

## BAB III

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 3.1 Simpulan

Penerapannya dengan menggunakan Strategi Pemasaran berbasis E-*Marketing Channel Distribution Online Travel Agents* yaitu penggunaan online travel agents oleh pihak hotel dirasakan lebih banyak keuntungan dibandingkan dengan kerugiannya. Keuntungan yang diperoleh antara lain membantu pihak hotel dalam meningkatkan *occupancy* Hotel (meningkatkan jumlah tamu yang menginap di hotel) yang berpengaruh terhadap peningkatan revenue, dari pemasangan Harga pada website Online Travel Agents (OTA) bisa disesuaikan mengikuti season, Pihak Hotel juga mendapatkan pembayaran secara langsung, terbukti Online Travel Agents (OTA) merupakan media promosi dan penjualan yang hemat dan menjangkau seluruh dunia, dan jika tamu merasa puas atas pelayanan yang diberikan, tamu tersebut berpotensi menjadi *repeater guest* (tamu yang akan menggunakan kembali jasa hotel yang membuat nyaman dan berkesan) dan berimplikasi pada *positif word of mouth* (membicarakan hal yang baik dari hotel kepada rekan ataupun tamu lain). Terlepas dari keuntungan penggunaan *online travel agents* bagi Swiss-belinn Tunjungan, reservasi tertinggi yang diperoleh adalah melalui online travel agents. Berdasarkan data reservasi yang diperoleh dari pihak hotel menunjukkan bahwa rata-rata reservasi melalui *online travel agents* mencapai 70 s/d 80 persen. *Online travel agent* memegang peranan yang sangat penting dalam penggunaannya sebagai media promosi dan penjualan.

#### 3.2 Saran

Untuk meningkatkan kinerja yang bagus dan semakin efektif dalam mencapai *Occupancy* atau target dalam memasarkan paket restoran, membuat atau bekerja sama dengan Online travel agent untuk membuka reservasi restoran secara online. Memberikan