BAB VI

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat disimpulkan hasil-hasil penelitian sebagai berikut:

1. Stategi Mempertahankan Loyalitas pelanggan Melalui Manajemen Produksi Perspektif Ekonomi Islam pada *Home industry* Sari Temu Minuman Rasa Buah di Desa Tanjungtani Kecamatan Prambon Kabupaten Nganjuk.

   Strategi yang sudah diterapkan pada *home industry* sari temu minuman rasa buah dalam mempertahankan loyalitas pelanggan melalui manajemen produksi perspektif ekonomi islam adalah melakukan perencanaan produksi dengan memperhatikan kualitas dan kuantitas produk, melakukan pengendalian produksi dengan melaksanakan tahapan perencanaan produksi yang sesuai dengan sasaran (segmentasi pasar), dan melakukan pengawasan produksi dengan mempertahankan kualitas dan efisiensi waktu.

   Seluruh strategi yang diterapkan sudah berdasarkan perspektif ekonomi Islam meliputi sikap dalam memanajemen waktu *home industry* tidak semata-semata hanya mementingkan kepentingan tentang produksi untuk kebutuhan dunia, tetapi juga mementingkan kepentingan akhirat dengan tindakan memberhentikan seluruh aktivitas bekerja saat sudah Masuk waktu sholat. Tidak hanya itu, penentuan

harga sari temu minuman rasa buah relatif sangat murah hal ini menandakan dalam keadilan dimana antara biaya produksi dengan penentuan harga seimbang atau tidak mengambil untung yang berlebihan atau sesuai dengan takaran yang wajar dan ukuran yang tepat atau kadar yang sebenarnya.

2. Kekuatan dan Kelemahan dalam Mempertahankan Loyalitas Pelanggan Melalui Manajemen Produksi Perspektif Ekonomi Islam pada *Home industry* Sari Temu Minuman Rasa Buah di Desa Tanjungtani Kecamatan Prambon Kabupaten Nganjuk.

   a. Kekuatan dalam Mempertahankan Loyalitas Pelanggan Melalui Manajemen Produksi Perspektif Ekonomi Islam

      Kekuatan yang dimiliki *home industry* sari temu minuman rasa buah adalah: Industri milik pribadi, memiliki izin usaha dan hak merek, produk yang dihasilkan tetap dan sesuai dengan ciri khas, mempertahankan kualitas produk dengan menjaga hubungan baik antar pemilik dengan karyawan dan mampu bertahan dengan keMasan produk yang tradisional.

   b. Kelemahan dalam Mempertahankan Loyalitas Pelanggan Melalui Manajemen Produksi Perspektif Ekonomi Islam

      Kelemahan yang dimiliki *home industry* sari temu minuman rasa buah adalah: produksi dilakukan dengan waktu yang tidak pasti, tidak memanfaatkan kecanggihan tekonologi sebagai

media pemasaran, keMasan produk yang digunakan Masih terbilang tradisional

B. SARAN

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah disajikan maka penulis menyampaikan saran-saran yang kiranya dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait. Adapun saran-saran yang dapat disampaikan sebagai berikut:

1. Bagi akademis

   Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah kepustakaan terkait dengan strategi menggunakan manajemen produksi untuk mempertahankan loyalitas pelanggan perspektif ekonomi islam.

2. Bagi perusahaan

   Bagi perusahaan *home industry* sari temu minuman rasa buah perlu mempertahankan strategi yang sudah dijalankan, selain itu juga memperhatikan beberapa kekuatan yang dimiliki agar keberlangsungan produk tetap terjaga. Dalam mengatasi kelemahan, sebaiknya *home industry* mengikuti kecanggihan teknologi dan dunia internet agar pemasaran produk semakin luas, dan memudahkan proses produksi terutama pada pengeMasan dengan menggunakan mesin agar keMasan lebih praktis.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Dalam penelitian ini Masih banyak mengalami kekurangan karena adanya keterbatasan, sehingga diharapkan penelitian selanjutnya dapat menjelaskan secara lebih rinci dan lengkap dengan menambah teori yang dibutuhkan.