

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Beberapa kesimpulan dapat ditarik dari hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan oleh peneliti mengenai pemahaman dan perilaku serta Implementasi Etika Bisnis Islam pada Perilaku Pedagang Pasar Tradisional Perspektif Muhammad Djakfar (Studi Kasus Pasar Mojo Kecamatan Mojo, Kabupaten Kediri).

1. Hasil penelitian yang dilakukan peneliti menunjukkan bahwa pemahaman pedagang terhadap etika bisnis Islam di pasar tradisional Mojo menyimpulkan bahwa pedagang belum sepenuhnya memahami mengenai etika bisnis dalam Islam. Dan mengenai perilaku pedagang di pasar tradisional Mojo diantaranya mencakup bagaimana perilaku cara berdagang mereka dan bagaimana sikap berdagang mereka. Disamping itu mengenai perilaku pedagang dalam proses transaksi seringkali terjadi cenderung melakukan negosiasi panjang antara penjual dan pembeli. Dari segi komersial, para pedagang ini sama seperti pedagang pada umumnya; yaitu, ada banyak jenis karakter; ada yang baik, ada yang tidak peduli, ada yang supel dan ada yang judes dalam melayani.
2. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, dapat disimpulkan bahwa perilaku para pedagang di pasar tradisional Mojo dalam berdagang atau berbisnis menganut prinsip-prinsip etika bisnis Islam perspektif Muhammad Djakfar, diantaranya: 1) Jujur dalam takaran

(*quantity*), dalam prinsip ini sebagian pedagang sudah menerapkan yaitu dengan cara tidak mengurangu hasil dari timbangan. 2) Mejual Barang yang Baik Mutunya (*quality*), pada prinsip ini para pedagang sebagian ada yang sudah menerapkan prinsip tersebut, yaitu dengan cara menjual barang dengan kualitas yang baik agar memuaskan pelanggan. 3) Dilarang Menggunakan Sumpah (*al-qasm*). Dalam hal ini, perilaku pedagang berbeda-beda. Satu dari delapan informan (pedagang) menyatakan bahwa mereka selalu menepati janji dan tidak pernah mengecewakan pelanggannya. 4) Longgar dan Bermurah Hati (*tatsamuh* dan *taraahum*), pada prinsip ini sudah diterapkan oleh para pedagang pasar tradisional Mojo. 5) Membangun Hubungan yang Baik (*interrelationship/silat al-rahym*) antar kolega. Dalam hal persaingan usaha, para pedagang di pasar tradisional Mojo berdagang secara sehat, tidak saling memaksakan, saling menghargai dan bersahabat dengan pedagang lainnya. 6) Tertib Administrasi, dalam prinsip tertib administrasi sudah diterapkan secara maksimal oleh semua pedagang pasar tradisional Mojo. 7) Menetapkan Harga dengan Transparan, dalam prinsip menetapkan harga dengan transparan belum sepenuhnya diterapkan oleh beberapa pedagang, dilihat dari harga-harga jualan mereka selisih beberapa rupiah meskipun dengan jualan yang sama.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pemaparan data dan kesimpulan yang telah diuraikan di atas, maka peneliti menyampaikan saran-saran yang tujuannya

adalah untuk memberikan manfaat bagi pihak lain dari hasil penelitian ini.

Saran yang dapat peneliti berikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi pedagang di pasar tradisional Mojo diharapkan dalam menjalankan bisnis atau berdagang yang di jalankan setiap hari tetap memegang teguh prinsip etika bisnis dalam Islam dan nilai-nilai atau aturan yang telah ditetapkan oleh syari'at Islam.
2. Peneliti berharap agar perilaku para pebisnis dalam berdagang atau berbisnis selalu mengikuti prinsip-prinsip etika bisnis Islami dalam kondisi bisnis apapun. Karena perusahaan yang berlandaskan etika bisnis islami tidak hanya mendatangkan keuntungan materi, tetapi juga mendapat keberkahan atas kebahagiaan yang diterima.
3. Penelitian yang dilakukan peneliti masih memiliki keterbatasan. Oleh karena itu, diharapkan penelitian ini dapat dilanjutkan oleh peneliti selanjutnya dengan tujuan atau perspektif yang berbeda, sehingga dapat memperluas ilmu pengetahuan di bidang ekonomi.