

BAB V

PENUTUP

a. Kesimpulan

Berdasarkan data dari pengamatan dan informasi yang peneliti peroleh pada masalah Implementasi Pengelolaan (MSB) dan Perspektif Ekonomi Syariah terhadap Manajemen Strategi (MSS) BSS Komputer di Kota Banjarmasin sebagaimana yang telah dibahas pada uraian bab-bab sebelumnya di atas, maka dapat dikemukakan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. BSS Komputer Banjarmasin telah melakukan strategi barang atau produk, harga, tempat dan proses dengan cukup baik sehingga dapat bertahan sampai 10 tahun lebih. BSS Komputer juga menerapkan penyajian, pelayanan, promosi dan dekor tempat yang bagus, nyaman, modern dan tidak akan kalah saing dengan bisnis komputer lainnya. Dari hasil tersebut ditemukan bahwa BSS Komputer Banjarmasin telah menerapkan strategi *marketing mix* yaitu melalui pengelolaan barang/produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), promosi (*promotion*), kru manajemen atau sumber daya manusia (*people*), proses (*procces*), dan bukti fisik perusahaan/industri bisnis (*physical evidence*).
2. Manajemen strategi BSS Komputer Banjarmasin menurut perspektif ekonomi syariah berupa pelayanan servis yang baik dan ramah serta

barang yang dijual berkualitas bagus sudah sesuai dengan arahan syariat Islam, secara garis besar mereka sangat mengutamakan akhlak dan adab yang baik ketika memberi pelayanan. Namun masih ada beberapa aspek yang belum dipahami, yaitu tidak begitu baik dalam persaingan bisnis, untuk berlomba-lomba dalam kebaikan (*Wata'awwanu 'alal Birri wattaqwa*). BSS Komputer Banjarmasin mempunyai kompetensi dalam berbisnis seperti jiwa bisnis Nabi Muhammad Saw Muhammad, yaitu kemampuan berbisnis dengan hati. Namun BSS Komputer Banjarmasin masih belum bisa meniru teladan Nabi Muhammad Saw dalam berbisnis secara keseluruhan, BSS Komputer Banjarmasin masih belum bisa meraih *market share* dengan memaksimalkan promosi yang seharusnya mereka gencarkan sesuai strategi promosi dalam MSB.

3. Kekuatan (*Strength*) BSS Komputer Banjarmasin: Telah melakukan strategi produk (*Product*), harga (*Price*), tempat (*Place*), dan proses (*Process*) dengan cukup baik sehingga dapat bertahan hingga 10 tahun lebih. Kelemahan (*Weakness*) BSS Komputer Banjarmasin: Masih kurang menerapkan MSB dengan baik melalui strategi promosi (*Promotion*), barang (*Product*) dan kru manajemen atau sumber daya manusia (*People*). Karena itu BSS Komputer Banjarmasin belum mampu memanfaatkan peluang (*Opportunity*) untuk memperkenalkan usahanya lebih jauh lagi dengan strategi promosi, peluang mendapat pelanggan lebih banyak lagi dengan memfungsikan karyawan secara

penuh, dan peluang majunya bisnis, akan tetapi peluangnya untuk tetap eksis dan memaksimalkan laba dengan memperhatikan tren belanja pelanggan perlu terus dikembangkan. BSS Komputer Banjarmasin belum bisa mengatasi ancaman (*Threat*) berupa pesaing yang amat banyak dan perubahan dunia bisnis yang semakin kompetitif.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang sudah dikemukakan di atas, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Untuk pimpinan BSS Komputer Banjarmasin:
 - a. Perlu adanya pemahaman lebih dalam terhadap manajemen strategi bisnis di BSS Komputer Banjarmasin agar bisnis komputer tersebut dapat berkembang lebih baik lagi dari sebelumnya dan agar tetap eksis dalam kurun waktu yang lebih lama lagi. Penerapan MSB diperlukan untuk memaksimalkan kinerja jangka panjang bisnis.
 - b. BSS Komputer Banjarmasin tidak boleh mengabaikan para pesaingnya, BSS Komputer Banjarmasin harus terus berinovasi dan berkembang supaya bisnisnya tidak ketinggalan dan tenggelam dimakan zaman. BSS Komputer Banjarmasin harus selalu memperhatikan perkembangan bisnis komputer baru-baru ini dan belajar dari para pesaingnya tanpa harus mematikan

pesaing lainnya.

- c. Agar ke depannya BSS Komputer di Kota Banjarmasin bisa menjadi bisnis komputer yang maju dengan penerapan seimbang antara MSB dan MSS. Perlu adanya peningkatan kinerja baik dari segi produk, pelayanan, harga, tempat, promosi, sumber daya manusia, proses, maupun bukti fisik bisnis.

2. Untuk peneliti selanjutnya:

- a. Bisa ditambah aspek bauran pemasarannya (*marketing mix*) menjadi 9P, yaitu *Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical Evidence, Payment, dan Packaging*.
- b. Jika ingin meneliti dengan judul baru, bisa diteliti tentang studi kelayakan bisnisnya atau etika bisnis islam yang berhubungan dengan BSS Komputer Banjarmasin.
- c. Bisa meneliti tentang akad secara syariah dan bagaimana cara sebuah bisnis dalam penggalangan modal atau pengadaan modal untuk pengembangan bisnisnya secara syariah, misalkan dana pinjaman kepada pihak perbankan syariah yang tidak ada unsur riba walaupun hanayar 0.1% riba.