

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Loyalitas Konsumen Bakpia Eka Tulungagung

Strategi pemasaran dalam meningkatkan loyalitas konsumen bakpia dengan menggunakan strategi *marketing mix*, yaitu strategi produk, strategi harga, strategi promosi, dan strategi distribusi/penyaluran. Strategi tersebut saling berkaitan dan mendukung perkembangan bisnis bakpia sampai saat ini dengan tidak mengesampingkan kemaslahatan bersama. Strategi yang dilakukan sudah sesuai dengan syariah islam karena mencontoh sifat pemasaran islami nabi Muhammad SAW.

2. Kendala Pada Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Loyalitas Konsumen Bakpia Eka Tulungagung

Kendala pada strategi pemasaran bakpia terkait produk, harga, karyawan, dan tempat. Inovasi untuk produk lebih ditingkatkan, harga yang dapat disesuaikan dengan permintaan konsumen meskipun sudah ada harga yang telah ditentukan, kepercayaan dan tanggungjawab karyawan menjadikan pemilik agar lebih berhati-hati dalam memberikan dan memperkerjakan karyawan karena hal tersebut dapat menjadi persaingan. Tempat menjadi kendala yang saat ini dihadapi, karena belum mendapatkan area yang strategis.

### 3. Solusi dari Kendala Pemasaran Dalam Meningkatkan Loyalitas Konsumen Bakpia Eka Tulungagung

Penyelesaian dari berbagai kendala dapat dilkaukan oleh bakpia Eka secara baik, terbukti dengan konsumen bakpia yang semakin meluas dari berbagai wilayah. Saat ini inovasi bakpia terhadap pengemasan sesuai harga permintaan konsumen sudah dilakukan. Sedangkan masalah persaingan pemilik hanya terus meningkatkan kualitas produk sehingga diharap dapat mempertahankan produk ditengah banyak persaingan. Tempat menjadi kendala yang berarti sampai saat ini, pemilik mempunyai strategi untuk mencapai pasar sasaran dengan membuka toko yang berada di wilayah kota.

## **B. Saran**

1. Bagi Pengusaha “Bakpia Eka”
  - a. Pengusaha hendaknya memperluas bisnis jajanan daerah dengan membuka cabang di tempat lain, karena mengingat bapaknya permintaan konsumen yang datang dari luar kota dan konsumen mudah menjangkaunya.
  - b. Membuat inovasi terhadap produk dengan menambah varian rasa bakpia sehingga pilihan yang diberikan kepada konsumen lebih banyak, serta dapat meningkatkan penjualan produk bakpia Eka.
  - c. Pengusaha hendaknya membuat pembukuan baik untuk pengeluaran produksi ataupun hasil penjualan, sehingga pengusaha dapat menganalisis usahanya dapat terus berkembang atau tidak.

## 2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian diharapkan dapat dijadikan acuan untuk meningkatkan penelitian dan pengetahuan strategi pemasaran dalam meningkatkan loyalitas konsumen di bidang kuliner (jajanan khas daerah), serta menambah wawasan tentang tema-tema serupa. Diharapkan pula para peneliti berikutnya untuk melebarkan penelitian kepada hal-hal yang berkaitan dengan judul, sehingga semakin luas pengetahuan yang didapat dalam khasanah agama Islam.