

BAB V PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dilakukan dan telah dijelaskan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa kegiatan Strategi Manajemen Pemasaran Melalui *Ultimate Advantage* Dalam Merekrut Calon Jamaah Umroh Pada AlBAYT Tours Demak dilakukan dengan menerapkan fungsi – fungsi manajemen.

Strategi *Ultimate Advantage* merupakan suatu strategi manajemen yang dilakukan untuk merekrut para calon jamaah umroh dengan menawarkan beberapa pilihan produk yang menarik dan bermanfaat.

1. Strategi Manajemen Pemasaran Melalui *Ultimate Advantage* Dalam Merekrut Calon Jamaah Umroh Pada AlBAYT Tours Demak dilakukan dengan menerapkan fungsi – fungsi manajemen yaitu *Pertama* melalui Perencanaan, perencanaan dilakukan dengan memperhatikan konsep yang disampaikan oleh Jerome Mc. Cathy dengan memperhatikan 4P (*Product, Price, Promotion, dan Place*). *Kedua* melalui Pengorganisasian, pengorganisasian dilakukan dengan dikendalikan langsung oleh pemimpin dalam menetapkan strategi manajemen pemasaran serta dibantu oleh masing – masing pimpinan. *Ketiga* melalui Pelaksanaan, pelaksanaan strategi manajemen pemasaran dilakukan dengan melibatkan seluruh elemen baik staf, petugas lapangan maupun pemimpin ikut andil dalam pelaksanaan strategi manajemen pemasaran untuk mencapai tujuan yang telah diharapkan. *Keempat* melalui Pengawasan, pengawasan dilakukan dengan memperkuat produk – produk serta harga, serta memperhatikan kualitas pelayanan dan fasilitas dengan semaksimal mungkin.
2. Kendala Strategi Manajemen Pemasaran melalui *Ultimate Advantage* dalam Merekrut Calon Jamaah Umroh di AlBAYT Tours Demak, kendala yang sering kali dihadapi yaitu kurang maksimalnya jobsdesk, perubahan teknologi, perubahan tren konsumen dan persaingan antar kompetitor. Kendala tersebut dapat diatasi oleh tim manajemen pemasaran dengan membranding produknya dengan lebih

kuat dengan mempersiapkan strategi yang tepat dalam mencapai tujuan.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas maka peneliti dapat memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi Pemimpin maupun Staf dengan lebih kuat lagi dalam mempeerikan branding pada produk-produk unggulannya mengingat semakin hari kian banyak Kompetitor yang hadir dengan memberikan tawaran yang lebih menarik.
2. Meningkatkan kualitas baik produk, pelayanan, maupun fasilitas kepada para Jamaah Umrah sebagai srategi untuk membranding diri sebagai salah satu Tours yang baik dan amanah.

