

BAB V

PENUTUP

5.1 Simpulan

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

1. Perencanaan *Marketing Public Relations* yang dilakukan Hotel California Bandung dalam meningkatkan jumlah *customer* menggunakan *sales call* sudah berjalan baik. *Marketing Public Relations* berhasil mengefektifkan kegiatan *sales call* dalam proses pembelian, terutama untuk membangun kepercayaan dan keyakinan dari konsumen. Perencanaan yang dilakukan *Marketing Public Relations* Hotel California Bandung dalam meningkatkan jumlah *customer* dengan *sales call* dengan membuat daftar perusahaan yang akan dikunjungi dengan sangat teliti dan efektif.
2. Dalam pelaksanaan *sales call*, *Marketing Public Relations* Hotel California Bandung 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 komunikasi perusahaan tersebut.

3. Kegiatan *Marketing Public Relations* yang dilakukan Hotel California Bandung dalam meningkatkan jumlah *customer* menggunakan *sales call* sudah baik untuk mengenalkan, meyakinkan, memberikan kepercayaan kepada pelanggan atau calon pelanggan Hotel California Bandung. *Sales call* dilakukan dengan cara *face to face* maupun melalui telepon. *Marketing Public Relations* Hotel California Bandung menjelaskan tentang *product knowledge* Hotel secara terperinci.
4. Pesan yang disampaikan *Marketing Public Relations* Hotel California Bandung 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 California Bandung dan agar terjadinya kesepakatan bersama yang menguntungkan kedua belah pihak.

5.2 Saran atau Rekomendasi

Dari hasil penelitian yang diperoleh, penulis mencoba memberikan rekomendasi, baik rekomendasi secara teoritis maupun rekomendasi secara praktis, yakni sebagai berikut :

5.2.1 Rekomendasi Teoritis

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.

5.2.2 Rekomendasi Praktis

1. Hotel California Bandung 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 Hotel California Bandung seharusnya lebih meningkatkan kegiatan promosi dengan menambah informasi yang lengkap tentang Hotel California Bandung dalam websitenya. Sehingga para calon pemakai jasa perhotelan akan mengenali Hotel California Bandung.