

BAB VI

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan, peneliti dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. *Member card* sebagai media promosi di Butik Busana Muslim Balqis dirasa sangat mudah untuk menarik minat konsumen agar loyal dalam pembelian karena untuk pemegang member akan mendapatkan beberapa keuntungan seperti mendapatkan berbagai macam diskon setiap pembelian produk Balqis *all item* dan *member card* Balqis ini bisa digunakan juga untuk pembelian di Elzatta dan Rabbani cabang pasar pahing serta di Galuh Accesories. Namun, penerapan strategi *member card* disini kurang efektif karena masih banyak pemegang kartu member yang jarang memanfaatkan kartu membernya karena mereka melakukan pembelian di Balqis ini bukan karena adanya penawaran khusus yang diberikan melainkan karena mereka butuh dan barangnya berkualitas sehingga ada atau tidak adanya kartu member bukan hal penting bagi mereka (konsumen).
2. Kendala yang dihadapi dalam menerapkan *member card* di Butik Busana Muslim Balqis adalah banyaknya pesaing bisnis yang juga menerapkan *member card*. *Customer* yang memiliki *member card* kehilangan kartu membernya atau kartu membernya tersebut

dipindahtangankan oleh orang lain. *Costumer* yang memiliki *member card* Balqis mengganti nomor telepon nya tapi tidak mengkonfirmasi kepada pihak Balqis. Dan kurang diperhatikannya keefektifan penggunaan dan manfaat kartu member oleh pihak Balqis dan konsumen. Untuk mengatasi kendala tersebut selain memberikan potongan harga atau tawaran khusus lainnya yaitu dengan memprioritaskan pemegang member dengan gencar melakukan promosi melalui *sms booster*. Bila kartu member hilang maka saat transaksi mencocokkan identitas konsumen dengan data yang ada pada Balqis. Selanjutnya setiap transaksi pihak Balqis tidak bosan untuk mengingatkan konsumen bila ganti nomor handphone segera mengkonfirmasi pada pihak Balqis. Dan Balqis menyimpan data pelanggan pada komputernya. Terakhir pihak Balqis selalu memberikan informasi kepada member Balqis bahwa kartu member yang mereka punya harus dimanfaatkan dengan baik karena itu demi kepentingan mereka sendiri dan menguntungkan bagi mereka.

B. Saran

Sebagaimana seperti yang telah dilakukan diatas sebagai sumbangsih pikiran di akhir penulisan skripsi ini, saran yang diberikan oleh penulis untuk Butik Busana Muslm Balqis Kampung Dalem Kediri adalah :

Agar Butik Busana Muslim Balqis Kampung Dalem Kediri ini bila dimungkinkan bisa juga mengeluarkan produk-prduk yang berlabelkan Balqis sendiri untuk menarik *customer* agar *customer* tidak lagi bergantung

pada produk-produk *supplier* yang bekerjasama dengan Balqis melainkan lebih tertarik pada kualitas dan merek produk dari Balqis itu sendiri. Dan untuk mengatasi atau mengantisipasi terjadinya kehilangan kartu member yang sering terjadi ini, bila dimungkinkan untuk pihak Balqis agar memberikan data yang lengkap dikartu member seperti mencantumkan foto atau alamat pemilik *member card* agar mudah menghubungi pemilik kartunya bila kartu tersebut hilang dan ada yang menemukan. Untuk menjalin hubungan yang intensif bukan hanya antara pihak Balqis dan pemegang kartu member saja namun juga antara pemegang kartu member satu dengan pemegang kartu member yang lain mungkin Balqis bisa mengadakan forum pertemuan antar pemegang kartu member agar saling bertukar pikiran acara tersebut bisa dilakukan sebulan sekali atau berapa bulan sekali.