

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dijelaskan sebelumnya, maka penulis dapat menarik beberapa kesimpulan bahwa:

Dalam melakukan praktik jual beli makanan cepat basi dengan sistem promo kejar target, ada beberapa cara yang dilakukan oleh para karyawan di Indomaret Cikareo, di antaranya setiap ada konsumen yang datang ke toko, karyawan/kasir selalu menawarkan produk tersebut; untuk menarik minat konsumen agar bersedia membeli produk tersebut, terkadang toko memberikan potongan harga atau promo; promo yang ditawarkan tentunya sudah atas izin atau ketetapan cabang; dan jika produk masih belum laku terjual, karyawan akan mencari cara lain agar produk tersebut dapat laku terjual. Selain itu, jika penjualan tidak mencapai target atau produk penjualan masih tersisa, perusahaan sudah menetapkan sistem *return* atau pengembalian barang. Akan tetapi, karena takut toko tempatnya bekerja dinilai buruk oleh supervisor, maka karyawan berusaha untuk mencari cara agar penjualan produknya dapat mencapai target. Terkadang karyawan berkeliling ke permukiman warga sekitar atau ada juga yang membeli sendiri produk tersebut.

Dalam Fiqh Muamalah sebenarnya praktik jual beli makanan cepat basi dengan sistem promo kejar target yang dilakukan oleh karyawan di Indomaret Cikareo, seperti sistem promosi dan tujuan

promosi, sudah berdasarkan syariat Islam dan boleh dilakukan. Tetapi jika sebaliknya karyawan merasa terpaksa dan merasa dirugikan, maka jual beli tersebut tidak sesuai dengan syarat Fiqih Muamalah yaitu suka sama suka. Adapun jika produk tidak mencapai target dan yang dinilai buruk adalah toko yang secara tidak langsung karyawan pun terlibat di dalamnya, hal tersebut juga dirasa tidak dibenarkan. Karena sebenarnya karyawan sudah berusaha untuk memenuhi tanggung jawabnya yakni menawarkan produk tersebut kepada konsumen. Selain itu, dengan tidak adanya perjanjian tertulis secara resmi antara perusahaan dengan karyawan mengenai penjualan makanan cepat basi dengan sistem promo kejar target, hal itu menimbulkan adanya ketidakpastian (*gharar*).

B. Saran

Dalam penelitian ini, penulis memberikan beberapa saran yang dapat dipertimbangkan oleh pihak Indomaret demi kelancaran jual beli terutama jual beli makanan cepat basi dengan sistem promo kejar target. Saran tersebut di antaranya:

1. Pihak Indomaret Cikareo hendaknya lebih profesional dalam mengelola usahanya agar tidak ada pihak yang dirugikan.
2. Pihak Indomaret hendaknya membuat perjanjian secara tertulis dengan karyawan agar karyawan dapat mengetahui lebih jelas bagaimana mekanisme penjualan produk terutama produk makanan cepat basi.