

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan hasil pembahasan yang telah peneliti kemukakan di bab sebelumnya dengan objek penelitian di Hotel Flamboyan mengenai peranan anggaran biaya promosi dalam upaya peningkatan sewa kamar hotel, peneliti dapat menarik/mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengelolaan biaya promosi di Hotel Flamboyan sudah cukup baik, dimana Hotel Flamboyan sangat respek terhadap besarnya pengeluaran yang digunakan untuk biaya promosi. Pihak Hotel Flamboyan selalu mempertimbangkan besarnya biaya promosi yang akan dikeluarkan dari hasil anggaran biaya promosi yang telah ditetapkan, agar promosi yang digunakan tidak keluar atau *over* dari anggaran yang ditetapkan. Oleh karena itu, dengan adanya anggaran biaya promosi, biaya promosi Hotel Flamboyan akan dipaksa untuk terkendali secara tidak langsung.
2. Penyusunan anggaran biaya promosi di Hotel Flamboyan dilihat dari hasil wawancara dan survey ke lokasi, anggaran biaya promosi yang digunakan dan disusun oleh pihak hotel sudah tergolong cukup memadai bila dilihat dari lingkungan kerjanya. Hal ini dapat dilihat lebih jelas dari; terdapatnya struktur organisasi yang jelas dalam mempermudah mengalirnya informasi dan komunikasi, adanya pembagian tugas sesuai dengan peranannya yang sudah ditetapkan sebelumnya, adanya pula pelimpahan wewenang dan

tanggung jawab yang cukup jelas antara bagian perbagiannya dalam mencapai sasaran anggaran, adanya keterlibatan anggota dalam penyusunan anggaran, pihak hotel menyusun anggaran biaya promosinya mencakup kurun waktu satu tahun per periodenya.

3. Dari hasil pengujian/perhitungan korelasi Spearman yang dilakukan peneliti, hubungan yang terjadi diantara anggaran biaya promosi dan dalam peningkatan volume penjualan sewa kamar hotel di Hotel Flamboyan menghasilkan korelasi (hubungan) yang tinggi. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa terdapat peranan anggaran biaya promosi dalam upaya peningkatan volume penjualan sewa kamar hotel di Hotel Flamboyan.

5.2. Saran

Pada bagian akhir ini penelitian ini, penulis mengajukan beberapa saran yang berkaitan dengan pembahasan yang telah dikemukakan sebelumnya yang mungkin dapat digunakan sebagai dasar pertimbangan atau masukan bagi manajemen dan untuk pihak peneliti selanjutnya yang mengajukan topik yang serupa. Saran-saran dari penulis, yaitu:

1. Untuk pihak manajemen Hotel Flamboyan

Bagi pihak manajemen Hotel Flamboyan disarankan untuk lebih baik lagi dalam pemilahan alat-alat promosi yang baik, dalam pembagian kerja dalam struktur organisasinya mungkin untuk kedepannya dapat lebih dispesifikkan lagi agar bidang manajemen pemasaran terpisah dari tugas-tugas lain dan bidang-bidangnya pun lebih dispesifikkan menjadi lebih terinci dan

independen, adanya bidang keuangan dan akuntansi tersendiri. Terus menambah pengetahuannya dalam bidang penyusunan dan pelaksanaan anggaran-anggaran, dan dalam pencatatan pengeluaran-pengeluaran maupun pemasukannya dapat lebih rinci dari yang sudah ada misalnya dengan pembuatan *form* yang lebih jelas lagi dan lebih mendetail lagi.

2. Untuk pihak peneliti selanjutnya

Untuk peneliti selanjutnya yang tertarik dengan permasalahan yang serupa, disarankan agar:

- a. Lebih selektif lagi dalam pembuatan pertanyaan-pertanyaan untuk kuesionernya, agar mendapatkan pertanyaan yang bisa benar-benar valid dan sesuai dengan apa yang ingin ditanyakan oleh variabel yang akan diteliti.
- b. Menggunakan sampel yang lebih besar lagi.
- c. Meneliti dengan lebih dari satu objek penelitian, sehingga jawaban yang didapat lebih dapat menggeneralisasi peranan anggaran biaya promosi bagi perusahaan.
- d. Memperluas indikator-indikator penelitian lainnya yang dapat memengaruhi atau berperan terhadap peningkatan penjualan bisa melihatnya dari anggaran penjualannya, maupun seperti fasilitasnya yang memadai, lokasinya yang strategis, lingkungan yang nyaman sebagai tempat tinggal/menginap, dan faktor koneksi.