

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari seluruh pembahasan dan analisis yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam strategi *share in jar* penjual membeli produk asli kemudian dibagi dalam kemasan yang lebih kecil dan mudah dibawa kemana-mana dengan harga lebih ekonomis,. Dalam meningkatkan volume penjualan produk kosmetik penjual mempromosikan produk dengan memposting di media sosial seperti facebook, instagram, dan *e-commerce* seperti *shopee*.
2. Sistem *share in jar* pada Khoyiir Store Tulungagung barang yang dijual dalam keadaan baik tetapi setelah dikemas dalam wadah yang baru, tidak ada kejelasan spesifikasi produk dan proses sterilisasi dalam pengemasannya. Maka jual beli kosmetik *share in jar* berdasarkan analisis manfaat dan mudharatnya, tidak diperbolehkan karena kosmetik *share in jar* tersebut dikhawatirkan melampui batas kadaluarsa dan kesterilisasi dalam pengemasan yang dapat menimbulkan bahaya pada konsumen.

B. Saran

Adapun usulan saran yang ingin penulis sampaikan kepada penjual maupun pembeli berkaitan dengan permasalahan yang telah penulis bahas, yakni sebagai berikut:

1. Bagi Konsumen

- a. Lebih teliti dan kritis dalam memilih produk yang akan dibeli untuk mendapatkan jaminan mutu, keamanan, dan kemanfaatan dari produk yang di konsumsi.
- b. Selalu melakukan cek ulang terhadap barang yang dibelinya, apakah sesuai dengan apa yang di janjikan oleh penjual

2. Bagi Pelaku usaha

- a. Meningkatkan kualitas dan kuantitas dalam jual beli kemasan *share in jar* untuk menjaga kepercayaan yang diberikan oleh konsumen.
- b. Meningkatkan mengenai informasi produk yang di perjual

3. Bagi peneliti selanjutnya

Hasil penelitian ini sekiranya dapat dijadikan acuan peningkatan penelitian dan mengembangkan pengetahuan tentang strategi *share in jar*, serta memberikan wawasan tentang tema-tema yang serupa.