

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil dari penyajian data dan analisisnya yang telah diuraikan pada Bab IV, maka simpulan yang penulis dapat ambil dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Strategi pengembangan usaha Toko Ikhlas Komputer adalah pengembangan pasar dari sisi jasa dan sistem pemasaran. Strategi yang digunakan antara lain:
 - a. Strategi produk, produk yang dijual merupakan produk yang bervariasi dan layanan jasa yang bergaransi
 - b. Strategi harga, tingkatkan harga bervariasi, yaitu menawarkan harga sesuai dengan kualitas produk atau jasa yang diinginkan konsumen
 - c. Strategi promosi, yaitu dengan melakukan berbagai cara promosi melalui media *online* berbentuk sosial media
 - d. Strategi tempat, bertempat di kawasan yang strategis, yaitu berada di dekat Kampus UIN Antasari Banjarmasin dan lingkungan perumahan polisi

Sedangkan strategi yang digunakan dalam menjaga loyalitas konsumen antara lain, dengan menawarkan konsultasi gratis, melakukan konfirmasi harga terlebih dahulu, dan tanya jawab terkait jasa dan produk yang di tawarkan melalui media *online* secara mudah, selain itu dalam menjaga loyalitas konsumen, Toko Ikhlas Komputer juga menawarkan *member card* kepada konsumen Ikhlas Komputer yang setia, dimana konsumen akan mendapatkan keuntungan khusus bagi yang telah memiliki *member card*.

2. Kendala-kendala yang dihadapi karyawan dan *owner* Ikhlas Komputer dalam mengembangkan usaha dan menjaga loyalitas konsumen yaitu, persaingan yang semakin kompetitif, kesulitan *owner* menambah karyawan yang mempunyai kemampuan ahli dibidang komputer, kesulitan karyawan saat mengerjakan laptop jadul karena *sparepart* nya susah dicari, kekurangan karyawan untuk menjalankan promosi layanan jasa dan produk pada sosial media toko Ikhlas Komputer.

B. Saran-saran

Saran yang dapat penulis berikan terkait penelitian ini antara lain sebagai berikut:

1. Bagi Toko Ikhlas Komputer agar dapat kiranya mempertahankan serta meningkatkan kembali strategi yang telah dijalankan dengan baik ini, begitu juga halnya dengan strategi dalam menjaga loyalitas konsumen.

2. Bagi pihak Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam sekiranya penelitian ini dapat dijadikan sumbang keilmuan serta pengembangan penalaran dalam mengisi khazanah ilmu pengetahuan.
3. Bagi peneliti selanjutnya agar kiranya peneliti dapat memperbanyak kajian teori yang berkaitan dengan penelitian serta memperluas subjek penelitian tidak hanya sebatas strategi pengembangan saja.