

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari Analisis yang telah dilakukan oleh peneliti, dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Perusahaan Tradisional Jamu Al Qomar untuk meningkatkan Loyalitas Pelanggan, menggunakan strategi yang unik dan beda dengan perusahaan lain yaitu pengobatan masal yang ditunjang dengan promosi seperti: sales, media cetak, elektronik, surat kabar, radio, televisi dan pengajian.
2. Faktor-faktor yang mendukung dan yang menghambat Penerapan Strategi yang dirumuskan antara lain:
 - a. Faktor-faktor pendukung strategi yakni:
 - 1) Banyak agen yang bisa membantu pengobatan masal.
 - 2) Kebanyakan yang memakai produk ini kalangan menengah ke bawah, jadi kalau ada pengobatan masal dalam benak konsumen tertanam gratis dan murah.
 - b. Faktor Penghambat
 - 1) Fasilitas dan peralatan. Fasilitas dan peralatan yang dimiliki oleh perusahaan sangat menentukan dalam implementasi strategi.

Perusahaan dan peralatan yang digunakan Perusahaan Al Qomar masih tradisional, sehingga dengan alat yang masih tradisional perusahaan kurang maksimal dalam hal memproduksi produk. Dengan itu bisa mempegaruhi permintaan pasar dan loyalitas pelanggan.

Seperti halnya, apabila ada permintaan pasar yang melambung tinggi dengan alat yang tradisional, perusahaan akan lambat untuk memenuhi permintaan pasar.

- 2) Alat-alat yang digunakan untuk pengobatan masal masih terbatas, sehingga memperlambat penanganan pelanggan yang kurang lebih mencapai 150-200 peserta.
- 3) Mayoritas konsumennya dari desa, sehingga produsen harus jempot bola. Artinya produsen terjun langsung ke lapangan untuk mengenalkan kepada konsumen tentang produk-produk perusahaan.

B. Saran-saran

Berdasarkan kajian teknis, ekonomi dan sosial, maka Produsen Jamu Al Qomar dalam meningkatkan Loyalitas Pelanggan ada beberapa saran yang diajukan peneliti sebagai berikut:

1. Membuat Kardus khusus Produk-produk Jamu Al Qomar, jadi bisa membedakan antar produk biar mempermudah, baik pegawai, pelanggan dan Produsen.
2. Perlu disusun program pelatihan teknis dan manajemen Produk Jamu Al Qomar serta perluasan pasar.
3. Lebih ditingkatkan lagi kualitas Produk Jamu Al Qomar, agar mudah mempengaruhi Pelanggan.
4. Membuka cabang Produk Jamu Al Qomar diberbagai daerah, biar mempermudah pelanggan untuk mendapatkan produk Al Qomar.