

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

1. Strategi bersaing yang dilakukan Sepatwo Lawas yaitu terfokus pada pemanfaatan media Instagram terbukti sangat efektif dengan fokus pada pemanfaatan Instagram sebagai platform promosi dan interaksi dengan konsumen. Sepatwo Lawas menggunakan Instagram tidak hanya untuk memperkenalkan produk, tetapi juga sebagai sarana untuk membangun hubungan yang lebih personal dengan pengikut dan memfasilitasi transaksi jual beli secara langsung. Melalui berbagai fitur yang ada, seperti gambar, video, cerita, dan iklan berbayar, Pendekatan ini tidak hanya meningkatkan visibilitas produk, tetapi juga meningkatkan kepuasan konsumen, menjadikan Instagram sebagai alat yang sangat efektif dalam strategi pemasaran mereka.
2. Sepatwo Lawas telah menerapkan strategi bersaing Michael Porter dalam menghadapi persaingan bisnis yang ketat, terutama di tengah meningkatnya permintaan dan banyaknya pesaing di sekitar mereka. Dengan konsistensi dalam mengiklankan produk dan memberikan informasi yang transparan mengenai sepatu lokal, baik dari segi harga, kualitas, dan kenyamanan, Sepatwo Lawas mampu mempertahankan posisinya di pasar. Mereka juga memanfaatkan media sosial secara efektif untuk menjangkau pelanggan, menawarkan kemudahan dalam mendapatkan informasi produk, serta berkomunikasi langsung dengan

konsumen. Prinsip-prinsip etika bisnis Islam, seperti kejujuran, keadilan, dan ihsan (berbuat baik), tercermin dalam setiap langkah mereka, mulai dari pemilihan pemasok yang transparan hingga pelayanan pelanggan yang responsif.

B. Saran-saran

1. Perluasan Jangkauan Pasar

Sepatwo Lawas dapat mempertimbangkan untuk memperluas pasar mereka ke luar daerah atau bahkan ekspansi ke pasar internasional, mengingat semakin banyaknya minat terhadap produk lokal yang berkualitas. Hal ini bisa dilakukan dengan memanfaatkan platform digital dan e-commerce untuk menjangkau lebih banyak pelanggan.

2. Peningkatan Kolaborasi dengan Pemasok

Meskipun Sepatwo Lawas sudah memiliki hubungan baik dengan pemasok seperti Kodaci dan Warrior, mereka bisa lebih memperkuat kerjasama ini dengan melakukan kolaborasi yang lebih mendalam, seperti co-branding atau pengembangan produk bersama. Ini bisa meningkatkan visibilitas kedua pihak di pasar.

3. Peningkatan Layanan Pelanggan

Sepatwo Lawas dapat lebih memaksimalkan penggunaan teknologi untuk memberikan layanan pelanggan yang lebih cepat dan lebih personal. Misalnya, dengan menambahkan fitur chatbot atau aplikasi pelanggan untuk mempermudah transaksi dan memberikan pengalaman berbelanja yang nyaman .

4. Penerapan Inovasi Berkelanjutan

Untuk tetap relevan di tengah persaingan yang semakin ketat, Sepatwo Lawas perlu terus berinovasi, baik dalam desain produk maupun dalam strategi pemasaran. Memperkenalkan produk baru atau varian baru yang mengikuti tren pasar dan kebutuhan konsumen dapat membantu menjaga daya tarik bagi pelanggan lama dan menarik pelanggan baru.

5. Mengutamakan Prinsip Etika Bisnis

Sepatwo Lawas sudah melakukan praktik bisnis yang sesuai dengan prinsip-prinsip etika Islam. Sebagai langkah ke depan, perusahaan ini dapat terus memperkuat komitmen terhadap kejujuran, keadilan, dan integritas dalam setiap aspek operasional, termasuk dalam transaksi dengan pelanggan dan pemasok, untuk menjaga keberkahan dalam bisnis mereka.

Dengan menerapkan saran-saran ini, Sepatwo Lawas dapat semakin memperkuat posisi mereka di pasar, tidak hanya sebagai bisnis yang sukses, tetapi juga sebagai bisnis yang menjunjung tinggi prinsip etika dan nilai-nilai Islam dalam setiap aspeknya.

