BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pemaparan diatas, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan manajemen yang diterapkan industri tahu morosae dapat disimpulkan bahwa secara keseluruhan penerapan fungsi manajemen belum sepenuhnya diterapkan dalam usahanya karena kurangnya pengetahuan yang dimiliki pemilik dalam hal manajemen bisnis. Salah satunya yaitu tidak dijalankannya fungsi marketing dan pemasaran secara baik. Padahal kedua aspek tersebut sangatlah penting dalam proses pengembangan usaha.
2. Berdasarkan analisis SWOT yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan formulasi strategi yang cocok digunakan dalam pengembangan usahanya adalah menggunakan strategi *cost leadership* dengan fokus pada peningkatan skala ekonomi dan efisiensi, kemudian strategi *differentiation* dengan menarget segmen menengah ke atas melalui produk dengan nilai tambah pada kemasan dan saluran distribusi, dan strategi *backward integtation* dengan memiliki pertanian kacang kedelai sendiri untuk meminimalkan ancama besar ketidakstabilan harga bahan baku.
3. Berdasarkan hasil penelitian mengenai kegiatan operasional tahu morosae meliputi kegiatan pembuatan tahu serta kegiatan pemasaran usaha ini tidak masuk dalam kategori zhulm (merugikan atau tidak adilterhadap salah satu pihak) kemudian bahan baku yang digunakan juga tidak bercampur

dengan bahan-bahan yang haram. Jadi dapat peneliti simpulkan bahwa usaha ini sudah mulai menerapkan prinsip-prinsip syariah dalam menjalankan usahanya.

B. Saran

Saran – saran yang dapat di ajukan sehubungan dengan hasil penelitian adalah sebagai berikut :

1. Prioritas strategi pengembangan usaha tahu yang sebaiknya diterapkan oleh responden adalah dengan fokus pada peningkata skala ekonomi dan efisiesi, kemudian menarget segmen menengah ke atas melalui produk dengan nilai tambah pada kemasan dan saluran distribusi serta dengan memiliki pertanian kacang kedelai sendiri untuk meminimalkan ancaman besar ketidakstabilan harga bahan baku.
2. Responden sebagai pengelola tahu sebaiknya tidak boleh mengabaikan pesaing yang ada maupun akan datang sehingga perlu meningkatkan profesionalitas kerja, serta meningkatkan keterampilan dan loyalitas dalam usaha tersebut.
3. Sebaiknya responden usaha tahu mempertimbangkan penggantian bentuk usaha rumah tangga menjadi bentuk perusahaan, misalnya bentuk kelompok atau koperasi, sehingga usaha rumah tangga dapat memperkuat modal guna memperluas saluran distribusi dan pemasaran di masa yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber buku

Achsin, Inggi H. *Konsep Praktik Manajemen Portofolio Syariah.* Jakarta:PT Gramedia Pustaka Utama,2003.

Adinugraha, Hendri Hermawan. Norma Dan Nilai Dalam Ilmu Ekonomi Syariah, dalam Jurnal *Media Ekonomi & Teknologi Informasi* Vol. 2 No.1, t.t, t.p, 2013.

Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada,2007)

_____ . *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam,* (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2006)

Ahmad, Hadrat Mirza Bashiruddin Mahmu. *The Economic System of Islam*. Islamabad: Islam International Publication Ltd, Raqeem Press,2013.

Ahmad Ibrahim, *Manajemen Syariah (Sebuah Kajian Historis dan Kontemporer)*

Ali, Zainuddin. *Metode Penelitian Hukum.* Jakarta : Sinar Grafika, 2009.

Alma, Buchari. *Pengantar Bisnis.* Bandung: Alfabeta , 1997.

_____ . *Kewirausahaan.* Bandung:Alfabeta , 2013.

_____ . *Pengantar Bisnis,* Bandung: Alfabeta, 1998

Amirudin dan M. Zainal Asikin. *Pengantar Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2006.

Arman Hakim Nasuttion, *Manajemen Industri,* (Yogyakarta: Andi Offset, 2008),

Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya.* Bandung: Diponegoro, 2010.

Didin Hafidhudin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah dalam…*, t.d.

Djakfar , Muhammad. *Hukum Bisnis: Membangun Wacana Integrasi Perundangan Nasional dengan Shariah.* Yogyakarta: PT LKIS Printing Cemerlang, 2009.

Heri Sudarsono, "*Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*", (Yogyakarta: EKONISIA, 2007),