

lak Cipta Dilindungi Unda

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya Pengutinan hanya untuk kenentingan pendidi

BAB VI PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian serta analisis yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa, PT. Labersa Hutahaean sebagai perusahaan yang bergerak dibidang pariwisata, salah satu unit bisnisnya yaitu *Grand Hotel & Convention Center* melakukan komunikasi *marketing* dalam membangun *brand image*. Adapun alasan pentingnya komunikasi *marketing* merupakan langkah dalam membangun usaha dikarenakan komunikasi *marketing* memiliki 4 baruran atau disebut *marketing mix* yang terdiri dari 4P (*product*, *price*, *place*, dan *promotion*). Hal tersebut dilakukan agar dapat menguatkan kepercayaan publik terhadap apa yang ditawarkan oleh PT.Labersa Hutahaean sehingga dapat membagun *brand image* yang kuat.

Pertama, product (produk/jasa) pihak perusahaan melakukan penawaran jasa Grand Hotel & Convention Center melalui pembagian segmentasi publik agar produk/jasa dapat didesain dan ditawarkan pada konsumen sesuai kebutuhan masing-masing, adapaun pembagian segmentasi publik terdiri dari tamu goverment, tamu company dan tamu umum/individual. Pengenalan produk melalui publikasi serta dengan tema hospitality industry perhotelan dengan kenyamanan fasilitas lengkap standar hotel bintang lima menggunakan perabotan kayu nan antik dan unik.

Kedua, price (harga) pembagian harga yang bervariasi membuat banyak pilihan sesuai kebutuhan dengan disesuaikan fasilitas yang diingin. Tahapan penentuan harga oleh PT. Labersa Hutahaean dengan menggunakan metode *study* kelayakkan harga dengan melakukan observasi terlebih dahulu.

Ketiga, place (tempat) merupakan suatu pilihan yang di mana akan mempengaruhi tata letak strategis dalam pelaksanaan usaha, PT. Labersa Hutahean memilih satu wilayah dengan membangun 3 unit bisnis, mengambil sisi keuntungan dengan menarik konsumen untuk berkunjung tanpa menempuh jarak jauh antar 3 unit tempat wisata, kemudian dekat dengan



pusat kota Pekanbaru, Bandara Sulthan Syarif Kasim II walaupun terletak antara perbatasan Pekanbaru dan Kampar, selain itu dilengkapi area yang luas memudahkan konsumen melakukan parkir sehingga mampu menampung jumlah tamu dengan kuota besar ketika pelaksanaan *event- event* besar skala nasional maupun internasional.

Keempat, promotion (promosi) bentuk promosi yang dilakukan PT. Labersa Hutahaean bukan hanya bertujuan meningkatkan jumlah pendapatan, namun berguna untuk mempublikasikan dan menginformasikan ke publik mengenai kualitas perusahaan. Hal tersebut dilakukan agar dapat menarik perhatian dan kepercayaan konsumen terhadap bentuk pelayanan jasa yang ditawarkan sehingga mampu membangun brand image yang kuat. Dalam hal ini PT. Labersa Hutahaean melakukan promosi melalaui beberapa tahap diantaanya, menggunakan paket-paket promo perperiode, mengadakan kegiatan / event-event / pameran, memasang billboard, memasang iklan, benner, brosur, dan bekerja sama dengan media diantaranya (Riau Pos, Riau Tv, Online Travel Agent, dan Media Sosial)

B. Saran

Setelah melakukan penelitian terhadap komunikasi *marketing* PT. Labersa Hutahaean dalam membangun *brand image*. Sebagai masukan dan menambah referensi, maka ada beberapa saran yang mungkin berguna, antara lain:

- 1. Memfokuskan kembali fungsi website. Ketidakfokusan perusahaan dalam memanfaatkan internet atau *website* membuat publik susah mencari informasi mengenai beberapa prestasi yang dicapai oleh PT. Labersa Hutahaean.
- 2. Tetap mempertahankan kegiatan publikasi terhadap media cetak, media elektronik dan media *online*. Sebab penyebaran informasi zaman sekarang lebih cepat tersebar melalui media, hal ini berguna untuk tetap menjaga *brand image* yang telah terbentuk.
- 3. Lebih tingkatkan informasi pemberitahuan promo-promo atau diskon secara umum pada publik