

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan pada usaha pembelian buah kelapa sawit di Desa Tapung Jaya maka dapat disimpulkan :

1. Dari hasil penelitian, strategi bersaing yang digunakan tauke (pembeli buah kelapa sawit) dalam menarik pelanggan di Desa Tapung Jaya adalah menggunakan empat cara :

- a. Strategi Pemberian Harga

Harga yang diberikan tauke kepada pelanggan adalah harga suka sama suka diantara kedua belah pihak. Sehingga tidak adanya perselisihan diantara keduanya.

- b. Strategi Pemberian Pinjaman

Dari hasil penelitian, pinjaman yang diberikan tauke kepada pelanggan tidak menggunakan bunga seperti jasa pembiayaan lainnya. Pemotongan pinjaman diambil secara langsung dari hasil timbangan, tapi ada juga tauke yang tidak memotong dari hasil timbangan. Pemberian pinjaman ini diberikan dengan menggunakan syarat pelanggan harus menjual hasil penennya kepada tauke tersebut. Akan tetapi setelah mendapatkan pinjaman, ada beberapa pelanggan yang memilih menjual hasil penenna kepada tauke lain. Hal tersebut dikarenakan pelanggan tidak mau pendapatannya terpotong.

c. Strategi Pemberian Bonus

Dari penelitian ini bonus yang diberikan tauke kepada pelanggan merupakan barang-barang yang halal seperti kue-kue lebaran, minyak, gula, sirup, serta baju. Barang tersebut diberikan setiap tahunnya oleh tauke, yang bertujuan untuk membantu perekonomian pelanggannya. Waktu pemberian bonus setiap awal bulan Ramadhan atau akhir bulan Ramadhan.

d. Strategi Pemilihan lokasi

Dari hasil penelitian yang didapatkan, lokasi usaha tauke sawit saat ini berasad di depan pekarangan rumah mereka masing-masing. Hal tersebut bertujuan memudahkan tauke untuk melayani pelanggannya. Sehingga tidak adanya perebutan kekuasaan lokasi usaha diantara tauke sawit.

2. Menurut tinjauan ekonomi Islam terhadap strategi bersaing tauke (pembeli buah kelapa sawit) dalam menarik pelanggan di Desa Tapung Jaya Kecamatan Tandun Kabupaten Rokan Hulu dapat diambil kesimpulan bahwa strategi-strategi tauke dalam menarik pelanggan sesuai dengan prinsip ekonomi. Dari harga yang diberikan, pemberian pinjaman, pemberian bonus, serta pemilihan lokasi usaha mereka saat ini. Akan tetapi masalah muncul dari pelanggan itu sendiri, yang melakukan penunggakan pembayaran, dan malah memilih menjual hasil panennya kepada tauke lain, ketika telah mendapatkan pinjaman.

## **B. Saran**

Dari pemaparan diatas ada beberapa saran menurut penulis perlu dipertimbangkan serta ada manfaatnya bagi kita semua. Adapun saran-saran tersebut diantaranya sebagai berikut :

1. Kepada para pengusaha tauke sawit dalam menerapkan strategi-strategi dalam menarik pelanggan agar menjual buah kepada mereka, tetap berpegang teguh dengan ajaran Islam. Agama Islam melarang umatnya untuk melakukan jual-beli yang mengandung unsur haram.
2. Kepada petani/ pelanggan menyarankan agar membayar hutang. Hal tersebut merupakan kewajiban peminjam yang harus mengembalikannya dan merupakan hak orang yang meminjamkan yang harus diberikan.