

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari berbagai uraian yang dijelaskan, maka dengan mengacu pada permasalahan dalam skripsi ini, peneliti dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pada praktik jual beli *gadget second* melalui media sosial di Kecamatan Selat Kabupaten Kapuas Kalimantan Tengah terdapat tiga variasi kasus yaitu: **pertama**. pada kasus I, jual beli tidak sesuai dengan syariat (jual beli tidak *Shahih*) yaitu terdapat *garar* (tipuan) dari pihak penjual yang tidak bertanggungjawab sehingga ada pihak yang dirugikan yaitu pihak (pembeli). **Kedua** pada kasus II dan IV rukun dan syarat sah jual beli sudah sesuai dengan syariat (jual beli *Shahih*). Namun sering terjadi masalah pada *gadget* yang tidak diketahui kerusakannya oleh penjual. Masa garansi yang diberikan penjual sudah sesuai dengan *Khiyar Syarat* yaitu: waktu tenggang selama 3 hari untuk meneliti barang pembelian (artinya: kalau dalam waktu 3 hari itu diketahui ada cacatnya, boleh dikembalikan). Lebih dari 3 hari tidak boleh. Pembeli tidak begitu ahli dalam memeriksa barang sehingga mudah tertipu oleh penjual. Pada kasus ini garansi yang di berikan penjual sudah lewat (tidak dalam hak *Khiyar*) sehingga penjual tidak mau bertanggung jawab. **Ketiga** pada kasus III rukun dan syarat jual beli sudah sesuai dengan syariat (jual beli *Shahih*), garansi yang diberikan sesuai dengan *Khiyar Syarat*. Pada kasus ini penjual mau bertanggung jawab atas keluhan pembeli karena masih dalam

masa garansi (masih dalam hak *Khiyar*). Maka pembeli boleh mengembalikan barang yang di belinya jika terdapat cacat. (*Khiyar aibi*).

2. Faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya praktik jual beli *gadget second* melalui media sosial *facebook* di Kecamatan Selat Kabupaten Kapuas Kalimantan Tengah. **Pertama** Pembeli lebih berminat membeli di media sosial *facebook* dibandingkan di *counter* dikarenakan perbedaan harga, harga di media sosial *facebook* lebih murah dari pada di *counter*. **Kedua** pembeli tidak harus ke *counter* untuk mencari *gadget second*. Pembeli yang diplosok-plosok desa biasanya sulit untuk ke pasar atau ke kota, maka mereka lebih memilih membeli *gadget second* melalui media sosial *facebook* karena lebih mudah tidak harus ke *counter-counter*

B. Saran-saran

1. Pengetahuan tentang *gadget second* Setidaknya ada pengetahuan mutlak yang perlu dimiliki dalam mengelola usaha *gadget second*. Pengetahuan tentang kondisi fisik barang itu sendiri. Diteliti suaranya, *keypadnya*, baterainya, atau kondisi mesinnya. Jika pembeli punya pengetahuan tentang bagaimana memilih *gadget second* yang baik, maka pembeli tidak akan tertipu dengan pernyataan yang menyatakan bahwa barang masih dengan keadaan kondisi yang sangat baik.
2. Belilah *gadget second* dari pembeli pertama. Usahakan membeli *gadget second* dari pemakai pertama. Definisi dari pemakai pertama adalah orang yang membeli suatu *gadget* yang masih baru, original dan resmi, lalu dijual lagi. Artinya pembeli akan mendapatkan *gadget* yang kualitasnya

masih cukup bagus karena belum pernah berpindah tangan. Kecuali, jika *gadget* yang dipakai oleh tangan pertama tersebut telah mengalami rangkaian peristiwa hebat seperti jatuh ke air, terbakar, terlindas mobil.

3. Jangan pernah membohongi pembeli. Ini yang harus dijunjung tinggi, karena kesuksesan usaha bergantung kepada kepercayaan konsumen terhadap produk penjual. Jika penjual membohongi konsumen (barang jelek di-*refurbished* lalu dijual secara BM-*black Market*, atau barang hancur diganti casing saja terus dibilang bagus padahal umurnya tinggal seminggu lagi), maka konsumen tidak akan pernah kembali kepada penjual barang tadi.