BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

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

1. Faktor-faktor yang mendasari persaingan para pelaku usaha distributor ikan konsumsi meliputi adanya penurunan kualitas ikan secara alami sehingga perlunya upaya menjaga kualitas ikan dengan cara dibekukan/didinginkan, menjaga ketersediaan kerena penurunan kuantitas ikan diberbagai wilayah sehingga perlunya upaya membuat jaringan kerja ke berbagai wilayah baik dalam waupun luar negeri, keungan dan pengembangan usaha dengan keuangan yang bagus dan perkembangan yang baik maka keberlangsungan usaha dapat terjamin, semakin banyaknya distributor ikan yang membuat persaingan semakin besar.
2. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh para pelaku usaha distributor 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 distributor, pelayanan dan promosi menjadi nilai tambah dalam mempertahankan loyalitas para pelanggan tetap.

3. Strategi-srategi yang telah dilakukan oleh pelaku usaha distributor ikan konsumsi di pasar ikan Bandung dalam menghadapi persaingan bisnis telah sesuai dengan etika bisnis islam. Hal tersebut dibuktikan dengan usaha masing-masing para pelaku usaha distributor 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 penjulan tanpa maksud menjelekan pesaing dalam usaha.

B. Saran

Sebelum penulis akhiri, penulis ingin menyampaikan beberapa hal sebagai saran yang tentunya berhubungan dengan permasalahan yang menjadi pembahasan ini, yaitu:

1. Diharapkan kepada para pengusaha distributor 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. Dapat selalu menumbuhkan iklim bersaing yang sehat dan tidak saling menjatuhkan demi terciptanya llingkungan bisnis yang kompetitif secara islami.
3. Meningkatkan promosi kepada masyarakat untuk gemar makan ikan sebagai makanan yang bergizi dan kaya protein sehingga dapat meningkatkan kualitas hidup masyarakat dan meningkatkan penjualan komoditas ikan.