BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh penulis terhadap praktek SPG parfum dalam Penjualan melalui tester, maka penulis dapat memberikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem penjualan yang diterapkan oleh SPG parfum dengan menggunakan tester merupakan bagian dari manajemen pemasaran untuk menarik *customer* dengan begitu dapat meningkatakan penjualan. Namun, seharus SPG tersebut tidak hanya menerangkan kelebihannya saja melainkan kekurang dan segala yang dibutuhkan untuk memuaskan *customer* mendapat hasil yang sesui dengan info yang dibawakan SPG pada saat penawaran. Sebagai customer yang merasa dirugikan dan merasa ditipu oleh pihak SPG dalam hal ini seharusnya tidak hanya menerangkan kelebihan melainkan kekurangan dan kebutuhan parfum yang beli utnuk mendapatkan hasil yang sesuai dengan informasi. Karena dengan begitu tidak ada pihak yang hanya merasakan untung dan satu pihak yang lain menanggung kerugian.

2. Praktek Penjualan SPG parfum di Royal Plaza dan Plaza Surabaya menurut analisis Hukum Islam, jika disesuikan dengan hukum Islam cara praktek atau sistemnya tidak diperbolehkan karena lebih pada kemudharatan dibandingkan manfaatnya dan mengorbankan kenyamanan dan kepercayaan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pihak lain dengan kepentingan sendiri yakni untuk meningkatkan omset penjualan, melalui informasi yang diutarakan oleh pihak SPG. Dan penjualan yang dilakukannya itu termasuk gharar karena dalam waktu yang tidak bisa diprediksi serta tidak bisa dihindari oleh beberapa faktor yang memang parfum memerlukan perawatan khusus untuk mendapatkan hasil yang maksimal seperti yang dijelaskan oleh SPG parfum di Royal Plaza dan Plaza Surabaya, bahwa sanya parfum yang sudah tidak awet sebenarnya hal tersebut disebabkan oleh suhu badan sudah jenuh dengan aroma yang terus menerus digunakan. Untuk mensiasati masalah tersebut agar mendapatkan ke awetan parfum tersebut kembali yakni dengan cara mencoba menggunkan parfum aroma lain selama beberapa hari minimal 3 hari kemudian gunakan kembali dengan aroma yang sama atau dengan meletakkan parfum kedalam *freezer* terlebih dahulu selama kurang lebih satu jam sebelum digunakan.

B. Saran

Berdasarkan penelitian penulis mengenai Penjualan Parfum Praktek SPG di Royal Plaza dan Plaza Surabaya, penulis dapat memberikan saran bahwa seharusnya dalam melakukan transaksi selain dibutuhkan tutur kata yang sopan dan penampilan yang menarik seorang SPG harus menyampaikan informasi yang akurat dan segala tentang barang yang di jualnya tanpa menutup - nutupi kekurangan dari parfum yang di jual tersebut. kemudian untuk para pengunjung yakni customer selain mengutamakan selera dalam memilih parfum seharusnya mengantisipasi melakukan pertanyaan terkait perawatan untuk mendapatkan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

aroma yang di inginkan. Supaya transaksi Praktek SPG parfum ini tidak ada yang di rugikan. Dan sebaiknya para pihak melakukan transaksi dengan dan sesuai dengan syariat Islam.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id