

BAB VI

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Sebagaimana yang telah diuraikan dalam pembahasan mengenai “Perilaku Pengusaha Mainan dan Aksesoris “Serba Seribu” ditinjau dari Sosiologi Ekonomi Islam, dapat disimpulkan bahwa:

1. Perilaku pengusaha mainan dan aksesoris “Sinar Rejeki” telah berupaya menerapkan tata cara berdagang ala Rasulullah SAW yang mana menerapkan empat hal, yaitu *sidiq*, *amanah*, *tabligh*, *fatamah*. *Sidiq* artinya berkata benar yang mana distributor “Sinar Rejeki” berusaha semaksimal mungkin untuk berkata benar dalam menjelaskan dan memasarkan produknya. Akan tetapi dalam kondisi terpaksa, pihak distributor harus berbohong mengenai kepemilikan barang yang terlepas kepada mitra toko agar hubungan kerjasama keduanya tidak putus. Kemudian dalam hal perhitungan rekapan, pihak distributor berupaya amanah. Amanah berarti dapat dipercaya. Mereka tidak pernah melakukan manipulasi hasil penjualan. Dalam hal *tabligh* yakni dapat menyampaikan, pihak distributor selalu aktif dalam menjelaskan tatkala ada mitra toko yang kebingungan. Baik dari segi produk maupun nonproduk. Yang terakhir yaitu *fatamah*. Dalam waktu-waktu tertentu strategi yang dijalankan yaitu melakukan perubahan jenis mainan yang dipasarkan. Dari mainan dan aksesoris biasa dirubah menjadi petasan saat menjelang ramadan hingga lebaran datang.

2. Dalam menjalin interaksi dengan pihak eksternal (mitra toko), distributor “Sinar Rejeki” berupaya semaksimal mungkin menjaga hubungan kerjasamanya agar sama-sama diuntungkan tanpa ada yang dirugikan. Akan tetapi saat masalah mainan terlepas dari bungkus, pihak distributor “Sinar Rejeki” terpaksa berbohong agar tidak terjadi kesalahpahaman dengan mitra toko yang mana risiko terbesarnya yaitu putus kemitraan. Jika putus kemitraan maka kedua belah pihak kehilangan salah satu peluang usaha. Hal ini justru berbenturan dengan konsep sosiologi ekonomi Islam yang sarat dengan muatan nilai, yakni nilai-nilai Islam. Dalam menjalin hubungan dengan karyawan internalnya, pihak distributor berusaha memberikan *reward* berupa bonus agar loyalitas bekerjanya dapat terjaga.

B. SARAN

Adapun saran-saran yang dapat disampaikan peneliti terhadap pihak-pihak terkait sebagai berikut:

1. Hendaknya pengusaha selalu mengedepankan empat hal dalam berbisnis, yaitu *shidiq, amanah, tabligh, fathanah*.
2. Hendaknya pengusaha tetap memegang profesionalitas dalam bekerja sehingga dapat berjalan sesuai syariat Islam.