

## **BAB III**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **3.1 KESIMPULAN**

Strategi marketing merupakan hal yang wajib dimiliki setiap perusahaan dan tentunya didalam industri perhotelan strategi *marketing* menjadi hal yang penting karena dalam menentukan strategi *marketing* yang baik dan benar, hotel dapat bersaing dan menjadi pilihan untuk para tamu. Tingginya kebutuhan perhotelan dikota Surabaya menjadi salah satu penyebab tingginya persaingan dan hal ini menjadi *Sales & Marketing Department* pada hotel harus bekerja dengan profesional dikarenakan tingginya peminat dan terbatasnya jumlah ruangan yang tersedia. Hotel Santika *Premiere* Gubeng Surabaya dapat bersaing secara ketat meskipun memiliki saingan berupa munculnya hotel-hotel baru namun tetap dengan konsisten memberikan pelayanan terbaik untuk para tamu. *Sales visit* merupakan kegiatan rutin yang dilakukan oleh para *sales* di Hotel Santika *Premiere* Gubeng Surabaya. Dilaksanakan setiap harinya untuk dapat memenuhi target bulanan yang sudah ada agar segala yang telah direncanakan dapat berjalan dengan lancar dengan meminimalisir resiko yang akan muncul. Selain *sales visit* yaitu dengan cara *sales blitz* yang hanya dilakukan ketika ada hari – hari tertentu seperti menjelang lebaran maupun hari besar lainnya. Strategi *marketing* pada Hotel Santika *Premiere* Gubeng Surabaya dilaksanakan dengan efektif dan dilakukan oleh *sales* berpengalaman dan profesional dalam bidangnya sehingga menjadikan image Hotel baik dan penjualan yang dilakukan stabil bahkan meningkat. Dengan baiknya sistem dan manajemen yang ada pada hotel Santika *Premiere* Gubeng Surabaya, kendala yang terjadi dapat diminimalisir dan tetap dapat berjalan dibawah kendali.

#### **3.2 SARAN**

Dari hasil Praktik Kerja Lapangan di Hotel Santika *Premiere* Gubeng Surabaya, menurut penulis dalam melaksanakan *sales visit* memiliki kekurangan yaitu seringkali terjadi miskomunikasi untuk penggunaan fasilitas kendaraan hotel, sehingga menyebabkan sales harus menunggu atau melakukan sales visit secara

bersamaan. Dengan *sales visit* secara bersamaan dapat mengurangi target harian sales karena waktu dan tujuan menjadi terbatas dan terbagi. Saran dari penulis yaitu, hotel menambah fasilitas kendaraan sehingga proses *sales visit*, penjemputan, pengantaran *client* dapat lebih terkoordinasi lebih baik.