PENERAPAN MANAJEMEN RISIKO PADA JUAL BELI BARANG BEKAS Di KABUPATEN PASAMAN MENURUT PERSPEKTIF MANAJEMEN BISNIS SYARIAH

(Studi Kasus UD. Tornangge Kecamatan Padang Gelugur)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE) Strata (S1)Pada Program Studi Manajemen Bisnis Syariah

Disusun Oleh :

WANDA HAMIDAH
NIM.3720024

PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI
TAHUN 1445 H/ 2024 M

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan bisnis di dunia yang semakin cepat menuntut setiap individu untuk siap dalam menghadapi segala perubahan yang terjadi dan tanpa disadari segala perubahan tersebut terjadi secara cepat. Setiap manusia umumnya mempunyai keinginan dan kebutuhan. Manusia akan selalu berusaha untuk mengejar dan mendapatkan kepuasan diri dari yang menunjang hidup, apabila keinginan dan kebutuhannya telah terpenuhi maka ia akan merasa aman dan lega.

Allah menjanjikan rezeki bagi makhluk yang ada di permukaan bumi ini, namun untuk mendapat hal tersebut kita dituntut untuk bekerja dan berusaha. Hal ini telah dijelaskan oleh Allah SWT dalam QS. At-Taubah ayat 105:

وَقُلِ اعْمَلُوْا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُوْلُهٗ وَالْمُؤْمِنُوْنَۗ وَسَتُرَدُّوْنَ اِلٰى عٰلِمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُوْنَ ۚ

Artinya : *"Katakanlah (Nabi Muhammad),* "*Bekerjalah! Maka, Allah, rasul-Nya, dan orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu. Kamu akan dikembalikan kepada (Zat) yang mengetahui yang gaib dan yang nyata. Lalu, Dia akan memberitakan kepada kamu apa yang selama ini kamu kerjakan."*(Qs. At- Taubah : 105)[1]

[1] Qur'an Kemenaq 9: 105 (Terjemahan oleh Lajnah Pentafsiran mushaf Al-Qur'an)

Untuk memenuhi kebutuhan ekonomi tersebut maka masing-masing individu harus mampu berusaha dan berkehendak sesuai dengan kemampuannya, seperti menjadi seorang pengusaha. Keterlibatan muslim dalam bisnis bukan merupakan hal yang baru, namun telah berlangsung sejak empat belas abad yang lalu. Hal tersebut tidaklah mengejutkan karena Islam menganjurkan umatnya untuk melakukan kegiatan bisnis, dan hal tersebut juga diatur dalam Al-Quran.[2]

Konsep Al-Quran sangat komprehensif, sehingga parameternya tidak hanya menyangkut dunia, tetapi juga menyangkut urusan akhirat. Kehidupan ekonomi telah menjadi standar kehidupan individu dan kolektif suatu negara-bangsa. Keunggulan suatu negara diukur berdasarkan tingkat kemajuan ekonominya. Ukuran derajat keberhasilan menjadi sangat meterialistis. Pakar ilmu ekonomi Sekaliber Marshal menyatakan bahwa kehidupan dunia ini dikendalikan dua kekuatan besar yaitu ekonomi dan keimanan (agama).[3]

Jual beli adalah sebuah rangkaian proses menukar suatu barang dengan barang lain dengan cara yang tertentu atau disepakati.[4] Jual beli merupakan suatu sarana untuk memenuhi kebutuhan hidup dan sebagai sarana untuk mencari rezki yang halal. Jual beli juga dapat disebut sebagai

---

[2] Apri Wilnita, *"Penerapan Manajemen Resiko Pada "Usaha Pastel Mini Maknyos" Desa Pandau Jaya Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar Ditinjau Menurut Ekonomi Islam"*, Skripsi 2021, hl. 15

[3] Veithzal Rivai dan Antoni Nizar Usman, *Islamic Ekonomics & Finance Ekonomi dan Keuangan Islam Bukan Alternatif,* Tetapi Solusi, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), hl.4

[4] Suci Hayati, *"Perlindungan Konsumen Dalam Jual Beli Barang Bekas Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah*", Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah, Vol. 07, No. 2, hl.2

suatu perjanjian tukar menukar barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak yang dibenarkan syara'.[5] Allah SWT telah mensyariatkan jual beli sebagai pemberian keleluasaan untuk hamba-Nya. Hal ini disebabkan manusia secara pribadi mempunyai kebutuhan berupa sandang, pangan dan sebagainya. secara terus-menerus. Kebutuhan seperti ini tidak pernah terputus selama manusia masih hidup.[6]

Transaksi jual beli dilakukan sesuai dengan rukun dan syarat jual beli yang harus dipenuhi agar jual beli tersebut dapat dikatakan sah sesuai dengan syariat Islam. Syarat sah jual beli adalah barang yang diperjual belikan merupakan barang yang suci, bermanfaat, dapat diserahkan, barang milik sendiri, jelas dan diketahui oleh kedua orang yang berakad.[7] Jual beli suatu barang dagangan yang disepakati mengakibatkan terjadinya perpindahan kepemilikan barang dari penjual kepada pembeli. Apabila jual beli itu dalam kondisi barang dan tidak diketahui harganya serta mutu dan kuantitas barangnya, maka akad jual belinya tidak sah.[8]

Setiap usaha dagang pasti akan mengalami risiko, oleh karena itu maka perlu diadakan atau direncanakan strategi manajemen risiko. Strategi pertama bertugas megindentifikasi risiko-risiko yang dihadapi, selanjutnya megukur atau menentukan besaranya risiko itu dan kemudian mencari jalan untuk menghadapi atau menangani risiko tersebut.[9] Sudah menjadi

---

[5] Rachmad Syafei', *Fiqih Muamalah,* (Bandung: Pustaka Setia, 2006), hl,a 83

[6] Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah,* (Bandung: Al- Ma'arif, 1995), hl. 48

[7] Rachmat Syafe'I, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2006), hl. 83

[8] Zarul Arifin, *"Jual Beli Barang Bekas Melalui Bank Sampah Perspektif Hukum Ekonomi Syariah",* Jurnal Syariah dan Hukum, Vol. 3, Nomor 1, Maret 2021, hl. 2

[9] Herman Darmawi, *Manajemen Risiko*,(Cet:9 Jakarta:Bumi Aksara, 2005), 3

sunatullah bahwa dalam menjalankan usaha maupun berinvestasi terkandung risiko di dalamanya. Tidak ada di dalam kehidupan ini yang bebas dari risiko. Oleh karena itu mengantisipasi dan mensiasati risiko agar tidak menimbulkan kerugian yang lebih besar diperbolehkan. Hal ini dijelaskan dalam QS. Al-Hasyr (59): 18

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوا اتَّقُوا اللّٰهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍۚ وَاتَّقُوا اللّٰهَ ۗاِنَّ اللّٰهَ خَبِيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ

Artinya: *"Wahai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat). Bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha Teliti terhadap apa yang kamu kerjakan."*(Qs. Al-Hasyr: 18).[10]

Ayat ini menjelaskan bahwa umat Islam diperbolehkan mempersiapkan tindakan esok hari dengan mengetahui, mempelajari, dan menganalisis risiko yang timbul dengan menerapkan manajemen risiko. Kita kemudian disuruh untuk bertawakal kepada Allah apa yang terjadi setelah kita melakukan berbagai upaya tersebut. Karena manusia hanya bisa meramalkan dan meramalkan, maka Tuhanlah yang menentukan terjadinya segala peristiwa.

Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan terhadap usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber-sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan. Secara umum dunia manajemen menggunakan prinsip POAC (*Planning, Organizing,*

[10] Qur'an Kemenaq 59: 18 (Terjemahan oleh Lajnah Pentashihan mushaf Al-Qur'an)

Actuating, dan *Controling).* Manajemen bisnis syariah merupakan sebuah sistem yang berjalan beradasarkan koridor nilai-nilai dan prinsip-prinsip Islam dengan mengacu kepada al-qur'an dan Sunnah sebagai pedoman.

Manajemen Risiko merupakan bagaimana suatu organisasi menerapkan ukuran dalam memetahkan berbagai permasalahan yang ada dengan menempatkan berbagai pendekatan manajemen secara komprehensif dan sistematis.[11] Manajemen risiko merupakan suatu usaha untuk mengetahui, menganalisis serta mengendalikan resiko dalam setiap kegiatan perusahaan dengan tujuan untuk memperoleh efektifitas dan efisiensi yang lebih tinggi. Adanya manajemen risiko mengantisipasi aktivitas perusahaan yang semakin kompleks akibat perkembangan ilmu pengetahuan dan kemajuan teknologi. Kemajuan teknologi memberikan manfaat bagi kehidupan manusia. Namun, hal ini juga dapat menimbulkan risiko yang mengancam jiwa. Oleh karena itu, masuk akal bagi perusahaan untuk menerapkan manajemen risiko dalam operasional bisnisnya.

Risiko dapat didefinisikan sebagai potensi kerugian akibat terjadinya suatu peristiwa (events) tertentu. Risiko muncul ketika terdapat lebih dari satu kemungkinan hasil (outcome), dan hasil yang paling akhir ini tidak dapat diketahui. Risiko dapat didefinisikan sebagai perubahan atau perbedaan hasil yang tidak diharapkan. Selain itu risiko dihubungkan dengan kemungkinan terjadinya akibat buruk (kerugian) yang tidak diinginkan atau tidak terduga. Sedangkan pembiayaan atau financing,

[11] Irham Fahmi, Op, Cit, hl. 2-3

yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.

Berdasarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 65 /POJK.03/2016 tentang penerapan manajemen risiko pada UUS (unit usaha syariah), Risiko adalah potensi kerugian akibat terjadinya suatu peristiwa tertentu. Manajemen Risiko adalah serangkaian metodologi dan prosedur yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan Risiko yang timbul dari seluruh kegiatan UUS (unit usaha syariah).[12]

Aspek terpenting dalam penerapan manajemen risiko adalah kecukupan prosedur dan metodologi pengelolaan risiko, sehingga kegiatan usaha atau bisnis tetap dapat terkendali pada batas yang dapat diterima serta menguntungkan. Penerapan manajemen resiko juga dapat meningkatkan nilai, memberikan gambaran pada pengelola mengenai kemungkinan kerugian dikemudian hari, meningkatkan metode dan proses pengambilan keputusan yang sistematis yang didasarkan atas ketersediaan informasi, digunakan sebagai dasar pengukuran yang lebih akurat mengenai kinerja, digunakan untuk menilai resiko yang melekat pada instrumen atau kegiatan usaha yang relatif kompleks serta menciptakan

[12] Muzdalifah Hifzuhuma, "*Implementasi Manajemen Risiko Pembiayaan Musyarakah Dalam Perspektif Manajemen Resiko Syariah di BMT Batik Mataram",* Yogyakarta Sripsi, 2018, hl. 29

infrastruktur manajemen resiko yang kokoh dalam meningkatkan daya asing.

Barang yang diperjual belikan pada masa sekarang beraneka ragam. Dari barang yang baru bahkan barang yang sudah rusak dan tidak dimanfaatkan lagi oleh pemiliknya, juga diperjual belikan dalam kehidupan masyarakat sekarang. Masyarakat yang melakukan transaksi jual beli barang bekas, salah satunya adalah masyarakat Kecamatan Padang Gelugur Kabupaten Pasaman.

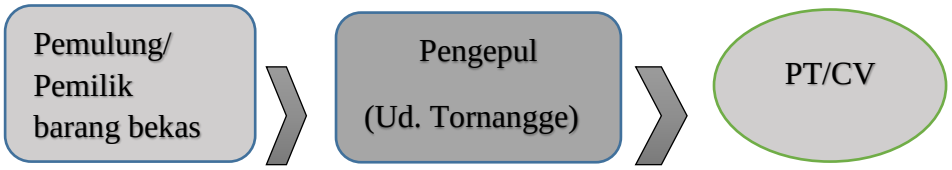
Semua barang yang sudah tidak layak pakai dalam rumah tangga sering hanya dibuang ataupun dibakar. Namun, dilain sisi, barang bekas atau bisa disebut dengan barang bekas itu sebenarnya masih bernilai jual yang relatif tinggi dan semua barang bekas itu masih bisa untuk dimanfaatkan. Barang bekas tersebut nantinya akan didaur ulang untuk dibuat benda-benda yang lain. Pemanfaatan rongsokan untuk didaur ulang sangat baik untuk lingkungan, karena dengan memanfaatkan barang-barang tersebut dapat mengurangi pencemaran lingkungan.

Barang bekas adalah barang-barang bekas berbagai jenis yang walaupun tidak berfungsi seperti sedia kala namun tetap memiliki harga jual.[13] Berikut alur dalam jual beli barang bekas.

[13] Senja Nilasari, 2ND *Preneurship (Melirik untung dari Bisnis Barang* 2ND *Tahan krisis*), Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2014,hl 6.

Gambar 1.1

Alur jual beli barang bekas



Alur diatas merupakan gambaran tentang jual beli barang bekas. Dari pemulung menjual barang bekasnya kepada UD. Tornangge, UD. Tornangge kemudian membeli barang bekas dari pemulung, setelah itu UD. Tornangge menjual barang bekas kepada PT/ CV.

Sekarang sudah banyak pemulung barang bekas atau rongsokan yang menjamur disetiap daerah. Mereka berkeliling kampung ataupun perumahan dan menawarkan diri untuk membeli ataupun meminta barang bekas yang sudah tidak terpakai dari rumah-rumah warga. Di berbagai daerah ada juga pencari barang bekas yang tidak mengeluarkan modal sama sekali karena mereka mencari rongsokan di tempat-tempat sampah warga atau di pembakaran sampah.

Di Kabupaten Pasaman sudah banyak penampung barang bekas, khususnya di Kecamatan Padang Gelugur ada beberapa penampung barang bekas salah satunya yaitu UD Tornangge. UD Tornangge merupakan penampung barang bekas yang sudah lama berdiri, yakni sudah ±25 tahun. UD Tornangge berlokasi di Nagari Sontang Cubadak berada di Kecamatan Padang Gelugur, Kabupaten Pasaman, Provinsi Sumatera Barat. Luas Nagari: 19,45 kilometer persegi, atau 10,90 persen dari luas

wilayah Kecamatan Padang Gelugur. Jarak dari kantor Wali Nagari ke Ibukota Kecamatan adalah 2 kilometer, ke Ibukota Kabupaten adalah 42 kilometer, ke Ibukota Provinsi adalah 218 kilometer.[14]

UD Tornangge merupakan usaha jual beli barang bekas yang sudah turun temurun. Di mulai dari pemilik pertama yaitu almarhum Syafiruddin Pakpahan, selanjutnya diteruskan oleh Daud Muda Pakpahan selama kurang lebih 10 tahun yang kemudian beliau berikan kepada Horas Martua yang merupakan generasi ke tiga dari UD Tornangge ini yang sudah memimpin selama 15 tahun.[15]

Tabel 1.1

Jenis dan Harga Barang Bekas Di UD. Tornangge Kecamatan Padang Gelugur

No	Nama barang	Harga/Kg
1	Aluminium	Rp. 15.000
2	Besi	Rp. 4.600
3	Kuningan	Rp. 50.000
4	Timah	Rp. 20.000
5	Tembaga	Rp. 80.000
6	Kertas	Rp. 2.000
7	Kardus	Rp. 1.300

Sumber: Hasil wawancara dengan Karyawan UD. Tornangge

Tabel 1.1 adalah data harga barang bekas di UD. Tornangge yang bisa berubah. Pemilik UD. Tornangge sebagai pengepul barang bekas akan mengalami kerugian apabila harga barang bekas turun sebelum dikirim ke Agen (Pabrik). Harga barang dari pusat/ agen seringkali mengalami turun naik. Harga barang biasanya akan turun di waktu yang tidak dapat

[14] Asnawati, Wawancara Langsung, 21 September 2023, Sontang
[15] Horas Martua, Wawancara Langsung, 23 September 2023, Sontang

dipastikan sehingga pengepul sendiri tidak bisa memprediksi kapan penurunan harga barang ini akan terjadi supaya pengepul bisa mengantisipasi penurunan harga untuk pemulung/pemilik barang bekas.[16] Contohnya saja yaitu pada saat 2 hari menjelang bulan ramadhan di tahun 2022 dimana harga barang turun drastis, besi yang harga biasanya Rp. 6.000/kg turun menjadi Rp. 3.400, Tembaga dari harga Rp. 90.000 turun menjadi Rp. 70.000, Kardus dari harga Rp. 2.500 tujun menjadi Rp. 1.000, kertas dari harga Rp. 2.000 turun menjadi Rp. 800. Turunnya harga barang tersebut menjadi pemicu kerugian bagi pengepul karena, barang bekas/rongsokan yang dibeli sebelum bulan datangnya bulan Ramadhan dibeli dengan harga yang tinggi sedangkan ketika dijual ke agen/pabrik harganya sudah turun drastis.

Tabel 1.2

Pemulung/ Pemilik Barang Bekas yang Berhutang Di UD. Tornangge Kecamatan Padang Gelugur

No	Nama Karyawan	Jumlah hutang
1.	Tumbur	Rp. 2.200.000
2.	Mail	Rp. 500.000
3.	Robe- robe	Rp. 2.500.000
4.	Maulup	Rp. 4.000.000
5.	Bangsawan	Rp. 200.000
6.	Edi	Rp. 1.000.000
7.	Kandar	Rp. 2.500.000
8.	Isep	Rp. 2.300.000
9.	Diar	Rp. 1.200.000
10.	Agus	Rp. 3.800.000

Sumber:Hasil Wawancara Dengan Pemilik UD. Tornangge/2023

[16] Puja Rahayu PAkpahan, Wawancara langsung, 26 September 2023, Sontang

Pada Tabel 1.2 dapat disimpulkan bahwa data hutang diatas berasal dari pinjaman modal yang pemulung minta kepada pengepul sebelum berangkat kerja. Pemulung/pemilik rongsokan yang bekerja atau terikat dengan UD. Tornangge berjumlah 10 orang yang setiap pagi sebelum berangkat bekerja akan meminjam modal terlebih dahulu, ada yang sebesar Rp. 500.000, ada yang Rp. 300.000 bahkan ada yang sampai Rp. 2.000.000.[17] Dari sepuluh orang yang berhutang hanya dua orang yang mau mencicil hutang sedangkan lebihnya tidak ada, yang menyebabkan modal pengepul berkurang saat akan membeli barang bekas dari pemulung lainnya. Pengepul sudah sering mengingatkan kepada pemulung/ pemilik barang bekas yang meminjam modal untuk selalu mencicil hutangnya dengan pemotongan uang saat pengepul membayar barang bekas yang dibawa oleh pemulung akan tetapi, pemulung selalu mempunyai alasan supaya pengepul tidak memotong uangnya. Selain hutang dari peminjaman untuk modal ada juga beberapa pemulung yang terikat maupun tidak terikat dengan UD. Tornangge yang meminjam uang kepada pengepul untuk keperluan pribadi dan membayar hutang kepada rentenir.

UD. Tornangge memiliki 3 gudang. Pertama, gudang untuk menyimpan besi, kaleng, ph dan pw, aluminium, aki. Kedua, gudang untuk menyimpan kardus, buku, tembaga, kuningan, botol kaca. Ketiga, gudang untuk menyimpan barang-barang yang sekiranya masih bisa dijual kembali seperti honda bekas yang sebagian hanya tinggal body saja, ada juga yang

[17] Rahmi Pakpahan, Wawancara Langsung, 26 September 2023, Sontang

masih lengkap dengan mesinnya. Jika ketiga gudang ini sudah penuh maka semua barang-barang rongsokan tersebut akan di muat kedalam mobil fuso yang kemudian akan dikirim ke pabrik yaitu Medan. Saat memuat barang rongsokan, pemilik UD. Tornangge membutuhkan 3 orang karyawan yang digaji sekitar 100 ribu sampai mobil fuso penuh. Biasanya memuat barang bekas akan dimulai dari pagi jam 08.00 WIB selesai jam 14.00 WIB.

Mobil yang membawa barang rongsokan ke Medan merupakan mobil orang yang dibayar dengan ongkos mobil sebesar Rp. 3.000.000, yang dibayar saat mobil sampai di perusahaan atau pabrik barang rongsokan. Saat dijalan barang-barang rongsokan di atas mobil tidak selamanya aman, beberapa kali kejadian barang rongsokan yang dibawa jatuh di jalan sebelum sampai pabrik. Barang rongsokan yang jatuh biasanya tidak diambil oleh supir, sehingga ketika sampai pabrik saat ditimbang terjadi penyusutan, hal ini lah yang nantinya akan menjadi penyebab kerugian bagi pengepul. Selain itu, harga barang rongsokan di pabrik juga tidak menentu, harga barang rongsokan beberapa kali turun saat mobil di perjalanan menuju pabrik. Kalau seperti ini harga barang bekas akan tetap diturunkan oleh pabrik yang bisa mengakibatkan tidak adanya untung. Oleh karena itu maka dibutuhkan manajemen resiko yang baik sehingga bisa mengatasi permasalahan tersebut.

Berdasarkan keterangan diatas, peneliti tertarik umtuk meneliti lebih lanjut dan menuangkan dalam skripsi yang berjudul: ***"Penerapan Manajemen Risiko Pada Jual Beli Barang Bekas Di Kabupaten***

Pasaman Menurut Perspektif Manajemen Bisnis Syariah (Studi Kasus UD. Tornangge Kecamatan Padang Gelugur).”

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka dapat dikemukakan identifikasi masalah sebagai berikut:

1. Terjadinya penurunan harga barang bekas yang tidak stabil
2. Adanya barang bekas yang jatuh saat perjalanan menuju pabrik
3. Pemulung/pemilik barang bekas yang berhutang

C. Batasan masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah dikemukakan diatas, maka dalam penelitian hanya memfokuskan pada Penerapan Manajemen Risiko Pada Jual Beli Barang Bekas Kabupaten Pasaman Menurut Perspektif Manajemen Bisnis Syariah (Studi Kasus UD. Tornangge Kecamatan Padang Gelugur).

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah yang diatas, maka dapat dikemukakan rumusan masalahnya yaitu: Bagaimana Penerapan Manajemen Risiko Pada Jual Beli Barang Bekas Di Kabupaten Pasaman menurut Perspektif Manajemen Bisnis Syariah (Studi Kasus UD. Tornangge Kecamatan Padang Gelugur) ?

E. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka dapat dilihat bahwa tujuan dari penelitian ini yaitu "Untuk mengetahui Penerapan Manajemen Risiko Pada Jual Beli Barang Bekas Kabupaten Pasaman menurut Perspektif Manajemen Bisnis Syariah (Studi Kasus UD. Tornangge Kecamatan Padang Gelugur). "

2. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian diharapkan dapat bermanfaat untuk berbagai kalangan diantaranya:

a. Bagi Keilmuan

Peneliti berharap dengan adanya penelitian ini dapat menambah ilmu pengetahuan, wawasan, dan pemikiran yang baik dan juga bisa bermanfaat bagi para ilmuwan dalam bidang penerapan manajemen resiko pada bisnis jual beli.

b. Bagi Pemerintah

Peneliti berharap dengan adanya penelitian bisa dimanfaatkan pemerintah untuk mengetahui bagaimana penerapan manajemen risiko yang baik pada jual beli yang ada di Kabupaten Pasaman khususnya di Kecamatan Padang Gelugur.

c. Bagi Perusahaan UD. Tornangge Pasaman

Hasil penelitian ini dapat digunakan manajemen perusahaan atau manajemen bisnis objek sebagai bahan evaluasi untuk

mengetahui hal-hal yang berkaitan dengan variabel-variabel apa saja yang bisa mencegah sebuah risiko dalam usahanya.

d. Bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan berguna bagi masyarakat dalam melakukan peninjauan serta menambah wawasan dan pengetahuan atas apa yang peneliti buat.

e. Bagi Akademisi

Manfaat akademisi di penelitian ini adalah sebagai media referensi bagi peneliti selanjutnya yang nantinya menggunakan konsep dan dasar pemikiran yang sama, yaitu mengenai penerapan manajemen risiko pada jual beli barang bekas.

f. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan mampu membantu peneliti selanjutnya yang akan melakukan konsentrasi penelitian yang sama serta dapat memberikan informasi dan dapat menjadikan penelitian ini sebagai referensi dalam meneliti penerapan manajemen risiko pada jual beli barang bekas.

F. Penjelasan Judul

Untuk memudahkan pemahaman dan menghindari keraguan terhadap judul diatas, maka peneliti akan menjelaskan arti ata-kata dalam judul sebagai berikut:

Penerapan **:** Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pengertian penerapan adalah

perbuatan menerapkan, sedangkan menurut beberapa ahli, penerapan adalah suatu perbuatan mempraktekkan suatu teori, metode, dan hal lain untuk mencapai tujuan tertentu dan untuk suatu kepentingan yang diinginkan oleh suatu kelompok atau golongan.

Manajemen Risiko : Manajemen risiko adalah suatu sistem pengelolaan risiko yang dihadapi oleh organisasi secara komprehensif untuk tujuan meningkatkan nilai perusahaan.[18]Manajemen merupakan proses pencapaian tujuan organisasi dengan cara yang efektif melalui perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian sumber daya organisasi agar mendapatkan hasil yang lebih baik.

Jual Beli : Pengertian Jual Beli Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), jual beli adalah persetujuan saling mengikat antara penjual dan pembeli, yakni pihak yang menyerahkan barang dengan pihak yang membayar harga barang yang dijual. Jual beli dalam istilah fiqih disebut dengan *al-bai"* yang berarti menjual,

[18] Hairul, *Majemen Risiko*, (Yogyakarta: Grup Penerbitan CV Budi Utama, 2020), hl.3

mengganti dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain.[19] Jual beli ialah suatu perjanjian tukar-menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati.

Barang Bekas : Barang bekas adalah barang yang pernah dibeli dan dipakai berulang kali hingga akhirnya tidak lagi digunakan oleh pemiliknya dan dijual dengan harga miring. Barang bekas mempunyai arti, yaitu barang yang sudah dipakai atau sudah pernah digunakan. Barang bekas berasal dari kata dasar barang. Barang bekas berarti barang yang sudah dipakai; barang lama yang sudah dipakai.

UD. Tornangge : Merupakan bisnis jual beli barang bekas yang ada di Nagari Sontang Cubadak Kecamatan Padang Gelugur Kabupaten Pasaman. Pemilik dari UD Tornangge adalah bapak Horas Martua

[19] Nasrun Haroen, *Fiqih Muamalah,* (Jakarta: Gaya Media Pratama,2007), hl. 111

	Pakpahan. Bisnis ini sudah berjalan ±25 tahun yang merupakan bisnis turun temurun.
Manajemen Bisnis Syariah :	Manajemen bisnis Islam merupakan sebuah sistem yang berjalan berdasarkan koridor nilai-nilai dan prinsip-prinsip Islam dengan mengacu kepada al-Qur'an dan sunnah sebagai pedoman. Panduan Islam dalam mengatur aktivitas bisnis antara lain; planning, organization; coordination, controling, dan leading.

Dari penjelasan tersebut, penelitian ini memfokuskan permasalahan penerapan Manajemen Risiko pada jual beli barang bekas di Kabupaten Pasaman menurut perspektif Manajemen Bisnis Syariah yang memfokuskan pada jual beli barang bekas UD. Tornangge di Kecamatan Padang Gelugur.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Jual Beli

1. Pengertian Jual Beli

Jual beli dalam Bahasa Arab disebut dengan *al-bai'* yang secara bahasa berarti menukar atau menjual,[20] sedangkan menurut istilah syara' jual beli adalah pertukaran harta atas dasar suka rela, atau memindahkan milik dengan ganti rugi yang dapat dibenarkan. Menurut mazhab Imam Syafi"i, jual beli dalam arti bahasa adalah tukar menukar yang bersifat umum, sehingga masih bisa ditukar dengan barang yang lain, seperti menukar uang dengan pakaian atau berupa barang yang bermanfaat. Menurut Pendapat Mazhab Hanafiah, jual beli memiliki dua arti. Adapun arti pertama dari jual beli adalah menukar benda dengan dua mata uang (emas dan perak) dan semacamnya, atau tukar-menukar barang dengan uang atau semacamnya menurut cara yang khusus. Arti yang kedua jual beli adalah tukar menukar harta dengan harta menurut cara yang khusus, harta mencakup zat (barang) atau uang.[21]

Menurut Mazhab Malikiyah, seperti halnya Hanafiah menyatakan bahwa jual beli mempunyai dua arti yaitu secara umum,

---

[20] Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Alih Bahasa Kamaludli A. Marzuki Umar, (Jakarta: Alitishom, 2008), hl. 490.

[21] Ali Fikri, *Al- Muamalah al- Maddiyah wa Al Adabiyah*, (Mesir: Mushthafa Al-Babiy Al-Halabiy, 1357) hl. 9.

definisi jual beli adalah akad ma'awadhah (timbal balik) atas selain manfaat dan bukan pula untuk menikmati kesenangan.[22] Jual beli dalam arti umum adalah suatu perikatan tukar menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan kenikmatan. Perikatan sendiri adalah akad yang mengikat kedua belah pihak. Tukar menukar adalah salah satu pihak menyerahkan ganti penukaran atas sesuatu yang diturunkan oleh pihak lain, dan sesuatu yang bukan manfaat ialah bahwa benda yang ditukarkan adalah zat (berbentuk), ia berfungsi sebagai objek penjualan, jadi bukan manfaat atau hasilnya.[23]

Kosep jual beli dalam Islam didasarkan pada pertukaran barang yang memiliki nilai dengan harga yang disepakati oleh kedua belah pihak, sesuai dengan pedoman hukum. Transaksi ini dilakukan melalui tawaran dari salah satu pihak dan penerimaan oleh pihak lain, baik secara eksplisit atau yang dipahami secara adat. Sebagai umat Islam sudah sepantasnya memahami berbagai transaksi yang dianggap tidak layak. Jangan menganggap sepele karena bisa menyebabkan dosa yang sangat besar dan menentukan nasib seseorang nantinya diakhirat.

2. Dasar Hukum Jual Beli

Dasar hukum adalah tempat dimana seseorang berpijak, menggali, menemukan, dan mengambil suatu ketentuan hukum yang

[22] Muhammad bin Ali Asy-Syaukani, *Nayl-Al-Authar*, Juz 6 (Dar Al-Fir,t.t),hl.10.

[23] Hendi Suhendi, *fiqh muamalah*, hl. 69.

diperlukan. Sumber hukum tersebut merupakan sesuatu yang menjadi dasar atau dalil didalam menentukan suatu ketetapan hukum. Jual beli sabagai sarana tolong menolong antara sesama umat manusia mempunyai landasan yang kuat dalam Al-Quran dan Sunnah Rasullah Saw.

a. Al- Qur'an

QS. Al- Baqarah: 275

اَلَّذِيْنَ يَأْكُلُوْنَ الرِّبٰوا لَا يَقُوْمُوْنَ اِلَّا كَمَا يَقُوْمُ الَّذِيْ يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطٰنُ مِنَ الْمَسِّۗ ذٰلِكَ بِاَنَّهُمْ قَالُوْٓا اِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبٰواۘ وَاَحَلَّ اللّٰهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبٰواۗ فَمَنْ جَاۤءَهٗ مَوْعِظَةٌ مِّنْ رَّبِّهٖ فَانْتَهٰى فَلَهٗ مَا سَلَفَۗ وَاَمْرُهٗٓ اِلَى اللّٰهِۗ وَمَنْ عَادَ فَاُولٰۤىِٕكَ اَصْحٰبُ النَّارِۚ هُمْ فِيْهَا خٰلِدُوْنَ

Artinya: "*Orang-orang yang memakan (bertransaksi dengan) riba tidak dapat berdiri, kecuali seperti orang yang berdiri sempoyongan karena kesurupan setan. Demikian itu terjadi karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Siapa pun yang telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhannya (menyangkut riba), lalu dia berhenti sehingga apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Siapa yang mengulangi (transaksi riba), mereka itulah penghuni neraka. Mereka kekal di dalamnya*."(Qs. Al-Baqarah: 275)[24]

[24] Departemen Agama RI, Mushab Al-Qur'an Terjemahan, (Depok, Al-Huda, 2005), hl. 35

QS. Al- Munafiqun: 9

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لا تُلْهِكُمْ أَمْوَالُكُمْ وَلا أَوْلادُكُمْ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَمَنْ يَفْعَلْ ذَلِكَ فَأُولَئِكَ هُمُ الْخَاسِرُونَ

Artinya: "*Hai orang-orang yang beriman, janganlah harta-hartamu dan anak-anakmu melalaikan kamu dari mengingat Allah. Barangsiapa yang membuat demikian maka mereka itulah orang-orang yang rugi.*"(Qs. Al-Munafiqun: 9)[25]

Ayat diatas menjelaskan bahwa Allah memperbolehkan setiap manusia untuk melakukan jual beli, tetapi tidak boleh melakukan jual beli yang mengandung riba. Dalam jual beli harus jelas sumbernya dari mana dan apakah barang yang dijual halal atau tidak. Jual beli barang bekas diperbolehkan dalam Islam dengan tidak mengandung unsur yang dapat mengakibatkan jual beli itu tidah sah. Dalam pelaksanaan jual beli juga tidak boleh mengganggu kepada ibadah seseorang.

b. Sunnah

عَنْ أَبِى سَعِيْدٍ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: التَّاجِرُ الصَّدُوْقُ الأَمِيْنُ مَعَ النَّبِيِّيْنَ وَلصِدِّيْقِيْنَ وَالشُّهَدَاءِ

Artinya: "*Dari Abi Sa'id, dari bersabda: "Pedagang yang jujur dan terpercaya bersama para Nabi, orang-orang yang jujur dan syuhada*." (HR Tirmidzi)[26]

[25] https://blog.evermos.com/ayat-alquran-tentang-jual-beli Ditelusi pada jam 14.46 tanggal 26 November 2023

[26] http://swm.co.id/hadits-hadits-tentang-muamalah Ditelusuri pada jam 15.04 tanggal 26 November 2023

Hadist diatas menjelaskan bahwa dalam jual beli kita harus menerapkan sifat jujur dan amanah. Dalam jual beli rongsokan sikap jujur yang dimaksud yaitu kejujuran baik pengepul dan juga pemulung/ pemilik barang bekas mengenai masalah timbangan.

b. Ijma'

Ijma' adalah kebulatan pendapat para fuqaha mujtahidin pada suatu masa atas suatu sesudah masa Rasulullah saw, yaitu masa para sahabat maupun generasi sesudahnya. Ijma' merupakan salah satu sumber hukum Islam yang memiliki posisi kuat dalam menetapkan hukum dari suatu peristiwa, bahkan telah diakui luas sebagai sumber hukum yang menempati posisi ketiga dalam hukum Islam. Dengan kata lain, apabila terjadi suatu peristiwa yang memerlukan ketentuan hukum yang tidak ditemukan dalam kedua sumber sebelumnya (Alquran dan hadis), kemudian para mujtahid mengemukakan pendapatnya tentang hukum suatu peristiwa dan disetujui atau disepakati oleh para mujtahid lain, maka kesepakatan itulah yang disebut Ijma'.[27]

Hukum jual beli bisa menjadi haram, mubah, sunat, dan wajib atas ketentuan sebagai berikut:

a. Hukum jual beli menjadi wajib pada saat darurat atau terpaksa yang sangat membutuhkan sekali terhadap makanan atau minuman sedangkan ia mampu untuk melakukan jual beli.

[27] Sabdi Abdani, *Hukum Jual Beli Barang Rongsokan Dalam Perspektif Wahbah Az-Zuhaili*, Skripsi 2018.hl.24-25

b. Hukum jual beli menjadi haram, jika memperjual belikan sesuatu yang diharamkan oleh syara' seperti menjual babi, khamar dan lain-lain.
c. Jual beli hukumnya sunnah apabila seseorang bersumpah untuk tidak menjual barang yang tidak membahayakan, maka melaksanakan yang demikian itu sunnah.
d. Jual beli dihukumi makruh, apabila transaksi dilakukan pada saat sesudah dikumandangkan azan jumat, kemudian masih melakukan jual beli.
e. Pada dasarnya jual beli itu selalu sah jika dilakukan atas dasar suka sama suka diantara keduanya. Adapun asas suka sama suka ini menyatakan bahwa setiap bentuk muamalah antar individu atau antar pihak harus berdasarkan kerelaan masing-masing. Kerelaan disini dapat berarti kerelaan melakuakan bentuk muamalah, maupun kerelaan dalam arti menerima atau menyerahkan harta yang dijadikan objek perikatan dan bentuk muamalah lainnya.

3. Rukun dan Syarat Sah Jual Beli

Jual beli dianggap sudah terjadi apabila sudah terpenuhi rukun dan syaratnya. Rukun merupakan unsur yang harus dipenuhi dalam setiap perbuatan hukum, sedangkan syarat merupakan unsur pelengkap dari setiap perbuatan hukum.

Rukun jual beli ada tiga :

a. Orang yang mengadakan akad (penjual dan pembeli)

b. Barang yang diadakan

c. Sighat

Sedangkan, Jumhur Ulama menerangkan bahwa rukun jual beli ada 4 (empat) yaitu:

a. Ada orang yang berakad atau al-muta'aqidain (penjual dan pembeli)
b. Ada shigat (lafal ijab dan qabul)
c. Ada barang yang dibeli
d. Ada nilai tukar pengganti barang

Jumhur Ulama juga mensyaratkan orang yang melakukan akad harus bebas memilih dalam menjual belikan kekayaan, dan jika ada unsur pemaksaan tanpa hak, maka jual beli tersebut tidak sah. Dengan demikian, syarat penjual dan pembeli adalah:

a. Harus mumayyiz dan berakal, tidak gila atau masih bodoh, dan mengerti perbuatan baik dan buruk.
b. Harus saling suka sama suka, tidak saling mempengaruhi antara kedua-duanya sehingga tidak menimbulkan unsur paksaan dalam melaksanakan akad jual beli.
c. Harus orang yang berbeda. Artinya seseorang tidak dapat bertindak sekaligus sebagai penjual dan pembeli.
d. Al-Ma'qud Alaih (Uang dan Barang Yang Dijanjikan)

Untuk menjadi sahnya jual beli menurut Islam maka barang yang diperjual belikan harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:[28]

a. Suci, tidak boleh menjual belikan barang najis.
b. Harus ada manfaat atau harus ada manfaat menurut syara'.
c. Tidak ditaklikkan.
d. Tidak dibatasi waktu.
e. Keadaan barang harus bisa diserah terimakan
f. Harus milik sendiri dan telah dimiliki orang lain yang sudah mendapatkan ijin dari pemiliknya.

Dalam setiap bentuk muamalah yang di dalamnya menimbulkan adanya perpindahan milik diperlukan adanya ijab qabul, karena ia menjadi bukti adanya kerelaan masing-masing pihak yang mengadakan akad. Dalam ijab qabul harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

1) Satu sama lain harus saling bertatap muka dalam satu tempat tanpa penghalang yang merusaknya ketika melakukan sighat.
2) Adanya kesepakatan ijab dan qabul pada barang yang saling mereka relakan berupa barang yang dijual berikut harganya. Jika sekiranya kedua belah pihak tidak sepakat, maka jual belinya tidak sah.
3) Pernyataan harus menunjukan masa lalu seperti perkataan penjual "aku telah jual" dan perkataan pembeli "aku sudah terima" atau

[28] Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, hl.72-73.

masa sekarang jika yang diinginkan pada waktu itu juga seperti "aku sekarang jual" dan "aku sekarang beli".

4. Jenis- jenis Jual Beli yang Diperbolehkan oleh Islam

Jual beli secara umum berdasarkan pertukarannya, diabgi menjadi empat macam, yaitu:[29]

a. Jual beli salam (pesanan), yaitu jual beli melalui pesanan dengan cara menyerahkan terlebih dahulu uang muka, kemudian barangnya diantar belakangan.
b. Jual beli *muqayadhah* (barter), yaitu jual beli dengan cara menukar barang dengan barang, seperti menukar baju dengan sepatu.
c. Jual beli *muthlaq*, yaitu jual beli barang dengan sesuatu yang telah disepakati sebagai alat pertukaran, seperti uang.
d. Jual beli alat penukar dengan alat penukar, yaitu jual beli barang yang biasa dipakai sebagai alat penukar dengan alat penukar lainnya, seperti uang perak dan uang kertas.

5. Jual Beli Yang Dilarang Oleh Islam

Adapun macam-macam jual beli yang dilarang dalam Islam yaitu:

a. Riba (Bunga)
b. Gharar (Ketidakjelasan atau ambiguitas dalam kontrak)
c. Maysir (Perjudian)
d. Tahdeed (Ancaman)
e. Ghalat (Kesalahan)

[29] Andi Intan Cahyani, Fiqh Muamalah (Cet. I; Makassar: Alauddin University Press, 2013), hl. 65.

f. Zulm (Ketidakadilan)

g. Khedaa (Penipuan)

h. Istighlal (Eksploitasi)

i. Ihtikar (Monopoli)

B. Manajemen

1. Pengertian Manajemen

Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan terhadap usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber-sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan.[30] Berbagai ahli mendefenisikan manajemen seperti, menurut Ricky W. Griffin mendefenisikan manajemen sebagai sebuah proses perencanaan, pengorganisasian, pengoordinasian, dan pengontrolan sumber daya untuk mencapai sasaran secara efektif dan efisien. Efektif berarti bahwa tujuan dapat dicapai sesuai dengan perencanaan, sementara efisien berarti bahwa tugas yang ada dilaksanakan secara benar, terorganisir, dan sesuai dengan jadwal.[31]

Defenisi manajemen menurut George R. Terry, didefinisikan sebagian proses perencanaan, perorganisasian, penggerakan serta pengawasan aktifitasaktifitas organisasi dalam rangka mencapai upaya

[30] Dian Wijayanto, *Pengantar Manajemen*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), hl.1

[31] Rheza Pratama, *Pengantar Manajemen*, (Yogyakarta: Deepublish, 2020), hl. 7

suatu koordinasi sumbersumber daya manusia dan sumber-sumber daya alam dalam pencapaian sasaran efektif dana efisien.[32] Menurut Stoner, Freeman, dan Gilbert manajemen adalah perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengendalian, aktivitas anggota organisasi, dan kegiatan yang menggunakan semua sumberdaya organisasi untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditentukan.[33] Menurut Marry Parker Follet, manajemen adalah seni mencapai sesuatu melalui orang lain (*the art of getting things done through the others*).[34]

Zaini Muchtarom, menjelaskan tentang pengertian manajemen yaitu, ”aktifitas untuk mengatur kegunaan sumber daya bagi tercapai tujuan organisasi secara efektif”. Pimpinan yang mengatur aktifitas disebut manager (manajer) dan anggota yang terlibat dalam pelaksanaan disebut management staff (staf manajemen).[35]

Fx. Soedjadi, menyatakan bahwa, Manajemen adalah proses kegiatan dari seorang pimpinan (manajer) yang harus dilakukan dengan mempergunakan cara-cara pemikiran yang ilmiah maupun praktis untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan dengan melalui kerja sama dengan orang lain sebagai sumber tenaga kerja, serta

[32] Wanda Kurniandy, *Analisis Manajemen Risiko Sistem Pembayaran Rtansaksi Online Pada Toko Online Mataharimaal*. 2016, hl. 17

[33] Syafrida Hafni Sahir dkk, *Gagasan Manajemen*, (Yayasan Kita Menulis, 2020), hl. 15

[34] *Ibid*, hl.16

[35] Zaini Muchtarom, *Dasar-dasar Manajemen Dakwah*. (Yogyakarta: Al- Amin, 1996), cet. Ke- 1. hl. 37

memanfaatkan sumber-sumber lainnya dan waktu yang tersedia untuk itu dengan cara yang setepat-tepatnya.[36]

Berdasarkan dari beberapa pengertian di atas, maka manajemen adalah suatu proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian. Perencanaan yaitu suatu proses pemilihan informasi dan pembuatan asumsi-asumsi mengenai keadaan dimasa yang akan datang, untuk merumuskan kegiatan-kegiatan yang perlu dilakukan dalam rangka pencapaian tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. pengorganisasian berkaitan dengan pengokoordinasian sumber daya yang dimili oleh organisasi efektivias suatu organisasi seringkali tergantung pada kemampuan manajernya untuk mengarahkan sumber daya yang ada dalam mencapai tujuannya.

2. Prinsip Manajemen

Secara umum, dunia manajemen menggunakan prinsip POAC, atau *Planning*, *Organizing*, *Actuating*, dan *Controlling*. Prinsip manajemen ini banyak digunakan oleh organisasi dewasa ini untuk memajukan dan mengelola sebuah perusahaan. Adapun prinsip manajemen dikenal dengan istilah POAC sebagai berikut:

a. ***Planning***

Dalam perencanaan ada beberapa faktor yang harus dipertimbangkan. Yaitu SMART yaitu *Specific* artinya perencanaan harus jelas maksud maupun ruang lingkupnya. Tidak terlalu

[36] Fx. Soedjadi, *O & M (Organization & Management) Penunjang Prose Manajemen*. (Jakarta: PT Agung), cet. Ke 8, hl. 3

melebar dan terlalu idealis. *Measurable* artinya program kerja atau rencana harus dapat diukur tingkat keberhasilannya. *Achievable* artinya dapat dicapai. *Realistic* artinya sesuai dengan kemampuan dan sumber daya yang ada. *Time* artinya ada batas waktu yang jelas sehingga mudah dinilai dan dievaluasi.

b. ***Organizing***

Fungsi manajemen bersifat dinamis sedangkan fungsi organisasi bersifat statis. Hubungan antara organisasi dan pengorganisasian adalah organisasi merupakan hasil dari proses pengorganisasian.[37] Agar tujuan tercapai maka dibutuhkan pengorganisasian. Dalam perusahaan biasanya diwujudkan dalam bentuk bagan organisasi. Yang kemudian dipecah menjadi berbagai jabatan. Pada setiap jabatan (job description). Dengan pembagian tugas tersebut maka pekerjaan menjadi ringan. Disinilah salah satu prinsip dari manajemen. Yaitu membagi-bagi tugas sesuai dengan keahliannya masing-masing.

c. ***Actuating***

Perencanaan dan pengorganisasian yang baik kurang berarti bila tidak diikuti dengan pelaksanaan kerja. Untuk itu dibutuhkan kerja keras, kerja cerdas dan kerjasama. Semua sumber daya manusia yang ada harus dioptimalkan untuk mencapai visi, misi dan program kerja organisasi. Setiap SDM harus bekerja sesuai

[37] Sri Wiludjeng, *Pengantar Manajemen*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), hl. 93

dengan tugas, fungsi dan peran, keahlian dan kompetensi masing-masing SDM untuk mencapai visi, misi dan program kerja organisasi yang telah ditetapkan.

d. *Controlling*

Mengukur pelaksanaan dengan tujuan-tujuan, menentukan sebabsebab penyimpangan dan mengambil tindakan-tindakan korektif.[38]

3. Unsur-unsur Manajemen

Dalam hal ini, penulis mengambil unsur-unsur manajemen atau sarana yang 6M yaitu *men, money, material, methode, machine dan market*. Dengan keterangan sebagai berikut:

a. Unsur yang pertama adalah *men* (manusia). Berbagai macam aktifitas yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan dan sarana dari sebuah organisasi. Dan untuk melakuka semua aktifitas yang ada diperlukan manusia. Tanpa adanya manusia organisasi tidak akan berjalan.
b. Unsur yang kedua adalah *money* (uang). Untuk melakukan berbagai aktifitas memerlukan uang, seperti membayar gaji karyawan yang telah menjalankan organisasi.
c. Unsur yang ketiga adalah *material* (bahan). Dalam proses pelaksanaan kegiatan manusia menggunakan bahan, karena material dianggap pula sebagai sarana atau unsur manajemen.

[38] George R. Terry dan Leslie W. Rue, *Dasar-Dasar Manajemen*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2016), hl. 10

d. Unsur keempat adalah *methode* (cara atau alat). Dalam melakukan kegiatan secara berdaya guna dan berhasil guna, manusia dihadapkan kepada berbagai metode dalam melakukan kegiatan.
e. Unsur yang kelima adalah *machine* (mesin). Dengan adanya mesin, maka semua kegiatan akan berjalan lancer.
f. Dan unsur yang terakhir adalah *market* (pasar). Bagi orang yang ingin berhasil jelas melihat terlebi dahulu mengetahui keadaan pasar sekitar.

Dari keterangan di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa manusia adalah unsur yang paling utama dibandingkan dengan unsur yang lain karena manusialah yang dapat melaksanakan seluruh aktivitas manajemen (POAC).

4. Fungsi Manajemen

Fungsi-fungsi Manajemen

a. *Forecasting:* kegiatan meramalkan, memproyeksikan, atau mengadakan taksiran terhadap berbagai kemungkinan yang akan terjadi sebelum suatu rencana yang lebih pasti dapat dilakukan.
b. *Planning* termasuk *budgeting*: dengan fungsi planning termasuk budgeting yang dimaksudkan fungsi manajemen dalam menetapkan tujuan yang ingin dicapai oleh organisasi, menetapkan peraturan peraturan dan pedoman-pedoman pelaksanaan yang harus dituruti, dan ikhtisar biaya yang diperlukan dan pemasukan

uang yang diharapkan akan diperoleh dari rangkaian tindakan yang dilakukan.

c. *Organizing*: mengelompokkan kegiatan yang diperlukan, yakni penetapan susunan organisasi, serta menetapkan kedudukan dan sifat hubungan antara masing-masing unit tersebut. Organisasi atau pengorganisasian dapat pula dirumuskan sebagai keseluruhan aktivitas manajemen dalam mengelompokkan orang-orang serta penetapan tugas, fungsi, wewenang, serta tanggung jawab masing-masing dengan tujuan terciptanya aktivitas-aktivtas yang berdaya guna dan berhasil guna dalam mencapai tujuan yang telah ditentukan terlebih dahulu.

d. *Staffing* atau *Assembling Resources*: berhubungan dengan penerapan orang-orang yang akan memangku masing-masing jabatan yang ada di dalam organisasi tersebut.

e. *Directing* atau *Commanding*: fungsi manajemen yang berhubungan dengan usaha memberi bimbingan, saran, perintah-perintah atau instruksi kepada bawahan dalam melaksanakan tugas masing-masing, agar tugas dapat dilaksanakan dengan baik dan benar-benar tertuju pada tujuan yang telah ditetapkan semula.

f. *Leading*: istilah *leading* yang merupakan salah satu fungsi manajemen, dikemukakan oleh Louis A. Allen yang dirumuskannya sebagai pekerjaan yang dilakukan oleh seorang manajer yang menyebabkan orang lain bertindak. Pekerjaan

leading meliputi lima macam kegiatan, yakni mengambil keputusan, mengadakan komunikasi, memberi semangat, inspirasi dan dorongan, memilih orang-orang yang menjadi anggota kelompoknya, serta memperbaiki pengetahuan dan sikap-sikap bawahan.

g. *Coordinating*: merupakan salah satu fungsi manajemen untuk melakukan berbagai kegiatan agar tidak terjadi kekacauan, percekcokan, kekosongan kegiatan, dengan jalan menghubungkan, menyatukan, dan menyelaraskan pekerjaan bawahan sehingga terdapat kerja sama yang terarah dalam usaha mencapai tujuan organisasi.

h. *Motivating*: merupakan salah satu fungsi manajemen berupa pemberian inspirasi, semangat dan dorongan kepada bawahan, agar bawahan melakukan kegiatan secara suka rela sesuai apa yang dikehendaki oleh atasan.

i. *Controlling*: *controlling* atau pengawasan, sering juga disebut pengendalian adalah salah satu fungsi manajemen yang berupa mengadakan penilaian, bila perlu mengadakan koreksi sehingga apa yang dilakukan bawahan dapat diarahkan ke jalan yang benar dengan maksud tercapai tujuan yang sudah digariskan semula.

j. *Reporting*: atau pelaporan adalah salah satu fungsi manajemen berupa penyampaian perkembangan atau hasil kegiatan atau pemberian keterangan mengenai segala hal yang bertalian dengan

tugas dan fungsi-fungsi kepada pejabat yang lebih tinggi, baik secara lisan maupun tertulis sehingga dalam menerima laporan dapat memperoleh gambaran tentang pelaksanaan tugas orang yang memberi laporan.[39]

C. Risiko

1. Pengertian Risiko

Kata risiko berasal dari bahasa inggris yaitu *risk* kemungkinan rugi.[40] Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia kata risiko berarti sesuatau yang kurang menyenangkan sebagai akibat dari perbuatan (tindakan).[41] Risiko adalah suatu bagian yang tidak bisa dipisahkan dari kehidupan kita sehari-hari, sebagaimana pepatah yang mengatakan bahwa "tidak ada hidup tanpa sebuah risiko". Dengan demikian risiko dapat diartikan sebagai sebuah ketidakpastian akan suatu keadaan yang terjadi di masa yang akan datang dengan sebuah keputusan yang diambil pada saat ini dengan berdasarkan pada berbagai pertimbangan.

Risiko akan selalu menghadang disetiap manusia maupun berbagai perusahaan, termasuk perusahaan bisnis. Mengingat adanya ketidakpastian mengenai terjadinya risiko, individu maupun institusi, maka mereka harus berusaha menetapkan langkah-langkah antisipatif

---

[39] Drs. M. Manullang, *Dasar-dasar Manajemen*. (Jakarta: Ghalia Indonesia), cet. Ke-15, hl. 17-20

[40] Jonh M.Echols dan Hasan Shadily, *Kamus Inggris Indonesia*, (Cet:I Jakarta: PT. Gramedia), hl.448

[41] Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), hl.61

untuk menghadapi risiko itu, guna mengurangi, meniadakan, atas masalah yang dapat meraup keuntungan dari terjadinya suatu risiko.[42]

Dari uraian tersebut, berbagai ahli mendefinisikan "Risiko" sebagai berikut:

1) Williams dan Ricahrd, mendefenisikan risiko adalah suatu variasi dari hasil-hasil yang dapat terjadi selama periode tertentu.
2) Silalahi, menyatakan bahwa "Setiap orang, rumah tangga, perusahaan dan bagian-bagian dari organisasi lain, dalam setiap kegiatannya mengandung risiko, karena apa yang akan terjadi diwaktu yang akan datang tidak dapat diketahui secara pasti (*the future is unknown*). Risiko adalah kemungkinan penyimpangan yang tak diharapkan. Kemungkinan itu adalah berupa terjadinya hal yang tidak diingkan atau tidak terjadinya hal yang diinginkan. Kejadian yang demikian disebut dengan kerugian (*loss*).
3) Keown dkk, mendefenisikan risiko adalah prospek suatu hasil yang tidak disukai (operasional sebagai deviasi standar).
4) Hanafi, mendefenisikan risiko adalah besarnya penyimpangan antara tingkat pengembalian yang diharapkan (*expected return-ER*) dengan tingkat pengembalian aktual (*actual return*).
5) Prowanta, mendefenisikan risiko sebagai ketidakpastian yang dapat menimbulkan kerugian maupun peluang di dalam proses bisnis maupun kegiatan manusia dalam sehari-hari.[43]

[42] Indra Siswanti dkk, *Manajemen Risiko Perusahaan* , (Yayasan Kita Peduli: 2020, cet 1), hl.2

6) Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), risiko artinya akibat yang kurang menyenangkan (merugikan, membahayakan) dari suatu perbuatan atau tindakan.[44]

2. Karakteristik Risiko

Risiko selalu dihubungkan dengan kemungkinan terjadinya sesuatu yang merugikan yang tidak diduga atau tidak diharapkan. Dengan demikian risiko mempunyai beberapa karakteristik yaitu :

a. Risiko merupakan ketidakpastian atas terjadinya suatu peristiwa.

b. Risiko merupakan ketidakpastian yang bila akan terjadi akan menimbulkan kerugian.

3. Macam-macam Risiko:

1) Risiko Spekulatif

Risiko spekulatif (*business risk*) adalah suatu keadaan yang dihadapi perusahaan yang dapat memberikan keutungan dan juga dapat memberikan kerugian, Seperti Seseorang yang menginvestasikan dananya disuatau tempat menghadapi dua kemungkinaan, investasinya menguntungkan atau justru merugikan.

2) Risiko Murni

Risiko Murni adalah (*pure risk*) adalah suatu yang dapat berakibat merugikan atau tidak terjadi apa-apa dan tidak mungkin

---

[43] Indra Siswanti dkk, *Ibid*, hl. 3

[44] Yusid Toyib dan Riant Nugroho, *Transformasi Public Private Partnership Indonesia Urgensi PPP Dalam Penyediaan Infrastruktur Di Indonesia*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2018), hl. 149

menguntungkan. Seperti kebakaran suatu perusahaan yang kemudian berakibat kerugian.

3) Risiko Fundamental

Risiko Fundamental adalah risiko yang penyebabnya tidak dapat dilimpakan kepada seseorang dan yang menderita tidak hanya satu orang tetapi banyak orang, seperti banjir dan angin topan.

4) Risiko Khusus

Risiko Khusus adalah risiko yang bersumber pada peristiwa yang mandiri dan umumnya mudah diketahui penyebabnya, seperti tabrakan mobil.

5) Risiko dinamis

Risiko dinamis adalah risiko yang timbul karena perkembangan dan kemajuan (dinamika) masyarakat di bidang ekonomi, ilmu dan teknologi, seperti risiko keuangan, risiko penerbangan luar angkasa. Kebalikanya disebut risiko statis, seperti risiko hari tua, risiko kematian dan sebagainya.[45]

4. Penanggulangan Risiko

Dalam menghadapi berbagai kemungkinaan timbulnya risiko atau kerugian tersebut maka perlu dipertimbangkan beberapa hal berikut:

[45] Soesino Djojosoedarso, *prinsip-prinsip Manajemen Risiko dan Asuransi*, (Cet:1 Jakarta: Selemba Empat,1999), hl.3

a) apakah telah diadakan analisis terhadap risiko yang mungkin timbul dalam kegiatan peusahaan.
b) Usaha-usaha apakah yang akan dijalankan dalam suatu usaha mencegah timbulnya risiko-risiko tersebut dan apabila sudah dijalankan perlu dilihat apakah sudah cukup ataukah belum memadai.
c) Apakah kemampuan keuangan perusahaan yang cukup memadai untuk menghadapi kemungkinan timbulnya kerugian yang cukup besar.
d) Apakah perusahaan atau usaha dagang telah mempunyai *insuranceplan* (perencanaan asuransi) atau belum, beberapa yang akan ditanggung baik utuk seluruah atau sebagian, apakah ada risiko-risiko yang dipindahkan kepada pihak asuransi atau pihak lainnya.

D. Manajemen Resiko

1. Pengertian Manajemen Risiko

Kata manajemen risiko berasal dari kata *to manage* artinya mengurus, mengatur, melaksanakan dan mengelolah melalui proses yang telah diatur urutan dari fungsi-fungsi manajemen, jadi manajemen merupakan suatu proses untuk mewujudkan suatu keinginan. Manajemen risiko juga dapat didefinisikan suatu usaha untuk mengetahui, menganalisis, serta mengendalikan dalam setiap

kegiatan perusahaan dengan tujuan untuk memperoleh efektifitas dan efisiensi yang lebih tinggi. Organisasi bisa melaju dengan kencang tetapi tetap terkendali. Menurut *Islamic Financial Service Board* (IFSB), manajemen risiko adalah proses dalam mengeksekusi semua elemen manajemen risiko yang terdiri dari identifikasi, pengukuran, mitigasi, pemantauan, pelaporan dan pengendalian risiko.

Manajemen risiko adalah penerapan fungsi-fungsi manajemen dalam penanggulangan risiko, terutama risiko yang dihadapi oleh organisasi/perusahaan, keluarga dan masyarakat. Manajemen risiko mencakup kegiatan merencanakan, mengorganisasikan, memimpin, mengoordinasi dan mengawasi program penanggulangan risiko.[46] Manajemen risiko adalah suatu metodologi pendekatan yang terstruktur dalam mengelola (*manage*) sesuatu yang berkaitan dengan sebuah ancaman karena ketidakpastian. Ancaman yang dimaksud adalah akibat dari aktivitas individu ataupun kelompok manusia termasuk yang terdapat/berperan di dalamnya.[47]

Manajemen risiko didefenisikan sebagai aktivitas organisasi yang terarah dan terkoordinasi yang berkaitan degan risiko.[48] Manajemen risiko adalah suatu cara bagaimana kita bisa mengelola risiko itu untuk menjadi sebuah peluang, bahkan bisa menjadi suatu

[46]Reni Maralis dan Aris Triyono, *Op.Cit*, hl.8

[47] Sutarno, *Serba Serbi Manajemen Bisnis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), hl. 247-248

[48] Leo J. Susilo dan Victor Riwu Kaho, *Manajemen Risiko*, (Jakarta: PT. Gramedia, 2018), hl. 42

ancaman juga bagi perusahaan lain.[49] Menajemen risiko dalam Islam adalah suatu usaha untuk mencapai satu tujuan perusahaan dengan melaksanakan prosee perencanaan, pengorganisasian, penggerakan serta pengawasan aktifitas-aktifitas organisasi agar tercapai efektifitas dan efesien yang sesuai dengan ajaran Islam.

Pada manajemen risiko adanya proses untuk mengidentifikasi, mengukur, mengembangkan, menyeleksi dan mengatur piihan-pilihan untuk menangani risikorisiko yang terjadi.[50] Menajemen risiko dalam Islam adalah suatu usaha untuk mencapai satu tujuan perusahaan dengan melaksanakan prosee perencanaan, pengorganisasian, penggerakan serta pengawasan aktifitas-aktifitas organisasi agar tercapai efektifitas dan efesien yang sesuai dengan ajaran Islam.

Perbedaan yang mendasar dari manajemen risiko Islam dan manajemen risiko konvesional yaitu bahwa menajemen risiko konvesional memakai bunga sebagai landasan perhitungan investasi dalam semua kegiatan yang dilakukan untuk mencapai tujuan perusahaan. Dari karakter yang dimiliki manajemen risiko konvesional sudah dipastikan pelaku yang berkaitan dengan pelaksanaan program menajemen risiko perusahaan/usaha akan melakukan segala macam cara yang mungkin dilarang oleh agama. Sebaiknya, manajemen risiko Islam lebih memperhatikan ruhaniah halal dan haram yang merupakan

[49] Bambang Widagdo dan Novi Puji Lestari, *Manajemen Risiko & Asuransi*, (Malang: Universitas Muhammadiyah Malang, 2018), hl..3-4

[50] Isra Misra dan Sofyan Hakim, *Manajemen Risiko Pendekatan Bisnis Ekonomi Syariah* (Yogyakarta : K-Media, 2020), hl. 3

landasan utama dalam setiap perencanaan, pelaksanaan, dan semua kegiatan yang dilakukan untuk mencapai tujuan perusahan serta tidak menyimpang dari ajaran agama Islam.

Manajemen risiko dapat di ikhtisarkan sebagai berikut :

a) Melakukan Identifikasi Risiko.

Identifikasi risiko bertujuan menemukan secara sistematis risiko (kerugian potensial) yang mungkin dihadapi usaha. Dalam hal ini apabila risiko tidak teridentifikasi, maka berarti usaha tersebut menanggung risiko secara tidak sadar.

b) Melakukan Pengukuran/Analisis Risiko

Tujuan pengukuran/analisis terhadap risiko adalah untuk menentukan relatif yang dihadapi. Pengukuran risiko dilakukan dengan melihat frekuensi atau jumlah dan tingkat kerugian yang akan terjadi.

c) Melakukan Penanganan Risiko.

Setelah diketahui dan dilakukan pengukuran risiko pengusaha memutuskan bagaimana menangani risiko. Beberapa metode yang dapat digunakan dalam menangani risiko adalah :

1. Menghindari risiko
2. Mencegah dan mengendalikan risiko
3. Menahan risiko
4. Memindahkan risiko

d) Pemantauan

Dalam penyusunan permohonan kredit, bahasan mengenai aspek risiko bertujuan untuk menjelaskan mengenai layak tidaknya usaha tersebut dibiayai apabila terjadi perubahan-perubahan pada unsur-unsur kelayakan pemasaran, teknologi dan produksi serta keuangan. Kajian terhadap aspek risiko ini terutama untuk menyajikan dan menganilisis: pertama, faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya risiko kegagalan usaha yang mungkin akan dihadapi pengusaha. Kedua, aspek risiko dalam suatu analisis kelayakan usaha apabila dikemudian hari ternyata usaha ini akan diusulkan dan dibiayai oleh Bank. Ketiga, perumusan langkah-langkah yang perlu diantisipasi untuk bisa keluar dari risiko kegagalan usa

Untuk mengetahui, menganalisis serta mengendalikan risiko pada suatu kegiatan yang bertujuan untuk memperoleh efektivitas dan efisiensi yang lebih tinggi perlu untuk memahami konsep manajemen risiko karena dapat memberikan makna, cakupan yang luas dalam rangka memahami proses manajemen risiko itu. Oleh sebab itu, dalam memahami konsep manajemen risiko secara luas merupakan dasar yang sangat esensial agar dapat memahami konsep dan teknik manajemen risiko tersebut.[51]

[51] Herman Darmawi, *Manajemen Risiko* (Jakarta : PT Bumi Aksara, 2016), hl. 19

2. Manfaat Manajemen Risiko

Dengan diterapkannya manajemen risiko di suatu perusahaan ada beberapa manfaat yang akan diperoleh[52] , yaitu:

a. Perusahaan memiliki ukuran kuat sebagai pijakan dalam mengambil setiap keputusan, sehingga para manajer menjadi lebih berhati-hati (prudent) dan selalu menempatkan ukuran-ukuran dalam berbagai keputusan.
b. Mampu memberi arah bagi suatu perusahaan dalam melihat pengaruh-pengaruh yang mungkin timbul baik secara jangka pendek dan jangka panjang.
c. Mendorong para manajer dalam mengambil keputusan untuk selalu menghindari risiko dan menghindari dari pengaruh terjadinya kerugian khususnya kerugian dari segi finansial.
d. Memungkinkan perusahaan memperoleh risiko kerugian yang minimum.
e. Dengan adanya konsep manajemen risiko (*risk management concept*) yang dirancang secara detail maka artinya perusahaan telah membangun arah dan mekanisme secara *sustuinable* (berkelanjutan).

[52] I Putu Sugih Arta dkk, *Manajemen Risiko; Tinjauan Teori Dan Praktis* (Bandumg: Widina Bhakti Persada, 2021) hl. 24

3. Tujuan Manajemen Risiko Islam

Secara umum tujuan dari manajemen risiko Islam adalah:

a) Agar perusahaan/usaha dagang tetap hidup dengan perkembangan yang berkesinambungan
b) Memberikan rasa aman
c) Biaya *risk* manajemen yang efisien dan efektif
d) Agar pendapatan perusahaan/usaha dagang stabil dan wajar, memberikan kepuasan bagi pemilik dan pihak lain
e) Ketenangna dalam berfikir
f) Memperkecil/meniadakan gangguan dalam berproduksi
g. Mengembangkan pertumbuhan perusahaan/usaha dagang
h. Mempunyai tanggung jawab sosial terhadap karyawan

Berdasarkan tujuan yang telah dijelaskan maka secara umum penerapan manajemen risiko di suatu perusahaan atau usaha dagang atau usaha dagang merupakan salah satu cara untuk tercapainya tujuan perusahaan atau usaha dagang. Hal ini sejalan dengan tujuan manajemen risiko islam yaitu menghindari pemborosan.[53]

4. Tahap-tahap Dalam Melaksanakan Manajemen Risiko.

Untuk mengimplementasikan manajemen risiko secara komprehensif ada beberapa tahap yang harus dilaksanakan oleh suatu perusahaan,[54] yaitu:

---

[53] Silfana, *Manajemen Risiko Dalam Perspektif Ekonomi Syariah*, 2018, hl. 19-20

[54] Sri Hayati, *Manajemen Risiko Untuk Bank Perkreditan Rakyat dan Lembaga Keuangan Mikro, (*Yogyakarta: Penerbit Andi, 2017*),* hl.12

a. Mengidentifikasi risiko

Tahap ini pihak manajemen perusahaan melakukan tindakan berupa mengidentifikasi setiap bentuk risiko yang dialami perusahaan. Termasuk bentuk-bentuk risiko yang mungkin akan dialami oleh perusahaan, identifikasi ini dilakukan dengan cara melihat potensipotensi risiko yang sudah terlihat dan yang akan terlihat.

b. Mengidentifikasi bentuk-bentuk risiko

Tahap ini diharapkan pihak manajemen perusahaan telah mampu menemukan bentuk dan format risiko yang dimaksud. Bentuk-bentuk risiko yang diidentifikasi di sini telah mampu dijelaskan secara detail, seperti ciri-ciri risiko dan faktor-faktor timbulnya risiko tersebut, pada tahap ini pihak manajemen perusahaan mulai mengumpulkan dan menerima berbagai data. Baik bersifat kualitatif maupun kuantitatif.

c. Menempatkan ukuran-ukuran risiko

Tahap ini pihak manajemen perusahaan sudah menempatkan ukuran atau skala yang dipakai termaksuk rancangan model metodologi penelitian yang akan digunakan.[55] Data-data yang masuk juga sudah dapat diterima, baik yang berbentuk kualitatif maupun kuantitatif serta pemilahan data dilakukan berdasarkan pendekatan metodologi yang digunakan. Dengan

[55] *Ibid*, hl.13

kepemilikan rancagan metodologi penelitian yang ada diharapkan pihak manajemen perusahaan telah memiliki pondasi kuat guna melakukan pengolahan data.

d. Menempatkan alternatif-alternatif

Tahap ini pihak manajemen perusahaan telah melakukan pengolahan data. Hasil pengolahan kemudian dijabarkan dalam bentuk kualitatif dan kuantitatif beserta akibat atau pengaruh yang akan timbul jika keputusan-keputusan tersebut diambil.

e. Menganalisis setiap alternatif

Setiap alternatif yang ada selanjutnya dianalisis dan dikemukakan berbagai sudut pandang serta efek-efek yang mungkin timbul. Dampak yang mungkin timbul baik secara jangka pendek dan jangka panjang dipaparkan secara komprehensif dan sistematis, dengan tujuan mampu diperoleh suatu gambaran secara jelas dan tegas, kejelasan dan ketegasan sangat penting guna membantu pengambilan keputusan secara tepat.

f. Memutuskan satu alternatif

Setelah berbagai alternatif dipaparkan dan dijelaskan baik dalam bentuk lisan dan tulisan oleh para manajemen perusahaan maka diharapkan pihak manajer perusahaan sudah memiliki pemahaman secara khusus dan mendalam. Pemilihan satu alternatif dari berbagai alternatif yang ditawarkan artinya mengambil alternatif yang terbaik dari berbagai alternatif yang ditawarkan

termasuk dengan menolak berbagai alternatif lainnya. Dengan pemilihan satu alternatif sebagai solusi dalam menyelesaikan berbagai permasalahan diharapkan pihak manajer perusahaan sudah memiliki pondasi kuat dalam menugaskan pihak manajemen perusahaan untuk bekerja berdasarkan konsep dan koridor yang ada.

g. Melaksanakan alternatif yang dipilih

Setelah alternatif dipilih dan ditegaskan serta dibentuk tim untuk melaksanakan ini, maka artinya manajer perusahaan sudah mengeluarkan surat keputusan (SK) yang dilengkapi dengan rincian biaya. Rincian biaya yang dialokasikan tersebut telah disetujui oleh bagian keuangan serta otoritas pengambil penting lainnya.

h. Mengontrol alternatif yang dipilih tersebut

Tahap ini alternatif yang dipilih telah dilaksanakan dan pihak tim manajemen berserta para manejer perusahaan. Tugas utama manajer perusahaan adalah melakukan kontrol yang maksimal guna menghindari timbulnya berbagai risiko yang tak dinginkan.

i. Mengevaluasi jalannya alternatif yang dipilih

Setelah alternatif dilaksanakan dan kontrol dilakukan maka selanjutnya pihak tim manajemen secara sistematis melaporkan kepada pihak manajer perusahaan. Pelaporan tersebut berbentuk

data-data yang bersifat fundamental dan teknik serta dengan tidak mengesampingkan informasi yang bersifat lisan. Tujuan melakukan evaluasi dari alternatif yang dipilih tersebut adalah agar pekerjaan tersebut dapat terus dilaksanakan seusai dengan yang direncanakan.[56]

5. Fungsi Manajemen Risiko

Fungsi Manajemen Risiko pada pokoknya mencakup:

a. Menemukan kerugian potensial Artinya berupaya untuk menemukan/mengidentifikasi seluruh risiko murni yang dihadapi oleh perusahaan yang meliputi:

1. Kerusakan fisik dan harta kekayaan perusahaan.
2. Kehilangan pendapatan atau kerugian lainnya akibat terganggunya operasi perusahaan.
3. Kerugian akibat adanya tuntutan hukum dari pihak lain.
4. Kerugian kerugian yang timbul karena: penipuan, tindakan findakan kriminal lainnya, tidak jujurnya karyawan dan sebagainya.
5. Kerugian-kerugian yang timbul akibat "karyawan meninggal dunia, sakit atau menjadi cacat.

Untuk itu cara-cara yang dapat ditempuh oleh Manajer Risiko antara lain dengan: melakukan inspeksi fisik di tempat kerja, mengadakan angket kepada semua pihak di perusahaan,

[56] *Ibid*, hl. 16

menganalisis semua variabel yang tercakup dalam peta aliran proses produksi dan sebagainya. Misalnya: dengan menganalisis bahan baku dan pembantu dapat diidentifikasi: kemungkinan kerugian karena jumlah pasokan yang tidak memadai, penyerahan yang tidak tepat waktu, kerusakan dan kehilangan pada saat penyimpanan; pada proses produksi dapat diidentifikasi: kemungkinan kerugian karena salah proses, kerusakan alat produksi, keterlambatan dan sebagainya, pada produk akhir: kemungkinan kerugian karena barang rusak/hilang dalam penyimpanan, penipuan/kecurangan dari penyalur dan sebagainya.

b. Mengevaluasi Kerugian Potensial Artinya melakukan evaluasi dan penilaian terhadap semua kerugian potensial yang dihadapi oleh perusahaan. Evaluasi dan penilaian ini akan meliputi perkiraan mengenai:

    1. Besarnya kemungkinan frekuensi terjadinya kerugian, artinya memperkirakan jumlah kemungkinan terjadinya kerugian selama suatu periode tertentu atau berapa kali terjadinya kerugian tersebut selama suatu periode tertentu (biasanya 1 tahun).
    2. Besarnya kegawatan dari tiap-tiap kerugian, artinya menilai besarnya kerugian yang diderita, yang biasanya dikaitkan dengan besamya pengaruh kerugian tersebut, terutama terhadap kondisi finansial perusahaan.

c. Memilih teknik/ cara yang tepat atau menentukan suatu kombinasi dari teknik-teknik menanggulangi kerugian. yang tepat guna

Pada pokoknya ada 4 (empat) cara yang dapat dipakai untuk menanggulangi risiko, yaitu: mengurangi kesempatan terjadinya kerugian, meretensi, mengasuransikan dan menghindari. Di mana tugas dari Manajer Risiko adalah memilih salah satu cara yang paling tepat untuk menanggulangi suatu risiko atau memilih suatu kombinasi dari cara-cara yang paling tepat untuk menanggulangi risiko.[57]

6. Tujuan Manajemen Risiko

Sasaran dan tujuan pelaksanaan manajemen risiko adalah untuk mengurangi risiko yang mungkin akan muncul (ancaman) dan berkaitan dengan bidang yang telah dipilih. Terpenting adalah harus dapat diterima oleh masyarakat. ancaman ini bisa disebabkan oleh berbagai elemen seperti: teknologi, *human eror*, lingkungan, politik maupun organisasi. Sebagai suatu organisasi atau perusahaan pada umumnya memiliki tujuan dalam mengimplementasikan manajemen risiko. Tujuan yang ingin dicapai antara lain adalah mengurangi pengeluaran, mencegah perusahaan dan kegagalan, menaikan keuntungan perusahaan, menekan biaya produksi dan sebagainya.[58] Tujuan yang hendak dicapai dengan manajemen risiko ialah dalam

[57] Reni Maralis dan Aris Tanjung, *Manajemen Resiko* (Sleman: Penerbit Deepublish, 2019), hl. 11

[58] Sutarno, *Op.Cit*, hl. 248

jual beli barang rongsokan ini supaya dapat menyiapkan srtategi sebelum terjadi suatu hal yang dapat berdampak pada perusahaan.

Tujuan manajemen risiko adalah:

a) Melindungi Aset. Melindungi aset organisasi, termasuk manusia, property, keuangan, reputasi, dan sumber daya lainnya, dari kerugian atau kerusakan yang disebabkan oleh risiko.
b) Mengurangi kerugian. Mengurangi atau meminimalkan kerugian yang timbul akibat terjadinya risiko, baik dalam bentuk kerugian finansial, kerugian operasional, atau kerugian lainnya.
c) Meningkatkan keselamatan. Meningkatkan keselamatan dan kesejahteraan pegawai, pelanggan, atau pemangku kepentingan lainnya melalui identifikasi dan pengendalian risiko yang berpotensi membahayakan.
d) Meningkatkan kebutuhan. Meningkatkan kebutuhan terhadap peraturan, hukum, atau standar yang berlaku dengan mengidentifikasi dan mengendalikan risiko yang terkait.
e) Mengoptimalkan peluang. Mengidentifikasi peluang yang dapat meningkatkan kinerja atau keuntungan organisasi, serta mengelola risiko terkait untuk memaksimalkan peluang tersebut.
f) Meningkatkan keputusan strategis. Menyediakan informasi yang relevan dan akurat mengenai risiko kepada para pemangku kepentingan organisasi, sehingga dapat digunakan dalam pengambilan keputusan strategis yang lebih baik.

g) Meningkatkan ketahanan organisasi. Membangun ketahanan organisasi terhadap risiko yang dapat mengganggu operasional, seperti bencana alam, perubahan pasar, atau perubahan kebijakan.

h) Meningkatkan reputasi. Mempertahankan dan meningkatkan reputasi organisasi dengan mengidentifikasi dan mengelola risiko yang dapat membahayakan citra dan kepercayaan pelanggan atau pemangku kepentingan lainnya.

i) Peningkatan efisiensi. Mengoptimalkan penggunaan sumber daya organisasi dengan mengurangi gangguan atau kegagalan yang disebabkan oleh risiko.

j) Menjaga kelangsungan operasional. Menjaga kelangsungan operasional organisasi dengan mengidentifikasi dan mengelola risiko yang dapat mengancam kontinitas kegiatan bisnis.

7. Prinsip Manajemen Risiko

Adapun prinsip dari manajemen risiko yaitu:

a. Pendekatan sistematis.

Manajemen risiko harus dilakukan secara sistematis dan terstruktur. Prosesnya harus melibatkan identifikasi, analisis, evaluasi, dan pengendalian risiko secara menyeluruh. Pendekatan sistemastis membantu memastikan bahwa semua risik yang relevan telah di identifikasi dan dikelola dengan baik.

b. Pemimpin tertinggi terlibat

Manajemen risiko adalah tanggung jawab organisasi secara keseluruhan. Oleh karena itu, pemimpin tertinggi atau manajemen senior harus terlibat secara aktif dalam mendukung dan mempromosikan praktik manajemen risiko.

c. Pendekatan berbasis risiko

Manajemen risiko harus berdasarkan pemahaman yang jelas tentang risiko dan potensi dampaknya. Risiko harus diidentifikasi, dianalisis, dan dievaluasi berdasarkan *probabilitas* terjadinya dan dampak yang mungkin terjadi. Pendekatan berbasis risiko membantu dalam mengarahkan sumber daya dan upaya pengelolaan risiko pada risiko yang paling signifikan.

d. Partisipasi dan konsultasi

Manajemen risio yang efektif melibatkan partisipasi dan konsultasi para pemangku kepentingan yang relevan. Ini mencakup melibatkan berbagai tingkatan organisasi, departemen, dan individu yang memiliki pengetahuan dan pengalaman terkait risiko yang ada.

e. Pendekatan terpadu

Manajemen risiko harus di integrasikan ke dalam proses dan keputusan organisasi secara menyeluruh. Pendekatan terpadu memastikan bahwa manajemen risiko tidak hanya

menjadi bagian terpisah yang dilakukan secara terpisah, tetapi dianggap sebagai bagian yang integral dari pengambilan keputusan, perencanaan strategi, operasional, dan proses bisnis lainnya.

f. Kontinu dan terus menerus

Manajemen risiko tidak boleh dianggap sebagai tugas yang selesai begitu saja, tetapi sebagai proses yang kontinu dan terus menerus. Risiko dapat berubah seiring berjalannya waktu, dan organisasi harus memantau, mengevaluasi, dan mengelola risiko secara berkelanjutan. Pembaharuan dan penyesuaikan dilakukan sejalan dengan perubahan lingkungan, pasar, atau kondisi bisnis.

g. Komunikasi yang efektif

Komunikasi yang jelas dan terbuka tentang risiko sangat penting dalam manajemen risiko. Informasi risiko harus disampaikan dengan jelas kepada semua pemangku kepentingan yang relevan, termasuk manajemen, karyawan, dan mitra bisnis.

h. Evaluasi dan peningkatan

Manajemen risiko harus dievaluasi secara berkala untuk memastikan bahwa prosesnya efektif dan menghasilkan hasil yang diinginkan. Evaluasi ini dapat mencakup tinjauan terhadap kebijakan, prosedur, dan praktik manajemen risiko yang ada,

serta pengukuran kinerja dan pencapaian tujuan yang telah ditetapkan.

8. Pentingnya Manajemen Risiko

Semua jenis dan tingkatan organisasi menghadapi faktor dan pengaruh internal maupun eksternal yang membuat organisasi mengalami ketidakpastian dalam mencapai tujuannya. Efek ketidakpastian pada sasaran organisasi ini adalah "risiko". Penggolongan risiko yang baik memungkinkan organisasi untuk:[59]

1) Meningkatkan kemungkinan kebersihan dalam pencapaian sasaran
2) Mendorong manajemen proaktif
3) Menyadari kebutuhan untuk mengidentifikasi dan memperlakukan risiko di keseluruhan organisasi
4) Meningkatkan identifikasi peluang dan ancaman
5) Mematuhi persyaratan hukum dan peraturan yang relevan serta norma-norma internasional
6) Meningkatkan pelaporan wajib dan sukarela
7) Meningkatkan tata kelola
8) Meningkatkan keyakinan dan kepercayaan pemangku kepentingan
9) Menetapkan suatu dasar yang handal untuk pengambilan keputusan dan perencanaan

[59] Ivan Yulianto, *Manajemen Risiko Di Lingkungan Kementerian Keuangan Berbasis ISO 31000 Tahun 2018*, hl. 15-16.

10) Meningkatkan pengendalian
11) Mengalokasikan dan menggunakan sumber daya secara efektif untuk perlakuan risiko
12) Meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional
13) Menguatkan kinerja kesehatan dan keselamatan, serta perlindungan lingkungan
14) Menigkatkan pencegahan kerugian dan pengelolaan insiden
15) Meminimalkan kerugian
16) Meningkatkan pembelajaran dan ketangguhan organisasi.

E. Manajemen Bisnis Syariah

1. Pengertian Manajemen Bisnis Syariah

Secara konseptual teoritis kata manajemen berasal dari bahasa Inggris yang terdiri atas dua kata “man” dan “age”, yang biasa dimaknai sebagai usia di mana seseorang menjadi laki-laki. Secara historis, laki-laki memang memegang tanggung jawab utama untuk mengelola bisnis keluarga serta seluruh kewajiban keluarga selain bisnis. Manajemen juga bisa diartikan sebagai seni karena menjadi pemanfaat dan organisator dari bakat manusia (the art getting things done through people). Manajemen selain disebut sebagai seni, juga bisa disebut sebagai ilmu karena merupakan pengetahuan yang terorganisasi dalam mempraktikkan manajemen.

Manajemen juga sering diartikan dari kata to manage yang secara umum berarti mengurusi. Menurut Stonner, manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, memimpin, dan mengawasi usaha-usaha dari anggota organisasi dan dari sumber-sumber organisasi lainnya untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan.

Sedangkan dalam perspektif Islam, manajemen merupakan suatu kebutuhan yang tidak terelakkan dalam memudahkan implementasi Islam pada kehidupan pribadi, keluarga, dan masyarakat. Oleh karena itu, manajemen sering dianggap sebagai ilmu sekaligus teknik (seni) kepemimpinan. Akan tetapi secara umum tidak ada pengertian baku apa yang disebut sebagai manajemen Islami. Kata manajemen dalam bahasa Arab adalah Idara yang berarti "berkeliling" atau "lingkaran". Dalam konteks bisnis bisa dimaknai bahwa "bisnis berjalan pada siklusnya", sehingga manajemen bisa diartikan kemampuan manajer yang membuat bisnis berjalan sesuai dengan rencana.

Sedangkan A. Riawan Amin mendefenisikan manajemen dalam Islam sebagai "*Getting God will done by the people*" atau melaksanakan keridaan Allah SWT melalui orang. Sementara Veithzal Rivai, Amiur Nuruddin, dan Faisar Ananda Arfa, menyatakan bahwa manajemen dalam perspektif Islam memiliki dua pengertian, yaitu sebagai ilmu, dan sebagai aktivitas. Sebagai ilmu, manajemen

dipandang sebagai salah satu ilmu umum yang tidak berkaitan dengan nilai, peradaban sehingga hokum mempelajarinya adalah fardu kifayah. Sedangkan sebagai aktivitas ia terikat pada aturan dan nilai atau hadlarah Islam. Di lihat dari sisi bisnis Islam, maka diartikan sebagai suatu bentuk bisnis yang mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam. Oleh karena itu, praktiknya dalam Islam itu bersifat universal, artinya semua negara dapat melakukan atau mengadopsi sistem bisnis Islam dalam hal sebagai berikut :

a) Menetapkan imbalan yang akan diberikan masyarakat sehubungan dengan pemberian jasa yang dipercayakan kepadanya.
b) Menetapkan imbalan yang akan diterima sehubungan dengan penyediaan jasa kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan baik untuk keperluan investasi maupun modal kerja.
c) Menetapkan imbalan sehubungan dengan kegiatan usaha lainnya yang lazim dilakukan oleh bisnis Islami.

Bisnis Islami merupakan unit usaha, dimana menjalankan usahanya berpatokan kepada prinsip-prinsip syariah Islam, dengan mengacu kepada Al-Qur’an dan hadis. Prinsip Islam dimaksudkan di sini adalah beroperasi atau dalam menjalankan praktik bisnis mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam, khususnya cara bermuamalah secara Islam, misalnya, menjauhi praktik yang mengandung riba (bunga), dzulm (merugikan hak orang lain), gharar

(tipuan), dharar (bahaya), dan jahalah (ketidakjelasan) serta praktik-praktik mendzalimi orang lain lainnya.

2. Manajemen Bisnis dalam Islam

Beberapa tahun belakangan ini banyak eksekutif muda yang mengubah pandangan hidup (*worldview*) mereka dengan mendekatkan diri pada nilai-nilai yang lebih mendalam dan bertahan lama serta membangun komunitas kerja yang lebih produktif. Di antara mereka ada yang berhasil melakukan itu, ketika mereka tetap dapat bersentuhan dengan dimensi spiritual dalam pekerjaan mereka sehari-hari. Mereka juga dapat meningkatkan produktifitas dan efektifitas organisasi yang menjadi tanggung jawab mereka.

Kita sudah lama terjebak pada pandangan bahwa *business is business atau business is as usual*. Akibatnya, kita memisahkan urusan bisnis dari spiritualitas dan nilai-nilai. Kita menganggap bahwa bisnis dan spiritualitas adalah dua entitas yang tidak mungkin disatukan. Selain itu, memasukkan unsur spiritualitas atau relegiusitas dalam bisnis dapat menyebabkan benturan dan ketidakluwesan dalam berbisnis. Sebagian lagi ada yang menganggap bahwa spiritualitas atau relegiusitas tidak ada hubungannya dengan kegiatan bisnis.

Kehidupan umat manusia ditandai dengan gerak untuk selalu berubah. Aktivitas bisnis adalah gerak dinamis yang tiada henti, sumber daya bisnis akan berkembang karena dikelola dan diputar.

Kondisi ini memacu manusia sebagai agama untuk merumuskan manajemen. Islam memberikan panduan kepada manusia dalam melakukan aktivitas bisnis antara lain;

a) *Planning*, yaitu melakukan perencanaan/gambaran dari sesuatu kegiatan yang akan dilakukan dengan waktu dan metode yang sudah ditentukan. Sebagaimana disabdakan Rasulullah SAW*:*

   "Sesungguhnya Allah sangat mencintai orang yang jika melakukan sesuatu pekerjaan , dilakukan secara itqan (tepat, tearah, jelas, tuntas). (HR. Thabrani).

b) *Organization*, melakukan pengorganisasian tentang fungsi setiap orang, hubungan kerja baik secara vertikal atau horizontal. Allah SWT berfirman:

وَاعْتَصِمُوا بِحَبْلِ اللَّهِ جَمِيعًا وَلَا تَفَرَّقُوا ۚ وَاذْكُرُوا نِعْمَتَ اللَّهِ عَلَيْكُمْ إِذْ كُنْتُمْ أَعْدَاءً فَأَلَّفَ بَيْنَ قُلُوبِكُمْ فَأَصْبَحْتُمْ بِنِعْمَتِهِ إِخْوَانًا وَكُنْتُمْ عَلَىٰ شَفَا حُفْرَةٍ مِنَ النَّارِ فَأَنْقَذَكُمْ مِنْهَا ۗ كَذَٰلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ آيَاتِهِ لَعَلَّكُمْ تَهْتَدُونَ

Artinya: "*Dan berpeganglah kamu semuanya kepada tali (agama) Allah, dan janganlah kamu bercerai berai, dan ingatlah akan nikmat Allah kepadamu ketika kamu dahulu (masa Jahiliyah) bermusuh-musuhan, maka Allah mempersatukan hatimu, lalu menjadilah kamu karena nikmat Allah, orang-orang yang bersaudara; dan kamu telah berada di tepi jurang neraka, lalu Allah menyelamatkan kamu dari padanya. Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepadamu, agar kamu mendapat petunjuk*."[60](Qs. Ali- Imran: 103)

[60] https://tafsirq.com/3-ali-imran/ayat-103 Ditelusuri Jam 19.04 Tanggal 26 November 2023

Ayat di atas menunjukkan bahwa dalam aktivitas bisnis, manusia dilarang bermusuh-musuhan. Hendaknya bersatu-padu dalam bekerja dan memegang komitmen untuk menggapai cita-cita yang diinginkan sejalan dengan aturan-aturan syariah. Allah SWT berfirman:

لَا يُكَلِّفُ اللّٰهُ نَفْسًا اِلَّا وُسْعَهَا ؕ لَهَا مَا كَسَبَتْ وَعَلَيْهَا مَا اكْتَسَبَتْ ؕ رَبَّنَا لَا تُؤَاخِذْنَآ اِنْ نَّسِيْنَآ اَوْ اَخْطَاْنَا ۚ رَبَّنَا وَلَا تَحْمِلْ عَلَيْنَآ اِصْرًا كَمَا حَمَلْتَهٗ عَلَى الَّذِيْنَ مِنْ قَبْلِنَا ۚ رَبَّنَا وَلَا تُحَمِّلْنَا مَا لَا طَاقَةَ لَنَا بِهٖ ۚ وَاعْفُ عَنَّا وَاغْفِرْ لَنَا وَارْحَمْنَا ۚ اَنْتَ مَوْلٰىنَا فَانْصُرْنَا عَلَى الْقَوْمِ الْكٰفِرِيْنَ

Artinya: *"Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya. Dia mendapat (pahala) dari (kebajikan) yang dikerjakannya dan dia mendapat (siksa) dari (kejahatan) yang diperbuatnya. (Mereka berdoa), "Ya Tuhan kami, janganlah Engkau hukum kami jika kami lupa atau kami melakukan kesalahan. Ya Tuhan kami, janganlah Engkau bebani kami dengan beban yang berat sebagaimana Engkau bebankan kepada orang-orang sebelum kami. Ya Tuhan kami, janganlah Engkau pikulkan kepada kami apa yang tidak sanggup kami memikulnya. Maafkanlah kami, ampunilah kami, dan rahmatilah kami. Engkaulah pelindung kami, maka tolonglah kami menghadapi orang-orang kafir*." (Qs. Al-Baqarah [2]: 286)[61]

c) *Coordination*, melakukan pengaturan sebagai upaya untuk mencapai hasil yang baik dengan seimbang, termasuk diantara langkah-langkah bersama untuk mengaplikasikan planning

[61] https://kalam.sindonews.com/ayat/286/2/al-baqarah-ayat-286 Ditelusuri Jam 19.13 Tanggal 26 November 2023

dengan mengharapkan tujuan yang di idamkan.[62] Allah SWT berfirman:

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ ٱدۡخُلُواْ فِي ٱلسِّلۡمِ كَآفَّةٗ وَلَا تَتَّبِعُواْ خُطُوَٰتِ ٱلشَّيۡطَٰنِۚ إِنَّهُۥ لَكُمۡ عَدُوّٞ مُّبِينٞ

Artinya: "*Hai orang-orang yang beriman, masuklah kamu ke dalam Islam keseluruhan, dan janganlah kamu turut langkah-langkah syaitan. Sesungguhnya syaitan itu musuh yang nyata bagimu*."(Qs. Al-Baqarah [2]: 208)

d) *Controling*, melakukan pengamatan dan penelitian terhadap jalannya *planning*. Dalam pandangan Islam menjadi syarat mutlak bagi pimpinan untuk lebih baik dari anggotanya, sehingga kontrol yang ia lakukan akan efektif. Allah SWT berfirman:

سَبَّحَ لِلّٰهِ مَا فِى السَّمٰوٰتِ وَمَا فِى الْاَرْضِۚ وَهُوَ الْعَزِيْزُ الْحَكِيْمُ

Artinya: "*Apa yang ada di langit dan apa yang ada di bumi bertasbih kepada Allah; dan Dialah Yang Mahaperkasa, Mahabijaksana*."(Qs. Ash-Shoff [61]: 1)

Ayat diatas menjelaskan tentang Allah mempunyai sifat-sifat yang sempurna, dan semua makhluk tunduk di bawah kehendak-Nya. Dia menciptakan segala sesuatu sesuai dengan maksud dan tujuan yang Dia kehendaki, serta sesuai pula dengan kegunaannya.

[62] Nova Yanti Maleha, *Manajemen Dalam Bisnis Islam*. hl. 48

e) *Motivation,* menggerakan kinerja semaksimal mungkin dengan hati sukarela, ikhlas dan mengharap ridha Allah SWT. Allah SWT berfirman:

وَأَن لَّيْسَ لِلْإِنسَٰنِ إِلَّا مَا سَعَىٰ

Artinya: "*Dan bahwasanya manusia tiada memperoleh selain dari apa yang telah diusahakannya*." (Qs. An-Najm [53]: 39)

Ayat diatas menjelaskan bahwa seseorang tidak dihukum karena dosa orang lain, dan dosa seseorang tidak dipikul oleh orang lain. Seseorang tidak mendapatkan pahala kecuali apa yang diusahakannya untuk dirinya sesuai kesanggupannya.

f) *Leading,* melakukan pengaturan, memimpin segala aktifitas kepada tujuan. Allah SWT berfirman:

وَهُوَ ٱلَّذِى جَعَلَكُمْ خَلَٰٓئِفَ ٱلْأَرْضِ وَرَفَعَ بَعْضَكُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَٰتٍ لِّيَبْلُوَكُمْ فِى مَآ ءَاتَىٰكُمْ ۗ إِنَّ رَبَّكَ سَرِيعُ ٱلْعِقَابِ وَإِنَّهُۥ لَغَفُورٌ رَّحِيمٌ

Artinya: "*Dialah yang menetapkan kamu menjadi penguasa di muka bumi, dan ditinggikan-Nya sebagaian kamu atas sebagian yang lain beberapa derajat, sebagai cobaan bagimu tentang semua yang diberikannya kepadamu*." (Qs. Al-An'am; [6]: 165)

Ayat diatas menjelaskan bahwa, Allah lah yang menjadikan kalian penguasa-penguasa di muka bumi yang menggantikan umat manusia sebelum kalian, setelah Allah memusnahkan mereka dan menjadikan kalian pengganti mereka di muka bumi, untuk memamkmurkannya sepeninggal mereka

dengan ketaatan kepada tuhan kalian, dan Dia meninggikan sebagian dari kalian dalam soal rizki dan kekuatan diatas sebagian yang lain beberapa derajat, untuk menguji kalian terkait karunia-karunia yang diberikan kepada kalian, sehingga akan tampak dalam pandangan manusia siapa orang yang bersyukur dan yang tidak. Sesungguhnya tuhanmu amat cepat siksaanNya terhadap orang-orang yang kafir dan bermaksiat kepadaNya. Dan sesungguhnya Dia maha pengampun bagi orang yang beriman kepadaNya dan beramal shalih serta bertaubat dari dosa-dosa besar, lagi maha penyayang terhadapnya.

Keenam panduan tersebut merupakan pondasi utama bagi setiap muslim dalam melakukan aktivitas bisnis. Tujuannya agar aktivitas bisnis yang dilakukan sejalan dengan aturan-aturan syariah dan menghasilkan maslahah bagi setiap manusia. Selain itu, setiap kaum muslim harus menyakini bahwa Allah SWT menjadikan dan menyediakan bumi dengan segala isinya untuk dikelola sebagai investasi umat manusia. Allah SWT tidak membedakan akidah, warga negara maupun jenis kelamin untuk memberikan tingkat kemajuan bagi semua manusia yang mempunyai semangat untuk berusaha dan bekerja. Allah SWT berfirman:

وَلَقَدْ مَكَّنّٰكُمْ فِى الْاَرْضِ وَجَعَلْنَا لَكُمْ فِيْهَا مَعَايِشَۗ قَلِيْلًا مَّا تَشْكُرُوْنَ ۝

Artinya: "*Dan sungguh, Kami telah menempatkan kamu di bumi dan di sana Kami sediakan (sumber) penghidupan untukmu. (Tetapi) sedikit sekali kamu bersyukur*"(Qs. Al- A'raf: 10)

Allah SWT juga menegaskan bahwa perniagaan atau jual beli tidak boleh dengan cara yang batil.[63] Allah SWT berfirman:

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا

Artinya: "*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu*."(Qs. An- Nisa: 29)

Setiap muslim diminta untuk memperhatikan kualitas, baik *output* maupun proses. Allah SWT berfirman:

الَّذِيْ خَلَقَ الْمَوْتَ وَالْحَيٰوةَ لِيَبْلُوَكُمْ اَيُّكُمْ اَحْسَنُ عَمَلًاۗ وَهُوَ الْعَزِيْزُ الْغَفُوْرُۙ

Artinya: "*Yang menciptakan mati dan hidup, untuk menguji kamu, siapa di antara kamu yang lebih baik amalnya. Dan Dia Mahaperkasa, Maha Pengampun*."(Qs. Al-Mulk: 2)

Ayat ini menjelaskan hikmah dari adanya kehidupan dan kematian; yaitu sebagai ujian bagi hamba-hamba-Nya, agar jelas kebaikan orang yang baik dan keburukan orang yang buruk. Allah Maha Kuasa, keputusan dan perintah-Nya pasti terlaksana, dan Dia Maha Pengampun bagi orang yang bertaubat dan memperbaiki diri.

Manusia merupakan makhluk sosial yang hidup dan berinteraksi dalam suatu komunitas sosial dengan cara yang teratur. Manusia menggunakan manajemen untuk mengatur diri sendiri dan

[63] Nova Yenti Maleha, *Manajemen Dalam Bisnis Islam*. hl. 48

kelompok agar terjadi interaksi yang harmonis.[64] Manusia mempunyai ciri khas yang disebutkan dalam al-Qur'an seperti; suka bekerja sama, suka beramal atau bekerja, memiliki program hidup. Allah SWT berfirman:

هَلْ يَنظُرُونَ إِلَّآ أَن يَأْتِيَهُمُ ٱللَّهُ فِى ظُلَلٍ مِّنَ ٱلْغَمَامِ وَٱلْمَلَٰٓئِكَةُ وَقُضِىَ ٱلْأَمْرُ ۚ وَإِلَى ٱللَّهِ تُرْجَعُ ٱلْأُمُورُ

Artinya: "*Tiada yang mereka nanti-nantikan melainkan datangnya Allah dan malaikat (pada hari kiamat) dalam naungan awan, dan diputuskanlah perkaranya. Dan hanya kepada Allah dikembalikan segala urusan*." (Qs. Al- Baqarah: 210)

Ayat diatas menjelaskan bahwa, Orang-orang yang mengikuti jejak setan yang menyimpang dari jalan kebenaran itu tidak menunggu apapun kecuali kedatangan Allah kepada mereka kelak pada hari kiamat dengan cara yang sesuai dengan keagungan-Nya, di bawah naungan awan, untuk memberikan keputusan hukum kepada mereka. Sementara para Malaikat datang dan mengelilingi mereka dari segala penjuru. Ketika itulah perintah Allah kepada mereka diputuskan dan diselesaikan. Dan hanya kepada Allah lah seluruh urusan makhluk ini dikembalikan.

[64] Nova Yanti Maleha, *Manajemen Dalam Bisnis islam*. hl. 49-50

3. Prinsip-prinsip Manajemen Bisnis Dalam Islam

Menurut Humayon Dar sebagaiman dikutip A. Riawan Amien dan Tim FEBS FEUI bahwa, *Islamic Management* setidaknya dibangun atas 8 (delapan) prinsip, yaitu:

a. Manejer diperlukan untuk identifikasi dan/atau mendefenisikan fungsi objektif dari perusahaan dan digunakan untuk membuat strategi operasi yang konsisten. Untuk memastikan pemenuhan terhadap aturan syariah, manajemen mengadopsi pernyataan misi yang menegaskan bahwa karakter dari perusahaan tetap dominan.
b. Defenisi dari hak-hak yang jelas dan tidak ambigu serta spesifikasi tanggung jawab dari masing-masing kelompok pelaku dalam perusahaan adalah penting demi penggunaan sumber daya yang efektif dan efisien. Tujuannya untuk menghindari moral hazard dan pemenuhan kepentingan pribadi yang terjadi setiap hari dalam realitas bisnis
c. Pengakuan dan perlindungan hak dari seluruh pihak yang berkepentingan (stakeholders), dan tidak hanya kepentingan pemegang saham (shareholders), merupakan fundamental menurut cara Islam dalam mengelola bisnis.
d. Manajer harus mengumpulkan, memproses, meng-update dan memperlihatkan, kapan pun hal itu diperlukan, informasi dalam operasional bisnis untuk kebermanfaatan pihak yang berkepentingan (stakeholders) dari perusahaan.

e. Merencanakan mekanisme insentif seperti profit yang berhubungan dengan paket remunerasi dan bonus yang berhubungan dengan kinerja dan monitoring yang efektif adalah penting untuk pengelolaan yang sukses.
f. Pembuatan keputusan yang merupakan proses horizontal di mana hal ini dengan kualifikasi yang benar setelah dikonsultasikan dengan pemimpin.
g. Pengembangan kualitas sumber daya manusia melalui persuasi, edukasi, dan penciptaan lingkungan yang tepat dalam sebuah perusahaan merupakan hal yang fundamental dalam manajemen Islam.
h. Minimalisasi transaksi dan monitoring biaya penting bagi daya saing perusahaan Islam dalam pasar yang didominasi oleh perusahaan konvensional.

Menurut Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Sula dalam bukunya syariah marketing setidaknya ada 9 etika yang harus menjadi prinsip-prinsip dasar bagi para pelaku usaha dalam memanajemen bisnisnya, yakni sebagai berikut :

1. Memiliki kepribadian spiritual (taqwa)

   Seorang muslim diperintahkan untuk selalu mengingat Allah, bahkan dalam suasana mereka sedang sibuk beraktivitas. Ia hendaknya sadar penuh dan responsif terhadap prioritas-prioritas yang telah ditentukan oleh Allah. Kesadaran akan Allah ini

hendaklah menjadi sebuah kekuatan pemicu (*driving force*) dalam segala tindakan. Misalnya saja, ia harus menghentikan aktivitas bisnisnya saat datang panggilan shalat, demikian juga dengan kewajiban-kewajiban yang lain.Semua kegiatan bisnis harus selaras dengan moralitas dan nilai utama yang digariskan oleh al-Qur'an. Al-Qur'an menegaskan bahwa setiap tindakan dan transaksi hendaknya ditujukan untuk tujuan hidup yang lebih mulia.[65] Allah SWT berfirman:

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ مَا لَكُمْ إِذَا قِيلَ لَكُمُ ٱنفِرُواْ فِى سَبِيلِ ٱللَّهِ ٱثَّاقَلْتُمْ إِلَى ٱلْأَرْضِ ۚ أَرَضِيتُم بِٱلْحَيَوٰةِ ٱلدُّنْيَا مِنَ ٱلْءَاخِرَةِ ۚ فَمَا مَتَٰعُ ٱلْحَيَوٰةِ ٱلدُّنْيَا فِى ٱلْءَاخِرَةِ إِلَّا قَلِيلٌ

Artinya: "*Hai orang-orang yang beriman, apakah sebabnya bila dikatakan kepadamu: "Berangkatlah (untuk berperang) pada jalan Allah" kamu merasa berat dan ingin tinggal di tempatmu? Apakah kamu puas dengan kehidupan di dunia sebagai ganti kehidupan di akhirat? Padahal kenikmatan hidup di dunia ini (dibandingkan dengan kehidupan) diakhirat hanyalah sedikit*."(QS. At-Taubah: 38)

Selain surat At- Taubah Allah SWT juga berfirman:

فَأَقِمْ وَجْهَكَ لِلدِّينِ حَنِيفًا ۚ فِطْرَتَ ٱللَّهِ ٱلَّتِى فَطَرَ ٱلنَّاسَ عَلَيْهَا ۚ لَا تَبْدِيلَ لِخَلْقِ ٱللَّهِ ۚ ذَٰلِكَ ٱلدِّينُ ٱلْقَيِّمُ وَلَٰكِنَّ أَكْثَرَ ٱلنَّاسِ لَا يَعْلَمُونَ

Artinya: "*Maka hadapkanlah wajahmu dengan lurus kepada agama Allah; (tetaplah atas) fitrah Allah yang telah menciptakan manusia menurut fitrah itu. Tidak ada peubahan pada fitrah Allah.*

[65] Nova Yanti Maleha, *Manajemen Bisnis Islam*. hl. 49-50

(Itulah) agama yang lurus; tetapi kebanyakan manusia tidak mengetahui." (Qs. Ar-Rum: 7)

Umat Islam diperintahkan untuk mencari kebahagiaan akhirat dengan cara menggunakan nikmat yang Allah karuniakan kepadanya dengan jalan yang sebaik-baiknya. Kemudian mendahulukan sesuatu yang secara moral bersih daripada sesuatu yang secara moral kotor, walaupun misalnya yang disebut terakhir mendatangkan banyak keuntungan yang lebih besar, mendahukukan pekerjaan yang halal dari pada yang haram, mendahulukan pahala yang besar dan abadi di akhirat ketimbang yang terbatas dan kecil di dunia, berprilaku baik dan simpatik (Shidq).

Berprilaku baik, sopan santun dalam pergaulan adalah fondasi dasar dan inti dari kebaikan tingkah laku. Sifat ini sangat dihargai dengan nilai yang tinggi dan mencakup semua sisi manusia. Sifat ini adalah sifat yang harus dimiliki kaum muslim. Banyak ayat dalam al-Qur'an dan hadis-hadis Rasulullah yang memerintahkan kaum muslim untuk memiliki sifat tersebut, seperti QS. Al-Hijr [15]: 88 yang mengajarkan manusia untuk senantiasa berwajah manis.

Bahkan Al-Qur'an juga mengharuskan umatnya untuk berlaku sopan dalam setiap hal, termasuk ketika melakukan transaksi bisnis dengan orang-orang yang bodoh (sufaha'), tetapi

harus berbicara dengan ucapan dan ungkapan yang baik, serta kaum muslimin diharuskan untuk berlaku manis dan dermawan terhadap orang-orang miskin, dan jika dengan alas an tertentu ia tidak mampu memberikan uang kepada orang-orang yang miskin itu, setidak-tidaknya memperlakukan mereka dengan kata-kata yang baik dan sopan dalam pergaulan.

2. Berlaku adil dalam berbisnis (*Al-Adl*)

Islam telah mengharamkan setiap hubungan bisnis yang mengandung kezaliman dan mewajibkan terpenuhinya keadilan yang teraplikasikan dalam setiap pergaulan dagang dan kontrak-kontrak bisnis. Al-Qur'an berkali-kali menyatakan bahwa Allah mencintai orang-orang yang berbuat adil dan membenci orang-orang yang berbuat zalim (QS. Hud [11]: 18).

Ayat diatas menjelaskan bahwa, Allah hendak memberikan keringanan kepada kalian} memudahkan kalian dalam hukum-hukum syariat dan manusia diciptakan lemah.

3. Bersikap melayani dan rendah hati (*khidmah*)

Sikap melayani dan rendah hati merupakan sikap utama dari seorang pebisnis. Tanpa sikap melayani dan rendah hati, yang melekat pada kepribadiannya, dia bukanlah seorang yang berjiwa pebisnis. Rasulullah bersabda bahwa salah satu cirri orang beriman adalah mudah bersahabat dengan orang lain, dan orang lain pun mudah bersahabat dengannya. Al-Qur'an juga memerintahkan

dengan sangat ekspresif agar kaum muslim bersifat lembut dan sopan santun manakala berbicara dan melayani pelanggan QS. Al-Baqarah [2]: 83.

4. Menepati janji dan tidak curang.

Menepati janji atau amanah dalam Islam merukan sifat dan sikap utama yang harus dimiliki kaum muslim. Al-Qur'an dan hadis-hadis Rasulullah banyak menyatakan pentingnya menjaga amanah, seperti perintah untuk selalu menjaga amanah Allah, rasul-Nya, dan amanat-amanat lainnya. Allah SWT berfirman:

وَقَالَ ٱلَّذِينَ أَشْرَكُواْ لَوْ شَآءَ ٱللَّهُ مَا عَبَدْنَا مِن دُونِهِۦ مِن شَىْءٍ نَّحْنُ وَلَآ ءَابَآؤُنَا وَلَا حَرَّمْنَا مِن دُونِهِۦ مِن شَىْءٍ ۚ كَذَٰلِكَ فَعَلَ ٱلَّذِينَ مِن قَبْلِهِمْ ۚ فَهَلْ عَلَى ٱلرُّسُلِ إِلَّا ٱلْبَلَٰغُ ٱلْمُبِينُ

Artinya: "*Dan berkatalah orang-orang musyrik: "Jika Allah menghendaki, niscaya kami tidak akan menyembah sesuatu apapun selain Dia, baik kami maupun bapak-bapak kami, dan tidak pula kami mengharamkan sesuatupun tanpa (izin)-Nya". Demikianlah yang diperbuat orang-orang sebelum mereka; maka tidak ada kewajiban atas para rasul, selain dari menyampaikan (amanat Allah) dengan terang.*"(Qs. An- Nahl: 35)

5. Lawan dari menjaga amanah adalah curang (*tatfif*)

Merupakan sikap yang sangat dibenci Allah. Sikap curang, serakah, dan sikap tidak adil ini demi memperoleh keuntungan yang lebih besar bisa muncul dalam menentukan harga, takaran, ukuran, timbangan. Oleh karenanya, Allah berulang-ulang

memerintahkan ini untuk memenuhi takaran dan timbangan secara adil (QS. Al-An'am [6]: 152 dan Al-Syu'ara [26]: 181-182.

6. Jujur dan terpercaya (*Al-Amanah*)

Kejujuran merupakan akhak yang harus menghiasi manajemen bisnis syariah dalam setiap gerak langkahnya. Menurut Muhammad Ibn Ahmad al-Shahih, kejujuran yang hakiki itu terletak pada muamalah mereka. Jika ingin mengetahui sejauh mana tingkat kejujuran seorang sahabat, ajaklah kerja sama dalam bisnis. Di sana akan kelihatan sifat-sifat aslinya, terutama dalam hal kejujuran.

7. Tidak suka berburuk sangka (*Suudzon*)

Islam sangat melarang pelaku usaha berburuk sangka terhadap pelaku usaha lain, hanya bermotifkan persaingan bisnis. Allah SWT berfirman:

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ ٱجْتَنِبُواْ كَثِيرًا مِّنَ ٱلظَّنِّ إِنَّ بَعْضَ ٱلظَّنِّ إِثْمٌ ۖ وَلَا تَجَسَّسُواْ وَلَا يَغْتَب بَّعْضُكُم بَعْضًا ۚ أَيُحِبُّ أَحَدُكُمْ أَن يَأْكُلَ لَحْمَ أَخِيهِ مَيْتًا فَكَرِهْتُمُوهُ ۚ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ تَوَّابٌ رَّحِيمٌ

Artinya: "*Hai orang-orang yang beriman, jauhilah kebanyakan purba-sangka (kecurigaan), karena sebagian dari purba-sangka itu dosa. Dan janganlah mencari-cari keburukan orang dan janganlah menggunjingkan satu sama lain. Adakah seorang diantara kamu yang suka memakan daging saudaranya yang sudah mati? Maka tentulah kamu merasa jijik kepadanya. Dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha Penerima Taubat lagi Maha Penyayang*."(Qs. Al- Hujurat:12)

Ayat diatas menjelaskan bahwa, Allah melarang banyak berprasangka tidak baik terhadap orang-orang Mukmin, karena "sesungguhnya sebagian prasangka itu adalah dosa," seperti praduga yang jauh dari kenyataan dan tidak ada indikasinya, seperti juga prasangka buruk yang diikuti dengan perkataan dan perbuatan yang diharamkan. Prasangka buruk yang tetap berada di hati seseorang tidak hanya cukup sampai disitu saja bagi yang bersangkutan, bahkan akan mendorongnya untuk mengatakan yang tidak seharusnya dan mengerjakan yang tidak sepatutnya yang di dalam hal itu juga tercakup berburuk sangka, membenci dan memusuhi saudara sesame Mukmin yang seharusnya tidak demikian.

8. Tidak suka menjelek-jelekkan (Ghibah)

Menjelek-jelekkan (Ghibah) merupakan salah satu penyakit hati yang harus dihindari pelaku usaha. Allah melarang perbuatan tersebut dalam firman-Nya : *"Dan janganlah sebagian kamu mengumpat sebagian yang lain"* (QS. Al-Hujurat [49]: 12). Sehubungan dengan itu, Nabi Muhammad SAW juga mewanti-wanti umatnya dengan hadis berikut :

"*Dari Abu Hurairah r.a, Rasulullah SAW bersabda, sesungguhnya Allah meridhai tiga hal dan membenci tiga hal. Allah meridhai kalian untuk hanya beribadah kepada-Nya, tidak menyekutukan-Nya dengan sesuatu pun, dan engkau selalu berpegang teguh kepada tali Allah dan tidak bercerai-berai. Sebaliknya, Allah membenci banyak bicara (ghibah), banyak bertanya (yang tidak bermanfaat), dan menyia-nyiakan harta*." (HR. Muslim).

9. Tidak melakukan suap (*rashwah*)

Menyuap (*rashwah*) merupakan perbuatan haram dan termasuk dalam kategori makan harta orang lain dengan cara batil. Memberikan sejumlah uang dengan maksud agar dapat memenangkan tender suatu bisnis, atau memberikan sejumlah uang kepada hakim atau penguasa agar dimenangkan suatu perkara atau di ringankan hukuman merupakan tindakan berkategori suap. Rasulullah SAW bersabda :

"*Allah melaknat penyuap dan penerima suap dalam hukum." (HR. Ahmad, Al-Tirmidzi, dan Ibn Hibban).*[66]

Allah telah melarang penyuapan dalam bentuk apapun baik berupa barang, uang, dan bentuk-bentuk lainnya.

F. Kajian Terdahulu

Pada penelitian terdahulu peneliti tidak menemukan judul yang sama dengan permasalahan yang penulis angkat. Peneliti menemukan penelitian:

1. Penelitian yang berjudul Jual Beli Barang Bekas Melalui Bank Sampah Perspektif Hukum Ekonomi Syariah ditulis oleh Zairul Arifin (2021) Kesimpulan dari penelitian ini yaitu: Praktik jual beli barang bekas melalui bank sampah di Kecamatan Sajad sudah memenuhi rukun dan syarat jual beli dan dilakukan atas dasar suka sama suka

[66] Nova Yanti Maleha, *Manajemen Dalam Bisnis Islam Economica Syariah* Volume 1 Nomor 2 Edisi Februari 2016. hl. 51-53

serta tidak ada pihak yang merasa dirugikan. Tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap jual beli barang bekas melalui bank sampah di Kecamatan Sajad termasuk jual beli yang sah karena dari segi kesucian barang bekas yang dijual di bank sampah semua merupakan barang yang suci dan untuk barang bekas seperti botol atau kaleng minuman khamar bekas sesuai dengan pendapat para ulama Hanafiyah memperbolehkan jual beli barang yang terkena najis apabila tidak untuk dimakan. Dari segi harga dalam jual beli barang bekas telah terdapat kesepakatan antara kedua belah pihak dan tidak ada yang dirugikan. Adapun perbedaan penelitian terdahulu ini dengan penelitian yang sedang dilakukan oleh peneliti yaitu penelitian sekarang memfokuskan kepada bagaimana penerapan manajemen risiko pada jual beli barang bekas pada UD. Tornangge Kecamatan Padang Gelugur.

2. Penelitian yang berjudul Penerapan Manajemen Risiko Pada "Usaha Patel Mini Maknyos" Desa Pandau Jaya Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar Ditinjau Menurut Ekonomi Islam ditulis oleh April Wilnita (2021). Kesimpulan dari penelitian ini yaitu: Usaha pastel mini maknyos dalam mengelola risiko dilakukan dengan baik, langkah-langkah yang dilakukan mampu memperkecil dan mengurangi risiko diantaranya: penentuan sasaran, identifikasi dan analisis risiko, melakukan penilaian risiko, adanaya tindakan perlakuan risiko, dan memeriksa terjadinya perubahan lingkungan terhadap semua yang

telah pengelola lakukan untuk mengurangi terjadinya risiko. hingga saat ini usaha pastel mini maknyos semakin berkembang, walaupun banyak risiko yang dihadapi usaha ini mampu bertahan diantara usaha pastel mini lainnya. Kendala yang dihadapi pada saat mengelola risiko diantaranya: tidak adanya pembukuan yang jelas pada usaha pastel mini maknyos, terjadinya kecurangan dan kendala yang dihadapi para karyawan, meningkatnya persaingan sesama usaha pastel mini. Perbedaan penelitian terdahulu ini dengan penelitian yang sedang dilakukan oleh peneliti yaitu kedua penelitian ini sama-sama meneliti tentang manajemen risiko tetapi dengan objek yang berbeda. Penelitian sekarang meneliti bagaimana manajemen risiko pada UD. Tornangge belum dilaksanakan dengan baik sehingga terjadi risiko kerugian beberapa kali, seperti menjelang bulan puasa dan lebaran.

3. Penelitian yang berjudul Praktik Jual Beli Barang Rongsokan Dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus di UD. Wijaya Mandiri Desa Kaliori Kecamatan Kalibagor Kabupaten Banyumas) ditulis olch Hanan Umi Faliah (2016). Kesimpulan dari penelitian ini yaitu: Jual beli barang rongsokan yang dilakukan oleh UD Wijaya Mandiri Desa Kaliori terdapat dua jenis yakni dengan sistem borongan dan sistem jual beli barang rongsokan secara umum (kiloan). Sistem borongan yaitu pemulung membawa barang rongsokan dalam karung, di dalam karung tersebut terdapat botol-botol, kardus, kaleng, plastik, alat-alat rumah tangga, kertas, seng, dan lain-lain yang dihargakan sama,

padahal barang rongsokan tersebut jika dijual secara terpisah mempunyai nilai jual yang berbeda dan lebih tinggi. Sistem jual beli barang rongsokan secara umum yaitu pemulung membawa barang rongsokan sudah dalam keadaan telah diklasifikasikan, dan kemudian ditimbang. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu: Jika penelitian terdahulu meneliti tentang bagaimana praktik jual beli barang rongsokan dilihat dari perspektif hukum islam, sedangkan penelitian sekarang meneliti tentang bagaimana cara menerapkan manajemen risiko pada jual beli barang bekas ditinjau dari perspektif manajemen bisnis syariah.

4. Penelitian yang berjudul Manajemen Risiko Dalam Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Pedagang Ikan Kering Desa Ambesia) ditulis oleh Silfana (2018). Kesimpulan dari penelitian ini yaitu: (1) Risiko-risiko yang dihadapi pedagang ikan kering ini yaitu Rusak/busuk, ikan yang berlebih, persaingan harga, dan sepinya pembeli. (2) Startegi yang dilakukan pedagang apabila ikan ini rusak, berlebih, persaingan dalam harga dan sepinya pembeli yaitu dijual dengan harga yang murah, meningkatkan kualitas barang dan meningkatkan promosi penjualan Strategi dalam manaje risiko menurut ekonomi syariah menngacu pada al-Qur;an dan hadist, sesuai dengan yang diajari oleh Rasulullah SAW. Strategi yang dilakukan pedagang ikan kering ini sudah memenuhi beberapa kriteria ekonomi syariah walaupun ada beberapa pedagang yang belum memenuhi kriteria tersebut yaitu tidak

jujur dalam menjelaskan barang dagangannya dan mempromosikannya. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu Kedua penelitian ini sama-sama meneliti tentang manajemen resiko yang membedakannya adalah jika penelitian terdahulu manajemen risiko pada pedagang ikan kering dimana sudah ditemukannya cara untuk menghindari risiko sedangkan pada penelitian sekarang akan mencari solusi dalam menghadapi sebuah risiko dalam sebuah usaha.

5. Penelitian ini berjudul Analisis Penerapan Manajemen Risiko Pada Perusahaan Pembiayaan Syariah ditulis oleh Silviana Dewi, Arinda Deviana, Almira Nur Laili, Rinda Asytuti (2019). Kesimpulan dari penelitian ini yaitu UU Nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan, yang dimaksud pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan atau yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara lembaga keuangan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan sejumlah bunga, imbalan, atau pembagian hasil. Artinya, landasan aktivitas perusahaan pembiayaan adalah kepercayaan (amanah). Untuk itulah manajemen risiko dibutuhkan guna menghindari kerugian-kerugian yang mungkin akan terjadi yang dapat menghilangkan kepercayaan. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang sekarang yaitu penelitian terdahulu meneliti bagaimana penerapan manajemen risiko pada perusahaan pembiayaan

sedangkan penelitian sekarang meneliti tentang bagaimana penerapan manjemen risiko pada jual beli barang bekas di UD. Tornangge Kecamatan padang Gelugur Kabupaten pasaman.

6. Penelitian ini berjudul Analisis pemahaman dan Penerapan Etika Bisnis Islam Pedagang Pengepul Barang Bekas di Kota Palembang ditulis oleh Amir Salim (2018). Kesimpulan dari penelitian ini yaitu: Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pemahaman Etika Bisnis Islam Pedagang Pengepul Barang Bekas. Berdasarkan hasil penelitian tentang faktor- faktor yang mempengaruhi pemahaman etika bisnis Islam pedagang pengepul barang bekas diantaranya faktor tauhid mempengaruhinya sebesar 78,38% dan faktor ihsan sebesar 79,79 %. Dengan demikian, hasil penelitian faktor-faktor yang mempengaruhi pemahaman etika bisnis Islam pedagang pengepul barang bekas dapat dikategorikan baik. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penerapan Etika Bisnis Islam Pedagang Pengepul Barang Bekas. Pada hasil penelitian tentang faktor- faktor yang mempengaruhi penerapan etika bisnis Islam pedagang pengepul barang bekas diantaranya faktor faktor keseimbangan mempengaruhinya sebesar 83,39%, faktor kehendak bebas sebesar 78,55%, dan faktor tanggung jawab sebesar 77,1 %. Dengan demikian, hasil penelitian faktor-faktor yang mempengaruhi penerapan etika bisnis Islam pedagang pengepul barang bekas dapat dikategorikan baik. Perbedaan penelitian terdahuu dengan penelitian sekarang yaitu penelitian terdahulu meneliti tentang pedagang,

pengepul barang bekas di Kota palembang yang dilihat dari etika bisnis islam, sedangkan penelitian sekarang peneliti tentang jual beli barang bekas dilihat dari manajemen risiko di UD. Tornangge Kabupaten pasaman.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) menggunakan data dalam bentuk kualitatif, dengan menggambarkan metode berfikir deskriptif, merupakan metode penelitian yang berusaha menggambarkan "apa adanya" tentang suatu variabel, gejala, dan keadaan, dan juga penelitian kepustakaan (*library research*), yaitu pengumpulkan data melalui riset kepustakaan dengan cara membaca dan menganalisa isi tulisan dalam bahan pustaka.[67] Metode kualitatif digunakan untuk mendapatkan data dari hasil.

Penelitian lapangan dilakukan dengan menggali informasi yang bersumber dari lokasi atau bidang penelitian sehubungan dengan manajemen risiko. Selain itu, peneliti juga menggunakan (*Library Research*) kepustakaan. Kepustakaan adalah penelitian yang dilakukan dengan literatur *riview* berbagai buku, catatan, dan laporan penelitian.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat dimana penelitian akan dilakukan untuk memperoleh berbagai informasi dan data tentang masalah penelitian. Penelitian ini menggambil Lokasi di Jl. Lintas Medan-Padang Jr. Murni Sontang Nagari Sontang Cubadak, Kecamatan Padang Gelugur,

[67] Jurnal Pendidikan Tambusai 2896 Pendekatan Penelitian Pendidikan: *Metode Penelitian Kuantitatif dan Metode Penelitian Kombinasi (Mised Method)* Volume 7 Nomor 1 Tahun 2023

Kabupaten Pasaman, Provinsi Sumatera Barat, Indonesia. Pemilihan tempat ini dilakukan secara sengaja agar peneliti dapat melihat secara langsung bagaimana Penerapan Manajemen Risiko Pada Jual Beli Barang Bekas Di Kabupaten Pasaman Menurut Perspektif Manajemen Bisnis Syariah (Studi Kasus UD. Tornangge Kecamatan Padang Gelugur). Waktu penelitian disesuaikan dengan waktu yang dimiliki oleh peneliti yang dimulai dari September 2023 sampai Juli 2024.

C. Informan Penelitian

Informan penelitian adalah orang yang memberikan informasi baik tentang dirinya ataupun orang lain atau suatu kejadian atau suatu hal kepada peneliti atau pewawancaraan. Dalam penelitian kualitatif peneliti harus menempatkan orang atau kelompok orang yang diwawancarai sebagai sumber informasi, maka selayaknya mereka disebut informan bukan responden.[68]Informan umum merupakan seseorang yang memberikan informasi keadaan yaitu berupa anggota masyarakat yang dianggap dapat memberikan informasi yang akurat.[69]

Dalam penelitian ini yang menjadi informan kunci adalah Pemilik UD. Tornangge. Informan tambahan dalam penelitian ini adalah karyawan UD. Tornangge dan Pemulung di UD. Tornangge.

[68] Afrisal, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hl, 139

[69] Meleong, *Persepsi masyarakat Terhadap Sampah Rumah di Pinggiran Sungai*, Jurnal Swarnabhumi Vol. 8, No. 1, Februari 2023, hl. 3

D. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh atau yang dikumpulkan langsung dilapangan oleh yang bersangkutan yang memerlukanya. Data primer dalam penelitian ini diperoleh peneliti langsung dari sumber asli, yaitu data yang bersumber dari lokasi penelitian yang diperoleh melalui wawancara kepada Pemilik UD. Tornangge Kecamatan Padang Gelugur Kabupaten pasaman dengan menggunakan daftar peertanyaan terstuktur. Data ini merupakan data utama yang penulis gunakan untuk mencari informasi mengenai Penerapan Manajemen Risiko pada UD. Tornangge.

b. Data Sekunder

Menurut Sugiono data sekunder yaitu sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data.[70] Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari buku referensi, jurnal penelitian, internet dan data sekunder yang diperoleh dari dokumen-dokumen yang ada di lembga-lembaga yang berkaitan dengan masalah. Data yang dieroleh dari lembaga atau intansi yaitu data monografi Nagari Sontang Cubadak Kecamatan Padang Gelugur Kabupaten Pasaman.

[70] Noor Amiruddin, M.Pd.I., *Filsafat Pendidikan Islam*, 2021

2. Sumber Data

Sumber data adalah hal yang penting dalam suatu penelitian. Adapun sumber data yang diperoleh peneliti dalam penelitiannya meliputi:

a. Informan

Informan adalah orang yang memberikan informasi tentang segala sesuatu yang berkaitan dengan fokus penelitian. Peneliti menentukan informan yang tepat untuk memperoleh data dalam penelitiannya. Peneliti mengajukan pertanyaan kepada informan terkait fokus penelitian yang diteliti. Pertanyaan yang diajukan oleh peneliti kepada informan bersifat tatap muka langsung. Data pertanyaan yang diajukan peneliti kepada informan adalah profil perusahaan dan data-data terkait dengan fokus penelitian.

b. Dokumen

Dokumen digunakan peneliti sebagai pembanding hasil data dari informan. Adapun beberapa dokumen yang digunakan oleh peneliti untuk menyempurnakan penelitian ini adalah buku laporan.

E. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan aktivitas melakukan pencarian data yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan dari penelitian yang dilakukan. Untuk memperoleh data yang valid, maka ada beberapa teknik pengumpulan data:

1. Wawancara

   Wawancara adalah bentuk kegiatan perolehan informasi degan cara melakukan proses tanya jawab antara penanya dengan narasumber/ sumber informasi. Peneliti melakukan wawancara dengan cara bertanya secara langsung kepada informan mengenai beberapa pertanyaan yang sudah ada. Wawancara dilakukan oleh peneliti dengan bantuan pedoman wawancara. Peneliti juga tidak lupa mencatat hasil dari wawancara tersebut. Dengan melakukan wawancara, peneliti bisa mendapatkan beberapa data terkait dengan fokus penelitian.

2. Observasi

   Observasi ialah proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis, dua diantara yang penting adalah proses-proses pengamatan dan igatan. Peneliti melakukan observasi terus terang, yang dimaksud dalam penelitian ini adalah penelitian dalam melakukan pengumpulan data menyatakan terus terang kepada sumber data bahwa peneliti sedang melakukan penelitian, sehingga informan mengetahui sejak awal sampai akhir aktivitas pendiri.

3. Dokumentasi

   Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang diambil melalui dokumen-dokumen. Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang dijadikan pelengkap dan pembanding dari

observasi dan wawancara dalam penelitian. Metode dokumentasi memiliki beberapa kelebihan dan kelemahan. Kelebihan menggunakan metode dokumentasi adalah biaya yang dikeluarkan relatife murah serta waktu dan tenaga yang lebih efisien. Kelemahan dari metode dokumentasi adalah data yang diambil dari dokumentasi cenderung sudah lama. Jika ada kesalahan dalam dokumentasi tersebut, maka peneliti ikut salah dalam memperoleh data. Berdasarkan metode dokumentasi, peneliti mendapatkan beberapa dokumen tentang Buku Laporan dari UD. Tornangge.[71]

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif yaitu: dengan cara melakukan pembahasan secara deskriptif melalui data hasil pengamatan/observasi, interview atau wawancara dari informan yang berupa pendapat, teori dan gagasan. Analisis data yang dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas. Analisis data dilakukan dengan empat tahap, yaitu sebagai berikut:

1. Pengumpulan Data

   Pengumpulan data merupakan aktivitas melakukan pencarian data yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan dari penelitian yang dilakukan. Pada penelitian ini pengumpulan data dengan cara observasi, wawancara, dokumentasi atau gabungan dari ketiganya,

[71] Noor amirudin, M.Pd.I., *Filsafat Pendidikan Islam*, 2021

tahap awal penelitian ini melakukan penjajakan secara umum terhadap situasi objek yang diteliti.

2. Reduksi Data

Reduksi data adalah proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan di lapangan. Proses ini berlangsung terus menerus selama penelitian berlangsung, bahkan sebelum data benar-benar terkumpul sebagaimana terlihat dari kerangka konseptual penelitian, permasalahan studi, dan pendekatan pengumpulan data yang dipilih peneliti. Pada penelitian ini data yang dipilih adalah data yang berupa hasil pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi.[72]

3. Penyajian Data

Penyajian data yaitu dimana kegiatan keseluruhan data disusun secara sistematis agar mudah dipahami dan diharapkan dapat memperoleh kesimpulan. Dalam penyajian data ini penulis menyajikan hasil penelitian. Bagaimana temuan-temuan baru itu dihubungkan degan penelitian terdahulu, penyajian data dalam penelitian bertujuan untuk menyampaikaan hal-hal yang menarik dari masalah yang ditelit, metode yang digunakan, penemuan yang diperoleh, penafsiran hasil dan pengintegrasianya degan teori.

[72] Ahmad Rijali, *Analisis Data Kualitatif*,, Jurnal Alhadharah, Vol. 17, No. 33 Tahun 2018

4. Penarikan Kesimpulan

Kesimpulan penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum ada yang berupa deskripsi atau gambaran yang sebelumnya belum jelas menjadi jelas dapat berupa hubungan intraktif dan teori. Pada bagian ini penulis membuat kesimpulan berdasarkan temuan yang berupa deskripsi suatu objek yang sebelumnya masih belum jelas sehingga diteliti menjadi jelas.[73]

[73] Ibid, hl. 92

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum UD. Tornangge Kecamatan Padang Gelugur

1. Sejarah UD. Tornangge

UD. Tornangge merupakan bisnis keluarga yang turun temurun yang berlokasi di Banjar Masin Jorong Murni Sontang, Nagari sontang Cubadak, Kecamatan Padang Gelugur, kabupaten Pasaman, Provinsi Sumatera Barat. UD. Tornangge adalah usaha dagang yang bergerak di bidang jual beli barang bekas yang berdiri pada tahun 1995.[74] Pemilik pertama adalah almarhum H. Efendi Pakpahan yang merupakan orang pertama sekaligus pendiri dari UD. Tornangge. Setelah menjalankan selama satu tahun, beliau memberikan UD. Tornangge kepada adiknya yang bernama Daud Muda Pakpahan. Beliau menjalankan UD. Tornangge selama kurang lebih 13 tahun lamanya. Setelah merasa bahwa beliau sudah lanjut usia dan tidak lagi sanggup menjalankan usaha dagang ini, beliau lalu memberikan hak kepemilikan kepada adiknya yang bernama Horas Martua Pakpahan dari tahun 2008 sampai sekarang.

Asal usul nama Tornangge pada jual beli barang bekas ini yaitu diambil dari nama bukit yang ada di Sipirok. Keluarga pakpahan berasal dari Desa Nagasaribu yang dikenal sekarang dengan Aek

[74] Daud Muda pakpahan, Wawancara langsung. 11 Desember 2023, Sontang

Balakka, Kecamatan Sipirok, tepatnya dibawah kaki bukit yang nampak Sipirok, Sidimpuan, dan Parsabolas. Di Sipirok ada bukit tertinggi yaitu bukit yang dinamakan dengan Tor nangge. Tornangge merupakan tempat wisata dimana ketika kita berada di atas bukit Tornangge kita bisa melihat seluruh daerah di Sipirok. Di bawah Tornangge ada Tor Nabujing. Dinamakan Tor Nabujing Karena pada zaman dahulu ada satu orang yang meninggal di bukit tersebut.

Alasan lain kenapa jual beli barang bekas ini dinamakan dengan Tornangge yaitu karena almarhumah orang tua dari pemilik UD. Tornangge berpesan supaya ketika ada salah satu keturunan yang mendirikan suatu usaha, beliau menyarankan nama usahanya Tornangge. Dengan harapan usaha yang dijalankan akan berkembang seperti Tor yang tinggi di Sipirok.[75]

UD. Tornangge didirikan untuk mensejahterakan ekonomi keluarga dan juga orang yang bekerja, modal awal dari UD. Tornangge adalah sebesar Rp. 10. 000.000. UD. Tornangge adalah jual beli barang bekas ke- 2 yang ada di Kecamatan Padang Gelugur. Pertama, jual beli barang bekas yang didirikan oleh Jalaluddin yang diteruskan oleh anaknya yang bernama Berlian. Berlian membuka cabang jual beli barang bekas yang dipimpin oleh Keneng sebagai bawahan dari Berlian. Kedua, jual beli barang bekas yang didirikan oleh keluarga pakpahan yaitu UD. Tornangge.

[75] Daud Muda pakpahan, Wawancara Langsung. 11 Desember 2023, Sontang

2. Identitas Lembaga Perusahaan

   a. Nama Lembaga Perusahaan : UD. Tornangge

   b. Nama Pemimpin : Horas Martua Pakpahan

   c. Alamat : Banjar Masin Jorong Murni Sontang, Nagari Sontang Cubadak, Kecamatan Padang Gelugur, Kabupaten Pasaman

   d. Bidang Usaha : Jual beli barang bekas

   e. Tahun berdiri : 1995

3. Jam Kerja Perusahaan

   Jam kerja UD. Tornangge yaitu berkisar sekitar jam 07.30 sampai jam 18.00 WIB.

B. Hasil penelitian

Deskripsi dari hasil data penelitian merupakan penjelasan mengenai data yang diperoleh melalui metode observasi, wawancara, dan dokumentasi dengan pemilik serta pihak yang terlibat dalam UD. Tornangge Kecamatan Padang Gelugur. Dalam penelitian ini menjelaskan bagaimana manajemen risiko pada UD. Tornangge.

1. Risiko yang sering terjadi

   Adapun data dari hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan pemilik UD. Tornangge Kecamatan Padang Gelugur[76] yaitu:

   Pada UD. Tornangge Kecamatan Padang Gelugur terdapat 3 risiko yaitu terjadinya penurunan harga barang bekas yang tidak stabil misalnya kita membeli barang bekas jenis tembaga kepada pemulung dengan harga RP. 100.000 per kg, saat perjalanan menuju pabrik terjadi penurunan harga menjdi Rp. 60.000 per kg hal ini sering terjadi bukan hanya pada satu jenis barang saja tetapi

[76] Horas Martua, *Wawancara Langsung*, 15 Desember 2023

terkadang semua jenis barang yang nantinya dapat menimbulkan kerugian bagi UD. Tornangge, dan barang yang jatuh saat perjalanan menuju pabrik, dan pemulung/ pemilik barang bekas yang berhutang sehingga modal berkurang.

Berdasarkan Hasil wawancara diatas dapat peneliti simpulkan bahwa ke tiga risiko itu berpengaruh terhadap UD. Tornangge. Diantara ke tiga risiko tersebut yang paling berpengaruh adalah penurunan harga barang bekas yang tidak stabil. Alasannya karena harga tidak dapat di prediksi oleh pemilik UD. Tornangge kapan harga akan naik kapan harga akan turun. Ketika dari pabrik sudah ada pemberitahuan harga barang turun baik itu di pagi hari, siang hari ataupun malam hari maka harga barang bekas akan tetap turun walaupun mobil yang mengangkut barang bekas sudah berada di pabrik dan sedang mengantri untuk masuk maka harga akan tetap diturukan oleh pabrik. Biasanya harga barang bekas turun ini tidak hanya pada satu jenis barang bekas saja tetapi beberapa jenis barang dengan penurunan harga sekitar Rp. 300, 00 bahkan sampai Rp. 500, 00 per kg.

Jika dikaitkan dengan sub bab sebelumnya maka risiko penurunan harga barang bekas yang tidak stabil ini masuk pada jenis risiko *Spekulatif*. Risiko *Spekulatif* merupakan suatu keadaan yang dihadapi perusahaan yang dapat memberikan keuntungan dan juga kerugian.

2. Penyebab terjadinya risiko

Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti kepada pihak yang terlibat dalam UD. Tornangge Kecamatan padang Gelugur

terdapat beberapa penyebab yang melatarbelakangi terjadinya risiko diantaranya:

Risiko penurunan harga barang bekas yang tidak stabil

Wawancara dengan pemilik UD. Tornangge yang mengungkapkan bahwa:

Bisnis jual beli barang bekas yang saya miliki tidak selalu berjalan mulus ada kalanya dimana saya harus siap dengan risiko yang akan terjadi di kemudian hari, salah satunya yaitu resiko harga barang yang tidak stabil yang disebabkan oleh permintaan konsumen kepada pabrik dengan jumlah yang berubah-ubah sesuai dengan perkembangan zaman.[77]

Berdasarkan hasil wawancara diatas peneliti dapat menyimpulkan harga barang bekas yang tidak stabil disebabkan karena penumpukan barang di pabrik serta permintaan konsumen terhadap barang bekas yang di produksi oleh pabrik tidak selalu banyak dan berubah-ubah tergantung bagaimana perkembangan zaman dan apa yang lagi tren di kalangan masyarakat. Misalnya pada saat corona masyarakat lebih suka belanja online maka barang produksi pabrik yang paling banyak diminati konsumen adalah kardus. Pada masa inilah harga kardus akan naik.

Risiko barang bekas yang jatuh saat perjalanan menuju pabrik

Wawancara dengan supir yaitu sebagai berikut:

Penyebab terjadinya risiko barang bekas jatuh saat perjalanan ke pabrik yaitu dimana kami sebagai supir terkadang kurang teliti terhadap keamanan barang yang sudah didalam mobil. Saat istirahat di tengah perjalanan kami juga tidak selalu memperhatikan apakah tenda mobil masih terpasang dengan baik atau tidak, dimana hal ini

[77] Horas martua pakpahan, wawancara langsung, 1 Januari 2024

lah nanti yang akan menjadi penyebeb adanya barang yang jatuh dari atas mobil. Barang yang jatuh biasanya adalah kardus karena berada pada bagian atas mobil.[78]

Berdasarkan wawancara diatas maka peneliti menyimpulkan bahwa penyebab barang bekas yang jatuh saat perjalanan menuju pabrik adalah kurangnya komunikasi antara pemilik UD. Tornangge dengan supir serta supir yang tidak memperhatikan dan tidak teliti terhadap keamanan barang bekas selama diperjalanan. Baik itu tenda yang tidak terpasang dengan rapi ataupun tali yang kurang kencang.

Risiko pemulung/ pemilik barang bekas yang berhutang

Adapun hasil wawancara dengan salah satu pemulung yaitu:

Sebagai pemulung, kami terkadang meminjam uang kepada pengepul untuk modal membeli barang bekas. Pada zaman sekarang ini mencari barang bekas tidak selalu bisa gratis, apalagi di zaman sekarang dimana barang-barang rumah tangga yang sudah tidak terpakai tidak akan dibuang tetapi dikumpulkan lalu akan di jual supaya dapat menghasilkan uang, sehingga kami pemulung mau tidak mau harus mengeluarkan uang untuk membeli barang bekas.ada beberapa rekan pemulung saya yang mengatakan bahwa mereka meminjam uang kepada pengepul bukan untuk modal memberi barang bekas melainkan untuk keperluan pribadi[79]

Berdasarkan wawancara diatas peneliti dapat menyimpulkan bahwa pemulung tidak selalu jujur jika akan meminjam uang dan pemilik UD. Tornangge juga tidak menaruh curiga kepada beberapa pemulung yang meminjam uang. Pemilik UD. Tornangge akan mengetahui bahwa pemulung tidak menggunakan uang yang dipinjam untuk modal ketika ada pemulung yang mengadu bahwa rekannya

[78] Juna Hasibuan, Wawancara Langsung, 1 Januari 2024
[79] Ali Pasa, Wawancara langsung, 1 januari 2024

sesama pemuluk menggunakan uang tersebut untuk keperluan pribadi yang tidak penting contohnya untuk membayar CIP (untuk judi). Pemulung akan terbukti berbohong dengan melihat berapa banyak barang bekas yang dibawa oleh pemulung saat akan menimbang apakah barang bekas yang dibawa banyak atau tidak.

3. Langkah- langkah menanggulangi risiko

Sebagaimana yang dijelaskan oleh pemilik UD. Tornangge sebagai berikut[80]:

Penurunan harga barang bekas yang tidak stabil

Cara meminimalisir penurunan harga barang yang tidak stabil dengan cara menjalin komunikasi yang baik dengan pihak pabrik pada PT/ CV. Hal ini dilakukan bertujuan untuk mempermudah mendapatkan informasi terkait harga barang bekas.

Barang bekas yang jatuh saat perjalanan menuju pabrik

Hasil wawancara dengan pemilik UD. Tornangge:

Adapun langkah-langkah yang dilakukan dalam menanggulangi atau meminimalisir terjadinya risiko barang yang jatuh saat dalam perjalanan menuju pabrik yaitu saya sebagai pemilik barang hendaknya bisa menjalin komunikasi yang baik dengan supir.

Berdasarkan wawancara diatas peneliti dapat menyimpulkan bahwa komunikasi yang baik adalah kunci dari berhasilnya suatu kerja sama dalam bisnis, baik itu antara pemilik UD. Tornangge dengan pemulung sendiri maupun dengan supir.

[80] Horas Martua, Wawancara Langsung, 15 Desember 2023

Pemulung/ pemilik barang bekas yang berhutang

Selanjutnya menanggulangi pemulung yang berhutang dengan cara pemilik UD. Tornangge harus lebih tegas dan teliti lagi dalam menghadapi pemulung yang berhutang yaitu dengan cara tidak memberikan pinjaman uang untuk keperluan judi ataupun untuk membayar utang pinjaman pada rentenir.

4. Penerapan Manajemen Risiko pada Jual Beli Barang Bekas di UD. Tornangge Kecamatan Padang Gelugur Menurut Perspektif Manajemen Bisnis Syariah

Sudah menjadi sunatullah bahwa dalam menjalankan usaha maupun berinvestasi terkandung risiko di dalamanya. Tidak ada di dalam kehidupan ini yang bebas dari risiko. Oleh karena itu mengantisipasi dan mensiasati risiko agar tidak menimbulkan kerugian yang lebih besar. Begitu halnya dengan usaha jual beli barang bekas yang dilakukan oleh UD. Tornangge yang akan menghadapi berbagai jenis risiko baik risiko yang kecil maupun resiko besar. Risiko yang dihadapi oleh UD Tornangge yaitu: terjadinya penurunan harga barang yang tidak stabil, Adanya barang bekas yang jatuh saat perjalanan menuju pabrik, dan pemulung yang berhutang. Dalam menghadapi risiko ini maka UD. Tornangge diharuskan menerapkan cara-cara tertentu untuk mengurangi potensi terjadinya risiko.

Menurut Herman Darmawi manajemen risiko dilakukan dengan cara melakukan identifikasi risiko, melakukan pengukuran risiko, melakukan penanganan risiko.

1. Identifikasi risiko

Dari wawancara dengan pihak yang terlibat dalam UD tornangge, terdapat beberapa risiko yang sering terjadi:

a. Risiko harga barang bekas yang tidak stabil. Risiko ini disebabkan karena permintaan konsumen terhadap barang-barang yang di produksi oleh pabrik terkadang naik terkadang turun, sehingga pabrik membeli barang bekas dari UD. Tornangge dengan harga yang menyesuaikan dengan permintaan konsumen yang berubah-ubah.

b. Risiko barang bekas yang terjatuh saat menuju pabrik. Risiko ini terjadi karena supir yang kurang teliti terhadap keamanan barang bekas dalam mobil selama perjalanan menuju pabrik, baik itu dari keamanan tenda maupun tali.

c. Risiko pemulung yang berhutang. Risiko ini terjadi karena pemilik UD. Tornangge yang mudah memberikan pinjaman kepada pemulung sehingga pengepul tidak curiga bahwa pemulung berhutang bukan untuk modal usaha melainkan untuk membayar hutang kepada rentenir dan juga untuk judi.

2. Pengukuran risiko

a. Risiko harga barang bekas yang tidak stabil. Risiko ini menjadi risiko yang cukup berpengaruh bagi UD. Tornangge karena menyangkut pendapatan baik itu untung maupun rugi. Penyebab risiko ini adalah komunikasi tidak terjalin dengan baik dan juga pemilik UD. Tornangge yang kurang *update* dengan informasi harga dari pabrik baik itu dari PT/ CV yang diakibatkan oleh hp yang rusak atau tidak memiliki kuota internet sehingga informasi harga terbaru tidak diketahui oleh UD. Tornangge.

b. Risiko barang bekas yang jatuh saat menuju pabrik. Risiko ini menjadi risiko yang paling ringan karena risiko ini jarang terjadi jika dibandingkan dengan risiko yang lainnya. Beberapa hal yang menjadi penyebab terjadinya risiko ini yaitu supir yang tidak memperhatikan keamanan barang bekas yang dibawa seperti saat muat barang supir tidak teliti melihat apakah tali yang digunakan mengikat barang bekas ataupun tenda udah terpasang dengan benar atau belum. Penyebab lainnya adalah karena cuaca yaitu hujan saat muat barang sehingga supir maupun pekerja yang bertugas muat barang bekas melakukan pekerjaan dengan terburu-buru sehingga tidak memperhatikan apakah barang bekas yang ada dalam mobil akan aman sampai pabrik atau tidak.

c. Risiko pemulung yang berhutang. Risiko ini juga berpengaruh pada modal dari UD. Tornangge untuk pembelian barang bekas. Ada beberapa pemulung yang suka berhutang tetapi tidak mau mencicil untuk pembayaran hutang, uang yang di pinjam pemulung seperti ini biasanya digunakan untuk hal-hal yang tidak berkaitan dengan pekerjaan misalnya untuk berjudi, membayar hutang kepada rentenir, ada juga untuk yang berhutang untuk keperluan sawah dan juga untuk pengobatan anggota keluarganya.

Berdasarkan wawancara yang peneliti lakukan kepada informan, risiko yang dapat diidentifikasikan menjadi risiko yang kerugiannya cukup besar adalah penurunan harga barang bekas yang tidak stabil, karena risiko ini memiliki dampak kerugian yang lebih tinggi dibandingkan dengan dua risiko lainnya.

3. Penanganan risiko

UD. Tornangge telah melakukan penanganan risiko untuk menanggulangi atau meminimalisir risiko yaitu:

a. Terhadap resiko harga barang yang tidak stabil

Terhadap harga barang yang tidak stabil ini merupakan risiko bagi UD. Tornangge karena ini merupakan keadaan yang tidak pasti yang mana apabila tidak disikapi dengan baik maka akan menimbulkan kerugian. Penanganan risiko Terhadap harga barang yang tidak stabil yaitu apabila pemilik UD. Tornangge

mengetahui adanya penurunan harga maka UD. Tornangge menngunakan metode menghindari risiko yaitu dengan langkah mengantisipasi penurunan harga dengan cara memberikan informasi kepada pemulung lewat handphone atau secara langsung ketika bertatap muka apabila harga turun di pagi hari maka dikabarkan kepada pemulung jika harga barang turun supaya pemulung juga dapat mengantisipasi harga barang yang akan dibelinya hal ini dilakukan agar tidak terjadi kerugian pada kedua belah pihak. Selanjutnya apabila harga barang turun disaat siang hari dimana para pemulung sudah berangkat bekerja maka UD. Tornangge dapat menurunkan harga barang pada keesokan harinya bukan hari itu juga karena pemulung juga sudah membeli barang bekas dengan harga yang sebelumnya. UD. Tornangge bisa menurunkan harga barang lebih dari informasi yang didapatkan dari agen misalnya menurunkan harga sekitar Rp. 200 dari harga yang diinformasikan PT/CV. Misalnya dari PT/CV harga besi yang dari Rp. 5000 turun menjadi Rp. 4800, maka UD. Tornangge dapat menurunkan harga untuk pemulung menjadi Rp. 4500. Hal ini dilakukan untuk menutupi kerugian sebelumnya.

Namun apabila ketika barang dalam perjalanan ke PT/CV harga turun atau pada ketika menunggu antrian penimbangan barang terjadi penurunan harga maka UD. Tornangge dalam

melakukan penanganan risiko terhadap resiko harga barang bekas yang tidak stabil dengan menggunakan metode menahan risiko maksud menahan risiko adalah menghadapi risiko tersebut.

b. Barang bekas yang terjatuh saat menuju pabrik

Barang bekas yang jatuh dijalan juga termasuk risiko bagi UD. Tornangge karena jika barang yang jatuh banyak maka akan membuat kerugaian. Agar hal ini tidak terus terjadi atau tidak terulang lagi maka UD. Tornangge melakukan pengangan risiko dengan menggunakan metode mencegah dan mengendalikan risiko yaitu dengan cara sering melakukan komunikasi dengan supir yang membawa barang bekas tersebut. mengingatkan supir untuk tetap berhati-hati dalam berkendara dan juga selalu memeriksa keamanan barang bekas dengan mencek apakah tenda penutup barang bekas ada yang rusak atau tidak.

c. Terhadap risiko pemulung yang berhutang

UD. Tornangge dalam melakukan penanganan risiko terhadap risiko pemulung yang berhutang dengan menggunakan metode mencegah dan mengendalikan risiko yaitu pemilik UD. Tornangge membuat sistem bayar hutang setiap sore jika pemulung mengatarkan barang yaitu potongan uang sebesar Rp. 5.000, jika pemulung mau membayar lebih juga boleh.

Pemulung yang tidak mau membayar hutang uangnya juga akan dipotong diam-diam oleh UD. Tornangge supaya pemulung tidak terasa diberatkan dengan hutangnya yang sudah menumpuk. Disamping itu UD. Tornangge juga menerima sistem bayar hutang dengan cara dicicil sesuai dengan permintaan atau kesanggupan dari pemulung.

Pemulung yang berhutang dapat menjadi risiko karena jika pemulung berhutang terus menerus dan tidak mau membayar hutang lama-kelamaan adanya kekurangan modal. Berdasarkan hasil penelitian, masih ada pemulung yang tidak mau membayar hutang bahkan UD. Tornangge sudah memberikan keringanan dalam membayar hutang dengan cara mengansur-ansur hutang.

Dalam Islam, pelunasan hutang merupakan kewajiban bagi peminjam. Yang memberikan pinjaman juga harus ikhlas dan niat yang tulus. Allah SWT berfirman:

وَتَعَاوَنُوْا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوٰىۖ وَلَا تَعَاوَنُوْا عَلَى الْاِثْمِ وَالْعُدْوَانِۚ

وَاتَّقُوا اللّٰهَۗ اِنَّ اللّٰهَ شَدِيْدُ الْعِقَابِ

Artinya: "*Dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksaannya*." (Qs. Al-Maidah: 2)

Ayat diatas menjelaskan tentang perintah tolong menolong dalam berbuat kebajikan dan takwa, serta larangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Tolong-menolong sangat bermanfaat dalam kehidupan, baik dari segi agama dan sosial. Walaupun begitu yang namanya hutang itu wajib dibayar.

Dalam manajemen hutang adalah solusi untuk membantu pihak peminjam melunasi utangnya agar tidak semakin menumpuk. Manajemen hutang adalah solusi pembayaran utang yang pelaksanaannya direncanakan oleh pihak ketiga. Biasanya pihak ketiga adalah agen konseling yang membantu pihak pertama (peminjam) melunasi utang mereka. UD. Tornangge hendaknya menerapkan manajemen hutang, dimana manajemen hutang bertujuan sebagai salah satu cara mengelola utang agar berjalan sesuai rencana. Manajemen pengelola hutang bertujuan membantu pihak peminjam mendapatkan dana atau aset untuk melunasi utangnya. Dengan demikian, risiko gagal bayar dapat dihindari

Pengendalian risiko seperti ini disebut sebagai pengelolaan risiko, dalam landasan teori dijelaskan bahwa pengelolaan risiko yaitu dihindari, apabila risiko tersebut masih dalam pertimbangan untuk diambil, diterima dan dipertahankan. Dalam pengendalian risiko ini dapat dilakukan evaluasi dan

peningkatan secara berkala untuk memastikan bahwa proses pengendalian risiko ini efektif dan menghasilkan hasil yang diinginkan. Dengan demikian UD. Tornangge kecamatan Padang Gelugur dapat menghindari penurunan harga barang bekas yang tidak stabil dengan pengelolaan risiko seperti dengan cara menjalin komunikasi yang baik dengan PT/ CV dan selalu sedia kuota internet untuk *update* data harga terbaru.

4. Penerapan Manajemen Risiko menurut perspektif Manajemen Bisnis Syariah

Dalam penerapannya, manajemen pada UD. Tornangge masih belum baik, hal ini bisa dilihat dari pendapatan yang diterima oleh UD. Tornangge dari tahun ke tahun itu berbeda. Mulai dari tahun 2008-2020 pendapatan UD. Tornangge pertahunnya yaitu sebesar Rp. 10.000.000, sedangkan dari tahun 2020-2023 pendapatan UD. Tornangge sebesar Rp. 2.000.000, Walaupun demikian UD. Tornangge tetap melakukan penghindaran risiko tingkat besar yang berkemungkinan akan menimbulkan kerugian yang besar. Misalnya penurunan harga barang yang tidak stabil, langsung dicarikan solusi untuk menghadapi risiko ini dengan cara jika informasi harga barang bekas turun pada pagi hari maka harga akan langsung diturunkan, kalau informasi harga barang bekas turun pada sore

maka harga akan diturunkan besok harinya. Hal ini dilakukan untuk menghindari kerugian bagi kedua belah pihak.

Pengukuran risiko merupakan bagian penting dari proses manajemen risiko, dalam mengelola UD. Tornangge Kecamatan Padang Gelugur tentu akan menghadapi hambatan-hambatan atau risiko yang mengganggu kelangsungan usaha seperti yang digambarkan di atas, hal ini membutuhkan pengelolaan yang baik.

Dalam manajemen bisnis syariah, bisnis dijalankan bedasarkan kepada Al- qur'an dan Sunnah. Bisnis yang dijalankan harus dilakukan sesuai dengan prinsip manajemen yaitu jujur. Dalam landasan tori dijelaskan bahwa kejujuran merupakan akhlak yang harus menghiasi manajemen bisnis syariah dalam setiap gerak langkahnya. Menurut Muhammad Ibn Ahmad Al- Shalih, kejujuran yang hakiki itu terletak pada muamalah mereka.

Dalam menjalankan UD. Tornangge Kecamatan Padang Gelugur pemilik sudah mengajarkan kepada pemulung untuk jujur dalam bekerja. Saat menghadapi risiko pemilik UD, Tornangge juga sudah menerapkan manajemen risiko walaupun belum dilakukan dengan baik.

C. Pembahasan

1. Praktik Jual Beli Barang Bekas UD. Tornangge Kecamatan Padang Gelugur

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan bahwa, praktik jual beli barang bekas di UD. Tornangge Kecamatan Padang Gelugur dilakukan dengan sistem jual beli borongan dan kiloan. Borongan yaitu mencampurkan beberapa jenis barang bekas kedalam satu karung kemudian dijual sesuai harga barang bekas yang lebih murah, sedangkan sistem kiloan yaitu barang bekas sudah di *klasifikasikan* sesuai dengan jenis barang bekas kedalam karung yang berbeda-beda kemudian dijual dengan harga yang berbeda sesuai dengan jenis barang bekasnya.

Hal ini sesuai dengan teori menurut Hanan Umi Faliah (2016) dimana dijelaskan bahwa praktik jual beli barang bekas secara kiloan dan borongan diperbolehkan dengan tetap memperhatikan rukun jual beli. Rukun jual beli terdiri dari orang yang mengadakan akad (penjual dan pembeli), barang yang diadakan, dan sighat.

Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian terdahulu yang mendukung bahwa jual beli barang bekas sudah sesuai dengan syariat Islam karena telah memenuhi syarat jual beli yaitu jual beli dilakukan atas dasar suka sama suka tanpa adanya paksaan. Dari segi harga dalam jual beli barang bekas telah terdapat kesepakatan antara kedua belah pihak dan tidak ada yang dirugikan yakni penelitian yang

dilakukan Zairul arifin (2021) yang juga meneliti mengenai barang bekas seperti botol atau kaleng minuman khamar bekas sesuai dengan pendapat para ulama Hanafiyah memperbolehkan jual beli barang yang terkena najis apabila tidak untuk dimakan.

2. Penerapan Manajemen Risiko pada Jual Beli Barang Bekas menurut Perspektif Manajemen Bisnis Syariah pada UD. Tornangge Kecamatan Padang Gelugur

Berdasarkan hasil penelitian yang terdapat pada sub bab sebelumnya bahwa risiko yang terjadi di UD. Tornangge Kecamatan Padang Gelugur yaitu terjadinya penurunan harga barang bekas yang tidak stabil, adanya barang bekas yang jatuh saat perjalanan menuju pabrik, dan pemulung/pemilik barang bekas yang berhutang. Menurut Darmawi (2014), manajemen risiko adalah suatu usaha untuk mengetahui, menganalisis, serta mengendalikan risiko dalam setiap kegiatan perusahaan dengan tujuan untuk memperoleh efektifitas dan efisiensi yang tinggi.

Penerapan manajemen risiko di UD. Tornangge sudah dilaksanakan tetapi belum dilakukan dengan baik karena kurangnya pemahaman SDM tentang pentingnya manajemen risiko. Adapun langkah-langkah dalam penerapan manajemen risiko yang dilakukan oleh UD. Tornangge yakni dengan tiga cara yaitu:

a. Mengidentifikasi risiko. Berdasarkan wawancara dengan pemilik UD. Tornangge penerapan manajemen risiko yang pertama kali

dilakukan yaitu mengidentifikasi risiko dengan melihat faktor-faktor internal dan eksternal. Seperti, pemilik UD. Tornangge sebelum menyelesaikan risiko yang berhutang melakukan pertimbangan internal maupun eksternal supaya tidak merugikan diantara dua belah pihak.

b. Pengukuran risiko. Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada informan, setelah dilakukannya identifikasi risiko maka tahap selanjutnya yang dilakukan dalam manajemen risiko adalah pengukuran risiko, dimana dalam UD. Tornangge setelah dilakukan pengukuran risiko ini dapat diketahui bahwa risiko yang kerugiannya cukup besar adalah penurunan harga barang bekas yang tidak stabil.

c. Penanganan risiko. Berdasarkan pada pembahasan sebelumnya bahwa dalam penanganan risiko dapat dilakukan evaluasi dan peningkatan secara berkala untuk memastikan bahwa proses pengendalian risiko yang telah dilakukan itu sudah efektif serta memberikan hasil yang diinginkan. Dalam penanganan risiko ini UD. Tornangge menerapkan komunikasi yang baik kepada seluruh pihak yang terlibat, baik itu pemulung atau PT/CV guna untuk meminimalisir akan terulangnya risiko yang sudah pernah terjadi.

Hal ini sesuai dengan teori pada sub bab sebelumnya dimana penerapan manajemen risiko tidak hanya pengendalian risiko, pengukuran risiko dan penanganan risiko tetapi juga pemantauan yang

berguna untuk menilai layak atau tidaknya suatu usaha itu untuk dibiayai apabila terjadi perubahan pada unsur kelayakan pemasaran, teknologi, produksi serta keuangan.

Dalam manajemen bisnis syariah segala sesuatu yang dikerjakan harus sesuai dengan syariat Islam supaya mendapatkan maslahah di dunia dan akhirat. Jika penelitian sekarang dikaitkan dengan sub bab sebelumnya, maka dapat di jelaskan bahwa UD. Tornangge dalam menjalankan bisnisnya sudah berlandaskan kepada ajaran agama yakni, tidak berbuat curang seperti mengurangi timbangan. Dalam menjalankan suatu bisnis maka sifat yang harus dimiliki adalah sifat jujur. Sebagaimana telah dijelaskan dalam hadist yaitu:

عَنْ أَبِى سَعِيْدٍ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: التَّاجِرُ الصَّدُوْقُ الأَمِيْنُ مَعَ النَّبِيِّيْنَ وَلصِدِّيْقِيْنَ وَالشُّهَدَاءِ

Artinya: "*Dari Abi Sa'id, dari bersabda: "Pedagang yang jujur dan terpercaya bersama para Nabi, orang-orang yang jujur dan syuhada*." (HR Tirmidzi).

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang juga mendukung bahwa dalam menjalankan manajemen risiko harus mengacu kepada al- qur'an dan hadist sesuai dengan yang diajarkan oleh Rasulullah SAW. yakni penelitian Silfana (2018) yang juga meneliti masih adanya pedagang yang tidak jujur dalam menjelaskan barang dagangannya. Penelitian terdahulu juga sudah menemukan cara untuk menghindari risiko yang akan terjadi pada usahanya.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai Penerapan Manajemen Risiko Pada Jual Beli Barang Bekas Di UD. Tornangge Kecamatan Padang Gelugur menurut Perspektif Manajemen Bisnis Syariah, maka didapatkan kesimpulan bahwa:

Adapun cara yang dilakukan UD. Tornangge dalam penerapan manajemen risiko pada jual beli barang bekas di Kecamatan Padang Gelugur yaitu:

1. Mengidentifikasi Risiko
2. Pengukuran risiko
3. Penanganan risiko

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka peneliti mempertimbangkan untuk memberikan saran sebagai masukan. Adapun saran peneliti sebagai berikut:

1. Peneliti berharap penelitian ini dapat dilanjutkan dengan berfokus pada penerapan manajemen risiko menurut persfektif manajemen bisnis syariah pada jual beli barang bekas lain yang ada di Kabupaten Pasaman. Keterbatasan penelitian ini adalah kurangnya pengetahuan penulis serta wawancara yang dilakukan tidak maksimal karena

penerapan manajemen risiko di UD. Tornangge belum dilakukan dengan baik.

2. Pemilik UD. Tornangge harus memaksimalkan pengetahuan tentang manajemen risiko supaya bisa melakukan penerapan manajemen risiko pada bisnis yang dijalankan dengan baik agar dapat meminimalisisr risiko yang akan terjadi ataupun mencegah terulangnya risiko.