

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti mengenai analisis proses bisnis Eksyarpneur.com dalam perspektif Syariah menurut ketentuan fatwa DSN MUI No 05/DSN-MUI/IV/2000, Maka peneliti menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Mekanisme akad yang dipakai di dalam proses bisnis Eksyarpneur.com adalah dengan menggunakan akad Ijarah dan akad Salam. Yang menggunakan akad Ijarah adalah pihak penjual dan pihak Eksyarpneur.com karena terdapat upah melalui peminjaman wadah website Eksyarpneur.com sebagai tempat penjualan para supplier untuk mempromosikan barang dagangannya.
2. Mekanisme kesesuaian proses transaksi Eksyarpneur.com menurut fatwa DSN MUI No 05 DSN-MUI/IV/2000, bahwasannya Eksyarpneur.com sudah sesuai dengan fatwa DSN MUI dan sesuai dengan perspektif prinsip syariah. Karena di dalam proses bisnis Eksyarpneur.com tidak mengandung unsur riba atau gharar (keraguan-keraguan). Di dalam fatwa DSN MUI No 05 DSN-MUI/IV/2000 tentang jual beli pesanan atau *e-commerce* boleh dilakukan asalkan syarat-syarat terpenuhi

dan kesepakatan akad diawal oleh kedua belah pihak. Maka disini Eksyarpreneur.com sudah memenuhi syarat-syarat akad salam.

## **B. Saran**

1. Pihak Eksyarpreneur.com sebaiknya mencantumkan di dalam *website*-nya bahwa perusahaan tersebut sudah memiliki legalitas dan dijelaskan agar para konsumen dan supplier paham dan mengerti mengapa perusahaan Eksyarpreneur.com ingin menjadikan perusahaannya berbasis syariah.
2. Untuk para penjual di Eksyarpreneur.com lebih baik menjual barang yang sudah ready agar proses transaksi lebih cepat, apabila transaksi cepat maka barang yang dikirim ke tangan pembeli akan lebih cepat sampai. Agar *report* penghasilan si penjual bisa langsung di list oleh perusahaan.
3. Para pengguna *website* Eksyarpreneur.com harus lebih teliti dalam membaca segala syarat, ketentuan layanan yang diberikan Eksyarpreneur.com dan bagi para konsumen lebih teliti dalam membaca kuantiti atau size dan warna barang yang akan dibeli agar terhindarmasalah retur barang karena akan mempersulit penjual dan perusahaan juga.

4. Untuk strategi pemasaran Eksyarpneur.com sebaiknya memulai mengiklankan perusahaan melalui media-media, seperti media cetak, iklan, baliho dan lainnya agar dapate bersaing dengan perusahaan *Marketplace* konvensional yang sudah besar dan menjalar sampai ke mancanegara.