

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan data yang telah dianalisis, peneliti menemukan bahwa PT. Cahaya Madinah Mandiri Banjarmasin Kota Banjarmasin menggunakan strategi bauran pemasaran travel untuk meningkatkan daya tarik calon jamaah umrah. Strategi bauran pemasaran tersebut adalah sebagai berikut:

1. Bauran Strategi bauran pemasaran PT. Cahaya Madinah Mandiri Banjarmasin mencakup penjualan produk umrah dengan meningkatkan pilihan dan variasi paket perjalanan umrah. PT. Cahaya Madinah Mandiri Banjarmasin juga mengembangkan kegiatan promosi seperti mengoptimalkan brosur, iklan, penjualan pribadi, dan penetapan harga dengan mempertimbangkan prinsip Value for Money. PT. Cahaya Madinah Mandiri Banjarmasin menggunakan metode penjualan pribadi, iklan, dan brosur untuk mempromosikan produknya kepada pelanggan. Jamaah dilayani oleh PT. Cahaya Madinah Mandiri Banjarmasin selama proses pendaftaran, keberangkatan, dan kepulangan. PT. Cahaya Madinah Mandiri Banjarmasin memilih orang yang akan melayani pelanggan agar klien merasa tertarik dan ingin menggunakan layanan travel

mereka. PT. Cahaya Madinah Mandiri Banjarmasin memiliki tempat bisnis yang bagus dan nyaman serta pelayanan yang baik, yang ditunjukkan oleh tampilan fisiknya.

2. Penerapan strategi bauran pemasaran memberikan dampak yang penting terhadap jumlah calon jemaah yang memilih untuk melanjutkan keberangkatan pada setiap gelombang perjalanan.

## **B. Saran**

Berikut ini sejumlah saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat, berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di PT. Cahaya Madinah Mandiri Banjarmasin :

PT. Cahaya Madinah Mandiri Banjarmasin juga harus menggunakan promosi internal. Di satu sisi, perusahaan harus meningkatkan pemasarannya kepada peziarah dengan menggunakan pendekatan anggota-dapatkan-anggota untuk menarik anggota baru. Dengan melakukan ini, Kedua pihak akan memperoleh manfaat, dan jumlah jemaah umrah yang datang untuk menunaikan ibadah pun akan semakin meningkat.