk sewa ruang meeting dengan *appointment* yg telah di susun atau di tetapkan sebelumnya dengan *customer*.



Gambar 3.2 Flowchart Mekanisme Chek In/Out

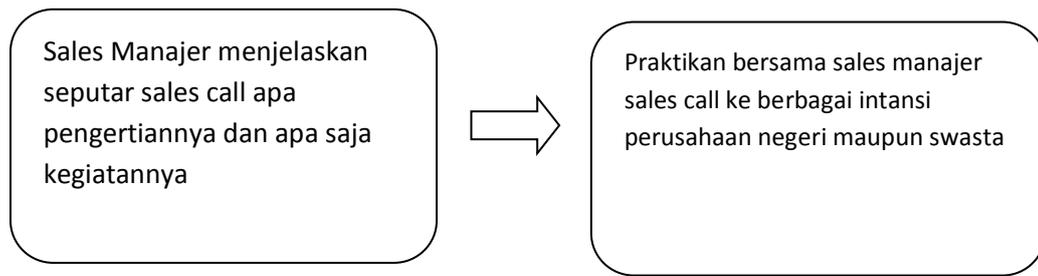


Gambar 3.3 Praktikan menyiapkan proses Chek In/Out tamu hotel

Sumber :Fave Hotel Subang

3. Melakukan Kegiatan *Sales Call* ke berbagai tempat

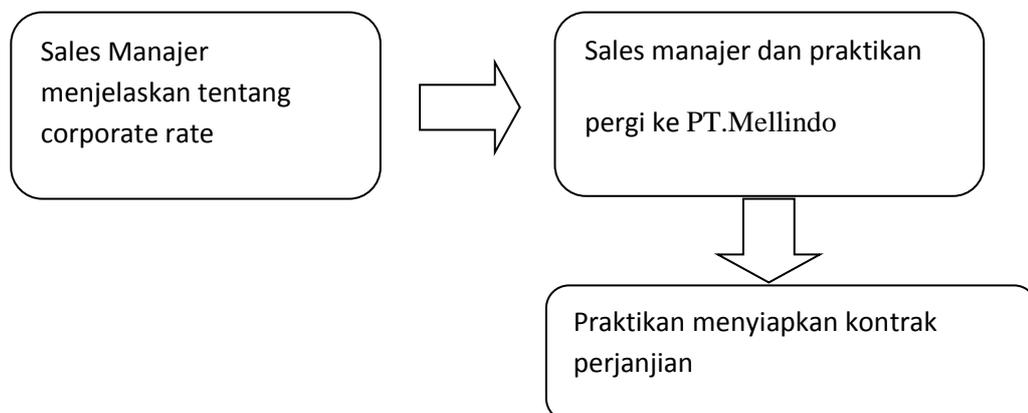
Praktikan banyak sekali melakukan kegiatan pemasaran pada satu hal ini yaitu *sales call*, Salah satunya praktikan mengikuti sales manajer bertemu dengan Ketua IDI (Ikatan Dokter Indonesia) di RS.Ciereng Subang membicarakan hal lebih lanjut mengenai penyewaan ruang meeting di Fave Hotel oleh IDI, lalu *sales call* bertemu dengan Wakil Kepala kapolsek Subang, karena adanya permintaan dari wakasek terhadap Favel hotel untuk penyewaan kamar *typesuite* yang diperuntukan kepada kepala kapolsek subang yang berencana *longstay* selama 1 bulan di fave hotel, lalu ada pula *salescall* ke bandung mengunjungi KMUKM di Bandung, untuk mendaftarkan fave hotel subang bahwa hotel kami siap menerima tamu PON



Gambar 3.4 Flowchart Kegiatan Sales Marketing

4. Melakukan kegiatan pemasaran dan mengajukan kerjasama dengan perusahaan terkait

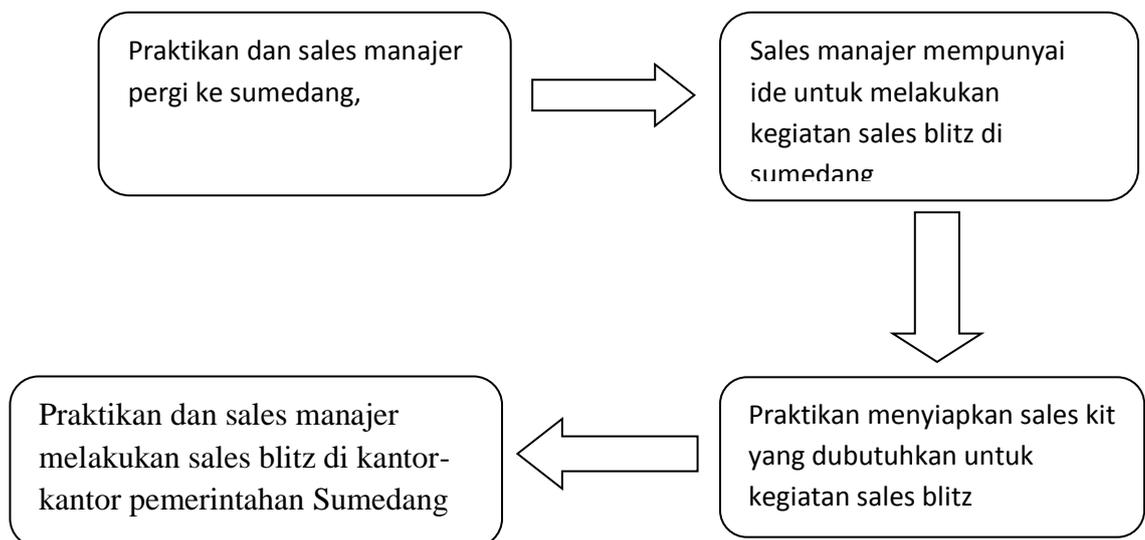
Sales Manajer mengajarkan kepada praktikan apa itu arti dari *Corporate Rate*, bagaimana isi kontrak perjanjiannya, lalu apa benefit yang di dapat dari ke dua belah pihak. Setelah praktikan memahaminya, Sales manajer dan praktikan pergi menuju beberapa perusahaan dan instansi pemerintah untuk membuat sebuah perjanjian *corporate rate*, praktikan pun diberi tugas untuk siap menyatat atau mengubah kontrak perjanjian bilamana ke dua belah pihak merasa tak sesuai dengan isi kontrak perjanjiannya. *Corporate rate* yang di handel oleh praktikan pada saat itu adalah PT.Mellindo Freedmil.



Gambar 3.5 Flowchart Mekannisme Kegiatan Corporate Rate

5. Melakukan kegiatan pemasaran *Sales Blitz* di Kota Sumedang

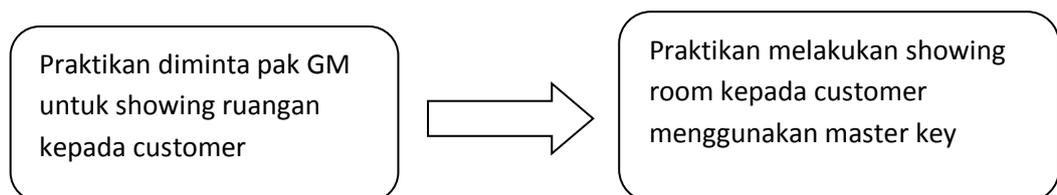
Saat itu praktikan mengikuti sales manager ke kota sumedang untuk mengunjungi salah satu hotel yang ada di kota tersebut, lalu manager pun muncul sebuah ide untuk melakukan *sales blitz*. Kami pun menuju kota pemerintahan sumedang, dan melakukan sales blitz disana, kami menjelaskan bahwa saat ini di kota subang telah dibuka *hotel budget* baru dibawah naungan archipelago yaitu fave hotel kami pun memberikan beberapa *saleskit* di seperti Disparpora, Telkom, Diskopindag, Dinas Perhubungan Komunikasi kantor pemerintahan setempat.



Gambar 3.6 Flowchart melakukan kegiatan pemasaran *Sales Blitz* di Kota Sumedang

6. Showing fasilitas hotel kepada customer

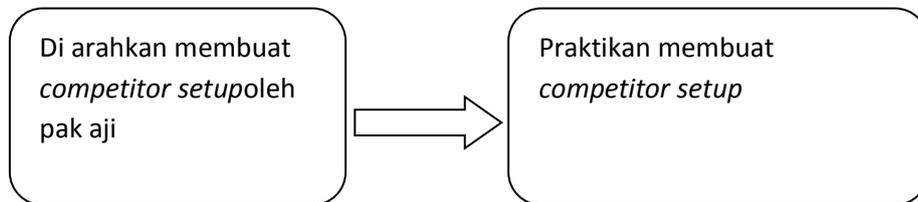
Praktikan diminta oleh Manajer FOM menggantikan sales manajer yang sedang melakukan pertemuan sales manajer archipelago group di Jakarta untuk menghandel pembayaran pemda di fave hotel, lalu diminta pula untuk showing ruang meeting kepada kepala cabang BCA Subang serta menjelaskan fasilitas kapasitas dan apa saja yang didapat dari ke 3 ruang meeting yang berbeda yaitu sawala hiji, sawala dua, sawala tilu. Begitu pula dengan showing kepada komunitas nomaden yang akan menyelenggarakan 1st anniversary komunitas mereka di fave hotel subang, praktikan pun menjelaskan selain ruang meeting fave hotel mempunyai lime café yang bisa di dekorasi untuk beberapa acara yang mendukung dan pastinya cocok untuk kaum kaula muda. Dan praktikan pun mendapat permintaan khusus dari pak GM Fave Hotel Subang untuk memperkenalkan diri dan showing ruangan kepada tamunya yaitu dari dinas pendidikan pariwisata dan perhotelan. Karena praktikan adalah praktikan pertama yang PKL di fave hotel subang sejak pertama kali dibuka.



Gambar 3.7 Flowchart showing fasilitas hotel

7. Membuat competitor setup

Diminta membuat Competitor Setup oleh Pak Aji selaku *SalesMarketingManager* dengan arahnya.



Gambar 3.8 Flowchart membuat competitor Setup

The screenshot shows an Excel spreadsheet with the following data tables:

HOTEL COMPETITOR REPORT														
			TODAY REPORT											
NO	HOTEL NAME	ROOM AVAILABLE	ROOM NIGHT SOLD	OCCP.	ARR	REV PAR	ROOM REVENUE	NATURAL SHARE	ACTUAL SHARE	FAIR SHARE	M.P.J	A.R.J	R.G.J	RANK
DIRECT COMPETITOR														
1	Fave Hotel Subang	907	37	34.58	321,420	111,145	11,892,558	65.24	55.22	(10.02)	0.85	1.04	0.88	2
2	Dalam Berha Hotel	57	30	52.63	291,758	153,557	8,752,740	34.76	44.78	10.02	1.29	0.95	1.22	1
3	City Result	764	67	40.85	308,139	125,886	20,645,236	100.00	100.00	0				
SURROUNDING HOTEL COMPETITOR														
1	Fave Hotel Subang	907	37	34.58	321,420	111,145	11,892,558	24.85	24.50	(0.35)	0.99	0.52	0.51	3
2	Sari Ane Hotel	140	49	35.00	878,255	307,389	43,034,495	32.26	32.45	0.19	1.01	1.41	1.42	1
3	Kota Bukit Indah Plaza	817	55	34.76	597,266	207,695	39,922,230	43.09	43.05	(0.04)	1.00	0.95	0.96	2
4	City Result	434	151	34.78	620,957	216,015	53,749,341	100.00	100.00	0				
MONTH TO DATE														
NO	HOTEL NAME	ROOM AVAILABLE	ROOM NIGHT SOLD	OCCP.	ARR	REV PAR	ROOM REVENUE	NATURAL SHARE	ACTUAL SHARE	FAIR SHARE	M.P.J	A.R.J	R.G.J	RANK
DIRECT COMPETITOR														
1	Fave Hotel Subang	3,317	1,282	38.65	306,738	118,545	393,212,130	65.32	68.26	2.94	1.05	1.07	1.11	1
2	Dalam Berha Hotel	1,761	596	33.84	247,302	83,638	147,352,001	34.68	31.74	(2.94)	0.92	0.86	0.79	2
3	City Result	5,078	1,878	36.98	287,862	106,463	540,604,191	100.00	100.00	0				
SURROUNDING HOTEL COMPETITOR														
1	Fave Hotel Subang	3,317	1,282	38.65	306,738	118,545	393,212,130	24.85	22.74	(1.90)	0.92	0.44	0.40	3
2	Sari Ane Hotel	4,344	2,322	53.45	893,430	531,018	2,306,743,380	32.28	41.19	8.91	1.28	1.41	1.80	1
3	Kota Bukit Indah Plaza	5,797	2,033	35.07	621,949	217,836	1,262,735,517	43.07	36.07	(7.00)	0.84	0.88	0.74	2

Gambar 3.9 competitor Setup Fave Hotel

Sumber: Fave Hotel Subang

SURROUNDING HOTEL COMPETITOR														RANK
1	Fave Hotel Subang	3.317	1.282	38.65	306.718	118.545	393.212.190	24.65	22.74	(1.90)	0.92	0.44	0.40	3
2	Sari Aneka Hotel	4.344	2.322	53.45	993.430	531.018	2.306.743.980	32.28	41.19	8.91	1.28	1.41	1.80	1
3	Kota Bukit Indah Plaza	5.797	2.033	35.07	621.949	217.836	1.282.795.517	43.07	36.07	(7.09)	0.84	0.88	0.74	2
	City Pesut	13.458	5.637	41.89	702.389	294.453	3.962.751.697	100.00	100.00	-				

YEAR TO DATE														
NO	HOTEL NAME	ROOM AVAILABLE	ROOM NIGHT SOLD	OCCP.	ARR	REV PAR	ROOM REVENUE	NATURAL SHARE	ACTUAL SHARE	FAIR SHARE	M.P.J	A.R.J	R.G.J	RANK
DIRECT COMPETITOR														
1	Fave Hotel Subang	3.317	1.282	38.65	306.718	118.545	393.212.190	65.32	68.28	2.94	1.05	1.07	1.11	1
2	Dalam Behta Hotel	1.761	536	33.84	247.302	83.698	147.392.001	34.68	31.74	(2.94)	0.92	0.86	0.79	2
	City Pesut	5.078	1.878	36.98	287.862	106.460	540.604.191	100.00	100.00	0				

SURROUNDING HOTEL COMPETITOR														RANK
1	Fave Hotel Subang	3.317	1.282	38.65	306.718	118.545	393.212.190	24.65	22.74	(1.90)	0.92	0.44	0.40	3
2	Sari Aneka Hotel	4.344	2.322	53.45	993.430	531.018	2.306.743.980	32.28	41.19	8.91	1.28	1.41	1.80	1
3	Kota Bukit Indah Plaza	5.797	2.033	35.07	621.949	217.836	1.282.795.517	43.07	36.07	(7.09)	0.84	0.88	0.74	2
	City Pesut	13.458	5.637	41.89	702.389	294.453	3.962.751.697	100.00	100.00	0				

Gambar 3.10 competitor Setup Fave Hotel

Sumber: Fave Hotel Subang

C. Kendala Yang Dihadapi

Ketika praktikan melaksanakan PKL di FaveHotel subang, kendala yang dihadapi diantaranya :

1. Atribut-atribut hotel yang masih baru dikenal oleh praktikan
2. Cara men *chek-indan chek-out customer* dengan *system* khusus fave hotel yang sebelumnya praktikan tidak tahu
3. Banyaknya tugas yang harus dikerjakan praktikan di hotel, dan sebelumnya praktikan belum pernah bekerja, dan praktikan tidak tau dunia kerja perhotelan seperti apa.
4. Jarak antara ruangan divisi marketing dengan divisi-divisi lainnya berjauhan, ruang kerja per divisi yang terlalu kecil.

D. Cara Mengatasi Kendala

Untuk mengatasi kendala yang terjadi saat proses PKL berlangsung, praktikan memiliki beberapa cara untuk mengatasi kendala tersebut. Diantaranya adalah:

1. Praktikan memperkenalkan diri kepada karyawan yang ada didalam perusahaan dari segala divisi, serta lebih mengenal lagi karyawan yang ada didalam perusahaan, dan berkomunikasi aktif. Manfaat lain adalah agar terjalin hubungan yang baik. Komunikasi adalah suatu proses memperkenalkan (*sharing*) sebuah arti (*meaning*) dengan cara menyampaikan (*transmitting*) pesan- pesan melalui wahana (*media*) seperti kata-kata, perilaku, atau benda-benda fisik (*material artifacts*).
2. Ketika praktikan diberi tugas-tugas yang belum pernah dikerjakan sebelumnya , praktikan giat untuk bertanya dan mencari informasi-informasi yang dibutuhkan Jadi praktikan tidak akan salah dalam pengerjaannya.
3. Ketika praktikan diberi kesempatan untuk *showing room* kepada customer tanpa bantuan dari karyawan lainnya, sebelumnya praktikan telah mempelajari fasilitas-fasilitas beserta harga paket per pax orang untuk meeting yang ada di favehotel sebelumnya, supaya ketika ada sesuatu hal yang harus di manage oleh praktikan sendiri tanpa didampingi oleh manjer, praktikan telah siap.
4. Karena jarak ruangan divisi marketing dengan lainnya berjauhan, praktikan sering berdiam di beda beda divisi untuk menyapa para teman-teman kerja di

fave selain untuk membantu praktikan supaya lebih cepat akrab dengan pegawai lain, hal tersebut dapat menambah wawasan praktikan mengenai perhotelan di berbagai bidang divisi lebih luas lagi.

BAB IV PENUTUP

A. KESIMPULAN

Setelah melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL), maka praktikan dapat menguraikan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Praktik Kerja Lapangan merupakan sarana bagi mahasiswa agar dapat memiliki kemampuan *softskill* serta dapat mengaplikasikan ilmu yang telah didapat selama masa perkuliahan ke dalam dunia kerja.
2. Praktikan dapat belajar secara langsung di lapangan pekerjaan mengenai proses bidang kerja bagian pemasaran pada dunia kerja, khususnya pada perusahaan jasa Perhotelan di tempat Praktikan melaksanakan PKL, Fave Hotel Subang .
3. Dalam menghadapi kendala dalam pelaksanaan PKL, Praktikan belajar untuk lebih bertanggung jawab, bekerja dengan teliti dan tepat waktu, serta disiplin dalam melaksanakan pekerjaan. Dan diajarkan bagaimana menghadapi berbagai klien. Sebisa mungkin sales marketing mempunyai target setiap bulannya dan target itu melampaui target yang di berikan atasan dan owner.
4. Meskipun terdapat beberapa kendala dalam Praktik Kerja Lapangan, Praktikan tetap dapat mengatasinya hingga proses PKL berjalan lancar hingga selesai. Dan setelah PKL selesai Praktikan paham dengan Ilmu Bisnis yang ia dapat dari perhotelan.

B. SARAN

1. Saran untuk Fave Hotel Subang

Kepada Fave Hotel Cabang Subang, perusahaan tempat Pratkan melaksanakan PKL, saran saya seharusnya fave hotel menyediakan 1 lantai khusus untuk ruangan para karyawan dengan masing-masing divisi. jadi 1 lantai khusus untuk para karyawan bekerja dan komunikasi akan lebih mudah. dan ruangan masing masing divisi diperbesar supaya para karyawan mendapatkan meja kerna masing-masing. dan kedepannya Fave Hotel seharusnya menyediakan uang pesangon buat para pekerja magang/ PKL.

2. Saran untuk Fakultas Ekonomi

Saran praktikan untuk Fakultas Ekonomi, praktikan berharap fakultas Ekonomi UNJ membuka kelas manajemen perhotelan, supaya jika ada mahasiswa seperti saya yang memilih Hotel sebagai tempat PKL, tidak terlalu awam dengan dunia manajemen perhotelannya. Dan menurut praktikan tidak ada ruginya untuk mahasiswa Fakultas Ekonomi UNJ mempelajari mata kuliah manajemen perhotelan justru lebih bagus memperbanyak ilmu baru.

DAFTAR PUSTAKA

Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. *Pedoman Praktik Kerja Lapangan*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, 2016.

Profil Fave Hotel Subang diakses dari:

<https://www.favehotels.com/en/hotel/view/134/favehotelsubang>.

(Diakses pada 2 Agustus 2016)

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1: Surat Permohonan PKL di FaveHotel

Lampiran 2: Daftar Hadir Praktik Kerja Lapangan

Lampiran 3: Daftar Hasil Penilaian Selama PKL di Fave Hotel



*Building
Future
Leaders*

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220

Telepon/Faximile : Rektor : (021) 4893854, PR I : 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926, PR IV : 4893982

BAUK : 4750930, BAAK : 4759081, BAPSI : 4752180

Bagian UHTP : Telepon. 4893726, Bagian Keuangan : 4892414, Bagian Kepegawaian : 4890536, Bagian HUMAS : 4898486

Laman : www.unj.ac.id

Nomor : 4235/UN39.12/KM/2016

21 Juni 2016

Lamp. : -

Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

Yth. Front Office Manager Fave Hotel Subang
Komp. Ruko Rawa Badak
Jl. Hanafiah Kel. Karang Anyar, Kec. Subang,
Kab. Subang 41211

Kami mohon kesediaan Saudara untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

Nama : Shela Nalita
Nomor Registrasi : 8215142759
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
No. Telp/HP : 081312622002

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah pada bulan Juli s.d. Agustus 2016.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Administrasi
Akademik dan Kemahasiswaan



Tembusan :
1. Dekan Fakultas Ekonomi
2. Kaprog Manajemen

Drs. Syaifullah
NIP. 195702161984031001

SURAT KETERANGAN KERJA

No : 03/HRD/VIII/2016

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : **Dhani Ramdani**

Jabatan : Human Resources Manager

Menerangkan dengan sesungguhnya bahwa yang bersangkutan dibawah ini:

Nama : **Shela Nalita**

Jurusan SI Manajemen

No Reg : 8215142759

Alamat : Jl. Jaksa II No. 4 Kota Subang

Benar telah on the job training/pkl pada perusahaan di divisi sales & marketing.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dan sebagaimana mestinya.

Subang, 22 Agustus 2016



hotel
Subang
Dhani Ramdani
HUMAN RESOURCES
Human Resources Manager



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/ 4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.unj.ac.id/fe



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
2
..... SKS

Nama : Sheila Nalita
No. Registrasi : 8215142759
Program Studi : SI Manajemen
Tempat Praktik : Fave Hotel Subang
Alamat Praktik/Telp : Jl. Hamzah Jalil Kel. Karanganyar Kab. Subang

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin 25 July	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Selasa 26 July	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Rabu 27 July	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Kamis 28 July	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Jum'at 29 July	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Sabtu 30 July	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Minggu 31 July	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Senin 01 Agustus	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Selasa 02 Agustus	9. -	Sakit
10.	Rabu 03 Agustus	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Kamis 04 Agustus	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Jum'at 05 Agustus	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Sabtu 06 Agustus	13. <i>[Signature]</i>	
14.		14. <i>[Signature]</i>	
15.		15.	

Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Jakarta, 18 Agustus 2016
Penilai: *[Signature]* hotel
Subang
DATE : 18 08 2016



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/ 4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.unj.ac.id/fe



ISO 9001:2008 CERTIFIED
CERTIFICATE NO.
IAS/INA/3640

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
...2... SKS

Nama : Sheila Walita
No. Registrasi : B210142759
Program Studi : SI Manajemen
Tempat Praktik : Face Hotel Subang
Alamat Praktik/Telp : Jl. Hanafiah Kel. Karanganyar
Kab. Subang

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin 08 Agustus 2016	1. <i>Sheila</i>	
2.	Selasa 09 Agustus 2016	2. <i>Sheila</i>	
3.	Rabu 10 Agustus 2016	3. <i>Sheila</i>	
4.	Kamis 11 Agustus 2016	4. <i>Sheila</i>	
5.	Jum'at 12 Agustus 2016	5. <i>Sheila</i>	
6.	Sabtu 13 Agustus 2016	6. <i>Sheila</i>	
7.	Minggu 14 Agustus 2016	7. <i>Sheila</i>	
8.	Senin 15 Agustus 2016	8. <i>Sheila</i>	
9.	Selasa 16 Agustus 2016	9. <i>Sheila</i>	
10.	Rabu 17 Agustus 2016	10. <i>Sheila</i>	
11.	Kamis 18 Agustus 2016	11. <i>Sheila</i>	
12.	Jum'at 19 Agustus 2016	12. <i>Sheila</i>	
13.	13.....	
14.	14.....	
15.	15.....	

Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Jakarta, 18 Agustus 2016

Penilai

(.....)

DATE : 18/08/2016



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227-4706285, Fax. (021) 4706285
Laman: www.unj.ac.id/fe



ISO 9001:2015 CERTIFIED
CERTIFICATE NO
LAD/15/13649

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
2... SKS

Nama : Sheila Naita
No. Registrasi : 8215142759
Program Studi : SI Manajemen
Tempat Praktik : Fave Hotel Subang
Alamat Praktik/Telp : Jl. Hamafatih Wet Karanganyar
Kab. Subang.

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Jumat 19 Agustus 2016	1.	
2.	Sabtu, 20 Agustus 2016	2.	
3.	Senin 22 Agustus 2016	3.	
4.	Selasa 23 Agustus	4.	
5.	Rabu 24 Agustus	5.	
6.	Kamis 25 Agustus	6.	
7.	Jumat 26 Agustus	7.	
8.	Sabtu 27 Agustus	8.	
9.	Senin 29 Agustus	9.	
10.	Selasa 30 Agustus	10.	
11.	Rabu 31 Agustus	11.	
12.	Kamis 01 September	12.	
13.	Jumat 02 September	13.	
14.	Sabtu 03 September	14.	
15.	Minggu 04 September	15.	

Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Jakarta, 22/8/2016
Penilai,

Subang
Dian Ranyo
HUMAN RESOURCES



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/ 4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.unj.ac.id/fe



PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PROGRAM DIPLOMA III
...2 SKS

Nama : Shela Melita
No.Registrasi : 8215142759
Program Studi : S.I. Manajemen
Tempat Praktik : Fave Hotel Subang
Alamat Praktik/Telp : Jl. Hanatlah Kel. Karanganyar, Kec. Subang

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 50-100	KETERANGAN								
1	Kehadiran	<u>A 90</u>	1. Keterangan Penilaian : Skor Nilai Predikat 80-100 A Sangat baik 70-79 B Baik 60-69 C Cukup 55-59 D Kurang 2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan) Nilai Rata-rata : <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="text-align: center;"><u>87,3</u></td> <td style="text-align: center;"><u>87,3</u></td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">10 (sepuluh)</td> </tr> </table> Nilai Akhir : <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="text-align: center;"><u>87</u></td> <td style="text-align: center;"><u>A-</u></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Angka bulat</td> <td style="text-align: center;">huruf</td> </tr> </table>	<u>87,3</u>	<u>87,3</u>	10 (sepuluh)		<u>87</u>	<u>A-</u>	Angka bulat	huruf
<u>87,3</u>	<u>87,3</u>										
10 (sepuluh)											
<u>87</u>	<u>A-</u>										
Angka bulat	huruf										
2	Kedisiplinan	<u>A 90</u>									
3	Sikap dan Kepribadian	<u>B 75</u>									
4	Kemampuan Dasar	<u>A 95</u>									
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	<u>A 95</u>									
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	<u>A 95</u>									
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	<u>A 100</u>									
8	Aktivitas dan Kreativitas	<u>B 75</u>									
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	<u>B 75</u>									
10	Hasil Pekerjaan	<u>B 75</u>									
Jumlah		<u>873</u>									

Jakarta 22 Agustus 2016
Penilai hotel
Her Permana
DATE :

Catatan :
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Lampiran 4**LOG HARIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN DI FAVE HOTEL
SUBANG**

Hari / Tanggal	Kegiatan
Senin, 25 Juli 2016	Pengenalan Hotel dimulai dari Group hingga staff oleh Manajer HRM Pak Dhani, dan belajar tentang Golden rules Sales marketing Oleh Manajer FOM Pak Heri
Selasa, 26 Juli 2016	Pengajaran Greeting yang baik, dan menjadi Reservasi yang baik oleh Reservation Ibu Diana
Rabu, 27 Juli 2016	Sales Call ke SMK PGRI 1 SUBANG dengan Sales Manjer pak Aji dan Driver Pak Yadi
Kamis, 28 Juli 2016	Sales Call ke Aditya F.M, dan Corporate rate dengan PT.Mellindo Freedmil dengan Sales Manjer pak Aji dan Driver Pak Yadi
Jumat, 29 Juli 2016	Buat Sumary sales Call pada hari rabu dan kamis 27-28 july
Sabtu, 30 Juli 2016	Diajarkan Menjadi seorang Front office bagaimana cara men chek in dan men chek out tamu, dan bagaimana cara mengangkat telfon dari dalam perusahaan atau telfon dari luar (tamu) Oleh Front Office Ibu Gretta
minggu, 31 Juli 2016	Menjadi Front Office dengan arahan pak irfan
Senin, 01 Agustus	Diberikan Arahan Hal-hal mengenai Sales dan marketing oleh Sales

2016	Manajer pak Aji
Selasa, 02 Agustus 2016	Sales Call ke Polres SUBANG bertemu bapak TanTan Membicarakan pemesanan kamar untuk AKBP Yudhi Sulitriasno.
Rabu, 03 Agustus 2016	lalu ke RSUD Ciereng bertemu Ketua IDI menyelesaikan permasalahan yang timbul akibat kesalahpahaman yang terjadi saat pihak IDI menyewa meeting room di fave hotel
Kamis, 04 Agustus 2016	ke PEMDA menyelesaikan pembayaran antara pihak PEMDA terhadap pihak Hotel, bersama Sales Manjer Pak Aji. lalu saya menerima tamu utusan dari PEMDA untuk menyelesaikan pembayaran.
Jumat, 05 Agustus	Diajarkan Pak Irfan selaku Resepsionis menyambut para tamu dari Taekwang, Menyiapkan kartu Surat bukti Chek in dan menjawab segala pertanyaan dari tamu asing seperti restoran terdekat dll.
Sabtu, 06 Agustus 2016	Menjadi Resepsionis menerima tamu chek in dan chek out bersama Resepsionis dengan Ka gretta
Senin, 08 Agustus 2016	Dijelaskan tentang Contract Agreement, Corporate Rate, dan LOA , dan Bagaimana cara membuatnya oleh Sales Manajer Pak Aji
Selasa, 09 Agustus 2016	Sales Call Ke Bandung, Mengunjungi KMUKM mengenai PON, bahwa hotel kami siap menjadi tempat per istirahat para atlit dengan berbagai macam kelebihan dari hotel, mengunjungi Sales Manajer BNB Hotel, dan Sales Manajer Fave Hotel Hypersquare. Bersama Sales Manajer Pak Aji dan Driver pak Yadi

Rabu, 10 Agustus 2016	Menjadi Resepsionis menerima tamu chek in dan chek out bersama Resepsionis dengan Ka gretta, meresume apa saja yang telah dilakukan selama 2 mnggu terakhir oleh Manajer FOM Pak Heri
Kamis, 11 Agustus 2016	Diajarkan Competitor set up antara Fave vs Betha
Jumat, 12 Agustus 2016	membantu Pak Aji membuat BEO dan belajar menghitung MTD ,YTD, RPV, ARR dll.
Sabtu, 13 Agustus 2016	Sales Blitz Ke Sumedang (Disparpora,Telkom,Diskopindag,Dinas Perhubungan Komunikasi) bersama Sales Manajer Pak Aji dan Driver Pak Yadi
Minggu,14 Agustus 2016	Menjadi Front Office menemani Ka Hanafy setengah hari
Senin, 15 Agustus 2016	Showing ruang Sawala Hiji,Dua,Tilu dan Lime caffe kepada komunitas Nomaden berhubungan dengan acara First Anniversary komunitas untuk 70 pax bersama Sales Manajer Pak Aji.
Selasa, 16 Agustus 2016	Membantu Pak Aji yang sedang ada dinas di luarkota ,Showing ruang Meeting dan Lime caffe untuk kegiatan acara meeting BCA yang rencana dilaksanakan pada tanggal 24 agustus 2016 untuk 60 pax dengan permintaan ruang meeting di set round table di sawala tilu
Rabu, 17 Agustus 2016	Membantu menyiapkan perlombaan 17 agustusan dan juga ikut serta mengikuti kegiatan lomba yang diadakan
Kamis, 18 Agustus 2016	Showing ruang meeting kepada Bapak Ibu perwakilan Dinas koperasi untuk kegiatan acara pada tanggal 18 agustus untuk 40 pax.

Jumat, 19 agustus 2016	Sales Call ke BCA membicarakan hal-hal lebih lanjut mengenai kegiatan meeting BCA di Fave hotel
Sabtu, 20 Agustus 2016	ke Kapolres subang dengan tujuan bertemu bapak wakil kapolres untuk membicarakan hal yang berhubungan dengan pembayaran bersama Sales Manajer Pak AJi
Senin, 22 Agustus 2016	Bersama Pak Aji dan Pak Heri ke Kapolres untuk Bertemu dengan Bapak WAKA guna membicarakan perihal lebih lanjut mengenai pembayaran.
Selasa, 23 Agustus 2016	Sales Event di hotel dengan kementrian agama yang rencana akan mengadakan rapat fullboard di favehotel.Lalu berkunjung ke pameran pembangunan subang.
Rabu, 24 Agustus 2016	Berkunjung ke Pameran pembangunan kota subang untuk bertemu ibu ratih sales manajer hotel daffam betha.
Kamis, 25 Agustus 2016	Showing untuk SDIT ALAMYAH untuk acara meeting.
Jumat, 26 Agustus 2016	Membantu Ibu gretta,Bapak Aji,Bapak Heri memenuhi kebutuhan masalah pekerjaan pada saat itu.
Sabtu, 27 Agustus 2016	Menjadi Front Office menemani Ka Hanafy
Senin, 29 Agustus 2016	Sales Call ke BPMP untuk negosiasi mengenai harga untuk meeting halfday 100 pax di fave hotel.
Selasa, 30 Agustus 2016	Membuat Sales Marketing Departement Activity.

Rabu, 31 Agustus 2016	Sales call bersama pak aji ke kapolres bertemu bapak waka guna membicarakan hal lebih lanjut mengenai pembayaran long stay AKBP.
Kamis, 01 September 2016	Diperintah Pak GM untuk memperkenalkan diri dari universitas berapahari PKL di FaveHotel kepada tamu pak GM yakni perwakilan dari sekolah perhotelan yang mau kerja sama dengan favehotel dalam menjadikan Favehotel tempat PKL sekolah pariwisata mereka.
Jumat, 02 September 2016	Membantu Pak Heri dan Bu Gretta dalam menangani ratusan tamu taekwang yang pada saat itu sluruh kamar full booked oleh orang- orang taekwang yang dominan dari korea selatan
Sabtu, 03 September 2016	Evaluasi dari Bapak Heri pelajaran apa saja yang sudah saya dapatkan selama OJT di Fave Hotel Subang ini.
Minggu, 04 September 2016	Penyerahan Laporan OJT kepada Bapak Dhani selaku Manajer HRM Fave Hotel subang,dan memberikan tulisan kesan dan pesan kepada karyawan Fave.

Lampiran 5: Contoh Banquet Even Order

Lampiran 6: Contoh Contract Agreement

Lampiran 7: Contoh Confirmation Letter

Lampiran 8 : Contoh Offering Letter

favehotel

Subang
by astor

Subang, Agustus, 25, 2016

Company	PT Taekwang Industrial Indonesia
Contact	Ms Dian
Position	General Affair
Address	Jalan Kapten Hanafiah, Karanganyar, Subang, Karanganyar, Kec. Subang - Subang
Telephone	(0260) 411263
Fax	
H.P.	081220454791
E-Mail	dian.ru@tk12group.co.kr
Subject	2017 Contract Agreement

Dear Ms Dian

Warm greetings from favehotel Subang

It is with great pleasure that we welcome **PT Taekwang Industrial Indonesia** as a member to favehotel Subang preferred Corporate Account program. As a member your associates will be entitled to exclusive benefits and substantial discounts in favehotel Subang properties.

In order to activate these special rates and benefits in our reservation system please sign in the space provided below and return this agreement to us at Fax (0260) 7605162 and refer to your company's name when making reservations.

Room Type	Publish Rate	Contract Rate Valid From March 1 - December 31, 2016
Standard (20 m ²)	Rp. 800.000,-	Rp. 380.000,- (Net)
Suite (38 m ²)	Rp. 1.200.000,-	Rp. 518.000,- (Net)

Term & Conditions :

1. Rates offer valid for all market.
2. Rates quoted are net and inclusive of 21 % tax and service charge.
3. Rates quoted are non-commissionable.
4. Rates quoted are including 1 (One) Package Breakfast, Laundry 1 Stel (5Pcs) Pick up and Drop

Extra Bed Charge	Not Available
High Season Period & Surcharge	<p>a. Lebaran Period :</p> <p>- Standard : Rp. 250.000,-</p> <p>- Suite : Rp. 250.000,-</p> <p>b. High Season :</p> <p>Date. : Dec 25 – Dec 31, 2016</p> <p>- Standard : Rp. 250.000,-</p> <p>- Suite : Rp. 250.000,-</p>
Additional/Compulsory Meals Period & Charge's :	
a. New Year Eve Dinner (Compulsory)	Rp. 125.000,- Net / Person
Additional Breakfast Charge's :	
a. Kids below 5 years old	Free of Charges
b. Kids between 6 - 12 years old	Rp. 35.000,-
c. Adult	Rp. 70.000,-
Meeting Package :	
a. Full Board Meeting Package	Rp. 675.000,- Net / Person
b. Full Day Meeting	Rp. 320.000,- Net / Person
c. Half Day Meeting	Rp. 250.000,- Net / Person
	(Minimum : 30 Persons)

Bank Account Details	<p>a. Bank Bank BCA, Kantor Cabang Utama Subang</p> <p>b. Company Name P.T. Grha Prima Sejahtera</p> <p>c. Bank Account : 055-0578999</p> <p>d. Swift Code : CENAIJJA</p>
----------------------	---

CHECK-IN AND CHECK-OUT TIMES :

1. Check-in time is from 14:00 WIB. Rooms for guests arriving prior to 14:00 WIB will be subject to availability.
2. Check-out time is 12:00 WIB. Any late checkout is subject to the availability. Checkout until 18:00 WIB will result to a half-day room charge. Checkout beyond 18:00 WIB will result to a full day room charge.

RESERVATION POLICES

Rate is applicable upon receiving advance reservation from your office. In case no prior reservation has been made, presentation of guarantee letter from your company or company ID card is required, otherwise the published rate shall apply. Room reservation is subject to availability and confirmation of the respective hotel upon time of reservation, therefore advance reservation is advisable. Generally, the confirmed reservation will be held by the respective hotel only until 6 PM local time (exceptional may apply to some hotels), unless the reservation is reconfirmed by the Guarantee Letter mentioning that no show fee can be charged.

TERMS & CONDITIONS :

1. Rates granted in this agreement are confidential.
2. The above rates may be reviewed should your annual room night commitment fall below target.
3. Rates are not based on Last Room Availability and occasional restricting may apply.
4. Rates may change at any time to respond to a changing economical and political environment.
5. Corporate rates do not constitute a minimum rate guarantee and lower promotional rates can from time to time be available.

PAYMENT :

1. Payment method must be stated at the time of booking.
2. Payment will made by the guest on departure, at the hotel, by cash or accepted credits cards.
3. Credit facilities can be established pending approval of a credit application. Billing terms are 30 days after receipt of invoice. In case billing has not been established payment must be made before guest's checkout.

CANCELLATION POLICY :

Cancellation deadline for FIT bookings is 3 days prior to arrival date. After cancellation deadline or in case of no show a cancellation or no show fee of one nights room charges will apply. Should there be any changes or should you need further assistance or information, please do not hesitate to contact me at (0260) 7605161 – 0821.3013.8855 or via E-Mail under : subangsm@favehotels.com As always, you can rest assured will receive the finest in service and accommodations favehotel Subang has to offer.

Signed on behalf of

favehotel Subang

PT Taekwang Industrial Indonesia

favehotel
Subang
SALES AND MARKETING
Ail Saepuloh

Ms Dian

Date Issue		BANQUET EVENT ORDER 006/XII/2017		0		Aji Saepuloh	
Event Title		Study Visit		Day & Date		Thursday, 07 Agustus 2016	
Company/Organizer		DPRD Bogor Komisi 2		Package		Half Day	
Contact Person		Mrs Dlan Bogor		Venue		Lime Coffee Shop	
Address				Time		02.00 PM - 10.00 PM	
Mobile				No. of Pax		30 Pax	
Email				Price		See Breakdown	
BANQUET ARRANGEMENT							
Thursday, 07 Agustus 2016							
TIME	TYPE OF EVENT	VENUE	SET UP	PAX	REMARK		
17.30 PM	Dinner	Lime Coffee Shop	Restaurant Style	30 Pax	Please ready before adzhan maghrib		
BANQUET				KITCHEN			
Please set up : Restaurant Style							
Dinner							
Asper Chef							
PLEASE STANDBY 1 PERSON DURING MEETING							
Signed :							
Distribution: HM, Chief EG, EHK, Chief Sec HRD, Chief Acc./IT, Purchasing Mgr, Reservation							
BGT	HK	CHEF	FOM	CA	ENG	PREPARED BY	APPROVED BY
						Aji Saepuloh	Aji Saepuloh
						Sales Manager	Sales Manager

favehotel

Subang
by aston

Subang, November 20, 2017

Dear : Ms Johana Sri Ambarwati
ASEAN GAMES
 Fx Plaza Office tower Lt 16
 Jl. Pintu satu senayan - Jakarta
 Tel: -
 Email: accomodationag2018@gmail.com

Subject: Offering letter

Dear Ms Johana Sri Ambarwati

Warm Greetings from favehotel subang

We would like to thank you for the opportunity of submitting our proposal for **Asean Games 2018**. We are delighted to be in position to work with you and being part of the success of your event. Further to your requirement of meeting package in **favehotel subang**, we are pleased to offer our special rate as follows:

Rooms Requirement

ASEAN GAMES

Date : 16 August – 02 September 2018
Number of Rooms : 70 Rooms



Room Rate

Room Type	Date	PUBLISH RATE	
	Jan – Dec 2018	Standard Room	Suite Room
Standard Room	1 Room	900.000 IDR	1.350.000 IDR

Room Benefits

- Daily buffet breakfast for maximum 02 guests per room per night only
- Complimentary two bottles of mineral water, Tea and Coffee daily per room
- Free internet access in room and all hotel area

Child and Extra Bed Policy

Extra Bed are Not available. Children less than 6 years old will get free of charge breakfast and less than 12 years old get 50% off the adult price.



favehotel

Subang
by aston

Estimation Charges

ASEAN GAMES 2018 (16 August – 05 Sept 2018)

Type	Single / Pax	Twin / Pax	Remark
Full Board Meeting + Laundry	888,000	628,000	70 Rooms, available for your event
Room + Breakfast + Laundry	578,000	318,000	

Note:

- Full Board Meeting + Laundry Incl : Room, 2X Coffee Break, 1x Breakfast, 1x Lunch, 1x Dinner + 1 Set Laundry (Single), 2 Set Laundry (Twin)
- Room + Breakfast + Laundry Inc : Room, Breakfast, 1 Set Laundry (Single), 2 Set Laundry (Twin)
- Above mentioned prices are inclusive to 21% of service charge and government tax and non-commissionable, Price all facilities support for 1 person

Additional Charge

NO	DESCRIPTION	PRICE	REMARK
1	Coffee Break	68.000	
2	Lunch	148.000	
3	Dinner	168.000	
4	Laundry Package	78.000	1 Stell (5 Pcs)

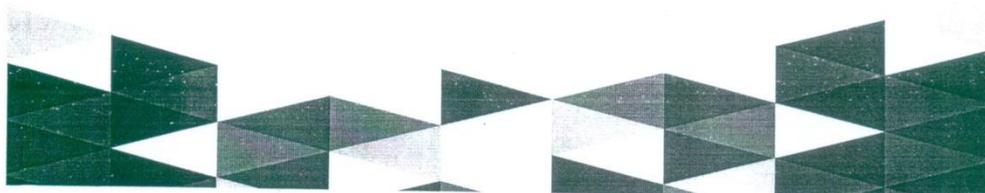
We are currently not holding any space for the above-mentioned group. If you want to establish a group block please reconfirm the above by countersigning this proposal prior to due date of **1 Month before event**. Please note that the above rates are valid until the proposal due date after which we reserve the right to revise our proposed rates.

Should there be any changes or should you need further assistance or information, please do not hesitate to contact me at 082130139855 or via e mail under subangsmm@favehotels.com. Once this event is confirmed you will be contacted by favehotel subang, who will service this important event and follow up on all details concerning your booking.

Best Regards,

favehotel
Subang
SALES AND MARKETING
DATE :

Aji Saepuloh
Sales Manager | favehotel subang



favehotel

Subang
by aston

Subang, December 05, 2017

Dear : Ms Johana Sri Ambarwati
ASIAN GAMES 2018
 Fx Plaza Office Tower Lt 16
 Jl Pintu Satu Senayan - Jakarta
 Tel: -
 Email: accomodationag2018@gmail.com

Subject: Contract Asian Games

Dear Ms Johana

Warm Greetings from favehotel subang

We are delighted that you have selected favehotel subang as the venue for **ASIAN GAMES 2018**. As per your specific requirements, we have outlined the following terms and conditions of the agreement for your kind confirmation:

Rooms Requirement

Date : 18 – 30 August 2018
Number of Rooms : 18 Rooms Twin Bed



Room Rate / Package

Room Type	Full Board + Laundry / Pax
Standard Room Twin	Rp. 568.000

Room Benefits

- 1x Breakfast, 1x Lunch, 1x Dinner, 2x Coffee Break
- Free internet access in room and all hotel area

Child and Extra Bed Policy

Extra Bed are Not available. Children less than 6 years old will get free of charge breakfast and less than 12 years old get 50% off the adult price.



favehotel

Subang
by aston

Estimation Charges

TYPE	RATE	QTY	NIGHT	SUB TOTAL
Full Board Twin + Laundry	568,000	36	12	245,376,000
GRAND TOTAL				245,376,000

Note: Above mentioned prices are inclusive to 21% of service charge and government tax and non-commissionable,

3. HOTEL POLICIES

CHECK-IN TIME: 14.00hrs

CHECK OUT TIME: 12.00hrs

Should arrivals before 14.00hrs is required it will only be allocated/confirmed upon availability. Please note that in the event the hotel is running full occupancy, we will not be able to guarantee early arrivals. Day use or late check out until 18.00hrs is charged 50% from the existing contract rate and after 18.00hrs consider a full night charge applied.

Cancellation Policy

In case of cancellation, a written notice must be received by the hotel at least 90 days prior to the event date. Please note that your deposit will not be refunded if you subsequently cancel a confirmed booking. If the cancellation made less than 90 days before the event, then 100% cancellation fee will be applied.

No-Show

In the case of no-show the hotel is authorised to charge the full amount corresponding to guest rooms and breakfast for all of the days reserved.

Reductions in Number of Guest Rooms (Attrition)

- Between 30 and 15 days before the arrival date a reduction of 5% in the total number of room nights will be allowed without any charge being incurred.
- Less than 15 days before the arrival date any reductions in the number of room nights will be penalised by a charge for all of the total of the room nights reduced.

4. ROOMING LIST

To make a smooth room allocation, please submit your rooming list latest 2 days before guest arrival

5. MENU

Please confirm final menu latest 1 week before the event or we will select the menu as per Chef's suggestion.

6. DEPOSIT & PAYMENT

- The charge per guest room and person will be automatically invoiced to the group master account. Extra charges incurred by guests (minibar, telephone, laundry, ...) will be added to each of their accounts and paid in full on departure from the hotel. Any extra charges incurred by guests that are not paid in full on their departure will be immediately added to the group master account.
- Guarantee card or deposit will be needed from each guest for individual expenses
- The hotel retains the right to request new deposits or to increase the amount of any deposits already requested in accordance with any increase in the services requested.
- For secure booking we will need Guarantee Letter
- Full payment should be received by 30 Days after Check Out



favehotel

Subang
by eston

If the payment is made by bank transfer, the dates indicated correspond to the date by which the hotel must have received the transferred amounts. If there is a cancellation, the deposits made will not be refundable and will be applied to any balance that may be outstanding due to the cancellation.

Payment is in cash or by Bank transfer. Our bank account details:

Account Number : 055-057 8999 (Rupiah)
Account Name : PT. Grha Prima Sejahtera
Bank : BCA Cab. Subang
Swiftcode : CNAIDJA

Copies of bank transfer slips are required to be submitted to **favehotel subang** by e-mail subanginfo@favehotels.com.

7. CONTRACT DUE DATE

Please note that we are currently not holding any space for the above-mentioned group. If you want to establish a group block please reconfirm the above by countersigning this contract prior to due date of **01 June 2018**. Upon receipt of your signed contract you will receive a copy duly countersigned by **favehotel subang** representative. Please note that the above rates are valid until the contract due date after which we reserve the right to revise our proposed rates.

Should the hotel be fully-sold on any of the nights contracted, the hotel will not charge for the number of rooms resold per that night.

8. IMPOSSIBILITIES OF PERFORMANCE

This agreement will terminate without liability to either party if substantial performance of either party's obligations is delayed, impeded or prevented by any cause reasonably beyond that party's control. Such causes include, but are not limited to acts of God, regulations or orders or governmental authorities, fire, flood or explosion, global war, disaster, civil disorder, curtailment of transportation facilities, regional health warning or epidemics, high risks of regional terrorist attacks or other emergencies making it inadvisable, illegal or otherwise impossible to provide the facilities or the services as to hold any function; sale of the hotel, any delay in necessary and essential construction or renovation of the hotel, arrest or seizure under legal process, strike, lockout, work stoppage, other restraints of labor, either partial or general, from whatever cause.

9. SECURITY

Organizer acknowledges that **favehotel subang** cannot be responsible for the safe keeping of equipment, supplies, written material or other valuable items left in the function rooms. Accordingly, Organizer acknowledges that it will be responsible to provide security of any such aforementioned items and hereby assumes the responsibility for loss thereof.

Any material or equipment sent in advance should be carefully marked to the attention of "Sales Marketing" and clearly state the Event's name. The hotel does not accept responsibility for damage to or loss of any client's property left in the hotel prior to, during or after function without proper handover.

Client should arrange their own insurance and/or security. Client must have their goods removed from the hotel premises within agreed timeframe after the function. The hotel reserves the right to dispose of goods still remaining on the premises after this time frame.



favehotel

Subang
by aston

10. LOSS & DAMAGE

The Organizer and all contracted supplier and employee(s) shall take good care of and shall not cause any damage or permit or suffer any damage to be done to function room or to any part thereof or to any furniture, fittings, equipment or other property herein and have to make good and/or pay for any damage therefore (including accidental damage) caused by any act to omission (either negligently or otherwise) of the Organizer, his servants, agent or any person attending the function.

The hotel reserves the right to require the guest to provide a monetary deposit before the function for the purposes of defraying the expense of the repair of such damaged property.

11. LAWS & REGULATIONS

At no time will the client commit any act or permit its employees, agents, or invitees to commit any act that is illegal, noisome or offensive or is in breach of any statutes, by law, orders, regulations or other provisions having the force of the law including, but not limited to the hotels liquor licence and fire regulations.

Organizer understands that all liquor dispensed by hotel is procured through legal channels with government stamp on each bottle. Hotel is not liable for any liquor brought into the hotel by patron or its guests. Any alcoholic beverage that is brought into the hotel is subject to corkage charges as per Hotel Policy. Alcoholic beverage service may be denied to those guests who appear to be intoxicated or under age.

Based on the Government Regulation, kindly note that smoking is prohibited anywhere within any of the hotel outlets or function rooms and public area.

12. TAX FLUCTUATION

In the event the Indonesian Government and/or local authority impose such taxes and/or levies at any time in the future during the term of this agreement and requires the Venue to pay such taxes and/or collect the same from the Organizer/its guests on behalf of the Indonesian Government/local authority, the Venue reserves right to recover the same from the Organizer or to collect the same from the individual guests with prior notification.

It is specifically agreed that merely by reason of having entered into this agreement with the Hotel at this date, no exemption is deemed to have need granted to the Organizer towards the payment of any future taxes and/or levies imposed by the Indonesian Government or local authority.

13. DEFAULT

If the Organizer fails to pay any moneys due under this agreement or otherwise does not comply with its terms, the Hotel may terminate this agreement.





14. SIGNATURES

Please indicate your acceptance by initialling all pages including the enclosed General Terms and Conditions, and signing on the execution page and return the original Agreement to favehotel subang. Once countersigned, this document shall then constitute the full and complete binding agreement and the arrangements shall be considered confirmed and definite.

Signed for favehotel subang

Name: Aji Saepuloh
Title : Sales Manager
Date : 05 December 2017
Signature:

Signed for ASIAN GAMES 2018

Name : Ms Johana
Division: Committee
Date : 05 December 2017
Signature:

favehotel
Subang
SALES AND MARKETING
DATE :



