

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan sebagaimana dipaparkan pada bab-bab sebelumnya tentang strategi pemasaran rumah makan Sambel Layah cabang Kendal dalam menghadapi persaingan usaha perspektif ekonomi Islam dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Dalam menarik minat konsumen, Sambel Layah cabang Kendal menerapkan strategi bauran pemasaran yang terdiri dari produk, promosi, harga, tempat atau distribusi. Selain menerapkan strategi bauran pemasaran, Sambel Layah juga melakukan perbaikan pelayanan kepada konsumen.
 - a. Strategi penyajian produk di Sambel layah cabang Kendal memiliki kesesuaian dengan nilai pemasaran syariah yaitu *amanah* yang berarti dapat dipercaya, bertanggung jawab, transparan, dan tepat waktu.
 - b. Dalam hal promosi, Sambel Layah cabang Kendal mengedepankan kejujuran disetiap informasi yang disampaikan kepada konsumen sehingga sesuai dengan nilai pemasar syariah *siddiq* (benar).
 - c. Strategi harga yang ditetapkan Sambel Layah cabang Kendal sudah sesuai dengan nilai pemasar syariah *fathonah* sehingga harga yang ditawarkan terjangkau untuk konsumen.
 - d. Strategi tempat yang dilakukan Sambel Layah cabang Kendal sudah memadai karena lokasinya yang strategis mudah dijangkau, akan tetapi kebersihan dalam restoran masih kurang, hal ini berarti karyawan yang bertugas kurang memerhatikan nilai pemasaran syariah *amanah* yang berarti memiliki tanggung jawab dalam setiap pekerjaan.
 - e. Dalam melakukan pelayanan kepada konsumen, Sambel Layah cabang Kendal kurang mengedepankan unsur Humanistis dalam

karakteristik pemasaran syariah yang artinya saling hormat menghormati antar sesama.

2. Strategi yang digunakan rumah makan Sambel Layah dalam menghadapi persaingan usaha yaitu melakukan persaingan secara sehat dengan melakukan perbaikan produk, promosi, tempat, harga, serta pelayanan. Sambel Layah cabang Kendal dalam menghadapi persaingan menerapkan karakteristik pemasaran syariah yaitu :
 - a. Ketuhanan (*Rabbaniyah*) yang menganggap bahwa seluruh perbuatan diawasi oleh Allah SWT sehingga melakukan persaingan secara sehat dengan tidak menjatuhkan pesaingnya.
 - b. Etis (*Akhlaqiah*) juga diterapkan Sambel Layah cabang Kendal dalam menghadapi pesaingnya sehingga lebih memerhatikan konsumennya dengan melakukan perbaikan internal perusahaan.
 - c. Sambel Layah cabang Kendal juga menghormati pesaingnya dengan menerapkan unsur Humanistis (*Al-Insaniyah*) dengan menganggap pesaing bukan sebagai musuh tetapi sebagai mitra sejajar.

B. Saran dan Rekomendasi

1. Bagi Rumah Makan Sambel Layah cabang Kendal
 - a. Sambel Layah harus selalu meningkatkan kinerja seluruh karyawan terutama dalam hal kebersihan restoran meliputi kebersihan lantai harus dipel setiap 15 atau 30 menit sekali, untuk wastafel lebih baik apabila di atasnya dipasang kaca dan dibersihkan ketika terlihat kotor, untuk meja makan yang sudah selesai digunakan agar segera dibersihkan. Karena Islam mengajarkan untuk menjaga kebersihan, dengan menjaga kebersihan tempat, Sambel Layah cabang Kendal dapat memberikan kenyamanan tersendiri bagi konsumennya.
 - b. Strategi pelayanan di Sambel Layah harus diperbaiki lagi dengan melakukan pelayanan secara penuh kepada konsumen. Konsumen lebih nyaman apabila produk-produk yang dipesan juga diantarkan

oleh bagian *front line*. Dengan pelayanan tersebut berarti harus memaksimalkan seluruh bagian dalam restoran terlebih pada bagian *front line* agar produk cepat sampai ke tangan konsumen. Akan lebih mudah jika setiap ruangan ada *front line* yang bertanggung jawab berjaga, sehingga dalam melakukan pelayanan dari pemesanan sampai *clear up* dapat dikerjakan dengan fokus masing-masing karyawan bagian *front line*.

- c. Apabila pelayanan dilakukan dengan cara konsumen membawa sendiri pesannya, hendaknya Sambel Layah bisa mengganti gelas kaca untuk porsi es teh jumbo dengan gelas plastik yang porsinya sama dengan sebelumnya sehingga ciri khas es teh jumbo masih tetap ada dan konsumen tidak merasa berat ketika membawa pesannya terutama es teh jumbonya.
 - d. Dalam hal promosi, Sambel Layah cabang Kendal hendaknya memakai slogan yang lebih menarik lagi, yang sebelumnya “Pedasnya Bikin Nangis”, karena bagi orang-orang yang tidak suka masakan pedas akan merasa tidak tertarik, sehingga alangkah baiknya apabila menggunakan slogan yang lebih umum seperti “Restoran Cepat, Komplit dan Lezat” sehingga orang yang membaca akan merasa tertarik dengan pelayanannya yang cepat, menunya yang komplit dan rasa makanannya yang lezat.
2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya yang akan meneliti tentang strategi pemasaran hendaknya menggunakan metode penelitian dan teori lain mengenai pemasaran sehingga mendapatkan hasil yang lebih rinci dan maksimal.