

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan data yang diperoleh penulis dari hasil penelitian yang dilakukan, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pada praktiknya penggunaan jasa *fake buyer* dapat dilakukan dengan cukup menghubungi admin grup penyedia jasa *fake buyer*. Pelaku *fake buyer* bertugas untuk melakukan pemesanan produk dengan metode pembayaran COD dan mengikuti *live* yang dilakukan oleh pemilik toko, setelah 3-5 hari pelaku *fake buyer* diminta untuk memberikan rekayasa ulasan pada produk, supaya memberikan kesan bahwasanya pembeli sangat puas dengan produknya. Strategi *marketing* tersebut dilakukan agar pemilik toko bisa menambah jumlah penjualan dan menaikkan rating produk, karena rata-rata calon konsumen jika ingin berbelanja *online*, hal utama yang dilihat adalah jumlah terjualnya produk serta bintang dan ulasan/komentar dari pembeli sebelumnya itu baik atau buruk.
2. Berdasarkan analisis etika bisnis Islam pemilik toko @S. B Official Store secara keseluruhan belum sepenuhnya menerapkan teori-teori etika bisnis Islam. Hal tersebut disebabkan karena pemilik toko masih menggunakan jasa *fake buyer* untuk pemasaran produknya agar dapat meningkatkan jumlah penjualan dan meninggikan rating/penilaian produk dengan tujuan untuk menarik minat calon konsumen. Penggunaan jasa *fake buyer* yang dilakukan *seller* secara etika bisnis Islam belum menerapkan prinsip

kebenaran, kebajikan atau kejujuran serta masih melanggar prinsip ketauhidan. Sehingga pemilik toko dalam persaingan bisnisnya dapat dikategorikan melakukan kecurangan dalam berbisnis dan menjadikan persaingan bisnis menjadi tidak sehat.

3. Berdasarkan analisis *marketing* syariah pemilik toko juga masih melanggar prinsip kejujuran dalam bertransaksi. Karena adanya unsur kebohongan dalam pemasaran bisnisnya berupa ulasan palsu dan tingginya tingkat penjualan yang dilakukan secara sengaja oleh *fake buyer* agar dapat menarik calon konsumen. Meskipun demikian *seller* sangat mengutamakan kualitas produk karena *seller* menggunakan jasa *fake buyer* hanya untuk menambah jumlah penjualan dan meningkatkan rating produk agar menarik calon konsumen saja, bukan untuk menipu calon konsumen.

## **B. Saran**

1. Penulis menyarankan kepada pemilik toko @STYLE BOSHE Official Store, yakni sebaiknya *seller* lebih memperhatikan dan menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis Islam dan *marketing* syariah dalam melakukan transaksi maupun berbisnis. Meskipun jumlah penjualan dan penilaian produk dari konsumen merupakan salah satu yang berdampak sangat besar terhadap kepercayaan calon pembeli yang akan melakukan pembelian di toko, akan tetapi *seller* harus tetap memperhatikan ketentuan-ketentuan Islam dalam bermuamalah agar terhindar dari kecurangan, kebohongan, berbisnis tidak sehat dan merugikan orang lain.

2. Penulis menyarankan kepada pihak *shopee* agar aplikasi *shopee* dapat di *update* lagi, agar dapat mengetahui, mendeteksi dan menghindari kecurangan-kecurangan yang dilakukan *seller* yang dapat merugikan konsumen.
3. Penulis menyarankan agar admin dan pelaku *fake buyer* tidak berlebihan dalam berkerja sama dengan pelaku usaha online, karena adanya rekayasa ulasan palsu yang dibuatnya akan berakibat fatal dan dapat merugikan calon konsumen.
4. Penulis juga menyarankan agar calon konsumen jika ingin berbelanja *online* lebih memperhatikan dan berhati-hati dalam berbelanja *online*, karena semakin canggihnya teknologi dan semakin banyaknya persaingan bisnis *online* maka para *seller* juga banyak melakukan persaingan bisnis yang tidak sehat, sehingga dapat memicu pada kerugian calon konsumen.



UNUGIRI