

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dengan menggunakan pengujian regresi berganda yang telah dilaksanakan mengenai *Price Adjustment Strategies* terhadap Keputusan Menggunakan *Meeting Package* di The Jayakarta Bandung *Boutique Suite Hotel and Spa*, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Gambaran mengenai *Price Adjustment Strategies* yang dilaksanakan di *The Jayakarta Bandung Boutique Suite Hotel and Spa* mendapatkan penilaian yang baik dari tamu bisnis yang menggunakan *Meeting Package*. Penilaian tertinggi diperoleh oleh *Segmented Pricing*. Sedangkan penilaian terendah diperoleh oleh *Discount and Allowance Pricing*. Seperti yang dijelaskan dibawah ini :
 - a. *Segmented Pricing* merupakan Strategi yang diperlukan oleh perusahaan karena pihak perusahaan dapat membeda-bedakan harga kepada tamu khususnya tamu bisnis, hal ini dikarenakan supaya tamu bisnis dapat memilih harga yang sesuai dengan keinginan tamu bisnis
 - b. *Discount and Allowance Pricing* mendapatkan nilai terendah, karena untuk mendapatkan *discount* perusahaan harus menggunakan kapasitas yang besar dan banyak. Selain itu *Discount And Allowance* juga mendapatkan nilai terendah dikarenakan banyaknya syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh tamu bisnis untuk mendapatkan *Discount and Allowance*

David Oliver Pintu Batu, 2013

Pengaruh *Price Adjustment Strategies* Terhadap Keputusan Menggunakan *Meeting Package* The Jayakarta Bandung *Boutique Suite Hotel and Spa* (Survei Terhadap Tamu Bisnis yang Menggunakan *Meeting Package Fullboard* di The Jayakarta Bandung *Boutique Suite Hotel and Spa*)
 Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

2. Faktor pembentuk keputusan menggunakan *Meeting Package The Jayakarta Bandung Boutique Suite Hotel and Spa* yang terdiri dari Pilihan Produk atau Jasa, pemilihan pemasok, Pemilihan Jumlah Pesanan, Pesyaratan dan Waktu Pembelian dan Metode Pembayaran. Kontribusi yang paling tinggi adalah metode pembayaran. Hal ini disebabkan karena metode pembayaran yang dilakukan oleh *The Jayakarta Bandung Boutique Suite Hotel and Spa* mempunyai berbagai macam cara pembayaran baik secara *voucher*, tunai, ATM maupun LS. *The Jayakarta Bandung Boutique Suite Hotel and Spa* selalu berusaha memberikan keinginan tamu bisnisnya.
3. Penelitian ini menunjukkan bahwa pelaksanaan *Price Adjustment Strategies The Jayakarta Bandung Boutique Suite Hotel and Spa* berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan menggunakan *Meeting Package*, artinya semakin baik pelaksanaan *Price Adjustment Strategies* maka akan semakin mempengaruhi tamu bisnis untuk menggunakan *Meeting Package The Jayakarta Bandung Boutique Suite Hotel and Spa*.

5.2 Rekomendasi

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, maka penulis merekomendasikan hal-hal seperti berikut :

1. *Program Price Adjustment Strategies* berupa *Segmented Pricing*, *Psychological Pricing*, *Discount and Allowance Pricing* dinilai cukup baik berdasarkan penilaian tamu bisnis pengambil keputusan *Meeting Package*. Hal tersebut dapat memberikan keyakinan kepada tamu bisnis untuk

David Oliver Pintu Batu, 2013

Pengaruh *Price Adjustment Strategies* Terhadap Keputusan Menggunakan *Meeting Package The Jayakarta Bandung Boutique Suite Hotel and Spa* (Survei Terhadap Tamu Bisnis yang Menggunakan *Meeting Package Fullboard* di *The Jayakarta Bandung Boutique Suite Hotel and Spa*)
Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

melakukan *Meeting Package* di *The Jayakarta Bandung Boutique Suite Hotel and Spa*. Tetapi untuk *Discount and Allowance Pricing* mendapatkan nilai terendah dikarenakan *discount* yang diberikan oleh *The Jayakarta Bandung Boutique Suite Hotel and Spa* belum cukup baik dan masih kurang menarik. Maka dari itu pihak manajemen *The Jayakarta Bandung Boutique Suite and Spa* harus lebih memperhatikan lagi *Discount* yang diberikan kepada tamu sehingga tamu lebih menarik untuk mendapatkannya

2. Berdasarkan hasil penelitian dilihat dari instrument-instrumen pada dimensi keputusan menggunakan *Meeting Package* terdapat instrument yang memiliki nilai rendah yaitu Persyaratan dan waktu Pembelian. Artinya tamu bisnis yang melakukan harus melakukan persyaratan sebelum melakukan *meeting*. Penulis memberikan beberapa rekomendasi persyaratan yang diberikan tidak terlalu susah dan tidak terlalu banyak
3. *The Jayakarta Bandung Boutique Suite and Spa* juga harus terus mempertahankan mutu produk dan pelayanan *meeting package* yang ditawarkan agar tetap sesuai dengan nilai produk yang didapat oleh tamu bisnis
4. Setiap penelitian tentunya mempunyai kelebihan dan kekurangan tersendiri, begitu juga dengan penelitian ini, karena hanya dilihat dari segi pelaksanaan *Price Adjustment Strategies* saja. Sebagai bahan rekomendasi bagi penelitian selanjutnya baik itu *The Jayakarta Bandung Boutique Suite Hotel and Spa* atau pun pihak lain agar dapat melakukan penelitian yang

David Oliver Pintu Batu, 2013

Pengaruh Price Adjustment Strategies Terhadap Keputusan Menggunakan Meeting Package The Jayakarta Bandung Boutique Suite Hotel and Spa (Survei Terhadap Tamu Bisnis yang Menggunakan Meeting Package Fullboard di The Jayakarta Bandung Boutique Suite Hotel and Spa)
Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

mencakup semua aspek *Meeting Package TheJayakarta Bandung Boutique Suite Hotel and Spa*



David Oliver Pintu Batu, 2013

Pengaruh Price Adjustment Strategies Terhadap Keputusan Menggunakan Meeting Package The Jayakarta Bandung Boutique Suite Hotel and Spa (Survei Terhadap Tamu Bisnis yang Menggunakan Meeting Package Fullboard di The Jayakarta Bandung Boutique Suite Hotel and Spa)
Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu