

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Pembahasan diatas dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Proses pelayanan penjualan yang dilakukan oleh *onlineshop* Ehg_id Kediri di media *online* adalah praktek jual beli dengan menggunakan akad *salam*. Pembeli melakukan pesanan barang terlebih dahulu *onlineshop* Ehg_id Kediri selanjutnya pemilik akan segera mengirim barang pesanan setelah pembeli mentransfer sejumlah uang sesuai kesepakatan. Sebelum mentranser sejumlah uang pembeli sudah mengetahui sifat serta kualitas barang dari keterangan penjual seperti karakteristik bahan, warna, ukuran, model, serta harga. Pelaksanaan transaksi *salam* pada *onlineshop* Ehg_id Kediri sudah memenuhi beberapa rukun, yaitu adanya pembeli (*muslam*), penjual (*muslam ilaih*), modal/ uang (*ra'sul maal*), barang (*muslam fih*), *Sighat* (*ijab dan qabul*).
2. Pelayanan *onlineshop* Ehg_id Kediri dalam meningkatkan penjualan perpektif bisnis syariah sudah sesuai yaitu tidak bertentangan dengan syariah (islam), seperti suap, menipu, serta praktik-praktik bisnis yang tidak bermoral. Hal tersebut mengacu kepada karakteristik praktik bisnis syariah yang diterapkan oleh Rasulullah SAW meliputi Jujur, Bertanggung jawab dan terpercaya, Murah hati, Tidak melupakan akhirat, Tidak menipu. Sehingga jika dianalisis praktik pelayanan yang

diterapkan *onlineshop* Ehg_id Kediri dalam bebisnis sudah selaras dengan pelayanan perspektif bisnis syariah. Seperti yang diakui oleh pemilik dengan menerapkan praktik – praktik pelayanan seperti yang dicontohkan diatas sangat berdampak dengan meningkatnya penjualan *onlineshop* Ehg_id Kediri. Dengan memberikan pelayanan yang terbaik otomatis akan membuat konsumen percaya dan konsumen akan merasa sangat dihargai.

B. Saran

1. Bagi *Onlineshop* Ehg_id semoga karakteristik pelayanannya tetap dipertahankan dan untuk menghindari masalah komplain barang pada saat pengecekan packing barang agar ditingkatkan lagi agar tidak membeuat konsumen kecewa
2. Bagi konsumen lebih berhati-hatilah dalam membeli barang pada media *online*, jangan sungkan untuk bertanya karakteristik barang terlebih dahulu agar tidak terjadi kesalahpahaman dikemudian hari.