BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Pemasaran produk (*product*) untuk meningkatkan loyalitas konsumen di usaha RAKATA Adventure Tulungagung menggunakan strategi memperkenalkan suatu produk kepada konsumen yaitu kualitas produk, merek produk dan Diferensiasi produk. Strategi tersebut saling berkaitan dan mendukung perkembangan usaha RAKATA Adventure Tulungagung, serta pelayanan yang baik juga harus dilakukan karena kepuasan konsumen tidak hanya dari produk tetapi juga kepuasan terhadap toko.
2. Penetapan harga *(price*) untuk meningkatkan loyalitas konsumen di usaha RAKATA Adventure Tulungagung dengan cara menganalisa harga di pasar, serta suatu usaha akan mencari keuntungan dari penjualan produk seta memiliki konsumen yang loyalitas. Produk RAKATA Adventure Tulungagung harga masih dibawah merek agar produk RAKATA Adventure Tulungagung mampu bersaing dengan pesaing lainnya dan produk beda dengan produk pesaing.
3. Kendala pada dalam usaha RAKATA Adventure kurangannya pengentahuan masyarakat tentang produk peralatan camping dan menjadi kendala yang cukup serius pada bisnis modern saat ini,
4. Solusi pada dalam Usaha RAKATA Adventure Tulungagung. Penyelesian dari berbagai kendala dapat diselesaikan oleh RAKATA Adventure Tulungagung dengan melakukan inovasi produk agar konsumen tertarik

kepada produk buat sendiri dan tidak bergantung kepada produk perusahan besar, serta membuat aplikasi toko pedia dan shopee, terbukti konsumen RAKATA Adventure Tulungagung yang semakin meluas sampai se Indonesia.

5. RAKATA Adventure Tulungagung sudah melakukan pemasaran produk secara ekonomi Islam dan tidak menyalahi aturan-aturan ekonomi Islam, karena produk yang di jual tidak mengandung haram dan bermanfaat dari konsumen. Serta tidak merugikan pihak pelanggan atas penjual produk. Harga yang ada di RAKATA Adventure Tulungagung tidak menyaingi harga pesaing atau tidak terlalu murah. RAKATA Adventure Tulungagung memberikan harga dengan standar yang sudah di tetapkan distributor. Serta sistem harga sudah dipatok maka itu pelanggan tidak merasa keberatan jika membeli suatu produk.

B. Saran

Bagi Pengusaha RAKATA Adventure Tulungagung untuk pemasaran produk agar bisa dikenal kepada konsumen harus memaksimalkan strategi promosi. Produk RAKATA Adventure Tulungagung harus lengkap agar konsumen merasa puas terhadap adanya produk yang di butuhkan. Pengusaha hendaknya membuat pembukuan baik untuk pengeluaran produksi ataupun hasil penjualan, sehingga pengusaha dapat menganalisis usahanya dapat terus berkembang atau tidak.