

BAB VI

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan hasil-hasil penelitian sebagai berikut:

1. Strategi mempertahankan loyalitas pelanggan melalui inovasi produk pada usaha mikro kecil menengah opak gambir putri kembar di desa kebonsari kecamatan garum kabupaten blitar.

Strategi yang dilakukan oleh UMKM Putri Kembar untuk mempertahankan loyalitas pelanggannya melalui inovasi produk yaitu : sedikit inovasi pada sebuah produk dapat menambah nilai pada produk tersebut, inovasi juga tidak boleh dilakukan sekali saja karena besar kemungkinan akan ditiru oleh pesaing, dalam melakukan inovasi juga harus diimbangi kualitas produk yang baik, dan inovasi pada produk tersebut harus dapat menarik minat pasar.

2. Kekuatan dan kelemahan dalam mempertahankan loyalitas pelanggan melalui inovasi produk pada usaha mikro kecil menengah opak gambir putri kembar di desa kebonsari kecamatan garum kabupaten blitar.
 - a. Kekuatan dalam memperahankan loyalitas pelanggan melalui inovasi produk yaitu: masih jarang ditemui produk opak gambir rasa-rasa, usaha milik pribadi, legalitas usaha sudah ada, menggunakan bahan perasa alami untuk produksi opak gambir rasa-rasa.

- b. Kelemahan dalam mempertahankan loyalitas pelanggan melalui inovasi produk yaitu : tidak pastinya produksi opak gambir varian rasa-rasa, sulitnya mendapatkan bahan perasa alami, kurang optimalnya manajemen persediaan untuk mengatasi harga perasa alami yang fluktuasi.

B. SARAN

Adapun saran-saran dari hasil penelitian yang telah disajikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi akademis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah kepustakaan terkait dengan strategi mempertahankan loyalitas pelanggan melalui inovasi produk.

2. Bagi usaha / industri

Bagi pelaku usaha yang menggunakan strategi inovasi produk untuk mempertahankan loyalitas pelanggannya yaitu agar tidak mudah puas dengan satu gebrakan inovasi saja. Karena apabila tidak ada kelanjutan dari inovasi tersebut maka besar kemungkinan inovasi yang sudah kita lakukan akan ditiru oleh kompetitor kita. Selain itu pelaku usaha juga tetap harus memperluas jaringan pemasaran produk dan mengoptimalkan manajemen persediaan agar produksi dapat tetap berlangsung

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.