

SIMPULAN DAN SARAN

Pandemi Covid-19 ini sangatlah mempengaruhi semua sektor industri tidak terkecuali sektor transportasi. Bisa kita ketahui bahwa transportasi sudah menjadi bagian utama dari kegiatan sehari-hari karena kita perlu untuk pergi maupun pulang. Dalam artikel ini saya bisa menyimpulkan bahwa menjaga loyalitas konsumen tidaklah mudah namun tidak susah pula. Karena kita harus membuat strategi agar loyalitas konsumen kita tetap bertahan bahkan bisa meningkat.

Grab ataupun Gojek menjadi salah satu perusahaan yang terkena dampak Covid-19. Untuk menjaga loyalitas konsumen maka diperlukan strategi untuk mempertahankannya. Dan disini cara untuk mempertahankan loyalitas konsumen antara lain dengan selalu mempertahankan kualitas layanan yang ada bahkan jika bisa untuk meningkatkannya. Promosi penjualan yang dilakukan juga harus tetap berjalan sehingga konsumen terus menerus terstimulasi untuk menggunakan layanan Grab ataupun Gojek. Promo seperti diskon pun juga sangat cocok untuk terus membuat konsumen menggunakan layanan.

Ini juga merupakan saat yang tepat bagi Grab ataupun Gojek untuk memperkenalkan layanannya selain transportasi. Mengapa ini saat yang tepat karena virus Covid ini dapat menular dengan mudah sehingga membuat orang tidak diperbolehkan untuk keluar rumah sehingga lebih baik jika ada layanan yang dapat mempermudah kegiatan seseorang tanpa harus keluar rumah dan bertemu langsung dengan banyak orang.

