

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan semua hasil penelitian yang sudah dipaparkan oleh peneliti pada BAB sebelumnya, maka peneliti menyimpulkan bahwa:

1. Pengelolaan usaha Pia Nafa di Desa Kapurejo Kecamatan Pagu Kabupaten Kediri terbukti mampu meningkatkan pendapatan usaha secara signifikan melalui penerapan fungsi manajemen yang baik. Dalam aspek perencanaan, pemilik usaha mampu membaca peluang pasar, menetapkan strategi pemasaran dari mulut ke mulut, dan melakukan inovasi produk sesuai kebutuhan konsumen. Dari sisi pengorganisasian, sistem kerja fleksibel memungkinkan efisiensi operasional meski dengan sumber daya terbatas. Penggerakan dilakukan dengan menjaga motivasi karyawan melalui lingkungan kerja yang nyaman, apresiasi, dan komunikasi yang baik. Sedangkan dalam pengawasan, kualitas produk dijaga melalui bahan baku yang unggul dan evaluasi dari masukan pelanggan. Dengan pengelolaan tersebut, pendapatan usaha meningkat dari Rp604.300.000 pada tahun 2021 menjadi Rp802.700.000 di tahun 2024, yang berarti terjadi kenaikan total sebesar Rp198.400.000 dalam kurun waktu empat tahun.
2. Pada perspektif manajemen syariah, Pia Nafa menerapkan prinsip kejujuran dan transparansi dalam setiap proses bisnisnya, termasuk dalam pemilihan bahan baku yang halal dan berkualitas. Harga produk ditetapkan dengan

adil, tanpa mengambil keuntungan berlebihan, tetapi tetap cukup untuk menutupi biaya operasional dan kesejahteraan karyawan. Usaha ini juga berorientasi pada manfaat sosial dengan membuka peluang kerja bagi masyarakat sekitar serta berencana mengembangkan sistem produksi yang lebih modern tanpa meninggalkan nilai tradisional. Dengan pengelolaan yang baik dan berlandaskan prinsip syariah, Pia Nafa tidak hanya berhasil meningkatkan pendapatan tetapi juga menjaga keberkahan dalam usahanya.

B. Saran

Berdasarkan semua hasil penelitian yang sudah diperoleh peneliti, maka peneliti memiliki saran untuk beberapa pihak berikut ini:

1. Saran untuk Usaha Pia Nafa

Agar usaha Pia Nafa terus berkembang, sebaiknya mulai memperluas strategi pemasaran. Selain mengandalkan promosi dari mulut ke mulut, usaha ini bisa memanfaatkan media sosial untuk menjangkau lebih banyak pelanggan. Selain itu, Pia Nafa juga dapat mempertimbangkan kerja sama dengan toko oleh-oleh atau marketplace online agar produknya lebih mudah diakses oleh pembeli dari luar daerah. Dari sisi produksi, penting untuk terus menjaga kualitas bahan baku dan inovasi rasa agar pelanggan tetap tertarik.

2. Saran untuk Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti yang ingin melanjutkan penelitian tentang usaha Pia Nafa, disarankan untuk menggali lebih dalam tentang tantangan yang dihadapi dalam penerapan prinsip manajemen syariah. Misalnya, bagaimana

cara menjaga keseimbangan antara keuntungan bisnis dengan nilai-nilai kejujuran dan keadilan? Selain itu, penelitian juga bisa difokuskan pada strategi ekspansi usaha, seperti apakah Pia Nafa dapat membuka cabang atau meningkatkan kapasitas produksi tanpa mengorbankan kualitas dan prinsip syariah.

3. Saran untuk Pihak Akademik

Dunia akademik, terutama perguruan tinggi, dapat berperan dalam membantu UMKM seperti Pia Nafa melalui pendampingan dan pelatihan. Misalnya, mahasiswa atau dosen dapat memberikan pelatihan pemasaran digital, manajemen keuangan syariah, atau inovasi produk agar usaha ini bisa berkembang lebih baik. Selain itu, penelitian mengenai bisnis berbasis syariah juga perlu terus dikembangkan agar lebih banyak UMKM yang bisa menerapkan prinsip ini secara efektif dalam usahanya.