

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan, hal dapat disimpulkan bahwa yang dilakukan sebagai berikut:

1. Pengelolaan *Tenant* di Sleman City Hall
  - a. Pengelolaan tenant di Sleman City Hall telah dilakukan dengan baik dan sesuai dengan teori yang disampaikan oleh Hadi (2019). *Tenant* dikelompokkan ke dalam beberapa kategori seperti *anchor tenant*, *convenience store tenant*, dan *flagship tenant*, yang berhasil menarik pengunjung sesuai kebutuhan mereka.
  - b. Data menunjukkan bahwa *tenant* kategori *food and beverage*, ritel, serta *entertainment and hobbies* memberikan kontribusi omzet tertinggi. Hal ini sejalan dengan teori Wongsunopparat & Zhang (2023), yang menekankan pentingnya *tenant* sebagai daya tarik utama mal untuk menciptakan pengalaman berbelanja yang menarik dan menyenangkan bagi pengunjung.
2. Pelaksanaan *direct marketing* pada *tenant* di Sleman City Hall.
  - a. Strategi *direct marketing* di Sleman City Hall mencakup penggunaan saluran seperti *direct mail* dan *telemarketing*, sesuai dengan teori yang disampaikan oleh Adisaputro (2019).
  - b. *Leasing* memanfaatkan metode *carpet bombing* dan *database marketing* untuk menjangkau tenant potensial, yang sejalan dengan konsep *target marketing* seperti yang dijelaskan oleh Adisaputro (2019).

- c. Pelaksanaan *direct marketing* melalui *website* belum optimal. Tampilan dan konten *website* perlu diperbarui agar lebih menarik dan informatif, sehingga dapat mendukung *direct marketing* seperti yang dijelaskan oleh Adisaputro (2019).
- 3. Pelaksanaan *personal selling* pada *tenant* di Sleman City Hall.
  - a. Pelaksanaan *personal selling* telah dilakukan sesuai dengan tahapan yang dijelaskan oleh Adisaputro (2019), seperti *prospecting*, *targeting*, *communicating*, *selling*, dan *servicing*. *Leasing* berhasil menjalin komunikasi langsung dengan calon *tenant*, melakukan presentasi, dan memberikan layanan tambahan kepada *tenant* yang sudah ada.
  - b. Aktivitas *information gathering* belum diterapkan dengan maksimal. Hal ini mengindikasikan bahwa manajemen belum sepenuhnya mengambil keputusan strategis dengan tepat.

## **B. Saran**

Berdasarkan uraian kesimpulan di atas, maka penulis memberikan beberapa saran pada Sleman City Hall:

- 1. Tingkatkan variasi *tenant* dengan fokus pada kategori *food and beverage*, *entertainment and hobbies*, dan ritel yang memiliki kontribusi omzet tinggi.
- 2. Perbarui konten *website* agar lebih informatif dengan menambahkan detail *tenant*, fasilitas, dan daftar *event* yang akan berlangsung.
- 3. Merekrut *manager marketing* agar pengambilan keputusan lebih tepat.