

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Sebagai penutup dari keseluruhan deskripsi, analisis dan diskusi yang dikemukakan dalam uraian penelitian ini, dapat dikemukakan kesimpulan-kesimpulan sebagai berikut:

1. Jual beli online melalui *marketplace* lebih aman karena menggunakan rekening bersama dalam transaksi. Akan tetapi praktiknya tidak terlepas dari tindakan melanggar etika seperti produk yang dikirimkan tidak sesuai dengan deksripsi dan foto, produk cacat, tidak sesuai pesanan, produk tiruan dan lainnya. Hal ini terjadi karena transaksi di Tokopedia dilakukan melalui website yang komunikasinya terbatas. Oleh karena itu fitur review produk sangat membantu calon pembeli dalam memilih produk dengan harga dan kualitas yang sesuai.

Aktivitas bisnis Tokopedia Community Yogyakarta dalam meningkatkan omset toko online dipengaruhi beberapa faktor yaitu produk, promosi, harga, pelayanan dan factor lain yang meliputi keadaan ekonomi, trend dan hari libur nasional.

2. Tokopedia Community Yogyakarta dalam meningkatkan omset toko online ditinjau dari perspektif etika bisnis Islam melalui kelima aksioma yaitu keesaan, keseimbangan, kehendak bebas, tanggungjawab dan

kebajikan. Pada penerapan keesaan, menjalankan shalat tepat waktu dan melaksanakan sedekah merupakan bagian dari upaya meningkatkan omset. Pada keseimbangan, bersikap adil dan membayarkan gaji tepat waktu dan sesuai proporsi dapat meningkatkan omset. Kemudian pada kehendak bebas mengembangkan usaha dengan melakukan inovasi dan iklan dapat meningkatkan omset. Selanjutnya pada tanggungjawab mematuhi aturan dan menyelesaikan masalah dengan baik di Tokopedia dapat meningkatkan omset. Sedangkan pada kebajikan, melakukan kegiatan social, berbagi dengan sesama, dan membagikan ilmu pengetahuan di komunitas dapat meningkatkan omset. Akan tetapi pada salah satu faktor meningkatkan omset yaitu harga, terjadi penyimpangan yang tidak sesuai dengan prinsip yang dianut etika bisnis Islam dalam berbisnis. Tidak adanya kontrol harga dari Tokopedia menyebabkan penjual melakukan perang harga yang kemudian mengakibatkan rusaknya harga suatu produk di pasaran. Hal ini mempengaruhi omset penjual dengan skala kecil dan berakhir pada penutupan toko.

B. Saran-saran

Berdasarkan kesimpulan di atas peneliti menyampaikan berupa saran-saran sebagai berikut:

1. Perlunya kesadaran pelaku bisnis baik online maupun offline dalam meningkatkan omset untuk memperhatikan aspek manfaat dan mudharat

bagi kedua belah pihak dan tidak hanya mengutamakan keuntungan sebanyak-banyaknya akan tetapi ada nilai ibadah di dalamnya.

2. Sebaiknya pelaku bisnis menaati dan mengikuti aturan penetapan harga dan tidak mudah tergiur dengan keuntungan semata.

3. Tokopedia memberikan solusi dengan menentukan harga minimum semua produk yang dijual sehingga tidak akan terjadi perang harga.

