

BAB V PENUTUP

A. Simpulan

Setelah membahas berbagai uraian hasil penelitian yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan Vape Store Ngaringan di *E-commerce* Shopee Ditinjau dari Perspektif Syariah” penulis menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Program gratis ongkir dan promosi berbayar menjadi faktor utama yang mempengaruhi hasil penjualan dari Vape Store Ngaringan, dengan program gratis ongkir yang menjadikan teransaksi penjualan lebih besar. Sedangkan promosi berbayar berfungsi menaikkan trafik pengunjung yang berpotensi melakukan pembelian.
2. Untuk respon pembeli *vapor* tidak memiliki antusias terhadap fatwa halal dan haram. Pengguna *vapor* cenderung menganggap hukum *vapor* seperti rokok tembakau yang bersifat makruh, sebagaimana keyakinan umat Islam mayoritas pengkonsumsi rokok tembakau di Indonesia
3. Pembatasan dan pemblokiran produk *vapor* menjadi kendala paling dominan yang memiliki pengaruh besar terhadap omset penjualan. Usaha yang dilakukan dari pemilik usaha *Vape Store Ngaringan* untuk menghadapi kendala tersebut dengan cara rasional dan spiritual menunjukkan keseimbangan antara urusan dunia dan akhirat bisa saling melengkapi tanpa meninggalkan salah satu dalam mengelola sebuah usaha. Usaha yang dilakukan secara rasional dalam bentuk penanganan secara intensif terhadap permasalahan yang menjadi prioritas, sedangkan usaha yang dilakukan secara spiritual berupa sedekah, zakat dan memberi hadiah untuk menyenangkan orang tua menjadi sumber energi positif yang sesuai tuntunan agama Islam dalam mengelola harta dalam bentuk mengeluarkan sebagian harta atau keuntungan yang diperoleh dari hasil usaha.

B. Saran

Dari hasil data penelitian dan analisis yang dilakukan oleh peneliti terhadap usaha *Vape Store Ngaringan*, penulis akan memberikan beberapa saran yang dapat menjadi pertimbangan bagi pihak yang terkait untuk menjadi bahan evaluasi dan perbaikan dalam menjalankan usaha :

1. Selama masih ada peluang untuk memasarkan produk vapor di Shopee, sebaiknya pemilik usaha tidak menghentikannya

meskipun semakin sulit. Karena pengalaman berjualan di sebuah *marketplace* yang cukup lama merupakan skill yang mahal, tidak semua orang mengerti teknik dan algoritma sebuah *marketplace*. Orang yang bisa berjualan di Shopee belum tentu bisa berjualan di Tokopedia begitu pula sebaliknya, untuk memahami algoritma *market place* butuh proses cukup lama.

2. Disamping berjualan secara online di *marketplace* Shopee, penulis juga menyarankan agar pemilik usaha untuk mempelajari dan berjualan di *marketplace* lain untuk menjangkau pelanggan lebih luas. Tanpa meninggalkan pemasaran produk di *marketplace* Shopee, pemilik usaha bisa memasarkan produknya di *market place* lain seperti Lazada, Tokopedia, Blibli yang memiliki pengguna aktif sangat besar.
3. Saran yang terakhir dari penulis untuk pemilik usaha Vape Store Ngaringan adalah dengan meningkatkan penjualan secara offline. Disamping berjualan di Shopee, Vape Store Ngaringan juga memiliki toko fisik yang memiliki potensi penjualan untuk ditingkatkan. Promosi di media sosial seperti FB, IG, dan WA. Jika dilakukan secara intensif dan konsisten tentu akan mampu meningkatkan potensi omset penjualan yang belum maksimal.