

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kisah awal mula karaoke adalah kata Karaoke berasal dari Bahasa Jepang yang mana Karaoke terdiri dari dua kata yaitu *kara* yang diambil dari kata *Karrapo* yang berarti kosong dan *okesutora* yang berarti orkestra. Karaoke (dari bahasa Jepang カラオケ) adalah sebuah bentuk hiburan dimana seseorang menyanyi diiringi dengan musik dan teks lirik yang ditunjukkan pada sebuah layar televisi. Di Asia khususnya karaoke sangat populer.

Secara etimologis kata karaoke merupakan kata majemuk: "*kara*" (空) yang berarti "kosong" (seperti dalam Karate) dan "*oke*" yang merupakan bentuk pendek dari 'orkestra'. Karena kata majemuk ini setengah asing (Inggris) dan setengah Jepang, maka ditulis dengan aksara katakana dan bukan kanji.

Sehingga apabila kita terjemahkan maknanya, karaoke berarti musik tanpa vocal. banyak orang yang tidak mengetahui bahwa istilah karaoke ini berasal dari Jepang. Tempat karaoke yang terkenal dan menjadi pilihan orang-orang di Tokyo adalah *big echo*, karaoke Kan, Shidax, dan Utahiro. serta ada beberapa lagi juga tempat karaoke yang namanya tidak "sebesar" empat tempat tadi.

Alat karaoke sendiri ditemukan oleh musisi Jepang, Daisuke Inoue, pada awal 1970-an Pada waktu itu media rekamnya masih menggunakan jenis pita kaset dengan proses rekaman minus-one. Selanjutnya alat itu menjadi populer dan meledak sampai tersebar ke Asia Timur dan Asia Tenggara hingga akhirnya

menyebar ke seluruh dunia. Sebelumnya, karaoke hanya tersedia di klub malam dan hotel-hotel berbintang karena eksklusif dan berhubungan dengan dunia malam.

Karaoke lahir di Jepang, tepatnya di Kobe (daerah bagian barat, Jepang). Pada awalnya karaoke merupakan kegiatan kongkow-kongkow para pebisnis Jepang di saat lelah bekerja seharian. Diselingi dengan minuman khas ' sake, karaoke juga menjadi acara pencair kekakuan disaat menjamu tamu. Itulah uniknya karaoke, hanya dengan menyanyi bersama, maka bisnis jutaan yen pun tersepakati.

Tempat Karaoke pertama di Indonesia, adalah Top Song Karaoke letaknya di daerah Muara Karang Pluit, Jakarta Utara, yang didirikan pada tahun 1989 para pekerjanya pada waktu itu diharuskan memakai pakaian dari Jepang mungkin karena Karaoke berasal dari kota Kobe, Jepang

Pada jaman itu untuk ruangan-ruangan karaoke belum ada seperti sekarang, hanya berbentuk musik hall yang bernyanyi karaokenya bersama tamu-tamu yang lain atau bersama-sama dan saling bergantian dari sofa yang satu ke sofa yang lain. Lagu untuk karaoke sangat terbatas, pertama kali didirikan tempat ini hanya memiliki 2 lagu untuk lagu Indonesia karaoke itu pun dalam bentuk kaset video VHS yaitu lagu kemesraan dan satu lagi yaitu lagu dari Iwan Fals, Lagu karaoke yang lumayan ada hanya lagu Mandarin karaoke yang sudah berbentuk piringan Laser Disc seperti keluaran dari GRM 1 sampai 3, dan lagu Barat karaokenya hanya punya beberapa keluaran dari WKL sama PLD, memang pada waktu itu LD Player keluaran Pioneer sudah ada.

Terdapat cerita unik untuk mengakali agar para operator karaoke jaman dahulu mempunyai lagu-lagu yang bisa dibuat karaoke yaitu mereka memakai kaset kosong untuk merekam lagu yang diambil dari para pemain band tapi tanpa vocal dan direkamnya melalui *mixer band* itu, sehingga hanya suara musiknya saja yang direkam. Hasil dari itu yang dipakai mereka untuk diberikan ke para tamu karaoke untuk bernyanyi. Mereka mengakalinya dengan memakai selembar kertas yang bertuliskan lirik lagu dan direkam secara *live* memakai handycam yang *output* gambarnya ditayangkan ke proyektor TV jaman dulu yang mempunyai 3 lampu.

Sehingga pekerjaannya agak merepotkan yang mana disaat satu orang memasang kaset rekaman lagu dan yang satu lagi memegang Handycam tersebut dan kertas yang berisi lirik lagu tersebut hanya tulisan tangan biasa.

Penulis tidak mendapatkan data yang akurat dan jelas mengenai tempat karaoke pertama di Bandung namun berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Bapak Barli Iskandar, S.H. selaku perintis pertama di Jun Executive Club di Hotel Savoy Homann Bandung, saat itu sebelum Jun Executive Club di Hotel Savoy Homann Bandung didirikan terdapat beberapa tempat karaoke yang bernama Aoyama dan Kintaro.

Hal pertama yang menjadi acuan bagi pemiliknya untuk mendirikan JUN Executive Club adalah berdasarkan pada database jumlah orang Jepang yang tinggal di Bandung pada tahun 1996 yang mana jumlahnya saat itu berkisar sekitar 750 orang, jumlah ini terbagi bagi dalam beberapa kategori sebagian dari mereka tinggal di Indonesia khususnya di Bandung yang salah satunya berperan

dalam proyek JICA (Japan International Cooperation Agency) yang merupakan program bantuan Negara Jepang kepada Indonesia baik di lembaga pemerintahan maupun lembaga lain seperti ITB, TELKOM, PERTAMINA, atau di Bagian Peternakan. Orang Jepang yang tergabung dalam JICA ini merupakan tenaga ahli yang difungsikan untuk bertukar pengetahuan dalam bidang teknologi. Durasi mereka tinggal di Indonesia kira-kira antara 1 sampai dengan 2 tahun atau sesuai kebutuhan.

Tidak ada sejarah tertulis mengenai Jun Executive Club di Hotel Savoy Homann Bandung namun berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Bapak Barli Iskandar, S.H. selaku perintis pertama di tempat tersebut penulis dapat menyimpulkan bahwa JUN Executive Club tersebut berasal dari kata JYUN (じゅん) yang berarti bersih.

Pada awalnya karaoke diidentikan dengan hal yang menyangkut kepuasan individu maupun kelompok yang mana hal tersebut diyakini dapat menghilangkan penat setelah seharian berkulat dengan pekerjaan ataupun masalah hidup yang dialami seseorang dengan mengeluarkan segala hal yang ingin diungkapkan melalui alunan lagu, tetapi seiring zaman karaoke memiliki fungsi lain yaitu sebagai tempat untuk melakukan negosiasi bisnis atau kesepakatan bisnis antara dua belah pihak yang sedang melakukan bisnis, hal ini pun disadari sepenuhnya oleh manajemen Jun Executive Karaoke sebagai celah untuk mendapatkan konsumen dan menambah devisa negara karena New Jun Executive Club pada awal didirikannya ditujukan bagi wisatawan asing khususnya wisatawan Jepang. Oleh sebab itulah penulis yang menimba ilmu pada fakultas bahasa khususnya

bahasa Jepang, merasa tertarik untuk mengetahui lebih banyak mengenai ruang lingkup tempat karaoke yang semakin menarik fungsinya untuk disimak baik dari segi negatif maupun dari segi positifnya.

1.2 Pembatasan Masalah

1. Jun Executive Karaoke sebagai tempat relaksasi dan dealing bisnis.
2. Strategi promosi untuk meraih konsumen asing dan domestik agar menjadikan Jun Executive Karaoke sebagai tempat yang nyaman dan pas untuk relaksasi dan berbisnis.

1.3 Tujuan

1.3.1 Tujuan Umum

1. Sebagai salah satu syarat kelulusan Program Studi Diploma III Bahasa Jepang Fakultas Bahasa Universitas Widyatama.
2. Sebagai pengalaman langsung bagi penulis agar siap menghadapi dunia kerja yang sesungguhnya.

1.3.2 Tujuan Khusus

1. Untuk mengetahui kegiatan dan fungsi sebuah tempat karaoke khususnya di Jun Executive Club.
2. Untuk mengetahui strategi bisnis yang dijalankan Jun Executive Club dalam menarik minat konsumen.

1.4 Metode Peninjauan dan Penyusunan Laporan

Metode atau cara-cara yang dilakukan penulis adalah dengan menggunakan metode deskriptif. Metode yang menggambarkan susunan yang sistematis secara aktual dan cermat. Penulis juga melakukan pengamatan langsung di lapangan, mengumpulkan data dari perusahaan yang bersangkutan, wawancara terbatas dengan pegawai perusahaan, serta pengalaman yang dialami langsung oleh penulis.

1.5 Waktu dan Tempat Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan

Penulis melaksanakan praktik kerja lapangan di Jun Executive Karaoke Hotel Savoy Homann yang beralamat di Jl. Asia Afrika No. 112 Karees, Bandung Jawa Barat Indonesia. Penulis melaksanakan Praktik kerja lapangan selama 100 jam yang dilaksanakan sejak 8 Februari 2010 sampai dengan 14 Maret 2010.

1.6 Sistematika Penulisan Laporan

Penulis menjelaskan segala kegiatan praktik kerja dengan apa adanya dan mendetail berdasarkan pengalaman penulis selama melaksanakan praktik kerja baik berdasarkan observasi langsung maupun wawancara untuk mendapatkan informasi yang berkaitan dengan tema yang penulis angkat.

BAB II

PROFIL PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Perusahaan

Hotel Savoy Homann merupakan Hotel pertama di Kota Bandung yang awalnya dimiliki dan dijalankan oleh keluarga Homann dari Jerman. Bermula dari bangunan bambu kemudian direkonstruksi ke gaya *neogothik romantik* yang sedang populer pada saat itu. Pada tahun 1939, A.F. Aalbers ditugaskan mendesain ulang ke gaya *streamline art deco*. Dan bahkan Bintang film komedi terkenal Charlie Chaplin konon kabarnya pernah menginap di hotel ini, bahkan pada tahun 1955, hotel ini menjadi tempat menginap para pemimpin Asia dan Afrika kala konferensi Asia-Afrika yang diselenggarakan di Kota Bandung.

Hotel Savoy Homann berdiri megah di tengah Kota Bandung, berdiri sejak zaman masa penjajahan Belanda. Tahun 1955, Savoy Homann digunakan sebagai tempat menginap para delegasi yang mengikuti Konferensi Asia Afrika di Bandung. Kondisi fisik bangunan saat ini tidak banyak mengalami perubahan, tetap terjaga, dan masih memiliki fungsi yang sama sejak dulu, yaitu sebuah hotel. Savoy Homann adalah hotel berharga yang memiliki nilai sejarah, Sehingga lebih dari sekedar hotel, tapi mengandung nilai sejarah yang tinggi. Lokasi Hotel Savoy Homann sendiri terletak di Jalan Asia Afrika No.112 Bandung. Karena memiliki nilai sejarah yang tinggi, hotel ini dikelola dengan profesional.

Hadirnya Jun Executive Karaoke di Hotel Savoy Homann dikarenakan Hotel Savoy Homann memiliki nilai sejarah yang tinggi serta keunikan dan tempatnya yang strategis sehingga pihak pemilik pada waktu itu memutuskan untuk menyewa salah satu tempat di Hotel Savoy Homann yang berdasarkan pemikiran tersebut di atas dirasa dapat memberikan keuntungan lebih dengan jumlah para tamu yang datang berkunjung ke Hotel Savoy Homann tersebut dan juga seperti yang telah penulis utarakan pada bab sebelumnya bahwa hal pertama yang menjadi acuan bagi pemiliknya untuk mendirikan JUN Executive Club di Hotel Savoy Homann adalah berdasarkan pada database jumlah orang Jepang yang tinggal di Bandung pada tahun 1996 yang mana jumlah nya saat itu berkisar sekitar 750 orang, jumlah ini terbagi bagi dalam beberapa kategori sebagian dari mereka tinggal di Indonesia khususnya di Bandung yang salah satunya berperan dalam proyek JICA (Japan International Cooperation Agency) yang merupakan program bantuan Negara Jepang kepada Indonesia baik di lembaga pemerintahan maupun lembaga lain seperti ITB, TELKOM, PERTAMINA, atau di Bagian Peternakan. Orang Jepang yang tergabung dalam JICA ini merupakan tenaga ahli yang difungsikan untuk bertukar pengetahuan dalam bidang teknologi. Durasi merreka tinggal di Indonesia kira-kira antara 1 sampai dengan 2 tahun atau sesuai kebutuhan.

Pada awalnya kantor utama di Jakarta membuka usaha SABUKO (さぶこ) resto, Riverside Golf Putri Gunung dan coffee shop serta fitness centre dan spa di kawasan Mid Plaza Jakarta.

Yokosan yang merupakan istri dari Bapak Rudi Suliawan sebagai pemilik MID Plaza pada saat itu bekerjasama dengan Mr. Asari Toshiro mendirikan sebuah perusahaan yang diberi nama PT. ANTUSIA CIPTA PERSADA yang merupakan rekanan dari JICA dan untuk bidang hiburan didirikan PT. DENSIKO JAYA TARUNA yang mana perusahaan inilah yang mencetuskan didirikannya Jun Executive Club.

Jun Executive Club resmi dibuka pada tanggal 23 Juli 1996 yang mana pada hari pertama ikut diramaikan oleh pihak pemerintahan dan relasi bisnis, pada hari kedua khusus ditujukan bagi orang Jepang yang dirayakan selama 6 hari berturut-turut dengan diberikannya *free bottle on the table* yang mana para tamu yang diundang tersebut diundang berdasarkan data base kependudukan yang telah penulis sebutkan sebelumnya.

Sistem manajemen awal dari Jun Executive Club adalah untuk menarik minat Orang Jepang yang tinggal di Indonesia dan Bandung khususnya tersebut agar membuat komunitas mereka di Jun Executive Club yang mana orang Jepang tersebut merupakan target market Jun Executive Club dalam mendirikan usahanya, hal ini berjalan dengan lancar bahkan pada bulan pertama pembukaannya pun Jun Executive Club mampu mencapai *target marketing* mereka sebanyak 90 % atas orang Jepang yang tinggal di Bandung pada waktu itu. Dan salah satu usaha Jun Executive Club dalam *me-maintenance* usahanya adalah setiap kali *Aniversarry* dari Jun Executive Club dirayakan selama 3 hari berturut-turut dengan memberikan *free bottle on the table* kepada pengunjungnya, dan juga mengirimkan hadiah kepada setiap pengunjungnya yang berulang tahun dengan cara mengirimkannya ke perusahaan mereka secara langsung.

Dengan demikian pada waktu itu dapat dikalkulasikan setiap orang Jepang yang datang ke Jun Executive Club rata-rata menghabiskan 300-500 ribu/orang/hari. Hal ini dirasakan sukses yang dapat diraih mengingat kondisi ekonomi pada saat itu masih normal dan belum terjadi krisis moneter, yang mana nilai tukar rupiah terhadap dollar masih berada di posisi Rp. 2300.

Standar Pelayanan prima menjadi nilai jual oleh Jun Executive Club dengan dilandasi *hospitality* atau keramah tamahan yang bertujuan membuat setiap konsumen yang datang merasa bahwa Jun Executive Club adalah *second home* atau rumah kedua bagi mereka dan hal ini diperkuat dengan sistem manajemen SWOT (*Strength, Witness, Opportunity, Treatment/pola*) dan hal ini terbukti efektif pada saat tahun 1998 saat Indonesia dilanda krisis moneter/krisis ekonomi yang mana tempat karaoke yang lain gulung tikar namun sebaliknya Jun Executive Club malah meningkat hal ini dikarenakan segmentasi konsumen pada Orang asing sehingga saat harga dollar terhadap rupiah meningkat, orang asing merasa diuntungkan dengan kondisi ini sehingga mereka semakin banyak menghabiskan uang mereka di Jun Executive Club, dan meskipun tempat usaha di bidang lain yang sama-sama memiliki segmentasi konsumen yang sama seperti Jun Executive Club tetap berada di posisi teratas karena dedikasi dan loyalitasnya.

Hal ini diperkuat dengan banyak nya fenomena baru yang penulis saksikan pada saat melaksanakan praktek kerja lapangan di Jun Executive Club, seiring perkembangan zaman yang semakin maju dan modern, banyak sekali pebisnis yang melihat bagus nya peluang untuk melakukan dealing bisnis di tempat karaoke khususnya di Jun Executive Club, karena kondisi yang lebih santai dalam

melakukan dealing bisnis merupakan kesempatan bagus untuk bernegosiasi. Selain itu banyak pula dari kalangan pribadi dan keluarga atau wisatawan yang menginap di Hotel Savoy Homann tertarik untuk berkunjung dan sekedar melepaskan penat dan lelah setelah beraktivitas.

2.2 Lokasi dan Luas Area

2.2.1 Lokasi

Jun Executive Karaoke Hotel Savoy Homann yang beralamat di Jl. Asia Afrika No. 112 karees, Bandung Jawa Barat Indonesia.

2.2.2 Luas Area

Jun Executive Karaoke Hotel Savoy Homann memiliki luas area sekitar 800 m persegi.

2.3 Permodalan

Jun Executive Karaoke Hotel Savoy Homann yang sebelumnya didirikan oleh PT. DENSIKO JAYA TARUNA dan dipimpin oleh Yokosan kini telah beralih manajemen dan di miliki oleh tiga orang pemegang saham diantara nya :

1. Mr. Cho Yoon Hyun (berkebangsaan Korea)
2. Mr. Hirakawa (berkebangsaan Jepang)
3. Bpk. Husein (berkebangsaan Indonesia)

2.4 Visi, Misi, Sasaran dan Tujuan

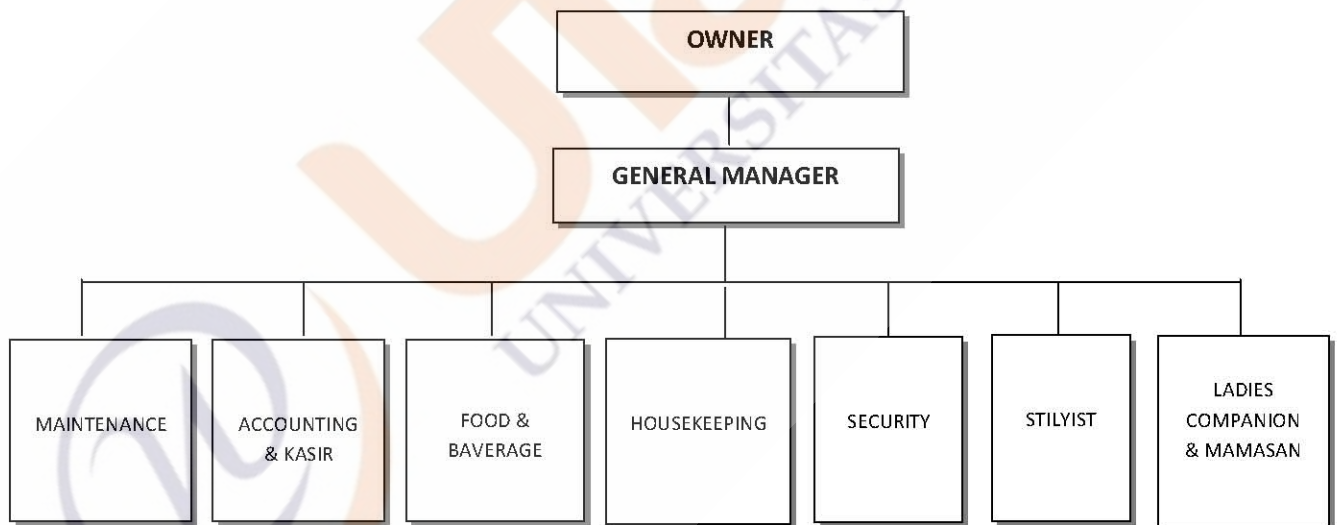
2.4.1 Visi

Visi dari Jun Executive Karaoke adalah untuk membantu pemerintah dalam rangka upaya peningkatan asli daerah.

2.4.2 Misi

Misi dari Jun Executive Karaoke adalah Jun Executive Karaoke menjadikan sebuah tempat hiburan yang representatif.

2.5 Struktur Organisasi



2.6 Job Description

2.6.1 Job Description General Manager

General Manager bertanggung jawab penuh terhadap *owner* (pemilik perusahaan) dan memiliki wewenang penuh terhadap seluruh karyawannya.

2.6.2 Job Description Maintenance

Tanggung Jawab :

1. Memelihara seluruh perangkat elektronik diantaranya mesin pemutar lagu, *sound sistem*, AC (*air conditioning*), aliran listrik, monitor, *microfon*, saluran air.
2. berperan sebagai operator lagu yang bertugas memasukan lagu yang di pesan khusus oleh tamu asing, apabila lagu tidak terdapat di mesin pemutar lagu.

2.6.3 Job Description Accounting

Accounting terbagi 2 bagian diantaranya bagian administrasi dan kasir

Tanggung Jawab administrasi :

1. Menghitung keuangan dan mengurus administrasi perusahaan.
2. menghitung dan mengatur gaji seluruh pegawai.
3. Mencatat pendapatan dan pengeluaran keuangan perusahaan.
4. Menangani masalah pembelian (merangkap sebagai *buyer*).

Tanggung jawab kasir :

1. Kasir bertugas untuk menangani pembayaran dari tamu baik dalam bentuk *cash* maupun *credit card*.
2. Melakukan *satlement* apabila terdapat pembayaran melalui *credit card*.
3. Melaporkan *omzet* atau pendapatan harian.

2.6.8 Job Description Divisi Food & Beverage

Divisi ini terbagi 2 bagian diantaranya *waitress* dan *bartender*.

Tanggung Jawab *waitress* :

1. Menyiapkan *oshibori* (おしぼり) atau saputangan basah baik yang hangat maupun dingin.
2. Mencuci *oshibori* (おしぼり).
3. Menyiapkan daftar makanan atau minuman di setiap *room*.
4. Menyiapkan kelengkapan buku yang berisi daftar lagu.
5. Menempatkan *softdrink* di setiap *table room*.
6. Membantu untuk menyarankan pesanan saat tamu hendak memesan makanan atau minuman.
7. Melayani pesanan tamu.
8. *Clear up table* yang telah digunakan.

Tanggung jawab *bartender* :

1. *Bartender* bertugas untuk menyiapkan kelengkapan minuman dan memenuhi pesanan.

2. Meracik minuman yang dipesan tamu.
3. Menciptakan minuman baru agar konsumen baru tertarik untuk dating..

2.6.5 Job Description House Keeping

1. Menjaga kebersihan *room*.
2. Menjaga kebersihan koridor.
3. Menjaga kebersihan seluruh properti perusahaan.
4. Membantu karyawan contohnya : membeli makanan dan lain-lain.

2.6.6 Job Description Security

Tanggung jawab *Security* :

Menjaga keamanan perusahaan.

2.6.7 Job Description stylist.

Membantu *Ladies Companion* agar tampil lebih cantik dan menarik.

2.6.8 Job Description Mamasan dan *Ladies Companion*

Tugas pokok dan fungsi mamasan :

Mewakili General Manager untuk mengatur, mengawasi dan mengendalikan LC dan GRO dalam pelaksanaan di operasional.

Tanggung Jawab :

1. Mengatur jadwal masuk dan off LC dan GRO
2. Mengatur setiap LC/GRO agar memahami tugas dan tanggung jawabnya dalam menerima tamu..
3. Mengatur setiap LC/GRO, agar mendapat perolehan jam yang merata, dengan cara merolling untuk handling tamu, yang belum sebagian diutamakan, kecuali kalau tamu sudah mengenal dan sudah booking LC/GRO yang diinginkan.
4. Mengatur tema cara/model berpakaian para LC/GRO agar ada variasi sehingga tamu yang datang tidak merasa bosan.
5. Menawarkan kepada tamu, apakah LC/GRO akan dipilihkan atau mau showing ke room tamu. Rekomendasi dari Mamasan harus atas persetujuan tamu.
6. Setiap Mamasan secara bergantian dan berurut akan menghandle setiap tamu yang datang ke masing-masing room sesuai kapasitas jumlah tamu, kecuali tamu minta dihandle oleh mamasan yang sudah dikenalnya (atau atas keinginan tamu minta dihandle oleh salah satu mamasan).
7. Sewaktu-waktu mamasan berkewajiban untuk mengecek room yang dihandlenya, apakah ada keluhan dari tamu, tentang service LC/GRO, dan mengingatkan mereka untuk selalu menjaga kebersihan ruangan (Tissue/Asbak) selama mereka menghandle tamu.

8. Setiap Mamasan wajib untuk mengahdle setiap room yang telah dilayaninya sejak tanmu datang sampai dengan Clossing Bill.
9. Menampung masukan dan keluhan dari tamu tentang pelayanan secara menyeluruh dan menyampaikannya kepada manejemen melalui General manager.
10. Setiap CC (Calling Charge) ditulis oleh Mamasan yang menghandle room tersebut sampai ditandatangani oleh tamu. Dan tidak dibenarkan LC/GRO menembak jam atau cancel CC tanpa konfirmasi terlebih dahulu kepada mamasan
11. Wajib membuat laporan rekapan pendapatan jam LC baik daily/weekly/monthly report dan bertanggungjawab secara langsung kepada General manager.

Tugas Ladies Companion

Tugas Pokok dan Fungsi :

- a. Datang tepat waktu mulai pukul 19.00 toleransi keterlambatan 15 menit
- b. Print in dengan menggunakan finger print sesuai dengan nomor yang tertera
- c. Langsung masuk ruang dandan/ruang salon kemudian melakukan make up
- d. Setiap LC yang sudah selesai make up diharuskan masuk ruang show room

- e. Mengikuti briefing yang dilakukan seminggu sekali oleh General Manager secara bergantian
- f. Apabila melakukan showing diwajibkan mengucapkan greeting (salam) kepada semua tamu.
- g. Apabila sudah terpilih atau dibooking oleh tamu hal hal yang harus dilakukan oleh LC/GRO di dalam room adalah sbb :
- Greeting dan memperkenalkan diri
 - Duduk sambil mengajak ngobrol lalu membantu tamu untuk memilihkan lagu yang disukai tamu
 - Membantu tamu untuk memesan minuman atau makanan
 - Membantu menuangkan minuman dan jangan membiarkan gelas dalam keadaan kosong
 - Membantu menyalakan api apabila tamu akan merokok
 - Dilarang memesan makanan atau minuman tanpa seijin tamu
 - Dilarang menceritakan hal hal yang sifatnya pribadi atau berkeluh kesah kepada tamu
 - Dilarang membawa HP (Hp dititipkan di receptionist)
 - Apabila naik keatas kursi atau meja maka alas kaki wajib dibuka
 - Apabila ada penambahan jam (nembak) harus lapor ke mamasan kemudian mamasan menanyakannya kepada tamu. Kalau tamu menyetujuinya maka mamasan membuat CC tambahan dan ditandatangani oleh tamu.
 - Selalu bersikap dan berbicara santun terhadap tamu

- Apabila meminum minuman yang beralkohol harus dapat mengontrol diri jangan sampai mabuk lalu meninggalkan tamu atau membatalkan sendiri tanpa diketahui dan disetujui oleh tamu selama jam booking masih berjalan kecuali atas seijin tamu dan diketahui oleh mamasan.
- Selalu mendahulukan pilihan lagu lagu sesuai dengan keinginan tamu dan berlaku secara bergiliran tidak didominasi sendiri
- Menjaga kebersihan selama di booking didalam room (memperhatikan kebersihan asbak, tissue dibuang ketempat sampah jangan dibiarkan menumpuk di meja atau dilantai)
- Bisa menciptakan suasana keakraban dan kehangatan sehingga tamu merasa nyaman dan puas
- Apabila tamu hendak pulang maka LC/GRO mengantar sampai lift dan mengucapkan terima kasih serta tidak boleh meminta tip apabila tamu itu tidak memberikannya dan tetap berlaku sopan.

2.7 Tenaga Kerja

1. MAINTENANCE : 2 ORANG
2. ACCOUNTING : 4 ORANG
3. FOOD & BEVERAGE : 4 ORANG
4. HOUSE KEEPING : 2 ORANG
5. SECURITY : 2 ORANG
6. Stylist : 2 orang
7. Ladies Compagnion (LC) : kurang lebih 25 orang