

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang sudah diteliti, penulis berkesimpulan bahwa :

1. Strategi pemasaran yang dilakukan PT. Arminareka perdana ini adalah dengan menggunakan sistem strategi pemasaran langsung dan tidak langsung. Strategi pemasaran langsung pada travel Arminareka dilakukan oleh para karyawannya baik manager atau penyiar baitullah dan leder-leader yang memiliki kemampuan yang bagus dan baik. Strategi pemasaran tidak langsung pada Arminareka Perdana Cabang Serang dilakukan melalui Radar Ranten dan informasi lainnya seperti wa, facebook, line dan lainnya.
2. PT. Arminareka Perdana biro travel haji dan umroh terbaik diindonesia yang sudah ada sejak 30 lebih tahun yang lalu. Yang mereupakan travel perjalanan ibadah haji dan umroh terbesar di indonesia. Perusahaan

tersebut mampu memenuhi keinginan dari banyak orang serta sudah tercantum diKementrian Agama RI dan terdaftar resmi di AMPHURI. Terutama yang sudah lama memendam hasrat dan memiliki niat untuk melaksanakan ibadah haji dan umroh ke tanah suci di Mekkah dan Madinah.

3. Target penjualan umroh dan haji di PT. Arminareka Perdana setiap tahunnya dapat mengalami peningkatan yang signifikan sehingga target setiap tahunnya di Arminareka Perdana sudah melampaui batas tingkat target pertahunnya. Ini hal yang bagus dan harus tetap dipertahankan. Pada tahun 2018 Arminareka memberangkatkan 80.000 jamaah, kemudian tahun 2019 memberangkatkan 100.000 jamaah dan tahun 2020 memberangkatkan 112.000. ini merupakan peningkatan yang signifikan disetiap tahunnya, pada jamaah yang haji Arminareka perdana mampu memberangkatkan 2018 sekitar 500 jamaah dan 20219 sekitar 1000 jamaah,

sementara di tahun 2020 tidak ada pemberangkatan haji, dikarenakan adanya kondisi pandemi Covid-19.

B. Saran

Setelah melakukan penelitian pada PT. Arminareka Perdana Cabang Serang ini ada beberapa saran yang sekiranya dapat memberikan manfaat mengenai strategi pemasaran dalam pencapaian target penjualannya.

1. Travel PT. Arminareka Perdana Cabang Serang ini sangat berkembang dalam target penjualan tiket haji dan umroh nya. Dengan ini harus tetap diterapkan sebaik mungkin agar jamaah terus menerus membeli produk jasa tiket haji atau umroh PT.Arminareka Perdana.
2. Tetap menerapkan strategi pemasarannya baik melalui leader-leadernya dengan lebih maksimal lagi.
3. Seluruh pengerus di PT. Arminareka Perdana Cabang Serang ini tetap harus semangat dan selalu menjaga solidaritas, serta konsisten untuk bekerja sama dengan team-team yang kuat untuk mencapai target penjualan yang bagus disetiap tahunnya.