**BAB IV**

**SIMPULAN DAN SARAN**

**4.1 Simpulan**

Berdasarkan pembahasan mengenai “Tinjauan Atas Penjualan Produk Umroh PT Shabilla Eraldo Utama Cabang Bogor” yang telah penulis uraikan pada bab sebelumnya, dalam bab IV yang merupakan penutup dari pembahasan, maka penulis dapat mengambil beberapa simpulan sebagai berikut:

1. Penjualan produk umroh yang dilakukan oleh PT Shabilla Eraldo Utama Cabang Bogor yaitu bertujuan untuk menarik calon jamaah agar bersedia melakukan perjalanan umroh dengan melakukan promosi, periklanan, promosi penjualan, publisitas.
2. Cara penjualan umroh yang dilakukan oleh PT Shabilla Eraldo Utama Cabang Bogor yaitu dengan menggunakan metode penjualan kredit maupun secara tunai.
3. Kendala yang dihadapi oleh PT Shabilla Eraldo Utama Cabang Bogor yaitu penolakan permohonan pemberangkatan jamaah atau pemberangkatan umroh dibatalkan.
   1. **Saran**

Penulis dapat memberikan saran yang diharapkan dapat memberikan masukan yang berguna untuk perkembangan perusahaan PT Shabilla Eraldo Utama Cabang Bogor ke arah yang lebih baik lagi. Saran penulis yaitu untuk mencegah agar jamaah tidak kecewa karena penolakan permohonan pemberangkatan jamaah, maka pihak PT Shabilla Eraldo Utama Cabang Bogor lebih mensosialisasikan lagi bahwa kemungkinan terjadi penolakan diluar kebijakan PT Shabilla Eraldo Utama Cabang Bogor pasti terjadi. Oleh sebab itu, diharapkan jamaah menyelesaikan terlebih dahulu urusan pribadinya yang berada di bank lain.