

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan penulis dapat mengambil kesimpulan dari penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Manajemen Pemasaran Biro Jasa Haji Dan Umrah PT. An-Nur Maarif Kota Parepare yaitu dalam pemasaran PT. An-Nur Maarif memberikan pelayanan yang baik kepada masyarakat dengan menggunakan metode bauran pemasaran 4P yaitu; (a) Produk dalam hal ini travel telah menyediakan produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan para jamaah. (c) Tempat atau distribusi PT. An-Nur Maarif yaitu para calon jamaah Haji dan Umrah dengan melakukan penjualan langsung dengan bersilahturahmi kepada jamaah untuk memasarkan produk dan Melakukan penjualan langsung untuk membagikan brosur. (d) Promosi, adapun dalam hal ini PT. An-Nur Maarif juga mempromosikan atau menawarkan produknya kepada masyarakat umum termasuk masyarakat Kota Parepare maupun dari luar Kota Parepare.
2. Faktor peluang dan tantangan dalam proses pemasaran biro jasa haji dan umrah PT. An-Nur Maarif Kota parepare yaitu (a) memberikan harga yang sesuai dengan paket yang ditawarkan, (b) sudah memiliki izin, (c) memberikan fasilitas berbintang lima (d) dibimbing langsung oleh ulama. Adapun tantangan dalam proses pemasaran bisnis yakni strategi pemasaran yang digunakan tidak sesuai dengan apa yang dijalankan, yaitu memperlambat dalam proses pemasaran yakni dilarangnya untuk membuat atau memasang sepanduk di pohon. Sehingga dengan larangan itu karyawan melakukan manajemen pemasaran dengan cara bersilahturahmi

mensosialisasikan kepada masyarakat bahwa PT. An-Nur Maarif itu memberikan fasilitas yang tidak kalah dengan travel yang lainnya dan juga mampu bersaing dengan travel lain.

## **B. Saran**

Dari penelitian yang dilakukan penulis pada PT. An-Nur Maarif Kota Parepare, maka penulis memberikan beberapa saran yang dapat memberikan manfaat antara lain:

PT. An-Nur Maarif biro perjalanan haji dan umrah, yang saat ini sudah berkembang dalam proses pemasaran produknya kepada jamaah, untuk itu harus tetap mempertahankan mutu pelayanan agar jamaah/konsumen tetap mempercayakan PT. An-Nur maarif sebagai biro perjalanan haji dan umrah. Meningkatkan jumlah jamaah dengan manajemen pemasaran yang lebih baik untuk memanfaatkan peluang yang ada yaitu produk yang ditawarkan. Dalam hal ini agar tetap bisa bertemu sesama alumni jamaah haji dan umrah kiranya bisa dilakukan pertemuan yang mengadakan pengajian agar silaturahmi antar jamaah tetap terjalin sampai seterusnya.

