

BAB V

PENUTUP

5.1 Simpulan

Hasil laporan di atas menunjukkan bahwa travel umroh Ziarah Hati Indonesia, travel ini memiliki strategi pemasaran dengan memasarkan produknya sesuai dengan segmen yang telah ditentukan. Travel Ziarah Hati menargetkan pelanggan dengan ekonomi yang menengah dan menengah atas dikarenakan paket umroh atau haji yang membutuhkan biaya yang tidak sedikit. Selain itu, travel Ziarah Hati memasarkan produknya melalui media cetak dan media sosial. Media promosi tersebut dapat menjangkau pelanggan lebih luas.

Simpulan yang dapat diambil dari kegiatan magang reguler sebagaimana yang telah dijelaskan pada bab-bab di atas ialah magang merupakan media untuk menerapkan bidang keilmuan yang sudah didapatkan selama menempuh pelajaran di perkuliahan, sehingga mahasiswa siap bekerja dan memiliki daya saing. Magang dapat mengetahui kondisi dunia kerja di PT Ziarah Hati Indonesia. Penulis dapat memahami cara kerja menjadi tim pemasaran. Penulis dapat memahami arti dari sebuah tanggung jawab dan kedisiplinan dalam menyelesaikan pekerjaan. Penulis juga dapat menerapkan teori yang telah didapat di bangku perkuliahan dalam melaksanakan kegiatan magang.

5.2 Saran

Selama melaksanakan kegiatan magang reguler selama kurang lebih satu bulan, terdapat beberapa saran yang dapat penulis berikan untuk membantu

pelaksanaan magang reguler agar dapat berjalan dengan baik. Berikut saran yang penulis berikan dalam pelaksanaan magang reguler yaitu:

5.2.1 Bagi Penulis

Selalu berani mencoba untuk memulai komunikasi dan tidak malu untuk menanyakan sesuatu hal yang belum diketahui agar dalam melaksanakan suatu pekerjaan lebih mudah.

5.2.2 Bagi Instansi atau Perusahaan

Sebaiknya perusahaan memberikan tugas sesuai dengan jurusan yang diambil mahasiswa dan yang telah dipelajari oleh mahasiswa, contohnya paket wisata, pelayanan dan *guiding*. Sehingga mahasiswa dapat melaksanakan tugasnya dengan baik dan benar.