

SKRIPSI

**ANALISIS PENGENDALIAN RISIKO USAHA PEDAGANG
BUAH DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM
(Pasar Buah Peunayong Banda Aceh)**



Disusun Oleh

**NOVA YOLANDA
NIM. 150602149**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2020M/1441 H**

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan di bawah ini

Nama : Nova Yolanda
NIM : 150602149
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.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 1 Januari 2020
Yang Menyatakan,



Nova Yolanda
Nova Yolanda

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh
Sebagai Salah Satu Beban Studi
Untuk Menyelesaikan Program Studi Ekonomi Syariah
Dengan Judul:

**Analisis Pengendalian Risiko Usaha Pedagang Buah dalam Perspektif
Ekonomi Islam (Pasar Buah Peunayong Banda Aceh)**

Disusun Oleh:

Nova Yolanda
NIM. 150602149

Disetujui untuk disidangkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya telah
memenuhi syarat sebagai kelengkapan dan penyelesaian studi pada
Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry

Pembimbing I,

Pembimbing II,


Puji Aryani, SE., M.Sc., Ph.D
NIDN. 1313036901


Seri Murni, SE., M.Si.Ak
NIP. 197210112014112001

Mengetahui
Ketua Prodi Ekonomi Syariah,


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

LEMBAR PENGESAHAN SEMINAR HASIL

SKRIPSI

Nova Yolanda
NIM. 150602149

Dengan Judul:

**Analisis Pengendalian Risiko Usaha Pedagang Buah dalam Perspektif
Ekonomi Islam (Pasar Buah Peunayong Banda Aceh)**

Telah Disidangkan Oleh Program Studi Strata Satu (S1)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry
dan Dinyatakan Lulus Serta Diterima Sebagai Salah Satu Beban Studi Untuk
Menyelesaikan Program Studi Strata 1 Dalam Bidang Ekonomi Syariah

Pada Hari/Tanggal: Kamis, 9 Januari 2020
13 Jumadil ula 1441 H

Banda Aceh
Tim Penilai Seminar Hasil Skripsi

Ketua,


Puji Aryan, SE., M.Sc., Ph.D
NIDN.1313036901

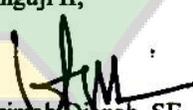
Sekretaris


Seri Murni, SE., M.Si Ak
NIP .197210112014112001

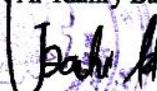
Penguji I,


Dr. Ahmad Nizam, SE., MM
NIP. 196609201993031003

Penguji II,


Azimah Dianah, SE., M.Si., Ak
NIDN. 2026028803

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


Dr. Zaki Fund, M.Ag K
NIP. 195612311987031031



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

Jl. Syeikh 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 : Nova Yolanda
NIM : 150602149
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah
E-mail : nv.yolanda1@gmail.com

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 KKU Skripsi

yang berjudul:

**Analisis Pengendalian Risiko Usaha Pedagang Buah dalam Perspektif
Ekonomi Islam (Pasar Buah Peunayong Banda Aceh)**

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 : 1 Januari 2020

Mengetahui,

Penulis

Nova Yolanda
NIM. 150602149

Pembimbing I

Puji Aryani, SE., M.Sc., Ph.D
NIDN. 1313036901

Pembimbing II

Seri Murni, SE., M.Si., Ak
NIP. 197210112014112001

KATA PENGANTAR



Syukur Alhamdulillah kita panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta karunia-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan baik. Shalawat dan salam tidak lupa kita curahkan kepada junjungan Nabi besar kita Nabi Muhammad SAW, yang telah mendidik seluruh umatnya untuk menjadi generasi terbaik di muka bumi ini

Dengan kehendak Allah SWT, saya dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Pengendalian Risiko Usaha Pedagang Buah dalam Perspektif Ekonomi Islam (Pasar Buah Peunayong Banda Aceh)”**. Dengan harapan penulis bahwa skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pihak yang membutuhkan, menambahkan wawasan dan ilmu pengetahuan.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menyadari bahwa ada beberapa kesilapan dan kesulitan. Namun berkat bantuan, motivasi, bimbingan, dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa hormat dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Zaki Fuad, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

2. Dr. Nilam Sari, M.Ag dan Cut Dian Fitri, SE, Ak.,M.Si selaku Ketua dan Sekretaris Program Studi Ekonomi Syariah.
3. Muhammad Arifin, M.Ag., Ph.D dan Hafidhah, SE., M.Si., Ak, CA selaku ketua Laboratorium dan Dosen Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Puji Ariani, SE., M.Sc., Ph.D selaku pembimbing I dan Seri Murni, SE., M.Si., Ak selaku pembimbing II yang telah mencurahkan waktu, pikiran dan tenaga dalam membimbing penulis demi kesempurnaan skripsi ini. Terima kasih banyak penulis ucapkan, semoga Bapak dan Ibu selalu mendapat rahmat dan lindungan Allah SWT.
5. Dr. Ahmad Nizam, SE., MM selaku penguji I serta Azimah Dianah, S.E., M.Si., Ak selaku penguji II yang telah memberikan saran sehingga terselesaikan skripsi ini.
6. Farid Fathony Ashal, LC., M.A selaku Penasehat Akademik (PA) penulis selama menempuh pendidikan di Program Studi Ekonomi Syariah. Terima kasih banyak telah memberi nesehat dan saran selama ini kepada penulis.
7. Pedagang buah di Peunayong yang telah membantu memudahkan dalam pembuatan skripsi saya.
8. Orang tua terhebat yang penulis cintai dan sayangi, Ayahanda Syakur Azis dan Ibunda Saudah atas setiap cinta dan kasih sayang, doa, semangat dan dukungan yang tidak ada hentinya untuk penulis dalam menyelesaikan skripsi ini serta saudara-saudara kandung yaitu Abang dan Kakak tersayang yang

selalu memberikan doa, semangat dan dukungan kepada penulis.

9. Sahabat-sahabat tersayang yang memberikan semangat dalam penyelesaian skripsi ini. Terima kasih banyak penulis ucapkan kepada Firyal Kansa, Desri Intan Sari, Cut Desi Wandasari, Atikah Zuhrah.

Akhirnya penulis mengucapkan banyak terima kasih untuk semua pihak yang terlibat dalam penyusunan skripsi ini, semoga mendapat balasan yang setimpal dari Allah SWT dan kita selalu berada dalam lindungan Allah SWT dan diberikan kemudahan dalam melakukan upaya yang terbaik dalam hidup ini. Harapan penulis semoga skripsi ini bermanfaat untuk semua pihak yang membacanya.

Banda Aceh, 1 Januari 2020
Penulis,

Nova Yolanda

TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

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

1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	Ṭ
2	ب	B	17	ظ	Ẓ
3	ت	T	18	ع	‘
4	ث	Ṣ	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	Ẓ	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	Ṣ	29	ي	Y
15	ض	Ḍ			

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 harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌َ ي	<i>Fathah dan ya</i>	Ai
◌َ و	<i>Fathah dan wau</i>	Au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *haua*

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
ي / اَ	<i>Fathah</i> dan <i>alif</i> atau <i>ya</i>	Ā
يِ	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	Ī
يُ	<i>Dammah</i> dan <i>wau</i>	Ū

Contoh:

قَالَ : *qāla*

رَمَى : *ramā*

قِيلَ : *qīla*

يَقُولُ : *yaqūlu*

4. Ta Marbutah (ة)

Transliterasi untuk ta marbutah 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 atau 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:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ

: *raudah al-atfāl/ raudatul atfāl*

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ

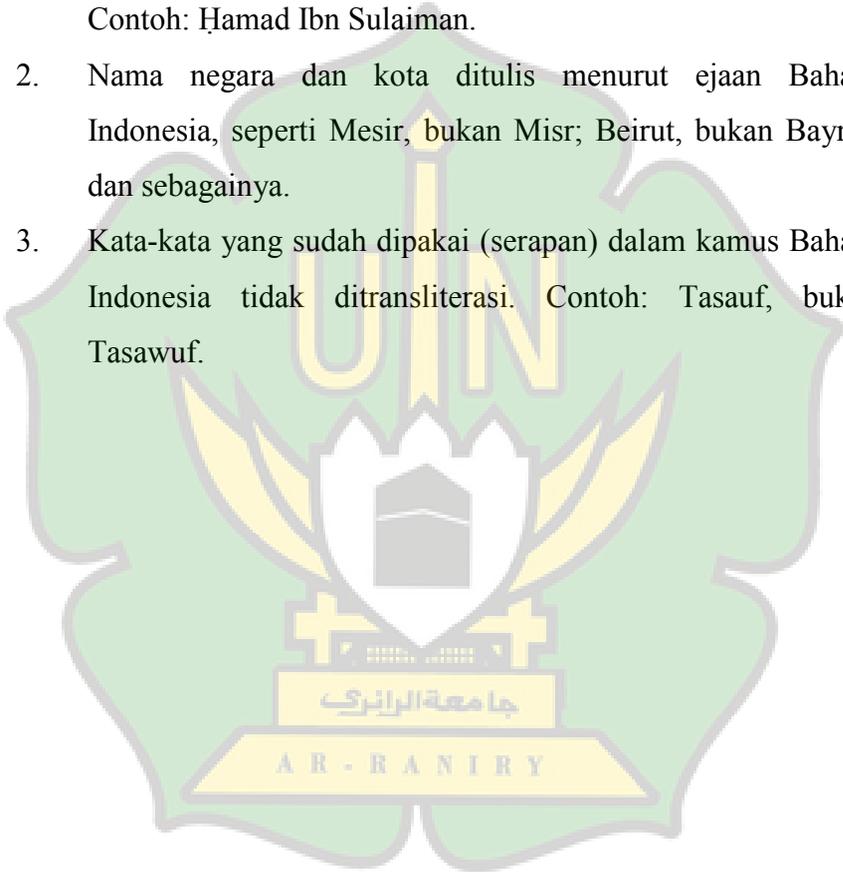
: *al-Madīnah al-Munawwarah/
al-Madīnatul Munawwarah*

طَلْحَةُ

: *Ṭalhah*

**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: Ḥamad 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 Mahasiswa : Nova Yolanda
NIM : 150602149
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Pengendalian Risiko Usaha Pedagang Buah Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Pasar Buah Peunayong Banda Aceh)
Tanggal Sidang : 9 Januari 2020
Tebal Skripsi : 110 halaman
Pembimbing I : Puji Aryani, Ph.D
Pembimbing II : Seri Murni, S.E., M.Si., Ak

Allah SWT menciptakan manusia dengan sifat yang saling membutuhkan antara satu dengan yang lainnya. Allah memberikan inspirasi berupa ilham kepada manusia untuk mengadakan dan melakukan pertukaran perdagangan yang bermanfaat dengan cara jual-beli. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui risiko yang dihadapi pedagang buah. Metode penelitian dalam penelitian ini yaitu penelitian kualitatif pengumpulan data dilakukan dengan cara *interview* (wawancara) dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *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.

Kata Kunci: Risiko, Pengendalian Risiko

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL KEASLIAN	i
HALAMAN JUDUL KEASLIAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	iii
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	iv
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	v
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI	vi
KATA PENGANTAR	vii
HALAMAN TRASLITERASI	ix
ABSTRAK	xiii
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	8
1.5 Sistematika Pembahasan	9
BAB II LANDASAN TEORI	11
2.1 Manajemen Resiko	11
2.1.1 Manajemen	11
2.1.2 Risiko	12
2.1.3 Manajemen Resiko	18
2.1.4 Landasan Hukum Manajemen Resiko dalam Islam	21
2.2 Pengendalian Risiko	24
2.2.1 Definisi Pengendalian Risiko	24
2.2.2 Tujuan Pengendalian Risiko	24
2.2.3 Metode Pengendalian Risiko	25
2.3 Jual Beli dalam Islam	29
2.3.1 Definisi Jual Beli	29
2.3.2 Rukun dan Syarat Jual Beli	32
2.3.3 Dasar Hukum Jual Beli	34

2.3.4	Jual Beli Yang Dilarang Dalam Islam	36
2.4	Penelitian Terdahulu	37
2.5	Kerangka Berpikir.....	46
BAB III	METODE PENELITIAN	48
3.1	Lokasi Penelitian	48
3.2	Subjek Penelitian	48
3.3	Jenis dan Sumber Data	49
3.4	Metode Pengumpulan Data.....	51
3.5	Teknik Analisis Data.....	53
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	55
4.1	Gambaran Umum.....	55
4.2	Gambaran Umum Informan.....	56
4.3	Hasil Penelitian.....	58
4.3.1	Resiko Yang di Hadapi Oleh Pedagang Di Pasar Buah Peunayong	58
4.3.2	Pengendalian Risiko Yang Dilakukan Oleh Pedagang Buah	63
4.3.3	Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Praktik Pengendalian Risiko Pedagang Buah Peunayong	69
4.4	Pembahasan	77
BAB V	PENUTUP	83
5.1	Kesimpulan	83
5.2	Saran	84
DAFTAR PUSTAKA	85
LAMPIRAN	88

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	40
Tabel 4.1 Gambaran Umum Informan	57



DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran	47
-------------------------------------	----



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Pedoman Wawancara dengan Informan	80
Lampiran 2 Hasil Wawancara dengan Informan	90
Lampiran 3 Dokumentasi Penelitian	105



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Allah SWT menciptakan manusia dengan sifat yang saling membutuhkan antara satu dengan yang lainnya. Tidak ada seorangpun yang bisa hidup sendiri maupun dapat menguasai seluruh yang di inginkan. Maka untuk itu Allah memberikan inspirasi berupa ilham kepada manusia untuk mengadakan dan melakukan pertukaran perdagangan yang bermanfaat dengan cara jual-beli. Sehingga hidup manusia dapat berdiri dengan lurus, berjalan dengan baik dan produktif (Windari, 2015). Pasar memfasilitasi perdagangan dan memungkinkan distribusi serta alokasi sumber daya dalam masyarakat. Kegiatan perdagangan atau jual beli mempunyai peran yang penting dalam menggerakkan roda perekonomian, salah satu alasannya ialah karena tidak seorangpun yang dapat memenuhi kebutuhannya tanpa bantuan orang lain. Perdagangan adalah sebuah proses terjadinya pertukaran kepentingan sebagai keuntungan tanpa melakukan penekanan yang tidak dihalalkan atau penipuan terhadap kelompok lain. Jual beli biasa dilakukan dimana saja, tetapi tempat yang paling umum melakukan transaksi jual beli adalah di pasar (Rahman, 2002: 445). Pasar merupakan tempat berkumpulnya sejumlah penjual dan pembeli di mana terjadi transaksi jual beli barang-barang yang ada di sana (Arianty, 2013).

Pasar buah Peunayong Banda Aceh merupakan pasar buah yang terletak di Pasar Peunayong Banda Aceh. Pasar ini adalah pusat pasar tradisional terbesar yang ada di Banda Aceh dan sangat sering dikunjungi oleh masyarakat ataupun konsumen untuk berbelanja. Pasar buah Peunayong dibuka setiap hari dan terdapat penjual buah yang menjual buahnya di gerai/ toko. Pasar buah ini menjual bermacam-macam buah antara lain jeruk, mangga, apel, semangka, nanas, anggur dan banyak buah lain nya.

Adapun tujuan dari berdagang adalah untuk memperoleh keuntungan dan selama melakukan aktivitas perdagangan tersebut sesuai dengan ketentuan ekonomi Islam, maka Islam juga memperbolehkan tujuan yang terkandung di dalamnya yaitu memperoleh keuntungan. Namun demikian Islam melarang keuntungan yang berlebihan karena eksploitasi itu merupakan suatu bentuk kezaliman terhadap orang lain (Riva'i: 2015).

Sesuai dengan firman Allah SWT dalam surah Al-Baqarah [2] : 275 yaitu:

جامعة الزاوي

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: *“Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”* (Q.S Al-Baqarah [2]: 275)

Pada ayat di atas dapat ditafsirkan bahwa Allah telah menghalalkan jual beli karena didalamnya terdapat keuntungan yang umum dan khusus dan Allah mengharamkan riba karena didalamnya terdapat kezaliman dan tindakan memakan harta orang lain secara batil tanpa imbalan apapun (Tafsir Al-qur'an, 2019).

Pada transaksi perdagangan Allah SWT memerintahkan agar manusia melakukan dengan jujur dan adil. Dalam bisnis, kejujuran sangat penting dimana akan tercipta kepercayaan. Tanpa adanya kepercayaan bisnis yang kita jalankan maka bisnis tersebut tidak akan berhasil, karena suatu hal yang dihadapi manusia khususnya didalam bisnis pasti akan menghadapi suatu ketidakpastian yang dapat berakibat menguntungkan atau merugikan. Dalam Sutarno (2012) Menurut Wideman (2009), ketidakpastian yang menimbulkan kemungkinan menguntungkan dikenal dengan istilah peluang (*Opportunity*), sedangkan ketidakpastian yang menimbulkan akibat yang merugikan dikenal dengan istilah risiko (*Risk*) (Sutarno, 2012: 247).

Dalam kegiatan perdagangan, risiko merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan karena segala aktivitas pasti mengandung risiko. Bahkan ada anggapan yang mengatakan tidak ada hidup tanpa risiko sebagaimana tidak ada hidup tanpa kematian. Menurut Hanafi (2014) risiko adalah kemungkinan hasil yang diperoleh menyimpang dari yang diharapkan. Begitu pula pengertian risiko menurut Darmawi (2014) yang menjelaskan bahwa risiko adalah probabilitas sesuatu hasil/*outcome* yang berbeda dengan yang diharapkan (Maralis & Triyono, 2019: 4-5). Risiko merupakan kemungkinan terjadinya suatu kerugian yang tidak diduga atau tidak diinginkan, jadi ketidakpastian atau kemungkinan terjadinya sesuatu yang apabila terjadi mengakibatkan kerugian. Maka dari itu kaitan antara tujuan

ekonomi Islam terhadap risiko adalah untuk menjaga keseimbangan antara keuntungan dan kerugian yang di dapat oleh suatu individu atau perusahaan jangan sampai terjadi pemusatan kekayaan pada suatu individu atau perusahaan dan meminimalkan ketimpangan khususnya dalam berdagang (Riva'i, 2015).

Seperti halnya dalam berjualan buah, banyak risiko-risiko yang muncul sehingga menimbulkan kerugian bagi pedagang buah. Buah busuk menjadi risiko utama para pedagang. Penyebab buah-buah yang tidak laku dalam beberapa hari karena kurangnya pelanggan yang mengakibatkan buah tersebut membusuk dan terbuang sia-sia, selain itu penyebab lain yang dihadapi pedagang yaitu faktor cuaca yang terkadang panas dan hujan, lalu terdapat risiko pengiriman buah dari agen dimana pada saat pengiriman buah dari agen para pedagang tidak mengetahui apakah buah yang dikirim tersebut busuk atau tidak.

Hal inilah yang terdapat dalam usaha dagang di mana usaha ini pada awal maupun saat berjalannya usaha sudah menampakkan kemungkinan-kemungkinan risiko yang akan dihadapi. Untuk itu diperlukan suatu upaya awal di dalam mengantisipasi berbagai risiko yang mungkin terjadi dalam menjalankan suatu usaha (Ahmad, 2013). Sehubungan dengan kenyataan tersebut maka pedagang selalu harus mampu berupaya untuk menanggulangnya, artinya meminimumkan ketidakpastian supaya kerugian yang akan muncul dapat dihilangkan, diperlukan pengendalian risiko, salah satunya adalah pengelolaan risiko atau manajemen risiko. Menurut

Supriyo (2017), manajemen risiko merupakan implementasi dari pengukuran serta mengidentifikasi ancaman yang ditujukan untuk meminimalisir setiap kerusakan dan ancaman (Supriyo, 2017).

Islam telah mengajarkan kepada umat manusia untuk melakukan manajemen risiko pada setiap usaha karena setiap bisnis/usaha tidak ada yang pasti apakah akan mendapatkan keuntungan atau kerugian. Sehingga diperlukan perhitungan untung dan rugi secara baik.

Piter (2017) menyatakan bahwa dalam mengendalikan risiko pada usaha dagang buah pada UD.Metro Buah yaitu dengan mencampurkan buah yang kondisinya kurang baik dengan buah yang masih segar agar tetap mendapatkan keuntungan pada penjualan sehingga dapat merugikan pihak konsumen yang menerima buah tersebut. Hal ini dapat dikatakan bahwa pemilik usaha dalam mengendalikan risiko mengutamakan keuntungan saja tanpa melihat kerugian dari pihak lain yaitu para konsumen.

Riva'i dan Fauzi (2015) menyatakan bahwa dalam mengendalikan risiko perdagangan, ada beberapa langkah-langkah dalam menghindari risiko, mengendalikan kerugian, pemisahan risiko, kombinasi, memindahkan dan menanggung risiko sendiri. Dari langkah-langkah tersebut di dalam pandangan kriteria Ekonomi Islam (yaitu sesuai dengan ketentuan yang berlaku) ada yang dibolehkan dan ada tidak dibolehkan. Adapun cara yang tidak dibolehkan ialah mengendalikan kerugian, yaitu 2 pedagang menggunakan cara mencampurkan buah busuk dengan buah yang

bagus dengan cara curang sementara 4 pedagang lagi dibolehkan dalam kriteria ekonomi Islam (yaitu sesuai dengan ketentuan yang berlaku). Cara yang lain berupa menghindari risiko, pemisahan risiko, kombinasi, memindahkan, dan menanggung risiko sendiri dibolehkan dalam Islam.

Pariyanti (2017) menyatakan bahwa dalam mengendalikan risiko pengusaha perlu memperhatikan penggunaan waktu pemakaian produk. Apabila suatu produk sudah masuk kadaluarsa maka penjual sebaiknya memberikan potongan harga satu minggu sebelum produk tersebut kadaluarsa. Atasoge (2018) manajemen risiko pada penjualan strategi-strategi yang digunakan oleh pedagang yaitu dijual dengan harga yang murah apabila ikan ini rusak atau barangnya berlebih, meningkatkan promosi penjualan apabila sepinya pembeli dan meningkatkan kualitas barang apabila terjadinya persaingan harga. Pandangan menurut ekonomi Islam yaitu pedagang harus mengatakan dengan jujur bahwa barang yang dijualnya itu berkualitas baik tanpa ada campuran dengan barang yang berkualitas buruk, pedagang juga harus jujur dalam mempromosikannya.

Dengan adanya manajemen risiko maka akan melindungi keefektifan dari kelancaran usaha tersebut, selain itu pengendalian risiko yang dijalankan harus sesuai syariat islam yang mengikuti praktik ekonomi yang telah ditentukan oleh Islam.

Berdasarkan pemaparan di atas, penyusun tertarik untuk meneliti lebih dalam dan menuangkannya dalam bentuk skripsi dengan judul **“Analisis Pengendalian Risiko Usaha Pedagang Buah dalam Perspektif Ekonomi Islam (Pasar Buah Peunayong Banda Aceh)”**

1.2 Rumusan Masalah

1. Apa risiko yang dihadapi pedagang di pasar buah Peunayong Banda Aceh?
2. Bagaimana praktik pengendalian risiko yang dilakukan oleh para pedagang buah Peunayong Banda Aceh?
3. Bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap praktik pengendalian risiko pedagang buah Peunayong Banda Aceh?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apa saja risiko yang dihadapi pedagang di pasar buah Peunayong Banda Aceh.
2. Untuk mengetahui bagaimana praktik pengendalian risiko yang dilakukan oleh pedagang buah Peunayong Banda Aceh.
3. Untuk mengetahui bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap praktik pengendalian risiko pedagang buah Peunayong Banda Aceh.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Teoritis

- a. Untuk menambah dan memperluas ilmu mengenai praktik pengendalian risiko usaha pedagang buah ditinjau dalam perspektif ekonomi Islam.
- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai sumber referensi dan literatur yang berhubungan dengan praktik pengendalian risiko dan diharapkan hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan terhadap penelitian sejenis untuk tahap selanjutnya.

2. Praktis

- a. Memberikan wawasan dan pengalaman praktis dibidang penelitian mengenai praktik pengendalian risiko.
- b. Penelitian ini diharapkan akan bermanfaat bagi penulis dan khususnya bagi masyarakat yang belum mengetahui tentang praktik pengendalian risiko usaha dikalangan pedagang buah yang ditinjau dari perspektif ekonomi Islam.

1.5 Sistematika Pembahasan

Bagian ini berisi bagian-bagian penulisan yang terdiri dari BAB I, II, III, IV, V dan dengan uraian tiap BAB sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab pendahuluan yang berisikan Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian dan Sistematika Penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini akan menjelaskan tinjauan umum tentang manajemen risiko yang diantaranya adalah Konsep Risiko, Jenis Risiko, Definisi Pengendalian Risiko, Metode Dalam Pengendalian Risiko, Definisi Ekonomi Islam Dan Tujuan Ekonomi Islam, Definisi Manajemen Risiko Islam, Tujuan Manajemen Risiko Islam, Jual Beli Dalam Islam, Rukun Dan Syarat Jual Beli Dan Hukum Jual Beli.

BAB III METODE PENELITIAN

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

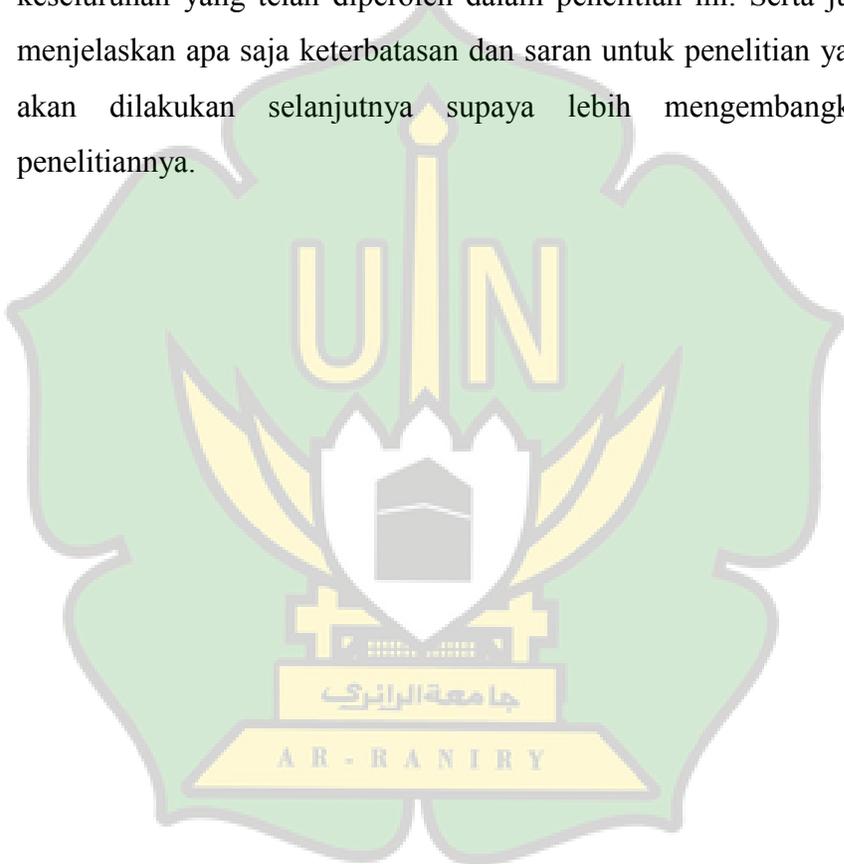
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab yang berisi tentang gambaran umum objek penelitian dan pembahasan serta penemuan-penemuan di lapangan yang kemudian dibandingkan dengan apa yang ada di dalam teori, kemudian data dianalisis sehingga mendapatkan hasil yang valid

dari penelitian yaitu Analisis Pengendalian Risiko Usaha Pedagang Buah Dalam Ekonomi Islam.

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 Manajemen

Istilah manajemen berasal dari kata *to manage* berarti *control*. Dalam bahasa Indonesia dapat diartikan sebagai mengendalikan, menangani atau mengelola. Selanjutnya, kata benda “manajemen” atau *management* dapat mempunyai arti. Pertama sebagai pengelolaan, pengendalian atau penanganan (*managing*). Kedua, perlakuan secara terampil untuk menangani sesuatu berupa *skillful treatment*. Ketiga, gabungan dari dua pengertian tersebut, yaitu yang berhubungan dengan pengelolaan suatu perusahaan, rumah tangga atau suatu bentuk kerja sama dalam mencapai suatu tujuan tertentu. Maka dari itu manajemen adalah sesuatu yang sangat penting karena berkenaan dengan perwujudan dan pencapaian tujuan agar segala sesuatu nya dilakukan dengan baik dan terencana (Herujito, 2001: 1).

Demikian pula ketika kita melakukan sesuatu itu dengan benar, serta terencana, maka kita akan terhindar dari keragu-raguan dalam memutuskan sesuatu atau dalam mengerjakan sesuatu. Sebenarnya, manajemen dalam arti segala sesuatu agar dilakukan dengan baik, tepat dan tuntas merupakan hal yang disyariatkan dalam ajaran islam. Proses-proses manajemen pada dasarnya

adalah perencanaan segala sesuatu secara mantap untuk melahirkan keyakinan yang berdampak pada melakukan sesuatu yang sesuai dengan aturan serta memiliki manfaat. Dalam hadits riwayat Imam Tirmidzi dari Abi Hurairah Rasulullah SAW bersabda,

مِنْ حُسْنِ إِسْلَامِ الْمَرْءِ تَرْكُهُ مَا لَا يَنْفَعُهُ

Artinya: “*Diantara baiknya, indahnya keislaman seseorang adalah yang selalu meninggalkan perbuatan yang tidak ada manfaatnya.*” (H.R. Tirmidzi)

Perbuatan yang tidak ada manfaatnya adalah sama dengan perbuatan yang tidak pernah direncanakan. Jika perbuatan itu tidak pernah direncanakan, maka tidak termasuk kedalam kategori manajemen yang baik (Hafidhuddin & Tanjung, 2008: 1-3).

2.1.2 Risiko

Kata risiko banyak digunakan dalam berbagai pengertian dan biasa digunakan dalam percakapan sehari-hari oleh orang pada umumnya. Maka dari itu secara intuitif seseorang memahami maksudnya. Risiko didefinisikan sebagai ketidakpastian yang ditimbulkan oleh adanya perubahan. Risiko adalah penyimpangan dari sesuatu yang diharapkan. Faktor ketidakpastian inilah yang akhirnya menyebabkan timbulnya risiko pada suatu kegiatan (Mulyawan, 2015: 29). Terdapat berbagai pendapat yang berbeda mengenai pengertian risiko tetapi mengacu pada makna yang sama. Berikut beberapa pengertian risiko menurut para ahli.

Maralis dan Triyono (2019) Pengertian risiko menurut Siahaan (2013) risiko adalah ketidakpastian (*uncertainty*) akan

terjadinya suatu kejadian yang menimbulkan masalah dan peluang bagi organisasi perusahaan, pemerintah dan perorangan dalam kehidupan sehari-hari. Menurut Hanafi (2014) risiko adalah kemungkinan hasil yang diperoleh menyimpang dari yang diharapkan. Begitu pula pengertian risiko menurut Darmawi (2014) yang menjelaskan bahwa risiko adalah probabilitas sesuatu hasil/*outcome* yang berbeda dengan yang diharapkan (Maralis & Triyono, 2019: 4-5).

Risiko berhubungan dengan ketidakpastian. Sesuatu yang tidak pasti (*uncertain*) dapat berakibat menguntungkan atau merugikan. Menurut Wideman (2009) dalam Suswinarno (2012), ketidakpastian yang menimbulkan kemungkinan menguntungkan dikenal sebagai *opportunity* sedangkan ketidakpastian yang menimbulkan kerugian disebut dengan istilah *risk*. Secara umum, risiko dapat diartikan sebagai suatu keadaan yang dihadapi seseorang atau perusahaan, ketika terdapat kemungkinan yang merugikan (Suswinarno, 2012: 6).

Ketidakpastian mengakibatkan adanya risiko (yang merugikan) bagi pihak-pihak yang berkepentingan, lebih-lebih dalam dunia bisnis. Sehubungan dengan kenyataan tersebut semua orang (khususnya pengusaha) selalu harus berusaha untuk menanggulangnya. Artinya berupaya untuk meminimumkan ketidakpastian agar kerugian yang ditimbulkan dapat dihilangkan atau paling tidak di minimumkan.

Al-Qur'an juga menjelaskan tentang bagaimana memikirkan suatu perbuatan yang akan dilakukan kedepannya. Seperti firman Allah SWT dalam surah Yusuf [12] ayat 47 yaitu:

قَالَ تَزْرَعُونَ سَبْعَ سِنِينَ دَأْبًا فَمَا حَصَدْتُمْ فَذَرُوهُ فِي سُنْبُلِهِ إِلَّا قَلِيلًا مِّمَّا تَأْكُلُونَ

Artinya: “Yusuf berkata: “Supaya kamu bertanam tujuh tahun (lamanya) sebagaimana biasa; Maka apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan dibulirnya kecuali sedikit untuk kamu makan”. (Q.S. Yusuf [12]: 47)

Ayat diatas menjelaskan tentang bagaimana mempersiapkan segala sesuatu agar menghindari hal-hal tidak diinginkan, seperti risiko di dalam perdagangan yang hampir setiap saat ditempuh oleh seorang pedagang. Hal ini juga berhubungan dengan modal mereka, bagaimana jika mereka tidak memikirkan kerugian yang ada dari modal yang telah disediakan, akan berdampak negatif terhadap perdagangan mereka (Supriyo, 2017).

Penanggulangan risiko tersebut dapat dilakukan dengan berbagai cara. Pengelolaan berbagai cara penanggulangan risiko inilah yang disebut manajemen risiko. Pengelolaan tersebut meliputi langkah sebagai berikut:

1. Berusaha untuk mengidentifikasi unsur-unsur ketidakpastian dan tipe-tipe risiko yang dihadapi bisnisnya.

2. Berusaha untuk menghindari dan menanggulangi semua unsur ketidakpastian, misalnya dengan membuat perencanaan yang baik dan cermat.

Risiko timbul karena adanya ketidakpastian yang berarti ketidakpastian adalah merupakan kondisi yang menyebabkan timbulnya risiko, karena mengakibatkan keragu-raguan seseorang mengenai kemampuannya untuk meramalkan kemungkinan terhadap hasil-hasil yang akan terjadi di masa datang. Kondisi yang tidak pasti itu disebabkan oleh, antara lain:

1. Tenggang waktu antara perencanaan suatu kegiatan sampai kegiatan itu berakhir/menghasilkan, dimana makin panjang tenggang waktu maka semakin besar ketidakpastian.
2. Keterbatasan ekonomi yang tersedia diperlukan dalam penyusunan rencana.
3. Keterbatasan pengetahuan, kemampuan dan teknik pengambilan keputusan dari perencana.

Secara garis besar ketidakpastian dapat diklasifikasikan ke dalam:

1. Ketidakpastian ekonomi (*economic uncertainly*), yaitu kejadian-kejadian yang timbul sebagai akibat kondisi dan perilaku dari pelaku ekonomi, misalnya perubahan sikap konsumen, perubahan selera konsumen, perubahan harga, perubahan teknologi, penemuan baru dan sebagainya.

2. Ketidakpastian alam (*uncertainly of nature*), yaitu ketidakpastian yang disebabkan oleh alam, misalnya badai, banjir, gempa bumi, kebakaran dan sebagainya.
3. Ketidakpastian kemanusiaan (*human uncertainly*), yaitu ketidakpastian yang disebabkan oleh perilaku manusia, misalnya peperangan pencurian, penggelapan, pembunuhan dan sebagainya.

Terdapat beberapa macam risiko antara lain:

1. Risiko yang disengaja (risiko spekulatif), adalah risiko yang sengaja ditimbulkan oleh yang bersangkutan, agar terjadinya ketidakpastian memberikan keuntungan kepadanya. Misalnya risiko hutang piutang, perdagangan berjangka (*hedging*) dan sebagainya.
2. Risiko yang tidak disengaja (risiko murni), adalah risiko yang apabila terjadi tentu menimbulkan kerugian dan terjadinya tanpa disengaja, risiko yang hanya dapat berakibat merugikan dan tidak mungkin menguntungkan. Salah satu contohnya adalah kebakaran. Dengan demikian, kebakaran hanya menimbulkan kerugian, bukan menimbulkan keuntungan, kecuali ada kesengajaan untuk membakar dengan maksud-maksud tertentu.
3. Risiko *fundamental*, adalah risiko yang penyebabnya dapat dilimpahkan kepada seseorang dan yang menderita tidak hanya satu atau beberapa orang saja, tapi banyak orang. Contoh: banjir, angin topan dan sebagainya.

4. Risiko dinamis, adalah risiko yang timbul karena terjadi perubahan dalam masyarakat yaitu perkembangan dan kemajuan (*dinamika*) di bidang ekonomi, ilmu dan teknologi seperti risiko keusangan, perkembangan teknologi, perubahan undang-undang atau perubahan peraturan pemerintah.
5. Risiko khusus, adalah risiko yang bersumber pada peristiwa yang mandiri dan umumnya mudah diketahui penyebabnya, seperti kapal kandas, pesawat jatuh, tabrakan mobil dan sebagainya.

Penyebab terjadinya risiko terdapat dua faktor yang menimbulkan kerugian adalah bencana (*perils*) dan bahaya (*hazard*).

1. Bencana (*perils*), yaitu penyebab penyimpangan peristiwa sesungguhnya dari yang diharapkan. Bencana (*perils*) dapat didefinisikan sebagai penyebab langsung terjadinya kerugian. Bencana yang umum adalah kebakaran, topan, ledakan, kecelakaan, kecerobohan dan ketidakjujuran.
2. Bahaya (*hazard*), yaitu keadaan yang melatarbelakangi terjadinya *change of loss* (kemungkinan kerugian) dari bencana tertentu. Bahaya meningkatkan risiko kemungkinan terjadinya kerugian.

Macam-macam bahaya adalah sebagai berikut (Mulyawan, 2015: 32-43).

- a. Bahaya fisik (*physical hazard*), yaitu kondisi yang bersumber pada karakteristik secara fisik dari suatu objek yang dapat memperbesar terjadinya suatu kerugian.
- b. Bahaya moral (*moral hazard*), yaitu kondisi yang bersumber dari orang yang bersangkutan yang berkaitan dengan sikap mental atas pandangan hidup serta kebiasaannya yang dapat memperbesar kemungkinan terjadinya suatu kerugian.
- c. Bahaya moral (*morale hazard*), yaitu bahaya yang ditimbulkan oleh sikap ketidakhati-hatian dan kurangnya perhatian sehingga dapat meningkatkan terjadinya kerugian.
- d. Bahaya karena hukum/peraturan (*legal hazard*). Sering peraturan-peraturan ataupun perundangan-undangan yang bertujuan melindungi masyarakat justru diabaikan ataupun kurang diperhatikan sehingga memperbesar terjadinya suatu kerugian.

2.1.3 Manajemen Risiko

Manajemen risiko adalah suatu metodologi pendekatan yang terstruktur dalam mengelola (*manage*) sesuatu yang berkaitan dengan sebuah ancaman karena ketidakpastian. Ancaman yang dimaksud adalah akibat dari aktivitas individu ataupun kelompok manusia termasuk yang terdapat/berperan di dalamnya. Aktivitas ini meliputi penilaian risiko yang mengancam, strategi

pengembangan untuk menanggulangi risiko dengan pengelolaan sumber daya yang ada (Sutarno, 2012: 247-248).

Manajemen risiko adalah cara yang sistematis dalam memandang sebuah risiko dan menentukan dengan tepat penanganan risiko tersebut. Hal ini merupakan sarana untuk mengidentifikasi sumber dan ketidakpastian dan memperkirakan dampak yang ditimbulkan dan mengembangkan respon yang harus dilakukan untuk menanggapi risiko (Mulyawan, 2015: 47).

Dari definisi yang telah di paparkan maka penulis mengambil kesimpulan bahwa manajemen risiko Islam merupakan aktivitas mengukur risiko yaitu kegiatan perencanaan, pengarahan, pengorganisasian dan pengendalian yang berfungsi untuk menentukan cara penanganan risiko yang terjadi serta bagaimana tindakan yang dapat dilakukan sesuai dengan ajaran Islam.

Prinsip dasar dari manajemen risiko dapat juga dipelajari dari nasihat Nabi saw kepada seorang suku Badui yang ingin meninggalkan untanya tanpa ditambatkan dan membiarkannya terjadi seperti yang dikehendaki Allah, *“Tambatkanlah dahulu untamu dan serahkan semuanya pada kehendak Allah.”*

Sangat jelas bahwa dalam sudut pandang manajemen risiko islam mendukung semua upaya untuk mengeliminasi atau memperkecil risiko, sekaligus mempercayai bahwa hanya keputusan Allah lah yang akan menentukan hasilnya. Islam tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip manajemen risiko, sepanjang praktik tersebut tidak mengandung unsur gharar (ketidakpastian),

maysir (perjudian), *riba* (bunga), dan *dzulum* (ketidakadilan terhadap sesama) (Trimulato, 2017).

Terdapat beberapa tujuan dari manajemen risiko, antara lain (Mulyawan, 2015: 56):

1. Melindungi perusahaan/usaha dari risiko signifikan yang dapat menghambat pencapaian tujuan perusahaan/usaha.
2. Mendorong manajemen untuk bertindak proaktif mengurangi risiko kerugian, menjadikan pengelolaan risiko sebagai sumber keunggulan bersaing.
3. Hal-hal yang bersifat nonekonomis, yaitu upaya 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 dagang dimana risiko harus diupayakan sebagai salah satu strategi bagaimana agar kegiatan tetap berjalan meskipun terkena 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 kecil, maka diperlukan pengendalian risiko sehingga usaha yang dirintis tetap berlangsung.
6. Membangun kemampuan mengsosialisasikan pemahaman mengenai risiko dan pentingnya pengelolaan risiko.

2.1.4 Landasan Hukum Manajemen Risiko Dalam Islam

Islam telah mengajarkan untuk senantiasa melakukan pencegahan guna untuk mengantisipasi sesuatu hal yang tidak diinginkan, dikarenakan semua kegiatan yang kita lakukan tidak bisa diketahui hasilnya. Sesuai dengan firman Allah dalam Surah Luqman [31] : 34 yaitu:

إِنَّ اللَّهَ عِنْدَهُ عِلْمُ السَّاعَةِ وَيُنزِلُ الْغَيْثَ وَيَعْلَمُ مَا فِي الْأَرْحَامِ وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ
مَّاذَا تَكْسِبُ غَدًا وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ بِأَيِّ أَرْضٍ تَمُوتُ ۚ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ

Artinya: *“Sesungguhnya Allah, Hanya pada sisi-Nya sajalah pengetahuan tentang hari kiamat, dan dialah yang menurunkan hujan, dan mengetahui apa yang ada dalam rahim, dan tiada seorangpun yang dapat menurunkan hujan, dan mengetahui (dengan pasti) apa yang akan diusahakannya besok. Dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui di bumi mana dia akan mati. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui lagi Maha Mengenal”* (Q.S. Luqman [31]: 34)

Dalam Al-Qur’an surat Lukman ayat 34 secara tegas Allah SWT menyatakan bahwa, tiada seorangpun di alam semesta ini yang dapat mengetahui dengan pasti apa yang akan diusahakannya besok atau yang akan diperolehnya, sehingga dengan ajaran tersebut seluruh manusia diperintahkan untuk melakukan investasi sebagai bekal dunia dan akhirat. Serta diwajibkan berusaha agar kejadian yang tidak diharapkan, tidak berdampak pada kehancuran fatal terhadapnya (memitigasi risiko) (Supriyo, 2017).

Al-Qur’an juga menjelaskan tentang bagaimana memikirkan suatu perbuatan yang akan dilakukan kedepannya. Seperti firman Allah SWT dalam surah Yusuf [12] : 47 yaitu:

قَالَ تَزْرَعُونَ سَبْعَ سِنِينَ دَأْبًا فَمَا حَصَدْتُمْ فَذُرُوهُ فِي سُبُلِهِ إِلَّا قَلِيلًا مِمَّا تَأْكُلُونَ

Artinya: “Yusuf berkata: “Supaya kamu bertanam tujuh tahun (lamanya) sebagaimana biasa; Maka apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan dibulirnya kecuali sedikit untuk kamu makan” (Q.S. Yusuf [12]: 47)

Ayat diatas menjelaskan tentang bagaimana mempersiapkan segala sesuatu agar menghindari hal-hal tidak diinginkan, seperti risiko di dalam perdagangan yang hampir setiap saat ditempuh oleh seorang pedagang. Hal ini juga berhubungan dengan modal mereka, bagaimana jika mereka tidak memikirkan kerugian yang ada dari modal yang telah disediakan, akan berdampak negatif terhadap perdagangan mereka (Supriyo, 2017).

Islam telah mengajarkan kita dalam Al-Qur’an untuk melakukan pengawasan didalam setiap kegiatan, sesuai dengan firman Allah dalam Surah Al-Hasyr [59] : 18 yaitu:

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 orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat), dan bertakwalah kepada Allah. Sungguh, Allah maha teliti terhadap apa yang kamu kerjakan” (Q.S. Al-Hasyr [59]: 18).

Selanjutnya Allah menjelaskan tentang bagaimana memikirkan suatu perbuatan yang akan dilakukan kedepannya, maka dari itu diperlukan perencanaan untuk menghasilkan kegiatan

yang baik. Sebagaimana dalam hadits Nabi Muhammad SAW bersabda:

إِذَا أَنْ أَرَدْتَ تَفْعَلَ أَمْرًا فَتَدَبَّرْ عَاقِبَتَهُ فَإِنْ كَانَ يَرَا خَيْرًا فَأْمُضِهِ وَإِنْ كَانَ شَرًّا فَانْتَهُ (رواه ابن المبارك)

Artinya: “Jika Engkau ingin mengerjakan suatu pekerjaan, maka pikirkanlah akibatnya, maka jika perbuatan tersebut baik, ambillah dan jika perbuatan itu jelek, maka tinggalkanlah” (H.R. Ibnu Mubarak) (Supriyo, 2017).

Ayat berikutnya Allah SWT telah berfirman bahwa Allah tidak mengubah suatu kaum jika ia sendiri yang mengubah nasibnya. Maka dari itu pengendalian risiko dibutuhkan untuk menghasilkan sesuatu hasil yang baik. Firman Allah dalam surah Ar-Ra'd [13] : 11 yaitu:

لَهُ مُعَقَّبَاتٌ مِنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمَنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُعَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُعَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ ۗ وَمَا لَهُمْ مِنْ دُونِهِ مِنْ وَالٍ

Artinya: “Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia” (Q.S. Ar-Ra'd [13]: 11).

2.2 Pengendalian Risiko

2.2.1 Definisi Pengendalian Risiko

Strategi pengelolaan risiko merupakan langkah-langkah yang dapat ditempuh perusahaan untuk menangani terjadinya risiko. Fungsi-fungsi manajemen sangat berperan dalam perumusan strategi pengelolaan risiko sehingga penentuan strategi dapat dikonseptkan dalam manajemen risiko. Penanganan risiko dapat dianggap sebagai salah satu fungsi dari manajemen. Dengan adanya konsep risiko maka fungsi manajemen tidak hanya perencanaan, mengorganisasikan, mengarahkan dan mengawasi, tetapi ditambahkan satu fungsi lagi yang sangat penting yaitu menangani risiko (Pariyanti, 2017).

Menurut Darmawi (2014), pengendalian risiko merupakan suatu usaha untuk mengetahui, menganalisis serta mengendalikan risiko dalam setiap kegiatan perusahaan/usaha dengan tujuan untuk memperoleh efektifitas dan efisiensi yang lebih tinggi. Berdasarkan pendapat ahli dapat disimpulkan bahwa pengendalian risiko adalah suatu usaha untuk mengetahui, menganalisis serta mengendalikan risiko dalam setiap kegiatan perusahaan/usaha untuk meminimalkan kerugian yang terjadi.

2.2.2 Tujuan Pengendalian Risiko

Pengendalian risiko perlu dilakukan untuk risiko yang tidak bisa dihindari oleh organisasi. Keberhasilan perusahaan ditentukan oleh kemampuan manajemen menggunakan berbagai sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan perusahaan.

Sehingga pengendalian risiko harus segera dilakukan (Pariyanti, 2017). Menurut Kountur (2008) tujuan pengendalian risiko adalah untuk mengelola risiko dengan membuat pelaku usaha sadar akan risiko, sehingga laju organisasi bisa dikendalikan. Strategi pengelolaan risiko merupakan suatu proses yang berulang pada setiap periode produksi.

2.2.4 Metode Pengendalian Risiko

1. Menghindari risiko

Menghindari suatu risiko (murni) adalah menghindarkan harta, orang atau kegiatan *exposure*, dengan cara antara lain:

- a. Menolak memiliki, menerima atau melaksanakan ketika yang mengandung risiko, walaupun hanya untuk sementara. Contohnya, tidak menggunakan teknologi yang berteknologi tinggi.
- b. Menyerahkan kembali risiko yang terlanjur diterima atau segera menghentikan yang mengandung risiko. Contohnya, membatalkan pembelian barang-barang yang berharga murah, setelah mengetahui barang tersebut adalah barang ilegal.
- c. Makin sempit risiko yang dihadapi, maka semakin besar kemungkinan terciptanya risiko yang baru. Contohnya, menghindari risiko perjalanan dengan pesawat terbang dan menggantinya dengan menggunakan mobil, akan muncul risiko kecelakaan lalu-lintas.

2. Mengendalikan kerugian

Pengendalian kerugian bertujuan untuk:

- a. Memperkecil kemungkinan/peleuang terjadinya kerugian.
- b. Mengurangi keparahan bila suatu risiko kerugian memang terjadi.

Tujuan tersebut dapat dicapai dengan berbagai cara, antara lain:

1. Melakukan tindakan pencegahan dan pengurangan kerugian

Program pencegahan kerugian adalah untuk mengurangi atau kalau bisa menghilangkan peluang terjadinya kerugian. Sedangkan program pengurangan kerugian bertujuan untuk mengurangi keparahan potensial dari suatu kerugian. Program pengendalian kerugian kebanyakan merupakan gabungan antara program pengurangan kerugian program pencegahan kerugian.

Contoh:

- a. Peluang karena kebakaran dapat dikurangi dengan konstruksi memakai bahan tahan api.
- b. Peluang kerugian karena tanggung gugat karena produk dapat dikurangi dengan memperketat pengawasan mutu, memonitor pernyataan-pernyataan yang dikeluarkan oleh penjual/bagian iklan, memilih penyalur dengan hati-hati.

Program pengurangan kerugian dapat pula dibedakan menjadi:

- a. Program minimasi (*minimization program*)

Program yang dijalankan sebelum kerugian terjadi atau selama kerugian sedang terjadi, dengan tujuan membatasi besarnya kerugian, misalnya tindakan memadamkan kebakaran.

b. Program penyelamatan (*salvage program*)

Program penyelamatan barang-barang yang selamat dari bencana (*peril*). Misalnya menyelamatkan harta yang tertinggal (tidak ikut terbakar) sesudah terjadi kebakaran.

2. Pengendalian kerugian berdasar sebab-sebab terjadinya

Ada dua macam pendekatan dalam program ini, yaitu:

- a. Pendekatan *engineering* program pengendalian yang menekankan pada pengendalian sebab-sebab yang bersifat fisik dan mekanik. Misalnya memperbaiki kabel-kabel listrik yang tidak memenuhi syarat, untuk mencegah kebakaran karena arus pendek.
- b. Pendekatan hubungan kemanusiaan (*human relation*) menekankan pada pencegahan terjadinya kecelakaan karena faktor manusia, seperti kelengahan, suka menantang bahaya.

3. Pengendalian kerugian menurut lokasi

Menurut W. Haddon, Kepala Lembaga Asuransi untuk keselamatan jalan raya Amerika, kemungkinan dan keparahan kerugian dari kecelakaan lalu lintas tergantung pada kondisi dari orang yang memakai jalan, kendaraan dan lingkungan umum jalan yang meliputi faktor-faktor seperti daerah, pemeliharaan, keadaan lalu lintas dan rambu-rambu. Dengan memperbaiki faktor

lingkungan umum (lokasi), kemungkinan dan keparahan kerugian akan dikurangi/dihindarkan.

3. Pemisahan

Pemisahan artinya memisahkan penempatan dari harta yang menghadapi risiko yang sama, menggantikan penempatan dalam satu lokasi. Misalnya jika banyak mempunyai truk, maka tindakan pemisahan dilakukan dengan menempatkannya dalam beberapa *pool* yang berlainan, menempatkan barang persediaan tidak dalam satu gedung saja, tapi dipisahkan dalam dua atau lebih. Maksud pemisahan ini adalah mengurangi jumlah kerugian untuk satu peristiwa. Dengan menambah banyaknya *independent exposure* unit maka probabilitas kerugian diperkecil. Jadi memperbaiki kemampuan perusahaan untuk meramalkan kerugian yang akan dialami.

4. Kombinasi atau *pooling*

Kombinasi atau *pooling* menambah banyaknya *exposure* unit dalam batas kendali perusahaan yang bersangkutan, dengan tujuan agar kerugian yang akan dialami lebih dapat diramalkan, jadi risiko dikurangi.

Salah satu cara perusahaan mengkombinasikan risiko adalah dengan perkembangan internal. Misalnya, perusahaan angkutan memperbanyak jumlah truknya, satu perusahaan *merger* dengan perusahaan lain.

5. Pemindahan risiko

Pemindahan risiko dapat dilakukan dengan dua cara, *pertama*, harta milik atau kegiatan yang menghadapi risiko dapat dipindahkan kepada pihak lain, baik dinyatakan dengan tegas, maupun berikutan dengan berbagai transaksi atau kontrak. Contohnya, perusahaan yang menjual salah satu gedungnya, dengan sendirinya telah memindahkan risiko yang berhubungan dengan kepemilikan gedung itu kepada pemilik baru. *Kedua*, risiko itu sendiri yang dipindahkan. Contohnya, pada suatu kasus persewaan gedung, penyewa mungkin sanggup mengalihkan kepada pemilik berkenaan tanggung jawab kerusakan gedung karena kealpaan si penghuni (Darmawi, 2014:79-90).

Berdasarkan penjelasannya, maka metode pengendalian risiko yang dilakukan perusahaan/usaha dagang pada umumnya sejalan dengan langkah-langkah manajemen risiko Islam dengan catatan bahwa langkah yang ditempuh dalam rangka melakukan *efisiensi* tidak bertentangan dengan ajaran Islam.

2.3 Jual beli Dalam Islam

2.3.1 Definisi Jual Beli

Jual beli dalam istilah fiqh disebut dengan *al-bay'* yang berarti menjual, mengganti dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Kata '*al-bay'*' dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yaitu kata *asy-syira'* (beli). Kata *al-bay'* yang berarti jual, tetapi sekaligus juga berarti beli, tetapi

sekaligus juga berarti jual beli, sehingga dalam adat sehari-hari, istilah *al-bai'* diartikan jual beli (Harun, 2017: 66).

Menurut bahasa jual beli berarti memberikan sesuatu kepada orang lain sebagai pengganti sesuatu yang diterima dari orang lain sebagai pengganti sesuatu yang diterima dari orang tersebut. Sedangkan menurut istilah jual beli adalah tukar menukar barang berharga (yang ada nilainya) yang dapat dipakai untuk memenuhi kebutuhan, dilakukan dengan ijab qabul. Jual beli dalam bahasa Indonesia berasal dari dua kata, yaitu jual beli. Yang dimaksud dengan jual beli adalah berdagang, berniaga, menjual dan membeli barang. Menurut ulama Hanafiyah jual beli adalah pertukaran harta (benda) dengan harta berdasarkan cara beli, diantaranya dalam surah Al-Baqarah [2] : 275 yang berbunyi:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: *“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya”.* (QS. Al-Baqarah [2]: 275).

Pada ayat ini orang-orang diperintahkan Allah SWT untuk memelihara dan berlandung dari siksa api neraka dengan berusaha melaksanakan perintah-perintah dan larangan-larangan Allah untuk melaksanakan jual dan meninggalkan riba.

Disamping ayat tersebut Allah juga berfirman dalam surah An-Nisa [4] : 29 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”. (QS.An-Nisa [4]: 29).

Begitu pula dijelaskan dalam hadist Nabi yang diriwayatkan oleh Iman Ahmad, menyatakan bahwasannya Nabi SAW ketika ditanya tentang usaha apa yang baik beliau menjawab:

حَدِيثُ حَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ: عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا
لَمْ يَتَفَرَّقَا فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَذَبَا وَكَتَمَا مُحِقَتْ بَرَكَتُهُ بَيْعِهِمَا

Artinya: ” Dirawayatkan dari pada Hakim bin Hizam ra. Berkata: Nabi SAW bersabda: Penjual dan pembeli diberi kesempatan berfikir selagi mereka belum berpisah. Sekiranya mereka jujur serta membuat penjelasan mengenai barang yang diperjualbelikan, mereka akan mendapat berkah dalam jual beli mereka. Sekiranya mereka menipu dan merahasiakan mengenai apa-apa yang harus diterangkan tentang barang yang diperjualbelikan akan terhapus keberkahannya”. (HR. Ahmad).

Ulama telah sepakat bahwa jual beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya sendiri, tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu, harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai (Supriadi, 2018 : 13-18).

2.3.2 Rukun dan Syarat Jual Beli

Jual beli tidak akan sah tanpa terpenuhinya rukun dan syarat jual beli. Diantara rukun jual beli menurut jumhur ulama rukun jual beli itu ada 4 yaitu: Pertama, Akad (*ijab qabul*), pengertian akad menurut bahasa adalah ikatan yang ada diantara ujung suatu barang. Sedangkan menurut istilah fiqh *ijab qabul* menurut cara yang disyariatkan sehingga tampak akibatnya. Mengucapkan dalam akad merupakan salah satu cara lain yang dapat ditempuh dalam mengadakan akad, tetapi ada juga dengan cara lain yang dapat menggambarkan kehendak untuk berakad para ulama menerangkan beberapa cara yang ditempuh dalam akad diantaranya:

1. Tulisan, misalnya dua orang yang bertransaksi jual beli yang berjauhan maka *ijab qabul* dengan tulisan (*khitbah*).
2. Isyarat, bagi orang yang tidak dapat melakukan akad jual beli dengan cara ucapan atau tulisan, maka boleh dengan menggunakan bahasa isyarat.
3. *Ta'ahi* (saling memberi), misalnya, seseorang melakukan pemberian kepada orang lain, dan orang yang diberi tersebut memberikan imbalan kepada orang lain, lalu orang yang diberi

tersebut memberikan imbalan kepada orang yang memberinya tanpa ditentukan besar imbalan.

4. Lisan *al-hal*, menurut sebagian ulama mengatakan, apabila seseorang meninggalkan barang-barang dihadapan orang lain lalu orang itu pergi dan orang yang ditinggali tersebut diam saja hal itu dipandang telah ada akad *ida'* (titipan) antara orang yang meletakkan barang titipan dengan jalan *dalalah al hal*.

Kedua, orang yang berakad (subjek) yaitu dua pihak yang terdiri dari *ba'i* (penjual) dan *mustari* (pembeli). Disebut juga *aqid*, yaitu orang yang melakukan akad dalam jual beli, dalam jual beli tidak mungkin terjadi tanpa orang yang melakukannya, dua orang yang melakukan harus:

1. Beragama islam, syarat orang yang melakukan jual beli adalah orang islam dan ini disyariatkan bagi pembeli saja dalam benda-benda tertentu.
2. Berakal, maksud dengan orang berakal adalah orang yang dapat membedakan atau memilih mana yang baik baginya. Maka orang gila atau bodoh tidak sah jual belinya.
3. Dengan kehendaknya sendiri, maksudnya bahwa dalam melakukan perbuatan jual beli tidak dipaksa.
4. *Baligh*, dalam hukum islam batasan-batasan dewasa bagi laki-laki adalah 15 tahun dan perempuan sesudah haid.

5. Keduanya tidak mubazir, maksud nya para pihak yang mengikatkan diri dalam perjanjian jual beli tersebut bukanlah manusia yang boros (mubazir).

Keempat, ada nilai tukar pengganti barang, yaitu sesuatu yang memenuhi tiga syarat yaitu bisa menyimpan nilai (*store of value*), bisa menilai atau menghargakan suatu barang (*unit of account*) dan bisa dijadikan alat tukar (*medium of exchange*) (Shobirin, 2015).

Adapun syarat yang harus dipenuhi bagi penjual dan pembeli adalah berakal, kehendak sendiri (bukan paksaan) dan baligh. Ketiga syarat tersebut agar kesempurnaan jual beli dapat dilaksanakan. Jika salah satu penjual atau pembeli tidak berakal, akan mudah dibohongi atau ditipu, atau jika jual beli itu karena keterpaksaan, akan hilang unsur keridhaan yang menjadi syarat penting dalam akad jual beli. Ketiga, *ma'qud 'alaih* adalah barang atau benda yang dijadikan objek jual beli. Adapun syarat-syarat benda yang menjadi objek akad adalah suci, memiliki manfaat, tidak dikaitkan atau digantungkan ke hal-hal lain (Hasbiyallah, 2014: 4-5).

2.3.3 Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli sebagai sarana tolong menolong antara sesama manusia mempunyai landasan yang kuat baik dari Al-Qur'an maupun Al-Hadits.

1. Al-Qur'an Surah Al-Baqarah [2]: 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: *“Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”* (Q.S. Al-Baqarah [2]: 275)

2. Al- Qur'an Surah An-Nisa [4]: 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ

Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu.”* (Q.S. An-Nisa [4]: 29)

Dasar hukum jual beli berdasarkan sunah Rasulullah antara lain:

1. Hadist yang diriwayatkan oleh Rifa'ah Ibn Rafi' :

سئل النبي صلى الله عليه وسلم : أي الكسب أطيب ؟ فقال : عمل الرجل بيده و كل بيع ميرور . (رواه ابزار و الحاكم)

Artinya: *"Rasulullah saw. Ditanya salah seorang sahabat mengenai pekerjaan (profesi) apa yang paling baik? Rasulullah saw, menjawab: Usaha tangan manusia sendiri dan setiap jual beli yang diberkati."* (H.R. Rifa'ah Ibn Rafi')

Hadist yang diriwayatkan Al-Tirmizi, Rasulullah SAW bersabda:

ألتاجر الصدوق الأمين مع النبيين والصديقين والشهداء . (رواه الترمذی)

Artinya: *“Pedagang yang jujur dan terpercaya sejajar (tempatny di surga) dengan para nabi, shaddiqin, dan syuhada.”* (H.R. Al-Tirmizi)

2.3.4 Hukum Jual Beli

Dari kandungan ayat-ayat Al-Qur'an dan sabda - sabda Rasul di atas, para ulama *fiqh* mengatakan bahwa hukum asal dari jual beli yaitu mubah (boleh). Akan tetapi, pada situasi-situasi tertentu, menurut Imam al-Syathibi (w. 790 H), pakar *fiqh* Maliki, hukumnya boleh berubah menjadi wajib. Imam Al-Syathibi, memberi contoh ketika terjadi praktik *ihtikar* (penimbunan barang sehingga stok hilang dari pasar dan harga melonjak naik). Apabila seseorang melakukan *ihtikar* dan mengakibatkan melonjak nya harga barang yang ditimbun dan disimpan itu, maka menurut nya, pihak pemerintah boleh memaksa pedagang untuk menjual barangnya itu sesuai dengan harga sebelum terjadinya pelonjakan harga. Dalam hal ini menurutnya, pedagang itu wajib menjual barangnya sesuai dengan ketentuan pemerintah (Ghazaly, 2010: 70).

2.3.4 Jual Beli yang dilarang dalam Islam

Banyak jenis jual beli yang dilarang didalam Islam jika dilihat dari penyebabnya, sebagai berikut (Ghazaly, 2010: 80-84):

1. Jual beli yang dilarang karena tidak memenuhi syarat dan rukun. Jenis jual beli yang dilarang ini yaitu jual beli barang yang menjual zat yang haram dan memang tidak diperbolehkan untuk diperjual belikan. Misalnya menjual arak, bangkai babi dan berhala.

2. Jual beli yang belum jelas, sesuatu yang bersifat spekulasi atau samar-samar haram untuk diperjual belikan, karena dapat merugikan salah satu pihak baik itu penjual atau pembeli. Contoh, jual beli buah-buah yang belum kelihatan hasilnya, seperti menjual putik buah atau ikan yang masih di dalam kolam atau laut.
3. Jual beli yang dilarang karena dianiya. Jual beli yang mengandung penganiayaan dilarang oleh agama Islam dan haram hukumnya. Misalnya menjual hewan yang masih kecil yang masih tergantung kepada induk nya.
4. Jual yang menimbulkan kemudharatan. Misalnya jual beli patung, salib dan masalah porno. Jual beli dilarang dikarenakan dapat menimbulkan kemaksiatan.

2.6 Penelitian Terdahulu

Penelitian tentang praktik pengendalian risiko yaitu karya Ahmad Adri Riva'i dan Muhammad Fauzi (2015) berjudul "Pengalihan Risiko dalam Ekonomi Islam". Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui manajemen risiko pedagang buah di Kelurahan Simpang Baru Pekanbaru Riau dan mengetahui pandangan Ekonomi Islam terhadap manajemen risiko pedagang buah. Hasil penelitian menyimpulkan manajemen risiko pedagang buah di Kelurahan Simpang Baru Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru terdapat beberapa masalah dengan cara manajemen risiko dalam perdagangan Islam, yaitu dalam hal mengidentifikasi. Dan pada saat mengukur risiko semua pedagang melakukannya. Di

dalam mengendalikan risiko dalam perdagangan, ada beberapa langkah-langkah yaitu menghindari risiko, mengendalikan kerugian, pemisahan risiko, kombinasi, memindahkan dan menanggung risiko sendiri.

Karya ilmiah dari Muhammad Nur Hakim (2010) berjudul “Strategi Pedagang Ikan Kering dalam Manage Risiko Menurut Ekonomi Islam di Pekanbaru” untuk mengetahui lebih mendalam apa saja risiko-risiko yang dihadapi Pedagang ikan kering di Pekanbaru, mengetahui bagaimana strategi pedagang ikan kering dalam manage resiko dan tinjauan ekonomi Islam terhadap strategi pedagang ikan kering dalam manage risiko. Hasil dari penelitian ini risiko yang dihadapi oleh pedagang yaitu barang rusak/busuk, sepi nya pembeli, persaingan dalam harga. Strategi yang dilakukan pedagang apabila ikan ini rusak, berlebih, persaingan dalam harga dan sepi nya pembeli yaitu dijual dengan harga yang murah, meningkatkan kualitas barang dan meningkatkan promosi penjualan. Strategi yang dilakukan pedagang ikan kering ini sudah memenuhi beberapa kriteria ekonomi Islam walaupun ada beberapa pedagang yang belum memenuhi Kriteria tersebut yaitu tidak jujur dalam menjelaskan barang dagangannya dan mempromosikannya.

Beberapa penelitian terdahulu yang memiliki kemiripan dari segi tema yaitu karya Dicky P. Ermandara (2017) yang berjudul “Risiko Bisnis dan Siasat Pedagang Kelana Studi Kasus Pasar Jumat Asy-Syiraj di Kota Bandung”. Tujuan penelitian ini menggambarkan bentuk-bentuk risiko bisnis yang dihadapi PKL,

lalu menggolongkan data empirik lapangan tersebut ke dalam kategori-kategori besar. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa pedagang kaki lima kelana di Pasar Jumat Asy-Syiraj di Bandung, terdapat beberapa risiko yaitu ketidakpastian pasar lokal, Manajemen keuangan yang tidak tertib, Kewajiban sosial budaya yang tidak terprediksi, Ketidakpastian ekonomi makro, sehingga mengatasi risiko dengan memperpanjang waktu berjualan dan melakukan rotasi lokasi tempat berjualan di kota.

Karya ilmiah dari Eka Pariyanti (2017) berjudul "Analisis Pengendalian Resiko Pada Usaha Keripik Singkong" Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui dan menganalisis pengendalian resiko pada usaha keripik singkong XYZ. Dari hasil penelitian ini menunjukkan resiko yang paling banyak terjadi yaitu pada produk yang kadaluarsa di pasaran, maka sebaiknya perusahaan memberikan potongan harga satu minggu sebelum produk keripik singkong tersebut kadaluarsa.

Lalu karya ilmiah dari M. Farid Wajdi, Anton Agus Syamsudin, dan Muzakar Isa (2012) berjudul "Manajemen Risiko Bisnis UMKM di Kota Surakarta Tujuan penelitian ini yaitu untuk menganalisis risiko bisnis yang muncul pada saat bencana yang diawali dengan pemahaman para pelaku UMKM terhadap risiko bisnis akibat bencana di Kota Surakarta. Selanjutnya dianalisis persepsi pelaku UMKM dari risiko bencana di Kota Surakarta, yang kemungkinan besar bisa menimpa dan berdampak pada usaha

mereka. Selain itu, penelitian ini juga mengidentifikasi permasalahan dan peluang penerapan manajemen risiko pada UMKM di Kota Surakarta. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keberadaan UMKM di Indonesia pada umumnya dan di kota Surakarta pada khususnya sangat penting bagi pertumbuhan ekonomi, pada pengelolaan UMKM tidak terlepas pada ancaman risiko bisnis yang dapat muncul sewaktu-waktu, manajemen risiko bukan hanya merupakan tanggung jawab UMKM semata akan tetapi juga merupakan tanggung jawab pemerintah dan lembaga-lembaga terkait pengelolaan risiko bisnis (perbankan dan asuransi), dampak dari bencana yang merupakan salah satu risiko bisnis bagi UMKM dapat dialihkan pada asuransi sebagai lembaga yang dapat membantu penjaminan terhadap kerugian yang diakibatkan oleh bencana.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti Tahun dan Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Ahmad Riva'i dan Muhamad Fauzi (2015) Pengalihan Risiko	Deskriptif Kualitatif	Terdapat beberapa masalah dengan cara manajemen risiko dalam perdagangan Islam, yaitu dalam hal mengidentifikasi, dan pada saat	Meneliti praktik manajemen risiko pedagang buah dan menganalisis pengendalian risiko menurut	Menganalisis data berupa kuesioner untuk mengetahui langkah-langkah proses manajemen risiko pada

Lanjutan Tabel-2.1

	dalam Ekonomi Islam		mengukur risiko semua pedagang melakukannya. Di dalam mengendalikan risiko dalam perdagangan, ada beberapa langkah-langkah yaitu menghindari risiko, mengendalikan kerugian, pemisahan risiko, kombinasi, memindahkan dan menanggung risiko sendiri.	pandangan ekonomi Islam.	pedagang buah.
2	Muham mad Nur Hakim (2010) Strategi Pedagan g Ikan Kering dalam Manage Resiko Menurut	Kualitatif	Risiko yang dihadapi oleh pedagang yaitu barang rusak/busuk, sepi nya pembeli, persaingan dalam harga. Strategi yang dilakukan pedagang apabila ikan ini rusak, berlebih,	Penelitian ini membahas apa saja risiko yang dihadapi oleh para pedagang dan pengendalian risiko.	Terdapat kuesioner yang diberikan kepada para pedagang ikan kering lalu dianalisis dengan persentase.

Lanjutan Tabel-2.1

	Ekonomi Islam.		<p>persaingan dalam harga dan sepinya pembeli yaitu dijual dengan harga yang murah, meningkatkan kualitas barang dan meningkatkan promosi penjualan. Strategi yang dilakukan pedagang ikan kering ini sudah memenuhi beberapa kriteria Ekonomi Islam walaupun ada beberapa pedagang yang belum memenuhi Kriteria tersebut yaitu tidak jujur dalam menjelaskan barang dagangannya dan mempromosikannya.</p>		
--	----------------	--	--	--	--

3	Dicky P. Reman dan (2017). Risiko Bisnis dan Siasat Pedagang Kelana.	Kualitatif	Terdapat empat risiko bisnis yang umum dihadapi oleh para pedagang, yaitu: 1) ketidakpastian pasar lokal, 2) manajemen keuangan yang tidak tertib, 3) kewajiban sosial budaya yang tidak terprediksi, 4) ketidakpastian ekonomi makro. Mereka mengatasi risiko-risiko itu dengan menerapkan aneka strategi, antara lain dengan memperpanjang waktu berjualan dan melakukan rotasi lokasi tempat berjualan di kota.	Penelitian ini membahas apa saja risiko yang dihadapi oleh para pedagang dan pengendalian risiko yang dilakukan.	Penelitian ini berusaha mencari sebab sebab risiko mikro maupun makro, yaitu baik lewat karakter pedagang kaki lima maupun arah ekonomi nasional.
4	Eka Pariyanti	Deskriptif Kualitatif	Risiko yang paling banyak	Menganalisis pengendalian	Penelitian ini merupakan

Lanjutan Tabel-2.1

	(2017) Analisis Pengendalian Risiko Pada Usaha Keripik Singkong		terjadi adalah produk kadaluarsa di pasaran, maka sebaiknya perusahaan memberikan potongan harga satu minggu sebelum produk keripik singkong tersebut kadaluarsa.	risiko dan risiko apa saja yang muncul.	kegiatan usaha keripik yang meneliti risiko didalam produksinya berupa risiko pada <i>input</i> usaha, risiko pada proses dan risiko pada <i>output</i> .
5	Farid Wajdi, Anton Agus Syamsudin, dan Muzakar Isa (2012) Manajemen Risiko Bisnis UMKM di Kota Surakarta	(1) <i>Stratified random sampling</i> (2) <i>indepth Interview</i> (3) Analisis <i>Cross-tab</i> (4) <i>analytic Hierarchy Process</i> (AHP)	Keberadaan UMKM di Indonesia pada umumnya dan di kota Surakarta pada khususnya sangat penting bagi pertumbuhan ekonomi, pada pengelolaan UMKM tidak terlepas pada ancaman risiko bisnis yang dapat muncul sewaktu-waktu, manajemen risiko bukan hanya	Menganalisis risiko bisnis dan menganalisis pengendalian risiko yang diakibatkan oleh ketidakpastian dari usaha.	Menggunakan data kuantitatif dan melakukan analisis terkait persepsi pelaku UMKM dari risiko bencana di kota Surakarta. Pada karya ilmiah ini terdapat perbankan dan asuransi sebagai lembaga yang

Lanjutan Tabel-2.1

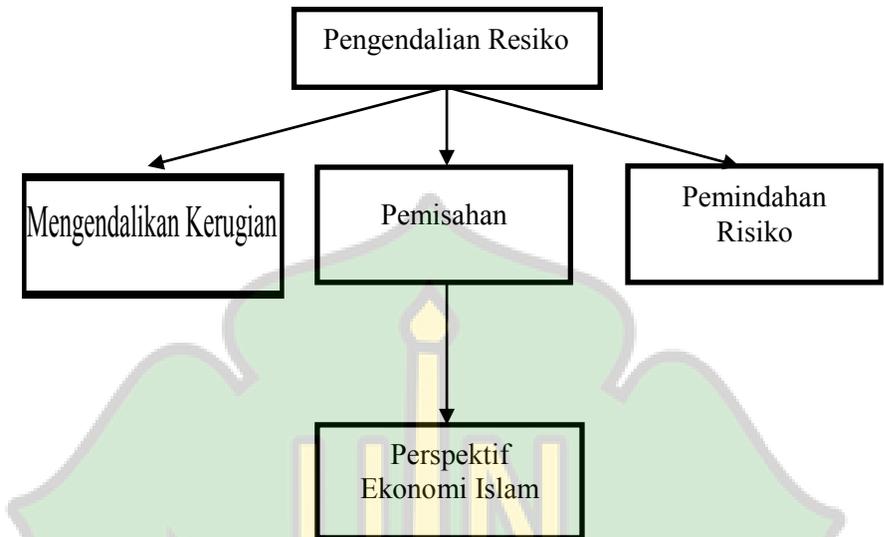
			<p>merupakan tanggung jawab UMKM semata akan tetapi juga merupakan tanggung jawab pemerintah dan lembaga-lembaga terkait pengelolaan risiko bisnis (perbankan dan asuransi), dampak dari bencana yang merupakan salah satu risiko bisnis bagi UMKM dapat dialihkan pada asuransi sebagai lembaga yang dapat membantu penjaminan terhadap kerugian yang diakibatkan oleh bencana.</p>	<p>menunjang apabila terjadi bencana.</p>
--	--	--	--	---

Sumber: Data Diolah, 2020

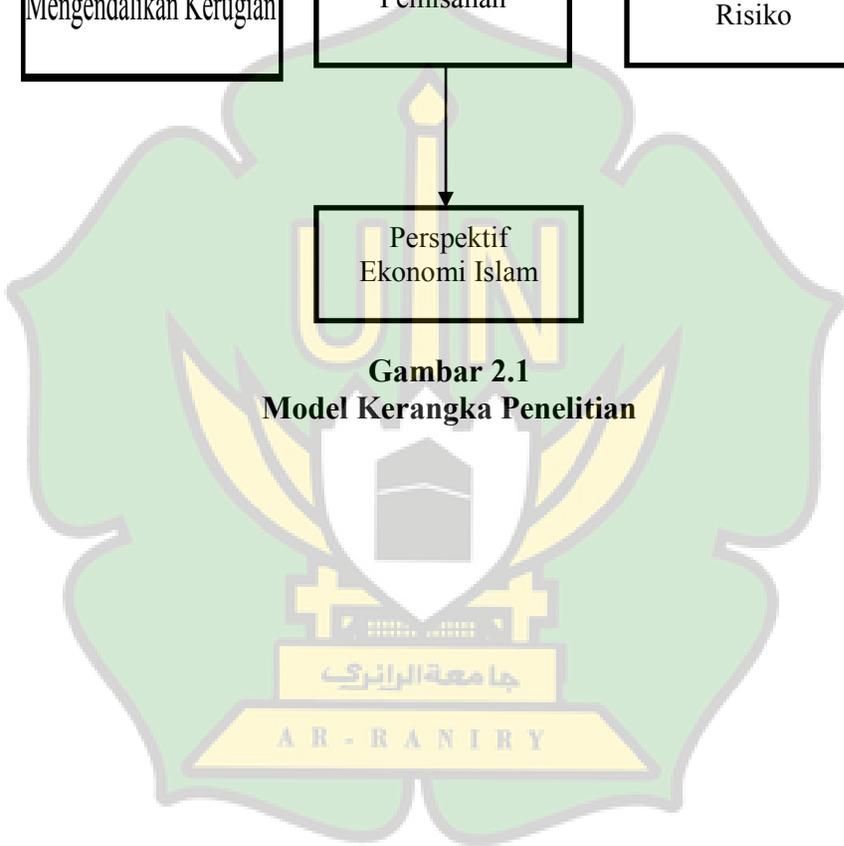
2.7 Kerangka Penelitian

Secara umum risiko dapat didefinisikan sebagai potensi terjadinya suatu peristiwa yang dapat diperkirakan dan yang tidak dapat diperkirakan serta dapat menimbulkan dampak bagi pencapaian tujuan. Dalam aktivitas usaha akan selalu dihadapi oleh suatu tantangan risiko, karena apa yang terjadi di masa yang akan datang tidak dapat diketahui secara pasti. Namun suatu usaha untuk mengurangi atau memperkecil risiko dapat dilakukan dengan melakukan pengendalian risiko terhadap ketidakpastian khususnya dalam hal usaha dagang seperti bencana alam, pencurian dan kebangkrutan.

Pengendalian risiko merupakan salah satu pengukuran dan koreksi semua kegiatan dalam rangka memastikan bahwa tujuan dan rencana perusahaan/usaha dapat terlaksana dengan baik. Untuk menghindari dan meminimumkan kerugian maka didalam pengendalian risiko terdapat beberapa metode yang dapat dilakukan seperti menghindari risiko, mengendalikan risiko, pemisahan, pemindahan risiko dan kombinasi. Tetapi disini peneliti hanya mengambil 3 poin dari metode tersebut dan setelahnya ketiga metode ini akan peneliti analisis dalam perspektif ekonomi Islam guna meninjau apakah pedagang buah menerapkan konsep yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam dalam mengendalikan risiko.



Gambar 2.1
Model Kerangka Penelitian



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang berlokasi di Pasar Buah Peunayong Kota Banda Aceh. Alasan memilih lokasi ini karena merupakan salah satu pusat pasar yang besar di Kota Banda Aceh.

3.2 Subjek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini merupakan delapan pedagang yang mampu berkeaktivitas serta mampu mengembangkan bakat dalam mengelola usahanya dengan baik dan berkembang. Peneliti melakukan penelitian menggunakan data primer kepada 8 (delapan) pedagang yang ada di pasar Peunayong antara lain:

1. Supriadi adalah pedagang buah di pasar Peunayong.
2. Adi adalah pedagang buah di pasar Peunayong
3. Wirda adalah pedagang buah di pasar Peunayong
4. Nurhafiyah adalah pedagang buah di pasar Peunayong.
5. Salim adalah pedagang buah di pasar Peunayong
6. Adi Rahmat adalah pedagang buah di pasar Peunayong
7. Yasir adalah pedagang buah di pasar Peunayong
8. Maimun pedagang buah di pasar Peunayong.

3.3 Jenis dan Sumber Data

3.3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan oleh penulis adalah penelitian lapangan (*field research*). Dimana data yang diperoleh dari hasil penelitian merupakan data primer. Sedangkan data yang berasal dari dokumentasi lainnya dan kepustakaan merupakan data sekunder.

Pendekatan penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya, metode penelitian digunakan untuk mendapatkan data yang mendalam, suatu data yang mengandung makna.

Proses penelitian kualitatif ditunjukkan untuk menghasilkan temuan yang benar-benar bermanfaat sehingga memerlukan perhatian yang serius terhadap berbagai hal yang di pandang perlu. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah (sebagai lawannya adalah eksperimen) dan peneliti berfungsi sebagai instrumen kunci.

Objek dalam penelitian kualitatif adalah objek yang alamiah, *atau natural setting*, sehingga metode penelitian ini sering disebut dengan metode naturalistik. Objek yang alamiah adalah objek yang apa adanya, tidak di manipulasi oleh peneliti sehingga kondisi pada saat peneliti memasuki objek, setelah berada dalam

objek, dan setelah keluar dari objek relatif tidak berubah (Abdullah, 2014: 49).

3.3.2 Sumber Data Penelitian

Sumber data dalam penelitian ini meliputi dua kelompok, yaitu:

1. Data Primer

Data primer adalah data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara), data primer dapat berupa opini subjek (orang) secara individu atau kelompok, hasil observasi terhadap suatu benda (fisik), kejadian atau kegiatan dan hasil pengujian (Sangadji, 2010: 190).

Data primer diperoleh melalui responden dengan penelitian lapangan, melalui wawancara kepada pedagang di Pasar Buah Peunayong Banda Aceh.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari kantor, buku (kepuustakaan) atau mengumpulkan data bukan dari pihak yang terkait langsung dengan penelitian yang sedang berjalan (Yulianto, 2018: 37).

Data sekunder pada penelitian ini akan mengambil beberapa referensi dari beberapa buku terkait dengan hal yang berhubungan langsung dengan penelitian ini.

3.4 Populasi dan Sampel

3.4.1 Populasi

Populasi adalah keseluruhan elemen atau unsur akan kita teliti, populasi adalah totalitas semua nilai yang mungkin, hasil menghitung atau pengukuran, kuantitatif atau kualitatif dari pada karakteristik tertentu mengenai sekumpulan objek yang lengkap dan jelas yang ingin dipelajari sifat-sifatnya. Populasi merupakan sekelompok orang, kejadian atau benda yang dijadikan obyek penelitian (Fathudin, 2015: 64).

Populasi dalam penelitian ini adalah pedagang buah di pasar buah Peunayong Banda Aceh yang berjumlah 8 (delapan) orang.

3.4.2 Sampel

Sampel adalah bagian dari populasi yang dapat mewakili seluruh populasi (Pantiyasa, 2013: 74).

Dalam penelitian ini mengambil seluruh jumlah populasi sebagai responden penelitian, ke 8 (delapan) pedagang tersebut mempunyai toko tetap di Pasar Buah Peunayong Kota Banda Aceh.

3.5 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah teknik atau cara-cara yang dapat digunakan oleh peneliti untuk pengumpulan data (Saebani, 2017: 218).

Penelitian ini merupakan salah satu bentuk penelitian lapangan (*field research*). Dimana data yang diperoleh dari hasil penelitian merupakan data primer. Sedangkan data yang berasal dari dokumentasi lainnya dan kepustakaan merupakan data

sekunder. Dalam penelitian ini data di lapangan diperoleh dengan cara:

1. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan secara lisan oleh peneliti dengan cara mengadakan tanya jawab dengan responden (Pantiyasa, 2013:66). Secara sederhana dapat dikatakan bahwa wawancara (*interview*) adalah suatu kejadian atau sesuatu proses interaksi antara pewawancara (*Interviewer*) dan sumber informasi atau orang yang di wawancarai (*interviewee*) melalui komunikasi langsung. Dapat pula dikatakan bahwa wawancara merupakan percakapan tatap muka (*face to face*) antara pewawancara dengan sumber informasi, di mana pewawancara bertanya langsung tentang sesuatu objek yang diteliti dan telah dirancang sebelumnya (Yusuf, 2017: 372)

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode wawancara terbuka. Wawancara ini dilakukan dengan tidak merahasiakan sebuah informasi yang mengenai narasumbernya dan juga mempunyai pertanyaan – pertanyaan yang tidak terbatas atau tidak terikat jawabannya (Basrowi & Suwandi, 2008: 131).

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah informasi yang berasal dari catatan penting baik dari lembaga atau organisasi maupun dari perorangan. Dokumentasi penelitian ini merupakan pengambilan gambar oleh peneliti untuk memperkuat hasil penelitian (Anggito & Setiawan, 2018: 255).

3.6 Teknik Analisis Data

1. Proses Reduksi Data

Reduksi data merupakan suatu proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data “kasar” yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lokasi penelitian. Reduksi data ini berlangsung secara terus menerus selama kegiatan penelitian yang berorientasi kualitatif berlangsung. Selama pengumpulan data berjalan, terjadilah tahapan reduksi selanjutnya (membuat ringkasan, mengkode, menelusuri tema, membuat gugus-gugus, membuat partisi dan menulis memo). Reduksi data ini bahkan berjalan hingga setelah penelitian di lokasi penelitian berakhir dan laporan akhir penelitian lengkap tersusun.

2. Proses Penyajian Data

Penyajian data disini merupakan sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dengan melihat penyajian data, peneliti akan dapat memahami apa yang sedang terjadi dan apa yang harus dilakukan berdasarkan atas apa pemahaman yang didapat peneliti dari penyajian tersebut.

3. Proses Menarik Kesimpulan

Proses yang ketiga ini peneliti mulai mencari arti benda-benda, mencatat keteraturan, pola-pola penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab-akibat, dan proposisi. Bagi peneliti yang yang berkompeten akan mampu menangani

kesimpulan tersebut dengan secara longgar, tetap terbuka, dan *skeptic* (Ghony, 2012:307-309).



BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

4.1.1 Profil Pasar Buah Peunayong Kota Banda Aceh

Gampong Peunayong merupakan satu dari 11 (sebelas) gampong yang terletak di kecamatan Kuta Alam, Kota Banda Aceh. Secara geografis letak Gampong Peunayong berbatasan dengan :

- a. Sebelah Barat yang berbatasan dengan Krueng Aceh
- b. Sebelah Timur yang berbatasan dengan Gampong Laksana
- c. Sebelah Utara yang berbatasan dengan Gampong Mulia
- d. Sebelah Selatan yang berbatasan dengan Krueng Aceh

Kawasan Peunayong memiliki fungsi utama yaitu sebagai kawasan pusat perdagangan maupun jasa, sehingga menjadikan kawasan peunayong ini memiliki daya tarik untuk masyarakat Banda Aceh melakukan aktifitas sehari - hari seperti jual beli. Pada tahun 1940, Banda Aceh hanya memiliki satu pasar sentral yang berada di tengah kota, yang menawarkan berbagai produk sandang pangan dan produk- produk lain nya.

Pasar Peunayong terletak pada Kecamatan Kuta Alam. Secara Geografis letak Pasar Peunayong terletak cukup strategis yaitu sebelah barat terdapat sungai Krueng Aceh yang membagi daerah Peunayong dan Kedah dan di sebelah utara sekitar 4

kilometer berbatasan dengan laut Selat Malaka. Sekitar abad ke 17 M, Kawasan Peunayong sudah di huni oleh leluhur warga etnis Cina sudah berada di Kawasan Peunayong maka dengan itu dulu kawasan ini di sebut dengan Bandar Peunayong.

Pasar Peunayong terdiri dari beberapa sub pasar, yang di antara nya pasar nasabe, pasar ikan, pasar buah, pasar ayam, pasar sayur, pasar unggas dan pasar daging. Pasar buah Peunayong merupakan pasar buah tradisional terbesar yang ada di Banda Aceh dan sangat sering dikunjungi oleh masyarakat ataupun konsumen untuk berbelanja. Pasar buah Peunayong sudah ada sejak tahun 1980. Pasar ini terletak di Jl. H.M. Yamin, sejarah pasar buah ini dulu nya merupakan pasar yang tidak hanya menjual buah – buahan, tetapi ada penjual lain (wawancara dengan Informan 1, 12 November 2019).

Pasar buah peunayong dibuka setiap hari dan terdapat penjual buah yang menjual buahnya di gerai/ toko. Pasar buah ini menjual bermacam-macam buah antara lain jeruk, mangga, apel, semangka, nanas, anggur dan banyak buah lain nya.

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 8 (delapan) orang pemilik usaha buah yang diantara nya 6 (enam) berjenis kelamin laki-laki dan 2 (dua)

berjenis kelamin perempuan yang satu diantara adalah karyawan di salah satu toko di Pasar Buah Peunayong.

Tabel 4.1
Gambaran Umum Informan

No	Informan	Nama	Jenis Kelamin	Usia	Lama Berdagang
1.	Pemilik	Supriadi (Informan 1)	Laki – Laki	39 Tahun	2017
2.	Pemilik	Adi (Informan 2)	Laki – Laki	38 Tahun	2003
3.	Pemilik	Wirda (Informan 3)	Perempuan	50 Tahun	2019
4.	Karyawan	Nurhafiah (Informan 4)	Perempuan	20 Tahun	2017
5.	Pemilik	Salim (Informan 5)	Laki – Laki	58 Tahun	1986
6.	Pemilik	Adi Rahmat (Informan 6)	Laki - Laki	55 Tahun	1986
7.	Pemilik	Yasir (Informan 7)	Laki - Laki	41 Tahun	2015
8.	Pemilik	Maimun (Informan 8)	Laki - Laki	59 Tahun	1990

Sumber : Data Primer (diolah) 2019

Semua informan yang dipilih akan diwawancarai untuk mendapatkan informasi yang sesuai dengan pertanyaan yang diajukan. Informasi yang diberikan bermanfaat bagi peneliti dalam mengkaji dan menganalisis Pengendalian Risiko Usaha Pedagang di Pasar Buah Peunayong Banda Aceh.

4.3 Hasil Penelitian

4.3.1 Risiko Yang Dihadapi Oleh Pedagang Di Pasar Buah Peunayong

Dalam setiap aktivitas jual beli, pedagang pasti tidak terlepas dari yang namanya risiko. Risiko adalah penyimpangan dari sesuatu yang diharapkan. Risiko didefinisikan sebagai ketidakpastian yang ditimbulkan oleh adanya perubahan. Faktor ketidakpastian inilah yang akhirnya menyebabkan timbulnya risiko pada suatu kegiatan (Mulyawan, 2015:29). Menurut Wideman (2009) dalam Suswinarno (2012), ketidakpastian yang menimbulkan kemungkinan menguntungkan dikenal sebagai *opportunity* sedangkan ketidakpastian yang menimbulkan kerugian disebut dengan istilah *risk*. Secara umum, risiko dapat diartikan sebagai suatu keadaan yang dihadapi seseorang atau perusahaan, ketika terdapat kemungkinan yang merugikan (Suswinarno 2012: 6).

Kegiatan bisnis atau perniagaan adalah salah satu bentuk usaha manusia untuk memenuhi keperluan hidupnya. Dalam bisnis pasti akan berhadapan dengan dua pilihan yaitu mendapatkan keuntungan ataupun kerugian. Tidak ada seorang pun yang dapat memastikan bahwa usahanya akan berjalan dengan semestinya atau sebaliknya. Karenanya, dalam Islam tidak mengenal adanya perniagaan atau transaksi yang bebas dari risiko.

Informan secara keseluruhan mengatakan bahwa risiko menjual buah pasti ada, risiko yang paling sering dihadapi oleh

pedagang ialah risiko buah yang tidak layak dijual kembali atau buah busuk. Buah yang paling cepat membusuk antara lain buah pepaya, langsung, duku, mangga, jeruk dan anggur. Risiko ini disebabkan oleh beberapa faktor, yaitu kurangnya pembeli, faktor cuaca dan pengiriman buah dari agen.

Berikut ini merupakan hasil wawancara dengan beberapa pedagang buah di pasar Peunayong Banda Aceh.

Informan 5 mengatakan bahwa:

“Risiko-risiko yang pernah saya alami selama berjualan buah adalah buah susut, kering dan kecil-kecil sehingga tidak bisa dijual lagi, penyebab terjadinya yaitu kurangnya pelanggan yang membeli, sedangkan buah yang tertinggal masih banyak karena buah tidak habis dalam satu hari, sehingga terkadang terdapat banyak buah yang begitu, sehingga saya harus membuangnya” (Wawancara dengan Informan 5, 12 November 2019).

Dari wawancara diatas, Informan 5 mengatakan bahwa penyebab risiko buah busuk adalah karena kurangnya pembeli yang datang. Buah yang dijual oleh Informan 5 tidak dapat langsung habis dalam satu hari sehingga membuat buah – buah yang lama bisa menyusut dan sampai tidak bisa dijual kembali. Sedangkan terdapat faktor lain penyebab terjadinya buah busuk seperti wawancara peneliti dengan Informan 3 dan Informan 1 sebagai berikut.

Informan 3 mengatakan bahwa:

“Buah yang menyusut, penyebabnya karena jeruk yang di atas kena sinar matahari jika tidak dilapisi dengan tenda” (Wawancara dengan Informan 3, 12 November 2019).

Informan 1 mengatakan:

“Buah yang busuk dan hancur dikarenakan apabila terkena panas buah cepat menyusut dan jika hujan juga memberi pengaruh terhadap buah yang mengandung banyak air contohnya seperti semangka. Lalu kurangnya pembeli juga menjadi pengaruh” (Wawancara dengan Informan 1, 12 November 2019).

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan - informan diatas, maka bisa kita simpulkan bahwa risiko buah busuk juga di sebabkan karena adanya faktor cuaca. Khususnya apabila terjadi hujan berkepanjangan mengakibatkan buah kurang laku, serta buah yang terkena hujan akan cepat membusuk, terutama pada buah yang banyak mengandung air, buah yang terkena panas matahari dapat membuat buah jadi menyusut. Lalu ada pedagang yang menjual buah nya dengan menutup bagian depan toko nya dengan memakai tenda, ada pedagang yang hanya menutup buah – buah yang di jualnya dengan kardus agar buah tersebut tidak terkena matahari secara langsung, tetapi buah itu jika terlalu lama tidak terjual akan menyusut dengan sendirinya.

Faktor lain penyebab buah busuk adalah dikarenakan keterlambatan pengiriman buah dari agen. Berikut hasil wawancara dari beberapa informan.

Informan 6 mengatakan:

“Buah yang diterima oleh agen rusak dikarenakan terhimpit dan panas. Serta tidak adanya kulkas yang membuat proses buah tidak dapat dijual lagi menjadi cepat dan keterlambatan pengiriman buah” (Wawancara dengan Informan 6, 12 November 2019).

Dari hasil wawancara terdapat 2 (dua) pedagang yang mengatakan memiliki langganan agen sendiri sehingga buah diantarkan kepadanya, walaupun buah tersebut ada yang rusak atau busuk pedagang tetap mengambilnya. Penyebab buah rusak dan tidak bisa dijual ini karena kebanyakan buah terhimpit dan panas. Seperti yang dinyatakan oleh Informan 3 dan Informan 7 sebagai berikut.

Informan 3 mengatakan mengatakan bahwa :

“Saya mengambil buah dari agen di pasar Lambaro, dan saya mempunyai langganan agen sendiri, buah tersebut mereka antarkan kesini lalu dijual kepada saya, dan saya mengambil, kalau ada buah yang rusak itu biasa, jika yang rusak ada sekitar 3 kg tetap saya ambil tetapi jika sudah 10 kg itu harus dibilang ke agen nya” (Wawancara dengan Informan 3, 12 November 2019).

Informan 7 mengatakan :

“Saya mengambil buah dari agen pasar lambaro, karena agen disana memesan langsung buah tersebut dari medan, saya mempunyai tempat biasa saya pesan buah. Jadi jika saya pesan mereka mengantarkan nya, tapi kadang saya harus menunggu juga buah tersebut jika buah yang saya pesan tidak ada lagi. Lalu jika ada buah yang rusak, Saya tetap mengambil buah yang dikirim oleh agen tersebut karena risiko buah yang busuk atau rusak karena terhimpit itu pasti ada” (Wawancara dengan Informan 7, 12 November 2019).

Sementara 6 (enam) pedagang lainnya mengatakan bahwa mereka datang langsung ke agen di pasar Lambaro untuk mensortir dan memilih buah agar tidak terdapat banyak buah yang tidak layak dijual. Namun, mereka tetap juga menemukan buah-buah yang tidak layak dijual karena buah tersebut berada dibawah dan terhimpit. Seperti yang dinyatakan oleh Informan 4 dan Informan 5 sebagai berikut.

Informan 4 mengatakan :

“Agen kami ambil dari pasar lambaro, saya pergi langsung ke pasar tersebut untuk melihat langsung. Tetapi terkadang walaupun sudah saya pilih sendiri, pasti tetap ada beberapa buah yang tidak layak dijual lagi. Karena buah yang dibeli di letakkan di dalam kotak ada buah busuk 4 buah, itu tetap diambil, memang sudah risikonya” (Wawancara dengan Informan 4, 12 November 2019)

Informan 5 mengatakan :

“Agen dari lambaro, saya datang langsung kesana untuk melihat lihat buah yang akan dibeli, tapi pasti juga ada buah yang tidak layak dijual lagi itu karena buah tertimpa timpa dalam keranjang maupun dalam kotak. Buah tetap saya ambil” (Wawancara dengan Informan 5, 12 November 2019)

Jadi dapat di simpulkan bahwa risiko yang sering dialami penjual di Pasar Buah Peunayong adalah risiko buah membusuk, penyebab nya adalah :

1. Kurang nya pembeli sehingga mengakibatkan buah membusuk. Ini diakibatkan karena pedagang buah mengalami kurang nya pembeli sehingga buah yang dijual pedagang tidak habis dalam satu hari. Maka akibat yang

diterima oleh pedagang yaitu terjadi kelebihan buah sehingga buah yang telah lama atau buah yang tidak laku dijual akan menyusut dan membusuk. Dari kejadian ini membuat pedagang sering mengalami kerugian.

2. Faktor cuaca yang dapat mempengaruhi buah, apabila terjadi musim hujan buah akan terkena hujan dan apabila tidak dibersihkan akan membusuk terutama pada buah yang mengandung banyak air contohnya seperti semangka. Dan faktor cuaca lainnya yaitu apabila cuaca terlalu panas akan membuat buah-buahan menyusut dan cepat kering seperti buah jeruk.
3. Buah yang diterima oleh penjual dari agen ada yang rusak dikarenakan terhimpit didalam keranjang dan kotak, serta tidak adanya kulkas yang menyebabkan buah cepat membusuk. Diantara ke 8 pedagang, yang memakai kulkas hanya 4 toko, maka pedagang yang lain harus lebih teliti dalam mengelola risikonya.

4.3.2 Pengendalian Risiko Yang Dilakukan Oleh Pedagang Buah

Risiko merupakan satu keadaan yang tidak mungkin dihindari dalam menjalankan suatu usaha. Namun usaha untuk mencegah atau mengendalikan (mengurangkan) risiko sudah semestinya dilakukan untuk meminimalkan kerugian atau agar tidak menimbulkan kerugian yang sangat besar.

Di dalam berdagang buah-buahan ada beberapa langkah yang ditempuh oleh pedagang dalam mengendalikan risiko yang akan mereka hadapi yaitu:

1. Mengendalikan kerugian

Pengendalian kerugian yaitu dengan cara pedagang akan menjual buah yang sudah lama terajang di toko dengan harga yang lebih murah, buah tersebut disusun terpisah dengan buah yang masih bagus, kemudian mereka akan menjual buah yang baru datang atau pun baru di *supply* oleh produsen/agen dengan harga yang lebih tinggi. Seperti yang dinyatakan oleh Informan 3 dan Informan 4 sebagai berikut.

Informan 3 mengatakan bahwa:

“Jika buah masih belum terlalu rusak akan dijual dengan yang lebih murah dari harga biasanya” (Wawancara dengan Informan 3, 12 November 2019).

Informan 4 mengatakan :

“Buah yang sudah lama tidak laku, agar tidak membusuk ataupun terlalu layu akan segera saya jual dengan harga murah, misal harga buah 25 ribu, dijual menjadi 20 ribu dan 15 ribu tetapi terkadang tidak ada peminat juga, walaupun modal saya membeli buah ini 18 per kg nya” (Wawancara dengan Informan 4, 12 November 2019).

Kedua dua pedagang tersebut mengatakan mereka menjual buah yang belum terlalu rusak dan belum terlalu layu dengan harga yang lebih murah supaya tidak mengalami kerugian yang terlalu banyak. Dari hasil wawancara dengan Informan 4 mengatakan bahwa dia membeli buah seharga 18 ribu per kg dengan agen,

ketika buah sudah mulai layu karena tidak laku, ia akan menjual buah tersebut dibawah harga standarnya, terkadang buah dijual pun bisa melonjak turun dari harga sebenarnya pedagang membeli buah tersebut. Seperti misalnya Informan 4 membeli buah dari agen seharga 18 ribu per kg, tetapi karena buah sudah hampir layu maka pedagang menjual buah itu dengan harga 15 ribu supaya buah itu bisa laku terjual dan dapat meminimalkan risiko sehingga tidak banyak kerugian yang akan dihadapi.

Dari 8 (delapan) pedagang yang telah peneliti wawancarai, pedagang mengatakan bahwa mereka mengandalkan kerugian dengan mempromosikan buah – buah yang dijualnya, baik itu buah yang masih bagus ataupun yang sudah layu, mereka memberi tahu kepada para pembeli tentang keadaan buah yang dijualnya dengan jujur. Dengan demikian jual beli buah yang telah rusak maupun layu ini dilaksanakan atas dasar suka sama suka. Tetapi terdapat pedagang yang mengatakan bahwa tidak menjelaskan keadaan buah yang dijual tersebut dengan alasan pembeli pasti sudah mengetahui bagaimana kualitas buah tersebut dilihat dari harganya yang lebih murah.

2. Pemisahan

Dari hasil wawancara pedagang mengatakan bahwa mereka akan memisahkan buah yang busuk agar buah yang lain nya tidak mengalami keadaan yang tidak layak dijual. Buah sangat mudah untuk membusuk dikarenakan cuaca panas dan terhimpit seperti misalnya buah anggur, jeruk dan lain- lain. Ada beberapa pedagang

yang tidak memakai kulkas dengan alasan buah akan terlihat segar jika didalam kulkas tetapi cepat menyusut jika dikeluarkan dari kulkas sehingga dapat mempercepat proses pembusukan. Seperti yang di nyatakan oleh Informan 4 :

“Buah yang masih belum terlalu layu dan masih mempunyai beberapa hari untuk membusuk saya pindahkan ke masing-masing buah yang bagus supaya yang lain nya tidak ikut membusuk, dikarenakan saya tidak memakai kulkas karena buah cepat menyusut jika dikeluarkan. Jadi ketika ada buah seperti didalam kotak ini akan saya pilih buah yang tidak layak nya agar tidak terkena yang lain” (Wawancara dengan Informan 4, 12 November 2019).

Terdapat juga informan yang mengatakan bahwa buah yang belum terlalu layu dan tidak terlalu segar akan dijual dengan harga yang lebih murah, contohnya harga yang biasanya 20 ribu per kg menjadi 15 ribu per kg. Hal ini dilakukan agar tidak banyak buah yang busuk, dan menyebabkan kerugian untuk pedagang.

Seperti yang dinyatakan oleh Informan 3 sebagai berikut.

“Buah yang sudah rusak saya pisahkan, sedangkan apabila kualitas buah yang sudah tidak terlalu segar saya jual di bawah harga sebenarnya, seperti 20 ribu, dan ada yang 15 ribu. Walaupun modal yang saya beli buah tersebut per kg nya 17 ribu” (Wawancara dengan Informan 3, 12 November 2019).

Salah satu Informan mengatakan bahwa jika buah masih bagus akan dipajang ditokonya, lalu ketika terdapat buah yang sudah beberapa hari dipajang tetapi tidak laku maka akan dijual dengan harga yang lebih murah, bahkan untuk membuat buah nya

cepat habis ia akan melebihkan timbangan buah tersebut kepada pembeli. Seperti yang dinyatakan oleh Informan 1 sebagai berikut.

“Buah yang bagus akan saya pajang di depan, buah yang sudah beberapa hari contohnya seperti buah apel, akan saya jual lebih murah dari harga biasanya. Dan terkadang saya lebihkan timbangannya” (Wawancara dengan Informan 1, 12 November 2019).

Sedangkan jika ada buah lebam dan busuk akibat terhimpit oleh buah lain yang dikirimkan oleh agen kepada pedagang maka mereka akan langsung memilih dan memindahkan buah tersebut agar buah lainnya tidak terkena busuknya juga. Informan 6 mengatakan bahwa

“Hal ini juga sering saya dapatkan ketika ada buah yang diantarkan oleh agen terdapat buah terhimpit, bonyok dan busuk, maka buah langsung saya keluarkan saya pilih dan disortir jika sudah busuk sekali tidak saya jual lagi tetapi jika masih layak seperti terdapat sedikit lebam akan saya jual” (Wawancara dengan Informan 6, 12 November 2019).

Informan 6 memilih buah yang masih bisa dijual kembali dengan cara disortir agar buah-buah yang lainnya juga tidak terkena busuknya, sedangkan buah yang bonyok dan membusuk tidak dapat digunakan kembali sedangkan buah yang lebam masih digunakan.

Buah yang dikirimkan agen kepada pedagang terkadang juga tidak diketahui apa terlalu matang atau tidak, sama halnya seperti buah mangga, jika terlalu matang dan tidak laku maka buah tersebut akan membusuk dengan sendirinya, dan apabila diletakkan didalam kotak sama seperti buah anggur, tekstur buah yang lembek

dan terjepit juga akan mempercepat buah tersebut untuk berair dan membusuk.

Maka pemisahan yang dilakukan oleh pedagang terhadap buah dari agen/produsen, mereka langsung memilih buah-buah itu jika terdapat buah yang tidak layak dijual lagi agar buah busuk tidak menyebar ke buah yang lain.

3. Pemindahan risiko

Pemindahan risiko dapat diartikan kegiatan yang menghadapi risiko dapat dipindahkan kepada pihak lain. Pedagang di Pasar Buah Peunayong Banda Aceh, mereka mengalihkan risiko dengan beberapa cara, seperti yang dinyatakan oleh Informan 1 sebagai berikut.

“Sebagian ada juga yang membeli buah yang tidak terlalu bagus lagi, contohnya seperti buah salak yang akan diolah menjadi manisan” (Wawancara dengan Informan 1, 12 November 2019).

Informan 1 mengalihkan risikonya dengan menjual kembali buah yang tidak terlalu bagus untuk diolah menjadi manisan. Beliau mengatakan bahwa buah tersebut sengaja disimpan jika ada pembeli yang ingin membeli buah tersebut, selebihnya buah busuk yang tak dapat digunakan lagi akan di buang.

Bentuk pengalihan risiko yang lain adalah membawa pulang buah itu untuk dikonsumsi sendiri menjadi manisan dan jika buah busuk akan ada pengepul buah yang akan mengambil buahnya untuk dijadikan pakan ternak.

Maka dapat diketahui bahwa pedagang di Pasar Buah Peunayong Banda Aceh melakukan pengalihan risiko dengan

menjual buah untuk dibuat manisan. Maka dengan ini akan mengurangi kerugian buah busuk dari pedagang buah. Seperti wawancara dengan Informan 2 yang mengatakan bahwa:

Informan 2 mengatakan :

“Jika masih ada lebih buahnya saya bawa pulang kerumah untuk di buat manisan. Buah yang tidak bisa di jual lagi biasanya ada pengepul buah yang ambil untuk di jadikan umpan kambing” (Wawancara dengan Informan 4, 12 November 2019).

Dapat dikatakan bahwa pengalihan risiko pedagang buah – buahan di Pasar Peunayong ini di lakukan dengan cara menjual buah untuk diolah menjadi manisan.

4.3.3 Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Praktik Pengendalian Risiko Pedagang Buah Peunayong

Muamalah di dalam pandangan Islam merupakan salah satu aspek yang mengatur tentang berdagang. Dimana proses dan tata cara berdagang sudah di atur di dalam Al-Quran dan hadits. Setiap manusia yang akan melakukan proses jual beli atau berdagang maka mestinya mereka mengacu pada ajaran Al-Quran dan hadits, supaya kegiatan ataupun pekerjaan mereka mendapatkan hasil atau keuntungan yang halal dan berkah.

Risiko yang dihadapi oleh pedagang buah adalah buah yang tidak layak dijual atau buah busuk. Sehingga buah tersebut sudah tidak dapat dijual lagi. Para pedagang harus berkata secara jujur mengenai produk yang mereka punya, tidak berlaku curang dengan

mencampur buah-buah yang tidak layak digunakan lagi serta harus jujur didalam menimbang dan mengukur.

Dari penjelasan diatas dapat dianalisis langkah-langkah para pedagang dalam mengendalikan risiko dagang buah di Pasar Buah Peunayong Banda aceh:

1. Mengendalikan kerugian

Pada penelitian yang penulis teliti, pedagang mengatakan jika buah yang sudah lama tidak terjual dikarenakan tidak laku maka pedagang mengendalikan kerugiannya dengan menjual buah yang sudah hampir layu dengan harga yang lebih murah dari harga yang biasanya mereka jual. Selain itu dalam mengendalikan risikonya pedagang juga mempromosikan buah dengan secara jujur, dengan mengatakan buah yang dijual tersebut merupakan buah yang sudah layu dan dijual dengan lebih murah dan pedagang juga akan mempromosikan buah yang masih bagus dengan menjual dengan harga standar. Maka demikian jual beli buah yang telah rusak maupun layu ini dilaksanakan atas dasar suka sama suka.

Seperti firman Allah SWT dalam surah An-Nisa' [4] : 29 yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka sama suka di antara kamu”*. (Q.S An-Nisa' : 29)

Dari surat diatas Ali ibnu Abu Talhah meriwayatkan dari Ibnu Abbas, Allah berfirman : *“Hai orang-orang yang beriman,*

janganlah kalian saling memakan harta sesama kalian dengan jalan yang batil. Kaum muslim berkata, "Sesungguhnya Allah telah melarang kita memakan harta sesama kita dengan cara yang batil, sedangkan makanan adalah harta kita yang paling utama. Maka tidak halal bagi seorang pun di antara kita makan pada orang lain, bagaimanakah nasib orang lain (yang tidak mampu)?" Allah SWT berfirman : *Tiada dosa atas orang-orang tuna netra.* Dia akhir ayat Allah berfirman *terkecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kalian.*

Ungkapan ini merupakan bentuk istisna munqati'. Seakan-akan dikatakan, "Janganlah kalian menjalankan usaha yang dapat menyebabkan perbuatan yang diharamkan, tapi bernigalah yang sesuai dengan aturan yang diakui oleh syariat, yaitu perniagaan yang dilakukan suka sama suka di antara kedua belah pihak, yaitu pihak pembeli dan pihak penjual, berdaganglah dengan mendapatkan keuntungan dengan cara yang diakui oleh syariat."

Maksud suka sama suka dalam ayat tersebut diatas adalah tidak adanya unsur pemaksaan dari salah satu pihak, tanpa menjelaskan kualitas barangnya dan hanya mengatakan hal yang baiknya saja pada buah yang akan dijual.

Namun, terdapat juga pedagang yang tidak menjelaskan kualitas barang yang di jualnya. Disini perlu dijelaskan bahwa Islam melarang transaksi jual beli, dimana pembeli merasa di rugikan karena terdapat kecacatan yang baru diketahui setelah terjadinya akad jual beli. Islam sangat memperhatikan keridhaan

baik itu antara penjual maupun pembeli, tidak ada pihak yang dirugikan dan tidak mengandung kemudharatan kepada orang lain. Oleh karena itu dalam melakukan transaksi jual beli, kedua belah pihak harus menerima dengan lapang dada dan tidak ada unsur paksaan. Dengan demikian sifat jujur merupakan perilaku yang harus ditanamkan kepada setiap umat Islam khususnya kepada pedagang. Seperti dalam hadits Rasulullah SAW juga bersabda,

فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورِكَ لَهُمَا وَإِنْ كَذَبَا وَكَتَمَا فَعَسَى أَنْ يَرْبَحَا رِبْحًا وَيُحَقِّقَا بَرَكَهَ
بَيِّعَهُمَا

Artinya: *“Jika penjual dan pembeli jujur serta menjelaskan cacat barang niscaya akad jual-beli mereka diberkahi. Namun, jika keduanya berdusta serta menyembunyikan cacat barang niscaya dihapus keberkahan dari akad jual-beli mereka“.* (H.R Bukhari dan Muslim)

Dari surat diatas menjelaskan, keberkahan diantara bersikap jujur akan memudahkan segala urusan kita untuk mendapatkan berbagai jalan keluar. Ibnu Katsir mengatakan *“Berlaku jujurilah dan terus berpeganglah dengan sikap jujur. Bersungguhsungguhlah kalian menjadi orang yang jujur. Jauhilah perilaku dusta yang dapat mengantarkan pada kebinasaan. Moga-moga kalian mendapati kelapangan dan jalan keluar atas perilaku jujur tersebut.”* (Tafsir Al Qur’an Al ‘Azhim, Ibnu Katsir, Muassasah Al Qurthubah, 7/313)

Dari Hadist diatas dapat dimaknai bahwa kejujuran sangat penting dalam seluruh urusan yang dilakukan, maka dalam hadist yang diriwayatkan Rasulullah SAW yang mengatakan penjual dan pembeli harus sama – sama berlaku jujur, bagi pedagang ia harus menjelaskan kualitas barang dagangannya sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Jika sikap jujur tersebut di lakukan maka akad jual beli tersebut akan diberkahi.

Diriwayatkan oleh Abu Hurairah, dimana Rasulullah SAW berangkat bersama rombongan para sahabat ke pasar untuk melakukan pengecekan barang dagangan. Pada Saat itu Rasulullah SAW melewati gundukan makanan, lalu beliau memasukkan tangannya dan mendapati bagian dalam dari gundukan itu basah. Beliau berkata, *“Apa ini wahai penjual makanan?”* Ia berkata, *“Bagian ini terkena air hujan wahai Rasulullah.”* beliau bersabda,

أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ كَمَا يَرَاهُ النَّاسُ مَنْ عَشَّ فَلَيْسَ مِنِّي

Artinya: *“Mengapa engkau tidak meletakkannya di bagian atas, agar orang yang akan membeli dapat melihatnya? Barangsiapa yang berbuat curang kepada kami, maka ia bukan bagian dari golongan kami.”*(H.R Muslim)

Hadits ini mengisahkan bahwa Rasulullah pada suatu ketika datang ke pasar, lalu beliau melihat ada setumpuk kurma bagus yang sedang dijual, kemudian beliau menginginkan untuk membeli kurma tersebut. Tetapi ketika Nabi Muhammad SAW memasukkan tangannya dalam setumpuk kurma yang ada di pasar tersebut

ternyata ada kurma yang basah yang diletakkan oleh penjual di bawah tumpukan kurma yang bagus tersebut. Kemudian Rasulullah bertanya *“Wahai pedagang, kenapa dalam tumpukan ini ada kurma yang basah, kenapa yang kurma yang basah tersebut tidak diletakkan diatas supaya pembeli bisa mengetahui bahwa ada kurma yang basah.”* Dari kejadian tersebut maka Rasulullah mengatakan sesungguhnya orang yang menipu dalam berdagang bukan kaumnya.

Dari hadist diatas maka dapat disimpulkan bahwa Rasulullah melarang pedagang untuk menyembunyikan kecacatan yang ada pada barang yang akan dijual. Rasulullah memerintahkan untuk menampakkan barang yang cacat tersebut agar pembeli dapat melihat keadaan yang sebenarnya barang tersebut.

Dari hasil wawancara di dapati bahwa pengendalian risiko yang dilakukan pedagang di Pasar Buah Peunayong Banda Aceh ada yang sesuai dengan perniagaan dalam ekonomi islam, yaitu menerapkan konsep kejujuran dengan menerangkan kualitas buah yang dijualnya sehingga tidak merugikan pembeli. Tetapi ada juga pedagang yang tidak menjelaskan kualitas buah nya.

2. Pemisahan risiko

Hasil wawancara penulis pedagang mengatakan mereka akan memisahkan buah yang busuk agar buah lain nya tidak terkena busuknya juga. Seperti halnya buah yang berada di dalam kotak dan keranjang akan disortir jika terdapat buah-buah yang tidak layak dijual. Sedangkan jika ada buah lebam dan busuk akibat

terhimpit oleh buah lain yang dikirimkan oleh agen kepada pedagang maka mereka akan langsung memilih dan memindahkan buah tersebut agar buah lainnya tidak terkena busuknya juga.

Dalam hal ini pedagang menjaga kualitas barangnya dengan memperhatikan yaitu memilih buah yang tidak layak dijual lagi langsung dipisahkan agar buah yang lainnya tidak terkena dampak busuk dari buah yang lain.

Dalam pandangan Ekonomi Islam produk konsumen yaitu yang berdaya dan bernilai guna yang bisa di konsumsi serta bermanfaat, spiritual dan moral bagi konsumen (Zainal, Antoniu & Hadad, 2014). Cara terbaik yang dapat kita lakukan selaku produsen yaitu dapat memberikan yang terbaik untuk pelanggan, salah satunya yaitu dengan menjaga kualitas barang yang diperdagangkan dimana kegiatan ini dilakukan untuk menjaga hubungan baik dengan pelanggan. Sebagai seorang pedagang maka dari itu harus menunjukkan spesifikasi barang yang sesuai dengan kualitas dari pada produknya.

Cara Islam memperlakukan barang dalam artian apabila tidak layak lagi untuk dikonsumsi maka dipisahkan agar terciptanya suatu produk yang produktif yang dapat dikonsumsi menjadi suatu produk yang layak dan halal untuk di konsumsi oleh pembeli karena dalam islam sangat mengutamakan kualitas produk yang dijual, makanan yang sudah berubah bentuk dan mengeluarkan bau merupakan produk yang sudah tidak layak dikonsumsi.

Dalam Ekonomi Islam, konsep halal dan haram itu harus sangat diperhatikan, misalnya didalam perdagangan buah, proses pengendalian yang dilakukan oleh pedagang termasuk kedalam menjaga kualitas barang dagangan nya. Mereka mengupayakan dan meminimalisir kemungkinan risiko dengan melakukan pemisahan yang terdapat pada buah dengan memisahkan buah yang tidak layak dijual agar buah yang lain tidak terkena dampaknya, sehingga tercipta makanan yang berkualitas bagus dan layak untuk di konsumsi pembeli.

3. Pemindehan risiko

Hasil wawancara pedagang mengatakan bahwa menjual kembali buah untuk pembeli yang berdagang manisan, terkadang ada pedagang yang membawa pulang buah untuk dikonsumsi sendiri menjadi manisan, dan ada pengepul yang mengambil buah yang sudah dipisahkan untuk dijadikan pakan ternak.

Dalam hal ini pedagang meminimalisir risiko agar kerugian yang dihadapi tidak terlalu besar.

Sebagaimana dalam hadis Nabi Muhammad SAW:

إِذَا أَنْ أَرَدْتَّ تَفْعَلَ أَمْرًا فَتَدَبَّرْ عَاقِبَتَهُ فَإِنْ كَانَ يَرًا خَيْرًا فَأَمْضِهِ وَإِنْ كَانَ شَرًّا فَانْتَهُ (رواه ابن المبارك)

Artinya: “Jika Engkau ingin mengerjakan suatu pekerjaan, maka pikirkanlah akibatnya, maka jika perbuatan tersebut baik, ambillah dan jika perbuatan itu jelek, maka tinggalkanlah”. (H.R. Ibnu Mubarak).

Islam telah mengajarkan untuk senantiasa melakukan pencegahan guna mengantisipasi sesuatu hal yang tidak diinginkan. Karena semua kegiatan yang kita lakukan tidak bisa dipastikan hasilnya, maka berdasarkan kutipan hadist diatas setiap pekerjaan yang dilakukan mestilah dipikirkan akibatnya, karena disetiap kegiatan mengandung risiko.

Mengurangi kerugian dengan cara pemindahan risiko atau mentransfer kerugian dengan cara tidak merugikan pihak lain dibenarkan dalam Islam, sesuai dengan kaidah fiqh yang dikemukakan oleh para ulama fiqh yang berhubungan dengan muamalah, yaitu:

الأَصْلُ فِي الشَّرْطِ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْجِلُّ وَالْإِبَاحَةُ إِلَّا بِدَلِيلٍ

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

Artinya, segala bentuk muamalah yang direkayasa manusia pada dasarnya adalah dibolehkan atau diizinkan, selama tidak ada dalil yang melarangnya dan tidak bertentangan dengan prinsip dan nilai yang ada dalam al-Qur'an dan as-Sunnah.

4.4 Pembahasan

Allah SWT mengutuskan Nabi Muhammad SAW untuk mengajarkan ummatnya memahami Islam terutama dalam aspek kehidupan, termasuk masalah jual beli atau berdagang. Berdagang merupakan aktifitas atau pekerjaan yang sangat digemari oleh Nabi Muhammad SAW pada masa hidupnya, bahkan Nabi Muhammad

SAW berdagang dari Makkah sampai ke Madinah. Berdagang juga merupakan salah satu aspek dalam instrumen Ekonomi Islam.

Tujuan ekonomi Islam ada 3 Yaitu (1) Mewujudkan kesejahteraan manusia, maksudnya adalah tercapainya kesejahteraan manusia dan terpenuhi kebutuhan pokok. (2) Pemenuhan kebutuhan pokok material manusia dengan cukup, maksudnya adalah kesejahteraan manusia bukan hanya didapat dari sendi-sendi kehidupan, akan tetapi perlu juga mengimbangi dan mempertahankan hak-hak setiap manusia. (3) Mewujudkan sistem distribusi kekayaan yang adil, Dalam pandangan Islam adalah sesuatu yang sudah menjadi ketentuan bahwa setiap manusia memiliki kemampuan dan kecakapan yang berbeda-beda. Namun demikian perbedaan tersebut tidaklah dibenarkan menjadi sebuah alat untuk mengeksploitasi kelompok lain.

Dalam semua kegiatan usaha pasti akan mengalami risiko maka para setiap pelaku usaha harus mampu mencegah risiko-risiko yang akan muncul dalam usaha mereka dimana salah satu cara menanggulangi nya para pedagang harus mampu mengendalikan risiko. Maka pengendalian risiko itu sangat diperlukan agar dapat meminimalisir ketidakpastian terjadinya risiko yang akan muncul.

Risiko yang dihadapi pedagang buah salah satunya yaitu buah yang sudah tidak layak dijual lagi atau buah yang telah busuk, penyebab risiko tersebut dikarenakan kurangnya pembeli yang

datang, faktor cuaca dan buah yang diterima oleh penjual dari agen ada yang rusak dikarenakan terhimpit didalam keranjang dan kotak.

Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Nurjannah Atasoge (2018), yang mengatakan salah satu risiko yang dihadapi dalam usaha dagang ikan kering yaitu barang yang rusak/busuk. Risiko lain yaitu sepinya pembeli dan risiko ikan keringnya rusak yaitu cuaca yang buruk maksudnya disini yaitu hujan sehingga ikan kering ini lembab atau basah sehingga mengurangi kualitas ikan tersebut menyusut. Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Piter (2017), Penyebab Risiko yang muncul ketika memesan buah sampai dengan datangnya buah, saat buah diterima sampai dengan distribusikan, dan saat buah diterima oleh pelanggan, informan mengatakan bahwa terkadang timbul risiko di dalam usaha yang dijalaninya saat memesan buah hingga dengan datangnya buah yang diterimanya, ada beberapa yang rusak atau kurang baik dan juga terkadang pengirimannya yang memakan waktu lama.

Di dalam berdagang buah-buahan ada beberapa langkah yang ditempuh oleh pedagang dalam mengendalikan risiko yang akan mereka hadapi yaitu:

Pertama, Mengendalikan kerugian, yaitu dengan cara pedagang akan menjual buah yang sudah lama terpajang di toko dengan harga yang lebih murah, buah tersebut disusun terpisah dengan buah yang masih bagus, kemudian mereka akan menjual buah yang baru dengan harga yang lebih tinggi. Pengendalian

risiko yang dilakukan pedagang di Pasar Buah Peunayong Banda Aceh ada yang sesuai dengan perniagaan dalam Ekonomi Islam, yaitu menerapkan konsep kejujuran dengan menerangkan kualitas buah yang dijualnya sehingga tidak merugikan pembeli. Tetapi ada juga pedagang yang tidak menjelaskan kualitas buah nya.

Hal ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Fauzi (2015), Mengendalikan kerugian berdagang, dalam hal ini jika terjadi buah yang busuk maka pedagang mengendalikan kerugiannya dengan mengurangi harga buah yang telah lama dijual dan menaikkan harga buah yang baru dijual.

Namun perbedaan dalam penelitian sebagaimana yang telah diteliti, ia mengatakan bahwa jika ada buah yang busuk tidak terlalu parah atau buah busuk nya hanya sedikit, maka pedagang menjual buah dengan mencampurkan buah yang busuk tersebut sedikit dengan buah yang bagus dan menurunkan harganya. Selain itu pada penelitian ini, pedagang mengendalikan kerugiannya dengan menjual buahnya dengan mengimpor keluar kota. Dari data pada penelitian pengendalian risiko pedagang di Kelurahan Simpang Baru didapatkan 2 (dua) Pedagang melakukan kecurangan dengan mencampurkan buah yang busuk dengan yang bagus, maka dalam Islam praktik perdagangan seperti ini sangat tidak sesuai dengan ajaran Islam. Sedangkan 4 (empat) pedagang lain nya tidak melakukan kecurangan.

Kedua, Pengalihan risiko, pedagang buah – buahan di Pasar Peunayong ini di lakukan dengan cara menjual buah untuk diolah

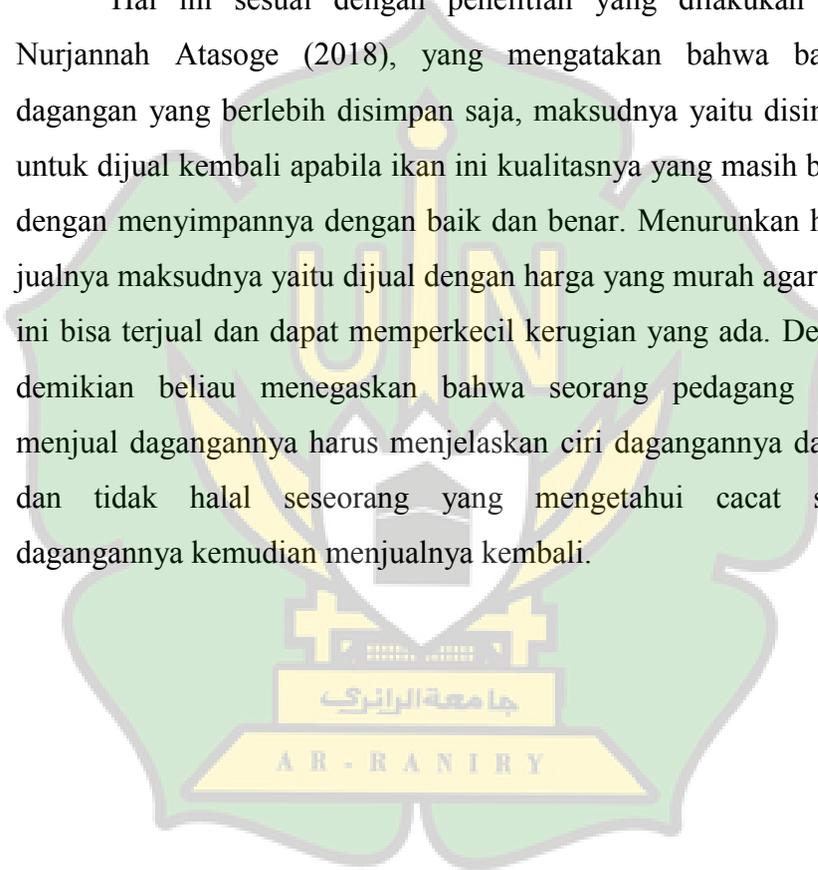
menjadi manisan. Islam telah mengajarkan untuk senantiasa melakukan pencegahan guna mengantisipasi sesuatu hal yang tidak diinginkan. Mengurangi kerugian dengan cara mengalihkan risiko atau mentransfer kerugian dengan cara tidak merugikan pihak lain dibenarkan dalam perniagaan dalam islam.

Hal ini sesuai dengan penelitian Muhammad Fauzi (2015), bahwa pengalihan risiko yang dilakukan pedagang di Kelurahan Simpang Baru dalam memindahkan risiko memberikan atau menjual buah - buahan yang telah busuk dengan harga murah kepada pelanggan atau pembeli buah, seperti orang yang membeli buah-buahan untuk tujuan dijual kembali kepada orang lain dengan cara diskon. Contohnya kepada pedagang menjual manisan dan pedagang buah-buahan keliling. Mengurangi kerugian yaitu memindahkan risiko ke pihak lain asalkan tidak ada pihak yang dirugikan, dengan menjual dengan harga diskon untuk pembeli.

Ketiga, Pemisahan, dari hasil wawancara pedagang mengatakan bahwa mereka akan memisahkan buah yang busuk agar buah yang lain nya tidak mengalami keadaan yang tidak layak dijual atau busuk. Sedangkan jika ada buah lebam dan busuk akibat terhimpit oleh buah lain yang dikirim kan oleh agen kepada pedagang maka mereka akan langsung memilih dan memindahkan buah tersebut agar buah lainnya tidak terkena busuknya juga. Buah yang belum terlalu layu dan tidak terlalu segar akan dijual dengan harga yang lebih murah. Mereka mengupayakan dan meminimalisir kemungkinan risiko dengan melakukan pemisahan yang terdapat

pada buah dengan memisahkan buah yang tidak layak dijual agar buah yang lain tidak terkena dampaknya, sehingga tercipta makanan yang berkualitas bagus dan layak untuk di konsumsi pembeli.

Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Nurjannah Atasoge (2018), yang mengatakan bahwa barang dagangan yang berlebih disimpan saja, maksudnya yaitu disimpan untuk dijual kembali apabila ikan ini kualitasnya yang masih bagus dengan menyimpannya dengan baik dan benar. Menurunkan harga jualnya maksudnya yaitu dijual dengan harga yang murah agar ikan ini bisa terjual dan dapat memperkecil kerugian yang ada. Dengan demikian beliau menegaskan bahwa seorang pedagang yang menjual dagangannya harus menjelaskan ciri dagangannya dahulu dan tidak halal seseorang yang mengetahui cacat suatu dagangannya kemudian menjualnya kembali.



BAB V PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian tentang Analisis Pengendalian Risiko Pada Usaha Buah yang di Tinjau Dalam Perspektif Ekonomi Islam, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Risiko yang paling sering dihadapi oleh pedagang buah yaitu risiko buah yang busuk. Dalam hal ini buah busuk disebabkan oleh beberapa faktor yaitu, sepinya pembeli, faktor cuaca dan buah yang diterima oleh penjual dari agen ada yang rusak dikarenakan terhimpit didalam keranjang dan kotak.
2. Didalam pengendalian risiko terdapat beberapa metode yaitu mengendalikan kerugian, pemisahan risiko dan mengalihkan risiko. Pedagang mengendalikan kerugiannya dengan menjual buah yang sudah hampir layu dengan harga yang lebih murah, pemisahan risiko yang dilakukan pedagang yaitu akan memisahkan buah yang busuk agar buah lain nya tidak terkena hal yang sama. Mengalihkan risiko yang dilakukan pedagang yaitu menjual kembali buah untuk pembeli yang berdagang dan manisan.
3. Pengendalian risiko menurut ekonomi Islam mengacu kepada Al-Quran dan Hadits yang sesuai telah diajarkan oleh Rasullulah SAW. Pengendalian risiko yang dilakukan pedagang

buah sudah memenuhi kriteria ekonomi Islam (yaitu sesuai dengan ketentuan yang berlaku) walaupun ada dari beberapa pedagang yang belum memenuhi kriteria tersebut yaitu tidak jujur dalam menjelaskan barang dagangannya dan tidak mempromosikannya.

5.2 Saran

1. Bagi para pelaku usaha buah untuk selalu jujur dalam berdagang dan tetap menjaga kepercayaan pelanggan. Sebagaimana tujuan dalam jual beli adalah kejujuran, serta keridhaan dari kedua belah pihak dan tidak ada yang merasa dirugikan. Diharapkan kepada pedagang untuk dapat lebih kreatif dalam menghadapi risiko – risiko yang muncul agar usaha buah pedagang dapat bertahan dan maju.
2. Bagi pemerintah Kota Banda Aceh diharapkan dapat terus membantu dan membina pedagang buah agar produknya tetap dapat bersaing dengan produk-produk lain yang lebih ekonomis dan kualitas yang lebih baik. Upaya yang dibutuhkan adalah dalam hal mendorong para pedagang untuk dapat bersaing dalam hal kualitas.
3. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat mengkaji lebih lanjut mengenai pengendalian resiko pada usaha buah serta dapat menambah variabel lain dalam mengendalikan risiko pada usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, B. (2014). *Metode Penelitian Ekonomi Islam Muamalah*. Bandung: Penerbit Pustaka Setia
- Ahmad, M. (2013). *Pengalihan Risiko dalam Ekonomi Islam*. Hukum islam. Vol. XV, No.1
- Arianty, N. (2013). *Analisis Perbedaan Pasar Modern dan Pasar Tradisional Ditinjau dari Strategi Tata Letak (Lay Out) dan Kualitas Pelayanan untuk Meningkatkan Posisi Tawar Pasar Tradisional*. Jurnal Manajemen & Bisnis. Vol. 13 NO. 01 April 2013
- Arif, N. R. (2015). *Pengantar Ekonomi Syariah : Teori dan Praktik*. Bandung: Pustaka Setia
- Atagose, Nurjannah (2018) *Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Strategi Pedagang Ikan Kering Dalam Manage Resiko Di Pasar Waiwadan*. Skripsi
- Basrowi, Suwandi. (2008). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT RINEKA CIPTA
- BIBLIOGRAPHY \1 1057 Fathudin, D. (2015). *Metode Penelitian Untuk Ilmu Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi*. Jakarta: Zifatama Publisher.
- Darmawi, D. H. (2014). *Manajemen Risiko*. Jakarta: Bumi Aksara
- Ghazaly. A.R. (2010). *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Kencana
- Ghony, M.D. (2012). *Metode Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media
- Hakim, L. (2012). *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*. PT Gelora Aksara Pratama
- Hanafi, M.M. (2006). *Manajemen Risiko*. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPI

- HYPERLINK"http://www.ibnukatsironline.com/2015/05/tafsir-surat-nisa-ayat-29-31_2.html"http://www.ibnukatsironline.com/2015/05/tafsir-surat-nisa-ayat-29-31_2.html
- Kountur, R. (2008). *Mudah Memahami Risiko Perusahaan PPM*. Jakarta
- Malahayati. (2010). *Rahasia Sukses Bisnis Rasulullah*. Yogyakarta: Penerbit Jogja Great
- Maralis, R. (2019). *Manajemen Risiko*. Yogyakarta: Penerbit Deepublish (Grup Penerbitan CV Budi Utama).
- Muhammad. (2008). *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam: Pendekatan kuantitatif*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada
- Mulyawan, S. (2015). *Manajemen Risiko*. Bandung: CV Pustaka Setia
- Pantiyasa, I. W.(2013). *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Penerbit Andi
- Pariyanti, E. (2017). *Analisis Pengendalian Resiko Pada Usaha Keripik Singkong*. *Jurnal Manajemen Magister*. Vol. 03 No. 01
- Piter, Ahmad (2017) *Manajemen Resiko Penjualan Buah Dalam Meningkatkan Profitabilitas Ditinjau Dari Etika Bisnis*. Skripsi
- Risanda, R. T. (2018). *Sistem Ekonomi (Islam) dan Pelarangan Riba Dalam Perspektif Historis*. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*.
- Riva'i, Ahmad Adri, Fauzi Muhammad (2015) *Pengalihan Resiko Dalam Ekonomi Islam*. *Jurnal Hukum Islam*. Vol. XV. No. 1
- Saebani, B.A. (2017). *Pedoman Aplikatif Metode Penelitian dalam Penyusunan Karya Ilmiah, Skripsi, Tesis dan Disertasi*. Bandung: Pustaka Setia

- Sangadji, E.M. (2010). *Metodologi Penelitian Pendekatan Praktis dalam Penelitian*. Yogyakarta: Andi Offset
- Shobirin. (2015). *Jual Beli Dalam Pandangan Islam*. *Bisnis dan Manajemen Islam*, Vol. 3 No. 2
- Supriyo. (2017). *Manajemen Resiko dalam Perspektif Islam*. *Pendidikan Ekonomi*. Vol 5, No.1.
- Suswinarno. (2012). *Aman dari Risiko dalam Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah*. Jakarta: Penerbit Visi Media
- Sutarno. (2012). *Serba-Serbi Manajemen Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Tika, M.P. (2006). *Metodologi Riset Bisnis*. Jakarta: Bumi Aksara
- Trimulato. (2017). *Manajemen Syariah Berbaris Syariah*. *Jurnal Ekonomi Syariah dan Filantropi Islam*. Vol 1, No. 1
- Windari, S. (2015). *Perdagangan Dalam Islam*.
- YAP, P. (2017: 3). *Manajemen Risiko Perusahaan*. Growing Publishing
- Yulianto,NB. (2018). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Malang: Polinema Press.
- Yusuf, M. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan Gabungan*. Jakarta: PT Fajar Interpratama Mandiri
- Zainal, Veithzal Rivai, Muhammad Syafii Antonio, Muhammad Darmansyah Hadad. (2014). *Islamic Business Management Praktik Manajemen Bisnis yang sesuai Syariah Islam*. Yogyakarta: BPFE

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1: PEDOMAN WAWANCARA DENGAN INFORMAN

1. Pedoman Wawancara Dengan Pedagang di Pasar Buah Peunayong Banda Aceh.

Berikut ini merupakan lampiran mengenai pedoman wawancara secara mendalam dengan pedagang di Pasar Buah Peunayong Banda Aceh.

IDENTITAS INFORMAN

Nama :

Jenis Kelamin :

Usia :

Nama Usaha :

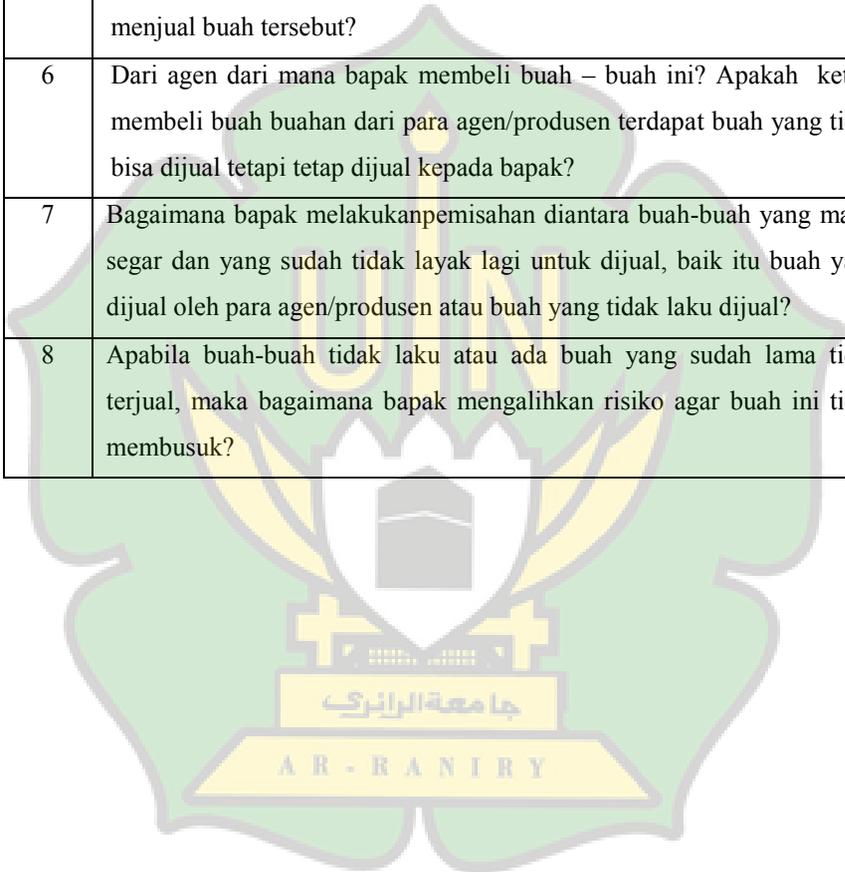
Hari/Tanggal :

Waktu :

A. DAFTAR PERTANYAAN

No	Pertanyaan
1	Sudah berapa lama bapak menjadi penjual buah dan sejak kapan berjualan buah disini?
2	Pertama kali bapak berjualan disini, buah – buahnya sudah beraneka atau hanya beberapa saja?

3	Buah apa yang paling cepat busuk dan buah yang paling lama membusuk?
4	Risiko apa yang bapak hadapi selama menjadi penjual buah?
5	Bagaimana bapak mengendalikan kerugian ketika berdagang jika terjadi buah yang tidak bisa untuk dijual lagi? Apakah bapak tetap menjual buah tersebut?
6	Dari agen dari mana bapak membeli buah – buah ini? Apakah ketika membeli buah buahan dari para agen/produsen terdapat buah yang tidak bisa dijual tetapi tetap dijual kepada bapak?
7	Bagaimana bapak melakukan pemisahan diantara buah-buah yang masih segar dan yang sudah tidak layak lagi untuk dijual, baik itu buah yang dijual oleh para agen/produsen atau buah yang tidak laku dijual?
8	Apabila buah-buah tidak laku atau ada buah yang sudah lama tidak terjual, maka bagaimana bapak mengalihkan risiko agar buah ini tidak membusuk?



LAMPIRAN 2: HASIL WAWANCARA DENGAN INFORMAN

2. Hasil Wawancara Dengan Pedagang di Pasar Buah Peunayong Banda Aceh.

Berikut ini merupakan lampiran mengenai hasil wawancara secara mendalam dengan Pedagang di Pasar Buah Peunayong Banda Aceh.

IDENTITAS INFORMAN A

Nama : Salim
 Jenis Kelamin : Laki - Laki
 Usia : 58 Tahun
 Nama Usaha : -
 Hari/Tanggal : Selasa / 12 November 2019
 Waktu : 12.10- 12.24

1	Peneliti	Sudah berapa lama bapak menjadi penjual buah dan sejak kapan berjualan buah disini?
	Informan	Sejak 1986
2	Peneliti	Pertama kali bapak berjualan disini, buah – buahnya sudah beraneka atau hanya beberapa saja?
	Informan	Buah sudah bervariasi
	Peneliti	Buah apa yang paling cepat busuk dan buah yang paling lama membusuk?

3	Informan	Buah yang paling cepat busuk adalah langsung, duku. Paling lambat membusuk semangka dan apel.
4	Peneliti	Apa risiko yang bapak hadapi selama menjadi penjual buah?
	Informan	Risiko-risiko yang pernah saya alami selama berjualan buah adalah buah susut, kering dan kecil-kecil sehingga tidak bisa dijual lagi, penyebab terjadinya yaitu kurangnya pelanggan yang membeli, sedangkan buah yang tertinggal masih banyak karena buah tidak habis dalam satu hari, sehingga terkadang terdapat banyak buah yang begitu, sehingga saya harus membuangnya.
5	Peneliti	Bagaimana bapak mengendalikan kerugian ketika berdagang jika terjadi buah yang tidak bisa untuk dijual lagi? Apakah bapak tetap menjual buah tersebut?
	Informan	Buah yang sudah tidak layak dijual tidak kami jual lagi, karena buah yang bonyok, atau tidak layak dipakai lagi hanya beberapa saja. Saya menjual kembali buah yang masih bisa dijual dengan memilih buah yang masih bisa dijual dengan menjualnya secara murah.
6	Peneliti	Dari agen dari mana bapak membeli buah – buah ini? Apakah ketika membeli buah buahan dari para agen/produsen terdapat buah yang tidak bisa dijual tetapi tetap dijual kepada bapak?
	Informan	Agen dari lambaro, saya datang langsung kesana untuk melihat buah yang akan dibeli, tapi pasti juga ada buah yang tidak layak dijual lagi itu karena buah tertimpa dalam keranjang maupun dalam kotak. Buah tetap saya ambil.
7	Peneliti	Bagaimana bapak melakukan pemisahan diantara buah-buah yang masih segar dan yang sudah tidak layak lagi untuk dijual, baik itu buah yang dijual oleh para agen/produsen atau buah yang tidak laku dijual?
	Informan	Saya menjual buah tidak memakai kulkas, jadi seperti kalau ada buah anggur yang tidak bisa dipakai lagi, dibuang saja. Kalau tidak habis dalam 5 hari seperti anggur hitam, maka buah disortir lagi jika ada yang sudah rusak dan sudah berair dibuang. Jika buah yang dikirim oleh agen saya langsung memisahkan buah tersebut agar buah busuk yang lain tidak menyebar.
8	Peneliti	Apabila buah-buah tidak laku atau ada buah yang sudah

		lama tidak terjual, maka bagaimana bapak mengalihkan risiko agar buah ini tidak membusuk?
	Informan	Buah nya tidak dijual lagi, karena yang tidak layak dijual Cuma ada beberapa buahs aja.

▪ **IDENTITAS INFORMAN B**

Nama : Nurhafiah
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Usia : 20
 Nama Usaha : -
 Hari/Tanggal : Selasa / 12 November 2019
 Waktu : 13.10 – 13.25

1	Peneliti	Sudah berapa lama bapak menjadi penjual buah dan sejak kapan berjualan buah disini?
	Informan	2017
2	Peneliti	Pertama kali bapak berjualan buah disini, buah buahan nya sudah beraneka begini atau hanya beberapa saja?
	Informan	Buah yang di jual sudah buah bervariasi
3	Peneliti	Buah apa yang paling cepat busuk dan buah yang paling lama membusuk?
	Informan	Buah yang cepat membusuk itu adalah buah mangga, anggur, jeruk.
4	Peneliti	Apa risiko yang bapak hadapi selama menjadi penjual buah?
	Informan	Buah yang cepat membusuk itu adalah buah mangga, anggur, jeruk, kalau buah sudah masak buah akan membusuk dengan sendirinya jika tidak

		laku. Lalu buah tidak tahan karena buah panas di dalam kotak yang menyebabkan buah rusak dan pecah. Penyebabnya karena saya tidak memakai kulkas. Ketika hujan buah semangka dan buah mangga dan buah pepaya kurang laku yang disebabkan oleh hujan.
5	Peneliti	Bagaimana bapak mengendalikan kerugian ketika berdagang jika terjadi buah yang tidak bisa untuk dijual lagi? Apakah bapak tetap menjual buah tersebut?
	Informan	Buah yang sudah lama tidak laku, agar tidak membusuk ataupun layu akan segera saya jual dengan harga murah, misal harga buah 25 ribu, dijual 20 ribu dan 15 ribu tetapi terkadang tidak ada peminat juga, modal saat membeli buah 18 ribu sebabkan kerugian untuk kami.
6	Peneliti	Dari agen dari mana bapak membeli buah – buah ini? Apakah ketika membeli buah buahan dari para agen/ produsen terdapat buah yang tidak bisa dijual tetapi tetap dijual kepada bapak?
	Informan	Agen kami ambil dari pasar lambaro, saya pergi langsung ke pasar tersebut untuk melihat langsung. Tetapi terkadang walaupun sudah saya pilih sendiri, pasti tetap ada beberapa buah yang tidak layak dijual lagi. Karena buah yang dibeli diletakkan di dalam kotak ada buah busuk 4 buah, itu tetap diambil, memang sudah risikonya.
7	Peneliti	Bagaimana bapak melakukan pemisahan diantara buah-buah yang masih segar dan yang sudah tidak layak lagi untuk dijual, baik itu buah yang dijual oleh para agen/produsen atau buah yang tidak laku dijual?
	Informan	Buah yang masih belum terlalu layu dan masih mempunyai beberapa hari untuk membusuk saya pindahkan kemasing masing buah yang bagus supaya yang lain nya tidak ikut membusuk, dikarenakan saya tidak memakai kulkas karena buah cepat menyusut jika dikeluarkan. Jadi ketika ada buah seperti didalam kotak ini akan saya pilih buah yang tidak layak nya agar tidak terkena yang lain.
	Peneliti	Apabila buah-buah tidak laku atau ada buah yang

8		sudah lama tidak terjual, maka bagaimana bapak mengalihkan risiko agar buah ini tidak membusuk?
	Informan	Ada teman – teman saya yang mengambil buah - buah yang sudah tidak layak dijual lagi, seperti buah mangga yang busuk itu saya simpan dan saya beri ke orang lain.

▪ IDENTITAS INFORMAN C

Nama : Maimun
 Jenis Kelamin : Laki - Laki
 Usia : 57 Tahun
 Nama Usaha : -
 Hari/Tanggal : Selasa / 12 November 2019
 Waktu : 13.28 – 13.43

1	Peneliti	Sudah berapa lama bapak menjadi penjual buah dan sejak kapan berjualan buah disini?
	Informan	Sejak 1990
2	Peneliti	Pertama kali bapak berjualan disini, buah buahan nya sudah beraneka begini atau hanya beberapa saja?
	Informan	Saya menjual buah sudah bervariasi sejak dulu.
	Peneliti	Buah apa yang paling cepat busuk dan buah yang paling lama membusuk?
	Informan	Buah yang paling cepat membusuk adalah mangga, semangka, pepaya. Jeruk 4 hari sudah mulai layu sedangkan mangga dan pepaya jika sudah masak itu tidak tahan lama.
3	Peneliti	Apa risiko yang bapak hadapi selama menjadi penjual buah?
	Informan	Buah yang sudah tidak layak di jual lagi, seperti buah yang sudah membusuk dan musim hujan sehingga

		tidak ada pembeli.
4	Peneliti	Bagaimana bapak mengendalikan kerugian ketika berdagang jika terjadi buah yang tidak bisa untuk dijual lagi? Apakah bapak tetap menjual buah tersebut?
	Informan	Buah yang sudah tidak layak di jual akan saya buang, tapi apabila ada buah yang masih bisa untuk dijual akan dijual dengan murah.
5	Peneliti	Dari agen dari mana bapak membeli buah – buah ini? Apakah ketika membeli buah buahan dari para agen/produsen terdapat buah yang tidak bisa dijual tetapi tetap dijual kepada bapak?
	Informan	Agen dari lambaro, mereka mengantarkan buah yang saya pesan tersebut kesini. Lalu buah tetap saya ambil walaupun ada beberapa buah yang terjepit dan tidak bisa dijual.
6	Peneliti	Bagaimana bapak melakukan pemisahan diantara buah-buah yang masih segar dan yang sudah tidak layak lagi untuk dijual, baik itu buah yang dijual oleh para agen/produsen atau buah yang tidak laku dijual?
	Informan	Buah yang tidak layak dijual lagi akan dipindahkan dan dilihat lagi, misal buah yang sudah layu bisa dijual langsung sama penjual jus.
7	Peneliti	Apabila buah-buah tidak laku atau ada buah yang sudah lama tidak terjual, maka bagaimana bapak mengalihkan risiko agar buah ini tidak membusuk?
	Informan	Buah yang tidak layak dijual lagi akan saya berikan kepada orang yang pelihara kambing .

▪ **IDENTITAS INFORMAN D**

Nama : Wirda
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Usia : 50 Tahun
 Nama Usaha : Intan Buah
 Hari/Tanggal : Selasa / 12 November 2019
 Waktu : 13.50 – 14.17

1	Peneliti	Sudah berapa lama bapak/ibu menjadi penjual buah dan sejak kapan berjualan buah disini?
	Informan	2 bulan (2019)
2	Peneliti	Pertama kali bapak berjualan disini, buah buahan nya sudah beraneka begini atau hanya beberapa saja?
	Informan	Buah dijual memang sudah bervariasi
3	Peneliti	Buah apa yang paling cepat busuk dan buah yang paling lama membusuk?
	Informan	Buah yang cepat busuk adalah mangga dan anggur.
4	Peneliti	Apa risiko yang bapak hadapi selama menjadi penjual buah?
	Informan	Buah yang menyusut, penyebab nya karena jeruk yang diatas kena sinar matahari jika tidak dilapisi dengan tenda. Saya baru membuka usaha saya disini maka mencari pelanggan juga susah.
5	Peneliti	Bagaimana bapak mengendalikan kerugian ketika berdagang jika terjadi buah yang tidak bisa untuk dijual lagi? Apakah bapak tetap menjual buah tersebut?
	Informan	Jika buah masih belum terlalu rusak akan dijual dengan yang lebih murah dari harga biasanya.
6	Peneliti	Dari agen dari mana bapak membeli buah – buah ini? Apakah ketika membeli buah buahan dari para agen/produsen terdapat buah yang tidak bisa dijual tetapi tetap dijual kepada bapak?

	Informan	Agen dari lambaro, dan saya mempunyai langganan agen sendiri, buah tersebut mereka antarkan kesini lalu Dijual kepada saya, dan saya mengambil, kalau ada buah yang rusak itu biasa jika yang rusak ada sekitar 3 kg tetap saya ambil tetapi jika sudah 10 kg itu harus dibilang ke agennya.
7	Peneliti	Bagaimana bapak melakukan pemisahan diantara buah-buah yang masih segar dan yang sudah tidak layak lagi untuk dijual, baik itu buah yang dijual oleh para agen/produsen atau buah yang tidak laku dijual?
	Informan	Buah yang sudah rusak saya pisahkan, sedangkan apabila kualitas buah yang sudah tidak terlalu segar saya jual dibawah harga sebenarnya, seperti 20 ribu, danada yang 15 ribu. Tetapi modal yang saya beli buah tersebut per kg nya 17 ribu.
8	Peneliti	Apabila buah-buah tidak laku atau ada buah yang sudah lama tidak terjual, maka bagaimana bapak mengalihkan risiko agar buah ini tidak membusuk?
	Informan	Buah yang sudah tidak layak lagi langsung saya buang.

IDENTITAS INFORMAN E

Nama : Adi
 Jenis Kelamin : Laki - Laki
 Usia : 38 Tahun
 Nama Usaha : - - RANIRY
 Hari/Tanggal : Selasa / 12 November 2019
 Waktu : 14.25 – 14.38

1	Peneliti	Sudah berapa lama bapak menjadi penjual buah dan sejak kapan berjualan buah disini?
	Informan	2003
2	Peneliti	Pertama kali bapak berjualan disini, buah buahan nya sudah beraneka begini atau hanya beberapa saja?

	Informan	Buah yang di jual sudah bervariasi.
3	Peneliti	Buah apa yang paling cepat busuk dan buah yang paling lama membusuk?
	Informan	Biasa nya buah yang busuk paling cepat adalah buah anggur. Yang bertahan itu buah apel jika telah lebih dari 1 minggu.
4	Peneliti	Apa risiko yang bapak hadapi selama menjadi penjual buah?
	Informan	Buah yang diterima oleh agen rusak dikarenakan terhimpit dan panas. Serta tidak adanya kulkas yang membuat proses buah tidak dapat dijual lagi menjadi cepat dan keterlambatan pengiriman buah.
5	Peneliti	Bagaimana bapak mengendalikan kerugian ketika berdagang jika terjadi buah yang tidak bisa untuk dijual lagi? Apakah bapak tetap menjual buah tersebut?
	Informan	Biasa nya ada buah yang sudah lebam maupun yang hampir kering, buah seperti itu akan di lihat apakah masih bisa dijual atau tidak. Jika masih bisa akan dijual dengan setengah dari harga yang biasa nya dijual, kami menjual nya dengan lebih murah.
6	Peneliti	Dari agen dari mana bapak membeli buah – buah ini? Apakah ketika membeli buah buahan dari para agen/produsen terdapat buah yang tidak bisa dijual tetapi tetap dijual kepada bapak?
	Informan	Agen dari lambaro, jika agen menjual buah yang banyak rusak tidak saya ambil. Karena biasanya saya memilih - milih dulu buahnya
7	Peneliti	Bagaimana bapak melakukan pemisahan diantara buah-buah yang masih segar dan yang sudah tidak layak lagi untuk dijual, baik itu buah yang dijual oleh para agen/produsen atau buah yang tidak laku dijual?
	Informan	Buah yang sudah tidak bagus langsung dipisahkan, buah yang hampir layu juga dipindahkan dan yang bagus juga dipisahkan. Buah yang layu akan segera kami jual dengan harga yang murah, sedangkan yang busuk dibuang atau jika ada pengepul maka diberikan.
8	Peneliti	Apabila buah-buah tidak laku atau ada buah yang sudah lama tidak terjual, maka bagaimana bapak mengalihkan risiko agar buah ini tidak membusuk?
	Informan	Jika masih ada lebih buahnya saya bawa pulang kerumah untuk di buat manisan. Buah yang tidak bisa di jual lagi biasanya ada pengepul buah yang ambil untuk dijadikan umpan kambing.

▪ **IDENTITAS INFORMAN F**

Nama : Supriadi
 Jenis Kelamin : Laki - laki
 Usia : 39 Tahun
 Nama Usaha : Wisata Buah
 Hari/Tanggal : Selasa / 12 November 2019
 Waktu : 14.39 – 15.02

1	Peneliti	Sudah berapa lama bapak menjadi penjual buah dan sejak kapan berjualan buah disini?
	Informan	Sejak 2017
2	Peneliti	Pertama kali bapak berjualan disini, buah buahan nya sudah beraneka begini atau hanyabeberapa saja?
	Informan	Sudah bervariasi, buah nya sudah begini dari pertama saya jualan.
3	Peneliti	Buah apa yang paling cepat busuk dan buah yang paling lama membusuk?
	Informan	Buah yang paling cepat busuk adalah pepaya.
4	Peneliti	Apa risiko yang bapak hadapi selama menjadi penjual buah?
	Informan	Buah yang busuk dan hancur dikarenakan apabila terkena panas buah cepat menyusut dan jika hujan juga memberi pengaruh terhadap buah yang mengandung banyak air contohnya seperti semangka. Lalu kurangnya pembeli juga menjadi pengaruh.
5	Peneliti	Bagaimana bapak mengendalikan kerugian ketika berdagang jika terjadi buah yang tidak bisa untuk dijual lagi? Apakah bapak tetap menjual buah tersebut?
	Informan	Buah akan saya buang, tapi jika ada buah yang belum terlalu layu atau rusak tetap saya jual dengan harga yang lebih murah.
	Peneliti	Dari agen dari mana bapak membeli buah – buah ini? Apakah ketika membeli buah buahan dari para agen/produsen terdapat buah yang tidak bisa dijual tetapi

6		tetap dijual kepada bapak?
	Informan	Buah saya ambil dari agen sebagian ada buah impor yang saya ambil di pasar Lambaro dan buah lokal. Buah lokal contohnya buah semangka, pisang, saya ambil di lhong raya. Jika ada buah yang tidak layak dijual yang dijual ke kami, misalnya saya membeli 1 kardus, disitu akan saya sortir buah yang bisa kita pakai dan tidak bisa dipakai di timbang lagi, dan diberi tau oleh agennya.
7	Peneliti	Bagaimana bapak melakukan pemisahan diantara buah-buah yang masih segar dan yang sudah tidak layak lagi untuk dijual, baik itu buah yang dijual oleh para agen/produsen atau buah yang tidak laku dijual?
	Informan	Buah yang bagus akan saya pajang didepan, Buah yang sudah beberapa hari contohnya seperti buah apel, akan saya jual lebih murah dari harga biasanya. Dan terkadang saya lebih kan timbangannya.
8	Peneliti	Apabila buah-buah tidak laku atau ada buah yang sudah lama tidak terjual, maka bagaimana bapak mengalihkan risiko agar buah ini tidak membusuk?
	Informan	Sebagian ada juga yang membeli buah yang tidak terlalu bagus lagi, contohnya seperti buah salak yang akan diolah menjadi manisan.

▪ IDENTITAS INFORMAN G

Nama : Adi Rahmat
 Jenis Kelamin : Laki - Laki
 Usia : 48 Tahun
 Nama Usaha : -
 Hari/Tanggal : Selasa / 12 November 2019
 Waktu : 15.14 – 15-31

1	Peneliti	Sudah berapa lama bapak menjadi penjual buah dan sejak kapan berjualan buah disini?
	Informan	Sejak 1986
2	Peneliti	Pertama kali bapak berjualan buah disini, buah buahan nya sudah beraneka begini atau hanya beberapa saja? Buah apa yang paling cepat busuk dan buah yang paling lama membusuk?
	Informan	Pertama kali saya berjualan disini saya sudah memasukan beberapa buah disini. Menurut saya buah yang paling cepat busuk yaitu buah pepaya, karena buah tersebut ketika masuk ketoko sudah dalam keadaan yang sudah sangat matang dan siklus penjualannya tergolong lambat jadi nya buah menumpuk dan terjadi pembusukan. Sedangkan untuk buah yang paling lama busuk adalah salak , karena buah salak banyak peminatnya dan tergolong lama busuk.
3	Peneliti	Apakah risiko yang bapak hadapi selama menjadi penjual buah?
	Informan	Ketika hujan buah semangka, buah mangga dan buah pepaya kurang laku yang disebabkan oleh hujan.
4	Peneliti	Bagaimana bapak mengendalikan kerugian ketika berdagang jika terjadi buah yang tidak bisa untuk dijual lagi? Apakah bapak tetap menjual buah tersebut?
	Informan	Buah yang tidak bagus akan dibuang saja, kalau menjual buah yang ada juga, tetapi buah ini kurang juga peminatnya. Jadi jika dijual dan tidak laku pun, dia akan membusuk dengan cepat.
5	Peneliti	Dari agen dari mana bapak membeli buah – buah ini? Apakah ketika membeli buah buahan dari para agen/produsen terdapat buah yang tidak bisa dijual tetapi tetap dijual kepada bapak?
	Informan	Agen dari lambaro, saya datang langsung kesana untuk melihat lihat buah yang akan dibeli, tapi pasti juga ada buah yang tidak layak dijual lagi itu karena buah tertimpa timpa dalam keranjang maupun dalam kotak. Buah tetap saya ambil.
	Peneliti	Bagaimana bapak melakukan pemisahan diantara buah-buah yang masih segar dan yang sudah tidak layak lagi untuk dijual, baik itu buah yang dijual

6		oleh para agen/produsen atau buah yang tidak laku dijual?
	Informan	Hal ini juga sering saya dapatkan ketika ada buah yang diantarkan oleh agen terdapat buah terhimpit, bonyok dan busuk, maka buah langsung saya keluarkan saya pilih dan disortir jika sudah busuk sekali tidak saya jual lagi tetapi jika masih layak seperti terdapat sedikit lebam akan saya jual
7	Peneliti	Apabila buah-buah tidak laku atau ada buah yang sudah lama tidak terjual, maka bagaimana bapak mengalihkan risiko agar buah ini tidak membusuk?
	Informan	Ada pembeli yang memang khusus membeli buah – buah yang seperti ini, biasa nya saya tetap menjual nya. Ada pembeli yang datang untuk membeli buah ini untuk dijual membuat manisan.

IDENTITAS INFORMAN H

Nama : Yasir
 Jenis Kelamin : Laki - Laki
 Usia : 41 Tahun
 Nama Usaha : Arena Buah
 Hari/Tanggal : Selasa / 12 November 2019
 Waktu : 16.10 – 16.26

1	Peneliti	Sudah berapa lama bapak menjadi penjual buah dan sejak kapan berjualan buah disini?
	Informan	Sejak 2008
2	Peneliti	Pertama kali bapak berjualan buah disini, buah buahan nya sudah beraneka begini atau hanya beberapa saja? Buah apa yang paling cepat busuk dan buah yang paling lama membusuk?
	Informan	Buah sudah bervariasi, buah yang paling cepat busuk adalah langsung, duku. Paling lambat membusuk

		semangka dan apel.
3	Peneliti	Apa risiko yang bapak hadapi selama menjadi penjual buah?
	Informan	Risiko-risiko yang pernah saya alami selama berjualan buah adalah buah busuk, susut, kering dan kecil-kecil sehingga tidak bisa dijual lagi. Penyebabnya karena terkena matahari langsung.
4	Peneliti	Bagaimana bapak mengendalikan kerugian ketika berdagang jika terjadi buah yang tidak bisa untuk dijual lagi? Apakah bapak tetap menjual buah tersebut?
	Informan	Buah yang sudah tidak layak dijual tidak kami jual lagi, karena buah yang bonyok, atau tidak layak dipakai lagi hanya beberapa saja. Saya menjual kembali buah yang masih bisa dijual dengan memilih buah yang masih bisa dijual dengan menjualnya secara murah. Dalam hal ini para pembeli juga bisa melihat sendiri bagaimana kualitas dari pada buah yang terpajang tersebut dan harga yang lebih murah.
5	Peneliti	Dari agen dari mana bapak membeli buah – buah ini? Apakah ketika membeli buah buahan dari para agen/produsen terdapat buah yang tidak bisa dijual tetapi tetap dijual kepada bapak?
	Informan	Saya mengambil buah dari agen pasar lambaro, karena agen disana memesan langsung buah tersebut dari medan, saya mempunyai tempat biasa saya pesan buah. Jadi jika saya pesan mereka mengantarkannya, tapi kadang saya harus menunggu juga buah tersebut jika buah yang saya pesan tidak ada lagi. Lalu jika ada buah yang rusak, Saya tetap mengambil buah yang dikirim oleh agen tersebut karena risiko buah yang busuk atau rusak karena terhimpit pasti ada.
6	Peneliti	Bagaimana bapak melakukan pemisahan diantara buah-buah yang masih segar dan yang sudah tidak layak lagi untuk dijual, baik itu buah yang dijual oleh para agen/produsen atau buah yang tidak laku dijual?
	Informan	Saya menjual buah tidak memakai kulkas, jadi seperti kalau ada buah anggur yang tidak bias dipakai lagi, dibuang saja. Kalau tidak habis dalam 5 hari seperti anggur hitam, maka buah disortir lagi jika ada yang sudah rusak dan sudah berair dibuang. Jika buah yang dikirim oleh agen saya langsung memisahkan buah tersebut agar buah busuk yang lain tidak menyebar.

7	Peneliti	Apabila buah-buah tidak laku atau ada buah yang sudah lama tidak terjual, maka bagaimana bapak mengalihkan risiko agar buah ini tidak membusuk?
	Informan	Buahnya tidak dijual lagi, karena yang tidak layak dijual lagi cuma ada beberapa buah saja.



Lampiran 3 : Dokumentasi Penelitian



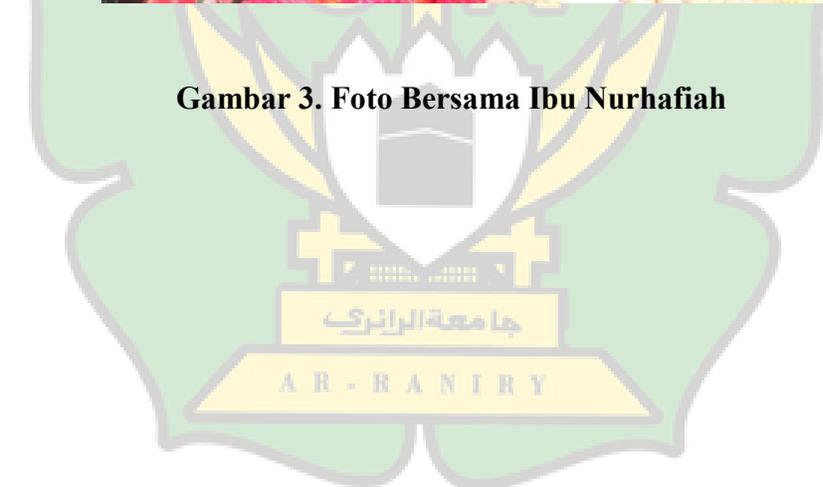
Gambar 1. Toko Buah Dari Salah Satu Pedagang



Gambar 2. Buah Layu dan Lebam



Gambar 3. Foto Bersama Ibu Nurhafiah





Gambar 4. Foto Bersama Bapak Salim



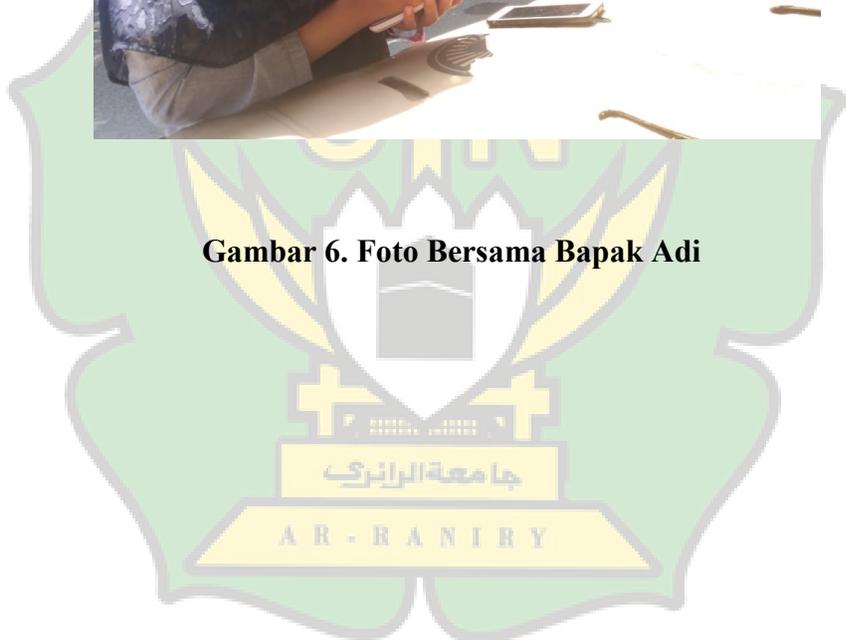


Gambar 5. Foto Bersama Bapak Supriadi





Gambar 6. Foto Bersama Bapak Adi





Gambar 7. Foto Bersama Ibu Wirda

