



BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Hotel Neo+ Kebayoran telah melakukan kegiatan atau upaya dari strategi komunikasi pemasaran. Dengan menggunakan media komunikasi untuk menyampaikan pesan kepada pelanggan, salah satunya dengan melakukan serta memaksimalkan bauran komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh Hotel Neo+ Kebayoran. Pada hasil penelitian ini, Hotel Neo+ Kebayoran menggunakan strategi komunikasi pemasaran untuk memberikan informasi kepada khalayak serta mempertahankan loyalitas pelanggan dengan menyampaikan informasi atau pesan melalui beberapa media agar tetap melakukan *re-purchase* saat memilih hotel yang berada di Jakarta.

Dalam melakukan konsep dari strategi komunikasi pemasaran, Hotel Neo+ Kebayoran telah menerapkan *marketing mix* dengan menggunakan *advertising*, *sales promotion*, *direct marketing*, dan *personal selling*. Maka dari itu, hal ini dapat mempertahankan loyalitas pelanggan untuk tetap menggunakan produk atau jasa yang ditawarkan oleh Hotel Neo+ Kebayoran.

5.2 Saran

5.2.1 Saran Akademis

Penelitian ini dapat menjadikan referensi kepada peneliti selanjutnya, peneliti mengharapkan bahwa peneliti selanjutnya dapat meneliti konsep ataupun objek yang serupa dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Sehingga mampu untuk mengukur lebih spesifik mengenai strategi komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan dalam mempertahankan loyalitas pelanggan. Serta peneliti selanjutnya diharapkan dapat menjelaskan lebih luas dan lengkap perihal strategi-strategi yang diterapkan oleh Hotel Neo+ Kebayoran.

5.2.2 Saran Praktis

Saran yang dapat diberikan kepada Hotel Neo+ Kebayoran yakni dapat mengembangkan kegiatan strategi komunikasi pemasaran yang belum pernah dilakukan sebelumnya. Selanjutnya metode atau cara penyampaian dalam melakukan strategi komunikasi pemasaran dapat lebih dikembangkan dengan memaksimalkan media digital, tidak harus dengan datang ke sebuah perusahaan atau membuat brosur dan spanduk agar dapat meminimalisir biaya yang dikeluarkan. Selain itu, dapat mengembangkan *marketing mix sales promotion* dengan membuat kupon secara maksimal agar pelanggan lebih tertarik ketika ingin datang ke Hotel Neo+ Kebayoran kembali.