

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian di atas tentang Peran akad *wakalah* dalam meningkatkan minat menjadi *reseller* di toko online Fayana *collection* Surabaya. Peneliti menyimpulkan uraiannya sebagai berikut:

Akad yang diterapkan pada toko online Fayana 2 pertama *reseller* dalam menerapkan akad *wakalah* Fayana. Kedua Fayana juga menerapkan sistem PO sesuai perkembangan *fashion* dengan berhati-hati mengkaji dan dilakukan sesuai dengan fiqh muamalah antara lain akad *as-salam*, akad *wa'ad*, dan akad DP (*down payment*). dan toko Fayana tidak menerapkan stok barang, tidak boleh merubah harga kecuali atas seizin penjual.

Berlandaskan uraian pembahasan diatas bahwa kebanyakan dari calon *reseller* di Fayana berminat menjadi *reseller* karena akad syariah yang diterapkan pertama *reseller* tidak perlu stok barang, barang yang sudah ada akan dikirimkan sesuai pesanan konsumennya *reseller*, dan mengaku sebagai pemilik barang tetapi tanggung jawab kondisi barang ditanggung penjual. Tidak lepas juga dari segi pelayanan yang baik merek-merek ternama yang terkenal dikalangan masyarakat serta admin yang ramah melayani *customer/ reseller*. Di awal mau gabung calon *reseller* dijelaskan oleh toko Fayana mengenai sistem akad yang dipakai dalam bermuamalah.

B. Saran

Sesudah peneliti melaksanakan penelitian mengenai peran penerapan akad *wakalah* dalam meningkatkan minat menjadi reseller di toko online Fayana collection Surabaya, bahwa peneliti memberi saran:

1. Untuk toko online Fayana collection Surabaya

Berlandaskan penelitian yg peneliti lakukan, maka peneliti mendapatkan hasil bahwa produk yang ditawarkan oleh toko Fayana collection surabaya yaitu produk fashion yang bervariasi dan banyak brand-brand ternama yang terkenal di masyarakat juga penerapan akad syariah yang diterapkan. Dengan hasil ini, hendaknya toko online Fayana collection Surabaya memperluas area pemasaran ke web resmi toko Fayana desain yang menarik.

2. Untuk peneliti lain

Untuk peneliti lain yang mau meneliti penelitian ini, penelitian ini bisa dilaksanakan di toko online lain dan dalam berbagai bentuk atau sistem transaksi yang dilakukan, sebaiknya lebih mengembangkan strategi pemasaran lebih luas yaitu dibidang web online menarik.

