

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian di atas, peneliti mengambil kesimpulan dari temuan yang diperoleh peneliti selama penelitian lapangan sebagai berikut:

1. Di Pasar Kandangan Kabupaten Kediri, ada tiga penggilingan daging yang menerapkan strategi usaha masing-masing untuk menarik pelanggan. Penggilingan Daging Al-Jabar memilih lokasi dekat pasar dan menawarkan bumbu serta bahan pelengkap untuk memudahkan pelanggan. Penggilingan Daging Maz Zu menekankan pada kualitas daging yang digiling dan pelayanan cepat dengan banner besar untuk memudahkan pencarian. Sementara itu, Penggilingan Daging Shobir menjaga kualitas gilingan dan memberikan diskon kepada pelanggan tetap, serta memastikan kebersihan tempat untuk memberikan kepuasan dan kenyamanan bagi pelanggan.
2. Para pengusaha penggilingan daging di Pasar Kandangan Kabupaten Kediri menerapkan strategi pemasaran yang mencakup berbagai strategi berikut:
 - a. Strategi Produk
 - 1) Penggilingan Daging Al-Jabar: Menawarkan layanan penggilingan daging dan produk tambahan seperti bumbu serta bahan pelengkap. Mereka memastikan kualitas dan kehalalan produk dengan memberikan jaminan penggantian adonan jika hasilnya tidak memuaskan.

- 2) Penggilingan Daging Maz Zu: Menyediakan layanan penggilingan daging dan juga menjual daging segar. Maz Zu menjaga kebersihan dan kehalalan produk serta bekerja sama dengan pemasok untuk mengatasi fluktuasi harga.
- 3) Penggilingan Daging Shobir: Fokus pada produksi pentol daging berkualitas dengan menggunakan daging segar setiap hari. Shobir menjaga transparansi proses penggilingan untuk memastikan kebersihan dan kehalalan produk.

b. Strategi Harga

- 1) Penggilingan Daging Al-Jabar: Menetapkan harga berdasarkan harga pasar, biaya operasional, dan kualitas daging. Mereka memastikan bahwa harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas produk untuk kepuasan pelanggan.
- 2) Penggilingan Daging Maz Zu: Menyesuaikan harga sesuai dengan fluktuasi pasar sambil tetap menjaga harga kompetitif dan terjangkau bagi pelanggan.
- 3) Penggilingan Daging Shobir: Menetapkan harga yang kompetitif dengan fokus pada kualitas produk dan layanan, menawarkan opsi harga fleksibel sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

c. Strategi Promosi

- 1) Penggilingan Daging Al-Jabar: Menggunakan strategi promosi dengan menawarkan diskon dan harga paket untuk menarik dan mempertahankan pelanggan, serta meningkatkan loyalitas pelanggan.

- 2) Penggilingan Daging Maz Zu: Menerapkan promo tertentu dan harga paket untuk menarik pelanggan baru dan mempertahankan yang lama.
- 3) Penggilingan Daging Shobir: Mempromosikan transparansi dalam proses penggilingan dan menjaga kepercayaan pelanggan dengan menyediakan produk berkualitas dan layanan yang dapat diandalkan.

d. Strategi Tempat

- 1) Penggilingan Daging Al-Jabar: Berlokasi di Pasar Kandangan, yang merupakan pusat perdagangan strategis di Kabupaten Kediri, memudahkan akses bagi pelanggan.
- 2) Penggilingan Daging Maz Zu: Juga berada di Pasar Kandangan, memanfaatkan lokasi strategis untuk menjangkau konsumen yang berbelanja bahan makanan.
- 3) Penggilingan Daging Shobir: Terletak di Pasar Kandangan, lokasi ini memudahkan pelanggan untuk mengakses layanan penggilingan daging serta produk yang ditawarkan.

B. Saran

Pada penelitian yang dilakukan oleh peneliti ini, peneliti memiliki saran untuk beberapa pihak berikut:

1. Saran untuk Pengusaha Penggilingan Daging di Pasar Kandangan

Untuk menghadapi persaingan bisnis dengan lebih efektif para pengusaha penggilingan daging disarankan untuk terus meningkatkan layanan pelanggan dengan menawarkan lebih banyak kemudahan, seperti pengiriman gratis atau penambahan layanan tambahan yang mempermudah

pelanggan. Selain itu, mereka juga perlu tetap menjaga kualitas produk dengan memastikan semua bahan yang digunakan memenuhi standar syariah, seperti kehalalan dan kebersihan. Mengembangkan program loyalitas atau reward bagi pelanggan setia bisa menjadi strategi tambahan untuk mempertahankan dan menarik lebih banyak pelanggan.

2. Saran untuk Akademik

Dalam konteks penelitian, penting bagi akademisi untuk mengkaji lebih dalam mengenai penerapan prinsip ekonomi syariah dalam berbagai jenis usaha, termasuk penggilingan daging. Penelitian lebih lanjut dapat mengeksplorasi bagaimana prinsip-prinsip syariah, seperti kejujuran dan tanggung jawab sosial, diterapkan dalam praktik bisnis yang berbeda dan dampaknya terhadap kepuasan pelanggan serta keberlanjutan usaha. Selain itu, penelitian bisa memfokuskan pada inovasi layanan yang sesuai dengan prinsip syariah untuk memberikan wawasan baru bagi praktisi dan pengusaha dalam meningkatkan daya saing mereka.

3. Saran untuk Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya disarankan untuk melakukan studi komparatif antara berbagai usaha penggilingan daging yang menerapkan prinsip syariah dan yang tidak, guna melihat perbedaan dalam kinerja dan kepuasan pelanggan. Peneliti juga dapat memperluas fokus penelitian ke area lain yang relevan, seperti dampak dari strategi sosial dan tanggung jawab perusahaan terhadap reputasi dan keberhasilan usaha. Dengan pendekatan yang lebih luas dan mendalam, penelitian bisa memberikan rekomendasi

yang lebih komprehensif untuk pengusaha dan pembuat kebijakan dalam mengoptimalkan strategi bisnis yang berbasis pada prinsip syariah.