

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang dilakukan penulis, maka dapat diambil kesimpulan bahwa di antara biaya pemasaran pada Exodus Tours&Travel yang terdiri dari biaya iklan, biaya promosi, biaya pengiriman dokumen dan biaya lain-lain hanya biaya iklan dan biaya lain-lain yang berpengaruh terhadap volume penjualan Exodus Tours&Travel.

Dapat disimpulkan bahwa jenis biaya pemasaran yang paling berpengaruh terhadap volume penjualan pada Exodus Tours&Travel yaitu biaya iklan dan biaya lain-lain (biaya yang dikeluarkan untuk membayar pemimpin tour, pemandu wisata, tol dan parkir saat perjalanan serta untuk membayar supir travel).

Biaya iklan menjadi bagian dari pemasaran yang paling berpengaruh terhadap volume penjualan karena melalui iklan diharapkan dapat menarik perhatian para pelanggan.

Biaya lain-lain (biaya yang dikeluarkan untuk membayar pemimpin tour, pemandu wisata, tol dan parkir saat perjalanan serta untuk membayar supir travel) memiliki pengaruh terhadap volume penjualan Exodus Tours&Travel karena menjelang libur panjang banyak masyarakat yang melakukan perjalanan tour atau wisata. Dari sini Exodus Tours&Travel memberikan pelayanan jasa yang terbaik dari segi transportasi, fasilitas selama perjalanan tour.

Biaya promosi tidak memiliki pengaruh terhadap volume penjualan Exodus Tours&Travel, karena Exodus Tours&Travel tidak terlalu mengandalkan promosi dalam kegiatan pemasaran karena dengan karyawan Exodus Tours&Travel memberikan pelayanan yang ramah maka pelanggan akan merasa nyaman dan percaya dengan jasa yang ditawarkan Exodus Tours&Travel. Selain itu kerjasama antara Exodus Tours&Travel dengan maskapai penerbangan Air Asia di gedung

Kartika Sari Dago Jl. Ir.H.Juanda No. 85-87 turut berperan dalam memberikan informasi mengenai jasa yang ditawarkan Exodus Tours&Travel kepada calon pelanggan.

Begitu pun dengan biaya pengiriman dokumen tidak memiliki pengaruh terhadap volume penjualan Exodus Tours&Travel, hal ini disebabkan tidak semua pelanggan menggunakan jasa pengiriman dokumen/paket melalui Exodus Tours&Travel apalagi sekarang ini perusahaan jasa pengiriman dokumen/paket sudah banyak yang berdiri.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang dilakukan penulis, maka saran yang dapat disampaikan kepada Exodus Tours&Travel adalah:

- Exodus Tours&Travel perlu meningkatkan promosi dalam kegiatan pemasaran agar pelanggan tetap setia membeli jasa yang ditawarkan Exodus Tours&Travel misalnya: untuk memperkenalkan jasa yang ditawarkan sebaiknya Exodus Tours&Travel membuka counter cabang baru yang lokasinya berada di daerah sekitar mall, kampus, hotel, dan perkantoran sehingga memudahkan pelanggan yang akan melakukan perjalanan.
- Agar pelanggan semakin tertarik dengan pelayanan yang diberikan Exodus Tours&Travel, sebaiknya Exodus Tours&Travel memberikan cinderamata kepada pelanggan contoh: kalender, ballpoint bertuliskan Exodus Tours&Travel.
- Berhubung saat liburan banyak sekolah yang melakukan perjalanan wisata, sebaiknya Exodus Tours&Travel melakukan promosi melalui sekolah. Selain itu memberi kesempatan kerja praktek kepada para siswanya untuk mengisi kegiatan dan menambah pengalaman selama liburan.