# BAB IV

# HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

## A. Penyajian Data

### 1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Pasar buah ini terletak di jalan RTH Brigjen H.Hasan Basri Pelaihari yang mana berdekatan dengan taman kijang mas kencana.

### 2. Etika Bisnis Pedagang Buah di RTH Brigjen H.Hasan Basri

Dari hasil riset yang dilakukan oleh peneliti, peneliti mendapatkan data dari 9 orang informan yang tersebar di Pasar Buah RTH Brigjren H.Hasan Basri Pelaihari, adapun data yang terkumpul sebagai berikut;

**Informan 1**

Nama : Yati

Jenis Kelamin : Perempuan

Umur : 50 Tahun

Pendidikan : SMP

Berdasarkan wawancara yang saya lakukan dengan informan yakni Ibu Yati, Ibu Yati mulai berdagang sejak umur 20 tahun, dan Ibu Yati berjualan buah-buahan setiap pagi dan dimulai dari pukul 08.00 sd pukul

16.00. buah yang ibu yati jual sangat beragam diantarannya yakni; buah apel, buah anggur, buah kelingking, buah naga, dan selain itu Ibu Yati juga menjual buah musiman seperti; buah nanas, buah durian dan lain-lain.

Terkait mengenai etika bisnis Ibu Yati cukup memahami tentang etika, bahkan Ibu Yati juga mengetahui tentang etika bisnis di zaman Rasulullah. Ibu Yati menyampaikan pentingnya sikap jujur dalam berdagang karena kalau kita jujur maka pelanggan itu akan tetap jadi langganan pada saya kutip Ibu Yati. Dan juga etika bisnis ini kata ibu yati sangat penting untuk diterapkan dalam system perdagangan . adapun cara Ibu Yati menjelaskan kekurangan atau cacat dalam barang tersebut yakni dengan cara ibu yati akan meletakan buah yang cacat tadi itu paling depan dan akan memberitahu pembeli yang akan membeli dan ibu akan memberitahu tentang kondisi buah-buahan yang iya jual, contohnya, “ini barang bapa/ibu ada sedikit cacat” begitu yang ibu yati katakan. Mengenai masalah janji, ibu yati mengaku tidak pernah berjanji kepada pelanggan, karena takut tidak bisa memenuhi janji tersebut kata ibu yati. Dan adapun misalnya ada pelanggan yang complain terhadap barang yang dibeli semisalnya barang tersebut busuk di dalamnya dan ingin minta ditukar atau diminta kembali uangnya maka ibu yati sangat bersedia mengganti barang tersebut, karena kepuasan pelanggan yang paling diutamakan Ibu Yati. (Yati, 2020)

**Informan 2**

Nama : Suhainiah

Jenis kelamin : Perempuan

Umur : 50 Tahun

Prndidikan : SD

Berdasarkan wawancara yang saya lakukan dengan informan yakni Ibu Suhainiah, ibu suhainiah mulai berdagang sejak umur 20 tahun lebih. Ibu Suhainiah berjualan setiap satu minggu sekali yakni seriap hari minggu saja, adapun buah yang ibu suhainiah jual yakni hanya buah pisang saja dan kata Ibu Suhainiah dia mengambil buah pisangnya didesa kandangan lama.

Adapun terkait masalah etika bisnis dalam berdagang Ibu Suhainiah tidak mengetahui sama sekali tentang etika dalam perdagangan, tetapi kata Ibu Suhainiah etika itu sangat penting diterapkan dalam perdagangan. Dan Ibu Suhainiah tidak pernah menimbang daganganya dengan curang. Terkait masalah buah yang dia jual Ibu Suhainiah selalu menjelaskan dan memberitahu pelanggan terlebuh dahulu tentang keadaan buah yang ia jual, dan apabila ada sedikit cacat dengan keadaan buah tersebut, maka ibu suhainiah akan memberitahu kepada calon pembeli keadaan buah tersebut. Mengenai masalah janji ibu suhainiah tidak pernah berjanji karena kata Ibu Suhainiah takut apabila berjanji tidak bisa memenuhi janji tersebut. Dan apabila ada pembeli yang complain dengan buah yang ia beli semisalnya cacat maka Ibu Suhainiah bersedia mengganti buah tersebut dengan yang

baru, karena kepuasan pelanggan adalah yang utama kata Ibu Suhainiah (Suhainiah, 2020).

Informan 3

Nama : Lisa

Jenis kelamin : P

Umur : 40 Tahun

Pendidikan : SD

Berdasarkan wawan cara yang saya lakukan dengan informan yakni Ibu Lisa, Ibu Lisa mulai berdagang sejak 15-20 tahun, Ibu Lisa bejualan setiap hari. Dan buah yang Ibu Lisa jual sangat beragam diantaranya; buah melon, buah nanas, buah pisang dan lain-lain.

Mengenai masalah etika bisnis dalam berdagang Ibu Lisa cukup mengerti dan mengetahui masalah etika, bahkan Ibu Lisa juga mengetahui tentang Etika bisnis di zaman Rasulullah, salah satunya beliau mengetahui tentang aspek kejujuran dalam berdagang karena kejujuran merupakan aspek yang paling penting dalam berdagang tutur beliau dan etika bisnis ini sangat penting dalam berdagang. Adapun cara Ibu Lisa menjelaskan tentang kondisi buah yang ia jual ibu lisa akan membertahu calon pembeli yang mana buah yang baru datang dan buah yang lama, dalam hal

timbangan Ibu Lisa juga tidak pernah curang dalam menimbang, bahkan Ibu Lisa akan melebihi timbangan tersebut, tetapi tidak melebihi harganya. Dan mengenai masalah janji, Ibu Lisa tidak pernah ingkar janji Karena katanya, kalau saya sekali saja ingkar janji maka pelanggan akan jera belanja disaya kata Ibu Lisa Mengenai masalah pelanggan yang semisalnya ada complain tentang keadaan buah yang pelanggan itu beli misalnya ada buah yang dalamnya busuk, maka Ibu Lisa bersedia mengganti buah tersebut dengan yang baru atau mengganti uang si pembeli tadi. (Lisa, 2020)

**Informan 4**

Nama :M.akbar

Jenis kelamin : L

Umur : 20 Tahun

Pendidikan : SD

Berdasarkan wawancara yang saya lakukan dengan informan yakni M.Akbar, M.Akbar mulai berdagang sejak 10 tahun yang lalu tepatnya mulai dari tahun 2010, ia berjualan setiap hari dan hanya libur pada saat hari raya saja. Adapun buah yang ia jual cukup beragam diantaranya; buah apel, buah melon, buah anggur, buah lengkeng dan lain sebagainya.

Terkait masalah etika M.Akbar sudah cukup mengetahui sedikit banyaknya seperti masalah keramahan dan juga kejujuran dalam

berdagang, karena menurutnya ini hal yang harus ada dalam berdagang dan etika sangat penting diterapkan dalam hal perdagangan tuturnya. Dan ia juga mengetahui etika bisnis di Zaman Rasulullah. Selama berdagang buah M.Akbar tidak pernah curang dalam hal timbangan, bahkan ia selalu menunjukan kepada pembeli hasil timbangannya. Adapun cara M.Akbar menjelaskan tentang keadaan kondisi buah yang ia jual, ia akan memisahkan tempat buah mana yang baru datang dan buah yang sudah lama, dan apabila ada buah yang kondisinya sedikit busuk maka ia juga akan meletekan ditempat yang berbeda dan apabila pembeli yang membeli buahnya ketika dibawa pulang ada sedikit cacat maka ia bersedia mengembalikan uang atau mengganti dengan buah yang baru. Adapun mengenai masalah janji M.Akbar mengaku tidak pernah berjanji. (M.Akbar, 2020)

**Informan 5**

Nama : Astuti

Jenis kelamin : P

Umur : 35 Tahun

Pendidikan : SD

Berdasarkan wawancara yang saya lakukan dengan informan yakni Ibu Astuti, Ibu Astuti mulai berjualan sejak 5 tahun yang lalu tepatnya sejak tahun 2015, adapun buah yang ia jual cukup beragam dan ia juga menjual buah musiman.

Mengenai masalah etika Ibu Astuti cukup memahami ia, ia mengatakan Etika ini sangat penting dalam perdagangan terutama etika keramahan kepada calon pembeli, yang mana apabila kita ramah kepada pembeli maka pembeli itu akan merasa senang dan bisa jadi ia akan belanja kembali kepada saya kata Ibu Astuti. Ibu Astuti juga memahami tentang etika bisnis di zaman Rasulullah terutama masalah etika dalam aspek kejujuran. Dalam hal timbangan ibu astuti tidak pernah curang bahkan ia akan memperlihatkan hasil timbangan tersebut kepada pembeli. Dalam hal janji Ibu Astuti tidak pernah melakukan janji kepada pelanggan, karena katanya kalau tdak saya tepati maka pelanggan akan jera dan saya juga mendapat dosa begitu ungkapnya. Adapun cara Ibu Astuti menjelaskan buah yang ia jual ia akan menjelaskan darimana buah itu ia dapatkan dan juga ia akan memberitahu buah yang baru datang dan buah yang sudah lama bahkan ia memisahkan tempat barang yang baru datang dan buah yang sudah lama. Dan semisalnya ada pelanggan yang komplain tetang kondisi buah yang ia beli maka Ibu Astuti bersedia mengganti barang tersebut jika si pembeli meminta untuk diganti. (Astuti, 2020)

**Informan 6**

Nama : H. Rais

Jenis kelamin : L

Umur : 80 Tahun

Pendidikan : Sekolah Belanda

Berdasarkan wawancara yang saya lakukan dengan informan yakni H.Rais, H.Rais mulaii berjualan buah sejak 30 tahun yang lalu dan beliau berjualan setiap hari, adapun buah yang beliau jual cukup beragam dan yang paling banyak adalah buah musiman seperti buah semangka dan buah limau.

Adapun mengenai masalah etika beliau mengatakan cukup memahami, kerena kata beliau etika dalam berdagang sangat penting terutama dalam aspek keramahan dan juga aspek kejujuran kata beliau, beliau juga mengetahui tentang etika bisnis di zaman Rasulullah. Beliau mengatakan seharusnya para pedagang sekarang ini mengikuti praktik etika bisnis pada zaman Rasulullah. Dan kata beliau praktik etika bisnis sangat penting diterapkan dalam perdagangan. Mengenai masalah timbangan beliau tidak pernah curang atau pun melebihkan timbangan, bahkan beliau selalu memperlihatkan hasil timbangannya. Mengenai masalah janji beliau tidak pernah berjanji kepada pembeli dan kalaupun berjanji saya pasti akan menepatinya kata beliau.

Adapun cara beliau menjelaskan tentang kondisi buah yang beliau jual, beliau akan memberitahu dari mana asal buah tersebut dan beliau juga membedakan buah yang sudah lama datang dan buah yang baru datang. Dan semisalnya ada pelanggan yang sudah membeli dan ia bawwa pulang lalu pada saat dirumah ternyata buah tersebut ada sedikit busuk didalamnya, maka beliau sangat bersedia mengganti buah tersebut atau pun mengganti dengan uang jika pembeli itu memintanya. (H.Rais, 2020)

**Informan 7**

Nama : Ipit

Jenis kelamin : P

Umur : 37 Tahun

Pendidikan : SMA

Berdasarkan wawancara yang saya lakukan dengan informan yakni Ibu Ifit, Ibu Ifit sudah berjualan buah-buahan sejak 14 tahun yang lalu, dan Ibu Ifit berjualan setiap hari dan hanya libur kecuali hari raya besar umat islam seperti hari raya.

Mengenai masalah etika bisnis, Ibu Ifit sedikit memahami yakni ibu ifit memahami tentang etika terhadap pembeli yakni etika keramahan dan etika kejujuran, dimana kata beliau kedua etika tersebut sangat penting dalam berdagang. Misalnya saja kita berdagang tidak jujur dan tidak ramah maka pembeli tidak akan membeli lagi dengan kita tutur ibu ifit. Ibu ifit juga mengetahui tentang etika di zaman Rasulullah maka dari itu beliau mencontoh perdagangan di zaman Rasulullah tersebut. Dan Ibu Ifit juga mengatakan sangat penting sekali etika bisnis diterapkan dalam perdagangan. Dalam hal perjanjian Ibu Ifit tidak pernah berjanji karena kata beliau kalau saya berjanji saya takut tidak terpenuhi janji tersebut. Dalam hal timbangan Ibu Ifit tidak pernah curang, tetapi Ibu Ifit selalu menambahkan sedikit timbanganya apabila pas dari timbangan.

Adapun cara Ibu Ifit menjelaskan antara buah yang lama dengan buah yang baru, maka Ibu Ifit akan membedakan tempatnya antara buah yang baru dan buah yang lama, dan apabila ada cacat pada buah yang ia jual maka ia akan memeberitahu dahulu bahwa buah itu cacat, dan harga pun berbeda dengan yang bagus. Dan Ibu Ifit juga bersedia mengganti apabila ada buah yang busuk saat dibawa pulang kerumah oleh si pembeli. Dan mengenai masalah janji, Ibu Ifit mengaku tidak pernah sekalipun berjanji kepada pelanggan, karena katanya kalau saya berjanji saya takut tidak bisa memenuhi janji tersebut. (Ipit, 2020)

**Informan 8**

Nama : Suyani

Jenis kelamin : Perempuan

Umur : 58 Tahun

Pendidikan : SD

Berdasarkan wawancara yang saya lakukan dengan informan yakni Ibu Suyani, beliau sudah berjualan buah-buahan sejak 13 tahun yang lalu, adapun buah yang beliau jual diantaranya buah apel, buah nanas, buah anggur, buah lengkeng, dan juga buah musiman seperti buah yang sekarang lagi musimnya yakni buah limau atau jeruk.

Mengenai masalah etika bisnis Ibu Suyani mengaku sudah cukup paham dan beliau juga memahami tentang etika bisnis di zaman Rasulullah. Beliau mengatakan bahwa beliau mengikuti bagaimana praktik

perdagangan dizaman Rasulullah. Contohnya saja yaitu etika kejujuran, keramahan dan ketepatan janji. Etika ini sangat penting untuk diterapkan dalam perdagangan sekarang kata beliau, karena kalau tidak ada etika kejujuran maka pelanggan akan kecewa dan tidak akan kembali lagi belanja disini. Mengenai buah yang Ibu Suyani jual, beliau selalu memberitahu pelanggan tentang dari mana buah itu berasal dan buah mana saja yang baru datang dan yang sudah lama, karena kata beliau yang terpenting adalah kepuasan pelanggan, dan ibu Suyani juga memisahkan buah yang dalam kondisi segar dan yang sudah layu. Dan juga apabila ada pelanggan yang komplain dan ingin minta ganti maka Ibu Suyani bersedia mengganti dengan uang atau apa yang diinginkan oleh si pelanggan. Dan mengenai masalah janji Ibu Suyani tidak pernah melakukan janji, karena katanya takut tidak bisa memenuhi janji tersebut. (Suyani, 2020)

**Informan 9**

Nama : Saniah

Jenis kelamin : Perempuan

Umur : 40 Tahun

Pendidikan : SD

Berdasarkan wawancara yang saya lakukan dengan informan yakni Ibu Saniah, Ibu Saniah sudah berjualan sejak 10 tahun yang lalu tepatnya mulai pada tahun 2010, ibu Saniah berjualan setiap hari dan buah yang

beliau jual pun cukup beragam diantaranya buah limau, pepaya, nanas, dan lain sebagainya.

Mengenai masalah etika bisnis Ibu Saniah mengaku cukup paham dan beliau juga mengetahui tentang etika dizaman Rasulullah. Adapun yang beliau pahami adalah tentang etika keramahan dan etika kejujuran, karena kejujuran itu sangat penting dalam berdagang kalau kita tidak jujur maka pelanggan akan jera belanja dikita. Dan etika ini sangat penting diterapkan dalam perdangangan. Mengenai masalah timbangan Ibu Saniah tidak pernah curang atau mengurangi timbangan karena kata beliau yang dicari adalah keberkahan sedikit saja kita curang maka balasannya sangat besar diakhirat kata beliau. Mengenai masalah janji , Ibu Saniah mengaku tidak pernah melakukan janji, karena katanya takut tidak bisa memenuhi janji tersebut. Ibu saniah juga menjelaskan mengenai kondisi buah yang beliau jual, misalnya ada cacat sedikit maka beliau akan memberitahu kepada calon pembeli dan juga harga berbeda dengan buah yang bagus, kalaupun ada pembeli yang komplain dengan kondisi buah semisalnya cacat maka saya mengganti buah tersebut atau mengganti dengan uang. (Saniah, 2020)

## B. Analisis Data

Indikator yang menandai tingginya etika bisnis pada seorang pedagang buah di RTH brigjen H.Hasan Basri Pelaihari adalah sebagai berikut;

a. Ikhlas

b. Berlaku Jujur

c. Amanah

d. Adil

e. Bekerja Keras

f. Bekerja Sama

g. Murah Hati

h. sederhana (Muhaimin, 2011, hal. 37)

Dilihat dari etika bisnis yang dimiliki pedagang buah di RTH Brigjen H.Hasan Basri yang dijadikan tempat penelitian maka penulis dapat mengambil beberapa analisis yaitu;

1. Kejujuran

Dari ke 9 pedagang yang saya wawancara semua pedagang bersikap jujur, karena mereka semua berpendapat bahwa “apabila saya sebagai pedagang bersikap tidak jujur satu kali saja dan ketahuan oleh pelanggan maka si pelanggan tadi akan jera berbelanja kepada saya”, karena kejujuran adalah hal yang terpenting dalam setiap usaha sekalipun dalam hal perdagangan.

Jujur adalah tidak berbohong, tidak menipu, tidak mengada-ada fakta, tidak berkhianat serta tidak pernah ingkar janji. Tindakan yang tidak jujur jelas berdosa, jika biasa dilakukan dalam bisnis, juga akan mewarnai dan akan berpengaruh negatif kepada kehidupan pribadi dan keluarga pebisnis itu sendiri. (Muhaimin, 2011, hal. 40)

Rasulullah Saw. Bersabda:

عَلَيْكُمْ بِاالصِّدْقِ,فَإِنَّالصِّدْقَ يَهْدِيْ إِلَي الْبِرِّ، وَإِنَّاالْبِرَّ يَهْدِيْ إِلَي الْجَنِّةِ، وَمَا يَزَالُ الرَّجُلُ يَصْدُقُ وَيَتَحَرَّي الصِّدْقَ حَتَّي يُكْتَبَ عِنْدَض اللَّهِ صِدِّيْقًا

"Hendaknya kalian jujur, karena jujur dapat mengantarkan seseorang untuk berbuat baik, sedang perbuatan yang baik dapat mengantarkan seseorang ke surga. Seseorang yang tetap berbuat jujur hingga dia ditulis disisi Allah sebagai orang yang jujur.

2. Sikap Ramah

Ramah adalah sikap yang baik dan toleransi yang baik dalam berdagang. Semua pedagang yang saya wawancari mengaku selalu melayani setiap calon pembeli yang ingin membeli dengan sikap ramah tamah dan selalu tersenyum, dan mereka selalu menjelaskan bilamana ada pembeli yang bertanya, karena menurut mereka semua kepuasan pelanggan adalah hal yang paling diutamakan.

Semua Responden bersikap ramah terhadap calon pembeli, apabila ada pelanggan yang selalu bertanya tentang kodisi buah yang mereka jual mereka selalu menjelaskannya dengan ramah dan mereka selalu sabar dalam menghadapi pembeli, karena kata mereka kepuasaan pelanggan yang paling utama.

3. Tanggung Jawab

Dari wawancara yang saya lakukan terhadap 9 informan semua informan bersedia mengganti buah yang apabila ada kecacatan terhadap buah yang pembeli beli, dan ke 9 informan akan mengganti dengan buah yang baru atau dengan uang sesuai dengan apa yang di pembeli minta.

4. Bermurah Hati

Para pedagang selalu menjelaskan dengan bermurah hati apabila ada pembeli yang bertanya tentang kondisi buah yang mereka jual. Dan mereka tidak pernah marah apabila ada pembeli yang banyak tanya, karena itu merupakan hal yang biasa di pasar ketika pembeli ingin mengetahui kondisi buah yang dijual.

5. Tidak Ingkar Janji

Semua pedagang buah yang saya wawancara mengaku tidak pernah melakukan janji, karena kata mereka kalau janji tidak kami penuhi maka pelanggan akan jera berbelanja kepada kami,, begitu ungkapnya.

Allah Swt. Berfirman,

اِنَّا عَرَضْنَا الْاَمَانَةَ عَلَى السَّمٰوٰتِ وَالْاَرْضِ وَالْجِبَالِ فَاَبَيْنَ اَنْ يَّحْمِلْنَهَا وَاَشْفَقْنَ مِنْهَا وَ حَمَلَهَا الْاِنْسَانُ ۗ اِنَّهٗ كَانَ ظَلُوْمًا جَهُوْلًا

“ sesungguhnya kami telah mengemukakan amanat kepada langit, buni dan gunung-gunug, maka semuanya enggan untuk memikul amanat itu dan mereka khawatir akan mengkhianinya, dan dipikullah amanat itu oleh

manusia. Sesungguhnya manusia itu amat zalim dan amat bodoh.” ( Q.S. Al-Ahzab [33] : 72 )

6. Toleransi

Adalah yaitu dengan melebihi takaran dan timbangan, dan memenuhi kadar dan ukuran barang yang dijual, kemudian ditambahkan sedikit untuk memastikan barang y ang dijual sudah memenuhi kadar semestinya. Dari semua responden yang saya wawancara ada beberapa pedagang yang bersifat toleransi diantaranya ibu Lisa, ibu Astuti, ibu Ipit.

Dan adapun praktik etika bisnis pedagang buah di RTH Brigjen semua informan sudah menerapkan etika bisnis islam dalam berdagang yaitu, sikap kejujuran, keramahan, tanggungjawab, tidak ingkar janji dan toleransi.

## C. Analisis Pandangan Etika Bisnis Islam Terhadap Etika Bisnis Pedagang Buah Di RTH Brigjen H. Hasan Basri Pelaihari

Disadari atau tidak disadari sebagai manusia tidak lepas dari perekenomian, karena fitrah manusia untuk menjalani kehidupan di dunia ini. Perekonomian bagai nyawa bagi setiap manusia. Islam telah menuntun dan mengatur dalam segala bentuk pekerjaan, sedangkan kerja meupakan implementasi dari tuntunan tersebut karena dalam islam bekerja adalah wajib.

Ajaran islam sangat mengajarkan umatnya untuk berusaha mencari kebutuhan hidup, bahwa rezeki atau bekerja adalah merupakan kewajiban mutlak, dan dianggap sebagai ibadah. Agama Islam melarang umatnya meminta-minta dan memuji orang yang bekerja keras dan kasar, namun halal dan berusaha merupakan sunah Nabi. Islam menuntut semua orang mempunyai kesungguhan dalam bekerja sebab keuntungan dan kerugian tiap-tiap diri tergantung apa yang dikerjakan dalam hidup ini.

Menurut kewajiban ekonomi islam, kewajiban seorang muslim dalam melakukan pekerjaan adalah dapat menjalankan, menekuni dan menyelesaikan pekerjaan seperti yang sudah dilakukan oleh pedagang buah di RTH Brigjen H.Hasan Basri.

Dalam bekerja tentunya tidak terlepas dari etika. Etika bisnis bisnis merupakan cara untuk melakukan kegiatan bisnis yang mencakup semua aspek yang berkaitan dengan individu maupun masyarakat. Etika bisnis dapat membentuk nilai, moral maupun perilaku yang baik. Perilaku bisnis yang baik adalah perilaku bisnis yang sesuai dengan kaidah-kaidah etika yang berlaku.

Sebagai seorang pebisnis muslim harus berpegang teguh pada etika bisnis islam agar menjadi pebisnis yang sukses dan sesuai dengan kaidah-kaidah islam. Dalam segala hal yang dilakukan manusia pastilah ada tujuan hidupnya, dan tujuan itu tergantung dengan keadaan dan usaha yang dilakukan didunia ini. Seperti yang dilakukan para pedagang buah yang mana sudah menerapkan beberapa etika dari bisnis islam.

Perilaku etika bisnis sangat mempengaruhi terhadap keberlangsungan dan keberhasilan dalam bisnis, ini dibuktikan oleh penerapan etika bisnis dalam berdagang oleh pedagang buah di RTH Brigjen H.Hasan Basri Pelaihari yakni; kejujuran, sikap ramah, tanggung jawab, murah hati, tidak ingkar janji, dan toleransi. Dengan adanya praktik etika bisnis ini pedagang mampu bertahan dalam menjalankan usahanya.

Dalam pandangan etika bisnis islam ada beberapa adab yang harus diperhatikan dalam berdagang yaitu; harus saling rela (ikhlas), jauhkan melakukan riba, tidak menipu, tidak melakukan kecurangan dalam hal timbangan, tidak menjualbelikan barang yang haram, dan tidak menjualbelikan barang yang bersifat gharar.

Dari hasil penelitian diatas dari semua informan diketahui bahwa semua pedagang buah sudah menerapkan dan memperaktekkan beberapa dari etika bisnis islam dalam praktik jual belinya, diantaranya; sudah berlaku ikhlas, dan juga tidak melakukan kecurangan dalam hal timbangan dan juga sesuai dengan pandangan etika bisnis islam.