

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan kajian teori, hasil penelitian, dan pengujian *path analysis* yang dilaksanakan mengenai *demand based pricing methods* terhadap keputusan penggunaan *meeting package* di Hotel Bumi Asih Jaya Bandung, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Gambaran mengenai *demand based pricing methods* yang dilaksanakan di Hotel Bumi Asih Jaya Bandung mendapat penilaian yang baik dari tamu Hotel Bumi Asih Jaya Bandung. Penilaian tertinggi diperoleh oleh *buyer based pricing*, sedangkan penilaian terendah diperoleh oleh *negotiation*, seperti dijelaskan di bawah ini:
 - a. Secara keseluruhan *demand based pricing methods* yang dilaksanakan di Hotel Bumi Asih Jaya Bandung sudah baik, terutama *buyer based pricing*, dikarenakan *buyer based pricing* adalah sebuah strategi penetapan harga dimana kemenarikan, kesesuaian, dan keberagaman menjadi hal yang harus diperhatikan oleh pihak manajemen hotel didalam menawarkan produknya kepada tamu bisnis Hotel Bumi Asih Jaya Bandung. Dengan memiliki konsep harga yang dijelaskan diatas akan menarik para tamu bisnis untuk membeli *meeting package* yang ditawarkan.

- b. *Negotiation* mendapatkan penilaian terendah. Hal ini dikarenakan dalam bernegosiasi terkadang terdapat ketidaksesuaian antara pihak tamu bisnis dan pihak hotel yang menyebabkan proses tawar-menawar tidak sesuai dengan keinginan dan tidak dapat di *follow up* lebih lanjut di tambah banyaknya para pesaing yang menawarkan harga yang cenderung sama namun merk hotel pesaing lebih terkenal.
2. Gambaran mengenai keputusan penggunaan *meeting package* di Hotel Bumi Asih Jaya Bandung secara umum mendapat penilaian yang baik dari tamu bisnis Hotel Bumi Asih Jaya Bandung. Aspek yang memperoleh penilaian tertinggi adalah waktu penggunaan hal ini dikarenakan pihak hotel mampu mengatur proses operasional *meeting room* yang telah dipesan sesuai dengan permintaan dan jadwal yang telah ditentukan.
3. *Demand based pricing methods* memberikan pengaruh terhadap keputusan penggunaan *meeting package* di Hotel Bumi Asih Jaya Bandung dimana semua sub variabel memberikan pengaruh yang signifikan terhadap keputusan menggunakan *meeting package*.

5.2 Rekomendasi

Demand based pricing methods adalah penetapan harga yang berfokus pada perspektif konsumen dan memberikan pertimbangan kepada tamu bisnis, dalam hal ini penulis mencoba memberikan saran seperti hal-hal berikut:

1. Secara keseluruhan *demand based pricing methods* yang dilaksanakan di Hotel Bumi Asih Jaya Bandung sudah dilakukan dengan baik, terdapat tanggapan tamu mengenai *demand based pricing methods* dimana pada

sub variabel *negotiation* mendapatkan penilaian terendah tetapi dalam penilaian pengaruh mendapatkan penilaian tertinggi, oleh karena itu pihak hotel harus lebih memperhatikan sub variabel *negotiation* dalam *demand based pricing methods*. Rekomendasi yang dapat diberikan kepada Hotel Bumi Asih Jaya Bandung melalui penelitian ini adalah dengan mengadakan pelatihan-pelatihan kepada karyawannya untuk menambahkan *skill* mereka agar dapat memberikan pelayanan yang optimal dan dapat bernegosiasi dengan baik terhadap para tamu bisnisnya. Rekomendasi pada sub variabel *buyer based pricing*, yaitu mempertahankan kinerja yang sudah baik dan lebih mengoptimalkan lagi pelayanan dengan memberikan variasi-variasi harga dan manfaat yang sesuai dengan kebutuhan para tamu bisnis. Seperti pada saat tamu bisnis yang memesan *fullboard meeting package* yang merupakan salah satu paket *meeting plus* menginap, dimana fasilitas yang disediakan ada baiknya ditambahkan dengan *complimentary* dimasing-masing kamar, salah satunya dengan menyediakan buah-buahan ditambah dengan voucher hotel, dimana dalam beberapa kali pemesanan produk *meeting* di Hotel Bumi Asih Jaya Bandung mendapatkan voucher gratis menginap untuk dua orang.

2. Keputusan penggunaan *meeting package* di Hotel Bumi Asih Jaya Bandung juga tinggi. Banyak tamu bisnis yang menggunakan *meeting package* lebih dari satu kali kedatangan. Hal ini dapat menunjukkan bahwa Hotel Bumi Asih Jaya Bandung sudah memiliki tamu-tamu bisnis yang

mempunyai minat tinggi terhadap produk *meeting package* yang ditawarkan. Namun disamping strategi *demand based pricing methods*, Hotel Bumi Asih Jaya Bandung harus terus meningkatkan segala aspek yang berhubungan dengan pelayanan, agar keputusan penggunaan *meeting package* tamu dapat terus meningkat.

3. Strategi yang di jalankan oleh Hotel Bumi Asih Jaya Bandung melalui *demand based pricing methods* adalah baik, namun pihak manajemen Hotel Bumi Asih Jaya Bandung dapat melakukannya lebih baik lagi, salah satunya dengan memberikan pilihan harga *meeting package* agar keputusan penggunaan *meeting package* di Hotel Bumi Asih Jaya Bandung terus meningkat, yang nantinya akan mendapatkan keuntungan bagi kedua belah pihak.
4. Keterbatasan dalam penelitian ini adalah salah satunya objek yang diteliti hanya satu hotel, rekomendasi untuk penelaah selanjutnya adalah untuk tetap meneliti tentang harga, dan dibandingkan antara satu hotel dengan hotel bintang tiga lainnya, karena masing-masing hotel memiliki keunggulannya masing-masing yang disesuaikan melalui harga yang ditawarkan dengan fasilitas yang diberikan.