

BAB V PENUTUP

A. Simpulan

1. Mekanisme pemasaran menggunakan jasa endorsement yang dilakukan oleh akun Tiktok @zeevascarf dengan cara produk hijab yang akan dipromosikan oleh selebrity disortir terlebih dahulu berdasarkan kualitas barang, kemudian penjual mengirimkan produk hijab yang akan dipromosikan kepada selebrity tiktok. Selanjutnya selebrity mempromosikan produk hijab pada postingan tiktoknya yang mana sesuai dengan sifat dan kondisi barang, disertai dengan deskripsi produk yang jelas. Semisal terdapat cacat atau kekurangan dari barang maka selebrity tetap menyebutkan kekurangan tersebut dalam promosinya, sehingga tidak menimbulkan kerugian oleh pembeli. Tingkat konsumsi masyarakat relatif tinggi dengan pemasaran yang dilakukan oleh para selebritis, menambah tingkat keyakinan konsumen dengan tetap mengikuti gaya berpakaian agar tidak ketinggalan zaman.
2. Kemudian mekanisme pemasaran produk hijab pada akun tiktok @zeevascarf menggunakan jasa endorsement jika ditinjau dari fiqih muamalah sudah memenuhi syarat dan rukun dalam jual beli. Meskipun jual beli dengan praktik pemasaran menggunakan jasa endorsement di akun tiktok @zeevascarf tidak menerapkan konsep khiyar, namun sebelum persetujuan barang, pembeli sudah dijelaskan mengenai cacat atau kekurangan barang dalam unggahan postingan selebrity. Sehingga pembeli sudah mengetahui apa saja kekurangan dan kelebihan barang tersebut. Jika pembeli masih bersedia melanjutkan transaksi maka transaksi jual beli sudah sah menurut fiqih muamalah, karena antara penjual dan pembeli sudah saling ridho, tidak ada unsur penipuan dan sepakat untuk melanjutkan akad.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian terdapat beberapa saran yang diberikan peneliti dari penelitian yang telah dilakukan yaitu sebagai berikut ;

1. Untuk owner @zeevascarf Diharapkan untuk kedepannya tetap melakukan strategi pemasaran dengan menggunakan mekanisme praktik endorsement sebagaimana yang telah diajarkan dalam islam, yaitu memenuhi rukun dan syaratnya. Lebih memerhatikan secara teliti dalam memilih endorser agar tidak terdapat unsur penipuan.
2. Untuk Pembeli
 - a. Dalam melakukan suatu transaksi jual beli online untuk lebih berhati-hati, dan dalam memilih harus lebih selektif.
 - b. Sebelum melakukan suatu transaksi harus lebih teliti lagi terhadap suatu barang yang akan dibeli.
3. Untuk Peneliti Dapat melakukan penelitian lebih lanjut yang dilakukan secara langsung di lapangan terkait dengan objek dan perspektif yang berbeda, ataupun dengan objek yang sama akan tetapi lebih menambahkan teori-teori baru yang lebih luas dengan melakukan penelitian selanjutnya.

C. Penutup

Segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah dan inayahnya sehingga peneliti dapat menyelesaikan tugas akhir skripsi ini dengan baik dan tepat waktu. Shalawat serta salam selalu tucurahkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW sehingga Allah memberikan kemudahan kepada peneliti dalam menyelesaikan tugasnya.