

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Simpulan dari hasil penelitian tentang kegiatan *Sales Promotion* melalui *Special Room Rate* di Hotel Bukit Dago Milenium Bandung, adalah sebagai berikut:

1. Pelaksanaan kegiatan *Sales Promotion* melalui *Special Room Rate* di PT. Bukit Dago Hotel Milenium Bandung ditujukan sebagai berikut : meningkatkan tingkat hunian kamar; dalam upaya memenangkan persaingan harga dengan hotel-hotel di sekitar kawasan Dago (khususnya) dan Bandung (umumnya); meningkatkan minat masyarakat untuk menginap; meningkatkan hasil penjualan; meningkatkan laba operasional.

Jenis harga pada kegiatan *Sales Promotion* melalui *Special Room Rate* di PT. Bukit Dago Hotel Milenium Bandung, adalah sebagai berikut : pembelian *voucher* untuk menginap, dikenakan potongan harga sebesar 10% dari harga yang ditetapkan untuk seluruh jenis kamar; *voucher* terdiri dari kelipatan 5 dan 10 lembar, yang dapat digunakan sesuai masa berlaku (3 bulan) dan tidak berlaku pada saat *week end* atau libur nasional; bagi tamu-tamu langganan yang telah didaftar dalam *database* master tamu, apabila *check in* kembali, akan diberikan potongan harga sebesar 10% dari harga yang ditetapkan

untuk seluruh jenis kamar; bagi tamu yang menginap lebih dari satu minggu terus menerus, maka dikenakan harga kamar yang *flat* atau tidak dikenakan harga *week end* dan harga libur nasional; dan bagi rombongan tamu yang *booking* kamar periode satu bulan sebelum tanggal *check in* dan mencapai jumlah lebih dari 20 kamar, diberikan potongan harga sebesar 10% dari harga yang ditetapkan untuk seluruh jenis kamar.

2. Hambatan-hambatan yang dihadapi pada pelaksanaan kegiatan *Sales Promotion* melalui *Special Room Rate* di PT. Bukit Dago Hotel Milenium Bandung, adalah sebagai berikut : kurangnya media yang dapat digunakan sebagai penyampai informasi tentang kegiatan *Sales Promotion* melalui *Special Room Rate* di PT. Bukit Dago Hotel Milenium Bandung; banyak tamu hotel yang masih menginginkan harga kamar lebih rendah atau dikenakan *discount*, banyak tamu hotel yang tidak atau belum memahami perbedaan harga kamar pada saat *week day* dan *week end*, sehingga mereka merasa kecewa dengan perubahan harga tersebut; dan anggaran promosi untuk menyebarkan informasi tentang kegiatan *Sales Promotion* melalui *Special Room Rate* di PT. Bukit Dago Hotel Milenium Bandung saat ini masih terbatas, sehingga kegiatan promosi hanya diketahui oleh tamu-tamu yang pernah menginap dan masyarakat yang kebetulan melewati hotel dan membaca spanduk tentang harga kamar di depan hotel.

3. Upaya-upaya yang dilakukan oleh pihak Hotel Bukit Dago Milenium dalam menghadapi hambatan-hambatan pada kegiatan *Sales Promotion* melalui *Special Room Rate* adalah : pihak hotel melalui bagian pemasaran dan *receptionist* mulai melakukan upaya penyebaran informasi tentang kegiatan *Sales Promotion* melalui *Special Room Rate* kepada beberapa instansi, seperti kantor Pemda di lingkungan Jawa Barat; dan harga promosi kamar tidak hanya diberikan kepada tamu hotel yang statusnya adalah langganan, tetapi juga kepada tamu-tamu hotel pada saat melakukan registrasi *check in*, dengan ketentuan tamu tersebut akan melakukan penggunaan kamar selama satu minggu berturut-turut. Untuk tamu jenis ini diberikan harga promosi kamar sebesar 10%.

5.2 Saran-saran

Saran-saran yang dapat diberikan berdasarkan hasil penelitian tentang kegiatan *Sales Promotion* melalui *Special Room Rate* di Hotel Bukit Dago Milenium Bandung, adalah sebagai berikut:

1. Agar kegiatan *Sales Promotion* melalui *Special Room Rate* di Hotel Bukit Dago Milenium Bandung, dapat lebih berhasil, maka penggunaan media informasi perlu ditambah.
2. Anggaran promosi untuk kegiatan *Sales Promotion* melalui *Special Room Rate* di Hotel Bukit Dago Milenium Bandung, juga perlu ditingkatkan.