

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Sebagaimana telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya tentang perilaku bisnis distributor batu bata merah di Dusun Sumber Nongko Kec. Kandat Kab. Kediri serta ditinjau dari etika bisnis Islam maka peneliti dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Perilaku Bisnis Distributor Batu Bata Merah di Dusun Sumber Nongko Desa Ngreco Kec. Kandat Kab. Kediri ditinjau dari Etika Bisnis Islam.

1.1. Perilaku distributor batu bata merah yang dilakukan oleh makelar batu bata merah adalah sebagai berikut :

- a. Mencari keuntungan dengan berbuat curang.
- b. Mengabaikan sifat saling tolong menolong.
- c. Mencari keuntungan yang berlebihan.

Bahwa perilaku yang dilakukan oleh beberapa makelar yang menjualkan batu bata merah milik pengusaha batu bata merah di Dusun Sumber Nongko ini setelah ditinjau dari sisi etika bisnis Islam banyak perilaku yang belum sesuai dengan etika bisnis Islam.

1.2. Perilaku distributor batu bata merah yang dilakukan oleh pedagang material adalah sebagai berikut :

- a. Memberikan informasi tentang barang secara jujur dan transparan.
- b. Tidak mengurangi ukuran, standart, kualitas, dan timbangan secara curang.
- c. Memegang dan menjaga amanah.
- d. Mempraktikkan sikap saling tolong menolong.

Perilaku yang ditunjukkan oleh pedagang material yang membeli ke pengusaha batu bata merah di Dusun sumber Nongko ini setelah mendapat tinjauan dari sisi etika bisnis Islam menunjukkan bahwa perilaku pedagang material sudah sesuai ajaran agama Islam dan tidak bertentangan dengan Al-Qur'an dan Hadist. Dengan demikian perilaku pedagang material ini sudah sesuai dengan etika bisnis Islam.

2. Faktor mempengaruhi perilaku bisnis distributor batu bata merah di Dusun Sumber Nongko Desa Ngreco Kec. Kandat Kab. Kediri.

Adapun faktor – faktor yang mempengaruhi perilaku bisnis distributor batu bata merah di Dusun Sumber Nongko yang menginginkan keuntungan lebih adalah yang pertama, adanya faktor eksternal yaitu faktor lingkungan bisnis dimana adanya sebuah persaingan antar makelar batu bata merah dengan makelar batu bata merah lainnya. Yang kedua, adanya faktor internal yaitu faktor individu yang mana keinginan untuk

mendapatkan keuntungan yang lebih muncul dari diri makelar batu bata merah tersebut. Hal ini disebabkan makelar yang berbuat curang memiliki keimanan yang kurang dan tidak memperdulikan kerugian orang lain. Dengan adanya faktor-faktor itulah distributor batu bata merah khususnya makelar melakukan sebuah kecurangan dalam bisnisnya.

B. Saran – Saran

Setelah penulis melakukan pembahasan tentang perilaku bisnis distributor yang tengkulak di pengusaha batu bata merah di Dusun Sumber Nongko Desa Ngreco Kec. Kandat Kab. Kediri ditinjau dari etika bisnis Islam, maka penulis perlu menyampaikan :

1. Bagi distributor batu bata merah baik makelar yang menjualkan batu bata merah milik pengusaha batu bata merah di Dusun Sumber Nongko.

Hendaknya lebih memperhatikan etika dalam berbisnis dengan cara melakukan bisnis yang baik dan benar. Kejujuran, keterbukaan, kesopanan, dan keadilan hendaknya juga bisa diterapkan kepada setiap makelar batu bata merah untuk bisa menciptakan suasana berbisnis yang aman dan saling menguntungkan (tidak ada pihak yang dirugikan). Serta mempelajari lagi cara untuk berbisnis yang benar agar barakah dan diridhai Allah SWT.

2. Pedagang material yang membeli ke pengusaha batu bata merah di Dusun Sumber Nongko.

Tetap mempertahankan Kejujuran, keterbukaan, kesopanan, dan keadilan dalam setiap berbisnis agar bisa menciptakan suasana berbisnis yang aman dan saling menguntungkan (tidak ada pihak yang dirugikan). Serta memperdalam keimanan dan terus mempelajari cara untuk berbisnis yang benar agar berkah dan diridhai Allah SWT.

3. Bagi peneliti yang berikutnya

Bagi peneliti yang berikutnya, yakni mahasiswa Prodi Ekonomi Syari'ah, semoga tulisan ini bisa menjadi panduan untuk pembuatan karya ilmiah berikutnya yakni tentang perilaku pembuat batu bata merah ditinjau dari etika bisnis Islam. Sehingga dapat mempermudah untuk melakukan penelitian selanjutnya. Dan bisa mempelajari lebih mendalam untuk memperoleh pengetahuan dan pengalaman selama penelitian.