

BAB III

SIMPULAN DAN SARAN

3.1 Simpulan

Dapat disimpulkan bahwa Peningkatan Penjualan dan Pemasaran pada Hotel Grand Inna Tunjungan Surabaya tidak hanya dilakukan dengan memanfaatkan pihak ketiga yakni dengan menjalin kerjasama dengan setiap *Online Travel Agent* saja, pihak manajemen Hotel Grand Inna Tunjungan Surabaya juga tetap melakukan berbagai kegiatan promosi baik melalui media cetak, media elektronik maupun melalui inovasi pelayanan yang dapat memungkinkan para pengguna jasa memiliki kenyamanan dan ketertarikan tersendiri untuk menggunakan jasa penginapan dan fasilitas lain yang disediakan oleh Hotel Grand Inna Tunjungan Surabaya. Selain itu, dengan memanfaatkan *Online Travel Agent*, kenaikan pada jumlah hunian kamar yang ada pada Hotel Grand Inna Tunjungan Surabaya menunjukkan angka yang sangat baik di setiap bulan dalam kurun waktu 1 tahun terakhir yakni tahun 2017 hingga pada bulan April tahun 2018. Dengan adanya peningkatan tingkat hunian kamar yang dilakukan oleh para pengunjung melalui masing-masing online travel agent tentu menunjukkan bahwa peran serta dari online travel agent yang bekerjasama dengan pihak Hotel Grand Inna Tunjungan Surabaya tentu menjadi salah satu faktor penentu didalam kegiatan pemasaran selain dari produk, harga, tempat maupun promosi (4 P).

3.2 Saran

Menurut penulis, Peningkatan Penjualan dan Pemasaran Hotel Menggunakan Jasa Online Travel Agent Pada Hotel pada Grand Inna Tunjungan Surabaya telah berjalan dengan baik sehingga dapat dilihat bahwa jumlah hunian kamar yang didapatkan dari kerjasama dengan masing-masing Online Travel Agent memberikan nilai positif yakni adanya

peningkatan tingkat hunian kamar selama kurun waktu 1 tahun terakhir. Untuk menjaga trend positif dan citra Hotel pada Grand Inna Tunjungan Surabaya dimata para pengunjung maupun para calon pengunjung, alangkah lebih baik apabila pihak Hotel pada Grand Inna Tunjungan Surabaya juga perlu melakukan evaluasi dengan pihak Online Travel Agent dengan jarak 1 bulan sekali. Hal ini dimaksudkan agar setiap kekurangan ataupun masalah yang muncul seperti adanya ketidakpuasan pelayanan pemesanan hotel melalui Online Travel Agent dapat terselesaikan tanpa harus menunggu waktu lama antara 3-6 bulan. Hal ini tentu dapat dilakukan dengan mengukur efektivitas dari setiap *Online Travel Agent* yang digunakan oleh para pengunjung sehingga pihak Hotel pada Grand Inna Tunjungan Surabaya dapat memilih penggunaan tools yang efektif dalam pemasarannya untuk meningkatkan penjualan atau okupansinya.