

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan paparan data dan temuan penelitian yang telah diuraikan pada bab sebelumnya mengenai perilaku distributor beras ditinjau dari sosiologi ekonomi Islam pada UD. Partner Tani Nganjuk, maka beberapa hal yang dapat disimpulkan antara lain sebagai berikut:

1. Hasil dari penelitian ini menunjukkan ada beberapa perilaku menyimpang yang dilakukan oleh distributor beras UD. Partner Tani dalam menjalankan usahanya. Perilaku tersebut antara lain, ketika pembelian hasil panen petani, UD. Partner Tani melakukan pembelian hasil panen tersebut dengan sistem hutang. Namun, seringkali telat dari waktu yang telah disepakati. Perilaku lain yang dilakukan oleh UD. Partner Tani yaitu melakukan tindakan pemolesan beras yang telah lama tersimpan di gudang. Setelah beras tersebut dipoles, kemudian beras akan dicampur dengan beras baru digiling. UD. Partner Tani juga melakukan penundaan pemberian gaji kepada karyawannya. Sedangkan, dalam berperilaku dalam masyarakat, UD. Partner Tani sengaja membangun tempat penggilingan beras yang jauh dari pemukiman warga dengan tujuan agar suara kebisingan mesin tidak mengganggu masyarakat sekitar dan limbah hasil penggilingan gabah kering berupa dedek/katul tidak mencemari lingkungan masyarakat. Perilaku-perilaku tersebut dapat dipengaruhi oleh faktor eksternal, internal, dan individual.

2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perilaku UD. Partner Tani melakukan hubungan dengan petani, UD. Partner Tani dengan konsumen, UD. Partner Tani dengan karyawan, dan UD. Partner Tani dengan masyarakat. Dalam hubungan dengan petani, UD. Partner Tani seringkali melakukan keterlambatan pembayaran karena distributor mementingkan kepentingan pribadi dengan menggunakan uangnya untuk modal atau DP (*down payment*) kepada petani lain. Begitupun hubungan dengan karyawannya, UD. Partner Tani berlaku tidak baik dengan menunda pemberian gaji karyawannya dengan alasan uang masih digunakan sebagai modal. Distributor mementingkan kepentingan pribadinya karena tidak mau menambah pinjaman kepada bank dan menggunakan uang yang seharusnya sebagai gaji karyawannya sebagai modal. Sedangkan, hubungan UD. Partner Tani dengan konsumennya terjalin ketika pembelian beras terjadi. UD. Partner Tani melakukan pemolesan beras yang telah lama tersimpan kemudian mencampurnya dengan beras baru digiling. Perilaku-perilaku tersebut bertentangan dengan norma-norma perdagangan dalam Islam karena melakukan penundaan kewajiban yang seharusnya disegerakan, pengingkaran perjanjian, dan melakukan tadhlis kualitas agar mendapatkan keuntungan semaksimal mungkin. Selain itu, UD. Partner Tani juga menjalin hubungan dengan masyarakat sekitar. UD. Partner Tani membangun tempat penggilingan yang jauh dari pemukiman agar tidak mengganggu dan mencemari lingkungan masyarakat sekitar. Dalam pandangan Islam, tindakan ini merupakan tindakan yang mampu menjaga hubungan baik

sesama manusia seperti konsep humanisasi (*ta'muruna bil ma'ruf*) yakni memanusiaikan antar sesama manusia.

B. Saran

Setelah peneliti membahas tentang perilaku distributor beras ditinjau dari sosiologi ekonomi Islam (studi kasus pada UD. Partner Tani Desa Katerban Kecamatan Baron Kabupaten Nganjuk), terdapat saran yang peneliti sampaikan, yaitu:

1. Bagi distributor UD. Partner Tani

Distributor diharapkan mampu untuk menerapkan konsep tindakan ekonomi dalam sosiologi ekonomi Islam yaitu *'amar ma'ruf nahi munkar* atau bersikap baik dan mencegah serta menjaga diri dari tindakan diluar batas keadilan. Baik dalam konteks *hablun min Allah* maupun *hablun min al-nas* dimana distributor dapat lebih mengedepankan nilai-nilai syari'ah dan motif ataupun niat dalam setiap tindakannya.

2. Bagi Akademik

Harapan peneliti hasil penelitian ini dapat menjadi referensi atau bahan rujukan selain buku dan jurnal untuk penelitian selanjutnya.

3. Peneliti selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya, peneliti berharap dapat menemukan temuan-temuan yang lebih baik dan lebih luas lagi dibandingkan penelitian sebelumnya. Sehingga penelitian tersebut dapat melengkapi kekurangan penelitian terdahulu mengenai perilaku distributor ditinjau dari sosiologi ekonomi Islam.