

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi Diversifikasi Usaha Ritel Lokal pada Minimarket Sinar Mart

Berdasarkan hasil penelitian, Minimarket Sinar Mart menerapkan strategi diversifikasi usaha melalui diversifikasi horizontal, vertikal, dan konsentris. Diversifikasi horizontal dilakukan dengan menambah variasi produk, merek, ukuran, dan produk ecer untuk memenuhi kebutuhan berbagai segmen konsumen. Diversifikasi vertikal diwujudkan melalui pengembangan layanan seperti top up *e-wallet*, pembayaran tagihan, layanan Agen BRI, dan *order delivery* yang meningkatkan kemudahan serta kenyamanan konsumen. Sementara itu, diversifikasi konsentris dilakukan dengan menambah kategori produk yang masih berkaitan dengan bisnis ritel sehingga jumlah item produk meningkat dari sekitar 500 item pada tahun 2010 menjadi 5.000–7.000 item pada tahun 2026.

Diversifikasi konglomerasi belum diterapkan, namun pemilik berencana mengembangkan usaha ke sektor peternakan kambing serta budidaya ikan lele dan nila. Secara keseluruhan, strategi diversifikasi yang diterapkan mampu memperkuat daya saing usaha sekaligus mencerminkan nilai-nilai Manajemen Bisnis Syariah melalui pelayanan yang memberikan manfaat bagi masyarakat.

2. Strategi Diversifikasi Usaha dalam Meningkatkan Omzet Ritel Lokal pada Minimarket Sinar Mart

Penerapan strategi diversifikasi usaha terbukti memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan omzet Minimarket Sinar Mart. Hal ini terlihat dari peningkatan omzet tahunan yang meningkat dari Rp732.568.000 pada tahun 2010 menjadi Rp2.316.065.500 pada tahun 2025. Diversifikasi konsentris melalui penambahan kategori dan kelengkapan produk menjadi faktor utama yang mendorong peningkatan penjualan, sedangkan diversifikasi horizontal melalui variasi merek dan ukuran produk memperluas jangkauan konsumen. Selain itu, diversifikasi vertikal melalui pengembangan layanan seperti top up *e-wallet*, pembayaran tagihan, layanan Agen BRI, dan *order delivery* turut meningkatkan kenyamanan dan loyalitas konsumen.

Strategi diversifikasi tersebut juga memungkinkan Minimarket Sinar Mart memanfaatkan momentum musiman serta mempertahankan ketahanan usaha pada masa pandemi Covid-19. Dalam perspektif Manajemen Bisnis Syariah, peningkatan omzet yang dicapai tidak hanya berorientasi pada keuntungan, tetapi juga pada kemanfaatan, pelayanan yang baik (*ihsan*), serta terciptanya kesejahteraan dan keberkahan (*falah* dan *barakah*) dalam pengelolaan usaha.

B. Saran

1. Bagi Pemilik dan Pengelola Minimarket Sinar Mart

Pemilik Minimarket Sinar Mart disarankan untuk mempertimbangkan realisasi diversifikasi konglomerasi melalui pengembangan usaha di sektor peternakan kambing serta budidaya ikan lele dan nila sebagai upaya memperluas sumber pendapatan dan meningkatkan ketahanan usaha. Selain itu, pemanfaatan pemasaran digital melalui media sosial dan layanan pesan antar perlu terus dikembangkan guna menjangkau konsumen yang lebih luas.

Dalam aspek pengelolaan usaha, pencatatan omzet dan data penjualan secara lebih terstruktur perlu ditingkatkan untuk mendukung pengambilan keputusan bisnis yang lebih efektif. Minimarket Sinar Mart juga disarankan untuk mengembangkan program loyalitas pelanggan guna meningkatkan frekuensi pembelian ulang. Di samping itu, penerapan nilai-nilai Manajemen Bisnis Syariah seperti kejujuran, keadilan, amanah, dan pelayanan terbaik (*ihsan*) perlu terus dipertahankan dan ditingkatkan agar usaha tidak hanya memperoleh keuntungan, tetapi juga memberikan kemanfaatan dan keberkahan bagi masyarakat.

2. Bagi Akademisi dan Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini hanya berfokus pada satu objek penelitian, yaitu Minimarket Sinar Mart, sehingga peneliti selanjutnya disarankan untuk melakukan penelitian dengan cakupan yang lebih luas, misalnya dengan

membandingkan penerapan strategi diversifikasi pada beberapa minimarket lokal di wilayah yang sama ataupun di kabupaten/kota berbeda, guna memperoleh temuan yang lebih komprehensif. Selain itu, peneliti selanjutnya dapat mengembangkan penelitian ini dengan menggunakan pendekatan kuantitatif atau metode campuran (mixed method) untuk mengukur secara statistik seberapa besar pengaruh masing-masing jenis diversifikasi terhadap peningkatan omzet usaha ritel lokal. Penelitian lanjutan juga dapat memperdalam aspek Manajemen Bisnis Syariah dengan mengkaji secara lebih spesifik implementasi prinsip-prinsip syariah seperti halal supply chain, etika penetapan harga Islami, dan tanggung jawab sosial bisnis (Islamic CSR) dalam konteks usaha ritel lokal di Indonesia.