

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari permasalahan yang telah dipaparkan, penulis menarik kesimpulan dari topik yang diambil sebagai judul skripsi yang dibahas sebagai berikut:

1. Mekanisme pemberian *fee buzzer* yang disepakati antara klien (pengiklan) dan management (*buzzer*) dalam konteks pemasaran *influencer* atau *branding product* melalui media sosial yakni dengan cara identifikasi dan seleksi *buzzer*. Setelah *buzzer* terpilih, langkah selanjutnya adalah menentukan *fee* yang akan diberikan kepada *buzzer*. Klien dan management harus membuat kontrak yang berisi detail kesepakatan, termasuk *fee* yang disepakati, tugas dan tanggung jawab *buzzer*, jadwal posting, durasi *campaign*, dan aturan lain yang relevan. Setelah *campaign* berjalan, klien dan organisasi harus melakukan monitoring dan evaluasi terhadap kinerja *campaign* tersebut, termasuk pencapaian target, efektivitas *buzzer*, dan pengaruh terhadap merek atau produk klien.
2. Dalam tinjauan akad *ju'alah* dan Fatwa DSN MUI tentang akad *ju'alah* pada sistem *fee buzzer* dalam *campaign trending topic* yang di dalamnya terdapat unsur *black campaign* pada Maple Management belum sesuai dengan akad *ju'alah*. Pada praktiknya terdapat adanya permasalahan dalam perintah yang diminta klien yakni menginginkan *buzzer* untuk menjelek-jelekkan produk milik kompetitor dengan tujuan agar produk milik klien terlihat unggul, dan

mempekerjakan buzzer yang belum cukup umur untuk mempromosikan produk-produk yang memiliki unsur dewasa (18+) seperti alkohol, alat kontrasepsi, rokok, dan sebagainya. Salah satu prinsip bermuamalah yaitu keridhaan atau kerelaan antara kedua belah pihak (suka sama suka). Apabila terdapat masalah dalam pelaksanaan akad tersebut salah satu pihak tidak rela maka perjanjian tersebut menjadi fasid, sebaiknya kegiatan ini dihentikan oleh salah satu pihak maupun dua belah pihak.

B. Saran

Dari penelitian yang telah dianalisis, penulis dapat memberikan saran kepada pihak-pihak yang terlibat pada layanan penggunaan *buzzer* untuk *campaign trending topic* pada Maple Management, yaitu :

1. Agar meningkatkan kesepakatan pemberian *fee buzzer* antara klien dan pihak Maple Management, maka diperlukan transparansi dan komunikasi yang terbaik antara klien dan management, membuat kesepakatan tertulis yang mengatur pemberian *fee buzzer*, mengevaluasi kinerja *buzzer*, membuat struktur *fee* yang jelas dan transparan, dan melakukan riset menyeluruh dan selektif dalam memilih *buzzer* yang sesuai dengan tujuan *campaign* atau merek klien.
2. Dikarenakan upah dari hasil *campaign black campaign* bersifat haram dan dilarang oleh Akad *ju'alah*, maka bagi pihak Maple management selaku yang menaungi para *buzzer* diharapkan untuk lebih berani menolak permintaan *black campaign* oleh klien dengan cara menjelaskan secara tegas dan jelas konsekuensi negatif dari *black campaign*, seperti kerusakan reputasi, dampak

negatif pada kredibilitas merek, bahkan resiko hukum yang dapat timbul dari praktik ilegal. Dan menawarkan alternatif yang lebih baik dan etis yang dapat membantu klien mencapai tujuannya tanpa melibatkan *black campaign* dengan cara menawarkan strategi pemasaran yang lebih transparan dan berkelanjutan untuk mencapai tujuan klien. Bagi pihak perusahaan selaku klien harus memahami resiko dan dampak negatif dari *black campaign* yang merupakan tindakan tidak etis dan melanggar standar bisnis yang baik. Selain itu tindakan tersebut dapat merugikan citra dan reputasi perusahaan serta dapat menyebabkan tuntutan hukum. Salah satu cara terbaik untuk mempromosikan perusahaan dan produk adalah dengan cara meningkatkan kualitas produk atau layanan dan membangun citra positif dengan melakukan tindakan-tindakan strategi promosi yang baik.