

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Kebijakan harga yang dilakukan manajemen untuk menetapkan kebijakan harga melalui *market survey*, *market tren* dan *cost per room* selanjutnya dilanjutkan dengan rapat pimpinan untuk menetapkan berapa harga sewa kamar, mengingat persaingan di bidang usaha perhotelan di Kota Pekanbaru semakin meningkat. Strategi Tune Hotel Pekanbaru dalam membuat kebijakan harga dapat meningkatkan tamu hotel pada tahun 2013 berjumlah 15,696 orang sementara pada tahun 2014 mencapai 34,864 orang.
2. Kebijakan harga yang dibuat oleh manajemen Tune Hotel Pekanbaru dalam Islam hukumnya boleh. Karena hotel bukan kebutuhan pokok bagi umat manusia, sementara itu persaingan usaha di bidang perhotelan sangat kompetitif, Rasulullah saw dalam berdagang menjelaskan kualitas barang-barang yang diperjual belikannya. Sementara pihak manajemen Tune Hotel menjelaskan kepada tamu fasilitas dan pelayanan yang diberikan jika tamu menginap di Tune Hotel.

B. Saran

1. Kepada manager Tune Hotel agar memperhatikan fasilitas yang dimiliki dalam penetapan harga sewa kamar.
2. Kepada para pengunjung agar mencari informasi fasilitas yang dimiliki oleh .

3. Kebijakan harga yang buat agar sesuai dengan fasilitas dan pelayanan.
4. Kebijakan harga dibarengi dengan perbaikan fasilitas yang juga baik dan baru.