

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian serta pembahasan yang dilakukan dengan fokus pada pemahaman mendalam tentang kebutuhan dan preferensi ekspatriat Jepang, strategi komunikasi pemasaran yang dirancang secara cermat dapat menonjolkan keunggulan kompetitif apartemen, seperti lokasi strategis, fasilitas, dan layanan yang sesuai dengan budaya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa elemen-elemen ini harus dikomunikasikan dengan jelas dan tepat sasaran untuk menarik perhatian segmen pasar ini dan memenuhi harapan mereka.

Umpan balik penghuni dalam strategi IMC menunjukkan komitmen Puri Sakura Dewi untuk terus memperbaiki dan menyesuaikan komunikasi dan layanan mereka. Supaya penghuni mendapatkan pengalaman tinggal yang lebih memuaskan dan loyalitas penghuni yang lebih besar. Puri Sakura Dewi mencapai hasil pemasaran yang lebih efisien dan berkelanjutan dengan mengintegrasikan komponen-komponen ini dalam kerangka IMC. Pelayanan yang berkualitas tinggi sangat penting untuk membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan dan untuk mempertahankan dan menarik pelanggan.

Selain itu, strategi komunikasi pemasaran harus mempertimbangkan fasilitas dan layanan yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan individu yang tinggal di Jepang. Untuk membuat pengalaman tinggal yang nyaman dan sesuai dengan budaya penyewa, fasilitas seperti mini izakaya, ruang gym, dan layanan pelanggan yang ramah dalam bahasa Jepang dan Inggris sangat penting. Faktor nilai tambahan yang sangat dihargai oleh target pasar adalah lokasi apartemen yang dekat dengan pusat bisnis, restoran, dan pusat perbelanjaan. Ketika semua dikatakan dan dilakukan, strategi komunikasi pemasaran yang efektif, yang mencakup aspek harga, fasilitas, layanan, dan lokasi, dapat secara signifikan meningkatkan kepuasan penghuni dan loyalitas penghuni di Apartemen Puri Sakura Dewi.

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang penulis paparkan diatas terdapat beberapa saran yang penulis dapat berikan dalam membantu apartemen untuk memperkuat strategi komunikasi pemasaran apartemen Puri Sakura Dewi dalam meningkatkan pelayanan. Adapun saran yang diberikan ini, diharapkan dapat membantu apartemen Puri Sakura Dewi untuk tetap terus meningkatkan pelayanan terhadap penghuni dan calon penghuninya.

Sebagai upaya dalam mengoptimalkan okupansi hunian, melalui strategi komunikasi pemasaran yang ada. Apartemen Puri Sakura Dewi sebaiknya memanfaatkan platform digital dengan baik. Melalui pengembangan aplikasi yang diperuntukan khusus untuk penghuni dengan fitur-fitur yang menyediakan berbagai pelayanan misalnya terkait dengan fasilitas, keluhan penghuni dan pemberitahuan acara yang dapat meningkatkan efektifitas komunikasi. Dengan aplikasi ini dapat dimanfaatkan oleh manajemen untuk memperbaiki dan menyesuaikan jenis layanan sesuai dengan kebutuhan penghuni.

Mengadakan acara yang bertujuan untuk memberikan pengalaman yang baru bagi penghuni, agar lebih mempererat hubungan antara manajemen Puri Sakura Dewi dengan penghuni untuk menciptakan rasa kebersamaan dan sarana untuk menunjukkan komitmen sebagai bentuk rasa menghargai serta memperhatikan penghuninya supaya mereka merasa lebih puas.

Semua saluran pemasaran harus mempunyai strategi komunikasi yang bersifat konsisten serta terpadu. Komunikasi yang dikirim melalui situs web site, email, media cetak haruslah sesuai dengan citra Puri Sakura Dewi. Melalui pengalaman yang menarik dapat membuat calon penghuni tertarik dengan apartemen ini dan membangun reputasi baik sebagai apartemen yang memberikan pelayanan unggul melalui pendekatan IMC yang kuat.