

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Simpulan**

Dari pembahasan mengenai Analisis Penerapan *Akad Salam* Dalam Jual Beli *Online* Pada Koperasi Syariah Baitul Mu'min, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

#### **1. Penerapan *Akad Salam* Dalam Jual Beli *Online* Pada Koperasi Syariah Baitul Mu'min**

Jual beli dengan sistem *online* yang dilakukan oleh koperasi Syariah baitul mu'min adalah termasuk system *akad salam* menggunakan akad tulisan, akad tulisan disini tidak hanya bisa dilakukan dengan tulisan manual (tulisan tangan ) atau lewat surat, tetapi juga dapat melalui *whatsapp* yang *akad salam* nya dapat dilakukan oleh kedua pelaku akad yang tidak berada dalam satu majelis (tempat) kemudian diaplikasikan melalui gambar-gambar produk dan jenisnya melalui *whatsapp grup*. aturan yang berlaku dalam suatu transaksi.

#### **2. Kesesuaian *Akad Salam* Dalam Perspektif DSN MUI Nomor : 05/DSN-MUI/IV/2000.**

Transaksi jual beli dengan akad *salam* (pesanan) secara *online* yang dilakukan di koperasi Syariah Baitul mu'min dalam tinjauan menurut DSN MUI, diantaranya bahwa jual beli *salam* (pesanan) secara *online* *Dikoperasi Syariah Baitul Mu'min* telah memenuhi adanya rukun dan syarat-syarat jual beli *salam* (pesanan), akan tetapi rukun dan syarat syarat tersebut ada beberapa yang dinyatakan tidak secara nyata dan jelas, namun sudah tersirat pada pelaksanaan transaksi yang dilakukan.

Dapat disimpulkan bahwa transaksi jual-beli salam (pesanan) secara *online* di koperasi syariah baitul mu'min telah memenuhi adanya konsep jual beli salam (pesanan) dan dapat dikatakan bahwa jual-beli salam (pesanan) di Koperasi Syariah Baitul Mu'min dianggap sah

### **3. Bagaimana peluang dan Tantangan Jual beli dengan Akad Salam di Koperasi Syariah Baitul Mu'min?**

Berdasarkan hasil analisis diatas dapat diketahui bahwa terdapat strategi-strategi yang dapat dilakukan oleh Koperasi Syariah Baitul Mu'min untuk mengembangkan usahanya dengan menggunakan kekuatan internal untuk meraih peluang, dan mengoptimalkan promosi produk di sosial media dengan berbagai aplikasi dan memperkecil kelemahan dengan memanfaatkan keuntungan dari peluang. Menggunakan kekuatan internal untuk menghindari ancaman, serta memperkecil kelemahan dan menghindari ancaman.

#### **5.2 Saran**

1. Perlu adanya kesadaran bagi para pihak yang melakukan transaksi baik bagi pihak penjual dan pembeli agar melakukan transaksi jual-beli salam (pesanan) secara *online* dengan baik serta sesuai dengan Syariat Islam, agar konsep jual beli *salam* (pesanan) yang sesuai dengan Syariat Islam dapat diterapkan atau terlaksana.
2. Hendaknya dilakukan penerangan (penyuluhan) tentang hukum bermuamalah di kalangan umat khususnya pada hukum jual beli *salam* (pesanan) secara *online* ke anggota

3. Koperasi perlu mengadakan pendidikan perkoperasian bagi seluruh anggota koperasi untuk memberikan pemahaman-pemahaman berkaitan dengan jati diri koperasi, dan pemahaman yang berkaitan dengan status keanggotaan dalam koperasi baik sebagai pemilik dan pelanggan untuk mendorong partisipasinya pada koperasi termasuk transaksi jual beli online yang sudah sesuai dengan ketentuan DSN MUI *NO 05/DSNMUI/IV/2000*
4. Koperasi perlu mengadakan Pelatihan buat pengurus mengenai pelayanan yang baik buat konsumen
5. Memaksimalkan Promosi Produk lewat Berbagai Macam Sosial Media

