

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

- a. Penyelenggaraan kegiatan wisata konvensi di hotel horison tiap tahunnya mengalami peningkatan yang signifikan. Penyelenggaraan kegiatan wisata konvensi didominasi dari kalangan instansi atau lembaga pemerintah (*government*). Kalangan ini rutin melakukan kegiatan wisata konvensinya di Hotel Horison setiap bulannya secara berkala. Instansi atau lembaga pemerintah umumnya lebih banyak melakukan aktivitas rapat guna membahas program kerja, menggelar kongres, ataupun rapat yang dilakukan secara rutin. Instansi atau lembaga pemerintah telah memberikan kepercayaan terhadap Hotel Horison dengan melakukan kegiatan wisata konvensinya secara berkelanjutan.
- b. Pendapatan wisata konvensi di Hotel Horison pada tahun 2008-2010 mengalami peningkatan terutama pada tahun 2009 sebesar Rp. 27.465.404.146. Namun pada tahun 2010 pendapatan wisata konvensi mengalami penurunan menjadi sebesar Rp. 22.847.352.000. sedangkan pendapatan di Hotel Horison selalu mencapai budget yang ditentukan oleh pihak management. Pendapatan yang paling besar ialah pada tahun 2010, actual Hotel Horison berhasil melebihi budget yang telah ditetapkan oleh pihak manajemen hotel. Hasil yang didapat dari actual pada tahun 2010 sekitar Rp. 50.708.397.930 dan selisih dari budget sekitar Rp.

2.108.752.158. Ini merupakan kenaikan yang sangat signifikan dibandingkan dengan pendapatan actual tahun 2009.

- c. Dari hasil data 3 tahun terakhir rata-rata kontribusi wisata konvensi terhadap pendapatan di hotel mengalami naik turun, hanya mendominasi pada tahun 2009 saja dengan presentase sebesar 36,3%. Kontribusi yang mendominasi dengan peningkatan yang stabil ialah berasal dari penjualan makanan. Selama periode tahun 2008 dan tahun 2010, penjualan yang berasal dari makanan mendominasi pendapatan keseluruhan.

Dari keseluruhan hasil penelitian, maka dapat disimpulkan wisata konvensi memberikan kontribusi yang naik turun terhadap pendapatan di Hotel Horison. Kontribusi terbesar berasal dari penjualan yang berasal dari makanan. Namun hal ini tidak menurunkan kualitas wisata konvensi dikarenakan core product dari Hotel Horison ialah kegiatan konvensi dimana memberikan setengah pendapatan dari pendapatan yang lainnya. Ini merupakan keuntungan yang terbesar di Hotel Horison dan menjadikan Hotel Horison sebagai hotel konvensi dan bisnis.

2. Saran

- a. Penyelenggaran kegiatan wisata konvensi di hotel horison tiap tahunnya sebaiknya difokuskan kepada semua kalangan wisatawan konvensi tak hanya memfokuskan kepada kalangan instansi atau lembaga pemerintah (*government*). Ini dilakukan agar pihak dari kalangan lain lebih merasa kehadirannya dibutuhkan untuk melakukan kegiatan wisata konvensinya.

Dan juga dapat menambahkan pendapatan yang lebih banyak dari wisata konvensi.

- b. Pendapatan di Hotel Horison yang selalu mencapai budget seharusnya lebih dinaikkan dari budget-budget sebelumnya. Sehingga sdm yang bersangkutan dengan wisata konvensi lebih melaksanakan tugasnya dengan semangat sehingga pendapatan yang didapat oleh hotel horison melebihi kebutuhannya. Pelayanan yang diberikan oleh hotel horison pun harus ditingkatkan lebih baik sehingga dapat meningkatkan citra hotel horison.
- c. Kegiatan wisata konvensi tidak mendominasi terhadap pendapatan Hotel Horison. Diharapkan pihak manajemen cepat tanggap dalam mengatasi faktor-faktor eksternal yang dapat mengancam keberlangsungan hotel. *Sales dan marketing department* berusaha untuk meningkatkan produktivitas *account corporate*, agar wisatawan konvensi yang menginap dan menggunakan *meeting package* semakin meningkat.