

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya mengenai pengaruh kejujuran dan keadilan pedagang Muslim terhadap tingkat volume penjualan produk kuliner di Pasar Sabtu Minggu (Tugu) Simpang Lima Gumul Kediri, maka dapat diberikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Kejujuran merupakan salah satu pilar akidah Islam. Bertindak jujur di dalam berbisnis akan membawa keberkahan dan keuntungan yang besar di dunia maupun di akhirat karena dengan jujur, Allah akan senantiasa menurunkan rezeki yang melimpah. Kejujuran di dalam hasil penelitian ini tidak diterapkan. Sehingga pada saat pedagang tidak berlaku jujur, maka volume penjualan bisa jadi akan naik dan bisa jadi turun karena tidak memiliki pengaruh yang signifikan.
2. Keadilan adalah inti dari ajaran agama Islam. Diharuskan untuk semua umat manusia khususnya umat Islam untuk menerapkan keadilan pada semua tindakan. Bertindak adil di dalam kegiatan bisnis tidak merugikan melainkan akan menguntungkan. Barang siapa yang bertindak adil, maka akan dicintai oleh Allah SWT dan senantiasa dilimpahkan rahmat-Nya. Keadilan di dalam hasil

penelitian ini sudah diterapkan dan perlu ditingkatkan untuk meningkatkan volume penjualan yang halal dan berkah.

3. Kejujuran dan keadilan saling berhubungan. Kejujuran merupakan bagian dari keadilan. Seseorang yang bertindak adil, maka sudah berlaku jujur. Karena telah berani untuk mengatakan kebenaran yang sesuai dengan hukum. Secara bersama-sama, keduanya mampu untuk meningkatkan volume penjualan sesuai dengan teori prinsip etika bisnis Islam dan prinsip-prinsip Rasulullah dalam berdagang.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dan kesimpulan di atas, maka peneliti memberikan beberapa saran.

1. Bagi Pedagang Muslim di Pasar Sabtu Minggu (Tugu)
 - a. Pedagang hendaknya memperbaiki dan memnunjukkan penerapan nilai kejujuran kepada pembeli karena kejujuran merupakan salah satu pilar akidah Islam. Contoh: pedagang sayur capjay menggunakan bahan-bahan yang *fresh* dan higienis.
 - b. Pedagang hendaknya meningkatkan penerapan nilai keadilan kepada pembeli. Contoh: pada saat melayani pembeli, pedagang memberikan pelayanan yang sama ditambah dengan sikap yang ramah, cakap, sopan, santun, dan selalu tersenyum

meskipun pembeli memiliki sifat yang judes, galak, dan sebagainya.

- c. Pedagang hendaknya berperilaku adil yang diikuti dengan jujur, maka bisnisnya akan bertambah berkah serta mendapatkan banyak keuntungan. Contoh: pada saat ada seorang pembeli (misalkan: nasi pecel) yang datang lebih dulu untuk membeli nasi pecel 1 bungkus kemudian datang lagi seorang pelanggan tetap untuk membeli 3 bungkus, kemudian pedagang melihat nasi bungkus hanya cukup untuk 4 porsi. Pedagang harus tetap mendahulukan pembeli yang hanya membeli 1 bungkus dan tidak mengistimewakan pelanggan tetap dengan memberikan bonus 1 bungkus nasi, sehingga nasi pecel yang tersisa 4 porsi cukup untuk melayani pembeli dan pelanggan tetap tersebut.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya dapat memperluas lagi variabel-variabel yang dapat mempengaruhi tingkat volume penjualan dengan lebih banyak dan bervariasi sesuai dengan situasi, kondisi, faktor ekonomi, budaya dan agama pada obyek penelitian yang bersangkutan.