BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan di atas, dapat disimpulkan sebagai berikut:

Dari persaingan bisnis ritel antara Indomaret dan Alfamart dalam perpsektif *marketing mix* di Genuk Semarang yang peneliti amati, dapat disimpulkan bahwa produk-produk yang dijual Indomaret dan Alfamart sangat beragam pilihan dan bervariasi, yaitu menyediakan produk lebih dari 3.500 jenis produk makanan dan non-makanan tersedia untuk memenuhi kebutuhan konsumen sehari-hari dan kedua minimarket ini sama-sama mempunyai produk yang berlabel halal, kelengkapan produk yang dijual lebih banyak Alfamart dari pada Indomaret. Segi harga menunjukkan kedua minimarket ini cukup seimbang namun beberapa produk menunjukkan bahwa harga di Indomaret lebih mahal meskipun selisihnya tidak jauh beda, semua itu hanyalah strategi pemasaran yang mereka lakukan untuk mendapatkan hati pembeli, dan yang mereka lakukan tidak dengan cara yang saling menjatuhkan. Promosi setiap bulannya menggelar program *product of the month*, dalam melakukan promosi sama-sama menggunakan media cetak atau media elektronik sebagai sarana komunikasi khususnya program-program promosi. Dalam hal lokasi kedua minimarket ini sama-sama mengembangkan gerainya ke berbagai wilayah terpencil seperti perumahan yang ramai dengan penduduk dan aktifitas,lokasi yang banyak ditemukan selalu berdekatan, jika salah satu didirikan toko Indomaret baru maka selang beberapa hari atau bulan juga didirikan Alfamart baru, dan mengenai lokasi yang berdekatan itu menurut kedua perusahaan tersebut lokasinya memang strategis untuk dijadikan minimarket dan lokasinya ramai dari masyarakat untuk membeli kebutuhan pokok. Pelayanan yang diterapkan adalah karyawan yang ramah dengan pembeli dan menerapkan sistem yang berstandar mulai dari proses

rekuitmen, pelatihan dan pengelolaan sumber daya manusia. Keduanya saling memperebutkan pangsa pasar yang unggul, dan nyatanya keduanya sama-sama unggul. Karena pelanggan mereka sama-sama berbelanja di kedua minimarket tersebut, ketika dirasa apa yang dicari di Indomaret tidak ada maka akan berpindah mencari di Alfamart yang kebetulan lebih lengkap begitu juga sebaliknya. Namun yang terjadi di Genuk Semarang jl. Woltermonginsidi Indomaret dan Alfamart lebih lengkap Alfamart. Indomaret dan Alfamart bersaing secara sehat karena keduanya sama-sama bergerak dalam mengembangkan bisnis waralaba dan beregerak dalam bidang sembako yaitu kebutuhan rumah tangga dan bayi. Sekilas keduanya memang bersaing secara ketat/ tidak sehat, mereka selalu berlomba-lomba untuk menjadi yang unggul.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan di atas, penulis memberikan saran sebagai berikut :

1. Mahasiswa agar lebih teliti dan jelidalam membeli produk dengan melihat kadar maksimal dikonsumsi.
2. Mahasiswa agar lebih teliti dalam membeli dan mengkonsumsi makanan siap saji, apakah makanan tersebut memang halal dan layak dikonsumsi atau tidak. Karena banyak ditemukan di minimarket yang menjual makanan siap saji.
3. Mahasiswa tidak berlebihan dalam membeli kebutuhan karena tergoda dengan promosi harga yang ditawarkan lebih murah.
4. Pihak minimarket hendaknya lebih mengedepankan kemashlahatan umum bukan hanya memperkaya diri sendiri. Dengan memperhatikan konsep sama-sama PUAS.

C. Penutup

Puji syukur Alhamdulillah penulis ucapkan kehadirat Allah SWT. yang telah memberikan kekuatan, taufik dan hidayah-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul "Persaingan Bisnis Ritel Antara Indomaret Dan Alfamart Dalam Perspektif *Sharia Marketing Mix* (Studi Kasus di Kecamatan Genuk Kota Semarang)". Shalawat serta salam semoga tatap tercurah kepada Baginda Rasulullah Muhammad SAW yang kita harapkan syafa'atnya kelak di hari kiamat. Penulis menyadari meskipun dalam penulisan skripsi ini telah berusaha semaksimal mungkin, namun dalam penulisan ini tidak lepas dari kesalahan dan kekeliruan. Hal itu semata-mata merupakan keterbatasan ilmu dan kemampuan yang penulis miliki. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik yang konstruktif dari berbagai pihak demi perbaikan yang akan datang untuk mencapai kesempurnaan. Semoga skripsi ini dapat diterima untuk memperoleh, dan melengkapi syarat-syarat memperoleh gelar strata 1 (satu). Akhirnya, penulis hanya berharap semoga skripsi ini dapat menambah khazanah keilmuan, bermanfaat bagi penulis pada khususnya dan bagi pembaca pada umumnya. Aamiin