

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka kesimpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Pelaksanaan *sales promotion* di Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement menunjukkan kategori baik, dimana hal ini berarti manajemen Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement telah melaksanakan program *sales promotion* melalui diskon yang mampu memberikan kesan yang positif bagi pengunjung atau konsumen Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement.
2. Keputusan menginap di Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement menunjukkan kategori tinggi, dimana hal ini berarti tamu atau konsumen memiliki telah memiliki keputusan menginap yang tinggi di Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement.
3. Terdapat pengaruh yang signifikan *sales promotion* terhadap keputusan menginap di Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement, dimana *sales promotion* dapat menjelaskan varians dari variabel keputusan menginap sebesar 51,1%. Hal ini berarti jika penilaian terhadap *sales promotion* mengalami peningkatan, maka dapat meningkatkan keputusan menginap di Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement, sebaliknya jika penilaian terhadap *sales promotion* mengalami turun, maka dapat menurunkan keputusan menginap di Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement

5.2 Rekomendasi

Berdasarkan hasil dari kesimpulan tersebut, adapun rekomendasi dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Sebaiknya pihak manajemen Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement lebih mengoptimalkan *sales promotion* melalui diskon dengan meningkatkan kerjasama dengan bank-bank lain yang memiliki nasabah yang sangat besar, sehingga hal ini akan lebih memberikan daya tarik bagi konsumen yang

memiliki kartu kredit bank tersebut untuk menginap di Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement karena mendapatkan diskon.

2. Sebaiknya pihak manajemen Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement lebih memberikan keragaman pada paket-paket menginap yang lebih menarik dengan memberikan kemudahan dan pemberian harga yang kompetitif, sehingga hal ini akan mampu meningkatkan keputusan pengunjung untuk menginap di Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement
3. Sebaiknya pihak manajemen Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement mampu meningkatkan penggunaan alat-alat *sales promotion*, seperti voucher, hadiah, mengikuti event-event terkait dengan hotel, sehingga Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement akan lebih dikenal oleh masyarakat luas, sehingga akan menimbulkan konsumen untuk menginap di Galeri Ciumbuleuit Hotel & Apartement.
4. Adanya penelitian lanjutan terkait dengan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan menginap selain *sales promotion*, seperti *public relation*, *relationship marketing*, *e-commerce*, *social media*, dan lain-lain.