

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan maka dapat diambil kesimpulan bahwa strategi usaha ikan konsumsi dalam menghadapi persaingan usaha yang ditinjau dalam etika bisnis islam, adalah sebagai berikut:

1. Faktor-faktor yang mendasari persaingan para pelaku usaha ikan konsumsi meliputi adanya penurunan kualitas ikan secara alami sehingga perlunya upaya menjaga kualitas ikan dengan cara dibekukan/didinginkan, menjaga ketersediaan karena penurunan kuantitas ikan diberbagai wilayah sehingga perlunya upaya membuat jaringan kerja ke berbagai wilayah, keungan dan pengembangan usaha dengan keungan yang bagus dan perkembangan yang baik maka keberlangsungan usaha dapat terjamin, semakin banyaknya usaha ikan yang membuat persaingan semakin besar.
2. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh para pelaku usaha ikan konsumsi untuk menghadapi persaingan antar pengusaha meliputi: persaingan tempat, persaingan harga, persaingan produk, dan persaingan pelayanan dan promosi. Persaingan tempat dilakukan untuk mendapatkan nilai tambah dari calon pembeli, persaingan harga

tidak boleh terlalu jauh dari pasaran yang sudah ditentukan. Persaingan produk meliputi persaingan kualitas dan kuantitas produk yang ditawarkan masing-masing usaha, pelayanan dan promosi menjadi nilai tambah dalam mempertahankan loyalitas para pelanggan tetap.

3. Strategi-strategi yang telah dilakukan oleh pelaku usaha ikan konsumsi dalam menghadapi persaingan bisnis telah sesuai dengan etika bisnis islam. Hal tersebut dibuktikan dengan usaha masing-masing para pelaku usaha ikan konsumsi dalam megupayakan ketersediaan produk dengan selalau menjaga kualitas ikan tanpa ada maksud merugikan pihak lain, serta harga yang tercipta sesuai proses tawar menawar dengan adanya perbedaan harga yang di dasari oleh masing-masing kualitas produk, serta pelayanan yang diberikan kepada para pelanggan yang semata- mata untuk meningkatkan penjualan tanpa maksud menjelekan pesaing dalam usaha.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang dijelaskan diatas, maka peneliti menyampaikan saran-saran yang bertujuan untuk memberikan manfaat bagi pihak-pihak lain dari hasil penelitian ini. Adapun saran-saran yang dapat disampaikan peneliti ialah sebagai berikut:

1. Lembaga

Diharapkan kepada para pengusaha usaha ikan konsumsi untuk menjaga serta meningkatkan kualitas dan kuantitas barang yang diperjual belikan agar selalu terjaga kepercayaan dan loyalitas pelanggan dapat terjaga dan berkelanjutan. Sehingga dapat meningkatkan ekonomi masyarakat yang bergerak dalam perdagangan ikan di wilayah Tulungagung dan sekitarnya.

2. Akademik

Menambah khasanah keilmuan di bidang Ekonomi Syariah yang berkaitan tentang strategi pemasaran ikan konsumsi. Selain itu khususnya bagi penulis sendiri dan bagi pembaca umumnya.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan rujukan untuk peneliti selanjutnya yang akan meneliti di bidang ekonomi khususnya berkaitan tentang pemasaran ikan konsumsi.