BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah dilakukan kajian, analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya atas permasalahan yang dirumuskan dan sesuai dengan tujuan penelitian, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Praktik penjualan barang cacat di Toko Pretty Tulungagung

   Pemilik toko Pretty Tulungagung mempunyai strategi untuk menarik perhatian konsumen yaitu dengan melakukan penjualan barang dengan sistem obral. Barang yang dikategorikan sebagai barang obral yang pertama adalah tambahan promo dari pabrik, yang kedua adalah sparing barang yang kurang jalan dalam jangka waktu 5-6 bulan. Jika dalam kurun waktu tersebut barang kurang jalan maka akan dilakukan obral maupun diskon. toko Pretty Tulungagung menjual barang obral dengan jangka waktu 4-5 bulan, apabila dalam waktu tersebut barang hanya terjual 1 atau 2 item, pabrik akan menarik kembali barang tersebut atau bahkan berani untuk menurunkan harganya karena sekarang pabrik memberlakukan sistem *dropping.*

   Praktik penjualan barang cacat di toko Pretty Tulungagung secara keseluruhan memang tidak bermasalah, penjual menjual barang obral dengan ditata rapi dan bersih di *box* yang bertuliskan barang obral. Di

dalam *box* biasanya juga terdapat tulisan diskon sekian persen. Sistem obral di Toko Pretty Tulungagung dapat memenuhi kebutuhan para konsumen. Hanya yang menjadi janggal disini adalah pada tidak ada informasi awal penjual ke pembeli mengenai detail barang obral. Penjual tidak memberikan informasi terlebih dahulu sehingga konsumen dapat mempertimbangkan untuk jadi membeli atau tidak, apabila setelah penjual memberikan informasi kecacatan produk tersebut dan penjual masih bersedia untuk membeli, hal tersebut merupakan kesepakatan antara penjual dan pembeli dengan resiko yang telah dipaparkan oleh penjual, sehingga pembeli tidak merasa dirugikan akan hal tersebut karena sudah sepakat dengan kondisi barangnya. Jadi, jika penjual melakukan *pre-informasi* mengenai kondisi detail dari barang yang dijual, pembeli pun akan merasa senang karena sudah diberi informasi dan pembeli pun akan semakin berdatangan karena penjual dari toko tersebut menginformasikan dengan jujur mengenai barang yang hendak dijualnya ke pasaran.

2. Tinjauan Etika Bisnis Islam terhadap Praktik Penjualan Barang Cacat dengan Sistem Obral di Toko Pretty Tulungagung

Dalam praktik penjualan barang cacat dengan sistem obral di toko Pretty terdapat salah satu prinsip yang masih belum sesuai dengan etika bisnis Islam yaitu prinsip kejujuran. Penjual tidak mendeskripsikan detail barang ke konsumen saat konsumen hendak membeli. Sehingga pembeli tidak mengetahui detail barang yang sesungguhnya ketika dia tidak bertanya mengenai detail barang tersebut. Seorang pedagang harus berlaku

jujur, dilandasi keinginan agar orang lain mendapatkan kebaikan dan kebahagiaan sebagaimana ia menginginkannya dengan cara menjelaskan cacat barang dagangan yang dia ketahui dan yang tidak terlihat oleh pembeli. Pedagang seharusnya menunjukkan cacat barang yang dijualnya. Jika ia menyembunyikan cacat barang yang dijualnya maka ia dapat dikategorikan sebagai penipu, sedangkan penipuan itu diharamkan. Maka dari itu, al-Qur'an dengan tegas melarang ketidakjujuran itu.

3. Tinjauan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen terhadap Penjualan Barang Cacat dengan Sistem Obral

Didalam praktik jual beli barang cacat dengan sistem obral di toko Pretty Tulungagung sebenarnya sudah sesuai dengan pasal 11 Undang-Undang Nomor 8 tahun 1999 tentang barang obral atau lelang, bahwa pembeli dapat mengetahui kondisi fisik barang obral secara langsung, namun penjual tidak memberikan informasi mengenai detail barang obral tersebut ketika pembeli tidak menanyakan. Namun apabila pembeli sudah mengetahui kondisi detail barang tersebut dan berniat tetap membeli itu sah saja karena dalam prinsip jual beli menurut Islam salah satunya adalah suka sama suka.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian lapangan dan analisis data, maka peneliti menemukan beberapa hal penting yang dapat dijadikan perhatian bagi penjual dan pembeli. Untuk pembeli sebaiknya menginformasikan di awal mengenai

detail barang obral yang hendak dijual kepada pembeli. Begitupula dengan pembeli, apabila penjual tidak menginformasikan di awal mengenai detail barang, maka pembeli disarankan bertanya mengenai informasi detail dari barang tersebut, sehingga sistem jual beli menjadi transparan dan tidak merugikan penjual maupun pembeli karena terciptanya prinsip suka sama suka.