

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut.

1. Praktik persaingan industri bata merah di Desa Karanglegi Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati sangat ketat. Oleh karena kondisi persaingannya adalah pasar persaingan sempurna. Ada banyak penjual untuk produk yang sama dengan kualitas dan bentuk yang hampir sama juga.
2. Strategi bersaing pengrajin bata merah dalam pemasaran di Desa Karanglegi Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati yaitu menjaga hubungan baik antara pengrajin dan pesaing, rendahnya biaya produksi, harga yang murah, pelayanan baik, relasi yang luas, pemilihan saluran distribusi yang tepat, menggunakan jasa pengijon, dan eksistensi pemain lama. Beberapa hal ini digunakan oleh pengrajin demi menaikkan angka penjualan dan memaksimalkan keuntungan. Namun, beberapa faktor ini yang menjadi dasar keberhasilan suatu usaha adalah keberadaan pemain lama karena banyaknya pengalaman.
3. Strategi bersaing pengrajin bata merah dalam pemasaran di Desa Karanglegi Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati dinilai cukup berhasil. Hal ini dipengaruhi oleh keunggulan bersaing yang dimiliki oleh pengrajin. Pemilihan alternatif strategi bersaing yang tepat membuat perusahaan dapat bertahan lama dalam persaingan bisnis, menambah nilai penjualan, semakin luasnya industri yang pengrajin miliki. Strategi bersaing tersebut efektif untuk mengatasi problem ekonomi pengrajin bata merah.
4. Penggunaan strategi bersaing pengrajin bata merah di Desa Karanglegi Kecamatan Trangkil yang sesuai dengan perspektif ekonomi syariah lebih sedikit dibanding pengrajin yang menggunakan strategi bersaing tidak sesuai dengan perspektif ekonomi syariah. Presentasinya yaitu 16,27 % dibandingkan 83,73 %. Strategi bersaing pengrajin bata merah yang sesuai dengan perspektif ekonomi syariah, antara lain menjaga hubungan baik antara pengrajin dan pesaing, rendahnya biaya

produksi, harga yang murah, pelayanan baik, relasi yang luas, pemilihan saluran distribusi yang tepat, menggunakan jasa pengijon, dan eksistensi pemain lama. Sementara itu, strategi bersaing yang dalam realisasinya rawan terjadi pelanggaran prinsip ekonomi syariah, yaitu rendahnya biaya produksi, penggunaan jasa makelar, dan penggunaan jasa pengijon. Hal ini terjadi karena dipengaruhi oleh problem ekonomi yang dihadapi pengrajin, koneksi terbatas, pengalaman dan pengetahuan berwirausaha hanya sedikit, dan pengalaman religius yang kurang.

B. Saran-saran

Berikut saran dari penulis mengenai penelitian ini.

1. Bagi masyarakat
Masyarakat, khususnya pengrajin bata merah harus membuka wawasannya dan meningkatkan pengetahuannya tentang bisnis sehingga dapat mengembangkan strategi bersaing yang lebih baik dalam industri bata merah dengan pasar persaingan sempurna demi memaksimalkan keuntungan. Selain itu, diharapkan masyarakat dapat melakukan aktivitas bisnis sesuai dengan perspektif ekonomi syariah.
2. Bagi penelitian selanjutnya
Diharapkan penelitian selanjutnya dapat memperbanyak jumlah sampel yang akan digunakan, dan menelaah obyek penelitian yang berbeda dan kompleks, serta dapat menambah kontribusi penelitian yang lebih luas sehingga hasil penelitian akan mendekati kondisi yang sebenarnya.