

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang Analisis Strategi Pengembangan Produk dalam Mengatasi Persaingan Usaha Busana Muslim Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Di Citra Collection Botoran Kabupaten Tulungagung) dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pengembangan produk dilakukan dengan mengembangkan penampilan produk baru dan variasi produk melalui mengubah, mengganti, dan mengembangkan penampilan yang sudah ada atau membuat produk dengan kualitas yang lebih bagus. Dengan adanya pengembangan produk akan mencegah kebosanan konsumen akan produk yang dijual dan untuk mengatasi persaingan yang semakin ketat. Strategi pengembangan produk digunakan untuk menghadapi persaingan-persaingan yang terjadi. Persaingan dihadapi dengan berpedoman pada syariat Islam supaya rezeki yang diperoleh halal. Sehingga persaingan dengan cara menjatuhkan pesaing tidak akan terjadi.
2. Strategi pengembangan produk dilakukan menurut perspektif ekonomi Islam yaitu dengan cara berbicara jujur kepada konsumen tentang produk yang dijual dan tidak ada yang dirugikan dalam melakukan transaksi jual beli. Dengan adanya sifat jujur maka konsumen juga akan ridho dalam

membeli produk. Sehingga rezeki yang di dapat dari usaha tersebut merupakan rezeki yang halal.

3. Faktor yang menghambat strategi pengembangan produk yaitu kekurangan ide karena terkadang ide yang di cari dari internet kurang diminati atau belum tren di daerah Tulungagung, siklus hidup produk yang singkat karena pengembangan produk sangat rentan ditiru oleh pesaing apabila produk tersebut berhasil terjual dengan cepat, modal yang sangat besar dalam melakukan pengembangan produk sehingga pengusaha tidak boleh asal-asalan untuk proses pengembangan produk agar tidak mengalami kerugian.
4. Faktor pendukung strategi pengembangan produk yaitu pengusaha akan terjun langsung ke lapangan apabila terjadi permasalahan. Dengan cara segera tanggap dalam mengatasi masalah-masalah yang terjadi di lapangan maka pegusaha akan cepat mengatasinya. Selain itu pengusaha dalam membuat produknya melihat segi kualitas dan harga. Kualitas kain yang diberikan merupakan kualitas menengah karena konsumen supaya nyaman memakai produk tersebut. Sedangkan harga yang diberikan tidak terlalu mahal agar konsumen dari kalangan ekonomi atas hingga bawah dapat membeli produk busana muslim ini. Pengusaha sangat memprioritaskan kepuasan konsumen dalam menjual busana muslim supaya konsumen tetap membeli produknya.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka penulis memberikan beberapa saran yang mungkin bermanfaat yaitu:

1. Bagi Citra Collection Botoran

Bagi usaha busana muslim Citra Collection Botoran dalam melakukan promosi lewat media sosial harus lebih ditingkatkan agar produk yang dijual lebih dikenal masyarakat sehingga meningkatkan jumlah pembeli atau pelanggan. Pengusaha dalam membuat produk harus dapat melihat trend yang sedang berkembang dan sesuai selera masyarakat Tulungagung agar kerugian dapat dihindari.

2. Bagi Akademik

Penelitian ini dapat dijadikan bahan referensi dan dokumen bagi pihak kampus sebagai bahan acuan penelitian yang akan datang dan hasil penelitian ini diharapkan bisa bermanfaat untuk menambah pengetahuan dan wawasan.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Untuk penelitian mendatang, peneliti ini dapat dilakukan tidak terbatas, selain itu juga dapat menggunakan variabel-variabel lebih banyak dan variatif.