

## **BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN**

### **7.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil dari penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa hotel Agung belum memiliki system promosi untuk meningkatkan penjualan kamar hotel. Hotel Agung sepertinya hanya mengandalkan papan nama didepan bangunan hotel saja dan menunggu tamu datang sendirinya.

Luaran proyek yang dihasilkan yaitu berupa mengimplementasikan sistem pemasaran *sales promotion* dan *direct marketing* sesuai yaitu dengan bekerjasama dengan pihak agen perjakanan Traveloka dan membuat akun media sosial Instagram. Selama proses implementasi, Hotel Agung telah menerima 10 pemesanan kamar hotel dari konsumen yang booking secara online melalui pihak Traveloka. Untuk akun media sosial Hotel Agung di Instagram belum mendapatkan banyak *followers* hal ini dikarenakan akun Instagram yang dibuat masih terbilang baru jadi masih membutuhkan waktu untuk menambah jumlah *followers* dan untuk hotel non bintang seperti Hotel Agung banyak orang yang masih enggan untuk mem-*follow* karena hotel non bintang belum mempunyai nama yang cukup akrab di telinga masyarakat.

### **7.2 Saran**

Setelah melaksanakan kerja peraktik di Hotel Agung, penulis mempunyai beberapa penilaian yan harus di perbaiki oleh Hotel Agung untuk kedepanya.

Untuk itu penulis mempunyai beberapa saran sebagai berikut:

- a. Merenovasi bangunan hotel, mewarnai dengan cat baru yang lebih menarik dan modern agar menarik.
- b. Mengupgrade fasilitas hotel dengan yang baru agar menambah kenyamanan tamu yang menginap.
- c. Bekerja sama dengan supir-supir taxi agar membawa tamunya ke hotel bagi turis yang mencari penginapan dengan harga terjangkau.
- d. Aktif mempromosikan kamar hotel dan promo promo yang ada di sosial media.