

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Simpulan

Di bawah ini adalah beberapa kesimpulan yang dapat ditarik dari penelitian yang berjudul “Implementasi Strategi 6R pada Bisnis Ritel untuk Menghadapi Persaingan Usaha dalam Prespektif Etika Bisnis Islam” pada Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus, antara lain sebagai berikut:

1. Implementasi strategi 6R pada Minimarket Pura Tanjung Mas Kudus dalam menghadapi persaingan usaha
  - a. Minimarket Pura Tanjung Mas menjual barang-barang kebutuhan rumah tangga seperti sembako, alat-alat sekolah, alat-alat perkantoran, alat-alat elektronik dan juga menyediakan kebutuhan anggota unit Pura. Ada beberapa syarat-syarat umum dan khusus dalam masuknya barang ke gudang yaitu harus dalam keadaan baik, halal, dan tidak rusak dan harus ada izin produksi dan kesehatan serta faktur pajak jika *supplier* dalam kategori besar dan jika *supplier* dalam kategori kecil seperti pengusaha makanan ringan maka cukup dengan izin produksi dan kesehatan. Manajemen *display* barang menggunakan sistem FIFO (*First In First Output*).
  - b. Di Minimarket Pura Tanjung Mas, para *supplier* memiliki jadwal kunjungan masing-masing yaitu 2 minggu sekali yang dilakukan secara rutin. Produk yang baru datang dari pemasok akan disimpan digudang. Produk tersebut akan didisplay di toko ketika produk yang ada di toko sudah habis atau menipis. Hal ini dilakukan agar terjadi keseimbangan antara jumlah pembelian pelanggan dengan jumlah pembelian peritel dan keseimbangan antara kebutuhan konsumsi pelanggan dengan kebutuhan persediaan barang dagangan.
  - c. Dalam menentukan target laba, Minimarket Pura Tanjung Mas akan melakukan pengamatan terlebih dahulu mengenai harga yang ada dipasaran, sifat harganya, sistem pembayarannya dan lain-lain. Setelah itu, baru menentukan target laba yang sekiranya sesuai dengan harga yang ada dipasaran. Perhitungan harga di Minimarket Pura Tanjung Mas ada dua macam yaitu harga jual=harga awal+ppn+laba dan harga jual = harga awal+laba.

- d. Strategi *right time* Minimarket Pura Tanjung Mas yaitu dilakukan dengan menjual produk tertentu juga yang berhubungan dengan waktu tersebut dan memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen.
  - e. Lokasi Minimarket Pura Tanjung Mas sudah sangat strategis. Lokasinya berada dekat dengan target utama minimarket yaitu anggota Koperasi Karyawan Pura Group yang sekaligus merupakan anggota karyawan PT Pura Barutama. Selain itu, lokasi ini juga dipinggir jalan sehingga jalan menuju minimarket mudah dilalui oleh masyarakat umum. Selain itu, desain interior dan eksterior di Minimarket Pura Tanjung Mas baik, serta suasana toko juga bagus. Hal ini membuat para konsumen menjadi betah dan nyaman berbelanja disini.
  - f. Minimarket Pura Tanjung Mas membuat promosi di setiap hari Jum'at dan Sabtu dengan membuat potongan harga di produk-produk tertentu. Promosi tersebut dilakukan dengan cara menyebar brosur-brosur ke konsumen secara langsung dan melalui media sosial. Selain itu, pada hari-hari besar Islam maupun hari Nasional tertentu, Minimarket Pura Tanjung Mas juga melakukan bazar dan pasar murah dengan membagikan voucher belanja kepada anggota Koperasi Karyawan Pura Group Kudus.
2. Ada beberapa faktor-faktor pendukung dan penghambat pertumbuhan bisnis ritel di Minimarket Pura Tanjung Mas. Untuk faktor-faktor yang dapat mendukung pertumbuhan bisnis ritel di Minimarket Pura Tanjung Mas meliputi lokasi yang strategis, harga yang tepat, suasana toko, pelayanan yang baik, pemberian fasilitas tambahan, dan adanya sistem pembayaran kredit bagi anggota. Sedangkan faktor-faktor yang menghambat pertumbuhan Minimarket Pura Tanjung Mas adalah faktor alam, dan pertumbuhan yang tidak terkendali.
  3. Pandangan etika bisnis Islam terhadap implementasi strategi 6r pada bisnis ritel pada minimarket pura tanjung mas kudus
    - a. Penerapan strategi produk pada Minimarket Pura Tanjung Mas sudah sesuai dengan prinsip syariah. Produk yang dijual di Minimarket Pura Tanjung Mas merupakan produk-produk yang halal dengan dibuktikan dengan adanya logo halal dari Majelis Ulama Indonesia atau MUI pada produk kemasan atau kaleng. Semua produk yang

didisplay di rak-rak toko merupakan produk yang layak untuk dijual dan layak untuk dikonsumsi. Jika ada produk yang sudah rusak atau kadaluwarsa, produk tersebut akan di kembalikan ke *supplier* sesuai dengan perjanjian sebelumnya. Dan jika ada produk yang perlu ditimbang maka akan ditimbang sesuai takaran.

- b. Minimarket Pura Tanjung Mas tidak melakukan pemborosan atau berlebihan dalam menyediakan persediaan barang digudang karena Minimarket Pura Tanjung Mas hanya melakukan pemesanan produk ketika persediaan barang di minimarket habis atau sudah mulai menipis. Selain itu ketika terjadi kelangkaan barang, Minimarket Pura Tanjung Mas tidak melakukan penimbunan barang.
- c. Harga yang ditawarkan oleh Minimarket Pura Tanjung Mas tidak terlalu mahal dan tidak terlalu murah. Penetapan harga ini sudah sesuai dengan syari'at Islam karena harganya sesuai pasaran yang berarti keuntungan yang diperoleh tidak terlalu banyak. Selain itu, dalam penentuan harga diskon, Minimarket Pura Tanjung Mas tidak menggunakan cara yang bertentangan dengan syari'at Islam.
- d. Minimarket Pura Tanjung Mas dalam strategi *right time* sudah sesuai dengan aturan dalam Islam. Barang yang dijual merupakan barang yang bermanfaat bagi manusia serta tidak bertentangan dengan syari'at Islam. Minimarket Pura Tanjung Mas juga berusaha memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen. Para karyawan bersikap ramah kepada konsumen.
- e. Penentuan lokasi di Minimarket Pura Tanjung Mas sudah sesuai dengan etika bisnis Islam karena lokasinya sudah sesuai dengan target konsumen sehingga penentuan lokasi ini dapat memberikan dampak positif terhadap kemajuan Minimarket Pura Tanjung Mas. Suasana toko di Minimarket Pura Tanjung Mas juga sudah baik.
- f. Jika dipandang dalam etika bisnis Islam, promosi yang dilakukan oleh Minimarket Pura Tanjung Mas tidak bertentangan dengan aturan agama Islam. Minimarket ini melakukan promosi disetiap hari Jum'at dan Sabtu dengan memberikan harga diskon pada produk-produk tertentu.

## B. Saran-Saran

Bedasarkan pada kesimpulan diatas, maka penulis dapat memberikan beberapa saran diantaranya sebagai berikut:

1. Sebaiknya pihak Minimarket Pura Tanjung Mas lebih menekankan kegiatan promosi yang lebih menarik kepada konsumen dari masyarakat umum karena pembelian dari masyarakat umum masih sedikit.
2. Minimarket Pura Tanjung Mas senantiasa menjalankan strategi 6R pada *retailing* yang sudah selaras dengan prinsip etika bisnis Islam. Karena keberkahan dan kesuksesan diawali dengan prinsip yang sesuai dengan ajaran agama Islam.
3. Bagi peneliti selanjutnya, untuk memperoleh hasil studi yang lebih baik perlu dilakukan penelitian secara lebih intens terhadap manajemen ritel dan sumber daya di Minimarket Pura Tanjung Mas.

