

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Setiap perusahaan pasti memiliki strategi pemasaran untuk mendapatkan konsumen maupun menciptakan sebuah loyalitas konsumen. Tanpa adanya sebuah strategi pemasaran sebuah perusahaan pasti akan kesulitan menawarkan produk atau jasanya kepada konsumen. Strategi pemasaran dapat dilakukan salah satunya dengan menentukan segmentasi pasar, target pasar, dan memposisikan sebuah produknya supaya dipandang baik oleh konsumennya.
2. Dari penerapan strategi pemasaran memberikan dampak positif untuk meningkatkan jumlah konsumen dan terciptanya loyalitas konsumen yaitu salah satunya terbentuknya citra atau *image* yang baik perusahaan, kepuasan konsumen. Dengan konsumen yang puas dan memiliki *image* yang bagus terhadap perusahaan maka konsumen tersebut akan loyal.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah disimpulkan dan keterbatasan yang telah dijabarkan, selanjutnya dapat diusulkan saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak yang terkait.

1. Bagi Sumber Rejeki Tour & Travel Trenggalek

Sebagai perusahaan jasa transportasi yang berdiri di kecamatan Tugu Kabupaten Trenggalek yang memiliki pesaing perusahaan dibidang

yang sejenis hendaknya Sumber Rejeki Tour & Travel selalu meningkatkan strategi pemasaran yang sudah ada supaya tetap bisa bersaing dengan pesaing dan tetap tercipta loyalitas konsumennya.

2. Bagi Akademis

Diharapkan penelitian ini bisa dijadikan referensi bagi IAIN Tulungagung dan menambah literasi keilmuan dibidang strategi pemasaran perusahaan jasa.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai rujukan atau kajian selanjutnya yang berkaitan dengan permasalahan beserta obyek penelitian yang berbeda dengan menggunakan studi komparatif sehingga bisa menyempurnakan hasil penulisan dari hasil penelitian