

SKRIPSI

MANAJEMEN RISIKO JUAL BELI ISTISHNA' PADA BENGKEL LAS UD. HAGU MANDIRI



Disusun Oleh:

**AYU KIRANA
NIM. 170602015**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2023 M/1445 H**

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan di bawah ini

Nama : Ayu Kirana

NIM : 170602015

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

1. *Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan*
2. *Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.*
3. *Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.*
4. *Tidak melakukan manipulasi dan pemalsuan data.*
5. *Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggungjawab atas karya ini.*

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh. Demikian Pernyataan ini Saya buat dengan Sesungguhnya.

Banda Aceh, 3 juni 2023

Yang Menyatakan,



Ayu Kirana

PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Manajemen Risiko Jual Beli Istishna' pada Bengkel Las UD. Hagu Mandiri

Disusun Oleh:

Ayu Kirana
NIM. 170602015

Disetujui untuk disidangkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya telah memenuhi syarat penyelesaian studi pada
Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh

Pembimbing I,

Dr. Muhammad Zulhilmi, S.Ag., M.A.
NIP. 197204282005011003

Pembimbing II,

Dara Amanatillah, M.Sc. Finn.
NIDN. 2022028705

Mengetahui
Ketua Program Studi Ekonomi Syariah,

Dr. Nilam Sari, Lc., M.Ag.
NIP. 197103172008012007

PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Manajemen Risiko Jual Beli Istishna' pada Bengkel Las UD. Hagu Mandiri

Ayu Kirana
NIM. 170602015

Telah Disidangkan oleh Dewan Penguji Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh
dan Dinyatakan Lulus serta Diterima Sebagai Salah Satu Syarat Untuk
Menyelesaikan Program Studi Strata Satu (S-1) dalam Bidang Ekonomi
Syariah

Pada Hari/Tanggal: Rabu, 18 Juli 2023 M
21 Dzulhijjah 1444 H
Banda Aceh

Dewan Penguji Sidang Skripsi

Ketua,

Dr. Muhammad Zulhilmi, S.Ag., M.A.
NIP. 197204282005011003

Sekretaris,

Dara Amanatillah, M.Sc. Fin.
NIDN. 2022028705

Penguji I,

Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag.
NIP. 197711052006042003

Penguji II,

Azimah Dianah, S.E., M.S.i., Ak.
NIDN. 2026028803

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh,

Dr. Hafas Furqani, M.Ec.
NIP. 198006252009011009



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
UPT. PERPUSTAKAAN

Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telp. 0651-7552921, 7551857, Fax. 0651-7552922

Web: www.library.ar-raniry.ac.id, Email: library@ar-raniry.ac.id

**FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH MAHASISWA UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Ayu Kirana

NIM : 170602015

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah

E-mail : 170602015@student-ar-raniry.ac.id

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah:

☐ Tugas Akhir ☐ KKK ☐ Kripsi ☐

Yang berjudul:

Manajemen Risiko Jual Beli Istishna' pada Bengkel Las UD. Hagu Mandiri

Beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh berhak menyimpan, mengalih-media formatkan, mengelola, mendiseminasikan, dan mempublikasikannya di internet atau media lain.

Secara *fulltext* untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis, pencipta dan atau penerbit karya ilmiah tersebut.

UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh akan terbebas dari segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Banda Aceh

Pada tanggal : 27 Februari 2023

Mengetahui,

Penulis,

Ayu Kirana

NIM: 170602015

Pembimbing I,

Dr. Muhammad Zulhilmi, S.Ag., M.A.

NIP. 197204282005011003

Pembimbing II,

Dara Amanatillah, M.Sc. Finn.

NIDN. 2022028705

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”

(QS. Al-Baqarah: 286)

Bismillahirrahmanirrahim, dengan mengucapkan puji dan syukur serta sembah sujudku kepada Allah SWT, shalawat bertangkaikan salam semoga selalu tercurahkan pada Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga, sahabat dan para pengikutnya.

Ucapan terima kasih kepada semua pihak yang sudah memberikan dukungan, semangat dan motivasi dalam proses penyusunan skripsi ini. Skripsi ini saya persembahkan kepada Ayahanda (Efendi), Ibunda (Julaida), Adik (Afdal), Adik (Iqbal) serta seluruh keluarga yang saya sayangi. Tidak lupa pula kepada sahabat-sahabat seperjuangan yang telah membantu dan menghibur di saat susah maupun bahagia.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur kepada Allah yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya beserta pertolongan-Nya sehingga dengan izin Allah penulis dapat menyelesaikan dan menyusun skripsi ini dengan judul “Manajemen Risiko Jual Beli Istishna’ Pada Bengkel Las UD. Hagu Mandiri” penulis berharap semoga hasil skripsi ini dapat berguna bagi siapapun yang membacanya.

Skripsi ini merupakan tugas akhir sebagai syarat untuk menyelesaikan program studi sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dengan jurusan Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh. Dalam proses penyelesaian skripsi, penulis mengucapkan banyak terima kasih atas bantuan, doa dukungan, usaha, arahan dan bimbingan dari berbagai pihak, tanpa itu semua penulis menyadari tidak mungkin menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis menyampaikan rasa hormat dan terima kasih yang tidak terhingga terutama kepada:

1. Dr. Hafas Furqani, M.Ec selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
2. Dr. Nilam Sari, Lc., M.Ag dan Ayumiati, S.E., M.SI selaku ketua dan sekretaris Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

3. Hafizh Maulana, SP., SHi., M.E selaku Ketua Laboratorium, serta staf Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
4. Dr. Muhammad Zulhilmi, S.Ag., M.A selaku pembimbing I dan Dara Amanatillah, M.Sc. Fin selaku pembimbing II yang telah banyak membantu penulis, memberikan waktu, pemikiran serta pengarahan yang sangat baik berupa saran dan bimbingan terhadap skripsi ini.
5. Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag selaku penguji I dan Azimah Dianah, S.E., M.S.i., Ak selaku penguji II yang telah meluangkan waktu dan memberikan masukan untuk menyempurnakan skripsi ini.
6. Dr. Zaki Fuad, M.Ag selaku dosen wali yang telah memberikan informasi dan pengarahan selama penulis menempuh perkuliahan beserta dosen, pegawai dan staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
7. Dosen-dosen yang mengajar pada Program Studi Ekonomi Syariah selama Proses belajar mengajar yang telah memberikan ilmu pengetahuan yang sangat berguna bagi penulis.
8. Kepada kedua Orang Tua tercinta penulis ucapkan banyak terima kasih untuk Ayahanda Efendi dan Ibunda Julaida, yang senantiasa memberikan doa, cinta, kasih sayang, pengorbanan, didikan, dukungan moral maupun materil

yang tiada hentinya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan perkuliahan ini. Kepada kakak Marlina dan abang Musliadi yang telah membantu dan memberi dorongan agar segera menyelesaikan skripsi ini.

9. Kepada seluruh teman-teman seperjuangan khususnya Ekonomi Syariah Leting 2017 yang telah membantu penulis dan berjuang bersama-sama dalam suka maupun duka dalam menyelesaikan.
 10. Penulis berharap dan berdoa semoga bantuan, motivasi dukungan dan amal baik mereka memperoleh balasan dan kebaikan oleh Allah Subhanahu wa ta'ala dengan pahala yang berlipat ganda. Penulis juga sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun agar penelitian ini memberikan manfaat untuk penulis, pembaca dan menjadi hal positif bagi banyak pihak.
 11. Akhir kata kita berdoa kehadiran Allah Subhanahu wa ta'ala agar penelitian ini menjadi satu amal kebaikan bagi kami dan semoga bermanfaat dalam misi mengembangkan ilmu pengetahuan.
- Amin Ya Rabbal 'Alamin.

Banda Aceh 07 Desember 2022

Penulis,

Ayu Kirana

TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Materi P dan K
Nomor: 158 Tahun 1987-Nomor:0543b/u/1987

1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	T
2	ب	B	17	ظ	Z
3	ت	T	18	ع	'
4	ث	Š	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	Ḥ	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Ž	24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	S	27	ه	H
13	ش	Sy	28	ء	'
14	ص	Š	29	ي	Y
15	ض	D			

2. Vokal

Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal Tunggal Bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fathah</i>	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I
◌ُ	<i>Dammah</i>	U

b. Vokal Rangkap

Vokal Rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara hakikat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
يَ	<i>Fathah dan ya</i>	Ai
وَ	<i>Fathah dan wau</i>	Au

Contoh:

Kaifa : كَيْفَ

Haula : هَوْلَ

3. *Maddah*

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda
أَ/يَ	<i>Fathah dan ya</i>	Ā
وَ	<i>Fathah dan wau</i>	Ī
يُ	<i>Dammah dan wau</i>	Ū

Contoh:

qala: قَالَ
rama: رَمَى
qila: قِيلَ
yaqulu: يَقُولُ

4. Ta Marbutah (ة)

Trasliterasi untuk ta marbutoh ada dua.

- a. Ta *Marbutah* (ة) hidup
Ta *marbutah* (ة) yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah t.
- b. Ta *marbutah* (ة) mati
Ta *marbutah* (ة) yang mati atas mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.
- c. Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta *marbutah* (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah* (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

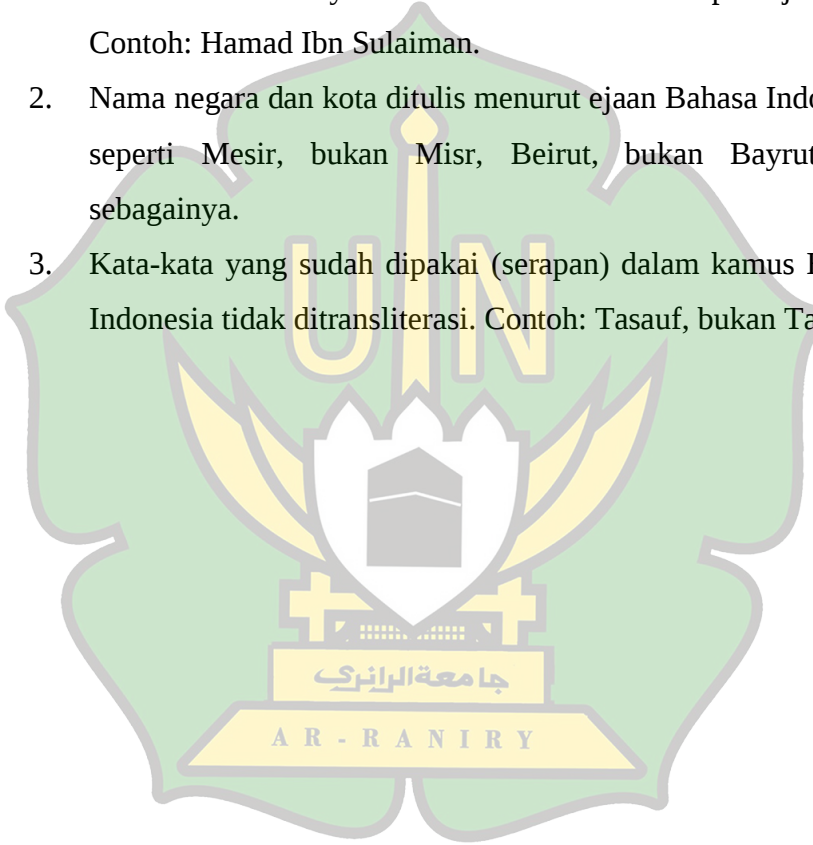
Contoh:

raudah al-atfal/raudatul atfal : رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ
al-madinah al-munawwarah/ : الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ
al-madinatul munawwarah
talhah : طَلْحَةُ

Catatan:

Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi. Seperti M. Syuhudi Ismail, sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Hamad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr, Beirut, bukan Bayrut; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf



ABSTRAK

Nama : Ayu Kirana
NIM : 170602015
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Manajemen Risiko Jual Beli Istishna' Pada Bengkel Las UD. Hagu Mandiri
Pembimbing I : Dr. Muhammad Zulhilmi, S.Ag., M.A
Pembimbing II : Dara Amanatillah, M.Sc. Fin

Transaksi jual beli Istishna' memiliki natur yang kompleks, melibatkan berbagai tahap produksi, pengiriman, dan pembayaran, yang secara inheren meningkatkan risiko. Metode pengumpulan data yaitu wawancara, observasi, dokumentasi dan tinjauan pustaka. Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses penerapan manajemen risiko terdiri dari identifikasi, evaluasi, pengukuran, pengelolaan, dan monitoring risiko. Identifikasi risiko pada jual beli istishna' menghasilkan tujuh risiko. Dari 7 risiko pada bengkel las UD. Hagu Mandiri terdapat 5 macam risiko yang pernah terjadi, yaitu: konsumen telat bayar, terlambat penyerahan barang, pembatalan pesanan, pesanan tidak diambil, dan konsumen masih komplain. Begitupun pada UD. Hagu Mandiri 2, kecuali terlambat penyerahan barang. Sementara pada bengkel las UD. Hagu Mandiri 3, kecuali konsumen masih komplain setelah barang selesai dan pernah terlambat menyelesaikan pesanan. Evaluasi dan pengukuran risiko dilakukan dengan mempertimbangkan frekuensi dan dampak negatif risiko. Pengelolaan risiko melibatkan langkah-langkah menghindari, mengurangi, menerima, mendanai, dan memindahkan risiko. Monitoring menunjukkan UD. Hagu Mandiri 2 mengelola risiko dengan baik, sementara UD. Hagu Mandiri dan UD. Hagu Mandiri 3 perlu perbaikan. Dalam perspektif Islam langkah-langkah manajemen risiko di bengkel las UD. Hagu Mandiri dan UD. Hagu Mandiri 3 masih belum sepenuhnya sejalan dengan prinsip-prinsip manajemen syariah. Pengaplikasian penerimaan risiko menanggung kerugian sendiri tanpa musyawarah sesuai hukum keadilan. Maka, diperlukan upaya lebih lanjut untuk menyelaraskan manajemen risiko dengan prinsip-prinsip syariah dalam konteks bisnis Islam.

Kata kunci: *Istishna', Risiko, Manajemen Risiko, Jual Beli.*

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL KEASLIAN	ii
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH	iii
PERSETUJUAN SIDANGMUNAQASAH SKRIPSI	iv
PENGESAHAN SIDANGMUNAQASAH SKRIPSI	v
FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI....	vi
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN	xi
ABSTRAK	xv
DAFTAR ISI	xvi
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR GAMBAR	xix
DAFTAR LAMPIRAN.....	xx
 BAB I PENDAHULUAN	 1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah.....	11
1.3 Tujuan Penelitian.....	11
1.4 Manfaat Penelitian.....	12
1.5 Sistematika Penulisan Proposal	13
 BAB II LANDASAN TEORI.....	 16
2.1 Manajemen Risiko.....	16
2.1.1 Definisi Manajemen Risiko.....	16
2.1.2 Tujuan dan Manfaat Manajemen Risiko	18
2.1.3 Indikator Manajemen Risiko	20
2.1.4 Manajemen Risiko Islam.....	24
2.1.5 Fungsi manajemen Risiko Dalam Islam.....	27
2.1.6 Indikator Manajemen Risiko Islam	36
2.2 Risiko.....	39
2.2.1 Definisi Risiko.....	39
2.2.2 Jenis-jenis Risiko.....	40
2.3 Pengertian dan Dasar Hukum Istishna'	43
2.3.1 Pengertian Istishna'	43

2.3.2 Dasar Hukum Istishna'	47
2.3.3 Rukun dan Syarat Jual Beli Istishna'	52
2.3.4 Hikmah-hikmah Jual Beli Istishna'	56
2.4 Penelitian Terdahulu	59
2.5 Kerangka Pemikiran	71
BAB III METODE PENELITIAN.....	72
3.1 Jenis dan Sifat Penelitian	72
3.3.1 Jenis Penelitian	72
3.3.2 Sifat Penelitian	72
3.2 Lokasi Penelitian	73
3.3 Informan Penelitian	74
3.4 Sumber Data	76
3.5 Teknik Pengumpulan Data	77
3.6 Instrumen Penelitian	80
3.4 Teknik Analisis Data	81
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	84
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	84
4.1.1 Sejarah Bengkel Las	84
4.1.2 Struktur Organisasi Bengkel Las	86
4.2 Gambaran Umum Informan	89
4.3 Manajemen Risiko Jual Beli Istishna' Pada Bengkel Las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2, dan UD. Hagu Mandiri 3	90
4.4 Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Penerapan Manajemen Risiko Jual Beli Istishna' Pada Bengkel Las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2, dan UD. Hagu Mandiri 3	111
BAB V PENUTUP	138
5.1 Kesimpulan	138
5.2 Saran	139
DAFTAR PUSTAKA	141
DAFTAR LAMPIRAN	145
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	153

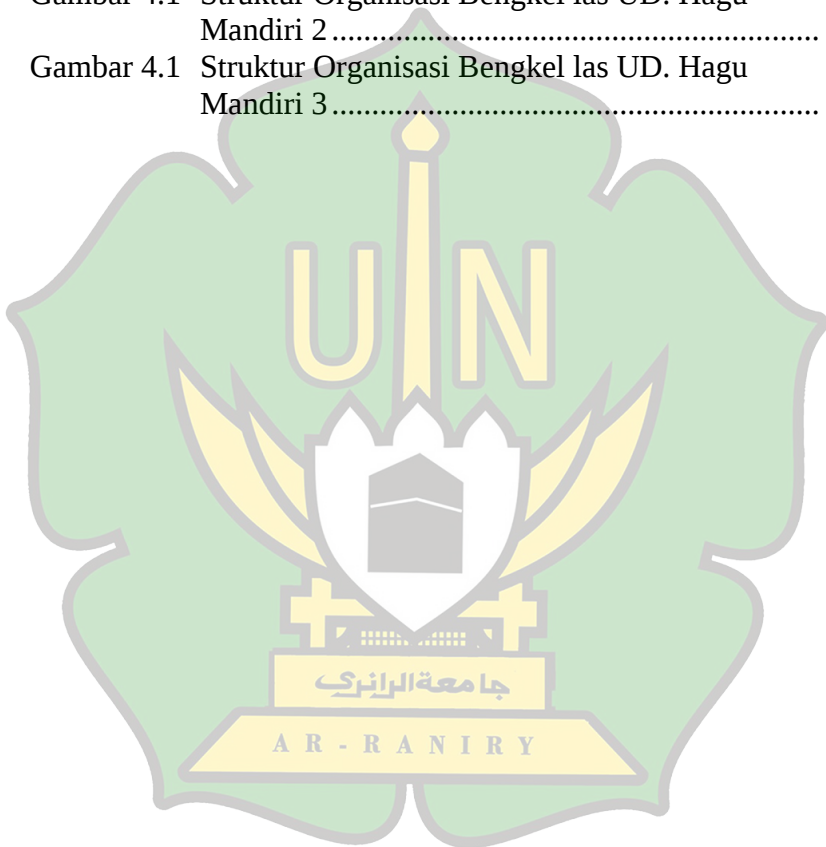
DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Jumlah Penduduk Kabupaten Bireuen Februari 2021	4
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	66
Tabel 3.1 Daftar Informan	75
Tabel 3.2 Pengukuran Manajemen Risiko.....	80
Tabel 3.3 Pengukuran Manajemen Risiko Islam	81
Tabel 4.1 Gambaran Umum Informan.....	89
Tabel 4.2 Risiko Jual Beli Istishna' Pada Bengkel Las	92



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran Penelitian.....	71
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Bengkel las UD. Hagu Mandiri.....	87
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Bengkel las UD. Hagu Mandiri 2.....	88
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Bengkel las UD. Hagu Mandiri 3.....	88



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Daftar Pedoman Wawancara.....	145
Lampiran 2 Dokumentasi Penelitian	147



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela di antara kedua belah pihak. Pihak yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerima harga sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan secara syara' dan disepakati (Handayani dkk., 2021). Sesuai dengan ketetapan hukum maksudnya adalah memenuhi persyaratan, rukun-rukun dan hal-hal lain yang ada kaitannya dengan jual beli, sehingga bila syarat-syarat dan rukunnya tidak terpenuhi berarti tidak sesuai dengan kehendak syara.

Meskipun adanya kebolehan jual beli dalam Islam, namun hal tersebut tidak serta merta dapat membantu memenuhi semua kebutuhan manusia. Dengan berkembang pesatnya teknologi yang mempengaruhi terhadap kebutuhan manusia, sehingga ada kebutuhan yang membutuhkan jarak, waktu, serta biaya untuk memperolehnya. Diketahui, tidak semua transaksi jual beli dapat dilakukan secara tunai dikarenakan keterbatasan kemampuan dan barang yang diperdagangkan terkadang bukan barang yang mudah terjual di pasar. Oleh karenanya untuk mengatasi masalah tersebut muncul adanya jenis jual beli pesanan.

Jual beli pesanan dalam Islam dibagi ke dalam dua jenis yaitu jual beli as salam dan jual beli al istisna'. Adapun pengertian dari jual beli salam adalah transaksi jual beli barang (*muslam fih*)

yang disifati di dalam tanggungan (*dzimmah*) menggunakan bahasa akad salam atau *salaf* dengan sistem pembayaran (*ra's al-mal*) secara tunai di majlis akad. Atau dengan kata lain, kontrak jual beli atas suatu barang dengan jumlah dan kualitas tertentu dimana pembayaran dilakukan dimuka, sedangkan penyerahan barang dilakukan di kemudian hari (Khusnudin dkk., 2023: 102). Sedangkan pengertian dari jual beli *Istishna'* adalah akad jual barang pesanan di antara dua belah pihak dengan spesifikasi dan pembayaran tertentu. Barang yang dipesan belum diproduksi atau tidak tersedia di pasaran. Pembayarannya dapat secara tunai atau dengan cicilan tergantung kesepakatan kedua belah pihak (Mujiatun, 2017: 212)

Dalam kenyataannya, akad *istishna'* menjadi solusi yang sangat relevan untuk menyelesaikan permasalahan ekonomi. Banyak di antara masyarakat yang menginginkan atau membutuhkan suatu barang, namun beberapa orang merasa kesulitan disebabkan tidak adanya modal yang cukup untuk mendapatkannya (Bahri, S., & Mulyana, A., 2020). Penerapan akad *istishna'* sebagian besar terkonsentrasi pada perbankan untuk pembiayaan-pembiayaan skala besar seperti dalam kredit kepemilikan rumah dan sebagainya. Sementara untuk usaha-usaha berskala kecil masih sangat kurang padahal jika diperhatikan fleksibilitas akad *istishna'* memudahkan dalam transaksi dan ini akan mempercepat dalam sirkulasi produk. Yang berarti mempercepat berjalannya roda perekonomian, mempercepat

perputaran aliran pendapatan masyarakat dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Seharusnya dengan kemudahan tersebut menjadi salah satu instrumen yang dapat dijadikan strategi dalam pemasaran produk khususnya bagi usaha-usaha kecil yang tidak banyak dilirik oleh para investor besar.

Salah satu usaha yang menerapkan akad istishna' adalah usaha bengkel las. Pada saat ini usaha bengkel las sangat menjanjikan untuk menopang kehidupan perekonomian keluarga dan memiliki prospek yang cukup baik di masa depan. Karena peluang usaha bengkel las terbuka luas mengingat pertumbuhan penduduk Indonesia yang sangat pesat. pertumbuhan penduduk yang pesat ini tentunya akan diikuti dengan meningkatnya pembangunan konstruksi sehingga memerlukan jasa pengelasan di setiap pemukiman penduduk seperti untuk pembuatan pagar besi, teralis, canopy, tangga besi dan lain sebagainya.

Kabupaten Bireuen merupakan salah satu dari 28 Kabupaten yang ada di provinsi Aceh. Luas wilayah 1.901,21 km terdiri atas 17 Kecamatan, 69 pemukiman, dan 583 gampong (desa). Jumlah penduduk Kabupaten Bireuen pada tahun 2021 adalah 441.895 jiwa yang terdiri atas 217.517 laki-laki dan 224.378 perempuan (bireuenkab.go.id).

Tabel 1.1
Jumlah Penduduk Kabupaten Bireuen Februari 2021

N O	WILAYAH	DKB		
		L	P	JML
1	SAMALANGA	12.760	13.064	25.824
2	JEUNIEB	12.680	12.790	25.470
3	PEUDADA	13.860	14.196	28.056
4	JEUMPA	18.534	18.714	37.248
5	PEUSANGAN	25.823	27.189	53.012
6	MAKMUR	7.671	8.102	15.773
7	GANDAPURA	11.556	12.275	23.831
8	PANDRAH	4.356	4.459	8.815
9	JULI	16.784	17.159	33.943
10	JANGKA	14.529	15.074	29.603
11	SIMPANG MAMPLAM	14.092	14.005	28.097
12	PEULIMBANG	6.163	6.363	12.526
13	KOTA JUANG	24.108	24.799	48.907
14	KUALA	9.554	10.024	19.578
15	PEUSANGAN SIBLAH KRUENG	6.090	6.279	12.369
16	PEUSANGAN SELATAN	7.585	7.935	15.520

Sumber: bireuenkab.go.id (2021).

Dari tabel 1.1 dapat disimpulkan bahwa wilayah yang memiliki jumlah penduduk yang paling banyak adalah Kecamatan Peusangan yaitu 53.012 orang.

Adapun penelitian yang peneliti lakukan dengan melakukan wawancara pada salah satu pegawai dikantor dinas UKM Bireuen bahwa pada tahun 2021 terdapat 25 bengkel las di Kecamatan

Peusangan. Data dari UKM Bireuen juga mengindikasikan bahwa UD. Hagu Mandiri dimiliki oleh Endang Kelana, merupakan bengkel las terbesar yang memproduksi berbagai macam produk dari bahan baku besi hitam dan stainless (sumber data dari kantor dinas UKM Bireuen, 2022).

Kemudian berdasarkan penelitian yang peneliti lakukan pada bengkel las UD. Hagu Mandiri di Kecamatan Peusangan Kabupaten Bireuen terletak di desa Cot Buket. Selanjutnya penulis menemukan bahwa pada bengkel las UD. Hagu Mandiri ini terdapat 2 cabang bengkel las namun dengan owner yang berbeda. Kedua cabang bengkel las tersebut yaitu bengkel las UD. Hagu Mandiri 2 didirikan oleh Bapak Zulkifli berlokasi di Desa Langa Kecamatan Syamtalira Bayu Kabupaten Aceh Utara dan bengkel las UD. Hagu Mandiri 3 didirikan oleh Bapak Armia yang berlokasi di Desa Labuy Kecamatan Baitussalam Kabupaten Aceh Besar. Kedua bengkel las ini hanya menumpang nama saja dan ownernya di pegang dan dikelola oleh pemilik bengkel las itu sendiri.

Berdasarkan observasi awal ke objek penelitian menerima pesanan barang-barang tertentu yang terbuat dari bahan logam atau besi seperti tangga besi, kanopi, railing tangga, pagar, teralis, ayunan, jungkat jungkit, lemari, tempat tidur, meja dan sebagainya. Proses ataupun alur dalam transaksi jual beli pesanan pada ketiga usaha bengkel las tersebut sama seperti alur transaksi pesanan secara istishna'.

Proses ataupun alur transaksi pemesanan barang dalam bentuk jual beli istishna' pada bengkel las UD. Hagu Mandiri yaitu konsumen biasanya langsung datang ke tempat bengkel las. Kemudian konsumen mengatakan spesifikasi barang yang ingin dipesan. Misal konsumen ingin memesan pagar rumah. Maka pihak bengkel akan menunjukkan contoh-contoh gambaran atau foto pagar yang sudah dibuat sebelumnya. Selain itu konsumen juga bisa menggambarkan sendiri di kertas mengenai spesifikasi atau bentuk barang yang ingin dipesan. Lalu pihak bengkel juga akan menanyakan pilihan jenis besi, warna cat dan motif-motif pagar kepada konsumen. Setelah semua spesifikasi barang sudah disepakati oleh kedua belah pihak, maka kedua belah pihak akan beralih ke transaksi pembayaran barang. Pihak bengkel las memberikan kesepakatan harga yang harus dibayar oleh konsumen berdasarkan barang yang dipesan. Pembayaran biasanya dilakukan dengan uang muka, dimana pembeli membayar separuh dari total harga kemudian sisanya bisa dicicil ataupun dilunasi ketika barang sudah selesai dibuat. Pembayaran juga bisa dilakukan di awal, di tengah atau di akhir setelah barang selesai dikerjakan sesuai kesepakatan bersama. Dalam penentuan harga menurut pihak bengkel berdasarkan pertimbangan-pertimbangan dan penentuan harga dilakukan di awal. Kemudian, pemilik bengkel akan menjanjikan jangka waktu kapan barang tersebut selesai, tidak jarang juga konsumen meminta jangka waktu tersebut. Selanjutnya, untuk terhindar dari penipuan dan sifat lupa, pihak bengkel

menyimpan semua bukti-bukti kesepakatan mengenai spesifikasi barang dan transaksi barang pesanan. Bukti-bukti yang disimpan mulai dari biodata si pemesan, surat perjanjian, pilihan gambar atau foto barang, pilihan jenis besi barang, pilihan motif barang, ukuran barang, warna cat barang, serta pencatatan transaksi pembayaran (kwitansi).

Namun dalam praktik jual beli pesanan ini tentunya tidak luput dari adanya risiko. Menurut Munawwaroh (2017), risiko adalah sesuatu yang mengarah pada ketidakpastian atas terjadinya suatu peristiwa selama selang waktu tertentu yang mana peristiwa tersebut menyebabkan suatu kerugian baik itu kerugian kecil yang tidak begitu berarti maupun kerugian besar yang berpengaruh. Sedangkan Widyanti dkk. (2018), menyatakan bahwa risiko pada umumnya tidak dapat dihilangkan ataupun dihindari begitu saja, akan tetapi risiko dapat dikelola dengan baik menurut kebutuhan instansi. Biasanya risiko yang terjadi tidak dapat dihilangkan secara langsung, namun risiko tersebut dapat dikurangi melalui tindakan-tindakan untuk meminimalisasi dampaknya. Manajemen risiko dapat membantu suatu instansi dalam menetapkan strategi kedepannya, kemudian meninjau kembali strategi yang telah diterapkan sehingga dapat relevan dengan situasi yang terus berkembang. menganalisa dan mengendalikan risiko yang mungkin terjadi pada setiap proses aktivitas yang dijalankan.

Menurut Fahmi (2016) manajemen risiko adalah suatu bidang ilmu yang membahas tentang bagaimana suatu organisasi

menerapkan ukuran dalam memetakan berbagai permasalahan yang ada dengan menempatkan berbagai pendekatan manajemen secara komprehensif dan sistematis. Sedangkan menurut Darmawi (2016) manajemen risiko adalah suatu kegiatan yang dilaksanakan untuk mengidentifikasi, menganalisis dan mengendalikan risiko yang mungkin terjadi dalam suatu aktivitas atau kegiatan sehingga akan diperoleh efektivitas dan efisiensi yang lebih tinggi. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa manajemen risiko merupakan suatu upaya dalam mengelola atau mengontrol berbagai risiko yang akan terjadi agar tidak memberikan dampak negatif terhadap keberlangsungan suatu organisasi.

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa risiko adalah ancaman atau kemungkinan suatu tindakan atau kejadian yang menimbulkan dampak yang berlawanan dengan tujuan yang ingin dicapai. Sedangkan manajemen risiko merupakan peranan yang sangat penting untuk menyelesaikan berbagai risiko yang akan timbul pada organisasi.

Menurut Ahmad Piter (2017) melakukan penelitian tentang manajemen risiko yang berjudul “Manajemen Risiko Penjualan Buah dalam Meningkatkan Profitabilitas Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus UD Metro Buah Jl. Diponegoro Gg. Cendrawasih 22 Hadimulyo Timur Kota Metro)”. Pada penelitian ini menunjukkan bahwa manajemen risiko penjualan atau pendistribusian buah yang terdapat di UD. Metro Buah dalam meningkatkan profitabilitas masih belum sesuai dengan prinsip 6c

yang terdapat dalam teori manajemen risiko yaitu dalam prinsip character dan capacity selain itu juga masih belum sesuai dengan prinsip keseimbangan dan tanggung jawab yang terdapat dalam etika bisnis Islam karena dapat dilihat dari cara pemilik UD. Metro Buah dalam mengatasi risiko yang muncul seperti dengan mencampur buah yang kondisinya kurang baik dengan buah yang kondisinya baik agar tetap mendapatkan keuntungan atau profitabilitas penjualan sehingga dapat merugikan pihak konsumen yang menerima buah tersebut sehingga dapat dikatakan bahwa pemilik usaha untuk mengatasi risiko yang muncul dengan hanya mengutamakan keuntungan saja tanpa melihat kerugian dari pihak lain yaitu para konsumen.

Selanjutnya penelitian Akbar C, Eril, Muhammad Wahyuddin Abdullah, dan Murtiadi Awaluddin (2022) juga melakukan penelitian tentang manajemen risiko dengan judul “Manajemen Risiko di Perbankan”. Hasil temuan dari penelitian ini adalah bahwa jenis-jenis risiko yang umum pada di perbankan syariah terdiri dari risiko pembiayaan, risiko benchmark, risiko likuiditas, risiko operasional dan risiko pasar. Selama proses manajemen risiko di perbankan syariah harus menggunakan prinsip kehati-hatian sehingga lebih mudah untuk mengidentifikasi, mencari, mengelola dan mengukur risiko. Pada proses manajemen risiko pada perbankan syariah dilakukan dengan cara mengidentifikasi risiko, mengevaluasi dan mengukur risiko, dan mengelola risiko. Manajemen risiko sangat penting untuk bank-

bank syariah agar pasar perbankan dengan cepat meningkatkan pangsa pasarnya.

Adapun dalam praktik jual beli pesanan istishna' pada bengkel las, penulis melihat adanya risiko yang dihadapi oleh pengusaha bengkel las seperti konsumen telat bayar, barang pesanan tidak diambil oleh konsumen, konsumen membatalkan pesanan di tengah proses pembuatan barang, dan konsumen masih komplain. Hal ini merupakan risiko yang dapat menghambat pengembangan usaha jika risiko tersebut tidak dikelola. Maka penting bagi setiap pengusaha untuk mengelola risiko, dengan tujuan untuk meminimalisasi risiko yang mungkin terjadi, agar tidak menimbulkan dampak yang negatif bagi usaha tersebut.

Salah satu dari ketiga bengkel las yaitu bengkel las UD. Hagu Mandiri bahwa dalam mengantisipasi risiko agar risiko tersebut tidak menimbulkan dampak negatif bagi usahanya, maka pihak bengkel menuliskan kwitansi sebagai surat bukti pembayaran yang harus dilakukan oleh konsumen dan juga menghubungi para konsumen untuk membayar uang pesanannya sebelum jatuh tempo pembayaran. Untuk mengantisipasi risiko keterlambatan penyerahan barang, dia melakukan pengontrolan dan pengawasan terhadap kinerja pada masing-masing karyawan serta persediaan bahan baku, dan untuk mengantisipasi agar tidak terjadi kerusakan dan kesalahan dalam memproduksi barang pesanan konsumen, dia melakukan pengawasan pada barang yang diproduksi agar yang dihasilkan sesuai dengan kesepakatan awal.

Berdasarkan pemaparan diatas, maka penulis tertarik untuk meneliti lebih dalam penelitian skripsi ini dengan judul **“Manajemen Risiko Jual Beli Istishna’ Pada Bengkel Las UD. Hagu Mandiri”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah maka menjadi rumusan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana penerapan manajemen risiko jual beli istishna’ pada bengkel las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2, dan UD. Hagu Mandiri 3?
2. Bagaimana pandangan ekonomi Islam terhadap penerapan manajemen risiko jual beli istishna’ pada bengkel las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2, dan UD. Hagu Mandiri 3?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui penerapan manajemen risiko jual beli istishna’ pada bengkel las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2, dan UD. Hagu Mandiri 3.
2. Untuk mengetahui pandangan ekonomi Islam terhadap penerapan manajemen risiko jual beli istishna’ pada

bengkel las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2, dan UD. Hagu Mandiri 3.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan permasalahan diatas, penelitian ini memiliki manfaat baik secara teoritis maupun secara praktis. Adapun manfaat penelitian ini adalah:

1. Teoritis.
 - 1) Untuk menambah dan memperluas ilmu mengenai manajemen jual beli istishna' pada usaha bengkel las.
 - 2) Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai sumber referensi dan literatur yang berhubungan dengan manajemen risiko dan diharapkan hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan terhadap penelitian sejenis untuk tahap selanjutnya.
2. Praktis
 - a. Bagi peneliti
 - a) Untuk menambah ilmu pengetahuan dan wawasan dalam mengetahui manajemen risiko jual beli istishna'.
 - b) Sebagai salah satu syarat peneliti untuk menyelesaikan studi pada program Strata Satu

(S1) pada jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

b. Bagi Usaha Bengkel

Berkenaan dengan jual beli istishna' dan manajemen resiko yang harus dilakukan oleh pelaku usaha di bengkel las, maka penelitian ini dimaksudkan untuk memberikan kontribusi pengetahuan, wawasan, dan pemahaman tentang resiko serta manajemen, khususnya dalam bidang ekonomi Islam.

c. Bagi Konsumen

Konsumen diantisipasi untuk mendapatkan manfaat dari penelitian ini dengan mempelajari lebih lanjut tentang perspektif ekonomi Islam tentang jual beli istishna' dan cara membatalkan transaksi.

1.5 Sistematika Pembahasan

Sistematika penulisan merupakan urutan penyajian dari masing-masing bab terperinci, yang terdiri dari bab I, II, III, IV, V dan dengan uraian tiap bab sebagai berikut:

BAB I: Pendahuluan

Bab pendahuluan terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, bertujuan untuk memfokuskan pembahasan, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II: Landasan Teori

Menyajikan tentang teori-teori yang berkaitan dengan penelitian, termasuk teori manajemen risiko, teori risiko, dan teori istishna', pembahasan hasil-hasil penelitian sebelumnya yang menjadi acuan dalam penyusunan penelitian ini. Kemudian kerangka pemikiran secara ringkas keterkaitan antara variabel yang akan diteliti dan pengembangan hipotesis.

BAB III: Metodologi Penelitian

Pada bab ini penulis akan menjelaskan metode penelitian yang digunakan meliputi jenis penelitian, sifat penelitian, lokasi penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, dan teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini.

BAB IV: Hasil penelitian dan pembahasan

Dalam bab ini, terdapat penjelasan mengenai gambaran umum objek penelitian, serta pembahasan tentang hasil penelitian sebelumnya yang telah dilakukan.

BAB V: Penutup

Bab V menjelaskan berupa kesimpulan dari hasil keseluruhan yang telah diperoleh dalam

penelitian ini. Serta juga menjelaskan apa saja keterbatasan dan saran untuk penelitian yang akan dilakukan selanjutnya supaya lebih mengembangkan penelitiannya.



BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Manajemen Risiko

2.1.1 Definisi Manajemen Risiko

Manajemen risiko adalah ilmu yang berkaitan dengan suatu organisasi yang menetapkan suatu ukuran dengan menetapkan berbagai permasalahan yang ada dan menggunakan berbagai pendekatan manajemen yang komprehensif dan sistematis (Fahmi, 2016). Sedangkan menurut Trimulato (2017) manajemen risiko adalah suatu metodologi pendekatan terstruktur untuk mengelola sesuatu yang berkaitan dengan ancaman akibat ketidakpastian. Ancaman yang dimaksud adalah akibat dari aktivitas individu atau kelompok orang termasuk mereka yang berperan di dalamnya. Kegiatan tersebut meliputi penilaian risiko yang mengancam strategi pengembangan untuk menanggulangi risiko dengan mengelola sumber daya yang ada. Sementara menurut Junaidi (2021) manajemen risiko adalah suatu kegiatan organisasi yang berhasil menjamin suatu pencapaian tujuan organisasi secara tepat atau sesuai untuk mengerjakan yang baik. Manajemen risiko yang telah mampu membantu dalam suatu pertimbangan dengan keputusan dan ketidakpastian sehingga dapat mempengaruhi tujuan yang telah dicapai terhadap suatu organisasi. Kemudian menurut Trimulato (2017), manajemen risiko juga merupakan cara sistematis dalam memandang suatu risiko dan menentukan penanganan yang tepat atas risiko tersebut. Ini adalah sarana untuk

mengidentifikasi sumber dan ketidakpastian serta memperkirakan dampaknya dan mengembangkan tanggapan yang harus diambil untuk menangani risiko.

Adapun menurut Hairul (2020), manajemen risiko adalah suatu proses identifikasi, mengatur risiko, serta membentuk strategi untuk mengelolanya melalui sumber daya yang tersedia. Strategi yang dapat digunakan antara lain mentransfer risiko pada pihak lain, menghindari risiko, mengurangi efek buruk dari risiko, dan menerima sebagian maupun seluruh konsekuensi dari risiko tertentu. Program manajemen risiko dengan demikian mencakup tugas-tugas, seperti:

1. Mengidentifikasi risiko-risiko yang dihadapi
2. Mengukur atau menentukan besarnya risiko tersebut
3. Mencari jalan untuk menghadapi atau menanggulangi risiko
4. Menyusun strategi untuk memperkecil ataupun mengendalikan risiko
5. Mengkoordinir pelaksanaan penanggulangan risiko serta mengevaluasi program penanggulangan risiko yang telah dibuat.

Berdasarkan pengertian di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa manajemen risiko adalah pelaksanaan yang memiliki fungsi ilmu untuk mengatasi risiko dalam suatu organisasi/atau perusahaan.

2.1.2 Tujuan dan Manfaat Manajemen Risiko

Menurut Ricky (2017 dalam Wideman, 1992) mengemukakan tujuan dari manajemen risiko adalah untuk mengenali risiko dalam suatu proyek dan mengembangkan strategi untuk mengurangi atau bahkan menghindarinya, di sisi lain juga harus mencari cara untuk memaksimalkan peluang yang ada.

Ada beberapa tujuan dari manajemen risiko (Mulyawan, 2015), antara lain:

1. Melindungi perusahaan/usaha dari risiko-risiko signifikan yang dapat menghambat pencapaian tujuan perusahaan/usaha.
2. Mendorong manajemen untuk bertindak proaktif mengurangi risiko kerugian, menjadikan manajemen risiko sebagai sumber keunggulan bersaing.
3. Hal-hal yang sifatnya tidak ekonomis, yaitu mengurangi kecemasan, sebab adanya kemungkinan kerugian tertentu dapat menimbulkan kecemasan dan ketakutan, sehingga dengan adanya upaya penanggulangan maka kondisi itu dapat diatasi.
4. Menyelamatkan operasi perusahaan/usaha perdagangan yang berisiko harus ditempuh sebagai salah satu strategi bagaimana agar kegiatan tetap berjalan meskipun menghadapi kerugian.
5. Mengusahakan supaya tetap berlanjutnya pertumbuhan usaha bagi perusahaan/usaha dagang yang sedang

melakukan pengembangan usaha karena untuk melakukan perintisan tersebut biaya yang dikeluarkan tidak sedikit, maka diperlukan pengendalian risiko sehingga usaha yang dirintis tetap berlangsung.

6. Membangun kemampuan untuk menyebarluaskan pemahaman tentang risiko dan pentingnya pengembangan risiko.

Dengan penerapan manajemen risiko di suatu perusahaan ada beberapa manfaat yang akan diperoleh (Mulyawan, 2015), yaitu :

1. 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.
2. Mampu memberikan arah bagi suatu perusahaan dalam melihat pengaruh-pengaruh yang mungkin timbul baik secara jangka pendek dan jangka panjang.
3. Mendorong para manajer dalam mengambil keputusan untuk selalu menghindari risiko dan menghindari dari pengaruh terjadinya kerugian khususnya kerugian dari segi finansial.
4. Memungkinkan perusahaan memperoleh risiko kerugian yang minimum.

5. Dengan adanya konsep manajemen risiko (Risk Management Concept) yang dirancang secara detail maka artinya perusahaan telah membangun arah dan mekanisme secara sustainable (berkelanjutan).

2.1.3 Indikator Manajemen Risiko

Setiap hari kita menghadapi risiko, baik itu risiko yang terjadi pada perorangan (manusia) ataupun risiko yang terjadi pada suatu perusahaan. Dalam definisi umum, risiko dapat diartikan sebagai akibat atau deviasi realisasi dari rencana yang telah disusun. Hal ini mungkin terjadi secara sadar maupun tidak sadar (tak diduga) sebelumnya. Meskipun suatu aktivitas perusahaan telah direncanakan sebaik mungkin, namun tetap saja mengandung ketidakpastian bahwa nanti akan berjalan sepenuhnya sesuai dengan rencana. Oleh karena itu, individu maupun perusahaan berusaha melindungi diri dan aktivitasnya, mengantisipasi dan meminimalisir risiko dengan melakukan langkah-langkah preventif.

Agar risiko tidak menghalangi kegiatan perusahaan dan untuk meminimalkan ketidakpastian, risiko harus diatur dengan sebaik-baiknya. Untuk melakukan manajemen risiko, pertama-tama harus diidentifikasi risiko-risiko apa saja mungkin terjadi dan risiko-risiko yang telah terjadi. Kemudian, dilakukan pengukuran dan penentuan besarnya risiko agar akhirnya dapat dicarikan jalan keluar untuk menghadapi atau menangani risiko-risiko yang mungkin terjadi dan dihadapi.

Pada dasarnya proses manajemen risiko dapat dilakukan melalui tahapan-tahap sebagai berikut diantaranya:

1. Identifikasi Risiko

Menurut menurut Hairul (2020), proses ini meliputi identifikasi risiko yang mungkin terjadi dalam suatu aktivitas usaha. Salah satu aspek penting dalam identifikasi risiko adalah mencatat risiko yang mungkin terjadi sebanyak mungkin. Sementara Sari, R. A., dkk., (2017), proses identifikasi risiko melibatkan pemahaman terhadap apa, mengapa, dan bagaimana faktor-faktor yang mempengaruhi terjadinya risiko serta mencari sumber-sumber terjadinya risiko. Beberapa metode yang dapat digunakan dalam tahapan identifikasi risiko ini antara lain brainstorming, checklist, analisis SWOT, Risk Breakdown Structure, analisis akar penyebab (Root Cause analysis), Metode Delphi, wawancara, dan berbagai metode lainnya.

2. Evaluasi dan Pengukuran Risiko

Pengukuran risiko dapat dilakukan dengan cara melihat potensial terjadinya seberapa besar kerusakan dan probabilitas terjadinya risiko tersebut. Penentuan probabilitas terjadinya suatu event sangatlah subyektif dan lebih berdasarkan nalar dan pengalaman. Beberapa risiko memang mudah untuk diukur, namun sangatlah sulit untuk memastikan probabilitas suatu kejadian yang sangat jarang terjadi. Sehingga, pada tahap ini sangatlah penting untuk menentukan dugaan yang terbaik supaya nantinya kita dapat memprioritaskan dengan baik dalam implementasi perencanaan

manajemen risiko. Kesulitan dalam pengukuran risiko adalah menentukan kemungkinan terjadi suatu risiko karena informasi statistik tidak selalu tersedia untuk beberapa risiko tertentu. Selain itu, mengevaluasi dampak severity (kerusakan) seringkali cukup sulit untuk aset immateriil (Hairul, 2020),.

3. Pengelolaan Risiko

Setiap bisnis akan menghadapi risiko sendiri dan karakteristik risikonya juga berbeda. Dalam hal ini memerlukan pengelolaan risiko tersebut. Pada umumnya pengelolaan risiko dapat dilakukan dengan berbagai cara, seperti menghindari atau menahan, memverifikasi. Cara termudah adalah dengan menghindari jenis risiko, dalam situasi ini risiko dapat ditahan atau ditanggung sendiri. Teknik verifikasi biasanya banyak dilakukan untuk menyebarkan risiko kepada berbagai aset sehingga kemungkinan menghadapi kerugian dapat dikecilkan (Abdullah, & Awaluddin, 2022).

Risiko harus dikelola atau ditangani. Jika organisasi gagal mengelola atau menangani risiko, maka konsekuensi yang diterima bisa cukup serius, misal kerugian yang besar. Risiko bisa dikelola dengan berbagai cara, seperti sebagai berikut ini:

a. Penghindaran Risiko (*Risk Avoidance*)

Cara paling mudah dan aman untuk mengelola risiko adalah menghindar. Tetapi cara semacam ini barangkali tidak optimal. Sebagai contoh, jika kita ingin memperoleh keuntungan dari bisnis, maka mau tidak mau kita harus

keluar dan menghadapi risiko tersebut. Kemudian kita akan mengelola risiko tersebut (Hairul, 2020).

b. Mitigasi Risiko (*Risk Reduction*)

Risk reduction atau disebut juga risk mitigation yaitu merupakan metode yang mengurangi kemungkinan terjadinya suatu resiko ataupun mengurangi dampak kerusakan yang dihasilkan oleh suatu resiko (Supriyo, 2017).

c. Memindahkan Risiko (*Risk Transfer*)

Jika kita tidak ingin menanggung risiko tertentu, kita bisa mentransfer risiko tersebut ke pihak lain yang lebih mampu menghadapi risiko tersebut. Sebagai contoh, kita bisa membeli asuransi kecelakaan. Jika terjadi kecelakaan, perusahaan asuransi akan menanggung kerugian dari kecelakaan tersebut (Hairul, 2020).

d. Menerima Risiko (*Risk Retention*)

Walaupun resiko tertentu dapat dihilangkan dengan cara mengurangi maupun mentransfernya, namun beberapa resiko harus tetap diterima sebagai bagian penting dari aktivitas (Supriyo, 2017).

e. Pendanaan Risiko (*Risk Financing*)

Pendanaan risiko mempunyai arti bagaimana mendanai kerugian yang terjadi jika suatu risiko muncul. Sebagai contoh, jika terjadi kebakaran, bagaimana menanggung kerugian akibat kebakaran tersebut, apakah dari asuransi,

ataukah menggunakan dana cadangan? Isu semacam itu masuk dalam wilayah pendanaan risiko (Hairul, 2020)

4. Pemantauan (*Monitoring*) dan Tinjauan (*Review*) Risiko

Pemantauan dan Tinjauan adalah bagian dari manajemen risiko yang digunakan dalam memastikan bahwa seluruh tahapan proses dan fungsi manajemen risiko berjalan dengan benar dan baik. Tujuan dari pemantauan dan tinjauan menjamin dan memperbaiki kualitas keefektifan rencana pelaksanaan proses manajemen risiko, implementasi dan hasil akhir yang diharapkan (Darmawi, 2016). Hal ini seperti yang dikemukakan oleh Sidik & Wahyuari (2023), proses pemantauan (*monitoring*) dan Tinjauan (*Review*) ini dilakukan dengan pemantauan pada proses manajemen risiko yang telah dilakukan yakni untuk melihat apakah penanganan dalam merespons risiko tersebut dilakukan tepat atau masih belum tepat. kemudian apabila penanganan risiko tersebut belum tepat dilakukan pencarian alternatif untuk penanganan dalam merespons risiko tersebut.

2.1.4 Manajemen Risiko Islam

Dalam perspektif Islam, manajemen risiko merupakan usaha untuk menjaga amanah Allah akan harta kekayaan demi untuk kemaslahatan manusia. Berbagai sumber ayat Qur'an telah memberikan kepada manusia akan pentingnya pengelolaan risiko ini. Keberhasilan manusia dalam mengelola risiko, bisa mendatangkan maslahat yang lebih baik. Dengan timbulnya kemaslahatan ini maka bisa dimaknai sebagai keberhasilan manusia

dalam menjaga amanah Allah (Zainiatul, 2023). Ajaran Islam terdiri dua kaidah ada kaidah ibadah dan ada kaidah muamalah, dalam hal ibadah jangan kerjakan kecuali ada perintah. Sementara dalam hal muamalah kaidah dasarnya adalah halal dan diperbolehkan, kecuali jika ada dalil yang melarang,

الاصل في الشروط في المعاملات الحل والإباحة إلا بدليل

Artinya: *“Prinsip dasar dalam bidang muamalah adalah boleh (keizinan) sampai ada dalil yang mengharamkannya”*.

Hukum asal menetapkan syarat dalam mu’âmalah adalah halal dan diperbolehkan kecuali ada dalil (yang melarangnya) (Adri, 2023).

Perspektif Islam dalam pengelolaan risiko suatu organisasi dapat dikaji dari kisah Yusuf dalam mentakwilkan mimpi sang raja pada masa itu. Kisah mimpi sang raja dijelaskan dalam Al-Qur’an Surah Yusuf ayat 43, sebagai berikut:

وَقَالَ الْمَلِكُ إِنِّي أَرَى سَبْعَ بَقَرَاتٍ سِمَانٍ يَأْكُلُهُنَّ سَبْعٌ عِجَافٌ وَسَبْعَ سُنبُلَاتٍ خُضْرٍ وَأُخَرَ يَابِسَاتٍ يَا أَيُّهَا الْمَلَأُ أَفْتُونِي فِي رُؤْيَايَ إِن كُنْتُمْ لِلرُّؤْيَا تَعْبُرُونَ (٤٣)

Artinya: raja berkata (kepada orang-orang terkemuka dari kaumnya): "Sesungguhnya aku bermimpi melihat tujuh ekor sapi betina yang gemuk-gemuk dimakan oleh tujuh ekor sapi betina yang kurus-kurus dan tujuh bulir (gandum) yang hijau dan tujuh bulir lainnya yang kering." Hai orang-orang yang

terkemuka: *"Terangkanlah kepadaku tentang ta'bir mimpiku itu jika kamu dapat menabirkan mimpi."*

Sedangkan kisah Yusuf menakwilkan mimpi sang raja dijelaskan dalam Al-Quran Surah Yusuf: 46-49

يُوسُفُ أَيُّهَا الصِّدِّيقُ أَفْتِنَا فِي سَبْعِ بَقَرَاتٍ سِمَانٍ يَأْكُلُهُنَّ سَبْعٌ عِجَافٌ وَسَبْعِ
سُنْبُلَاتٍ خُضْرٍ وَأُخَرَ يَابِسَاتٍ لَعَلِّي أَرْجِعُ إِلَى النَّاسِ لَعَلَّهُمْ يَعْلَمُونَ (٤٦) قَالَ
تَزْرَعُونَ سَبْعَ سِنِينَ دَأَبًا فَمَا حَصَدْتُمْ فَذَرُوهُ فِي سُنْبُلِهِ إِلَّا قَلِيلًا مِمَّا تَأْكُلُونَ (٤٧) ثُمَّ
يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ سَبْعٌ شِدَادٌ يَأْكُلْنَ مَا قَدَّمْتُمْ لَهُنَّ إِلَّا قَلِيلًا مِمَّا تُحْصِنُونَ (٤٨) ثُمَّ
يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ عَامٌ فِيهِ يُغَاثُ النَّاسُ وَفِيهِ يَعْرِضُونَ (٤٩)

Artinya: (setelah pelayan itu berjumpa dengan Yusuf Dia berseru): *"Yusuf, Hai orang yang Amat dipercaya, Terangkanlah kepada Kami tentang tujuh ekor sapi betina yang gemuk-gemuk yang dimakan oleh tujuh ekor sapi betina yang kurus-kurus dan tujuh bulir (gandum) yang hijau dan (tujuh) lainnya yang kering agar aku kembali kepada orang-orang itu, agar mereka mengetahuinya."* Yusuf berkata: *"Supaya kamu bertanam tujuh tahun (lamanya) sebagaimana biasa; Maka apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan dibulirnya kecuali sedikit untuk kamu makan. Kemudian sesudah itu akan datang tujuh tahun yang Amat sulit, yang*

menghabiskan apa yang kamu simpan untuk menghadapinya (tahun sulit), kecuali sedikit dari (bibit gandum) yang kamu simpan. Kemudian setelah itu akan datang tahun yang padanya manusia diberi hujan (dengan cukup) dan dimasa itu mereka memeras anggur."

Dari kisah tersebut, bisa dikatakan bahwa pada tujuh tahun kedua akan timbul kekeringan yang dahsyat. Ini merupakan suatu risiko yang menimpa negeri Yusuf tersebut. Namun dengan adanya mimpi sang raja yang kemudian ditakwilkan oleh Yusuf maka kemudian Yusuf telah melakukan pengukuran dan pengendalian atas risiko yang akan terjadi pada tujuh tahun kedua tersebut. Hal ini dilakukan Yusuf dengan cara menyarankan kepada rakyat seluruh negeri untuk menyimpan sebagian hasil panennya pada panen tujuh tahun pertama demi menghadapi paceklik pada tujuh tahun berikutnya. Dengan demikian maka terhindarlah bahaya kelaparan yang mengancam negeri Yusuf tersebut. Sungguh suatu pengelolaan risiko yang sempurna. Proses manajemen risiko diterapkan Yusuf melalui tahapan pemahaman risiko, evaluasi dan pengukuran, dan pengelolaan risiko (Hasanah dkk., 2023).

2.1.5 Fungsi Manajemen risiko dalam Islam

Berbicara masalah manajemen tentunya tidak bisa lepas dengan empat komponen yang ada yaitu (POAC) planning (perencanaan), organizing (pengorganisasian), actuating (pelaksanaan) dan controlling (pengawasan). Dan keempat

komponen tersebut dijelaskan di beberapa ayat al-Qur'an dan Hadits. Untuk lebih jelasnya maka akan penulis uraikan satu persatu sebagai berikut :

a. Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan adalah sebuah proses perdana ketika hendak melakukan pekerjaan baik dalam bentuk pemikiran maupun kerangka kerja agar tujuan yang hendak dicapai mendapatkan hasil yang optimal. Perencanaan adalah salah satu fungsi awal dari aktivitas manajemen dalam mencapai tujuan secara efektif dan efisien. Anderson memberikan definisi perencanaan adalah pandangan masa depan dan menciptakan kerangka kerja untuk mengarahkan tindakan seseorang di masa depan.

Mengenai pentingnya suatu perencanaan, adapun dalam ayat Al-Qur'an yang terkait dengan fungsi perencanaan adalah surat Al-Hasyr ayat 18 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan*” (QS. Al-Hasyr [59 : 18).

Berdasarkan surah al-Hasyr ayat 18, perencanaan jangka pendek maupun panjang yang dibuat oleh suatu organisasi semestinya tetap mengacu pada nilai dan ajaran agama Islam. Hal inilah yang membedakan manajemen qurani dengan manajemen konvensional yang lebih fokus pada tujuan dan cara-cara yang akan ditempuh untuk mencapai tujuan itu, tanpa memperhatikan halal dan haram, atau keberkahan usahanya. Dalam bahasa yang lebih ekstrim, manajemen konvensional bersifat sekuler, sementara manajemen qurani mengajarkan prinsip-prinsip manajemen yang berdasarkan atas iman dan takwa (Nasution, 2022).

Perencanaan yang baik akan dicapai dengan mempertimbangkan kondisi di waktu yang akan datang dalam mana perencanaan dan kegiatan yang akan diputuskan akan dilaksanakan, serta periode sekarang pada saat rencana dibuat. Perencanaan merupakan aspek penting dari manajemen. Keperluan merencanakan ini terletak pada kenyataan bahwa manusia dapat mengubah masa depan menurut kehendaknya. Manusia tidak boleh menyerah pada keadaan dan masa depan yang menentu tetapi menciptakan masa depan itu. Masa depan adalah akibat dari keadaan masa lampau. Keadaan sekarang dan disertai dengan usaha-usaha yang akan dilaksanakan. Dengan demikian landasan dasar perencanaan adalah kemampuan manusia untuk secara sadar memilih alternatif masa depan yang akan dikehendaknya dan kemudian mengarahkan daya upayanya untuk mewujudkan masa depan yang dipilihnya, dalam hal ini

manajemen yang akan diterapkan seperti apa, sehingga dengan dasar itulah maka suatu rencana akan terealisasi dengan baik (Goffar, 2016).

b. Pengorganisasian (*organizing*)

Pengorganisasian adalah proses mengatur, mengalokasikan dan mendistribusikan pekerjaan, wewenang dan sumber daya diantara anggota organisasi. Stoner menyatakan bahwa mengorganisasikan adalah proses mempekerjakan dua orang atau lebih untuk bekerja sama dalam cara terstruktur guna mencapai sasaran spesifik atau beberapa sasaran.

Organisasi adalah sistem kerjasama sekelompok orang untuk mencapai tujuan bersama. Dalam sistem kerjasama ini diadakan pembagian untuk menetapkan bidang-bidang atau fungsi-fungsi yang termasuk ruang lingkup kegiatan yang akan diselenggarakan. Sistem ini harus senantiasa mempunyai karakteristik antara lain:

- 1) Ada komunikasi antara orang yang bekerja sama
- 2) Individu dalam organisasi tersebut mempunyai kemampuan untuk bekerja sama
- 3) Kerja sama itu ditujukan untuk mencapai tujuan (Goffar, 2016).

Proses organizing yang menekankan pentingnya tercipta kesatuan dalam segala tindakan sehingga tercapai tujuan, sebenarnya telah dicontohkan di dalam Firman Allah surat Ali imran [3]: 103 yaitu:

وَأَعْتَصِمُوا بِحَبْلِ اللَّهِ جَمِيعًا وَلَا تَفَرَّقُوا وَاذْكُرُوا نِعْمَةَ اللَّهِ عَلَيْكُمْ إِذْ كُنْتُمْ أَعْدَاءً فَأَلَّفَ بَيْنَ قُلُوبِكُمْ فَأَصْبَحْتُمْ بِنِعْمَتِهِ إِخْوَانًا وَكُنْتُمْ عَلَى شَفَا حُفْرَةٍ مِنَ النَّارِ فَأَنْقَذَكُمْ مِنْهَا كَذَلِكَ 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” (QS. Ali imran [3]: 103)

Ayat diatas menjelaskan bahwa organisasi merupakan kumpulan orang-orang yang bisa diorganisir dengan baik. Maka hendaknya bekerjasama dalam bekerja dan memegang komitmen untuk menggapai cita-cita dalam satu tujuan (Herzeqovina, 2020).

Selanjutnya al-Qur'an memberikan petunjuk agar dalam suatu wadah, tempat, persaudaraan, ikatan, organisasi, kelompok, janganlah timbul pertentangan, perselisihan, percekocokan yang mengakibatkan hancurnya kesatuan, runtuhnya mekanisme kepemimpinan yang telah dibina. Sebagaimana dalam Firman Allah Al Anfal surah [8] : 46 yaitu:

وَأَطِيعُوا اللَّهَ وَرَسُولَهُ وَلَا تَنَازَعُوا فَتَفْشَلُوا وَتَذْهَبَ رِيحُكُمْ وَاصْبِرُوا إِنَّ اللَّهَ مَعَ الصَّابِرِينَ

Artinya : “Dan taatilah Allah dan RasulNya, janganlah kamu berbantah-bantahan yang menyebabkan kamu menjadi gentar, hilang kekuatanmu, dan

bersabarlah, sesungguhnya Allah beserta orang-orang yang sabar” (QS. Al-Anfal [8]: 46) (Goffar, 2016).

Adapun dalam sebuah hadits diterangkan hadits diterangkan (Maskun dkk., 2022) yaitu:

إن الله يحب إذا عمل أحدكم العمل أن يتقنه (رواه الطبري)

Artinya : “*Sesungguhnya Allah sangat mencintai orang yang jika melakukan sesuatu pekerjaan dilakukan secara itqan (tepat, terarah, jelas dan tuntas)*” (HR. Thabrani, No: 891, Baihaqi, No: 334).

Suatu pekerjaan apabila dilakukan dengan teratur dan terarah, maka hasilnya juga akan baik. Maka dalam suatu organisasi yang baik, proses juga dilakukan secara teratur dan teratur atau *itqan*. Menurut al-Baghawi maksud dari ayat di atas adalah manusia seyogyanya tetap pada tempatnya dan tidak bergoyah dari tempat tersebut. Di samping itu, dalam ayat tersebut banyak mufassir yang menerangkan bahwa ayat tersebut adalah barisan dalam perang. Maka ayat tersebut mengindikasikan adanya tujuan dari barisan perang yaitu berupaya untuk melaksanakan kewajiban yaitu jihad di jalan allah dan memperoleh kemenangan. Dalam penafsiran versi lain, dikemukakan bahwa ayat tersebut menunjukkan barisan dalam shalat yang memiliki keteraturan. Dari sini dapat dikemukakan bahwa ciri organisasi adalah mempunyai pemimpin dan terjadi *itba'* terhadap kepemimpinan

tersebut. Di samping itu, kata *bunyanun marshusun* mengindikasikan bahwa dalam sebuah organisasi hendaknya terdapat pembagian wewenang dan tugas, sebagaimana yang terjadi dalam sebuah bangunan atau rumah, ada yang bertugas menjadi tangga, ada yang bertugas menjadi tiang, serta ada yang bertugas menjadi atap dan sebagainya (Hidayat dkk., 2021).

c. Pelaksanaan (*actuating*)

Pelaksanaan kerja merupakan aspek terpenting dalam fungsi manajemen karena merupakan pengupayaan berbagai jenis tindakan itu sendiri, agar semua anggota kelompok mulai dari tingkat teratas sampai terbawah berusaha mencapai sasaran organisasi sesuai dengan rencana yang ditetapkan semula, dengan cara yang baik dan benar. Adapun istilah yang dapat dikelompokkan ke dalam fungsi pelaksanaan ini adalah *directing*, *commanding*, *leading* dan *cornering*.

Al-Qur'an dalam hal ini sebenarnya telah memberikan pedoman dasar terhadap proses pembimbingan, pengarahan ataupun memberikan peringatan dalam bentuk *actuating* ini. Allah berfirman dalam surat al-kahfi [18]: 2 sebagai berikut:

قَمِيمًا لِيُنذِرَ بَأْسًا شَدِيدًا مِّنْ لَّدُنْهُ وَيُبَشِّرَ الْمُؤْمِنِينَ الَّذِينَ يَعْمَلُونَ الصَّالِحَاتِ أَنَّ لَهُمْ أَجْرًا حَسَنًا (٢)

Artinya : “Sebagai bimbingan yang lurus, untuk memperingatkan siksaan yang sangat pedih dari sisi Allah dan memberi berita gembira kepada orang-orang yang beriman, yang mengerjakan

amal saleh, bahwa mereka akan mendapat pembalasan yang baik” (Q.S. Al-Kahfi [18] : 2) (Goffar. 2016).

d. Pengawasan (*Controlling*)

Controlling atau pengawasan, sering juga disebut pengendalian. 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 dan tujuan yang telah digariskan semula (Goffar, 2016).

Tujuan adanya dari *pengawasan*, adalah upaya yang jelas dalam memberikan batasan-batasan dalam sebuah kegiatan yang sudah tersusun rapi di awal (*planning*). Dalam kinerja *controlling* ini memusatkan pada tingkat efisien atau kesesuaian dan perencanaan (*planning*) lebih menuju ke arah efektivitas. Dalam kesesuaian pasti terdapat efektivitas akan tetepi secara fungsi pengawasan lebih fokus kepada efisiensi atau kesesuaian. Dengan gambaran demikian, istilah *controlling* atau dalam arti bahasa Indonesia *pengawasan* merupakan usaha yang sederhana dan dapat diartikan menjadi langkah kesesuaian organisasi dan tujuan organisasi tersebut (Maskun dkk., 2022).

Mengenai fungsi pengawasan, Allah SWT berfirman di dalam al Quran surah Al-Infithar : 10-12 sebagai berikut:

وَإِنَّ عَلَيْكُمْ لَحَافِظِينَ (١٠) كِرَامًا كَاتِبِينَ (١١) يَعْلَمُونَ مَا تَفْعَلُونَ (١٢)

Artinya : *“Padahal Sesungguhnya bagi kamu ada (malaikat-malaikat) yang mengawasi (pekerjaanmu), yang mulia (di sisi Allah) dan mencatat (pekerjaan-pekerjaanmu itu), mereka mengetahui apa yang kamu kerjakan”* (QS. Al-Infithar [82]: 10-12).

Dijelaskan pula dalam hadits Rasulullah Saw tentang anjuran dipentingkannya sebuah pengawasan atau sebuah bentuk evaluasi dalam setiap pekerjaan yang dilakukan. Islam memberikan sajian yang sangat indah sekali karena sangat memberikan perhatian dalam bentuk sebuah pengawasan diri sendiri terdahulu sebelum memberikan sebuah pengawasan kepada orang lain. Hal ini dipaparkan dalam hadits Rasulullah Saw.

حاسبوا أنفسكم قبل أن تحاسبوا ونوا لكم أعما قبل أن توزن (يثالحد)

Artinya : *“Periksalah dirimu sebelum memeriksa orang lain. Lihatlah terlebih dahulu atas kerjamu sebelum melihat kerja orang lain.”* (HR. Tirmidzi: 2383).

Dalam sudut pandang Islam sesuatu itu harus dilaksanakan secara tersistem atau teratur. Apalagi terkait dalam membangun bisnis atau sistem berbisnis ini merupakan hal yang memang harus diperhatikan, kita ketahui bersama bahwa substansi bisnis adalah memberikan sebuah fasilitas bisnis yang mampu memberikan kenyamanan dalam berbisnis bagi pengusaha secara baik dan

maksimal. Hal ini juga dijelaskan dalam hadits An-Nawawi (1987:17) yang diriwayatkan oleh Rasulullah Saw bersabda:

ان الله كتب نحسالأ على كل شيء (رواه ريبالبخا)

Artinya : “*Sesungguhnya Allah mewajibkan kepada kita untuk berlaku ihsan dalam segala sesuatu.*” (HR. Bukhari).

Berdasarkan paparan hadits diatas, dalam pengawasan Islam memberikan jalan kepada yang bengkok untuk diluruskan, memberikan evaluasi atau memberikan koreksi yang salah dan membenarkan yang hak. Islam membagi pengawasan menjadi dua hal pertama pengawasan yang berangkat dan berawal pada diri sendiri, yang bersumber dari keimanan dan tauhid kita kepada Allah Swt. Keyakinan seseorang terhadap pengawasan Allah akan memberikan dampak sendiri dalam dirinya yakni akan selalu berhati-hati dalam bertindak. Dalam kondisi ketika sendiri, dia juga akan merasakan bahwa Allah berada disampingnya, dan ketika berdua pasti kita merasa bahwa Allah yang ketiga berada di samping kita (Maskun dkk., 2022).

2.1.6 Indikator Manajemen Risiko Islam

Islam mewajibkan para penguasa dan para penguasa bersifat adil, jujur dan amanah demi terciptanya kebahagiaan manusia (falah) dan kehidupan yang baik (hayatan thayyibah) yang sangat menekankan aspek persaudaraan (ukhuwah), keadilan sosio ekonomi, dan pemenuhan kebutuhan spiritual umat manusia. Umat manusia yang memiliki kedudukan yang sama di sisi Allah sebagai

Khalifah dan sekaligus sebagai hamba-Nyantidak akan dapat merasakan kebahagiaan dan ketenangan batin kecuali bila kebutuhan-kebutuhan materiil dan spiritual telah dipenuhi. Tujuan utama syariat adalah memelihara kesejahteraan manusia yang mencakup perlindungan keimanan, kehidupan, akal, keturunan dan harta benda mereka. Apa saja yang menjamin terlindunginya lima perkara ini adalah maslahat bagi manusia dan dikehendaki.

Beberapa prinsip atau kaidah dan teknik manajemen yang ada relevansinya dengan al-Qur‘an atau al-Hadist antara lain sebagai berikut (Muhammad, 1997):

- 1) Prinsip Amar Ma‘ruf Nahi Munkar. Setiap muslim wajib melakukan perbuatan yang ma‘ruf, yaitu perbuatan yang baik dan terpuji seperti perbuatan tolong-menolong (taawun), menegakkan keadilan diantara manusia, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, mempertinggi efisiensi, dan lain-lain. Sedangkan perbuatan munkar (keji), seperti korupsi, suap, pemborosan dan sebagainya harus dijauihi dan bahkan harus diberantas. Menyeru kepada kebajikan (amar ma‘ruf) dan mencegah kemungkaran (nahi munkar) adalah wajib. Untuk melaksanakan prinsip tersebut, ilmu manajemen harus dipelajari dan dilaksanakan secara sehat, baik secara bijak maupun secara ilmiah.
- 2) Kewajiban Menegakkan Kebenaran. Ajaran Islam adalah metode Ilahi untuk menegakkan kebenaran dan menghapuskan kebatilan, dan untuk menciptakan

masyarakat yang adil, sejahtera serta diridhai Tuhan. Kebenaran (haq) menurut ukuran dan norma Islam. Manajemen sebagai suatu metode pengelolaan yang baik dan benar, untuk menghindari kesalahan dan kekeliruan dan menegakkan kebenaran. Menegakkan kebenaran adalah metode Allah yang harus ditaati oleh manusia. Dengan manajemen yang disusun oleh manusia untuk menegakkan kebenaran itu menjadi wajib.

- 3) Kewajiban Menegakkan Keadilan. Hukum syariah mewajibkan kita menegakkan keadilan, kapan dan dimanapun. Semua perbuatan harus dilakukan dengan adil. Adil dalam menimbang, adil dalam bertindak, dan adil dalam menghukum. Adil itu harus dilaksanakan dimanapun dan dengan keadaan apapun, baik diwaktu senang maupun diwaktu susah. Sewaktu sebagai orang kecil harus berbuat adil, sewaktu sebagai orang berkuasapun harus adil. Setiap muslim harus adil kepada dirinya sendiri maupun kepada orang lain.
- 4) Kewajiban Menyampaikan Amanah. Allah dan Rasul-Nya memerintahkan kepada setiap muslim untuk menyampaikan amanah. Allah memerintahkan agar selalu menyampaikan amanat dalam segala bentuknya, baik amanat perorangan, seperti dalam jual beli, hukum perjanjian yang termaktub dalam Kitab al Buyu' (hukum dagang) maupun amanat perusahaan, amanat rakyat dan Negara, seperti yang dipikul

oleh seorang pejabat pemerintah, ataupun amanat Allah dan umat, seperti yang dipikul oleh seorang pemimpin Islam. Mereka tanpa terkecuali memikul beban untuk memelihara dan menyampaikan amanat (Nizar, M., 2018).

2.2 Risiko

2.2.1 Definisi Risiko

Risiko merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan, karena semua aktivitas pasti mengandung risiko. Bahkan ada anggapan bahwa tidak ada kehidupan tanpa risiko sebagaimana tidak ada kehidupan tanpa kematian (Riva'i dan Fauzi 2015). Risiko kemungkinan terjadinya kerugian yang tidak dapat diduga atau tidak diinginkan, sehingga ketidakpastian atau kemungkinan terjadinya sesuatu jika terjadi mengakibatkan kerugian. Risiko didefinisikan sebagai sesuatu yang dapat menciptakan tantangan dalam pencapaian tujuan organisasi, karena faktor internal dan eksternal, tergantung pada tipe risiko yang ada dalam konteks tertentu (Widyanti dkk., 2018).

Risiko juga dapat ditafsirkan sebagai bentuk ketidakpastian tentang suatu keadaan yang akan terjadi di masa yang akan datang (future) dengan keputusan yang diambil sebagai pertimbangan saat ini. Menurut Ricky W. Griffin dan Ronald J. Ebert risiko adalah uncertainty about future events (ketidakpastian tentang kejadian di masa depan). Sementara itu, Joel G. Siegel dan Jae K. Shim mendefinisikan risiko dalam tiga hal.

1. Keadaan yang mengarah pada hasil tertentu, di mana hasil tersebut dapat diperoleh dengan probabilitas yang diketahui oleh pembuat keputusan.
2. Variasi dalam laba, penjualan, atau variabel keuangan lainnya, dan
3. Kemungkinan masalah keuangan yang mempengaruhi kinerja operasi atau posisi keuangan, seperti risiko ekonomi, ketidakpastian politik, dan masalah industri.

Lebih jauh G. Siegel dan Jai K. Shim menjelaskan pengertian analisis risiko adalah proses mengukur dan menganalisis risiko yang digabungkan dengan keputusan keuangan dan investasi. Sementara itu David K. Eiteman, Arthur I. Stonehill H. Moffett mengatakan bahwa risiko dasar adalah the mismatching of interest rate bases for associated assets and liabilities (ketidaksesuaian dasar suku bunga untuk aset dan kewajiban terkait) (Fahmi, 2016).

2.2.2 Jenis-jenis Risiko

Dari sudut pandang akademisi ada banyak jenis risiko namun secara umum risiko itu dikenal dalam 2 (dua) tipe risiko, yaitu risiko murni (pure risk) dan risiko spekulatif (speculative risk). kedua tipe risiko tersebut adalah (Fahmi, 2016):

- a. Risiko murni (pure risk).

Risiko murni dapat dikelompokkan pada tiga-tipe risiko yaitu:

1) Risiko aset fisik.

Berikut ini adalah risiko-risiko yang mengakibatkan kerugian terhadap aset fisik suatu perusahaan/organisasi. Misalnya kebakaran, banjir, gempa bumi, tsunami, gunung meletus, dll.

2) Risiko karyawan.

Berikut ini adalah risiko karena akibat apa yang dialami oleh karyawan yang bekerja di perusahaan/organisasi tersebut. Kecelakaan kerja yang mengakibatkan terganggunya aktivitas organisasi.

3) Risiko legal.

Ini adalah risiko di bidang kontrak yang mengecewakan atau kontrak tidak berjalan sesuai rencana. Misalnya perselisihan dengan perusahaan lain sehingga adanya persoalan seperti ganti kerugian.

b. Risiko spekulatif (spekulatif risk).

Risiko spekulatif ini dapat dikelompokkan kepada empat tipe risiko yaitu:

1) Risiko pasar.

Risiko pasar ini adalah risiko-risiko yang terjadi dari pergerakan harga di pasar. Misalnya, harga saham mengalami penurunan sehingga menimbulkan kerugian.

2) Risiko kredit.

Risiko kredit ini adalah risiko yang terjadi karena mitra gagal memenuhi kewajibannya kepada perusahaan.

Misalnya, munculnya kredit macet, persentase piutang meningkat.

3) Risiko Likuiditas.

Risiko likuiditas adalah risiko karena ketidakmampuan dalam memenuhi kebutuhan kas. Misalnya kepemilikan kas menurun, sehingga tidak mampu membayar utang dengan baik, menyebabkan perusahaan harus menjual aset yang dimilikinya.

4) Risiko Operasional. Berikut adalah risiko-risiko yang diakibatkan oleh kegiatan operasional yang tidak berjalan dengan lancar. Misalnya terjadi kerusakan pada komputer karena berbagai hal termasuk terkena virus.

Adapun jenis-jenis risiko yang dikemukakan Munawwaroh (2017) yaitu:

a. Risiko berdasarkan sifat
berdasarkan sifatnya, risiko dibagi ke dalam dua jenis, yaitu:

1) Risiko Spekulatif (*Speculative Risk*)

Risiko spekulatif adalah risiko yang memang sengaja diadakan agar di lain pihak dapat diharapkan hal-hal yang menguntungkan.

2) Risiko Murni (*Pure Risk*).

Risiko murni adalah yang tidak disengaja, yang jika terjadi dapat menimbulkan kerugian secara tiba-tiba.

- b. Risiko berdasarkan kemungkinannya untuk dialihkan
- 1) Risiko yang dapat dialihkan, ini adalah risiko yang dapat dipertanggungjawabkan sebagai obyek yang terkena risiko kepada perusahaan.
 - 2) Risiko yang tidak dapat dialihkan, ini adalah semua risiko yang termasuk dalam risiko spekulatif (keuntungan) yang tidak dapat dipertanggungjawabkan pada perusahaan.
- c. Risiko menurut sumber/penyebab timbulnya
- 1) Risiko internal yaitu risiko yang berasal dari dalam perusahaan itu sendiri. Misalnya risiko kerusakan peralatan kerja pada proyek karena kesalahan operasi, risiko kecelakaan kerja, dan lain sebagainya.
 - 2) Risiko eksternal yaitu risiko yang berasal dari luar perusahaan, misalnya risiko pencurian, penipuan, perubahan kebijakan dan lain sebagainya.

2.3 Pengertian dan Dasar Hukum Istishna'

2.3.1 Pengertian Istishna'

Lafal Istishna' berasal dari kata *shana'a* yang artinya membuat sesuatu. Kemudian ditambah alif, sin dan ta' menjadi Istishna'. Secara etimologi Istishna' artinya minta dibuatkan, sedangkan menurut terminologi merupakan suatu kontrak jual beli antara penjual dan pembeli di mana pembeli memesan barang

dengan kriteria yang jelas dan harganya yang dapat diserahkan secara bertahap atau dapat juga dilunasi. Sistem Istishna' adalah sistem pembiayaan atas dasar pesanan, untuk kasus ini di mana objek atau barang yang diperjual belikan belum ada (Siregar & Khoerudin, 2019).

Transaksi *ba'i al-istishna'* merupakan kontrak penjualan secara antara pembeli dan pembuat barang. Dalam kontrak ini, pembuat barang menerima pesanan dari pembeli. Pembuat barang lalu berusaha melalui orang lain untuk membuat atau membeli barang menurut spesifikasi yang telah disepakati dan menjualnya kepada pembeli akhir. Kedua belah pihak sepakat atas harga serta sistem pembayaran, apakah pembayaran dibayar di muka, melalui cicilan, atau ditangguhkan sampai suatu waktu pada masa yang akan datang (Riva'i & Fauzi, 2015)

Akad istishna' menciptakan kewajiban moral bagi perusahaan untuk memproduksi barang pesanan pembeli. Sebelum perusahaan mulai memproduksinya, setiap pihak dapat membatalkan kontrak dengan pemberitahuan sebelumnya kepada pihak lain. Namun demikian, apabila perusahaan telah memulai produksinya, kontrak istishna' tidak dapat diputuskan secara sepihak. Menurut Zainur (2021), dalam melakukan kontrak bai' al-istishna' pembatalan boleh dilakukan selama tidak merugikan kedua belah pihak. Yang menjadi kelebihan dari pelaksanaan bai' al-istishna' ini adalah dapat memudahkan pembeli atau konsumen dalam pembayarannya karena dapat diangsur atau ditangguhkan.

Dari beberapa penjelasan diatas dapat dipahami bahwa jual beli *istishna'* adalah akad jual beli antara dua pihak dimana pihak pertama (orang yang memesan) meminta kepada pihak kedua (orang yang membuat atau produsen) untuk dibuatkan suatu barang. Pihak pertama disebut *mustashni'* sedangkan pihak kedua, yaitu penjual disebut *shani'* dan sesuatu yang menjadi objek akad disebut *mushnu'* atau barang yang dipesan (dibuat). Barang yang digunakan adalah milik pribadi pembuat (produsen), pemesanan berupa barang dengan spesifikasi tertentu sesuai apa yang disepakati, dengan pembayaran dapat dilakukan secara bertahap baik di depan, ketika barang dalam proses produksi ataupun di akhir ketika barang telah selesai dikerjakan dan diserahkan kepada pemesan.

Menurut Jumhur Fuqaha, jual beli *istishna'* merupakan jenis khusus dari akad salam. biasanya, jenis ini digunakan dalam bidang manufaktur, walaupun demikian ketentuan jual beli *istishnā'* mengikuti ketentuan dan aturan akad salam. Pada dasarnya, pembiayaan *istishnā'* merupakan transaksi jual beli cicilan seperti *Murabahah Muajjal*. Namun berbeda dengan jual beli *Murabāhah* barang diserahkan di muka sedangkan uangnya dibayar cicilan, dalam jual beli *istishnā'* barang diserahkan di belakang walaupun uangnya juga sama-sama di bayar secara cicilan. Dengan demikian, metode pembayaran pada jual beli *Murabāhah Muajjal* sama persis dengan metode pembayaran dalam jual beli *istishnā'* yakni sama-sama dengan sistem angsuran. satu-satunya hal yang membedakan

antara keduanya adalah waktu penyerahan barangnya. Dalam *Murabāhah Muajjal*, barang diserahkan di muka sedangkan dalam *istishnā'* barang diserahkan di belakang, yakni pada akhir periode pembiayaan. Hal ini terjadi karena produk belum dibuat/ belum berwujud (Rifa'i, Z. 2017).

Istishnā' menyerupai akad salam, karena ia termasuk jual beli yang barangnya belum ada, juga karena barang melekat pada waktu akad pada tanggungan *shani'* (penjual). Tetapi *Istishnā'* berbeda dengan salam, dalam hal tidak wajib untuk segera pembayaran. Akad *Istishnā'*, juga identik dengan ijarah. Jika bahan baku untuk produksi berasal dari pemesan, sehingga produsen (*shani'*) hanya memberikan jasa pembuatan dan identik dengan ijarah. Berbeda jika bahan bakunya dari produsen (*shani'*) maka ini termasuk *istishna'*

Sekalipun akad *istishna'* mirip dengan akad salam, yakni dari segi jual beli sesuatu yang belum ada pada saat akad berlangsung (*bai al-ma'dum*), namun, menurut fuqaha Hanafiyah terdapat perbedaan antara salam dengan *istishna'*, yaitu:

- a. Barang pada akad salam menjadi utang yang harus diselesaikan. Jenis barangnya adalah jenis yang ada dipasaran. Sementara itu, dalam akad *istishna'* objek akad tidak menjadi utang bagi *shani'* dan jenis barangnya tidak harus jenis barang yang ada di pasaran.

- b. Dalam akad salam penyerahan barang yang dipesan dilakukan dalam waktu tertentu. Sementara itu, dalam akad istishna' tidak disyaratkan pada waktu tertentu.
- c. Akad salam menurut para fuqaha mengikat para pihak sehingga tidak dapat dibatalkan secara sepihak. Sementara itu, istishna' menurut mayoritas ulama Hanafiyah bersifat tidak mengikat (*ghairu lazim*) sehingga dapat dibatalkan secara sepihak.
- d. Dalam jual beli salam, pembayaran harus dilakukan pada saat akad berlangsung. Sementara itu, dalam istishna' dapat dilakukan pada saat akad atau dibayar di kemudian hari (Rozalinda, 2016).

2.3.2 Dasar Hukum Istishna'

Istishna' artinya, membeli barang yang dibuat sesuai dengan pesanan pembeli. Jual beli ini boleh dilakukan dalam semua yang biasa dibuat sesuai dengan pesanan. Rukunnya adalah ijab dan kabul. Hukumnya adalah tetapnya kepemilikan atas penukar dan barang. Dan syarat sahnya adalah penjelasan tentang jenis barang yang dipesan, tipenya, ciri-cirinya, dan kadarnya, dengan penjelasan yang dapat menghilangkan ketidaktahuan dan menghindarkan perselisihan.

Akad istishna' adalah akad yang halal dan diperbolehkan serta didasarkan atas petunjuk Al-Qur'an, Sunnah, Ijma' dan Fatwa DSN-MUI dari kalangan muslimin. dalil yang membolehkan istishnā' adalah sebagai berikut:

a. Al-Qur'an

Adapun dalam Al-Qur'an Adapun dalam al-quran termuat dalam surat Al-Baqarah ayat 275. Adapun bagian ayatnya (Bimantara & Asari, 2022) adalah sebagai berikut:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: *"Allah mengizinkan perdagangan dan melarang riba"*. (Qs. Al-Baqarah [2]: 275).

Berdasarkan ayat di atas, para ulama memberikan penjelasan bahwa hukum asal setiap jual beli adalah halal, kecuali yang memang nyata-nyata telah diharamkan dalam dalil yang kuat dan shahih

b. Sunnah

Adapun dasar hukum yang termuat dalam As-Sunnah, mengenai akad istishna' adalah sebagai berikut:

عن أنس رضي الله عنه ان نبي الله ص كان أراد أن يكتب إلى العجم فقبل له
إن العجم لا يقبلون
خاتم فاصطنع خاتما من فصّة. قال : كأني أنظر إلى بياضه يده (رواه مسلم)
إلا كتابا عليه

Artinya: *"Dari Anas ra. Nabi SAW hendak menulis surat kepada raja non-Arab, namun raja-raja non-Arab tersebut tidak sudi menerima surat yang tidak distempel. Maka beliaupun memesan agar ia dibuatkan cincin stempel dari bahan perak. Anas*

mengisahkan: “seakan-akan sekarang ini aku dapat menyaksikan kemilau putih di tangan beliau.” (HR. Muslim)

Dalam hadits tersebut perbuatan Nabi ini menjadi nyata bahwa akad istishna' akad yang diperbolehkan (Bimantara & Asari, 2022)

c. Ijma'

Menurut ulama Maliki, Syafi'i, dan Hambali bahwa akad Istishna' sah dengan alasan diperbolehkannya akad salam, dan telah menjadi kebiasaan umat manusia dalam bertransaksi ('urf), Dengan catatan terpenuhinya syarat-syarat sebagaimana dalam akad salam. Diantaranya adalah adanya serah terima modal. Ulama Syafi'i menambahkan, penyerahan objek akad (*masnu'*) bisa dibatasi dengan waktu tertentu atau tidak.

Sedangkan menurut ulama Hanafiyah, Istishna' apabila dianalogikan dengan ba'i ma'dum (jual beli barang yang tidak ada) maka Istishna' tidak diperbolehkan, akan tetapi istishna' diperbolehkan dengan alasan istishna' demi kebaikan kehidupan manusia yang telah menjadi kebiasaan ('urf) dalam beberapa masa tanpa ada ulama yang mengingkarinya. Akad Istishna' diperbolehkan karena ada ijma' ulama (Azam, 2017).

Adapun alasan lebih jelas mengenai mazhab Hanafi menyetujui kontrak Istishna' atas dasar Istihsan (menganggapnya baik) sebagai berikut :

- 1) Masyarakat telah mempraktikkan jual beli Istishna' secara luas dan terus-menerus tanpa ada keberatan sama sekali. Hal inilah yang melatarbelakangi perbedaan ulama dalam menghukumi jual beli Istishna'.
- 2) Di dalam syariah dimungkinkan adanya penyimpangan terhadap qiyas, dan hal ini telah menjadi konsensus ulama (sudah ijma').
- 3) Keberadaan jual beli Istishna' didasarkan atas kebutuhan masyarakat. Banyak orang memerlukan barang yang tidak tersedia di pasar sehingga mereka cenderung melakukan kontrak agar orang lain membuat barang yang diperlukan tersebut.
- 4) Jual beli Istishna' sah sesuai dengan aturan umum mengenai kebolehan kontrak selama tidak bertentangan dengan Al-Quran dan As-Sunnah (Siregar & Khoerudin, 2019).

d. Menurut Fatwa DSN-MUI

Dalam fatwa DSN-MUI (Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia), dijelaskan bahwa jual beli istishna' adalah akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu yang disepakati antara pemesan (pemesan, *mustashni*') dan penjual (pembuat, *shani*').

Adapun menurut MUI Dalam fatwa DSN- MUI (Dewan Syariah Nasional- Majelis Ulama Indonesia) nomor 06/DSN-MUI /IV / 2000 menjelaskan bahwa ada 3 (tiga) ketentuan dibolehkan:

- 1) Ketentuan tentang Pembayaran, dimana alat bayar harus diketahui jumlah dan bentuknya, baik berupa uang, barang, atau manfaat, pembayaran yang dilakukan sesuai dengan kesepakatan, dan tidak boleh dalam bentuk pembebasan hutang.
- 2) Ketentuan tentang Barang, harus jelas ciri-cirinya dan dapat diakui sebagai hutang, dapat dijelaskan spesifikasinya, penyerahan barang dilakukan kemudian, waktu dan tempat penyerahan barang harus ditetapkan berdasarkan kesepakatan, pembeli (*mustashni*) tidak boleh menjual barang sebelum menerimanya, tidak boleh menukar barang, kecuali dengan barang sejenis sesuai kesepakatan, dan dalam hal terdapat cacat atau barang tidak sesuai dengan kesepakatan, pemesan memiliki hak khiyar (hak memilih) untuk melanjutkan atau membatalkan akad
- 3) Ketentuan Lain yaitu: Dalam hal pesanan sudah dikerjakan sesuai dengan kesepakatan, hukumnya mengikat, semua ketentuan dalam jual beli salam yang tidak disebutkan di atas berlaku pula pada jual beli *istishna*, jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah (Hidayah dkk., 2018).

Berdasarkan pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa hukum jual beli istishnā' adalah boleh karena dapat memberikan keringanan, kemudahan kepada setiap manusia dalam bermuāmalah.

2.3.3 Rukun dan Syarat jual beli istishna'

Rukun dari istishna' yang harus terpenuhi dalam transaksi , di antaranya sebagai berikut :

1. Pelaku akad, yaitu mustashni' (pembeli) adalah pihak yang membutuhkan dan memesan barang, sedangkan shōni' (penjual) adalah pihak yang memproduksi barang pesanan.
2. Objek akad meliputi barang dan harga barang Istishna' Hukum objek akad transaksi jual beli Istishna' meliputi barang yang diperjualbelikan dan harga barang tersebut. Terkait dengan barang Istishna' DSN dalam fatwanya menyatakan bahwa ada beberapa ketentuan yang harus dipenuhi. Ketentuan tersebut adalah:
 - a) Harus jelas spesifikasinya.
 - b) Penyerahannya dilakukan kemudian.
 - c) Waktu dan tempat penyerahan barang harus ditentukan berdasarkan kesepakatan.
 - d) Pembeli (mustashni') tidak boleh menjual barang sebelum menerimanya.
 - e) Tidak boleh menukar barang, kecuali dengan barang yang sejenis sesuai kesepakatan.

- f) Memerlukan proses pembuatan setelah akad disepakati.
 - g) Barang yang diserahkan harus sesuai dengan spesifikasi pemesan, bukan barang massal.
3. Ijab dan kabul yang menunjukkan pernyataan kehendak jual beli Istishna' kedua belah pihak. Ijab dan kabul Istishna' merupakan pernyataan dari kedua belah pihak yang berkontrak, dengan cara penawaran dari penjual dan penerima yang dinyatakan oleh pembeli. Pelepasan perjanjian dapat dilakukan dengan lisan, isyarat (bagi yang tidak bisa bicara), tindakan maupun tulisan bergantung pada praktik yang lazim di masyarakat dan menunjukkan keridhaan satu pihak untuk penjual barang Istishna' dan pihak pembeli barang Istishna'. Dan pada dasarnya Istishna' tidak dapat dibatalkan, kecuali memenuhi kondisi sebagai berikut:
- a) Kedua belah pihak setuju untuk menghentikannya.
 - b) Akad batal demi hukum karena timbul kondisi hukum yang dapat menghalangi pelaksanaan atau penyelesaian akad (Siregar & Khoerudin, 2019).

Syarat yang diajukan ulama Hanafiyah agar istisnā' sah yaitu :

1. Barang yang menjadi objek istishna' harus jelas, baik jenis, macam, kadar dan sifatnya. Apabila salah satu unsur ini tidak jelas, maka akad istiṣṇa' rusak. Karena

barang tersebut pada dasarnya adalah objek jual beli yang harus diketahui. Apabila seseorang memesan suatu barang, harus dijelaskan spesifikasinya; bahan, jenis, model, ukuran, bentuk, sifat, kualitasnya serta hal-hal yang terkait dengan barang tersebut. Jangan sampai ada hal yang tidak jelas, karena hal tersebut dapat menimbulkan perselisihan di antara para pihak yang bertransaksi (Mustofa, 2016).

2. Tidak dibatasi waktu penyerahan barang. Bila ditentukan waktu penyerahan barang maka, akadnya secara otomatis berubah menjadi akad salam., sehingga berlaku padanya seluruh hukum-hukum akad salam, demikianlah pendapat Imam Abu Hanifah. Akan tetapi, kedua muridnya yaitu Abu Yusuf, dan Muhammad bin al Hasan berselisih, mereka berdua berpendapat bahwa tidak mengapa menentukan waktu penyerahan, dan tidak menyebabkannya berubah menjadi akad salam. Karena demikianlah tradisi masyarakat sejak dahulu kala dalam akad istishna'. Dengan demikian, tidak ada alasan untuk melarang penentuan waktu penyerahan barang pesanan, karena tradisi masyarakat ini tidak diperselisihkan dalil atau hukum syariahnya.
3. Barang yang dipesan adalah barang yang telah biasa dipesan dengan akad istishna'. Persyaratan ini sebagai imbas langsung dari dasar dibolehkannya akad istishna'.

Telah dijelaskan di atas bahwa akad istishna' dibolehkan berdasarkan tradisi umat Islam yang telah berlangsung sejak dahulu kala. Dengan demikian, akad ini hanya berlaku dan dibenarkan pada barang-barang yang oleh masyarakat biasa dipesan dengan skema akad istishna'. Adapun selainnya, maka dikembalikan kepada hukum asal (Hadi, 2017).

Adapun ketentuan syarat-syarat Akad Istishna' menurut Fatwa DSN MUI, (DSN-MUI, 2000) adalah sebagai berikut :

a. ketentuan tentang pembayaran:

- 1) bahwasannya alat bayar dalam akad istishna' harus diketahui bentuk alat pembayarannya, baik itu berupa uang, barang atau manfaat
- 2) dalam hal pembayaran harus dilakukan sesuai dengan kesepakatan
- 3) bahwasannya pembayaran tidak boleh dalam bentuk pembebasan utang

b. mengenai objek akad atau ketentuan barang:

- 1) objek barang harus jelas ciri-cirinya dan dapat diakui sebagai utang
- 2) spesifikasinya harus bisa dijelaskan dengan detail, walaupun bentuk barangnya belum ada ditempat
- 3) penyerahan barangnya harus dilakukan di kemudian hari. Hal ini yang membedakan antara jual-beli istishna' dengan jual beli mutlak.

- 4) waktu dan tempat penyerahan barang harus ditetapkan berdasarkan kesepakatan
- 5) ketika barang tidak sesuai atau terdapat cacat, maka pemesan memiliki hak khiyar (atau hak memilih) untuk melanjutkan atau membatalkan suatu akad dalam istishna' (DSN-MUI, 2000).

Akad istishna' tidak dapat dibatalkan, kecuali memenuhi kondisi:

- a. Kedua belah pihak setuju untuk menghentikannya
- b. Kontrak menjadi tidak sah karena keadaan hukum yang dapat mengganggu pelaksanaan atau pelaksanaan kontrak (Bimantara & Asari, 2022).

Adapun menurut Kalimah dan Muzdalifah (2022) akad istishna' dapat terputus apabila dalam kondisi berikut ini:

- a. Tidak tercapainya isi kesepakatan sebagaimana mestinya oleh salah satu atau kedua belah pihak.
- b. Kesepakatan pemberhentian kontrak oleh kedua belah pihak.
- c. Salah satu pihak bisa melakukan pembatalan apabila terdapat suatu hal yang masuk akal yang dapat mencegah terlaksanakannya perjanjian atau penyelesaiannya.

2.3.4 Hikmah-hikmah Jual Beli Istishna'

Setiap apa pun yang disyariatkan Allah dan Rasul-Nya pasti mempunyai hikmah- hikmah yang terkandung di dalamnya. Akan

tetapi, karena kesibukan manusia itu sendiri, terkadang manusia tidak pernah merasakan hikmah yang terkandung di dalamnya. Manusia tidak biasa menyingkap rahasia dari apa yang telah Allah Swt. isyaratkan. Tidak jarang manusia menganggap bahwa jika apa yang terjadi pada dirinya tidak sesuai dengan harapan, maka mereka terkadang menganggap Allah Swt. tidak adil atau hal-hal lainnya yang semuanya itu bisa menutup pintu dibukanya rahmat. Begitu pun hikmah yang terkandung dalam sistem jual beli Istishna' (pesanan) sebagai berikut (Siregar & Khoerudin, 2019):

- 1) Untuk mempermudah manusia dalam bermuamalat.

Transaksi istishna' memiliki kelebihan antara lain dalam akad istishna' barang yang dipesan dapat disesuaikan dengan yang diinginkan pembeli dan akad istishna' memberikan kemudahan bagi pembeli melakukan kegiatan jual beli terutama dalam bidang manufaktur yang mana membutuhkan biaya besar sedangkan pembeli tidak cukup memiliki biaya sumber. Akad istishna' memiliki sistem pembayaran yang fleksibel. Mekanisme pembiayaan istishna' dapat dilakukan dengan tiga cara yaitu pembiayaan dimuka, pembayaran saat penyerahan barang, dan pembayaran ditangguhkan (Saifuddin dan Firmansyah, 2021)

- 2) Untuk mensejahterakan ekonomi manusia.

Menurut Zainur (2021), kegiatan jual beli sangat dibutuhkan oleh masyarakat sebagai sarana dan

prasarana memenuhi kebutuhan sehari-hari. Dengan adanya jual beli maka akan timbul rasa saling membantu terutama di bidang ekonomi, sehingga hidup manusia berdiri dengan lurus, mekanisme hidup berjalan dengan baik.

- 3) Merupakan kebutuhan masyarakat yang memerlukan barang yang tidak tersedia di pasar.

Dalam kehidupan sehari-hari ilmu pengetahuan dan teknologi menyebabkan pola berpikir manusia berkembang. Oleh karena itu, manusia juga membutuhkan keamanan dan kenyamanan yang dianggap sangat penting. Salah satu transaksi jual beli dalam kehidupan sehari-hari adalah transaksi *bai' al-Istishna'* (Zainur, 2021). Dan menerapkan pesanan secara *istishna'* juga dapat memberi atau memenuhi kebutuhan kebanyakan orang terutama kebutuhan dalam rumah tangga seperti lemari, tempat tidur, kitchen set, dan lain-lain. Karena tidak semua kebutuhan manusia dapat dipenuhi melalui transaksi jual beli secara langsung. Ada beberapa kebutuhan manusia dapat terpenuhi melalui proses pembuatan barang terlebih dahulu. Hingga pada akhirnya konsumen terkadang membutuhkan barang yang tidak atau belum diproduksi oleh produsen hingga konsumen melakukan transaksi jual beli dengan produsen melalui cara *istishna'* yaitu

meminta dibuatkan barang yang diinginkan sesuai syarat, ukuran atau karakteristik dari benda yang diinginkan sesuai dengan kebutuhan (Syu'aibi dan Maghfur, 2019).

- 4) Sebagai media tolong-menolong antara manusia yang satu dengan yang lainnya. Menurut Ramis (2021) yaitu pada dasarnya konsep tolong menolong (*ta'awun*) telah melekat pada akad *istishna'*. Contoh Kontribusi akad *istishna'* berbasis tolong menolong (*ta'awun*) pada Perusahaan Eddy Mitra Karya dalam memenuhi kebutuhan perumahan masyarakat kota Makassar dalam perjanjiannya dengan kemudahan bertransaksi, keringanan bagi yang belum memiliki rumah, tanpa ada denda jika telat dari jadwal angsurannya, tanpa ada proses penyitaan. Jika gagal kredit, selama proses jual beli, dilakukan musyawarah oleh kedua belah pihak untuk mencari solusi bersama.

2.4 Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan 7 (tujuh) penelitian terdahulu, yang pembahasannya berkaitan dengan penulisan proposal ini, adapun penelitian-penelitian yang dimaksud, antara lain yaitu :

Diyana Utami (2021) melakukan penelitian tentang “Dampak Jual Beli Pesanan Furniture Di Mebel KUPP Karya Guna

Sungai Serut Bengkulu Dalam Tinjauan Akad Istishna”” penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif atau penelitian lapangan. Penelitian menggunakan teknik purposive sampling, Subjek/Informan yaitu 1 orang pemilik usaha, 5 orang karyawan dan 4 orang pembeli. Teknik analisis data yaitu reduction, display, dan conclusion. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Pelaksanaan jual beli pesanan furniture di KUPP Karya Guna Sungai Serut Bengkulu, pembeli memesan barang secara langsung dan online melalui telepon atau whatsapp kepada produsen dengan spesifikasi tertentu dan pembayaran dapat dilakukan di awal, di tengah atau di akhir. Setelah pembuatan selesai, objek pesanan dikirim ke pembeli disertai dengan nota pelunasan pembayaran bagi pihak yang mencicil sesuai dengan kesepakatan saat akad. Ketika pembeli belum dapat membayar, maka pihak mebel akan memberi penambahan waktu pembayaran. (2) Dampak yang terjadi ketika pembeli belum dapat melunasi sisa pembayaran dan pihak mebel memberikan penambahan waktu. Bagi pihak mebel, kesulitan dalam perputaran modal. Bagi karyawan, modal yang terhambat dapat mempengaruhi besar kecil gaji karyawan dan lamanya pemberian gaji.

Menurut Erra Fhrisca Amanda (2019) yang memiliki tentang “Penerapan Prinsip Kehati-hatian dan Manajemen Risiko Pada Pembiayaan Kepemilikan Multi Faedah Purna BRI Syariah IB Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Cilacap”. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (field research) dengan

menggunakan metode kualitatif dalam melaksanakan penelitian dan disajikan dalam bentuk deskriptif. Sedangkan objek penelitian ini yaitu prinsip kehati-hatian dan manajemen risiko pada pembiayaan KMF Purna di BRI Syariah KCP Cilacap. Dalam pelaksanaan penelitian, peneliti terjun langsung ke lapangan melakukan observasi, wawancara, dan dokumentasi terhadap data yang peneliti butuhkan di lokasi penelitian. Hasil dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa BRI Syariah KCP Cilacap sudah menerapkan prinsip kehati-hatian dengan menggunakan prinsip 5C. Dalam penerapannya lebih mengutamakan pada aspek character, capital, collateral. Hal ini diketahui bahwa dalam proses pengajuan pembiayaan di bank BRI Syariah KCP Cilacap, pihak yang bersangkutan baik marketing maupun account officer sudah menjalankan prosedur dengan teliti dan benar. Dan dengan meminimalkan risiko yang akan terjadi pihak bank sudah bekerja sama dengan asuransi dan PT. Taspen, sehingga jika terjadi hal yang tidak diinginkan bank tidak akan mengalami kerugian.

Menurut Jahuri (2018) dalam penelitiannya tentang “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Pesanan di Toko Berlian Busana Ponorogo”. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang menggunakan metode kualitatif. Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah menggunakan observasi, wawancara, dokumentasi. Analisis dalam penelitian ini menggunakan metode induktif yaitu metode yang menekankan pada pengamatan dahulu, lalu menarik kesimpulan berdasarkan

pengamatan tersebut. Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa:

- 1) Akad dalam jual beli pesanan di toko Berlian Busana belum sesuai dengan hukum Islam karena Syarat pembayarannya tidak terpenuhi.
- 2) Kesepakatan harga dalam jual beli pesanan (salam) yang pertama telah sesuai dengan hukum Islam karena penetapan harga telah dijelaskan di awal, yang kedua belum sesuai dengan hukum Islam harga yang diberikan hanya perkiraan yang bisa saja berubah sewaktu barang datang.
- 3) Pembatalan akad dalam jual beli pesanan tidak sesuai dengan hukum Islam karena ada pihak yang dirugikan dalam pembatalan tersebut dan apabila ada timbul permasalahan dalam pembatalan akad tersebut akan diselesaikan dengan jalan musyawarah untuk mufakat.

Menurut Muhammad Rizki Hidayah, Kholil Nawawi, dan Suhud Arif (2018) melakukan penelitian tentang “Analisis Implementasi Akad Istishna’ Pembiayaan rumah (Studi Kasus Developer Property Syariah Bogor)”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana praktek akad istishna’ yang diterapkan oleh Developer Property Syariah Bogor. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif dengan pemaparan yang berkaitan dengan pemecahan masalah yang ada. Hasil penelitian ini bahwa akad yang digunakan adalah akad istishna’ dengan terbebas dari riba/bunga, Juga, menganut konsep tidak menerapkan suku bunga atau riba, tidak ada denda, tidak menjamin barang yang bukan milik pembeli, dan harga kredit yang ditentukan berlaku tetap

hingga lunas, jaminan yang diterapkan berupa jaminan barang (rahn).

Menurut Nova Yolanda (2017) penelitian tentang “Analisis Pengendalian Risiko Usaha Pedagang Buah Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Pasar Buah Peunayong Banda Aceh)”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif, dengan teknik pengumpulan data dengan cara interview (wawancara) dan dokumentasi. Hasil penelitian pertama, risiko yang dihadapi pedagang adalah buah yang tidak layak dijual atau buah busuk. Kedua, dalam pengendalian risiko terdapat beberapa metode, antara lain mengendalikan kerugian, pemisahan dan pemindahan risiko. Ketiga, tinjauan Ekonomi Islam terhadap analisis pengendalian risiko tersebut, ada yang sudah sesuai dengan perniagaan dalam Islam karena pedagang berlaku jujur tetapi terdapat hal-hal yang tidak sesuai dengan penerapannya.

Menurut penelitian Ahmad Piter (2017) tentang “Manajemen Risiko Penjualan Buah dalam Meningkatkan Profitabilitas Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus UD Metro Buah Jl. Diponegoro Gg. Cendrawasih 22 Hadimulyo Timur Kota Metro)”. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data pengamatan, wawancara, dan dokumentasi. Pengamatan dilakukan terhadap keadaan di UD. Metro Buah dan situasi pendistribusian buah. Wawancara dilakukan terhadap pemilik usaha dan karyawan serta konsumen yang memesan buah di UD. Metro Buah. Dan dokumentasi dilakukan untuk mendapatkan data-

data yang berhubungan dengan UD. Metro Buah. Semua data-data tersebut dianalisis secara deduktif. Hasil penelitian ini yaitu manajemen risiko penjualan atau pendistribusian buah yang terdapat di UD. Metro Buah dalam meningkatkan profitabilitas masih belum sesuai dengan prinsip 6c yang terdapat dalam teori manajemen risiko yaitu dalam prinsip character dan capacity selain itu juga masih belum sesuai dengan prinsip keseimbangan dan tanggung jawab yang terdapat dalam etika bisnis Islam karena dapat dilihat dari cara pemilik UD. Metro Buah dalam mengatasi risiko yang muncul seperti dengan mencampur buah yang kondisinya kurang baik dengan buah yang kondisinya baik agar tetap mendapatkan keuntungan atau profitabilitas penjualan sehingga dapat merugikan pihak konsumen yang menerima buah tersebut sehingga dapat dikatakan bahwa pemilik usaha untuk mengatasi risiko yang muncul dengan hanya mengutamakan keuntungan saja tanpa melihat kerugian dari pihak lain yaitu para konsumen.

Kemudian penelitian Akbar C, Eril, Muhammad Wahyuddin Abdullah, dan Murtiadi Awaluddin (2022) tentang “manajemen Risiko di Perbankan” Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji konsep manajemen risiko yang diimplementasikan dalam perbankan syariah. Jenis penelitian ini adalah penelitian kepustakaan dengan mencari dan mengumpulkan referensi yang relevan dengan topik kajian. Analisis data dilakukan dengan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Adapun

hasil temuan dari penelitian ini adalah bahwa jenis-jenis risiko yang umum pada di perbankan syariah terdiri dari risiko pembiayaan, risiko benchmark, risiko likuiditas, risiko operasional dan risiko pasar. Selama proses manajemen risiko di perbankan syariah harus menggunakan prinsip kehati-hatian sehingga lebih mudah untuk mengidentifikasi, mencari, mengelola dan mengukur risiko. Pada proses manajemen risiko pada perbankan syariah dilakukan dengan cara mengidentifikasi risiko, mengevaluasi dan mengukur risiko, dan mengelola risiko. Manajemen risiko sangat penting untuk bank-bank syariah agar pasar perbankan dengan cepat meningkatkan pangsa pasarnya.

Selanjutnya menurut Muhammad Fitrahuddin dan Ajmal Nazir (2019) tentang “Manajemen Risiko Operasional Pada Lembaga Amil Zakat Nasional”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana lembaga zakat nasional mengelolanya risiko operasional. Hal-hal yang perlu ditinjau dalam pengelolaan risiko operasional berbasis terhadap fenomena yang terjadi pada objek penelitian. Objek penelitian ada tiga lembaga nasional yang berkantor pusat di Surabaya, yang mana tiga lembaga zakat nasional tersebut yaitu yatim mandiri, Nurul Hayat dan YDSF. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan studi kasus mendekati. Hasil penelitian yang didapatkan kepada tiga responden bahwa manajemen risiko operasional telah dilakukan oleh tiga lembaga zakat nasional berdasarkan cara mereka sendiri. Terdapat 14 risiko yang teridentifikasi. Bagaimana lembaga zakat nasional

mengelola risiko mereka tergantung pada pengalaman masing-masing lembaga zakat nasional itu sendiri.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama /Judul	Judul Penelitian	Perbedaan	Persamaan	Hasil Penelitian
1.	Diyana Utami (2021)	Dampak Jual Beli Pesanan <i>Furniture</i> di Mebel KUPP Karya Guna Sungai Serut Bengkulu dalam Tinjauan Akad <i>Istishna'</i>	Subjek dan metode penelitian, serta waktu dan tempat penelitian	Fokus penelitian sama tentang jual beli <i>istishna'</i>	Proses jual beli pemesanan <i>furniture</i> di KUPP Karya Guna Sungai Serut Bengkulu yaitu, pembeli memesan barang secara langsung dan online kepada produsen dengan spesifikasi tertentu. Pembayaran dilakukan bisa di awal, di tengah atau di akhir setelah barang selesai dikerjakan. Setelah pesanan selesai, objek pesanan dikirim ke pembeli disertai dengan nota pelunasan pembayaran bagi pihak yang membayar secara mencicil sesuai dengan kesepakatan saat akad. Jika pembeli belum dapat membayar, pihak mebel memberikan penambahan waktu pembayaran. Dampak yang terjadi ketika pembeli belum dapat melunasi sisa pembayaran dan pihak mebel memberikan penambahan waktu. Bagi pihak mebel, kesulitan dalam perputaran modal. Bagi karyawan, modal yang terhambat dapat mempengaruhi besar kecil gaji karyawan dan

Tabel 2.1-Lanjutan

No	Nama/ Judul	Judul Penelitian	Perbedaan	Persamaan	Hasil Penelitian
					lamanya pemberian gaji.
2.	Erra Fhrisca (2019)	Penerapan Prinsip Kehati- hatian da n Manajemen Risiko Pada Pembiayaan Kepemilikan Multi faedah Purna BRI Syariah IB Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Cilacap	Subjek d an objek penelitian, Serta waktu dan tempat penelitian.	Jenis penelitian kualitatif, fokus penelitian sama tentang manajemen risiko.	BRI Syariah KCP Cilacap sudah menerapkan prinsip kehati-hatian dengan menggunakan prinsip 5C. Dalam penerapannya lebih mengutamakan pada aspek <i>character</i> , <i>capital</i> , <i>collateral</i> . Hal ini diketahui bahwa dalam proses pengajuan pembiayaan di bank BRI Syariah KCP Cilacap, pihak yang bersangkutan baik marketing maupun <i>account officer</i> sudah menjalankan prosedur dengan teliti dan benar. Dan dengan meminimalkan risiko yang akan terjadi pihak bank sudah bekerja sama dengan asuransi dan PT. Taspen, sehingga jika terjadi hal yang tidak diinginkan bank tidak akan mengalami kerugian.
3.	Jahuri (2018)	Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Pesanan di Toko Berlian Busana Ponorogo.	Subjek, objek d an metode penelitian, serta waktu dan tempat penelitian	Jenis penelitian kualitatif fokus penelitian sama tentang jual beli pesanan.	1) Akad dalam jual beli pesanan di toko Berlian Busana belum sesuai dengan hukum Islam karena Syarat pembayarannya tidak terpenuhi. 2) Kesepakatan harga dalam jual beli pesanan (<i>salam</i>) yang pertama telah sesuai dengan hukum Islam karena

Tabel 2.1-Lanjutan

No	Nama/Judul	Judul Penelitian	Perbedaan	Persamaan	Hasil Penelitian
					penetapan harga telah dijelaskan di awal, yang kedua belum sesuai dengan hukum Islam harga yang diberikan hanya perkiraan yang bisa saja berubah sewaktu barang datang. 3) Pembatalan akad dalam jual beli pesanan tidak sesuai dengan hukum Islam karena ada pihak yang dirugikan dalam pembatalan tersebut dan apabila ada timbul permasalahan dalam pembatalan akad tersebut akan diselesaikan dengan jalan musyawarah untuk mufakat.
4.	Rizki Hidayah, Kholil Nawawi, dan Suhud Arif (2018)	Analisis Implementasi Akad <i>Istishna'</i> Pembiayaan rumah (Studi Kasus Developer Property Syariah Bogor).	Subjek, objek dan metode penelitian, serta waktu dan tempat penelitian.	Jenis penelitian kualitatif, fokus penelitian sama tentang akad <i>istishna'</i> .	Akad yang digunakan adalah akad <i>istishna'</i> dengan terbebas dari riba/bunga. Juga, menganut konsep tidak menerapkan suku bunga atau riba, tidak ada denda, tidak menjamin barang yang bukan milik pembeli, dan harga kredit yang ditentukan berlaku tetap hingga lunas, jaminan yang diterapkan berupa jaminan barang (rahn).
5.	Nova Yolanda (2017)	Analisis Pengendalian Risiko Usaha Pedagang Buah Dalam	Subjek dan objek penelitian, serta waktu dan tempat	Jenis penelitian kualitatif, fokus penelitian sama	Risiko yang dihadapi pedagang adalah buah yang tidak layak dijual atau buah busuk. Dalam pengendalian risiko terdapat beberapa

Tabel 2.1-Lanjutan

No	Nama /Judul	Judul Penelitian	Perbedaan	Persamaan	Hasil Penelitian
		Perspektif Ekonomi Islam (Pasar Buah Peunayong Banda Aceh).	penelitian.	tentang risiko usaha.	metode, antara lain mengendalikan kerugian, pemisahan dan pemindahan risiko. Tinjauan Ekonomi Islam terhadap analisis pengendalian risiko tersebut, ada yang sudah sesuai dengan perniagaan dalam Islam karena pedagang berlaku jujur tetapi terdapat hal-hal yang tidak sesuai penerapannya.
6.	Ahmad Piter (2017)	Manajemen Risiko Penjualan Buah dalam Meningkatkan Profitabilitas Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus U D Metro Buah Jl. Diponegoro Gg. Cendrawasih 22 Hadimulyo Timur Kota Metro).	Subjek dan objek penelitian, serta waktu dan tempat penelitian.	Jenis penelitian kualitatif, fokus penelitian sama tentang manajemen risiko	Manajemen risiko penjualan atau pendistribusian buah yang terdapat di UD. Metro Buah dalam meningkatkan profitabilitas masih belum sesuai dengan prinsip 6c yang terdapat dalam teori manajemen risiko yaitu dalam prinsip character dan capacity selain itu juga masih belum sesuai dengan prinsip keseimbangan dan tanggung jawab yang terdapat dalam etika bisnis Islam karena dapat dilihat dari cara pemilik UD.
7	Akbar C, Eril, Muhammad Wahyuddin	Manajemen Risiko di Perbankan	Subjek dan objek penelitian, serta waktu dan tempat	Jenis penelitian kualitatif, fokus penelitian sama	jenis-jenis risiko yang umum pada di perbankan syariah terdiri dari risiko pembiayaan, risiko benchmark, risiko

Tabel 2.1-Lanjutan

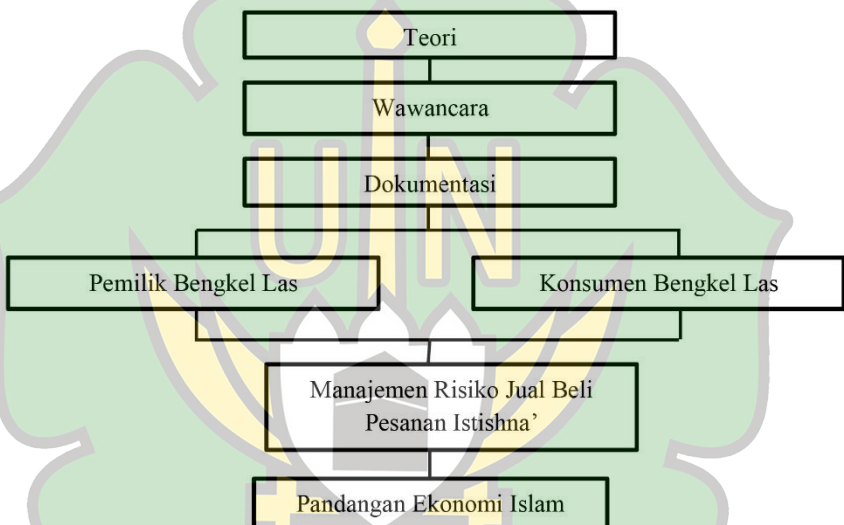
No	Nama /Judul	Judul Penelitian	Perbedaan	Persamaan	Hasil Penelitian
	Abdullah, dan Murtiadi Awaluddin (2022)		penelitian.	tentang manajemen risiko.	likuiditas, risiko operasional dan risiko pasar. Selama proses manajemen risiko di perbankan syariah harus menggunakan prinsip kehati-hatian sehingga lebih mudah untuk mengidentifikasi, mencari, mengelola dan mengukur risiko. Pada proses manajemen risiko pada perbankan syariah dilakukan dengan cara mengidentifikasi risiko, mengevaluasi dan mengukur risiko, dan mengelola risiko. Manajemen risiko sangat penting untuk bank-bank syariah agar pasar perbankan dengan cepat meningkatkan pangsa pasarnya.
8	Muhammad Fitrahuddin dan Ajmal Nazir (2019)	Manajemen Risiko Operasional Pada Lembaga Amil Zakat Nasional	Subjek dan objek penelitian, serta waktu dan tempat penelitian	Jenis penelitian kualitatif, fokus penelitian sama tentang manajemen risiko.	Didapatkan kepada tiga responden bahwa manajemen risiko operasional telah dilakukan oleh tiga lembaga zakat nasional berdasarkan cara mereka sendiri. Terdapat 14 risiko yang teridentifikasi. Bagaimana lembaga zakat nasional mengelola risiko mereka tergantung pada pengalaman masing-masing lembaga zakat nasional itu sendiri.

Sumber : Data Diolah, 2022.

2.5 Kerangka Pemikiran

Agar penelitian ini ditemukan titik kebenaran dari penelitian atas permasalahan yang ditimbulkan, maka perlu adanya kerangka pemikiran yang menjadi sebuah landasan. Kerangka pemikiran dari penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran Penelitian



Berdasarkan kerangka pemikiran diatas, penelitian ini bertujuan untuk melihat risiko jual beli pesanan pada bengkel las dan bagaimana manajemen risiko jual beli istishna' pada bengkel las dan bagaimana risiko jual beli istishna' pada bengkel las dalam pandangan ekonomi Islam serta bagaimana manajemen risiko jual beli istishna' pada bengkel las dalam pandangan ekonomi Islam. Setelah melihat dan mengamati serta melakukan penelitian langsung di lapangan, kemudian penulis akan mengaitkan dengan teori-teori yang ada.

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Sifat Penelitian

3.3.1 Jenis Penelitian

Jenis Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang dilakukan lapangan atau lokasi penelitian, tempat yang diteliti sebagai lokasi untuk menyelidiki gejala objektif yang terjadi di lokasi tersebut yang dijadikan juga dalam menyusun ilmiah penelitian yang dilakukan di lapangan atau di lokasi penelitian dengan terjun langsung ke lokasi penelitian untuk mendapatkan data-data dan berusaha secara maksimal dalam menemukan fakta dan yang diperlukan baik berupa data dan wawancara langsung kepada informan, kemudian dicermati dan disimpulkan (Nurdian dan Hartati, 2019).

Berdasarkan pengertian diatas, penelitian lapangan adalah penelitian yang ditujukan langsung ke lokasi penelitian yang diteliti. Dalam hal ini yaitu dengan terjun langsung ke tempat usaha bengkel las UD. Hagu Mandiri di Bireuen, UD. Hagu mandiri 2 di Aceh Utara dan UD. Hagu Mandiri 3 di Aceh Besar.

3.3.2 Sifat Penelitian

Pendekatan dalam penelitian ini merupakan penelitian yang bersifat deskriptif kualitatif. Deskriptif adalah penelitian yang dimaksud untuk mengumpulkan informasi mengenai status gejala yang ada yaitu keadaan gejala menurut apa adanya saat penelitian dilakukan. Penelitian deskriptif tidak dimaksud untuk menguji

hipotesis tertentu, tetapi hanya menggambarkan apa adanya tentang suatu variabel, gejala atau keadaan. Sedangkan penelitian kualitatif adalah penelitian yang dimaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah (Farida, 2019).

Jadi penelitian ini yang menggambarkan apa saja risiko-risiko yang terjadi dalam jual beli istishna', bagaimana manajemen risiko jual beli istishna', bagaimana risiko jual beli pesanan dalam pandangan ekonomi Islam, dan bagaimana manajemen risiko jual beli istishna' dalam pandangan ekonomi Islam.

Data-data yang dikemukakan kemudian dianalisis untuk mendapatkan kesimpulan yang benar dan akurat. Penyaji penelitian ini dilakukan dengan cara menggambarkan objek yang diteliti secara apa adanya dengan pernyataan-pernyataan yang bersifat kualitatif.

3.2 Lokasi Penelitian

Penentuan lokasi dalam penelitian ini sangatlah penting karena membantu dalam menilai keakuratan dan keandalan fakta dari informasi yang diperoleh peneliti. Manajemen risiko jual beli istishna' di Bengkel Las UD Hagu Mandiri menjadi pokok bahasan penelitian ini. Lokasi penelitian dilakukan pada tiga bengkel las yaitu UD. Hagu Mandiri di desa Cot Buket Kecamatan Peusangan Kabupaten Bireuen, UD. Hagu Mandiri 2 di desa Langa Kecamatan

Syamtalira Bayu Kabupaten Aceh Utara dan UD. Hagu Mandiri 3 di desa Labuy Kecamatan Baitussalam Kabupaten Aceh Besar.

Lokasi tersebut dipilih karena bengkel las UD. Hagu Mandiri merupakan salah satu bengkel las terbesar yang menghasilkan produk dari bahan baku besi hitam dan stainless. Bengkel las ini juga memiliki popularitas yang tinggi karena tingginya permintaan produk dari masyarakat. Bukti keberhasilan bengkel ini terlihat dari jumlah pelanggan yang banyak, baik dari dalam maupun luar daerah. Disamping itu, bengkel las UD. Hagu Mandiri memiliki dua cabang lainnya dengan pemilik yang berbeda yaitu bengkel las UD. Hagu Mandiri 2 di Kecamatan Syamtalira, dan UD. Hagu Mandiri 3 di Kecamatan Baitussalam. Diketahui, kedua cabang tersebut hanya menggunakan nama bengkel las UD. Hagu Mandiri saja. Akan tetapi penulis tertarik untuk menambahkan lokasi penelitian dari kedua bengkel las tersebut sebagai objek perbandingan atau persamaan terkait manajemen risiko jual beli istishna' pada bengkel las tersebut UD. Hagu Mandiri.

3.3 Informan Penelitian

Penentuan informan dalam penelitian ini didasarkan atas pihak-pihak yang menguasai masalah, memiliki data dan bersedia memberikan data, disamping itu penentuannya pun didasarkan atas kriteria tujuan dan manfaatnya. Penentuan informan dalam penelitian ini menggunakan teknik purposive, dimana hanya orang-

orang atau pihak-pihak tertentu saja yang akan dijadikan tujuan peneliti sebagai sumber informasi

Sugiyono (2018) menyatakan bahwa dalam penelitian kualitatif tidak dikenal dengan konsep populasi dan sampel. Sumber informasi untuk penelitian kualitatif adalah informan atau narasumber yang terkait dengan permasalahan penelitian dan oleh peneliti dianggap mampu memberikan informasi. Dalam penelitian ini, terdapat 11 informan yang terbagi menjadi berbagai kelompok, yaitu 1 orang pegawai dari Dinas UKM Bireuen, 1 orang akademisi, 3 orang pemilik bengkel las, dan 6 orang konsumen. Dari 3 pemilik bengkel las, salah satunya adalah karyawan yang juga menjabat sebagai ketua bengkel las di UD. Hagu Mandiri dan diantaranya 6 konsumen dan diantaranya 2 (dua) konsumen adalah pelanggan pada bengkel las UD. Hagu Mandiri dan .diantaranya 2 konsumen adalah pelanggan pada bengkel las UD. Hagu Mandiri 2 serta diantaranya 2 konsumen adalah pelanggan pada bengkel las UD. Hagu Mandiri 3.

Tabel 3.1

Daftar Informan

N o	Keterangan	Jumlah
1	Dinas UKM Bireuen	1 Orang
2	Ketua bengkel las sebagai perwakilan pemilik bengkel las UD. Hagu Mandiri	1 Orang
3	Pemilik bengkel las UD. Hagu Mandiri 2	1 Orang
4	Pemilik bengkel las UD. Hagu Mandiri 3	1 Orang
5	Pelanggan bengkel las UD. Hagu Mandiri	2 Orang

Tabel 3.1-Lanjutan

N o	Keterangan	Jumlah
6	Pelanggan bengkel las UD. Hagu Mandiri 2	2 Orang
7	Pelanggan bengkel las UD. Hagu Mandiri 3	2 Orang
8	Akademisi	1 Orang
	Total	11 Orang

3.4 Sumber Data

Untuk mengetahui manajemen risiko jual beli pesanan istishna' pada bengkel las UD. Hagu Mandiri, maka diperlukan sumber data yang terpercaya. Oleh karena itu, dalam penelitian ini sumber datanya adalah sebagai berikut:

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari objeknya yaitu data yang diperoleh dari pihak pertama yang belum diuraikan oleh seseorang (Sugiyono, 2012). Data primer yaitu data yang diperoleh langsung oleh peneliti dari lapangan melalui penelitian baik dengan cara wawancara atau observasi maupun kuesioner.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang didapatkan secara tidak langsung, yang berarti data yang dihasilkan melalui data tertulis atau data penelusuran (Sugiyono, 2019). Data yang diperoleh dari penelitian ini merupakan Al-Qur'an, jurnal-jurnal, artikel atau referensi buku yang berkaitan dengan penelitian ini.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi merupakan suatu teknik pengumpulan data dimana seorang peneliti datang ke lokasi penelitian langsung serta melakukan pengamatan langsung terhadap subjek yang diselidiki baik pengamatan itu dilakukan dalam situasi yang sebenarnya maupun dilakukan dalam situasi buatan yang telah direncanakan (Anggito, 2018). Observasi yang dilakukan dalam penelitian ini dengan cara mengamati, memahami serta mencari bukti terhadap objek yang akan diteliti.

b. Wawancara

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu salah satunya dengan melakukan wawancara mendalam dengan informan yang telah dipilih berdasarkan pertimbangan peneliti, bahwa informan tersebut mengetahui dan dapat memberikan penjelasan mengenai permasalahan yang sedang peneliti kaji. Wawancara mendalam ini dilakukan dengan mengikuti petunjuk pedoman wawancara yang sebelumnya telah disajikan (Nafis, 2019). Wawancara yang penulis lakukan bertujuan untuk mencari informasi terkait manajemen risiko jual beli pesanan istishna' yang dijalankan oleh bengkel las di lokasi tersebut dengan melontarkan berbagai pertanyaan untuk mendapatkan informasi yang akurat.

c. Dokumentasi

Dokumen merupakan sebuah catatan atas peristiwa yang telah terjadi. Dokumen dapat berbentuk tulisan, gambar, foto, karya-karya. Setelah melakukan observasi dan wawancara data akan lebih didukung dan lebih kuat jika memiliki oleh bukti yang tersedia. Hasil penelitian juga akan semakin akurat jika didukung oleh foto-foto atau karya tulis yang telah tersedia (Sugiyono, 2019). Teknik dokumentasi yang penulis lakukan dengan mengabdikan gambar/foto pada saat penulis melakukan observasi dan wawancara di lapangan.

d. Studi Pustaka

Menurut Sugiyono (2019) studi pustaka adalah kajian teoritis, referensi serta literatur ilmiah lainnya yang berkaitan dengan budaya, nilai dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti. Dalam penelitian ini, penulis mengkaji buku, jurnal, dan temuan studi ekonomi lainnya yang akan membantu peneliti untuk meneliti manajemen risiko jual beli pesanan istishna pada lokasi tersebut.

e. Sampel Sumber Data

Sampel sumber data adalah pengumpulan data yang bertujuan untuk mendapatkan sampel yang akan dipergunakan dalam penelitian. Sampel merupakan suatu bagian kecil dari populasi yang akan diambil menurut syarat tertentu. Sampel adalah bagian atau karakteristik dari keseluruhan yang dipunyai oleh populasi. Sampel ini diambil jika jumlah populasinya dalam

keadaan besar, sehingga tidak memungkinkan peneliti untuk menguasai semua yang ada pada populasi dengan keterbatasan waktu dan tenaga. Oleh karena itu, peneliti menggunakan sampel untuk penelitian yang diambil dari banyaknya populasi (Sugiyono, 2019).

Menurut teori Spredley dalam Sugiyono (2019) pengambilan sampel sumber data dilakukan dengan purposive dan bersifat snowball, purposive merupakan pengambilan sampel dengan mencari orang yang dapat memudahkan peneliti untuk menjelajahi objek atau situasi yang akan diteliti, sedangkan snowball merupakan pengambilan sampel yang awalnya dengan jumlah sedikit, namun tidak memberikan data yang akurat, maka harus menambahkan jumlahnya agar dapat digunakan sebagai sumber data. Sampel sumber data atau sebagai informan dilakukan dengan menentukan kriteria yang sesuai, sampel sumber data dalam penelitian ini berdasarkan karakteristik yang ditetapkan terhadap situasi sosial yang disesuaikan dengan tujuan serta masalah penelitian. Adapun sampel sumber data pada penelitian ini dapat diambil dengan kriteria sebagai berikut:

1. Pemilik/karyawan bengkel las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2 dan UD. Hagu Mandiri 3.
2. Konsumen yang melakukan pemesanan pada bengkel las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2 dan UD. Hagu Mandiri 3.
3. Dinas UKM Bireuen
4. Akademisi

3.6 Instrumen Penelitian

Menurut Arikunto (2019, hlm. 203) instrumen penelitian adalah suatu alat atau fasilitas yang digunakan oleh seorang peneliti dalam proses pengumpulan data agar pekerjaannya lebih mudah dan hasilnya lebih baik, lebih cermat, lengkap, dan sistematis sehingga lebih mudah untuk diolah.

Tabel 3.2
Pengukuran Manajemen Risiko

No	Indikator	Alat Ukur
1	Identifikasi Risiko	- Apa saja kemungkinan risiko yang akan dihadapi dalam jual beli pesanan istishna'? - Apa saja risiko yang pernah dan belum terjadi? - Bagaimana faktor terjadinya risiko?
2	Evaluasi dan Pengukuran Risiko	- Bagaimana dalam mengevaluasi dan mengukur risiko? - Dari semua kemungkinan risiko berapa sering terjadinya risiko - bagaimana tingkat kemungkinan terjadi serta dampak negatif dari risiko tersebut?
3	Pengelolaan Risiko	Bagaimana langkah-langkah pengelolaan risiko dilakukan?
4	Pemantauan Risiko	- Apakah semua risiko setelah dikelola sudah sesuai dengan harapan yang diperoleh? - Apa saja risiko yang sudah berhasil dihindari atau dikurangi? - Bagaimana solusi memperbaiki pengelolaan risiko?

Sumber: Data diolah (2022)

Tabel 3.3
Pengukuran Manajemen Risiko Islam

No	Indikator	Alat Ukur
1	Prinsip Amar Ma'ruf Nahi Munkar	Apakah pengelolaan risiko bengkel las sudah sesuai dalam prinsip Prinsip amar ma'ruf nahi munkar?
2	Kewajiban Menegakkan Kebenaran.	Apakah pengelolaan risiko bengkel las sudah sesuai dalam prinsip Prinsip kewajiban menegakkan Kebenaran?
3	Kewajiban Menegakkan Keadilan.	Apakah pengelolaan risiko bengkel las sudah sesuai dalam prinsip Prinsip kewajiban menegakkan keadilan?
4	Kewajiban Menyampaikan Amanah.	Apakah pengelolaan risiko bengkel las sudah sesuai dalam prinsip kewajiban menyampaikan amanah?

Sumber: Data diolah (2022)

3.7 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah suatu upaya dengan jalan bekerja dengan data memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, menemukan hal penting dan menyimpulkan apa yang dapat diceritakan. Metode analisis data dalam penelitian ini adalah metode analisis kualitatif lapangan. Penelitian kualitatif memiliki sifat berfikir induktif, yaitu suatu pengambilan kesimpulan dari pernyataan atau fakta-fakta khusus menuju kesimpulan bersifat umum (Sudjana, 2011).

Teknik analisis yang digunakan adalah teknik analisis data deskriptif, yaitu dengan menghimpun data-data faktual dan mendeskripsikan. Data berasal dari seluruh informasi diperoleh dari hasil wawancara serta dokumen-dokumen melalui beberapa tahap.

Setelah pengumpulan data, pencatatan data, penulis melakukan analisis interaksi terdiri dari tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan yaitu: reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan/verifikasi (Meolong, 2006). Menurut ketiga alur kegiatan tersebut secara lebih lengkapnya adalah sebagai berikut:

a. Reduksi Data

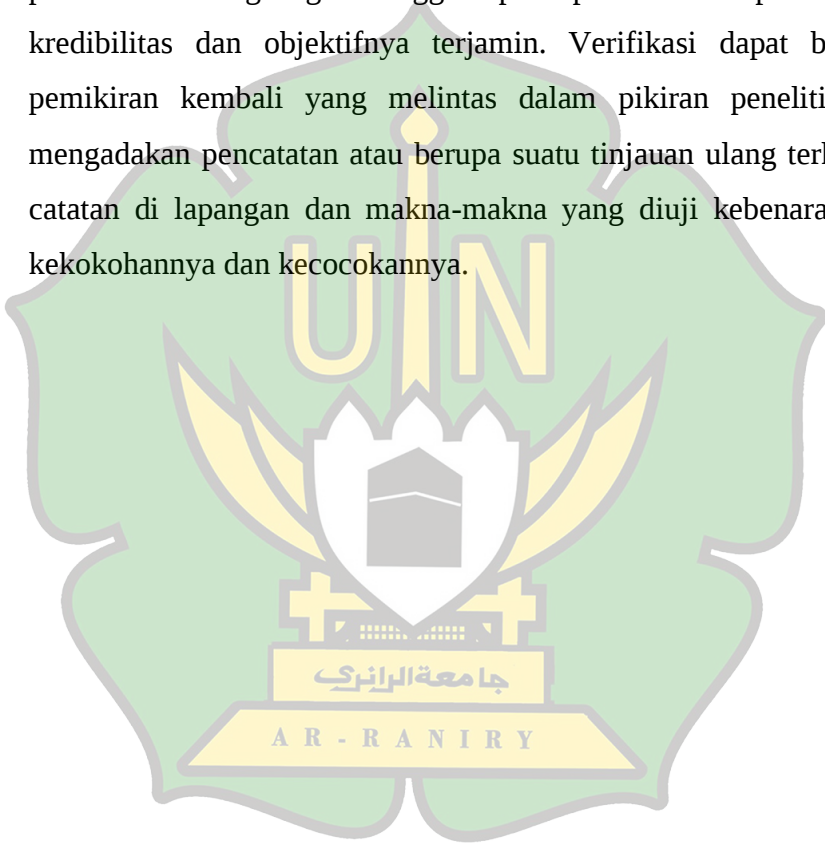
Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data kasar dari catatan tertulis di lapangan. Reduksi data akan berlanjut hingga laporan akhir lengkap tersusun, dengan ini penelitian dapat memilih laporan hasil wawancara yang lebih penting, jika ada hasil laporan yang kurang penting maka dapat dibuang.

b. Penyajian Data

Hasil dari pengorganisasian data yang disajikan secara sistematis dapat dibentuk laporan. Bentuk penyajian laporan berupa deskriptif analitik dan logis yang mengarah pada kesimpulan. Dalam tahap ini penelitian dituntut untuk melakukan penafsiran terhadap data dalam wawancara. Penelitian yang baik merupakan suatu cara yang utama bagi analisis kualitatif yang valid, yang meliputi: berbagai jenis, grafik, jaringan dan bagan yang dirancang guna menggabungkan informasi yang tersusun dalam suatu bentuk yang padu dan mudah dipahami.

c. Menarik Kesimpulan/verifikasi

Penarikan kesimpulan menyangkut interpretasi peneliti, yaitu pengembangan makna dari data yang ditampilkan. Kesimpulan yang masih kaku senantiasa di verifikasi selama penelitian berlangsung. Sehingga dapat diperoleh kesimpulan yang kredibilitas dan objektivitasnya terjamin. Verifikasi dapat berupa pemikiran kembali yang melintas dalam pikiran peneliti saat mengadakan pencatatan atau berupa suatu tinjauan ulang terhadap catatan di lapangan dan makna-makna yang diuji kebenarannya, kekokohnya dan kecocokannya.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.

4.1.1. Sejarah Singkat Bengkel Las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2, dan UD. Hagu Mandiri 3

Bengkel Las UD. Hagu Mandiri merupakan bengkel las stainless dan besi hitam milik bapak Endang Kelana yang berdiri sejak tahun 2009 berlokasi di jalan Medan Banda Aceh di desa Cot Buket, Kecamatan Peusangan Kabupaten Bireuen. Modal awal yang dikeluarkan dalam mendirikan bengkel las ini, termasuk baik modal untuk prasarana maupun sarana bengkel las seperti sewa tempat, pembangunan bengkel, perlengkapan alat produksi serta bahan baku, kendaraan atau alat transportasi dan sebagainya yaitu sekitar Rp200.000.000,-. Karyawan yang dimiliki sekarang ini berjumlah 8 orang. Bengkel las ini memproduksi berbagai jenis barang dalam memenuhi keperluan masyarakat yang digunakan untuk kebutuhan rumah tangga, perkantoran, pertokoan, dan sebagainya.

Pada saat ini bengkel UD. Hagu Mandiri memiliki dua cabang bengkel las yaitu bengkel las UD. Hagu Mandiri 2 dan bengkel las UD. Hagu Mandiri 3. Bengkel las UD. Hagu Mandiri 2 didirikan pada tahun 2017 oleh Bapak Zulkifli di desa Langa Kecamatan Syamtalira Bayu Kabupaten Aceh Utara. Sementara bengkel las UD. Hagu Mandiri 3 didirikan pada tahun 2019 oleh Bapak Armia di desa Labuy Kecamatan Baitussalam Kabupaten

Aceh Besar. Namun, kedua cabang bengkel ini hanya menumpang nama bengkel las UD. Hagu Mandiri saja. Hal ini dikarenakan pada mulanya kedua pemilik cabang bengkel las tersebut merupakan mantan karyawan di bengkel las UD. Hagu Mandiri. Kemudian seiring berjalannya waktu, keduanya memutuskan untuk mendirikan bengkel las sendiri dengan saran dari pemilik bengkel las UD. Hagu Mandiri agar tetap menggunakan nama tersebut, dan akhirnya terbentuklah UD. Hagu Mandiri 2 dan UD. Hagu Mandiri 3.

Adapun Bapak Zulkifli mengeluarkan modal awal kurang lebih sekitar Rp 250.000.000,- untuk mendirikan bengkel las UD. Hagu Mandiri 2, termasuk investasi untuk prasarana dan sarana dalam bengkel tersebut seperti sewa tempat, biaya pembangunan, perlengkapan alat produksi, bahan baku, alat transportasi barang dan sebagainya. Saat ini, bengkel las tersebut memiliki 11 orang karyawan.

Sedangkan bengkel las UD. Hagu Mandiri 3 yang dimiliki oleh Bapak Armia memulai usahanya dengan modal awal sekitar Rp120.000.000,-. Modal tersebut digunakan untuk sewa tempat, pembangunan, perlengkapan alat pembuatan barang, bahan baku dan sebagainya. Namun bengkel ini tidak mengeluarkan modal awal untuk alat transportasi atau hanya menyewa saat diperlukan. Sedangkan karyawan yang dimiliki sekarang ini berjumlah 5 orang karyawan.

Dalam kegiatan usaha bengkel las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2, dan UD. Hagu Mandiri 3 memproduksi pesanan berdasarkan permintaan dari pihak konsumen serta melayani desain sesuai permintaan konsumen. Pimpinan bengkel UD. Hagu Mandiri juga memberikan pilihan kepada konsumen tentang sistem pelunasan yaitu bisa di bayar di muka, tengah, maupun di akhir sesuai kesepakatan bersama.

Adapun macam-macam model pesanan barang yang diproduksi antara lain :

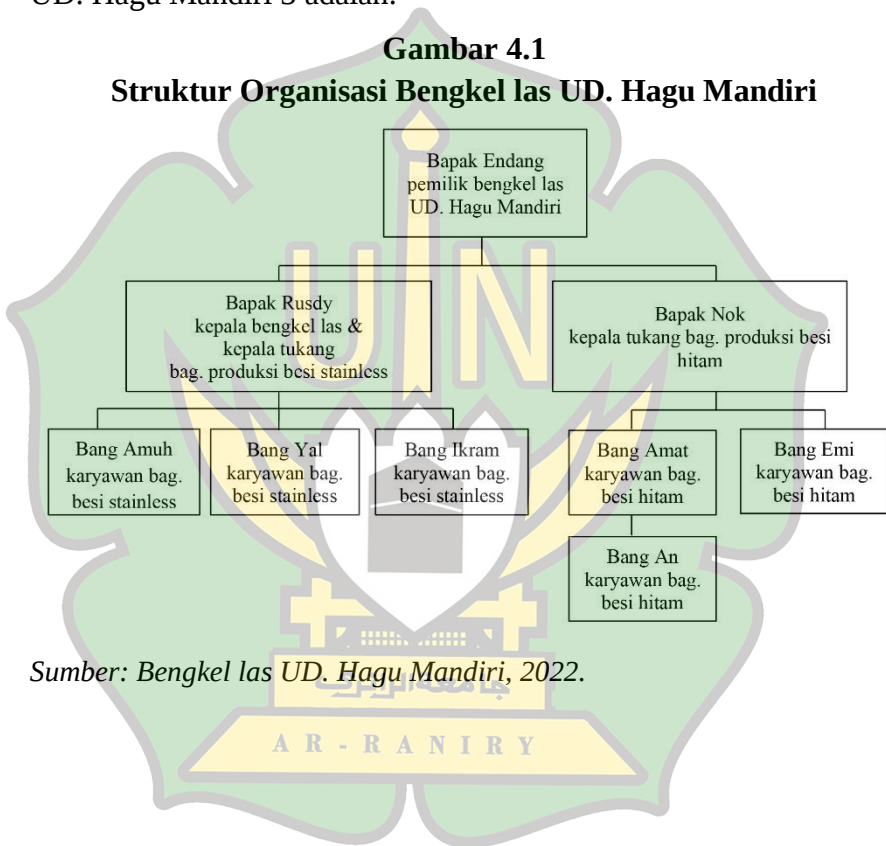
- a. Produk konstruksi (tangga besi, railing tangga, pagar, tralis, kanopi, dan lain sebagainya).
- b. Wahana mainan anak outdoor (ayunan, jungkat-jungkit, dan lain-lain).
- c. Perabotan rumah tangga (lemari, tempat tidur, meja dan lain sebagainya).

4.1.2 Struktur Organisasi Bengkel Las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2, dan UD. Hagu Mandiri 3

Struktur organisasi merupakan alat untuk mencapai tujuan suatu perusahaan untuk memudahkan koordinasi dan komunikasi serta control atas semua aktifitas yang bertanggung jawab dalam tugas wewenang dalam perusahaan masing-masing bagian. Struktur organisasi merupakan gambaran suatu perusahaan secara sederhana, memperlihatkan gambaran tentang satuan-satuan kerja dalam suatu organisasi, dan menjelaskan hubungan-hubungan yang

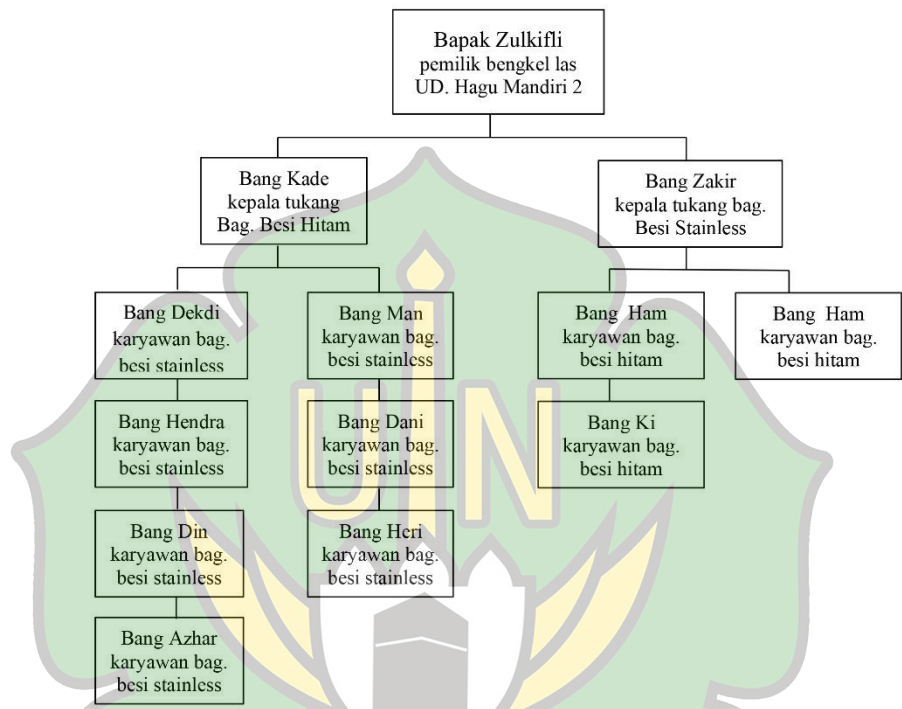
ada untuk membantu pimpinan atau ketua umum dalam mengidentifikasi, mengkoordinir tingkatan-tingkatan dan seluruh fungsi yang ada dalam suatu organisasi. Berikut struktur organisasi pada bengkel las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2, dan UD. Hagu Mandiri 3 adalah:

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Bengkel las UD. Hagu Mandiri



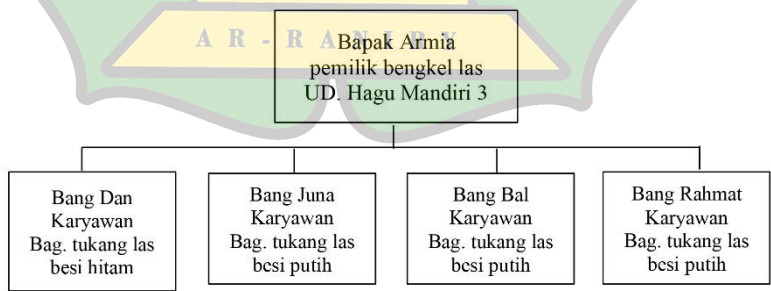
Sumber: Bengkel las UD. Hagu Mandiri, 2022.

Gambar 4.2
Struktur Organisasi Bengkel las UD. Hagu Mandiri 2



Sumber: Bengkel las UD. Hagu Mandiri 2, 2022.

Gambar 4.3
Struktur Organisasi Bengkel las UD. Hagu Mandiri 3



Sumber: Bengkel las UD. Hagu Mandiri 3, 2022.

4.2 Gambaran Umum Informan

Gambaran umum informan berguna untuk menggambarkan kondisi atau keadaan informan yang dapat memberikan informasi atau keterangan tambahan untuk lebih memahami hasil-hasil penelitian. Informan dalam penelitian ini adalah dengan melakukan wawancara kepada 11 informan yang diantaranya merupakan 1 (satu) pegawai dinas UKM Bireuen, 1 (satu) orang akademisi, 3 (tiga) pemilik bengkel las dan 6 (enam) konsumen. Diantaranya 3 (tiga) pemilik bengkel las salah satu diantaranya merupakan salah satu karyawan selaku kepala tukang pada bengkel las UD. Hagu Mandiri dan diantaranya 6 (enam) konsumen dan diantaranya 2 (dua) konsumen adalah pelanggan pada bengkel las UD. Hagu Mandiri dan .diantaranya 2 (dua) konsumen adalah pelanggan pada bengkel las UD. Hagu Mandiri 2 serta diantaranya 2 (dua) konsumen adalah pelanggan pada bengkel las UD. Hagu Mandiri 3.

Tabel 4.1
Gambaran Umum Informan

No	Informan	Nama	Usia
1	Pihak Pertama Asesor Manajemen Mutu Industri/ Penata TK. 1 di Kantor Dinas UKM, Kabupaten Bireuen.	Ibu Mawar	52 Tahun
2	Perwakilan Pemilik Bengkel Las UD. Hagu Mandiri	Bapak Rusdy	34 Tahun
3	Pemilik Bengkel Las UD. Hagu Mandiri 2	Bapak Zulkifli	31 Tahun
4	Pemilik Bengkel Las UD. Hagu Mandiri 3	Bapak Armia	28 Tahun
5	Pelanggan Pada Bengkel Las UD. Hagu Mandiri	Ibu Ati	36 Tahun

Tabel 4.1-Lanjutan

No	Informan	Nama	Usia
6	Pelanggan Pada Bengkel Las UD. Hagu Mandiri	Ibu Wulan	37 Tahun
7	Pelanggan Pada Bengkel Las UD. Hagu Mandiri 2	Ibu Ira	45 Tahun
8	Pelanggan Pada Bengkel Las UD. Hagu Mandiri 2	Bapak Dahri	41 Tahun
9	Pelanggan Pada Bengkel Las UD. Hagu Mandiri 3	Bapak Usman	48 Tahun
10	Pelanggan Pada Bengkel Las UD. Hagu Mandiri 3	Ibu Ros	38 Tahun
11	Akademisi	Jalaluddin, ST., M.A.	58 Tahun

Sumber: Data Diolah (2022).

4.3 Penerapan Manajemen Risiko Jual Beli Istishna' Pada Bengkel Las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2, dan UD. Hagu Mandiri 3

Manajemen risiko adalah suatu proses identifikasi, mengatur risiko, serta membentuk strategi untuk mengelolanya melalui sumber daya yang tersedia. Strategi yang dapat digunakan antara lain mentransfer risiko pada pihak lain, menghindari risiko, mengurangi efek buruk dari risiko, dan menerima sebagian maupun seluruh konsekuensi dari risiko tertentu (Hairul, 2020). Adapun proses tahapan manajemen risiko adalah sebagai berikut ini:

1. Identifikasi Risiko

Menurut menurut Hairul (2020), proses ini meliputi identifikasi risiko yang mungkin terjadi dalam suatu aktivitas usaha. Salah satu aspek penting dalam identifikasi risiko adalah

mendaftar risiko yang mungkin terjadi sebanyak mungkin. Sementara menurut Sari, R. A., dkk., (2017), proses identifikasi risiko melibatkan pemahaman terhadap apa, mengapa, dan bagaimana faktor-faktor yang mempengaruhi terjadinya risiko serta mencari sumber-sumber terjadinya risiko.

Dalam mengidentifikasi risiko jual beli istishna' pada bengkel las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2, dan UD. Hagu Mandiri 3, terdapat tujuh kemungkinan risiko adalah sebagai berikut:

- 1) Keterlambatan penyelesaian barang pesanan konsumen.
- 2) Keterlambatan penyerahan barang pesanan konsumen.
- 3) Keterlambatan pembayaran barang pesanan oleh konsumen.
- 4) Pembatalan barang pesanan oleh konsumen.
- 5) Barang pesanan tidak diambil oleh konsumen.
- 6) Barang pesanan dikerjakan tidak sesuai permintaan konsumen di awal perjanjian.
- 7) Barang sudah selesai dikerjakan sesuai dengan permintaan namun konsumen masih komplain.

Adapun pernah dan tidak pernah terjadi risiko dari ketujuh kemungkinan risiko jual beli istishna' yang telah teridentifikasi pada bengkel las di UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2, dan UD. Hagu Mandiri 3 dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.2
Risiko Jual Beli Istishna' Pada Bengkel Las

No	Risiko Jual Beli Istishna'	UD. Hagu Mandiri	UD. Hagu Mandiri 2	UD. Hagu Mandiri 3
1	Keterlambatan Pembayaran Barang Pesanan oleh Konsumen.	Pernah	Pernah	Pernah
2	Keterlambatan Penyelesaian Barang Pesanan Konsumen.	Tidak Pernah	Tidak Pernah.	Pernah
3	Keterlambatan Penyerahan atau Pemasangan Barang Pesanan Konsumen.	Pernah	Tidak Pernah.	Pernah
4	Pembatalan Barang Pesanan oleh Konsumen.	Pernah	Pernah	Tidak Pernah.
5	Barang Pesanan Tidak Diambil Oleh Konsumen.	Pernah	Pernah	Pernah
6	Barang pesanan dikerjakan tidak sesuai permintaan konsumen di awal perjanjian.	Tidak Pernah	Tidak Pernah	Tidak Pernah
7	Barang Pesanan Sudah Dikerjakan Sesuai Dengan Pesanan Konsumen Namun Konsumen Masih Komplain.	Pernah	Pernah	Pernah

Sumber: data diolah 2022

Pada tabel 4.2 menunjukkan bahwa dari ketujuh kemungkinan risiko yang sudah teridentifikasi, bengkel las UD. Hagu Mandiri terdapat 5 macam risiko yang pernah terjadi sebelumnya yaitu: konsumen telat bayar, terlambat penyerahan barang, pembatalan pesanan, pesanan tidak diambil, dan konsumen

masih komplain. Begitupun pada UD. Hagu Mandiri 2, kecuali terlambat penyerahan barang. Sementara pada bengkel las UD. Hagu Mandiri 3, kecuali konsumen masih komplain setelah barang selesai dan pernah terlambat menyelesaikan pesanan.

Adapun faktor-faktor yang menjadi penyebab terjadinya risiko jual beli istishna' pada bengkel las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2 dan UD. Hagu Mandiri 3 adalah sebagai berikut:

- 1) Keterlambatan pembayaran barang pesanan oleh konsumen
Risiko keterlambatan pembayaran barang pesanan oleh konsumen, umumnya terjadi karena konsumen belum ada uang dan berbagai alasan lainnya saat membayar atau melunasi sisa pembayaran yang telah disepakati sehingga terjadi keterlambatan pembayaran oleh konsumen pada bengkel las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2, dan UD. Hagu Mandiri 3. Risiko ini merupakan bagian dari salah satu jenis risiko yang sumbernya yaitu risiko eksternal. Risiko eksternal yaitu risiko yang berasal dari luar perusahaan (Munawwaroh, 2017)
- 2) Keterlambatan penyelesaian barang pesanan konsumen
Risiko ini terjadi karena faktor hujan saat mengerjakan barang pesanan khususnya pada saat bengkel las masih belum ada kanopi atau fasilitas belum lengkap. Selain itu, risiko ini juga terjadi karena kurangnya modal dan persediaan bahan baku, yang mengakibatkan keterlambatan penyelesaian barang di bengkel las UD. Hagu Mandiri 3.

Sumber risiko ini dapat dikategorikan sebagai risiko internal, yaitu risiko yang timbul dari dalam perusahaan itu sendiri (Munawwaroh, 2017).

3) Keterlambatan penyerahan atau pemasangan barang pesanan konsumen

Terjadi hal ini karena terlalu banyak pesanan dari konsumen sehingga UD. Hagu Mandiri tidak bisa memasang barang pesanan dalam waktu yang cepat dan faktor hujan disaat ingin melakukan penyerahan atau pemasangan barang sehingga UD. Hagu Mandiri mengundurkan waktu pemasangan barang sehingga terjadilah keterlambatan pemasangan barang atau penyerahan barang pesanan kepada konsumen. Risiko ini merupakan bagian dari salah satu jenis risiko yang sumbernya yaitu risiko eksternal. Risiko eksternal yaitu risiko yang berasal dari luar perusahaan (Munawwaroh, 2017).

Adapun karena faktor terjadinya risiko keterlambatan penyelesaian barang sehingga otomatis terjadinya risiko keterlambatan penyerahan atau pemasangan barang konsumen pada bengkel las UD. Hagu Mandiri 3. Sumber risiko ini yaitu risiko internal. Risiko internal yaitu risiko yang berasal dari dalam perusahaan itu sendiri (Munawwaroh, 2017).

4) Pembatalan barang pesanan oleh konsumen

Risiko ini terjadi karena faktor konsumen yang membatalkan barang pesanan secara sepihak dengan pihak bengkel las, dimana konsumen beralasan bahwa barang pesanan tidak dikerjakan sesuai permintaan konsumen sedangkan barang pesanan konsumen masih dalam proses pengerjaan pada bengkel las UD. Hagu Mandiri. Risiko ini merupakan bagian dari salah jenis risiko yang sumbernya yaitu risiko eksternal. Risiko eksternal yaitu risiko yang berasal dari luar perusahaan (Munawwaroh, 2017).

Adapun karena pihak konsumen sudah habis masa kontrak dengan pihak lain yang bersangkutan dengan barang pesanan tersebut sehingga pihak konsumen ingin membatalkan barang pesanannya di tengah proses pembuatan barang pada bengkel las UD. Hagu Mandiri 2. Sumber risiko ini yaitu risiko eksternal. Risiko eksternal adalah risiko yang berasal dari luar perusahaan (Munawwaroh, 2017).

5) Barang tidak diambil oleh konsumen

Hal ini disebabkan oleh konsumen yang memiliki halangan/kendala untuk mengambil barang pesanan sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan, seperti sedang ada musibah atau sedang sakit, karena pihak konsumen belum ada uang untuk membayar atau melunasi barang pesanannya sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan,

dan kemudian karena tidak ada kabar lagi dari konsumen serta konsumen yang tidak dapat dihubungi lagi sehingga terjadilah barang tidak diambil oleh konsumen pada bengkel UD. Hagu Mandiri dan UD. Hagu Mandiri 2. Sedangkan pada bengkel las UD. Hagu Mandiri 3 hanya karena tidak ada kabar lagi dari pihak konsumen untuk mengambil barang pesannya sesuai waktu pengambilan yang telah dijanjikan di awal. Risiko ini merupakan bagian dari salah satu jenis risiko yang sumbernya yaitu risiko eksternal. Risiko eksternal yaitu risiko yang berasal dari luar perusahaan (Munawwaroh, 2017).

- 6) Barang pesanan sudah selesai dikerjakan namun konsumen masih komplain

Risiko ini terjadi karena faktor keinginan konsumen yang berubah di akhir setelah barang pesanan konsumen sudah selesai dikerjakan. Sehingga barang yang sudah selesai dikerjakan sesuai dengan pesanan konsumen tapi konsumen masih komplain pada bengkel las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2 dan UD. Hagu Mandiri 3. Risiko ini merupakan bagian dari salah jenis risiko yang sumbernya yaitu risiko eksternal. Risiko eksternal yaitu risiko yang berasal dari luar perusahaan (Munawwaroh, 2017).

2. Pengukuran dan evaluasi risiko

Pengukuran risiko dapat dilakukan dengan cara melihat potensial terjadinya seberapa besar severity (kerusakan) dan

probabilitas terjadinya risiko tersebut. Selain itu, mengevaluasi dampak severity (kerusakan) seringkali cukup sulit untuk asset immateriil (Hairul, 2020). Maka, pada tahap ini, dampak negatif dari masing-masing risiko dievaluasi. Perhatian difokuskan pada mengidentifikasi sejauh mana risiko-risiko tersebut dapat mempengaruhi kinerja dan kelangsungan bengkel las, terutama dalam konteks jual beli istishna'.

Berikut pengukuran dan evaluasi risiko risiko jual beli istishna' yang dihadapi ketiga bengkel las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2, dan UD. Hagu Mandiri 3 dilihat dari seberapa seringnya terjadinya risiko, tingkat kemungkinan terjadi serta dampak negatif yang mempengaruhi akibat terjadinya risiko tersebut yaitu:

- 1) Risiko keterlambatan pembayaran barang pesanan oleh konsumen. Risiko ini sering terjadi dan disebabkan oleh faktor internal yaitu diluar perusahaan sehingga memiliki kemungkinan terjadinya risiko yang tinggi. Risiko ini merupakan risiko yang cukup berat karena dapat mempengaruhi tingkat keuntungan/pendapatan pada bengkel las UD. Hagu Mandiri, bengkel las UD. Hagu Mandiri 2 dan bengkel las UD. Hagu Mandiri 3.
- 2) Risiko keterlambatan penyelesaian barang pesanan konsumen. Risiko ini sering terjadi sehingga sehingga memiliki kemungkinan terjadinya risiko yang tinggi. Risiko

ini dapat mempengaruhi tingkat kepercayaan dari konsumen pada bengkel las UD. Hagu Mandiri 3.

- 3) Keterlambatan penyerahan atau pemasangan barang konsumen. Risiko ini sering terjadi pada bengkel las UD. Hagu Mandiri dan UD. Hagu Mandiri 3 sehingga memiliki kemungkinan tinggi terjadinya risiko. Risiko ini merupakan risiko yang cukup berat jika karena risiko ini bisa mengakibatkan kekecewaan dan hilangnya rasa kepercayaan dari konsumen pada bengkel las.
- 4) Barang pesanan tidak diambil oleh konsumen. Risiko ini jarang terjadi pada bengkel las UD. Hagu Mandiri sehingga kemungkinan risiko yang terjadi adalah sedang. Risiko ini merupakan risiko yang sangat berat karena dapat berpengaruh terhadap pendapatan atau keuntungan pada bengkel las. Sedangkan pada bengkel las UD. Hagu Mandiri 2 dan pada UD. Hagu Mandiri 3 hanya sekali pernah terjadi sehingga kemungkinan terjadinya risiko dianggap sangat rendah. Akan tetapi risiko ini merupakan risiko yang cukup berat karena sangat dapat berpengaruh terhadap pendapatan bengkel las.
- 5) Risiko pembatalan barang pesanan oleh konsumen. Risiko ini jarang terjadi pada bengkel las UD. Hagu Mandiri sehingga kemungkinan risiko yang terjadi adalah sedang. Akan tetapi risiko ini merupakan risiko yang sangat berat karena bisa mempengaruhi pendapatan dan tingkat kerugian

pada bengkel las UD. Hagu Mandiri dan bengkel las UD. Hagu Mandiri 2.

- 6) Barang pesanan sudah selesai dikerjakan namun konsumen masih komplain. Risiko ini jarang terjadi pada bengkel UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2 dan UD. Hagu Mandiri 3. Maka kemungkinan terjadi pada risiko ini adalah sedang. Akan tetapi, risiko ini bisa berpengaruh terhadap tingkat kepuasan konsumen terhadap bengkel las jika tidak ditangani.

3. Pengelolaan Risiko

Setiap bisnis akan menghadapi risiko sendiri dan karakteristik risikonya juga berbeda. Dalam hal ini memerlukan pengelolaan risiko tersebut. Pada umumnya pengelolaan risiko dapat dilakukan dengan berbagai cara, seperti menghindari atau menahan, memverifikasi. Cara termudah adalah dengan menghindari jenis risiko, dalam situasi ini risiko dapat ditahan atau ditanggung sendiri. Teknik verifikasi biasanya banyak dilakukan untuk menyebarkan risiko kepada berbagai aset sehingga kemungkinan menghadapi kerugian dapat dkecilkan (Abdullah, & Awaluddin, 2022).

Berikut uraian pengelolaan risiko yang dilakukan oleh bengkel las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2, dan UD. Hagu Mandiri 3 dari hasil penelitian yang peneliti lakukan dari semua 7 (tujuh) kemungkinan risiko jual beli istishna' yang akan terjadi pada ketiga bengkel las tersebut yaitu:

- 1) Pengelolaan risiko keterlambatan pembayaran barang pesanan oleh konsumen.

Pada risiko ini, ketiga pemilik bengkel las melakukan penanganan risiko keterlambatan pembayaran oleh konsumen yaitu dengan adanya kwitansi sebagai bukti pelunasan barang yang harus dilakukan dan memperingati kembali setiap konsumen untuk membayar barang pesannya agar keterlambatan pembayaran oleh konsumen bisa berkurang. Hal ini merupakan salah satu pengelolaan risiko yaitu mitigasi risiko (*risk reduction*). Mitigasi risiko adalah metode yang mengurangi kemungkinan terjadinya suatu resiko ataupun mengurangi dampak kerusakan yang dihasilkan oleh suatu resiko (Supriyo, 2017).

- 2) Pengelolaan risiko keterlambatan penyelesaian barang pesanan konsumen.

Dalam menghadapi risiko ini, Bapak Armia selaku pemilik bengkel las UD. Hagu Mandiri 3 melakukan beberapa upaya yaitu:

"Dulu saat tidak punya kanopi tidak bisa mengerjakan barang pesanan saat hujan jadi saya melanjutkan mengerjakan barang pesanan di saat hujan reda agar tidak semakin lama terlambat menyelesaikan barang konsumen."

"Terkait tidak ada modal untuk persediaan bahan baku saya berusaha mencari pinjaman kepada keluarga atau saudara terdekat agar bisa membeli bahan baku tambahan untuk menyelesaikan barang pesanan konsumen".

"Saya meminta konsumen untuk menunggu dan memberitahukan kendala-kendala yang saya alami sehingga konsumen tidak sangat kecewa atau marah kepada saya dan meminta tambahan waktu penyelesaian atau penyerahan barang".

"Saya meminta DP lebih besar kepada konsumen yang punya uang agar bisa membeli bahan baku secepatnya dan menyelesaikan barang pesannya dengan cepat".

"Saat banyaknya pesanan saya mempekerjakan karyawan tambahan seperti keluarga, saudara atau teman saya agar barang cepat selesai"

Berdasarkan keterangan diatas, walaupun risiko sudah terjadi dan tidak dapat dihindari tapi pemilik bengkel las UD. Hagu Mandiri 3 yaitu dengan tetap berusaha melakukan penanganan risiko supaya risiko yang terjadi tidak berdampak semakin besar walaupun risiko tersebut sudah tidak dapat dihindari atau dihilangkan. Hal ini merupakan salah satu pengelolaan risiko yaitu risk reduction. Risk retention atau mitigasi risiko yaitu metode yang mengurangi kemungkinan terjadinya suatu resiko ataupun mengurangi dampak kerusakan yang dihasilkan oleh suatu resiko (Supriyo, 2017)..

- 3) Pengelolaan risiko keterlambatan penyerahan atau pemasangan pesanan barang konsumen

Menurut informan Bapak Rusdy selaku perwakilan pemilik bengkel las UD. Hagu Mandiri bahwa bengkel las UD. Hagu

Mandiri telah melakukan beberapa upaya atau penanganan untuk mengurangi risiko tersebut sebisa mungkin. Pihak bengkel menyampaikan kepada konsumen bahwa jadwal penyerahan barang pesanan dapat berubah jika ada kendala tertentu, menghubungi kembali konsumen ketika mengalami kendala yang mengakibatkan penundaan penyerahan atau pemasangan barang, dan meminta konsumen untuk menunggu jadwal pemasangan selanjutnya. Selain itu, bengkel las ini berusaha untuk selalu menyelesaikan barang pesanan konsumen tepat waktu, tanpa ada keterlambatan. Jika konsumen menghadapi kendala atau memiliki kepentingan tertentu pada waktu pemasangan yang ditentukan, pihak bengkel berusaha untuk memasang barang tersebut sesegera mungkin, agar konsumen tidak perlu menunggu di waktu yang lain. Dengan melakukan langkah-langkah tersebut, maka hal ini merupakan salah satu pengelolaan risiko yaitu mitigasi risiko. Mitigasi risiko adalah suatu metode yang mengurangi kemungkinan terjadinya suatu resiko ataupun mengurangi dampak kerusakan yang dihasilkan oleh suatu resiko (Supriyo, 2017).

Selanjutnya menurut Bapak Armia selaku pemilik bengkel las UD. Hagu Mandiri 3 mengatakan bahwa: *“Dalam penanganannya berarti sama seperti dalam menangani risiko terkait keterlambatan penyelesaian barang pesanan konsumen. karena kendalanya hanya di pernah terjadi keterlambatan penyelesaian barang saja”*

Berdasarkan keterangan diatas pemilik bengkel melakukan pengelolaan risiko terhadap keterlambatan penyerahan barang pesanan konsumen sama dengan melakukan penangan risiko terkait keterlambatan penyelesaian barang konsumen yaitu risk reduction (mitigasi risiko). Dimana pihak bengkel las UD. Hagu Mandiri 3 melakukan upaya-upaya dalam menangani risiko keterlambatan penyelesaian barang agar risiko terkait keterlambatan pemasangan atau penyerahan barang juga tidak semakin besar risikonya. Risk reduction atau disebut juga risk mitigation yaitu suatu metode yang bertujuan untuk mengurangi kemungkinan terjadinya risiko atau mengurangi dampak kerusakan yang diakibatkan oleh risiko tersebut (Supriyo, 2017).

4) Pengelolaan risiko barang pesanan tidak diambil oleh konsumen

Menurut Bapak Rusdy selaku perwakilan bengkel las UD. Hagu Mandiri yaitu bahwa pemilik bengkel las UD. Hagu Mandiri melakukan pengelolaan risiko dengan cara menelpon pihak konsumen untuk memperingati pengambilan barang, membuat surat perjanjian khusus pada konsumen borongan saat memesan barang dan DP akan hangus jika dibatalkan untuk berjaga-jaga jika barang tidak diambil oleh konsumen. Hal ini merupakan salah satu pengelolaan risiko yaitu mitigasi risiko. mitigasi risiko yaitu metode yang mengurangi kemungkinan terjadinya suatu resiko ataupun mengurangi dampak kerusakan yang dihasilkan oleh suatu resiko (Supriyo, 2017). Jika konsumen biasa atau bukan pesanan

borongan dan pihak bengkel mengandalkan kepercayaan namun tetap tidak mengambil barang pesannya, maka pihak bengkel las UD. Hagu Mandiri akan menjual barang pesanan tersebut ke konsumen lain. Hal ini merupakan salah satu pengelolaan risiko yaitu transfer risiko. Transfer risiko yaitu jika kita tidak ingin menanggung risiko tertentu, kita bisa mentransfer risiko tersebut ke pihak lain yang lebih mampu menghadapi risiko tersebut. (Hairul, 2020).

Sedangkan Bapak Zulkifli selaku pemilik bengkel las UD. Hagu Mandiri 2 melakukan pengelolaan risiko ini dengan cara menelpon pihak konsumen untuk memperingati pengambilan barang pesannya. Kemudian jika konsumen masih tetap tidak mengambil barangnya maka pihak bengkel menjual barang pesanan tersebut ke konsumen lain. Jika konsumen ingin mengambil barang pesannya namun barangnya sudah dijual kekonsumen lain maka pihak bengkel membuat kesepakatan ulang dengan cara membuat barang pesannya kembali dengan syarat konsumen harus menambahkan lagi uang DPnya. Jika konsumen menolak untuk membuatkan lagi barang pesannya maka uang DP sebelumnya akan hangus. Jadi pengelolaan risiko yang dilakukan oleh pemilik bengkel las UD. Hagu Mandiri 2 yaitu mitigasi risiko dan transfer risiko.

Selanjutnya Bapak Armia selaku pemilik bengkel las UD. Hagu Mandiri 3 melakukan penanganan risiko dengan cara menerima risiko yaitu pihak bengkel menanggung atau menerima

semua kerugian sendiri tanpa melibatkan pihak lain. Dimana pihak bengkel tidak melakukan upaya apapun pada risiko terkait konsumen tidak mengambil barang pesanan karena menganggap risiko yang sedang dialami hanya menerima sedikit kerugian. Menurut Supriyo, (2017) menerima risiko yaitu walaupun resiko tertentu dapat dihilangkan dengan cara mengurangi maupun mentransfernya, namun beberapa resiko harus tetap diterima sebagai bagian penting dari aktivitas.

5) Pengelolaan risiko pembatalan barang pesanan oleh konsumen.

Pada bengkel las UD. Hagu Mandiri melakukan pengelolaan risiko pembatalan barang pesanan oleh konsumen dengan menyimpan semua bukti dari keterangan konsumen terkait spesifikasi barang yang ingin dipesan agar terhindar dari kesalahan pembuatan barang. Jika konsumen mengajukan komplain serta pembatalan saat masih dalam proses pengerjaan maka pihak bengkel menerima komplain konsumen tersebut dan menanyakan ketidaksesuaian agar diperbaiki. Namun pada kasus risiko ini yang pernah sekali terjadi konsumen tetap membatalkan barang pesanan maka pihak bengkel las membiarkan pembatalan konsumen dan menyerahkan semua uang DP konsumen dengan alasan pihak bengkel las tidak mau ribut dengan konsumen. Kemudian pihak bengkel las akan melanjutkan buat atau menyelesaikan barang pesanan tersebut dengan harapan ada konsumen lain yang ingin membelinya. Jadi pengelolaan risiko yang dilakukan oleh pihak

bengkel las UD. Hagu Mandiri yaitu mitigasi risiko, pendanaan risiko, dan memindahkan risiko. Risk reduction atau disebut juga risk mitigation yaitu merupakan metode yang mengurangi kemungkinan terjadinya suatu resiko ataupun mengurangi dampak kerusakan yang dihasilkan oleh suatu resiko (Supriyo, 2017). Sedangkan pendanaan risiko mempunyai arti bagaimana ‘mendana’ kerugian yang terjadi jika suatu risiko muncul. Sementara pemindahan risiko yaitu jika kita tidak ingin menanggung risiko tertentu, kita bisa mentransfer risiko tersebut ke pihak lain yang lebih mampu menghadapi risiko tersebut (Hairul, 2020).

Sedangkan bengkel las UD. Hagu Mandiri 2 mengantisipasi risiko terkait pembatalan barang pesanan oleh konsumen dengan cara menghanguskan DP konsumen sebagai jaminan pihak bengkel. Selain itu pihak bengkel las akan menjual barang pesanan tersebut ke konsumen lain jika ada yang berminat. Hal ini merupakan pengelolaan risiko yaitu mitigasi risiko dan transfer risiko. Mitigasi risiko merupakan metode yang mengurangi kemungkinan terjadinya suatu resiko ataupun mengurangi dampak kerusakan yang dihasilkan oleh suatu resiko (Supriyo, 2017). Sedangkan transfer risiko Jika kita tidak ingin menanggung risiko tertentu, kita bisa mentransfer risiko tersebut ke pihak lain yang lebih mampu menghadapi risiko tersebut (Hairul, 2020).

- 6) Pengelolaan risiko barang pesanan sudah selesai dikerjakan namun konsumen masih komplain.

Menurut Bapak Rusdy selaku ketua bengkel las UD. Hagu Mandiri yaitu: *“Biasanya konsumen komplain di saat selesai kami kerjakan barang pesanannya itu karena keinginan konsumen yang berubah di akhir bukan karena kesalahan pihak kami. Jadi kami meminta tambahan uang sesuai dengan porsi pengubahan atau penambahan barang yang diminta oleh konsumen karena bukan kesalahan dari pihak kami dalam membuat barang pesanan konsumen. Biasanya konsumen yang komplain tersebut hanya ingin mengubah dan menambah warna, model, motif bunga dan sebagainya agar lebih bagus lagi.* Hal ini sama seperti yang dinyatakan oleh Bapak Zulkifli selaku pemilik bengkel las UD. Hagu Mandiri 2 dan Bapak Armia selaku pemilik bengkel las UD. Hagu Mandiri 3.

Berdasarkan penjelasan di atas, risiko ini terjadi karena kesalahan dari pihak konsumen atau bukan dari pihak bengkel las. Pengelolaan risiko yang dilakukan oleh ketiga bengkel las yaitu dengan melibatkan upaya untuk mendapatkan keuntungan dan meningkatkan kepuasan konsumen dengan mengakomodasi keluhan dan melakukan perubahan. Ketika pekerjaan selesai sesuai dengan keinginan awal konsumen, bengkel-bengkel tersebut membuat atau memperbaiki letak barang sesuai permintaan konsumen. Namun, sebagai syarat untuk perubahan tersebut, konsumen harus membayar tambahan sesuai dengan biaya perubahan yang ditentukan oleh pihak bengkel las. Hal ini merupakan salah satu pengelolaan manajemen risiko yaitu

pendanaan risiko. Pendanaan risiko mempunyai arti bagaimana mendanai kerugian yang terjadi jika suatu risiko muncul (Hairul, 2020).

4. Pemantauan dan review risiko

Pemantauan dan Tinjauan Adalah bagian dari manajemen risiko yang digunakan dalam memastikan bahwa seluruh tahapan proses dan fungsi manajemen risiko berjalan dengan benar dan baik. Tujuan dari pemantauan dan tinjauan menjamin dan memperbaiki kualitas keefektifan rencana pelaksanaan proses manajemen risiko, implementasi dan hasil akhir yang diharapkan (Darmawi, 2016). Pelaksanaan manajemen risiko pada bengkel las masih ada yang belum ada peninjauan dan pengkajian terhadap risiko untuk pembelajaran dan perbaikan lebih baik lagi kedepannya. Dalam proses pengelolaan risiko pada ketiga bengkel las ada yang masih belum sesuai harapan yang diharapkan setelah melakukan penanganan terhadap risiko yang telah terjadi pada bengkel las tersebut.

Pengelolaan risiko terkait pembatalan sepihak oleh konsumen pada bengkel las UD. Hagu Mandiri bahwa harapan yang diinginkan adalah menghindari risiko dengan menunjukkan bukti-bukti keterangan barang bahwa akan dilakukan sesuai permintaan. Namun penanganan dilakukan masih belum sesuai yang diharapkan. Hal ini karena konsumen tetap meminta pembatalan barang dan uang DP. Namun pihak bengkel las menyatakan bahwa kedepannya tetap tidak memiliki niat untuk

memberikan surat perjanjian khusus pada konsumen biasa. Karena kemungkinan terjadinya risiko tersebut sangat kecil karena hanya baru sekali terjadi. Akan tetapi dampak yang didapatkan oleh pihak bengkel las sangat berat karena berpengaruh terhadap pendapatan atau keuntungan. Dan penanganan selanjutnya untuk mitigasi risiko dengan cara pendanaan yaitu dimana pihak bengkel las mengeluarkan modal sendiri dan melanjutkan pembuatan barang tersebut untuk dijual ke konsumen yang berminat suatu hari nanti. Hal ini menunjukkan bahwa penanganan yang dilakukan oleh pihak bengkel las masih belum optimal karena tidak adanya surat perjanjian untuk berhati-hati jika terjadi lagi pembatalan barang oleh konsumen secara sepihak yang bukan kesalahan dari pihak bengkel las. Perbaikan solusi yang harus diterapkan adalah pihak bengkel las UD. Hagu Mandiri membuat surat perjanjian pada setiap konsumen untuk dapat terhindar atau mengurangi kemungkinan serta dampak terjadinya risiko pembatalan secara sepihak.

Kemudian pada bengkel las UD. Hagu Mandiri 3 bahwa tidak adanya antisipasi terhadap risiko konsumen tidak mengambil barang pesannya karena modal yang dikeluarkan termasuk sedikit. Namun pihak bengkel menyadari bahwa hal tersebut sudah merugikannya dan tidak sesuai dengan yang diharapkan. Perbaikan solusi yang harus diterapkannya yaitu dengan membuat surat perjanjian untuk berhati-hati jika konsumen tidak mengambil barang pesannya dan meminta uang DP sebagai jaminan pihak

bengkel pada setiap konsumen guna menghindari dan mengurangi risiko tersebut jika terjadi.

Sementara pada bengkel las UD. Hagu Mandiri 2 sudah menerapkan manajemen risiko dengan optimal. Bengkel las UD. Hagu Mandiri 2 sudah dapat menghindari risiko keterlambatan penyelesaian dan penyerahan barang. Selain itu, mengurangi risiko bahkan sampai risiko tersebut teratasi dengan cepat sehingga risiko yang terjadi dapat diminimalisasikan.

Adapun pengelolaan risiko yang sudah optimal pada bengkel las UD. Hagu Mandiri yaitu berhasil mengoptimalkan dampak dari risiko yang terjadi seperti mengurangi rasa kecewa konsumen karena keterlambatan penyerahan barang dan mendanai risiko dengan meningkatkannya pendapatan serta kepuasan konsumen dengan tetap melayani konsumen yang masih komplain dengan barangnya. Sedangkan pada bengkel las UD. Hagu Mandiri 2 yaitu sudah mengoptimalkan risiko dan menghilangkan kerugian dari risiko barang pesanan tidak diambil oleh konsumen dan barang pesanan dibatalkan oleh konsumen sesuai kesepakatan, serta meningkatnya kepuasan konsumen dan pendapatan dengan tetap melayani konsumen yang masih komplain dengan barangnya yang sudah selesai dikerjakan sesuai keinginan. Sedangkan pada bengkel las UD. Hagu Mandiri 3 berhasil mengurangi risiko keterlambatan penyelesaian barang, penyerahan barang, dan keterlambatan penyelesaian walaupun hanya sedikit berkurang.

Jadi dapat disimpulkan bahwa penerapan manajemen risiko pada bengkel las UD. Hagu Mandiri 2 dalam mengendalikan risiko semua sudah optimal. Sedangkan pada bengkel las UD. Hagu Mandiri dan UD. Hagu Mandiri 3 masih ada yang belum optimal. Oleh karena itu, perlu adanya perbaikan terhadap manajemen risiko yaitu dimana pihak bengkel harus memikirkan semua kemungkinan risiko sebelum melakukan perdagangan dan melakukan pengelolaan lebih baik lagi guna mengurangi ataupun menghindari risiko tersebut.

4.4 Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Penerapan Manajemen Risiko Jual Beli Istishna' pada bengkel las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2, dan UD. Hagu Mandiri 3.

Dalam perspektif Islam, manajemen risiko merupakan usaha untuk menjaga Amanah Allah akan harta kekayaan demi untuk kemaslahatan manusia. Berbagai sumber ayat Qur'an telah memberikan kepada manusia akan pentingnya pengelolaan risiko ini. Keberhasilan manusia dalam mengelola risiko, bisa mendatangkan maslahat yang lebih baik. Dengan timbulnya kemaslahatan ini maka bisa dimaknai sebagai keberhasilan manusia dalam menjaga amanah Allah (Zainiatul, 2023).

Beberapa prinsip atau kaidah dan teknik manajemen yang ada relevansinya dengan al-Qur'an atau al-Hadist antara lain sebagai berikut (Muhammad, 1997):

- 1) Prinsip Amar Ma'ruf Nahi Munkar. Setiap muslim wajib melakukan perbuatan yang ma'ruf, yaitu perbuatan yang baik dan terpuji seperti perbuatan tolong-menolong (taawun), menegakkan keadilan diantara manusia, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, mempertinggi efisiensi, dan lain-lain. Sedangkan perbuatan munkar (keji), seperti korupsi, suap, pemborosan dan sebagainya harus di jauhi dan bahkan harus diberantas. Menyeru kepada kebajikan (*amar ma'ruf*) dan mencegah kemungkaran (*nahi munkar*) adalah wajib. Untuk melaksanakan prinsip tersebut, ilmu manajemen harus dipelajari dan dilaksanakan secara sehat, baik secara bijak maupun secara ilmiah.
- 2) Kewajiban Menegakkan Kebenaran. Ajaran Islam adalah metode Ilahi untuk menegakkan kebenaran dan menghapuskan kebatilan, dan untuk menciptakan masyarakat yang adil, sejahtera serta diridhai Tuhan. Kebenaran (*haq*) menurut ukuran dan norma Islam. Manajemen sebagai suatu metode pengolahan yang baik dan benar, untuk menghindari kesalahan dan kekeliruan dan menegakkan kebenaran. Menegakkan kebenaran adalah metode Allah yang harus ditaati oleh manusia. Dengan manajemen yang disusun oleh manusia untuk menegakkan kebenaran itu menjadi wajib.
- 3) Kewajiban Menegakkan Keadilan. Hukum syariah mewajibkan kita menegakkan keadilan, kapan dan

dimanapun. Semua perbuatan harus dilakukan dengan adil. Adil dalam menimbang, adil dalam bertindak, dan adil dalam menghukum. Adil itu harus dilaksanakan dimanapun dan dengan keadaan apapun, baik di waktu senang maupun diwaktu susah. Sewaktu sebagai orang kecil harus berbuat adil, sewaktu sebagai orang berkuasapun harus adil. Setiap muslim harus adil kepada dirinya sendiri maupun kepada orang lain.

- 4) Kewajiban Menyampaikan Amanah. Allah dan Rasul-Nya memerintahkan kepada setiap muslim untuk menyampaikan amanah. Allah memerintahkan agar selalu menyampaikan amanat dalam segala bentuknya, baik amanat perorangan, seperti dalam jual beli, hukum perjanjian yang termaktub dalam Kitab *al Buyu'* (hukum dagang) maupun amanat perusahaan, amanat rakyat dan Negara, seperti yang dipikul oleh seorang pejabat pemerintah, ataupun amanat Allah dan umat, seperti yang dipikul oleh seorang pemimpin Islam. Mereka tanpa terkecuali memikul beban untuk memelihara dan menyampaikan amanat (Nazar, M., 2018).

Adapun manajemen risiko jual beli pesanan istishna' pada bengkel las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2 dan UD. Hagu Mandiri 3 berdasarkan pandangan ekonomi islam adalah sebagai berikut ini:

1. Manajemen risiko keterlambatan pembayaran barang pesanan oleh konsumen

Risiko ini pernah terjadi pada ketiga bengkel las, maka dalam meminimalisasikan risiko ketiga bengkel las memberikan kwitansi kepada konsumen agar pihak konsumen mengingat jumlah dan waktu pembayarannya. Jika konsumen masih melewati tempo pembayaran pihak bengkel las melakukan mitigasi risiko dengan menghubungi kembali pihak konsumen dalam upaya menagih hutang. Namun, apabila konsumen sedang ada musibah atau belum punya uang maka pihak bengkel akan memberi perpanjangan waktu.

Jika dikaitkan ke dalam pandangan Islam, adapun terkait adanya kwitansi atau pencatatan utang dan transaksi pembayaran. Sebagaimana dalam firman Allah surah Al Baqarah ayat 282 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَى وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْأَمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَى أَجَلِهِ ذَلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَى أَلَّا تَرْتَابُوا إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُوهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فُسُوقٌ بِكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ (٢٨٢)

Artinya :“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, mereka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau Dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, Maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). jika tak ada dua orang lelaki, Maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa Maka yang seorang mengingatkannya. janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah mu'amalahmu itu), kecuali jika mu'amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, Maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. jika kamu lakukan (yang demikian), Maka Sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu;

dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu (Q.S. Al-Baqarah [2]: 282).

Dari ayat diatas maka bagi kita dalam melakukan kegiatan termasuk dalam kegiatan berbisnis untuk jangan lupa selalu melakukan pencatatan atau membuat administrasi sebaik-baiknya. Dan ini merupakan seruan bagi kita untuk melaksanakan bisnis yang benar-benar sesuai dengan syariat Islam.

Adapun ayat Al-Qur'an yang menjelaskan terkait memberikan tambahan waktu kepada konsumen yang belum mampu melakukan pembayaran, yaitu:

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ (٢٨٠)

Artinya: *“dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai Dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui”.* (QS. Al-Baqarah[2]: 280).

Ayat diatas menganjurkan memberi tangguhan kepada yang tidak mampu membayar hutangnya sampai mereka mampu atau bahkan menyedekahkan sebagian dan semua hutang tersebut.

Jadi berdasarkan penjelasan diatas bahwa pengelolaan risiko dalam upaya mengurangi risiko yang dilakukan ketiga bengkel las tidak melanggar syariat islam. Berikut analisis dalam pandangan prinsip manajemen syariah, langkah-langkah yang diambil oleh bengkel las untuk mengurangi risiko dan menjaga hubungan dengan konsumen yaitu:

- 1) Prinsip Amar Ma'ruf Nahi Munkar: Tindakan bengkel las untuk memberikan kwitansi kepada konsumen dan mengingatkan mereka tentang pembayaran sesuai dengan jadwal merupakan upaya mendorong yang baik (amar ma'ruf). Ini membantu menghindari kemungkinan terjadinya penyalahgunaan atau kelalaian dalam pembayaran. Selain itu, dalam kasus tertentu, tindakan menagih hutang juga dapat dianggap sebagai upaya untuk mencegah yang buruk (nahi munkar), yaitu menghindari keterlambatan pembayaran yang dapat merugikan kedua belah pihak.
- 2) Kewajiban Menegakkan Kebenaran: Tindakan bengkel las untuk memberikan kwitansi kepada konsumen secara jujur mencerminkan kewajiban menegakkan kebenaran. Ini karena mereka memberikan bukti transaksi yang akurat dan jelas kepada konsumen, yang juga mendukung prinsip transparansi dan kejujuran.
- 3) Kewajiban Menegakkan Keadilan: Tindakan bengkel las dalam memberikan perpanjangan waktu kepada konsumen yang sedang mengalami musibah atau kesulitan finansial adalah contoh penerapan kewajiban menegakkan keadilan. Ini memperlihatkan kepekaan terhadap kondisi individu dan memberikan peluang bagi mereka untuk melunasi hutang tanpa tekanan tambahan.

- 4) Kewajiban Menyampaikan Amanah: Dalam hal ini, bengkel las bertanggung jawab untuk menyampaikan amanah, yaitu mengelola transaksi dan komunikasi dengan konsumen dengan benar dan sesuai dengan kesepakatan. Mereka harus menjaga komitmen dalam memberikan perpanjangan waktu dan mengelola komunikasi dengan konsumen secara profesional.

Secara keseluruhan, langkah-langkah yang diambil oleh bengkel las dalam mengelola risiko dan berinteraksi dengan konsumen menunjukkan sesuai dengan prinsip-prinsip dalam manajemen syariah dan nilai-nilai Islam yang mementingkan keadilan, kebenaran, dan kebaikan dalam transaksi dan hubungan bisnis. Namun, penting untuk diingat bahwa implementasi prinsip-prinsip ini dapat bervariasi dan memerlukan pendekatan yang bijaksana serta penyesuaian sesuai dengan situasi dan konteks yang ada.

2. Manajemen risiko keterlambatan penyelesaian barang pesanan konsumen

Berdasarkan hasil penelitian sebelumnya, langkah-langkah yang diambil oleh pemilik bengkel las UD. Hagu Mandiri 3 dalam mengatasi risiko keterlambatan penyelesaian barang konsumen tampak sesuai dengan prinsip-prinsip manajemen syariah sebagai berikut ini:

- 1) Prinsip Amar Ma'ruf Nahi Munkar: Tindakan pemilik bengkel las untuk meminta konsumen untuk menunggu

dan memberitahukan kendala-kendala yang sedang dialami dalam pengerjaan pesanan, serta berusaha mengatasi masalah tersebut dengan berbagai cara, dapat dianggap sebagai upaya mendorong yang baik (amar ma'ruf) dan mencegah yang buruk (nahi munkar). Mereka berusaha menjaga hubungan baik dengan konsumen dan menghindari kekecewaan yang dapat merugikan kedua belah pihak.

- 2) Kewajiban Menegakkan Kebenaran: Tindakan pemilik bengkel las untuk memberitahukan kendala-kendala yang dihadapi dengan jujur kepada konsumen mencerminkan kewajiban menegakkan kebenaran. Mereka memastikan adanya kesesuaian antara komunikasi yang diberikan kepada konsumen dengan realitas yang sedang dihadapi dalam bisnis mereka.
- 3) Kewajiban Menegakkan Keadilan: Upaya pemilik bengkel las untuk mencari solusi dalam menghadapi kendala, seperti mengajukan pinjaman kepada keluarga atau saudara, mempekerjakan karyawan tambahan, serta meminta DP yang lebih besar, mencerminkan kewajiban menegakkan keadilan. Mereka berusaha untuk mengatasi kesulitan yang mungkin muncul dengan cara yang adil, baik bagi konsumen maupun bagi bisnis mereka sendiri.

- 4) Kewajiban Menyampaikan Amanah: Sikap pemilik bengkel las yang berusaha untuk menjaga komitmen, meskipun menghadapi kendala, serta memberikan pengembalian uang DP kepada konsumen jika barang pesanan dibatalkan, mencerminkan kewajiban dalam menyampaikan amanah. Mereka menunjukkan integritas dan kejujuran dalam mengelola bisnis dan berhubungan dengan konsumen.

Dalam pandangan prinsip-prinsip manajemen syariah, tindakan-tindakan yang diambil oleh pemilik bengkel las UD. Hagu Mandiri 3 mencerminkan upaya untuk memenuhi nilai-nilai Islam yang mendorong kejujuran, tanggung jawab, keadilan, dan ketaatan terhadap perjanjian. Semua ini berkontribusi pada pembentukan etika bisnis yang baik dalam perspektif Islam.

3. Manajemen risiko keterlambatan penyerahan atau pemasangan barang konsumen

Tindakan yang diambil oleh bengkel las UD. Hagu Mandiri dalam mengatasi risiko ini dengan memberitahukan kepada konsumen tentang kemungkinan perubahan jadwal penyerahan barang, melakukan komunikasi dengan konsumen jika ada kendala yang mempengaruhi penyerahan atau pemasangan barang, serta berusaha untuk memenuhi janji penyerahan barang dengan tepat waktu dan memberikan solusi jika konsumen mengalami kendala atau memiliki kepentingan khusus, apabila dikaitkan dengan prinsip-prinsip manajemen syariah adalah sebagai berikut:

- 1) Prinsip Amar Ma'ruf Nahi Munkar: Dalam tindakan memberitahukan kemungkinan perubahan jadwal penyerahan barang kepada konsumen dan memberikan solusi saat terjadi kendala, bengkel las UD. Hagu Mandiri melakukan upaya mendorong yang baik (amar ma'ruf) dengan membangun komunikasi yang jujur dan terbuka. Mereka juga mencegah yang buruk (nahi munkar) dengan mengambil langkah-langkah untuk mengatasi potensi ketidaknyamanan atau ketidakpastian bagi konsumen.
- 2) Kewajiban Menegakkan Kebenaran: Tindakan bengkel las dalam memberikan informasi yang jujur tentang kemungkinan perubahan jadwal dan kendala yang dialami adalah contoh penghormatan terhadap kewajiban menegakkan kebenaran. Mereka memastikan bahwa komunikasi kepada konsumen sesuai dengan realitas yang dihadapi.
- 3) Kewajiban Menegakkan Keadilan: Dengan berusaha untuk memenuhi janji penyerahan barang dengan tepat waktu dan memberikan solusi saat konsumen mengalami kendala, bengkel las UD. Hagu Mandiri menjunjung tinggi nilai keadilan. Ini karena mereka berupaya untuk memenuhi hak-hak konsumen dan menjaga keseimbangan dalam hubungan bisnis.

- 4) Kewajiban Menyampaikan Amanah: Tindakan bengkel las untuk memenuhi janji penyerahan barang dan memberikan solusi saat konsumen mengalami kendala mencerminkan kewajiban dalam menyampaikan amanah. Mereka menjaga komitmen dan tanggung jawab mereka terhadap konsumen.

Secara umum, tindakan yang diambil oleh bengkel las UD. Hagu Mandiri dalam mengelola risiko dalam mengelola risiko keterlambatan penyelesaian barang dan berinteraksi dengan konsumen menunjukkan bahwa sesuai dengan prinsip-prinsip manajemen syariah serta nilai-nilai Islam yang mendorong kejujuran, tanggung jawab, keadilan, dan ketaatan terhadap perjanjian. Ini menciptakan hubungan bisnis yang etis dan menghormati nilai-nilai Islam.

Sementara pada bengkel las UD. Hagu Mandiri 3, risiko ini pada umumnya terjadi karena adanya risiko keterlambatan penyelesaian barang pesanan konsumen sehingga risiko tersebut menjadi penyebab utama munculnya risiko terkait keterlambatan penyelesaian barang pesanan konsumen pada bengkel UD. Hagu Mandiri 3. Maka berdasarkan keterangan diatas bahwa risiko ini pada umumnya terjadi karena risiko keterlambatan penyelesaian barang pesanan konsumen. Jadi, seperti sebelumnya telah dijelaskan bahwa pengelolaan risiko terkait keterlambatan penyelesaian pesanan konsumen sesuai dengan prinsip manajemen syariah dan tidak melanggar ketentuan syariat Islam karena

menerapkan etika bisnis islam yaitu jujur dan tanggung jawab. Maka pengelolaan risiko terhadap keterlambatan penyerahan pesanan konsumen juga sudah sesuai dengan prinsip manajemen syariah dan dibolehkan dalam islam.

4. Manajemen risiko barang pesanan tidak diambil oleh konsumen.

Risiko ini jarang terjadi pada bengkel las UD. Hagu Mandiri dan baru sekali pernah terjadi pada bengkel las UD. Hagu Mandiri 2. Berikut pengelolaan risiko yang dilakukan pada bengkel las UD. Hagu Mandiri dan UD. Hagu Mandiri 2 berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan di lapangan yaitu:

- a) Kedua bengkel las mengurangi risiko dengan cara memperingati konsumen seperti menelpon konsumen agar mengambil barangnya sesuai waktu yang telah ditentukan bersama di awal perjanjian. Namun jika konsumen sedang berhalangan atau mengalami musibah maka pihak bengkel akan menunggu dilain waktu. Kemudian jika konsumen yang masih belum mengambil barang pesanannya sesuai tempo waktu yang telah ditentukan bersama di awal perjanjian atau sudah sekian lama tidak ada kejelasan lagi maka kedua bengkel las akan mentransfer risiko dengan menjual ke pihak konsumen lain yang ingin membelinya.
- b) Selanjutnya pada bengkel las UD. Hagu Mandiri 2 barang yang tidak diambil dalam waktu lama dan sudah

terjual ke pihak lain maka DP konsumen yang tidak mengambil barang jika akan dihanguskan kecuali konsumen datang dan meminta dibuatkan lagi barangnya. Sedangkan bengkel las UD. Hagu Mandiri tidak menghanguskan DP jika pada konsumen yang memesan barang dalam jumlah sedikit seperti konsumen yang hanya memesan satu pagar barang saja jika barang pesannya tidak diambil namun barang sudah terjual ke konsumen lain maka DPnya akan di kembalikan. Akan tetapi jika konsumen yang memesan barang dalam jumlah banyak saja seperti dari pedesaan, perkantoran, dan sebagainya sesuai surat perjanjian jika barang tidak diambil dalam waktu lama atau tidak ada keterangan yang jelas dari pihak konsumen tersebut maka DP akan dihanguskan sesuai ketentuan dalam surat perjanjian bersama.

Pengelolaan risiko yang dilakukan pada bengkel las UD. Hagu Mandiri dan UD. Hagu Mandiri 2 menunjukkan bahwa masih sejalan dengan prinsip-prinsip manajemen syariah sebagai berikut ini:

- 1) Prinsip Amar Ma'ruf Nahi Munkar: Pada poin a), tindakan memberikan peringatan kepada konsumen melalui telepon dan menunggu dalam situasi halangan atau musibah dapat dikaitkan dengan prinsip amar ma'ruf, yaitu mendorong yang baik. Pemberian

peringatan kepada konsumen untuk mengambil barang sesuai kesepakatan awal adalah bentuk mendorong kepatuhan terhadap kesepakatan. Ini menunjukkan niat untuk mencegah tindakan yang buruk (ketidakambilan barang) dan mendorong tindakan yang baik (pengambilan barang). Ini mencerminkan upaya bengkel untuk berinteraksi dengan konsumen dengan penuh empati dan mencari solusi terbaik.

- 2) Kewajiban Menegakkan Kebenaran: Prinsip ini terpenuhi dalam semua poin, karena bengkel las berusaha memberikan informasi yang jujur kepada konsumen mengenai proses dan konsekuensi tidak mengambil barang.
- 3) Kewajiban Menegakkan Keadilan: Pada poin a), transfer risiko dengan menjual barang kepada konsumen lain dapat dianggap sebagai bentuk menjaga keadilan dan menghindari kerugian berlebihan bagi bengkel las. Pada poin b), bengkel las UD. Hagu Mandiri 2 tampak mempertimbangkan situasi yang berbeda dalam menangani DP tergantung pada kasus-kasus yang berbeda. Ini bisa dianggap sebagai upaya untuk menjaga keadilan sesuai dengan konteks dan kesepakatan.
- 4) Kewajiban Menyampaikan Amanah: Prinsip ini terpenuhi, karena bengkel berusaha memberikan

klarifikasi dan pengingat kepada konsumen mengenai status barang dan tindakan yang akan diambil.

Berdasarkan penjelasan diatas menunjukkan bahwa, tindakan-tindakan yang diambil oleh kedua bengkel las tersebut mencerminkan upaya untuk menerapkan prinsip-prinsip manajemen syariah.

Sedangkan pada bengkel las UD. Hagu Mandiri 3 pernah terjadi hanya sekali terkait risiko barang pesanan tidak diambil oleh konsumen yaitu sebuah rak rokok. Namun pihak bengkel las menerima risiko dengan tidak melakukan upaya apapun dengan alasan konsumen tidak menanyakan lagi barang pesannya dan mengambil barangnya pada waktu yang telah disepakati di awal. Selain itu, karena barang tersebut dianggap tidak terlalu merugikan pihak bengkel las maka tidak dilakukannya upaya untuk mengurangi risiko tersebut. Dalam tindakan yang diambil oleh bengkel las UD. Hagu Mandiri 3 jika dikaitkan ke dalam prinsip manajemen syariah adalah sebagai berikut:

- 1) Prinsip Amar Ma'ruf Nahi Munkar: Dalam kasus ini, tindakan yang diambil oleh bengkel las UD. Hagu Mandiri 3 dikatakan tidak memenuhi prinsip amar ma'ruf nahi munkar secara penuh. Prinsip ini mengarahkan untuk mendorong yang baik dan mencegah yang buruk. Mengingat bahwa kasus ini melibatkan sebuah barang yang tidak diambil oleh konsumen tapi tidak ada tindakan yang dilakukan untuk

mendorong konsumen mengambil barang yang sudah dipesan. Padahal ada peluang untuk memberikan klarifikasi atau pengingat kepada konsumen. Sebaiknya bengkel las tetap aktif untuk memberikan klarifikasi atau mengingatkan konsumen mengenai barang yang telah dipesannya. Ini bisa menjadi bentuk dari mendorong yang baik.

- 2) Kewajiban Menegakkan Kebenaran: Bengkel las tidak memberikan informasi yang menyesatkan dan tetap jujur dalam hubungan dengan konsumen, maka tindakan tersebut masih memenuhi prinsip kebenaran.
- 3) Kewajiban Menegakkan Keadilan: Dalam situasi ini, ketika barang dianggap tidak terlalu merugikan pihak bengkel las dan konsumen, tindakan bengkel las bisa dilihat sebagai bentuk keadilan terpenuhi karena dalam batasan tertentu. Namun, tetap dianjurkan untuk berusaha menjaga keseimbangan dan memastikan bahwa tindakan tersebut tidak mengabaikan kepentingan konsumen.
- 4) Kewajiban Menyampaikan Amanah: Tidak ada indikasi manipulasi atau pelanggaran terhadap kesepakatan awal. Tindakan yang diambil bengkel las tidak melanggar amanah. Maka, tindakan yang diambil bengkel las terpenuhi sebagai penyampaian amanah.

Dari penjelasan diatas secara keseluruhan bahwa sementara ada ruang untuk peningkatan dalam mendorong kebaikan (amar ma'ruf) dan tetap menjaga keseimbangan keadilan dan integritas dalam hubungan bisnis, tindakan yang diambil oleh bengkel las UD. Hagu Mandiri 3 dalam kasus ini tidak secara signifikan melanggar prinsip-prinsip manajemen syariah. Namun, perlu ditekankan pentingnya berkomunikasi secara aktif dengan konsumen untuk lebih baik menerapkan prinsip-prinsip tersebut bisa diterapkan dengan lebih baik.

5. Manajemen risiko pembatalan barang pesanan oleh konsumen

Konsumen yang pernah membatalkan barang pesannya di tengah proses pembuatan beralasan bahwa barang pesannya dikerjakan tidak sesuai dengan permintaan konsumen padahal masih ditengah proses pembuatan barang. Dalam situasi awal di mana konsumen memaksa pihak bengkel untuk mengembalikan uang muka (DP) dan membatalkan barang pesanan secara sepihak tanpa kesalahan dari pihak bengkel, respons dari pihak bengkel las adalah untuk mencegah atau menghindari pembatalan yang tidak berdasar tersebut. Pihak bengkel sudah berkomunikasi dengan baik dan benar kepada konsumen, serta menunjukkan bukti-bukti yang mendukung bahwa barang yang dipesan sudah sesuai dengan ketentuan perjanjian yang telah disepakati. Namun, konsumen tetap tidak mau mendengarkan penjelasan tersebut, sehingga pihak bengkel terpaksa mengembalikan uang DP agar situasi tidak

menjadi lebih buruk dan untuk mencegah potensi konflik lebih lanjut. Dalam hal ini, pihak bengkel las menanggung semua kerugian yang timbul akibat pembatalan tersebut.

Berikut ini adalah bagaimana tindakan-tindakan yang dilakukan dalam pengelolaan risiko tersebut dapat dikaitkan dengan prinsip-prinsip manajemen risiko syariah:

- 1) Prinsip Amar Ma'ruf Nahi Munkar (Mendorong yang Baik dan Mencegah yang Buruk): Tindakan pihak bengkel las untuk memperlihatkan bukti-bukti spesifikasi barang kepada konsumen dan menjelaskan bahwa barang akan diselesaikan sesuai permintaan, adalah contoh dari mendorong yang baik (meminimalkan risiko pembatalan). Meskipun pada akhirnya konsumen membatalkan pesanan, tindakan tersebut tetap mencerminkan upaya untuk mencegah risiko dan mempromosikan perilaku baik.
- 2) Prinsip Kewajiban Menegakkan Kebenaran: Langkah-langkah yang diambil oleh bengkel las dalam memperlihatkan bukti-bukti spesifikasi barang dan berkomunikasi secara jujur kepada konsumen adalah upaya untuk menegakkan kebenaran dalam transaksi bisnis. Ini melibatkan transparansi dan kejujuran dalam mengelola risiko yang ada.
- 3) Prinsip Kewajiban Menegakkan Keadilan: Prinsip keadilan menuntut agar setiap pihak dalam transaksi

mendapatkan perlakuan yang adil. Jika konsumen membatalkan pesanan secara sepihak dan mengakibatkan kerugian pada pihak bengkel, pihak bengkel harus diberikan perlakuan yang adil dan tidak seharusnya harus menanggung kerugian sepenuhnya jika pembatalan tersebut tidak karena kesalahan bengkel. Maka prinsip ini belum terpenuhi dalam prinsip manajemen risiko syariah terhadap pengelolaan risiko yang dilakukan oleh pihak bengkel las.

- 4) Prinsip Kewajiban Menyampaikan Amanah: Kewajiban menyampaikan amanah mengacu pada tanggung jawab untuk memenuhi amanah atau kesepakatan yang telah dibuat. Dalam situasi ini, bengkel las telah menerima amanah atau uang muka (DP) dari konsumen sebagai bagian dari perjanjian pembuatan barang sesuai spesifikasi yang telah disepakati. Maka, bengkel las telah menjalankan upaya sesuai amanah yang diberikan yaitu mempersiapkan barang sesuai spesifikasi yang telah disepakati dan memiliki bukti kesepakatan tersebut, namun konsumen secara sepihak membatalkan pesanan, maka bengkel las seharusnya tidak dianggap melanggar kewajiban menyampaikan amanah. Dalam hal ini, tanggung jawab untuk menjalankan amanah telah dijalankan dengan baik.

Jadi jika dikaitkan dalam manajemen risiko berdasarkan prinsip manajemen syariah menunjukkan bahwa pihak bengkel las UD. Hagu Mandiri dalam mengelola risiko pembatalan barang pesanan oleh konsumen secara sepihak ditengah proses pembuatan barang ini masih belum memenuhi salah satu prinsip manajemen syariah yaitu kewajiban menegakkan keadilan. Hal ini terlihat dari fakta bahwa pihak bengkel tidak mendapatkan perlakuan yang adil dan harus menanggung seluruh kerugian akibat pembatalan barang tersebut, padahal situasi ini bukanlah kesalahan dari pihak bengkel las itu sendiri.

Selanjutnya, karena penanganan yang dijelaskan diatas tidak dapat menghindari atau mencegah risiko. Sebagai tindakan mitigasi risiko, bengkel las memutuskan untuk menggunakan pendanaan sendiri dan melanjutkan pembuatan barang tersebut. Tujuannya adalah untuk menjaga potensi keuntungan di masa depan dengan menjual barang kepada konsumen yang berminat suatu hari nanti, meskipun saat ini belum ada pembeli yang pasti. Tindakan ini dapat dianggap sebagai langkah untuk memitigasi risiko dengan mengambil tanggung jawab finansial sendiri.

1. Prinsip Amar Ma'ruf Nahi Munkar: Tindakan ini dapat dianggap sebagai amar ma'ruf dalam konteks ekonomi dan bisnis, di mana pihak bengkel las melakukan tindakan positif untuk meminimalkan risiko yang dapat merugikan mereka.

2. Kewajiban Menegakkan Kebenaran: Jika pihak bengkel las melakukan pendanaan dan melanjutkan pembuatan barang sebagai respons terhadap pembatalan pesanan, asalkan tidak ada manipulasi atau pelanggaran terhadap kesepakatan dengan konsumen, tindakan ini masih dapat dianggap sebagai menjaga kebenaran dalam hubungan bisnis.
3. Kewajiban Menegakkan Keadilan: Jika bengkel las mengambil risiko finansial untuk melanjutkan pembuatan barang, hal ini bisa dilihat sebagai bentuk keadilan terhadap konsumen. Meskipun konsumen membatalkan pesanan, bengkel las tetap berusaha untuk memberikan kesempatan kepada konsumen lain yang berminat di masa depan.
4. Kewajiban Menyampaikan Amanah: Jika pihak bengkel las menjalankan pendanaan dan melanjutkan pembuatan barang dengan tujuan untuk menjualnya kepada konsumen lain, mereka tetap mempertahankan amanah dalam menjalankan bisnis dan memenuhi tanggung jawab terhadap barang yang dipesan.

Dalam keseluruhan, tindakan ini masih dapat dikaitkan dengan prinsip-prinsip manajemen syariah, karena bengkel las berusaha untuk mengelola risiko dan melanjutkan produksi barang dengan tanggung jawab keuangan mereka sendiri untuk menjaga prinsip-prinsip tersebut.

6. Manajemen risiko barang sudah selesai dikerjakan sesuai pesanan konsumen namun konsumen masih komplain

Ketiga bengkel las tetap memberikan pelayanan kepada konsumen yang masih membutuhkan perhatian khusus walaupun barang pesanan konsumen sudah selesai dikerjakan dan sesuai dengan spesifikasi yang dijelaskan oleh konsumen di awal melakukan pemesanan barang. Dengan memperbaiki pelayanan yang diberikan diharapkan akan meningkatkan kepuasan konsumen. Hal ini merupakan salah satu etika bisnis islam yaitu dalam berdagang, Nabi Muhammad SAW sangat menghormati dan menghargai hak dan kedudukan pembeli. Beliau melayani pelanggan sepenuh hati dan menganjurkan umatnya untuk menerapkan sikap itu. Jabir meriwayatkan bahwa Nabi bersabda, Rahmat Allah atas orang yang baik hati ketika ia menjual dan membeli dan ketika ia membuat keputusan. Menjalin hubungan yang baik antara penjual dan pembeli adalah salah satu kunci kesuksesan (Barqi, 2020).

Dalam konteks pengelolaan risiko di atas, tindakan yang dilakukan oleh ketiga bengkel las untuk tetap memberikan pelayanan kepada konsumen yang masih merasa perlu perhatian khusus setelah barang pesanan sudah selesai dikerjakan dan sesuai dengan spesifikasi, dapat dihubungkan dengan beberapa prinsip dalam Islam:

- 1) Amar Ma'ruf Nahi Munkar: Tindakan ini dapat terkait dengan prinsip amar ma'ruf nahi munkar (menganjurkan yang baik dan mencegah yang buruk). Meskipun barang pesanan sudah selesai dikerjakan, bengkel las tetap

memberikan pelayanan lanjutan kepada konsumen yang merasa masih membutuhkan perhatian. Ini dapat dilihat sebagai usaha untuk memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen, mencegah konsumen merasa tidak puas atau kecewa, dan menjaga hubungan yang baik dengan konsumen.

- 2) Kewajiban Menegakkan Kebenaran: Jika bengkel las dengan jujur mengakui dan mengakomodasi keluhan atau masukan konsumen terkait pelayanan atau barang yang sudah selesai, maka ini mencerminkan prinsip kewajiban menegakkan kebenaran. Meskipun barang sesuai dengan spesifikasi, konsumen memiliki hak untuk mengungkapkan pandangan dan masukan mereka, dan bengkel las bisa merespons dengan baik dan jujur.
- 3) Kewajiban Menegakkan Keadilan: Jika pelayanan yang diberikan kepada konsumen yang masih merasa perlu perhatian khusus tetap mengedepankan prinsip kesetaraan dan keadilan, maka ini mengindikasikan upaya untuk menjaga prinsip kewajiban menegakkan keadilan. Semua konsumen harus diperlakukan dengan adil tanpa memandang apakah mereka puas atau memiliki keluhan.
- 4) Kewajiban Menyampaikan Amanah: Tindakan memberikan pelayanan lanjutan kepada konsumen yang masih membutuhkan perhatian dapat dianggap sebagai

upaya untuk memenuhi amanah yang diberikan oleh konsumen. Pihak bengkel berusaha menjaga kepercayaan yang diberikan oleh konsumen dan tetap memberikan pelayanan yang sesuai dengan janji dan harapan.

Secara keseluruhan, pada risiko terkait barang sudah selesai dikerjakan sesuai pesanan konsumen namun konsumen masih komplain langkah-langkah yang diambil oleh bengkel las dalam mengelola risiko dan berinteraksi dengan konsumen menunjukkan sesuai dengan prinsip-prinsip dalam manajemen syariah.

Berdasarkan penjelasan diatas bahwa, langkah-langkah pengelolaan tidak sepenuhnya sesuai dengan prinsip manajemen syariah islam yaitu seperti dalam kasus pengelolaan risiko barang tidak diambil oleh konsumen, tindakan yang diambil oleh bengkel las UD. Hagu Mandiri 3 dikatakan tidak memenuhi prinsip amar ma'ruf nahi munkar secara penuh. Mengingat tidak ada tindakan yang dilakukan untuk mendorong konsumen mengambil barang yang sudah dipesan. Padahal ada peluang untuk memberikan klarifikasi atau pengingat kepada konsumen. Maka, hal tersebut juga tidak memenuhi prinsip menegakkan keadilan, dimana pihak bengkel las hanya menerima kerugian sepenuhnya sendiri tanpa upaya menghindari risiko tersebut. Selanjutnya terlihat pada bengkel las UD. Hagu Mandiri bahwa dalam mengelola risiko pembatalan barang oleh konsumen yang terjadi ditengah proses pembuatan secara sepihak yaitu belum terpenuhi dalam prinsip

keadilan dalam manajemen risiko syariah. Hal ini karena pihak bengkel tidak menerima perlakuan yang adil dimana pihak bengkel las meminta dikembalikan semua DP dan menanggung kerugian sepenuhnya sendiri dari pembatalan tersebut yang bukan kesalahan pihak bengkel las. Sebagaimana menurut pandangan akademisi yaitu bapak Jalaluddin, ST., M.A. menyatakan bahwa manajemen risiko dalam praktik jual beli istishna' pada bengkel las tersebut masih tidak sesuai berdasarkan Ekonomi Islam. Ketidaksesuaiannya yaitu tidak memenuhi prinsip keadilan dimana tidak ada musyawarah secara hukum prinsip keadilan dan kemaslahatan bersama.

Kemudian, mengenai kesesuaian manajemen risiko dalam praktik jual beli pesanan istishna', menurut Bapak Jalaluddin, ST., M.A. berpendapat bahwa dalam konteks jual beli pesanan istishna', penting untuk memiliki perjanjian yang dibuat secara tertulis, dan juga uang muka (DP) yang digunakan untuk pembelian material. Jika hasil pekerjaan tidak sesuai dengan yang diharapkan atau terjadi kesalahan dalam pengerjaan, konsumen memiliki hak khiyar (opsi) untuk tidak melanjutkan pesanan dan mengembalikan DP yang telah diberikan. Namun, dalam menjalankan hak ini, tetap diperlukan pertimbangan berdasarkan prinsip keadilan. Diperlukan pertimbangan yang adil bagi kedua belah pihak antara bengkel dan konsumen. Pertimbangan ini bisa melibatkan bermusyawarah ataupun proses hukum melalui pengadilan tergantung pada situasi. Apabila terjadi kesalahan kedua belah pihak harus bersama-sama

menanggung baik kerugian maupun keuntungan yang timbul untuk kemaslahatan kedua belah pihak. Sebagai solusi, diusulkan adanya sebuah perjanjian tertulis yang disertai dengan saksi. Prinsip yang sama juga diakui dalam ajaran Islam, di mana perjanjian tertulis diakui, tetapi minimal harus ada saksi saat transaksi dilakukan. Dalam praktek jual beli *istishna'*, keberadaan kontrak tertulis menjadi sangat penting, dan jika terjadi pembatalan langkah pertama adalah bermusyawarah secara kekeluargaan. Namun jika tidak ada kesepakatan, barulah pertimbangkan untuk melibatkan pengadilan sebagai langkah akhir dalam penyelesaian masalah.

Berdasarkan pendapat diatas bahwa solusi dalam mengantisipasi risiko pada jual beli pesanan *istishna'* adalah dengan adanya surat perjanjian secara tertulis dan minimal harus ada saksi. Jika pembatalan jual beli dilakukan diluar ketentuan kontrak maka harus melakukan musyawarah terlebih dahulu guna mencari jalan keluarnya untuk kemaslahatan bersama dan adil.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dibahas mengenai manajemen risiko jual beli istishna' pada bengkel las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2, dan UD. Hagu Mandiri 3, maka dapat disimpulkan sebagai berikut ini:

1. Proses penerapan manajemen risiko pada bengkel las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2 dan UD. Hagu Mandiri 3 diantaranya adalah identifikasi risiko, evaluasi dan pengukuran risiko, pengelolaan risiko dan monitoring risiko. Dalam tahap identifikasi risiko jual beli istishna' pada bengkel las terdapat 7 risiko. Dari 7 risiko pada bengkel las UD. Hagu Mandiri terdapat 5 macam risiko yang pernah terjadi, yaitu: konsumen telat bayar, terlambat penyerahan barang, pembatalan pesanan, pesanan tidak diambil, dan konsumen masih komplain. Begitupun pada UD. Hagu Mandiri 2, kecuali terlambat penyerahan barang. Sementara pada bengkel las UD. Hagu Mandiri 3, kecuali konsumen masih komplain setelah barang selesai dan pernah terlambat menyelesaikan pesanan. Evaluasi dan pengukuran risiko dilakukan dengan melihat berapa sering dan seberapa pengaruh dampak negatif dari risiko tersebut. Dalam menerapkan pengelolaan risiko, ada beberapa langkah yaitu menghindari risiko, mengurangi risiko,

menerima risiko, mendanai risiko, dan memindahkan risiko ke pihak lain. Monitoring manajemen risiko menunjukkan bahwa bengkel las UD. Hagu Mandiri 2 sudah optimal mengelola semua risiko sedangkan UD. Hagu Mandiri dan UD. Hagu Mandiri 3 masih belum optimal sehingga diperlukannya perbaikan manajemen risiko untuk mengatasi kelemahan tersebut.

2. Dalam pandangan Islam, langkah-langkah manajemen risiko jual beli istishna' di bengkel las UD. Hagu Mandiri dan UD. Hagu Mandiri 3 masih belum sepenuhnya sejalan dengan prinsip-prinsip manajemen Syariah, karena menerapkan penerimaan risiko dengan belum mengedepankan prinsip keadilan dan menanggung kerugian sepenuhnya sendiri.

5.2 Saran

1. Kepada pedagang dan konsumen disarankan untuk memahami dan mempelajari ketentuan jual beli sesuai dengan ketentuan syariat Islam.
2. Kepada pihak bengkel las disarankan untuk memahami dan mempelajari ketentuan jual beli khususnya dalam transaksi istishna' serta ketentuan manajemen risiko yang baik agar tidak mengalami kerugian dalam kegiatan yang dilakukan pada usaha bengkel las tersebut.

3. Kepada konsumen disarankan untuk melakukan pembayaran sesuai kesepakatan dan sangat disarankan untuk tidak menunda-nunda pembayaran jika mampu untuk membayar serta harus memahami pembatalan sesuai syariat Islam. Dan dalam pembatalan seharusnya dilakukan sesuai dengan kesepakatan bersama.
4. Ditujukan untuk peneliti selanjutnya, diharapkan penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi dalam penelitian berikutnya dengan sudut pandang yang berbeda. Penelitian yang penulis lakukan ini hanya meliputi manajemen risiko secara umum dan secara pandangan ekonomi Islam yang sudah banyak orang yang tahu akan implementasi manajemen risiko yang peneliti gunakan ini. Maka diharapkan dimasa yang akan datang adanya penelitian lebih mendalam guna mendapatkan indikator-indikator dan metode-metode baru yang lebih baik dari penelitian ini terkait manajemen risiko jual beli pesanan istishna’.

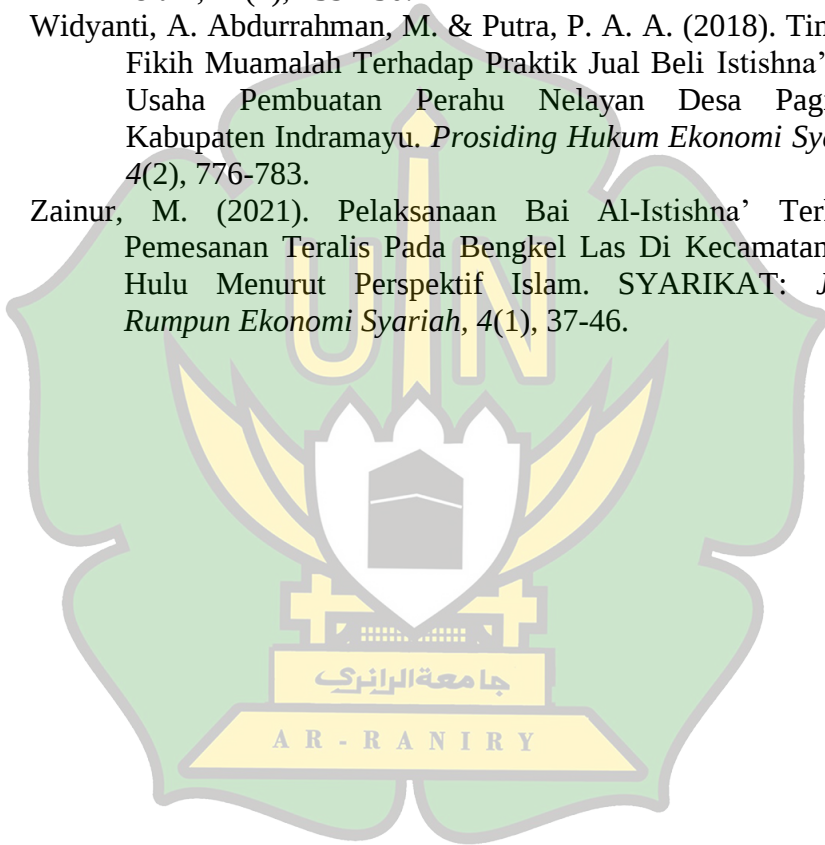
DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, C., Abdullah, E. M. W., & Awwaludin, M. Manajemen Risiko di Perbankan Syariah. *Milkiyah Jurnal Ekonomi Syariah*, 1.
- Anggito, A., & Setiawan, J. (2018). *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. CV Jejak (Jejak Publisher).
- Azam, A. H. (2017). *Fikih Muamalah Kontemporer*. KDT. PT Raja Grafindo Persada, Depok.
- Bahri, S., & Mulyana, A. (2020). Implementasi Akad Istishna' Terhadap Jual Beli Furniture (Studi di Bantenese Furniture Kramatwatu Kab. Serang). *Muamalatuna*, 12(2), 99-118.
- Bimantara, D., & Asari, A. (2022). Akad Analisis Akad Istishna' Perspektif Fikih Muamalah dan Hukum Perdata. *Mabsya: Jurnal Manajemen Bisnis Syariah*, 4(2), 143-155.
- Darmawi, Herman. (2016). *Manajemen Risiko: Edisi 2*. Sinar Grafika Offset. Jakarta
- Fahmi, I. (2016). *Manajemen Risiko Teori, Kasus dan Solusi (Edisi Revisi)*. Bandung: Alfabeta.
- Goffar, A. (2016). Manajemen dalam Islam (perspektif al-Qur'an dan hadits). *Islamic Akademika: Jurnal Pendidikan dan Keislaman*, 8(1), 35-58.
- Hasanah, U., & Mahya, J. (2023). MEMAHAMI MANAJEMEN RISIKO SERTA LANDASAN HUKUM DALAM AGAMA. *NATUJA: Jurnal Ekonomi Syariah*, 2(2), 066-079.
- Hairul. (2020). *Manajemen Risiko: Edisi Pertama*. CV. Budi Utama. Sleman-Yogyakarta.
- Hidayah, M. R., Nawawi, K., & Arif, S. (2018). Analisis Implementasi Akad Istishna' Pembiayaan Rumah (Studi Kasus Developer Property Syariah Bogor). *Jurnal Ekonomi Islam*, 9(1), 1-12.
- Herzeqovina, B. (2020). Konsep Manajemen Bisnis Islam Dalam Pandangan Islam Berdasarkan Al-Qur'an dan Hadits. *Jurnal Al-Fatih*, 3(1), 139-154.

- Hidayat, R., Arifin, Z., & Tamiang, Y. (2021). Tafsir Ayat-Ayat tentang Fungsi Manajemen Pendidikan. *Cybernetics: Journal Educational Research and Social Studies*, 88-107.
- Kalimah, S., & Muzdalifah, Q. (2022). Penyelesaian Pembatalan Akad Istishna' Pada Jual Beli Bibit Hortikultura di Desa Pranggang Kecamatan Plosoklaten Kabupaten Kediri Perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah: Completion of Istishnā' Cancellation on Selling and Buying Horticulture Seeds in Pranggang Village, Plosoklaten District, Kediri Regency Perspective Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah. *El-Qist: Journal of Islamic Economics and Business (JIEB)*, 12(2), 158-175.
- Khusnudin, I., Rohman, F., & Annas, M. (2023). Implementasi Akad Salam Terhadap Jual Beli Sayuran Di Dusun Sambung Rejo Desa Bayu Kecamatan Songgon. *JPSDa: Jurnal Perbankan Syariah Darussalam*, 3(1), 99-110.
- Maskun, M., Wahyudi, M. F., & Manan, A. (2022). Fungsi Manajemen Controlling dalam Prespektif Al Qur'an dan Hadits. *Akademika*, 16(1).
- Meolong, L, J. (2006). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Midisen, K., & Handayani, S. (2021). Jual Beli Emas Secara Tidak Tunai Ditinjau Secara Hukum Fikih. *Jurnal Ekonomi Syariah Pelita Bangsa*, 6(01), 10-19.
- Mujiatun, S. (2014). Jual beli dalam perspektif islam: Salam dan istisna'. *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis*, 13(2).
- Mulyawan, S. (2015). *Manajemen risiko*. Bandung: CV.Pustaka Setia.
- Munawwaroh, Z. (2017). Analisis Manajemen Risiko pada pelaksanaan program pendidikan dalam upaya meningkatkan mutu pendidikan. *Jurnal Administrasi Pendidikan*, 24(2), 71-79.
- Mustofa, I. (2016). *Fiqih Mu'amalah Kontemporer*. KDT. PT Raja Grafindo, Jakarta..
- Sudjana, N. (2011). *Tuntunan Penyusunan Karya Ilmiah Makalah-Skripsi-Tesis-Disertasi*. Bandung: Sinar Baru Algensindo.

- Nafis. D. (2019). Implementasi Etika Bisnis Islam Dalam Usaha Rumah Makan (Studi Kasus Usaha Rumah Makan Wongsolo Batoh, Kec. Lueng Bata Kota Banda Aceh). *Skripsi*.
- Nazir, M. F. A., & Ryandono, M. N. H. (2019). Manajemen Risiko Operasional pada Lembaga Amil Zakat Nasional. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*, 6(11), 2236-2251.
- Nasution, B. S. (2022). Manajemen Perencanaan Pendidikan Islam Menurut al-Qur'an. *Al FAWATI: Jurnal Kajian Al Quran dan Hadis*, 3(1), 32-47.
- Nizar, M. (2018). Prinsip-Prinsip Manajemen Syariah: (Studi Pengembangan Koperasi Syariah Fatayat NU Kecamatan Purwodadi Kabupaten Pasuruan). *Jurnal Istiqro*, 4(2), 114-129.
- Ricky, R. (2017). Analisa Risiko Operasional Dalam Pemilihan Perangkat Keras (Hardware) dan Perangkat Lunak (Software) Pada Industri (Studi Kasus: Bank X). *Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Perbankan (Journal of Economics, Management and Banking)*, 1(2), 43-61.
- Riva'i, A. A., & Fauzi, M. (2015). Pengalihan Risiko dalam Ekonomi Islam. *Hukum Islam*, 15(2), 195-213.
- Rozalinda. (2016) *Fikih Ekonomi Syariah: Prinsip dan Implementasinya Pada Sektor Keuangan Syariah*. KDT. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Saifuddin, A. M. & Firmansyah, A. (2021). The Implementation of Istishna' Accounting in Bukopin Syariah Bank Penerapan Akuntansi Istishna' Pada Bank Syariah Bukopin. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*. 8 (1), 55-63.
- Sari, R. A., Yuniarti, R., & Puspita, D. (2017). Analisa manajemen risiko pada industri kecil rotan di Kota Malang. *Journal of Industrial Engineering Management*, 2(2), 39-47.
- Sidik, S. S. S., & Wahyuari, W. (2023). Manajemen Risiko Sistem Informasi Ujian Secara Daring Di Sekolah Tinggi Manajemen Asuransi Trisakti. *Jurnal Green Growth dan Manajemen Lingkungan*, 12(1), 84-97.
- Siregar, H. S. & Khoerudin, K. (2019). Fikih Muamalah. PT Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Sugiyono. (2019). *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif*. Bandung: Alfabet, Cv.

- Supriyo, S. (2017). Menejmen Risiko Dalam Perfektif Islam. *PROMOSI (Jurnal Pendidikan Ekonomi)*, 5(1), 130-142
- Syu'aibi, M. M., & Maghfur, I. (2019). Implementasi Jual Beli Akad Istishna'Dikonvekksi Duta Collection's Yayasan Darut Taqwa Sengonagung. *MALIA: Jurnal Ekonomi Islam*, 11(1), 139-150.
- Widyanti, A. Abdurrahman, M. & Putra, P. A. A. (2018). Tinjauan Fikih Muamalah Terhadap Praktik Jual Beli Istishna' Pada Usaha Pembuatan Perahu Nelayan Desa Pagirikan Kabupaten Indramayu. *Prosiding Hukum Ekonomi Syariah*, 4(2), 776-783.
- Zainur, M. (2021). Pelaksanaan Bai Al-Istishna' Terhadap Pemesanan Teralis Pada Bengkel Las Di Kecamatan Siak Hulu Menurut Perspektif Islam. *SYARIKAT: Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah*, 4(1), 37-46.



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Pedoman Wawancara

No	Pertanyaan	Informan
1	Berapa jumlah bengkel di kecamatan peusangan kabupaten bireuen?	Dinas UKM Kota Bireuen
2	Apa nama bengkel las besi hitam dan stainless steel yang paling besar di kecamatan peusangan?	Dinas UKM Kota Bireuen
3	Apa saja kemungkinan risiko yang akan dihadapi dalam jual beli pesanan istishna? Apa saja risiko yang pernah dan belum terjadi? Bagaimana faktor terjadinya risiko?	Pemilik bengkel las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2, dan UD. Hagu Mandiri 3
4	Bagaimana mengevaluasi dan mengukur risiko? Dari semua kemungkinan risiko berapa sering terjadinya risiko? dan bagaimana tingkat kemungkinan terjadi serta dampak negatif dari risiko tersebut?	Pemilik bengkel las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2, dan UD. Hagu Mandiri 3
5	Bagaimana langkah-langkah pengelolaan risiko dilakukan?	Pemilik bengkel las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2, dan UD. Hagu Mandiri 3
6	Apakah semua risiko setelah dikelola sudah sesuai dengan harapan? Apa saja risiko yang sudah berhasil di dikelola? Bagaimana solusi memperbaiki pengelolaan risiko?	Pemilik bengkel las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2, dan UD. Hagu Mandiri 3
7	Apakah anda pernah terlambat melakukan pembayaran barang pesanan?	Pelanggan pada bengkel las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2, dan UD. Hagu Mandiri 3
8	Apakah pesanan yang anda lakukan pernah terlambat diselesaikan?	Pelanggan pada bengkel las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2, dan UD. Hagu Mandiri 3

9	Apakah pesanan yang anda lakukan pernah terlambat diserahkan/dipasangkan?	Pelanggan pada bengkel las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2, dan UD. Hagu Mandiri 3
10	Apakah anda pernah komplain karena barang yang dipesan tidak sesuai keinginan di awal atau diakhir?	Pelanggan pada bengkel las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2, dan UD. Hagu Mandiri 3
11	Apakah anda pernah membatalkan barang pesanan?	Pelanggan pada bengkel las UD. Hagu Mandiri, UD. Hagu Mandiri 2, dan UD. Hagu Mandiri 3
12	Apakah menurut anda manajemen risiko pada bengkel las sudah sesuai dalam manajemen risiko Islam? Bagaimana pendapat anda tentang manajemen risiko yang sesuai dengan manajemen risiko Islam atau manajemen risiko prinsip syariah?	Akademisi

Lampiran 2 Dokumentasi Penelitian



Wawancara dengan pemilik bengkel (kepala tukang) pada UD.
Hagu Mandiri



Wawancara dengan pemilik bengkel las UD. Hagu Mandiri 2



Wawancara dengan pemilik bengkel las UD. Hagu Mandiri 3



Bengkel las UD. Hagu Mandiri



Kegiatan bengkel las UD. Hagu Mandiri



Pagar yang sudah terpasang di kediaman konsumen



Wawancara dengan pihak pegawai dikantor UKM Kabupaten Bireueun

جامعة الرانيري
AR - RANIRY



جامعة الرانري

AR - RANIRY



Foto wawancara dengan konsumen

A R - R A N I R Y

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

Nama : Ayu Kirana
Tempat/ tgl lahir : Krueng Geukuh 01 Januari 2000
Jenis Kelamin : Perempuan
Status : Belum Kawin
Agama : Islam
Pekerjaan : Mahasiswa
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
Perguruan Tinggi : UIN Ar-Raniry Banda Aceh
Alamat Rumah : Blang Kuta Coh, Kec. Simpang Mamplam
Kab.Bireuen
Email : 170602015@student.ar-raniry.ic.id

Riwayat Pendidikan

Pendidikan SD : SD Negeri 6 Simpang Mamplam (2006 - 2011)
Pendidikan SMP : SMP Negeri 1 Samalanga (2011 - 2014)
Pendidikan SMA : MAN 1 Bireuen (2014 - 2017)
Perguruan Tinggi : UIN Ar-Raniry Banda Aceh (2017 - 2023)

Data Orang Tua

Ayah : Efendi
Ibu : Julaida
Alamat Orang Tua : Blang Kuta Coh, Kec. Simpang Mamplam
Kab.Bireuen