BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

1.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan sebelumnya, maka penulis menarik beberapa kesimpulan antara lain:

1. Kegiatan yang dilakukan Public Relations untuk menunjang kegiatan marketing menggunakan *sales call* sudah baik untuk mengenalkan, meyakinkan, memberikan kepercayaan kepada pelanggan atau calon pelanggan Hotel Puri Khatulistiwa. *Sales call* dilakukan dengan cara *face to face* maupun melalui telefon. *Public Relations* Hotel Puri Khatulistiwa menjelaskan tentang *product knowledge* Hotel secara terperinci.
2. Pesan yang disampaikan *Public Relations* Hotel Puri Khatulistiwa meliputi isi pesan, format pesan, teknik penyampaian pesan dapat disimpulkan baik. Hal ini didasarkan pada isi pesan yang disampaikan sudah lengkap dengan menggunakan kata – kata yang umum sehingga mudah untuk dimengerti dan diterima. Pesan disampaikan semenarik mungkin dan sejelas-jelasnya agar pelanggan atau calon pelanggan memiliki ketertarikan terhadap Hotel Puri Khatulistiwa dan agar terjadinya kesepakatan bersama yang menguntungkan kedua belah pihak.
3. Dalam pelaksanaan *sales call, Public Relations* Hotel Puri Khatulistiwa bersama marketing menerapkan secara rutin kegiatan *sales call* ke

berbagai perusahaan baik swasta maupun pemerintahan, yang bertujuan untuk menjaring tamu-tamu group. Karena *sales call* memungkinkan adanya suatu *personal confrontation*, yaitu suatu interaksi pribadi diantara dua orang atau lebih yang memungkinkan kedua belah pihak saling mengamati kebutuhan dan karakteristik pihak lain dan segera melakukan penyesuaian. dan dapat diketahui secara langsung respon dari komunikan perusahaan tersebut.

4. Peranan *Public Relations* dalam menunjang kegiatan marketing dengan menggunakan *sales call* sudah berjalan baik. *Public Relations* berhasil mengefektifkan kegiatan *sales call* untuk menunjang kegiatan marketing dalam proses pembelian, terutama untuk membangun kepercayaan dan keyakinan dari konsumen.

1.2 Saran

Dalam usaha pengembangan pemasaran hotel, penulis ingin memberikan beberapa saran untuk perusahaan antara lain sebagai berikut:

1.2.1 Saran untuk Perusahaan

1. Hotel Puri Khatulistiwa sebaiknya lebih meningkatkan kegiatan promosi dan pemasarannya, tidak hanya melalui *sales call* tetapi melalui advertising baik pada media cetak maupun elektronik lokal maupun nasional.

2. Di era globalisasi dan ketatnya kompetisi di dunia usaha perhotelan, maka Puri Khatulistiwa seharusnya lebih meningkatkan kegiatan promosi dengan membuat website di internet yang memuat seluruh informasi tentang Hotel Puri Khatulistiwa. Sehingga dapat diakses secara cepat dan luas oleh para calon pemakai jasa perhotelan.

1.2.2 Bagi peneliti berikutnya

1. Semoga penelitian ini dapat dijadikan sebagai rujukan untuk penelitian sejenis yang lebih baik.
2. Diharapkan penelitian selanjutnya dapat meneliti lebih dalam lagi tentang masalah ini.