

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Dampak yang dirasakan pelaku usaha umkm maupun konsumen yang belanja di indomaret dan umkm pada kebun cengkeh yaitu :
 - a. Beberapa UMKM mengalami penurunan signifikan dalam penjualan dan kesulitan mempertahankan pelanggan setia.
 - b. Ada juga yang tidak merasakan dampak besar atau bahkan tetap stabil dalam aktivitas usaha mereka.
 - c. Konsumen cenderung memilih Indomaret untuk kepraktisan dan kelengkapan barang, meskipun harga di UMKM lokal relatif lebih murah.
2. Untuk mempertahankan keberlanjutan usaha, UMKM di Kebun Cengkeh perlu mengambil langkah-langkah strategis seperti meningkatkan kualitas produk, menjaga harga yang bersaing, dan memanfaatkan keunikan produk lokal yang tidak tersedia di Indomaret. Penerapan nilai-nilai ekonomi Islam seperti transparansi dalam transaksi dan solidaritas sosial antar-UMKM juga dapat membantu mereka dalam menghadapi tantangan dari keberadaan ritel modern seperti Indomaret.

B. Saran

1. Peningkatan Kualitas Produk dan Layanan : UMKM perlu meningkatkan kualitas produk dan layanan mereka. Mengutamakan kebersihan, kemasan yang menarik, dan kualitas produk yang baik dapat membantu menarik dan mempertahankan pelanggan.
2. Diversifikasi Produk : Menambah variasi produk atau menyesuaikan produk sesuai dengan permintaan pasar dapat menjadi strategi yang efektif. UMKM dapat

3. mengidentifikasi produk-produk yang tidak tersedia di Indomaret dan mengisinya dengan menawarkan produk yang unik dan khas.
4. Pemahaman Prinsip Ekonomi Islam : Mengedukasi diri tentang prinsip-prinsip ekonomi Islam dapat membantu UMKM menjalankan bisnis yang lebih sesuai dengan nilai-nilai lokal dan menarik konsumen yang peduli dengan kehalalan dan etika bisnis.
5. Strategi Pemasaran yang Inovatif : Menggunakan media sosial dan platform digital untuk mempromosikan produk dapat meningkatkan visibilitas UMKM. Promosi melalui penawaran khusus, diskon, atau bundling produk dapat menarik lebih banyak pelanggan.
6. Kerjasama dan Kolaborasi : UMKM dapat bekerja sama dengan UMKM lain untuk memperkuat jaringan dan saling mendukung. Kolaborasi dengan komunitas lokal dan pemerintah daerah juga dapat membantu UMKM mendapatkan dukungan yang diperlukan.
7. Penelitian ini masih memiliki banyak keterbatasan sehingga diharapkan bagi pembaca atau siapapun agar kiranya dapat meneliti lebih luas dengan konsep lebih luas dan berbeda.

Dengan menerapkan saran-saran ini, UMKM di Kebun Cengkeh dapat meningkatkan daya saing mereka, mempertahankan pelanggan setia, dan mengatasi tantangan yang ditimbulkan oleh keberadaan ritel modern seperti Indomaret.