

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan analisis data dan pembahasan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Harga kamar berpengaruh negatif dan signifikan terhadap permintaan jasa hotel. Artinya, jika terjadi kenaikan harga kamar hotel, maka permintaan terhadap jasa hotel akan berkurang.
2. Kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap permintaan jasa hotel. Artinya, jika terjadi kenaikan kualitas pelayanan, maka permintaan terhadap jasa hotel akan bertambah.

#### **2.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan dan kesimpulan yang diperoleh, penulis mengajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Harga merupakan faktor yang paling berpengaruh bagi seorang konsumen dalam menentukan pembelian. Oleh karena itu, untuk meningkatkan permintaan jasa hotel, para pengusaha hotel, dalam menetapkan harga harus sesuai dengan fasilitas dan jasa yang ditawarkannya.
2. Kualitas pelayanan adalah tingkat keunggulan yang diharapkan oleh pengunjung hotel. Oleh karena itu, untuk meningkatkan permintaan jasa hotel, pengusaha hotel harus lebih memperhatikan harapan konsumen

sesuai dengan pelayanan yang telah dijanjikan oleh pihak hotel. Sehingga kesenjangan antara harapan pelanggan dengan pelayanan yang diberikan tidak akan terjadi, dan kepercayaan terhadap pihak hotel pun akan terbangun dengan sendirinya.

3. Bagi yang tertarik untuk meneliti objek ini lebih lanjut, diharapkan untuk menambah variabel lain yang cocok dan lebih berpengaruh terhadap permintaan jasa hotel.

