

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

2.4 Kesimpulan

1. Pada acara Wedding Expo yang baru-baru ini diselenggarakan, Hotel Pullman telah berhasil menunjukkan komitmennya untuk menjadi pilihan utama bagi pasangan yang ingin merayakan hari bahagia mereka. Melalui promosi penjualan wedding package yang ditawarkan, hotel ini telah mengukuhkan posisinya sebagai destinasi pernikahan yang tidak hanya mewah tetapi juga penuh dengan pelayanan yang personal dan berkualitas.
2. Promosi ini menonjolkan beberapa aspek utama yang menjadi daya tarik utama bagi calon pengantin. Pertama, paket yang ditawarkan mencakup berbagai fasilitas yang lengkap dan eksklusif, mulai dari lokasi resepsi yang elegan hingga layanan catering yang disesuaikan dengan kebutuhan gastronomi masing-masing pasangan. Selain itu, kehadiran berbagai vendor yang terintegrasi, seperti dekorator dan penyedia hiburan, juga menambah nilai tambah bagi paket ini, memudahkan pasangan dalam merencanakan acara tanpa harus bersinggungan dengan berbagai vendor eksternal.
3. Strategi promosi yang digunakan Hotel Pullman dalam Wedding Expo tidak hanya berfokus pada penawaran harga khusus atau diskon, tetapi juga pada pengalaman pelanggan yang holistik. Dengan menawarkan sesi konsultasi gratis, pasangan dapat merasakan langsung bagaimana tim perencana acara hotel akan bekerja untuk mewujudkan visi mereka. Ini menunjukkan bahwa Pullman bukan hanya menawarkan ruang fisik untuk acara, tetapi juga keahlian dan dedikasi dalam perencanaan yang akan memastikan bahwa setiap detail pernikahan ditangani dengan cermat.
4. Pentingnya lokasi juga tidak bisa diabaikan. Hotel Pullman yang terletak di area strategis dengan akses yang mudah menjadikan lokasi ini ideal bagi banyak tamu yang datang dari berbagai daerah. Lingkungan yang elegan dan fasilitas yang berkelas menjadikan setiap perayaan di sini terasa istimewa dan berkesan.
5. Dari perspektif pemasaran, kehadiran Hotel Pullman di Wedding Expo merupakan langkah strategis untuk memperluas jangkauan pasar dan menarik perhatian calon pelanggan yang mungkin belum mengetahui keberadaan atau penawaran khusus dari hotel ini. Dengan memanfaatkan kesempatan untuk berinteraksi langsung dengan pengunjung, hotel ini dapat

membangun hubungan yang lebih personal dan memahami kebutuhan serta preferensi calon pengantin dengan lebih baik.

6. Secara keseluruhan, promosi wedding package Hotel Pullman pada Wedding Expo telah menunjukkan bahwa mereka tidak hanya menawarkan sebuah tempat, tetapi juga pengalaman yang menyeluruh dan tak terlupakan. Dengan kombinasi fasilitas mewah, pelayanan yang berdedikasi, dan strategi pemasaran yang efektif, Hotel Pullman berhasil membedakan dirinya sebagai pilihan unggul untuk perayaan pernikahan. Bagi pasangan yang mencari pernikahan yang elegan dan tanpa stres, penawaran dari Hotel Pullman patut dipertimbangkan sebagai solusi yang ideal.

5.2 SARAN

Meskipun Hotel Pullman telah berhasil mempresentasikan wedding package-nya dengan cara yang mengesankan pada Wedding Expo, ada beberapa saran yang dapat memperkuat dampak promosi dan meningkatkan daya tarik paket pernikahan mereka di masa depan dan berdasarkan kesimpulan dan hasil penelitian, peneliti memberikan saran kepada Hotel Pullman agar dapat meningkatkan efektivitas promosi wedding package mereka dan memperluas daya tarik mereka di pasar. Memanfaatkan teknologi, meningkatkan keterlibatan pengunjung, dan memperluas jangkauan pemasaran akan membantu hotel Pullman ini untuk lebih menonjol di antara kompetitor dan menarik lebih banyak pasangan yang mencari perayaan pernikahan yang sempurna, saran-saran tersebut antara lain :

1. **Pengalaman Interaktif dan Demonstrasi Langsung:** Meskipun informasi tentang paket pernikahan telah disajikan dengan baik, menambahkan elemen interaktif dalam booth dapat meningkatkan keterlibatan pengunjung. Misalnya, menyediakan simulasi virtual atau augmented reality dari ruang pernikahan yang telah didekorasi sesuai tema dapat membantu calon pengantin membayangkan acara mereka dengan lebih jelas. Demo live dari hidangan catering atau sesi makeup dan styling juga dapat memberikan gambaran langsung tentang kualitas layanan yang ditawarkan.
2. **Testimoni dan Studi Kasus:** Menyediakan testimoni dari pasangan yang pernah menggunakan layanan wedding package Pullman atau studi kasus dari acara pernikahan sebelumnya dapat memberikan kredibilitas lebih. Pengalaman positif dari pasangan yang telah merayakan hari bahagia mereka di Pullman akan meningkatkan kepercayaan calon

pengantin baru. Video testimonial atau album foto dari acara yang telah sukses dapat menjadi alat pemasaran yang sangat efektif.

3. **Penawaran Eksklusif dan Bonus Tambahan:** Untuk menarik perhatian lebih banyak calon pengantin, pertimbangkan untuk menawarkan penawaran eksklusif selama event, seperti diskon tambahan, fasilitas gratis, atau bonus khusus bagi pengunjung yang melakukan booking pada hari acara. Menawarkan paket "early bird" dengan harga spesial atau hadiah tambahan seperti penginapan gratis di suite hotel untuk malam pertama dapat meningkatkan daya tarik dan urgensi bagi pengunjung.
4. **Kolaborasi dengan Vendor dan Influencer:** Menjalin kemitraan dengan vendor pernikahan terkemuka atau influencer dalam industri pernikahan dapat membantu menjangkau audiens yang lebih luas. Kolaborasi ini dapat meliputi pameran bersama di booth atau penggunaan media sosial untuk mempromosikan paket secara bersamaan. Kehadiran influencer yang relevan dapat menarik lebih banyak pengunjung dan memberikan rekomendasi yang dapat dipercaya tentang kualitas paket.
5. **Penggunaan Teknologi untuk Follow-Up:** Mengumpulkan data kontak pengunjung selama event dan menggunakan teknologi pemasaran seperti email follow-up atau retargeting ads dapat meningkatkan konversi. Kirimkan materi promosi yang dipersonalisasi berdasarkan minat yang ditunjukkan oleh pengunjung saat acara. Menyediakan informasi tambahan atau penawaran khusus melalui email dapat membantu menjaga minat calon pengantin dan mendorong mereka untuk melakukan booking.
6. **Peningkatan Pelayanan Pelanggan:** Pastikan bahwa staf yang berada di booth memiliki pengetahuan mendalam tentang semua aspek wedding package dan dapat memberikan informasi yang akurat serta menjawab pertanyaan dengan efektif. Latih staf untuk memberikan pelayanan yang ramah dan profesional, serta memastikan mereka dapat menciptakan kesan pertama yang positif.
7. **Pemanfaatan Media Sosial dan Konten Kreatif:** Memanfaatkan media sosial untuk membagikan highlights dari Wedding Expo, termasuk foto booth, video behind-the-scenes, dan testimonial pengunjung, dapat memperluas jangkauan promosi. Konten kreatif dan engaging di platform seperti Instagram, Facebook, dan TikTok dapat menarik perhatian lebih banyak calon pengantin dan mengarahkan mereka untuk mengeksplorasi lebih lanjut tentang wedding package yang ditawarkan.

