

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa dalam meningkatkan jumlah pengunjung :

1. Hotel Kedaton melakukan komunikasi pemasaran yang terdiri dari Percetakan yang berupa brosur yang dibagikan daripihak Hotel Kedaton Bandung dimana kerjasama promosi ini dilakukan bersama pihak *Yellow Pages*.
2. Pemilihan program acara diakhir tahun membuat para pengunjung tertarik untuk menginap di Hotel Kedaton Bandung.
3. Jumlah pengunjung sangat meningkat diakhir tahun yaitu dibulan Desember hal ini dikarenakan program yang ditawarkan sangat menarik pengunjung.
4. Dengan memberikan motivasi, disiplin Kerja, dan Kesejahteraan Pramusaji sangat memberikan hal yang positif kepada pramusaji mengingat *service* yang diberikan sangat memuaskan pengunjung.
5. Adanya seleksi dan orientasi terhadap pramusaji dapat menghasilkan pelayanan yang berkualitas dan berkompeten yang akan menjabat serta mengerjakan semua pekerjaan pada hotel tersebut.
6. Komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh Hotel Kedaton Bandung adalah sebagai upaya agar calon pengunjung tahu dan terpengaruh untuk menggunakan jasa serta dapat memperbesar dan mempertahankan pengembangan omset bagi pihak Hotel Kedaton Bandung yang telah berupaya meningkatkan jumlah pengunjung melalui promosi dan program-program yang telah ditawarkan

7. Bentuk komunikasi pemasaran dan promosi yang dilakukan oleh Hotel Kedaton Bandung cukup mengena pada sasaran dan mendapatkan hasil yang baik.

## **5.2 Saran**

### **Sales & Marketing**

Dengan semakin ramainya situasi pemasaran saat ini, mengakibatkan bertambah tajamnya persaingan yang dihadapi oleh perusahaan didalam memasarkan produksinya. Setiap perusahaan tentunya mengharapkan dari semua kegiatannya berjalan sesuai yang direncanakan. Untuk dapat tercapainya volume keuntungan yang diharapkan, maka faktor yang perlu diperhatikan adalah bauran promosi yang dilakukan harus lebih luas baik dari pemasangan papan reklame di jalan – jalan yang strategis, brosur yang dicetak disebar – sebar di setiap cabang atau pusat perbelanjaan, pemasangan melalui Koran, Majalah, Televisi, Radio, serta juga memberikan potongan- potongan harga di hari libur besar selain diakhir tahun dibulan desember.

### **Pelayanan**

Menerapkan pelatihan – pelatihan kepada para karyawan serta memberikan pengawasan kerja yang lebih ketat lagi dari Housekeeping Supervisor serta memberikan Kebebasan karyawan untuk mengambil keputusan dan kreatifitas dalam melaksanakan pekerjaannya.