

**PENGENDALIAN RISIKO DALAM JUAL BELI HIJAB SECARA
KREDIT DI USAHA HERA JILBAB TEMPEH LUMAJANG**

SKRIPSI

diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (SE)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh :

Afif Maulana Ghiffary

NIM: E20152088

Pembimbing

Dr. Khamdan Rifa' i, SE, M.Si

NIP. 196808072000031001

**EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
Desember, 2019**

**PENGENDALIAN RISIKO DALAM JUAL BELI HIJAB SECARA
KREDIT DI USAHA HERA JILBAB TEMPEH LUMAJANG**

SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh:

Afif Maulana Ghiffary
NIM: E20152088

Disetujui Pembimbing


Retna Anggitaningsih, SE, MM
NIP. 19740420 199803 2 001

**PENGENDALIAN RISIKO DALAM JUAL BELI HIJAB SECARA
KREDIT DI USAHA HERA JILBAB TEMPEH LUMAJANG**

SKRIPSI

Telah Diuji dan Diterima Untuk Memenuhi
Salah Satu Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Hari : Selasa

Tanggal : 31 Desember 2019

Tim Penguji

Ketua

Toton Fanshurna, M.E.I
NIP. 19811224 201101 1 008

Sekretaris

Dr. Hersa Farida Q, M.E.I
NIP. 19861129 201801 2 001

Anggota:

1. Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I
2. Retna Anggitaningsih, SE., MM



Menyetujui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Khamdan Rifa'i, SE., M.Si
NIP. 19680807 200003 1 001

29/12/20

MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya (QS. Al Baqarah : 282).*



Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah* (Bandung CV: Penerbit Diponegoro, 2016), 48.

PERSEMBAHAN

Bersama dengan rasa syukur kepada Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga karya tulis ini terselesaikan melalui proses yang indah walaupun masih jauh dari kata kesempurnaan. Dengan iringan do'a dan rasa syukur kupersembahkan karya tulis ini kepada:

1. Ayahanda Endik Kuswanto Hardi dan Ibundaku tercinta Ibu Fitriana Herawati. Terimakasih atas dukungan, semangat, nasehat dan juga motivasi selama ini untuk anakmu. Doakan kelak anakmu ini menjadi orang yang sukses dan bermanfaat untuk semua orang, Amin. Semoga ini menjadi sebuah langkah awal untuk terus berkarya dan membuat orang tua bahagia melihat anak-anak mu sukses.
2. Adikku Karein Meldatha Shiadany tiada kata yang paling pantas aku ucapkan selain kata terimakasih dan maaf atas segala kekhilafan kakakmu. Terimakasih selama ini telah memberikan doa, dukungan hingga pada akhirnya aku bisa menyelesaikan studi di perguruan tinggi ini.
3. K. H. Iqbal Ridwan selaku pengasuh Pondok Pesantren Nurut Thohir Jember dan juga keluarga besar pengurus juga teman-teman santri Pondok Pesantren Nurut Thohir Jember.
4. Keluarga besar kelas ES3 khususnya, ES1, ES2, ES3 dan ES4 angkatan tahun 2015.
5. Almamater IAIN Jember yang selalu saya banggakan.

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah melimpah rahmat, taufik dan hidayah-Nya, sehingga penulisan skripsi ini dapat selesai.

Shalawat serta salam semoga tetap terlimpahkan kepada Nabi junjungan agung kita, Nabi Muhammad SAW, keluarga, sahabat serta para pengikutnya, yang telah memberikan jalan kebenaran kepada kita semua. Semoga kita termasuk orang-orang yang mendapatkan syafaat-Nya, amin.

Dalam penyusunan skripsi ini, tidak akan terwujud secara baik tanpa adanya bantuan dan bimbingan dari pihak lain. Oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penyusun mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE., MM selaku Rektor IAIN Jember.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa'i, SE, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember.
3. Ibu Nikmatul Masruroh, M.E.I selaku ketua Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Jember,
4. Ibu sekaligus Retna Anggitaningsih, SE, MM selaku Dosen Pembimbing Skripsi ini yang telah banyak mencurahkan tenaga dan pikirannya selama bimbingan ini berlangsung.
5. Bapak dan Ibu dosen IAIN Jember yang telah memberikan ilmunya, dan memberikan semangat untuk bisa meraih cita-cita dan masa depan yang cerah.
6. Ibu Fitriana Herawati selaku pemilik Hera Jilbab Tempeh Lumajang.
7. Serta semua pihak yang tidak mungkin saya sebutkan satu persatu yang telah membantu memberikan dukungan baik moril maupun materiil, sehingga terselesaikannya skripsi ini.

Akhirnya, semoga segala amal baik yang telah Bapak/Ibu berikan kepada penulis mendapat balasan yang baik dari Allah.

Jember, Oktober 2019

Penulis



ABSTRAK

Afif Maulana Ghiffary, Retna Anggitaningsih, SE, MM M.Si, 2019:
“Pengendalian Risiko Dalam Jual Beli Hijab Secara Kredit Di Usaha Hera
Jilbab Tempeh Lumajang”

Pada dasarnya setiap usaha memang memiliki risiko, namun apakah risiko itu dapat dideteksi lebih dini ataukah dapat muncul dengan tiba-tiba, dan jika risiko itu memang harus terjadi apakah besarnya risiko tersebut dapat mempengaruhi usaha yang sedang dijalankan? Untuk itu perlu kita ketahui sebab-sebab yang akan menimbulkan risiko terhadap bisnis yang kita jalankan, agar kita bisa mengantisipasi sejak dini kemungkinan risiko yang akan terjadi. Di sini peneliti ingin mengkorelasikan bagaimana manajemen risiko terhadap usaha kecil menengah yang ada di usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang

Fokus dari penelitian ini di antaranya adalah: (1) Bagaimana sistematika jual beli jilbab secara kredit yang diterapkan oleh Hera Jilbab Tempeh Lumajang?, (2) Bagaimana risiko jual beli secara kredit di Hera Jilbab Tempeh Lumajang? dan (3) Bagaimana pengendalian risiko jual beli secara kredit di Hera Jilbab Tempeh Lumajang?

Tujuan dari penelitian ini yaitu (1) Untuk mendeskripsikan sistematika jual beli hijab secara kredit yang diterapkan oleh Hera Jilbab Tempeh Lumajang, (2) Untuk mendeskripsikan risiko jual beli hijab secara kredit di Hera Jilbab Tempeh Lumajang dan (3) Untuk mendeskripsikan pengendalian risiko jual beli hijab secara kredit di Hera Jilbab Tempeh Lumajang.

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian *field research*. Teknik pengumpulan data observasi, wawancara dan dokumenter. Sedangkan analisis data menggunakan deskriptif kualitatif dengan keabsahan data menggunakan triangulasi sumber dan teknik.

Hasil dari penelitian ini yaitu: (1) Sistematika jual beli hijab secara kredit yang diterapkan oleh Hera Jilbab Tempeh Lumajang melalui sistematika yaitu melalui pengajuan dari konsumen, penyelidikan, melakukan wawancara, sampai dengan Penandatanganan akad kredit/perjanjian lainnya baru barang yang diminta oleh konsumen dapat dibawa, setelah sebelumnya konsumen dilihat kelayakan untuk mendapatkan kredit dengan menggunakan prinsip 5C, (2) Risiko jual beli secara kredit di Hera Jilbab Tempeh Lumajang terdapat dua risiko yaitu risiko spekulatif dan risiko murni. Risiko spekulatif adalah masih adanya kemungkinan untuk mendapatkan untung ada atau tidak, sedangkan risiko murni tidak dapat adanya kemungkinan untung dan (3) Pengendalian risiko jual beli secara kredit di Hera Jilbab Tempeh Lumajang dilakukan melalui menghindari risiko dan mengendalikan risiko.

Kata kunci: Pengendalian Risiko, jual beli, kredit.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Fokus Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	8
E. Definisi Istilah	9
F. Sistematika Pembahasan	11

BAB II KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu	13
B. Kajian Teori.....	24
1. Risiko	24
2. Evaluasi	27
3. Pelaporan.....	29
4. Komunikasi	30
5. Pengendalian Risiko.....	33
6. Jual Beli Hijab Secara Kredit	39

BAB III METODE PENELITIAN 51

A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian.....	51
B. Lokasi Penelitian.....	52
C. Subjek Penelitian.....	53
D. Teknik Pengumpulan Data.....	54
E. Analisis Data	57
F. Keabsahan data.....	58
G. Tahapan-tahapan Penelitian	60

BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS 64

A. Gambaran Obyek Penelitian.....	64
B. Penyajian Data dan Analisis.....	67
C. Hasil Temuan	77

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 83

B. Saran-saran..... 84

DAFTAR PUSTAKA 85

LAMPIRAN-LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Pemilik Toko Hijab Daerah Tempeh Lumajang	7
Tabel 2.1	Tabel Persamaan dan Perbedaan.....	21
Tabel 4.1	Data Karyawan Usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang.....	66



BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Islam sebagai agama Allah, mengatur kehidupan manusia baik kehidupan di dunia maupun di akhirat. Perekonomian adalah bagian dari kehidupan manusia, maka tentulah hal ini ada dalam sumber yang mutlak yaitu Al-Qur'an dan As-Sunnah yang menjadi pedoman dalam menjalani kehidupan.²

Kegiatan ekonomi adalah suatu usaha untuk meningkatkan daya dan taraf hidup masyarakat, karena dengan semakin meningkatnya pertumbuhan ekonomi maka kebutuhan masyarakat akan terpenuhi. Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat maka dibutuhkan lapangan pekerjaan yang mampu menyerap setiap angkatan kerja yang ada. Indonesia sebagai negara yang penuh dengan kekayaan alam, belum mampu untuk memaksimalkan potensi yang ada. Masyarakat dituntut untuk lebih mengembangkan kemampuan atau potensi yang ada pada diri sendiri maupun yang berada di wilayah masing-masing sehingga kebutuhan mereka masih bisa dipenuhi.

Ekonomi dan kebutuhan tidaklah statis, akan tetapi selalu mengalami perubahan dan pengembangan. Hal ini sebagaimana dikatakan Suherman Rosyidi "Masalah ekonomi ini sendiri pun mengalami perkembangan pula. Masalah ekonomi di zaman yang terdahulu lebih sempit daripada masalah-

² Nurul Huda, at.all, *Ekonomi Makro Islam: Pendekatan Teoritis* (Jakarta: Prenada Media Group, 2016), 3.

masalah ekonomi pada zaman-zaman sesudahnya sebab kebutuhan manusia pun bergerak dengan pola dan cara seperti itu pula.³

Dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup agar menjadi sejahtera, masyarakat yang mempunyai kemampuan dan jeli melihat potensi diri serta mampu mengidentifikasi lingkungan, dapat menemukan peluang dan membuka peluang usaha bagi masyarakat. Dengan adanya peluang usaha tersebut, diharapkan dapat membantu pertumbuhan ekonomi masyarakat sekitar menjadi lebih baik sehingga mampu mengurangi tingkat urbanisasi yang tinggi. Selain itu, dengan adanya usaha yang menitik beratkan pada peluang yang ada di daerah sekitar, diharapkan mampu menjadi ikon atau ciri khas dari daerah tersebut.⁴

Usaha yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan hidup itu di antaranya dengan melakukan usaha. Keberadaan dan keberlangsungan hidup usaha ikut dipengaruhi juga oleh kedua faktor internal yaitu motif ekonomi dan eksternal yaitu lingkungan dan habitat ekonomi yang menjadi tempat hidup seseorang atau suatu komunitas dalam melaksanakan kehidupan ekonominya. Ketika ada usaha untuk melakukan penelaahan dan pengkajian maka setidaknya dua hal mesti dipahami dengan baik. Pertama usaha sendiri hendaknya bisa mengkaji diri untuk mengambil pemahaman diri secara baik sedangkan yang kedua bahwa usaha harus bisa memahami arah, hubungan,

³ Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi* (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2015), 51.

⁴<https://media.neliti.com/media/publications/17203-ID-analisis-kondisi-sosial-ekonomi-dan-tingkat-pendidikan-masyarakat-desa-srigading.pdf>

dan kondisi yang terciptakan dengan pihak luar, termasuk pihak negara yang dalam hal ini direpresentasikan oleh pemerintah sebagai organisator negara.⁵

Risiko merupakan kata yang sudah kita dengar hampir setiap hari. Biasanya kata tersebut mempunyai konotasi yang negatif, sesuatu yang tidak kita sukai, sesuatu yang ingin kita hindari. Sebagai contoh, jika kita jalan keluar dengan mobil, maka ada risiko mobil kita bertabrakan dengan mobil lainnya (kejadian yang tidak kita inginkan). Jika kita mempunyai saham, ada risiko harga saham yang kita pegang turun nilainya, sehingga kita tidak memperoleh keuntungan (kejadian yang tidak kita harapkan). Jika bank memberikan kredit kepada suatu perusahaan, maka ada kemungkinan perusahaan tersebut gagal bayar (tidak membayar bunga dan/atau cicilan pinjamannya). Apa yang dimaksud dengan risiko? Risiko bisa didefinisikan dengan berbagai cara. Sebagai contoh, risiko bisa didefinisikan sebagai kejadian yang merugikan. Definisi lain yang sering dipakai untuk analisis investasi, adalah kemungkinan hasil yang diperoleh menyimpang dari yang diharapkan. Oleh karena itu dibutuhkan deviasi standar sebagai alat statistik yang bisa digunakan untuk mengukur penyimpangan, karena itu deviasi standar bisa dipakai untuk mengukur risiko. Pengukuran yang lain adalah menggunakan *probabilitas*. Sebagai contoh, pengemudi kendaraan orang muda lebih sering mengalami kecelakaan dibandingkan dengan orang dewasa. *Probabilitas* terjadinya kecelakaan untuk orang muda lebih tinggi dibandingkan dengan untuk orang dewasa. Karena itu risiko kecelakaan untuk

⁵<http://www.depokpos.com/arsip/2019/01/3-peran-penting-umkm-dalam-kehidupan-masyarakat-kecil/>

orang muda lebih tinggi dibandingkan untuk orang dewasa. Kenapa muncul suatu risiko? Risiko berkaitan erat dengan kondisi ketidakpastian. Risiko muncul karena ada kondisi ketidakpastian. Praktis kita menghadapi banyak ketidakpastian di dunia ini. Sebagai contoh, hari ini bisa hujan, bisa juga tidak hujan. Investasi kita bisa mendatangkan keuntungan (harga naik), bisa juga menyebabkan kerugian (harga turun). Kepastian dalam dunia ini adalah ketidakpastian itu sendiri. Ketidakpastian tersebut menyebabkan munculnya risiko.⁶

Pada dasarnya setiap usaha memang memiliki risiko, namun apakah risiko itu dapat dideteksi lebih dini ataukah dapat muncul dengan tiba-tiba, dan jika risiko itu memang harus terjadi apakah besarnya risiko tersebut dapat mempengaruhi usaha yang sedang dijalankan? Untuk itu perlu kita ketahui sebab-sebab yang akan menimbulkan risiko terhadap bisnis yang kita jalankan, agar kita bisa mengantisipasi sejak dini kemungkinan risiko yang akan terjadi. Di sini peneliti ingin membahas bagaimana pengendalian risiko terhadap usaha yang ada di usaha Hera Jilbab. Hera Jilbab berlokasi di Komplek Ruko Segitigamas No. 22-23, Lumajang, Jl. Raya Tempeh No.KM. 5, Dusun Krajan, Tempeh Tengah, Lumajang, Jawa Timur.

Hera Jilbab Tempeh Lumajang memiliki perbedaan dengan usaha hijab yang lain. Jika usaha hijab yang lain membuka toko terlebih dahulu, Hera Jilbab Tempeh Lumajang justru menjual hijab terlebih dahulu setelah itu membuka toko. Strategi mencari pelanggan untuk setia membeli produk yang

⁶Mamduh M.Hanafi, *Manajemen Risiko*(Yogyakarta: UPP STIM YKPN,2012),1.

dijual merupakan hal penting. Dengan kata lain, akan berdampak pada proses penjualan sehingga tidak jarang sering ditemukan usaha hijab yang gulung tikar akibat sepi pembeli. Selanjutnya, kualitas yang diberikan sangat menjadi hal penting karena terdapat penyeleksian khusus dalam proses penjualan Hera Jilbab Tempeh Lumajang sehingga tidak heran usaha tersebut sudah berjalan sepuluh tahun lebih. Kekeluargaan antara penjual dan pembeli sangat erat. Penjual tidak hanya menjadikan pembeli sebagai raja, tetapi juga sebagai kerabat. Hal tersebut yang membuat usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang dikenal sampai di beberapa daerah.

Keunggulan Hera Jilbab Tempeh Lumajang dengan usaha hijab yang lain jika dilihat dari segi model tentu Hera Jilbab Tempeh Lumajang jauh lebih lengkap. Model yang disajikan tidak hanya mengena bagi kalangan ibu-ibu, tetapi juga bagi kalangan remaja sehingga tidak heran jika Hera Jilbab Tempeh Lumajang selalu ramai. Misalnya, mencari jilbab anak kecil bukanlah hal yang mudah karena akan cenderung risih dikenakan hijab di kepala mereka. Dengan kata lain, orang tua harus memilih hijab terbaik sehingga nyaman dipakai anak. Hera Jilbab Tempeh Lumajang menjadi salah satu pusat hijab yang paling direkomendasikan karena produk yang dijual memiliki bahan yang halus, nyaman untuk dipakai, dan model yang tepat sesuai keinginan pembeli.

Selain melihat dari segi kualitas bahan, harga menjadi pertimbangan untuk membeli barang. Hera Jilbab Tempeh Lumajang memiliki kualitas produk yang terpercaya keunggulannya, tetapi tetap sesuai dengan kondisi

keuangan. Produk yang malah belum tentu berkualitas. Akan tetapi, Hera Jilbab Tempeh Lumajang mampu menyajikan produk yang berkualitas dengan harga yang dapat dijangkau oleh khalayak umum. Oleh karena itu, Hera Jilbab Tempeh Lumajang tidak hanya dikenal masyarakat dari kalangan ekonomi atas, tetapi juga masyarakat dari kalangan menengah ke bawah. Harga yang diberikan tidak melihat siapa pembelinya, tetapi bahan dan kualitas yang dimiliki produk yang menjadi patokan harga yang diberikan.

Bertransaksi atau berbelanja di Hera Jilbab Tempeh Lumajang sangat menarik karena banyak perbedaan dengan toko-toko jilbab lain di sekitar Tempeh Lumajang. Kelebihan itu juga nampak dari Hera Jilbab yang menjual hijab dengan kredit yang berlaku bagi pelanggan. Selain itu koleksi pada Hera Jilbab Tempeh Lumajang sangat lengkap dan selalu muncul model-model terbaru yang lagi *ngetrend* di pasaran. Perlu diketahui bahwa ada beberapa macam barang dalam jual beli hijab yang ada di usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang di antaranya yaitu jilbab, pakaian wanita, kerudung, dan hijab. Untuk hijab sendiri memiliki merk ternama dibandingkan dengan barang-barang lain yang dijual di Hera Jilbab Lumajang. Jual beli hijab tersebut memiliki dampak ataupun risiko ketika kegiatan ekonomi lagi sepi atau masyarakat lagi menghadapi gagal panen. Hal itulah yang menjadi daya tarik Hera Jilbab Tempeh Lumajang untuk dijadikan tempat penelitian.

Usaha jilbab dan hijab di Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang cukup banyak digeluti oleh masyarakat di kota ini, selain penduduk Kabupaten Lumajang yang mayoritas Islam, juga sektor ekonomi di

Kabupaten Lumajang cukup mendukung untuk masyarakatnya membeli kebutuhan sandang (pakaian). Di bawah ini peneliti berikan nama-nama toko yang menjual jilbab dan hijab di Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang, adalah sebagai berikut.

Tabel 1.1
Data Pemilik Toko Hijab Kecamatan Tempeh Lumajang.⁷

No	Nama Usaha	Omset	Keterangan
1	Hera Jilbab	Rp. 400.000.000,-	Perbulan
2	Akasa Hijab	Rp. 80.000.000,-	Perbulan
3	Nibras House	Rp. 100.000.000,-	Perbulan
4	Filaika	Rp. 25.000.000,-	Perbulan
5	Nabila	Rp. 30.000.000,-	Perbulan
6	Avila	Rp. 25.000.000,-	Perbulan
7	Nathan Candra	Rp. 20.000.000,-	Perbulan
8	Anna	Rp. 50.000.000,-	Perbulan
9	Kharisma	Rp. 15.000.000,-	Perbulan
10	Muslimah	Rp. 30.000.000,-	Perbulan

Oleh karena itu, sangat menarik jika ditelusuri lebih dalam manajemen risiko yang kemungkinan terjadi terhadap usaha kecil menengah atas dasar tersebut, maka peneliti mengangkat judul “Pengendalian Risiko dalam Jual Beli Hijab Secara Kredit di Usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang”.

B. FOKUS PENELITIAN

Fokus penelitian adalah langkah awal untuk menentukan sesuatu hal yang diberikan. Berdasarkan dari latar belakang di atasmaka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana alur jual beli hijab secara kredit yang diterapkan oleh Hera Jilbab Tempeh Lumajang?

⁷ Hasil wawancara dan observasi dengan pemilik toko hijab di Lumajang, Agustus 2019

2. Bagaimana risiko jual beli hijab secara kredit di Hera Jilbab Tempeh Lumajang?
3. Bagaimana pengendalian risiko jual beli hijab secara kredit di Hera Jilbab Tempeh Lumajang?

C. TUJUAN PENELITIAN

Tujuan penelitian merupakan gambaran tentang arah yang akan dituju dalam melakukan penelitian.⁸ Adapun tujuan dari penelitian adalah:

1. Untuk mendeskripsikan alur jual beli hijab secara kredit yang diterapkan oleh Hera Jilbab Tempeh Lumajang.
2. Untuk mendeskripsikan risiko jual beli hijab secara kredit di Hera Jilbab Tempeh Lumajang.
3. Untuk mendeskripsikan pengendalian risiko jual beli hijab secara kredit di Hera Jilbab Tempeh Lumajang.

D. MANFAAT PENELITIAN

Dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, di antaranya sebagai berikut:⁹

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Kegunaan dapat berupa kegunaan yang bersifat teoritis dan kegunaan praktis, seperti kegunaan bagi penulis, instansi dan masyarakat secara keseluruhan. Kegunaan penelitian harus objektif dan realistis.¹⁰

⁸Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember:IAIN Jember Press, 2018) 45

⁹Ibid, 45

¹⁰Ibid, 61.

1. Manfaat Teoritis

Peneliti ini diharapkan akan menambah pengetahuan dan wawasan kepada pihak yang membutuhkan dalam mengangkat permasalahan yang sama, serta menambah keilmuan dalam aspek ekonomi syariah.

2. Manfaat Praktis

Manfaat-manfaat bagi peneliti

- a. Meningkatkan kemampuan peneliti dalam menganalisis fenomena jual beli dan risiko jual beli khususnya terkait dengan pengendalian risiko dalam jual beli hijab secara kredit.
- b. Memberikan pemahaman yang baru dan mendalam tentang pengendalian risiko dalam jual beli hijab secara kredit.
- c. Sebagai fasilitas untuk meningkatkan kemampuan menulis khususnya dalam penulisan yang hasil penelitiannya ilmiah.

3. Manfaat bagi IAIN Jember

- a. Menambah literatur kepustakaan IAIN Jember, khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
- b. Diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam menambah wawasan pengetahuan khususnya di bidang ekonomi bagi mahasiswa IAIN Jember.
- c. Mendorong untuk dilakukan kajian dan penelitian yang lebih lanjut mengenai pengendalian risiko dalam jual beli khususnya secara kredit.

E. DEFINISI ISTILAH

Untuk memudahkan pemahaman dan kejelasan dalam skripsi ini, maka dipandang perlu adanya pemaparan definisi yang tertera pada judul agar tidak terjadi kesalahpahaman terhadap makna istilah sebagaimana dimaksud oleh peneliti.

Adapun definisi yang perlu adanya pemahaman adalah sebagai berikut:

1. Pengendalian Risiko

Risiko merupakan bahaya. Risiko adalah ancaman atau kemungkinan suatu tindakan atau kejadian yang menimbulkan dampak yang berlawanan dengan tujuan yang ingin dicapai.¹¹ Untuk risiko yang tidak bisa dihindari, organisasi perlu melakukan pengendalian risiko. Dengan menggunakan dua dimensi, *probabilitas* dan *severity*, pengendalian risiko bertujuan untuk mengurangi *probabilitas* munculnya kejadian, mengurangi tingkat keseriusan (*severity*), atau keduanya.

Agar bisa mengendalikan risiko lebih baik, pemahaman terhadap karakteristik risiko diperlukan. Dalam upaya memahami risiko tersebut ada beberapa teori yang ingin menelusuri penyebab munculnya risiko. Pengendalian risiko bisa difokuskan pada usaha mengurangi kemungkinan (*probability*) munculnya risiko dan mengurangi keseriusan (*severity*) konsekuensi risiko tersebut. Sebagai contoh, mengganti kompor minyak tanah dengan kompor listrik bisa mengurangi kemungkinan risiko

¹¹ Ferry N Idroes, *Manajemen Risiko Perbankan* (Jakarta: Rajawali Press, 2008), 4.

kebakaran. Memakai peralatan pengamanan selama kerja bisa mengurangi kemungkinan terjadinya kecelakaan kerja.¹²

2. Jual Beli Hijab secara Kredit

Jual beli adalah akad pertukaran harta benda (uang) dengan barang yang memberikan manfaat (hijab) dengan cara tidak kontan atau pembayaran bertempo.

Berdasarkan beberapa definisi di atas maka yang dimaksud dengan judul penelitian “Pengendalian Risiko Dalam Jual Beli Hijab Secara Kredit Di Usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang” adalah pengendalian risiko yang bertujuan untuk mengurangi munculnya kerugian dalam penjualan hijab yang dilaksanakan secara pembayaran bertempo atau tidak cash.

F. SISTEMATIKA PEMBAHASAN

Sistematika pembahasan digunakan untuk memberikan gambaran secara global tentang isi penelitian ini dari tiap bab, sehingga akan mempermudah dalam melakukan tinjauan terhadap isinya. Format penulisan sistematika pembahasan adalah dalam bentuk deskriptif naratif, bukan seperti daftar isi.¹³ Disusun suatu sistematika yang sesuai dengan urutan-urutan yang ada dalam skripsi.

BAB I : Pendahuluan pada Bab ini dibahas mengenai latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah dan juga tentang sistematika pembahasan.

¹²Mamdud M, Hanafi, *Manajemen Risiko*, 252

¹³*Ibid*, 27

BAB II :Kajian kepustakaan: Bab ini berisi tentang penelitian terdahulu dan kajian teori. Pada penelitian terdahulu yang menjadi salah satu referensi peneliti, kemudian pada kajian teori dijelaskan tentang pembahasan teori.

BAB III : Metode Penelitian yang terdiri dari pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subjek penelitian, sumber data, teknik pengumpulandata, analisis data, keabsahan data dan tahap-tahap penelitian. Fungsi dari bab ini adalah untuk acuan atau pedoman dalam penelitian.

BAB IV :Penyajian data dan analisis data berisi tentang gambaran objek penelitian, penyajian data dan analisis serta pembahasan temuan yang diperoleh di lapangan.

BAB V :Penutup

Pembahasan pada bab terakhir ini adalah menarik kesimpulan yang ada setelah proses di bab-bab sebelumnya, yang kemudian menjadi sebuah hasil atau analisa dari permasalahan yang diteliti. Kemudian dilanjutkan dengan saran-saran untuk pihak-pihak yang terkait di dalam penelitian skripsi secara khusus, ataupun pihak-pihak yang membutuhkan penelitian ini secara umum.

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. PENELITIAN TERDAHULU

Pada bagian ini peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang hendak dilakukan. Kemudian membuat ringkasan, baik penelitian yang sudah dipublikasikan maupun belum dipublikasikan. Dengan melakukan langkah ini, maka akan dapat dilihat sampai sejauh mana orisinalitas dan posisi penelitian yang hendak dilakukan.¹⁴

Studi pustaka perlu dikaji terlebih dahulu untuk menguasai teori yang relevan dengan topik atau masalah penelitian dan rencana model analisis yang dipakai. Sehubungan dengan penelitian ini, ada beberapa peneliti yang terdahulu pernah melakukan penelitian serupa, di antaranya yaitu:

1. Skripsi Heru Prasetyo Utomo, 2016, yang berjudul “*Strategi Manajemen Risiko pada Pembiayaan UKM di BMT Sidogiri (Studi Kasus di BMT Sidogiri Cabang Pembantu Wuluhan)*” Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Jember.

Hasil penelitian yang diperoleh adalah 1) Proses pelaksanaan pembiayaan dimulai dengan beberapa tahapan, yaitu pengajuan pembiayaan, pemeriksaan dan analisis kredit, persetujuan pemberian pembiayaan, perjanjian kredit atau akad pembiayaan, pencairan dana

¹⁴Tim Revisi IAIN Jember, *Panduan Penulisan Karya Tulis Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2017), 45.

pembiayaan; 2) Permasalahan sulitnya mitra BMT memahami produk-produk BMT Sidogiri Cabang Pembantu Wuluhan, karena produk-produk yang dijalankan BMT menggunakan produk syariah; 3) Pembiayaan bermasalah di BMT Sidogiri Cabang Pembantu Wuluhan yaitu dengan dilakukan manajemen risiko mulai dari pengelolaan dan pengawasan terhadap usaha mitra sebelum terjadinya kemacetan. Setelah terjadinya kemacetan BMT Sidogiri Cabang Pembantu Wuluhan melakukan tindakan penyelamatan terlebih dahulu dengan revitalisasi dalam rangka memperbaiki dan menyelamatkan pembiayaan / kredit yang telah diberikan kepada mitra.¹⁵

2. Skripsi Murdiyono, 2016, yang berjudul *"Identifikasi Bahaya, Penilaian dan Pengendalian Risiko di Bengkel Pengelasan SMK N 2 Pengasih"* Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta.

Hasil penelitian menunjukkan: (1) bahaya yang teridentifikasi di bengkel pengelasan sejumlah 45 bahaya; (2) penilaian risiko di bengkel pengelasan terdiri dari risiko rendah sejumlah 38 bahaya dan risiko sedang sejumlah 7 bahaya; (3) pengendalian risiko yang ada di bengkel terdiri dari pengendalian risiko yang sudah direncanakan sejumlah 26 tindakan dan pengendalian risiko yang belum direncanakan sejumlah 19 tindakan.¹⁶

¹⁵Inggawati, Mega, "Pengendalian Risiko Berbasis Kotak Penagihan untuk Pembiayaan Murabahah di KSPPS Muamalah Berkah Sejahtera (MBS) Cipta Menanggal Surabaya", (Skripsi: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, 2018)

¹⁶Murdiyono, "Identifikasi Bahaya, Penilaian dan Pengendalian Risiko di Bengkel Pengelasan SMK N 2 Pengasih", (Skripsi: Universitas Negeri Yogyakarta, 2016)

3. Skripsi Yola Novita Hasri, 2016, yang berjudul “*Identifikasi Sumber Bahaya Potensial, Penentuan Tingkat Risiko dan Penetapan Sarana Pengendalian Berdasarkan Metode Hazard Identification and Risk Assessment Control (HIRAC) di Departemen Mekanik Pt. Indo Acidatama Tbk. Kemiri, Kebakkramat, Karanganyar*” Fakultas Ilmu Kesehatan Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Hasil penelitian teridentifikasi 56 sumber bahaya potensial dengan 40 (71,4%) sumber bahaya potensial termasuk tingkat risiko sedang, 13 (23,2%) sumber bahaya potensial termasuk tingkat risiko rendah, dan 3 (5,4%) sumber bahaya potensial termasuk tingkat risiko tinggi. Sumber bahaya potensial tersebut berasal dari berbagai macam aktivitas pekerjaan yang berasal dari alat dan mesin, cara kerja, sikap kerja, lingkungan kerja, serta kelengkapan dalam penggunaan alat pelindung diri (APD).¹⁷

4. Skripsi Solanda, 2016, yang berjudul *Job Safety Analysis (JSA) sebagai Upaya Pengendalian Risiko Kecelakaan Kerja pada Pekerjaan Pengecoran Logam di PT Aneka Adhilogam Karya Ceper Klaten* Fakultas Ilmu Kesehatan Universitas Muhammadiyah Surakarta.¹⁸

Hasil penelitian didapatkan bahwa pekerjaan induksi dan pengecoran/pencetakan termasuk dalam tingkat risiko sangat tinggi yang dapat menyebabkan kecelakaan akibat kerja. Dapat disimpulkan Job

¹⁷Hasri, Yola Novita, “Identifikasi Sumber Bahaya Potensial, Penentuan Tingkat Risiko dan Penetapan Sarana Pengendalian Berdasarkan Metode Hazard Identification and Risk Assessment Control (HIRAC) di Departemen Mekanik PT. Indo Acidatama Tbk. Kemiri, Kebakkramat, Karanganyar”, (Skripsi: Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2016)

¹⁸Solanda, “*Job Safety Analysis (JSA) sebagai Upaya Pengendalian Risiko Kecelakaan Kerja pada Pekerjaan Pengecoran Logam di PT Aneka Adhilogam Karya Ceper Klaten*”, (Skripsi: Skripsi: Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2016)

Safety Analysis (JSA) dapat digunakan sebagai upaya pengendalian risiko kecelakaan kerja pada pekerjaan pengecoran logam. Perusahaan perlu melakukan prioritas dan pengendalian risiko sesuai dengan menggunakan alternatif pengendalian risiko yaitu rekayasa teknik, pengendalian administratif dan APD.

5. Skripsi Sita Afifatul Sa'diyah, 2017, yang berjudul *Analisis Penerapan Pengendalian Risiko pada Produk Kafalah Pembiayaan Surety Bond di PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah KPS Surabaya* Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Syariah Universitas Islam Negeri Sunan Ampel.

Hasil penelitian yang diperoleh adalah risiko yang dihadapi PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah pada produk kafalah pembiayaan surety bond meliputi risiko o

perasional, risiko pasar, risiko klaim serta risiko gugatan. Risiko yang dikhawatirkan oleh pihak PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah (PT.JPAS) KPS Surabaya adalah risiko klaim, karena apabila timbul klaim maka akan mempengaruhi tingkat profitabilitas PT.JPAS. Pengendalian yang dilakukan oleh PT.JPAS KPS Surabaya yakni dengan beberapa kebijakan untuk menekan terjadinya kerugian meliputi penetapan limit penjaminan KPS, Analisis pengajuan surety bond, serta Maintenance.

Perlu adanya penerapan manajemen risiko berdasarkan prinsip syariah di mana hal selain melakukan penjaminan dan mengharap laba,

penerapan prinsip syariah diperlukan guna saling menguntungkan antara kedua belah pihak (penjamin dan dijamin).¹⁹

6. Skripsi Mega Inggawati, 2018, yang berjudul “*Pengendalian Risiko Berbasis Kotak Penagihan untuk Pembiayaan Murabahah di KSPPS Muamalah Berkah Sejahtera (MBS) Cipta Menanggal Surabaya*” Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Ampel.

Hasil penelitian yang diperoleh adalah penggunaan kotak penagihan dalam mengendalikan risiko pembiayaan pada pembiayaan murabahah yang diterapkan di KSPPS Muamalah Berkah Sejahtera, sebelum memberikan kotak kepada anggota, koperasi melakukan identifikasi, evaluasi dan pengukuran, dan pengelolaan risiko. Setelah itu koperasi menjelaskan penggunaan kotak penagihan yaitu dengan melakukan mediasi dan memberikan surat perjanjian yang berisi bersedianya anggota menerima kotak penagihan, jumlah yang wajib dimasukkan ke dalam kotak, dan tanggal pengambilan kotak. Untuk mengukur tingkat efektivitas penggunaan kotak penagihan dalam mengendalikan risiko pembiayaan pada pembiayaan murabahah, melakukan retention (menahan risiko) artinya koperasi mampu mengelola risiko yang dihadapi tanpa bantuan pihak lain. Berdasarkan ketentuan Peraturan Deputi No. 07/Per/Dep. 6/IV/2016 rasio pembiayaan berisiko tidak boleh melebihi 5%. Berdasarkan data penggunaan kotak penagihan dari bulan Juli 2017 sampai bulan Desember 2017 tercatat mencapai

¹⁹Sa'diyah, Sita Afifatul, “Analisis Penerapan Pengendalian Risiko pada Produk Kafalah Pembiayaan Surety Bond di PT. Jaminan Pembiayaan Askrido Syariah KPS Surabaya”, (Skripsi: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, 2017)

3,79%. Diharapkan untuk ke depannya penggunaan kotak penagihan terus berkembang dan dapat mengendalikan risiko pembiayaan pada pembiayaan *murabahah*.²⁰

Hasil penelitian didapatkan bahwa pekerjaan induksi dan pengecoran/pencetakan termasuk dalam tingkat risiko sangat tinggi yang dapat menyebabkan kecelakaan akibat kerja. Dapat disimpulkan *Job Safety Analysis* (JSA) dapat digunakan sebagai upaya pengendalian risiko kecelakaan kerja pada pekerjaan pengecoran logam. Perusahaan perlu melakukan prioritas dan pengendalian risiko sesuai dengan menggunakan alternatif pengendalian risiko yaitu rekayasa teknik, pengendalian alternatif dan APD.²¹

7. Siti Nurjairah, 2016. *Mekanisme Pengendalian Risiko Pembiayaan Investasi Murabahah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Temanggung*, Program Diploma III Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.

Hasil penelitian yang diperoleh adalah disimpulkan bahwa mekanisme pengendalian risiko pembiayaan investasi Murabahah di Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Temanggung telah dilaksanakan dengan baik. Dibuktikan dengan pencapaian target diakhir tahun 2015

²⁰Inggawati, Mega, "Pengendalian Risiko Berbasis Kotak Penagihan untuk Pembiayaan Murabahah di KSPPS Muamalah Berkah Sejahtera (MBS) Cipta Menanggal Surabaya", (Skripsi: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, 2018)

²¹Solanda, "Job Safety Analysis (JSA) sebagai Upaya Pengendalian Risiko Kecelakaan Kerja pada Pekerjaan Pengecoran Logam di PT Aneka Adhilogam Karya Ceper Klaten", (Skripsi: Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2016)

yang sangat baik di kolom pembiayaan atau lending/financing dengan hasil prestasi hingga 200% dan NPF 0%. Pengendalian risiko pembiayaan yang diterapkan di Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Temanggung berpedoman pada kebijakan manajemen pusat yaitu penerapan prinsip kehati-hatian dalam proses pembiayaan, dan juga analisa pembiayaan sampai dengan penanganan pembiayaan bermasalah.

8. Moh. Nuruddin, 2017. *Mekanisme Pengendalian Risiko Pembiayaan Investasi Murabahah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Temanggung*, Program Diploma III Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.

Hasil penelitian yang diperoleh adalah disimpulkan bahwa Penerapan manajemen risiko di Bank Mandiri Syariah Magelang sudah baik mulai identifikasi sampai pengendalian risiko. Pemberian pembiayaan murāba'ah di Bank Mandiri Syariah Magelang memerhatikan adanya 5C, yaitu character, capital, capacity, collateral dan condition. Namun tidak menutup kemungkinan risiko pembiayaan murāba'ah di Bank Mandiri Syariah Magelang kapan pun bisa terjadi yang disebabkan karena tidak adanya sistem informasi yang lengkap di Bank Mandiri Syariah Magelang apabila dibandingkan dengan bank yang menggunakan BI checking dan juga terdapat beberapa anggota yang melakukan angsuran pembiayaan macet. Tingkat risiko pada pembiayaan murāba'ah di Bank Mandiri Syariah Magelang

9. Mulyani, Sri, 2009, *Implementasi Manajemen Risiko Pembiayaan Dalam Upaya Menjaga Likuiditas Bank Syariah (Studi Pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Malang)*, Skripsi, Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Negeri (UIN) Malang.

Hasil penelitian yang diperoleh adalah disimpulkan bahwa mekanisme pengendalian risiko pembiayaan investasi Murabahah di PT Bank Syariah Mandiri Cabang Malang telah dilaksanakan dengan baik. Dibuktikan dengan pencapaian target diakhir tahun 2009 yang sangat baik di kolom pembiayaan atau lending/financing dengan hasil prestasi hingga 200% dan NPF 0%. Pengendalian risiko pembiayaan yang diterapkan di PT Bank Syariah Mandiri Cabang Malang berpedoman pada kebijakan manajemen pusat yaitu penerapan prinsip kehati-hatian dalam proses pembiayaan, dan juga analisa pembiayaan sampai dengan penanganan pembiayaan bermasalah.

10. Moh Solachuddin Zulfa, 2018. *Analisis Tentang Manajemen Risiko Dalam Operasional Pembiayaan Muraba'ah di BMT Amanah Kudus*.

Hasil dari penelitian ini adalah operasional pembiayaan yang berbasis jual beli dengan menggunakan akad murabahah yang ada di BMT Amanah Kudus sudah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. BMT Amanah Kudus sering mengalami risiko yang terkait dengan sistem pembayaran, yaitu pembayaran macet dari anggota karena terjadi risiko murni yang dialami oleh anggota. BMT Amanah Kudus telah menetapkan manajemen risiko untuk meminimalisir risiko yang akan terjadi.

Tabel 2.1
Mapping Penelitian Terdahulu

No	Nama Penelitian/ Tahun	Judul	Persamaan	Perbedaan
1	Heru Prasetyo Utomo, (2016), Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Jember.	Strategi Manajemen Risiko pada Pembiayaan UKM di BMT Sidogiri (Studi Kasus di BMT Sidogiri Cabang Pembantu Wuluhan)	Persamaannya adalah sama-sama meneliti tentang Pengendalian Risiko.	Perbedaan penelitian ini yaitu peneliti meneliti tentang risiko jual beli hijab sedangkan di dalam penelitian terdahulu yaitu meneliti Manajemen Risiko pada Pembiayaan UKM
2	Murdiyono, (2016) Skripsi Universitas Negeri Yogyakarta.	Identifikasi Bahaya, Penilaian Dan Pengendalian Risiko Di Bengkel Pengelasan SMKN 2 Pengasih.	Persamaan penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang Pengendalian Risiko. Penelitian ini Menggunakan Metode survei, di mana informasi yang dikumpulkan dari responden menggunakan Wawancara. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dan bersifat deskriptif.	Perbedaan dari penelitian ini adalah ruang lingkupnya lebih luas dengan meneliti beserta identifikasi bahaya dan penilaian isiko. Sedangkan peneliti meneliti ruang lingkup pengendalian Risiko.
3	Yola Novita Hasri, (2016), Skripsi	Identifikasi Sumber Bahaya	Persamaannya adalah sama-	Perbedaannya adalah penelitian

	Fakultas Ilmu Kesehatan Universitas Muhammadiyah Surakarta.	Potensial, Penentuan Tingkat Risiko Dan Penetapan Sarana Pengendalian Berdasarkan Metode Hazard <i>Identification And Risk Assessment Control</i> (Hirac) Di Departemen Mekanik Pt. Indo Acidatama Tbk. Kemiri, Kebakkramat, Karanganyar.	sama meneliti tentang Pengendalian Risiko.	terdahulu ini menggunakan Metode Hazard <i>Identification And Risk Assessment Control</i> .
4	Solanda, (2016), Skripsi Fakultas Ilmu Kesehatan Universitas Muhammadiyah Surakarta.	<i>Job Safety Analysis</i> (Jsa) Sebagai Upaya Pengendalian Risiko Kecelakaan Kerja Pada Pekerjaan Pengecoran Logam Di Pt Aneka Adhilogam Karya Ceper Klaten.	Persamaannya adalah sama-sama meneliti tentang pengendalian risiko.	Perbedaan penelitian ini yaitu peneliti meneliti tentang risiko jual beli hijab sedangkan di dalam penelitian terdahulu yaitu meneliti tentang risiko kecelakaan kerja pada pekerjaan pengecoran.
5	Sita Afifatus Sa'diyah, (2017), Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Syariah Universitas Islam Negeri Sunan Ampel.	Analisis Penerapan Pengendalian Risiko Pada Produk Kafalah Pembiayaan Surety Bond Di Pt. Jaminan Pembiayaan Askrido Syariah Kps Surabaya.	Persamaannya adalah sama-sama meneliti tentang Pengendalian Risiko.	Perbedaan penelitian ini yaitu peneliti meneliti tentang risiko jual beli hijab sedangkan di dalam Penelitian terdahulu yaitu meneliti tentang risiko pada produk kafalah pembiayaan <i>surety bond</i> .
6	Mega Inggawati,	Pengendalian	Persamaannya	Perbedaan

	(2018), Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Ampel.	Risiko Berbasis Kotak Penagihan Untuk Pembiayaan Murabahah Di Kspps Muamalah Berkah Sejahtera (Mbs) Cipta Menanggal Surabaya.	adalah sama-sama meneliti tentang Pengendalian Risiko.	penelitian ini yaitu peneliti meneliti tentang risiko jual beli hijab sedangkan di dalam penelitian terdahulu yaitu meneliti Risiko Berbasis Kotak Penagihan Untuk Pembiayaan Murabahah.
7	Siti Nurjairah (2016) Program Diploma III Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto	Mekanisme Pengendalian Risiko Pembiayaan Investasi Murabahah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Temanggung,	Persamaannya adalah sama-sama meneliti tentang Pengendalian Risiko.	Perbedaan penelitian ini yaitu peneliti meneliti tentang risiko jual beli hijab sedangkan di dalam penelitian terdahulu yaitu meneliti risiko pembiayaan investasi murabahah
8	Moh. Nuruddin (2017) Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Syariah Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya	Mekanisme Pengendalian Risiko Pembiayaan Investasi Murabahah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Temanggung,	Persamaannya adalah sama-sama meneliti tentang Pengendalian Risiko.	Perbedaan penelitian ini yaitu peneliti meneliti tentang risiko jual beli hijab sedangkan di dalam penelitian terdahulu yaitu meneliti risiko pembiayaan investasi murabahah
9	Mulyani, Sri (2009) Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Negeri (UIN)	Implementasi Manajemen Risiko Pembiayaan Dalam Upaya Menjaga	Persamaannya adalah sama-sama meneliti tentang Pengendalian Risiko.	Perbedaan penelitian ini yaitu peneliti meneliti tentang risiko jual beli hijab sedangkan

	Malang.	Likuiditas Bank Syariah (Studi Pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Malang),		di dalam penelitian terdahulu yaitu meneliti Risiko Pembiayaan Dalam Upaya Menjaga Likuiditas Bank Syariah, dan lebih memfokuskan pada manajemen risikonya
10	Moh Solachuddin Zulfa (2018) Skripsi Universitas Negeri Yogyakarta.	Analisis Tentang Manajemen Risiko Dalam Operasional Pembiayaan Muraba'ah di BMT Amanah Kudus.	Persamaannya adalah sama-sama meneliti tentang Pengendalian Risiko.	Perbedaan penelitian ini yaitu peneliti meneliti tentang risiko jual beli hijab sedangkan di dalam penelitian terdahulu yaitu meneliti Operasional Pembiayaan Muraba'ah

Sumber : Diolah dari penelitian terdahulu

Berdasarkan beberapa kajian pada penelitian terdahulu, akan diketahui letak orisinilitas penelitian yaitu pada pembahasan mengenai pengendalian resiko dalam menjalankan usaha, sedangkan pada penelitian terdahulu lebih menekankan pada aspek manajemen risiko dengan objek penelitian pada lembaga perbankan.

B. KAJIAN TEORI

1. Risiko

Kata risiko banyak digunakan dalam berbagai pengertian dan biasa digunakan dalam percakapan sehari-hari oleh orang pada umumnya. Risiko

didefinisikan *the adverse impact on probability of several distinct sources of uncertainty* yaitu sebagai ketidakpastian yang ditimbulkan oleh adanya perubahan. Risiko adalah penyimpangan dari sesuatu yang diharapkan.²²

Risiko berhubungan dengan ketidakpastian ini terjadi oleh karena kurang atau tidak tersedianya cukup informasi tentang apa yang terjadi. Sesuatu yang tidak pasti (*uncertain*) dapat berakibat menguntungkan atau merugikan. Menurut wideman, ketidakpastian yang menimbulkan kemungkinan menguntungkan dikenal dengan istilah peluang (*opportunity*), sedangkan ketidakpastian yang menimbulkan akibat yang merugikan dikenal dengan istilah risiko (*risk*).²³

Secara umum risiko dapat diartikan sebagai suatu keadaan yang dihadapi seseorang atau perusahaan di mana terdapat kemungkinan yang merugikan. Bagaimana jika kemungkinan yang dihadapi dapat memberikan keuntungan yang sangat besar sedangkan walaupun rugi hanya kecil sekali. Selama mengalami kerugian walau kecil apapun hal itu dianggap risiko. Risiko dapat dikategorikan ke dalam dua bentuk yaitu risiko spekulatif dan risiko murni.

a. Risiko Spekulatif

Risiko Spekulatif adalah suatu keadaan yang dihadapi perusahaan yang dapat memberikan keuntungan dan juga dapat memberikan kerugian. Risiko spekulatif kadang-kadang dikenal pula dengan istilah risiko bisnis (*bussines risk*). Seseorang yang menginvestasikan dananya

²²Setia Mulyawan, *Manajemen Risiko* (Bandung: Pustaka Setia, 2015), 29.

²³Asli Nuryadin, *Manajemen Risiko*(Jember: Center for Society Studies (CSS), 2012), 1

disuatu tempat menghadapi dua kemungkinan. Kemungkinan pertama investasinya menguntungkan atau malah investasinya merugikan. Risiko yang dihadapi seperti ini adalah risiko spekulatif.

b. Risiko Murni

Risiko Murni (*pure risk*) adalah sesuatu yang hanya dapat berakibat merugikan atau tidak terjadi apa-apa dan tidak mungkin menguntungkan. Salah satu contoh adalah kebakaran, apabila perusahaan menderita kebakaran, maka perusahaan tersebut akan menderita kerugian. Menurut Achsien semua bisnis adalah pengambilan resiko.²⁴

Perbedaan utama antara risiko spekulatif dengan risiko murni adalah kemungkinan untung ada atau tidak, untuk risiko spekulatif masih terdapat kemungkinan untung sedangkan risiko murni tidak dapat kemungkinan untung.

Untuk Risiko yang tidak bisa dihindari, organisasi perlu melakukan pengendalian risiko. Dengan menggunakan dua dimensi, *probabilitas* dan *severity*, pengendalian risiko bertujuan untuk mengurangi *probabilitas* munculnya kejadian, mengurangi tingkat keseriusan (*severity*), atau keduanya.

Agar bisa mengendalikan risiko lebih baik, pemahaman terhadap karakteristik risiko diperlukan. Dalam upaya memahami risiko tersebut ada beberapa teori yang ingin menelusuri penyebab munculnya risiko. Pengendalian risiko bisa difokuskan pada usaha mengurangi

²⁴ Iggi Achsien, *Investasi Syariah Di Pasar Modal* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2003), 50.

kemungkinan (probability) munculnya risiko dan mengurangi keseriusan (*severity*) konsekwensi risiko tersebut. Sebagai contoh, mengganti kompor minyak tanah dengan kompor listrik bisa mengurangi kemungkinan risiko kebakaran. Memakai peralatan pengaman selama kerja bisa mengurangi kemungkinan terjadinya kecelakaan kerja.²⁵

2. Evaluasi

Evaluasi dapat juga diartikan sebagai proses menilai sesuatu yang didasarkan pada kriteria atau tujuan yang telah ditetapkan, yang selanjutnya diikuti dengan pengambilan keputusan atas obyek yang dievaluasi. Tujuan evaluasi risiko adalah untuk memahami karakteristik risiko dengan lebih baik. Jika kita memperoleh pemahaman yang lebih baik, maka risiko akan lebih mudah dikendalikan. Evaluasi yang lebih sistematis dilakukan untuk ‘mengukur’ risiko tersebut.²⁶ Akan tetapi di dalam mengevaluasi risiko tersebut ada dua hal yang harus kita ketahui yaitu Identifikasi Risiko dan Analisis Risiko.

- a) Identifikasi Risiko adalah proses menetapkan apa, di mana, kapan, mengapa, dan bagaimana sesuatu dapat terjadi, sehingga dapat berdampak negatif terhadap pencapaian tujuan. Tujuannya adalah untuk menghasilkan suatu daftar sumber-sumber risiko dan kejadian-kejadian yang berpotensi membawa dampak terhadap pencapaian tiap tujuan yang telah diidentifikasi dalam penetapan tujuan.

²⁵Mamduh M. Hanafi, *Manajemen Risiko*, 252

²⁶*Ibid*, 11

Setelah mengidentifikasi apa yang dapat terjadi, maka perlu dipertimbangkan penyebab dan skenario skenario yang dapat terjadi. Identifikasi risiko dilakukan untuk mengidentifikasi risiko-risiko apa saja yang dihadapi oleh suatu organisasi. Banyak risiko yang dihadapi oleh suatu organisasi, mulai dari risiko penyelewengan oleh karyawan, risiko kejatuhan meteor atau komet, dan lainnya. Ada beberapa teknik untuk mengidentifikasi risiko, misal dengan menelusuri sumber risiko sampai terjadinya peristiwa yang tidak diinginkan. Sebagai contoh, kompor ditaruh dekat penyimpanan minyak tanah. Api merupakan sumber risiko, kompor yang ditaruh dekat minyak tanah merupakan kondisi yang meningkatkan terjadinya kecelakaan, bangunan yang bisa terbakar merupakan eksposur yang dihadapi perusahaan. Misalkan terjadi kebakaran, kebakaran merupakan peristiwa yang merugikan (peril).

Identifikasi semacam dilakukan dengan melihat sekuen dari sumber risiko sampai ke terjadinya peristiwa yang merugikan. Pada beberapa situasi, risiko yang dihadapi oleh perusahaan cukup standar. Sebagai contoh, bank menghadapi risiko terutama adalah risiko kredit (kemungkinan debitur tidak melunasi hutangnya). Untuk bank yang juga aktif melakukan perdagangan sekuritas, maka bank tersebut akan menghadapi risiko pasar. Setiap bisnis akan menghadapi risiko yang berbeda-beda karakteristiknya.²⁷

²⁷*Ibid*, 10

b) Analisis risiko adalah untuk memisahkan risiko kecil yang dapat diterima dari risiko besar, dan menyiapkan data sebagai bantuan dalam prioritas dan penanganan risiko. Ada tiga tipe metode analisis risiko yang dapat digunakan untuk menetapkan status risiko: kualitatif, semi kuantitatif, dan kuantitatif atau kombinasi tergantung pada kondisi. Dalam praktik pendekatan yang digunakan cenderung pada analisis kualitatif yang ditujukan untuk memperoleh indikasi umum status risiko.

Analisis Risiko dikaitkan dengan dampak dan kemungkinan terjadinya. Penilaian atas kemungkinan dan dampak mengikuti kriteria dan skala penilaian sebagaimana yang telah disepakati sebelumnya. Atas skor yang diberikan oleh setiap pihak yang terlibat penilaian risiko, dirata-ratakan baik untuk skor kemungkinan maupun dampak. Skor rata-rata kemungkinan dan skor rata-rata dampak selanjutnya dikalikan untuk memperoleh skor akhir setiap risiko. Skor akhir risiko mencerminkan kemendesakan risiko tersebut untuk segera ditangani. Jika terdapat risiko yang memiliki skor akhir yang sama, tempatkanlah risiko dengan skor dampak yang lebih tinggi sebagai risiko dengan prioritas yang lebih tinggi.²⁸

3. Pelaporan

Di dalam melakukan pelaporan seharusnya ada bukti dan data agar setiap pelaporan bisa dipertanggung jawabkan keabsahannya, dengan ini

²⁸http://bawas.mahkamahagung.go.id/portal/rb/spip/sosialisasi/BAHAN_ANALISA_RISIKO_DAN_AKTIVITAS_PENGENDALIAN.pdf

pelaporan dibutuhkan yang namanya dokumentasi. Setiap tingkatan dari proses manajemen risiko harus didokumentasikan. Dokumentasi harus meliputi asumsi, metode, sumber data dan hasil. Alasan untuk pendokumentasian adalah sebagai berikut:

- a) Menggambarkan proses manajemen risiko yang dilaksanakan telah berjalan dengan tepat.
- b) Memberikan masukan data dan informasi untuk proses identifikasi dan analisis risiko.
- c) Menyediakan daftar risiko yang ada dan mengembangkan *database* organisasi.
- d) Menyediakan informasi untuk proses pengambilan keputusan yang relevan dengan rencana dan pelaksanaan manajemen risiko.
- e) Menyediakan informasi untuk mekanisme tanggung gugat dan peralatan.
- f) Memfasilitasi pengawasan dan *review* yang berkelanjutan.
- g) Menyediakan informasi yang diperlukan untuk uji coba audit, dan Mensosialisasikan dan mengkomunikasikan informasi yang berhubungan dengan manajemen risiko.²⁹

4. Komunikasi

Secara etimologis istilah komunikasi berasal dari bahasa latin *communication* dan perkataan ini bersumber pada kata *communis*. Perkataan *communis* tersebut dalam pembahasan ini sama sekali tidak ada kaitannya

²⁹[Staff.ui.ac.id/system/files/users/bian/material/sesi3manajemenrisikok3.doc](http://staff.ui.ac.id/system/files/users/bian/material/sesi3manajemenrisikok3.doc)

dengan partai komunis yang sering dijumpai dalam kegiatan politik. Arti *communis* di sini adalah sama dalam arti kata sama makna yaitu sama makna mengenai suatu hal. Kesamaan makna dalam proses komunikasi merupakan faktor penting karena dengan adanya kesamaan makna antara komunikan dan komunikator maka komunikasi dapat berlangsung dan saling memahami.

Berikut beberapa macam komunikasi yang biasa dipakai dalam berinteraksi:

a) Komunikasi Langsung

Komunikasi langsung merupakan proses komunikasi yang dilakukan secara langsung atau tatap muka. Seperti halnya ketika kita berbicara dengan orang lain tanpa adanya perantara atau media komunikasi sebagai penghantar pesan atau informasi. Itulah yang disebut sebagai komunikasi langsung. Dengan kata lain, komunikasi langsung ini dilakukan langsung bertatap muka tanpa adanya alat bantuan komunikasi yang fungsinya sebagai media komunikasi.³⁰

b) Komunikasi Tidak Langsung

Berbeda hal dengan komunikasi langsung. Komunikasi tidak langsung merupakan proses dari suatu komunikasi yang dilakukan secara tidak langsung alias memerlukan bantuan alat komunikasi yang fungsinya sebagai media komunikasi. Komunikasi tidak langsung ini

³⁰ <https://pakarkomunikasicom/komunikasi-langsung-dan-tidak-langsung>, diakses pada 17 September 2019 pukul 20.00 WIB.

umumnya menggunakan media perantara sebagai penghantar pesan atau informasi agar sampai ke komunikan atau penerima pesan.

Dengan demikian, komunikasi tidak langsung ini tidak berlangsung begitu saja alias dengan tatap muka secara langsung, melainkan perlu adanya alat media komunikasi dalam berkomunikasi. Sehingga, komunikasi tidak langsung ini umumnya digunakan dalam berkomunikasi jarak jauh.

Kesimpulannya, komunikasi langsung dilakukan dengan jarak pendek alias bertatap muka sedangkan komunikasi tidak langsung dilakukan jarak jauh sesuai dengan kapasitas frekuensi dari media komunikasinya. Sehingga, pengertian di atas merupakan perbedaan antara komunikasi langsung dengan komunikasi tidak langsung ditinjau dari jarak dan media komunikasinya.³¹

c) Umpan Balik

- a. Mendesain kembali berbagai upaya pencegahan risiko kedepan, antara lain dengan mengembangkan sistem penagihan yang terintegrasi dengan fungsi lain, misalnya marketing, sebagai suatu sistem dan prosedur
- b. Menyusun desain operasi perusahaan yang lebih realistis, termasuk revisi SOP Penagihan.

³¹ <https://pakarkomunikasicom/komunikasi-langsung-dan-tidak-langsung>, diakses pada 17 September 2019 pukul 20.00 WIB.

- c. Meningkatkan kompetensi Sumber Daya Manusia keuangan dan penagihan sesuai perkembangan perusahaan dan kondisi yang terus berkembang.
- d. Menyamakan persepsi antara fungsi keuangan dan pemasaran mengenai pelanggan dan penagihan.

5. Pengendalian Risiko

Pengendalian risiko (*risk control*) adalah suatu tindakan untuk menyelamatkan perusahaan dari kerugian. Pengendalian Risiko, dijalankan dengan metode berikut : a) Menghindari risiko, b) Mengendalikan risiko, c) Pemisahan, d) Kombinasi atau pooling dan e) Pemindahan risiko.³²

a. Menghindari Risiko :

Salah satu cara mengendalikan suatu risiko murni adalah menghindari harta, orang, atau kegiatan dari exposure terhadap risiko dengan jalan :

- 1) Menolak memiliki, menerima atau melaksanakan kegiatan itu walaupun hanya untuk sementara.
- 2) Menyerahkan kembali risiko yang terlanjur diterima, atau segera menghentikan kegiatan begitu kemudian diketahui mengandung risiko. Jadi menghindari risiko berarti menghilangkan risiko itu.

3) Karakteristik Dasarnya

Beberapa karakteristik penghindaran risiko seharusnya diperhatikan

- 1) Boleh jadi tidak ada kemungkinan menghindari risiko, makin luas risiko yang dihadapi, maka makin besar ketidamungkinan

³²Mulyawan, *Manajemen Risiko*, 136.

menghindarinya, misalnya kalau ingin menghindari semua risiko tanggung jawab, maka semua kegiatan perlu dihentikan.

- 2) Faedah atau laba potensial yang bakal diterima dari sebab pemilikan suatu harta, memperkerjakan pegawai tertentu, atau bertanggung jawab atas suatu kegiatan, akan hilang, jika dilaksanakan pengendalian risiko.
- 3) Makin sempit risiko yang dihadapi, maka akan semakin besar kemungkinan akan tercipta risiko yang baru, misalnya menghindari risiko pengangkutan dengan kapal dan menukarnya dengan pengangkutan darat, akan timbul risiko yang berhubungan dengan pengangkutan darat.
- 4) Implementasi dan evaluasi hasilnya untuk mengimplementasikan keputusan penghindaran risiko, maka harus diadakan penetapan semua harta, personil, atau kegiatan yang menghadapi risiko yang ingin dihindarkan tersebut. Dengan dukungan pihak manajemen puncak, maka manajer risiko seharusnya menganjurkan policy dan prosedur tertentu yang harus diikuti oleh semua bagian perusahaan dan pegawai.³³

Penghindaran risiko dikatakan berhasil jika tidak ada terjadi kerugian yang disebabkan risiko yang ingin dihindarkan itu. Sesungguhnya metode itu tidak diimplementasikan sebagaimana

³³ Mulyawan, *Manajemen Risiko*, 136-137.

mestinya, jika ternyata larangan-larangan yang telah diinstruksikan itu ternyata dilanggar walau kebetulan tidak terjadi kerugian.

b. Mengendalikan Risiko (Pengendalian Kerugian)

a. Pengendalian kerugian dijalankan dengan :

1. Merendahkan kans (*chance*) untuk terjadinya kerugian.
2. Mengurangi keparahan jika kerugian itu memang terjadi.

Kedua tindakan itu dapat diklasifikasikan dalam berbagai cara :

- a) Tindakan pencegahan kerugian atau tindakan pengurangan kerugian.
- b) Menurut sebab kejadian yang akan dikontrol.
- c) Menurut lokasi daripada kondisi-kondisi yang akan dikontrol.
- d) Menurut *timing*-nya.³⁴

Pengendalian kerugian menurut sebab-sebab terjadinya.

Secara tradisional teknik pengendalian kerugian diklasifikasikan menurut pendekatan yang dilakukan :

a) Pendekatan *engineering*

Pendekatan *engineering* menekankan kepada sebab-sebab yang bersifat fisikal dan mekanikal misalnya memperbaiki kabel listrik yang tidak memenuhi syarat, pembuangan limbah yang tidak memenuhi ketentuan, konstruksi bangunan dan bahan dengan kualitas buruk dan sebagainya.

³⁴ Mulyawan, *Manajemen Risiko*, 137.

b) Pendekatan hubungan kemanusiaan (*human relations*)

Pendekatan human relation menekankan sebab-sebab kecelakaan yang berasal dari faktor manusia, seperti kelengahan, suka menghadang bahaya, sengaja tidak memakai alat pengaman yang diharuskan, dan lain-lain faktor psikologis.

Pengendalian kerugian menurut lokasi tindakan pengendalian risiko dapat pula diklasifikasikan menurut lokasi daripada kondisi yang direncanakan untuk dikendalikan.

Dr. Haddon menegaskan bahwa kemungkinan dan keparahan kerugian dari kecelakaan lalu-lintas tergantung atas kondisi-kondisi dalam :

- 1) Orang yang mempergunakan jalan
- 2) Kendaraan
- 3) Lingkungan umum jalan raya yang melingkupi faktor-faktor seperti desain, pemeliharaan, keadaan lalu lintas, dan praturan.

Konsep Haddon ini dapat diperluas pemakaiannya untuk bentuk kerugian lain, misalnya : Kerugian lokasi kerusakan kebakaran terhadap bangunan orang yang menggunakan bangunan itu, dan masyarakat di sekitarnya. Tanggung-gugat produk pemakai produk, pembuat produk-produk itu dan lingkungan hukum.

c) Pengendalian menurut Timming

Pendekatan ini mempertanyakan apakah metode itu dipakai :

- 1) Sebelum kecelakaan.
- 2) Selama kecelakaan terjadi.
- 3) Sesudah kecelakaan itu. Klasifikasi ini telah dipergunakan juga sebagai kriteria untuk membedakan antara *minimization* dan *salvage*. Tindakan pencegahan kerugian (berdasarkan definisi) semuanya dilaksanakan sebelum kejadian.³⁵

c. Pemisahan

Yang dimaksud dengan pemisahan di sini ialah menyebabkan 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 gudang 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-harapan diperkecil. Jadi, memperbaiki kemampuan perusahaan untuk meramalkan kerugian yang akan dialami.³⁶

³⁵ Mulyawan, *Manajemen Risiko*, 140.

³⁶ Mulyawan, *Manajemen Risiko*, 144-145.

d. 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 agar menjadi lebih kecil.³⁷

Salah satu cara perusahaan mengkombinasikan risiko adalah dengan perkembangan internal. Misalnya, perusahaan angkutan memperbanyak jumlah truknya; satu perusahaan merger dengan perusahaan lain; perusahaan asuransi mengkombinasikan risiko murni dengan jalan menanggung risiko sejumlah besar orang atau perusahaan.

e. Pemindahan Risiko

Pemindahan risiko dapat dilakukan dengan tiga cara :

- a) Harta milik atau kegiatan yang menghadapi risiko dapat dipindahkan kepada pihak lain, baik dinyatakan dengan tegas, maupun berikutan dengan transaksi atau kontrak.

Contoh : Perusahaan yang menjual salah satu gedungnya, dengan sendirinya telah memindahkan risiko yang berhubungan dengan pemilikan gedung itu kepada pemilik baru. Ada perusahaan yang menyerahkan sebagian kegiatan perusahaan kepada kontraktor, dengan tujuan untuk memindahkan segala risiko yang berhubungan dengan pekerjaan itu.

³⁷ Mulyawan, *Manajemen Risiko*, 145.

b) Risiko itu sendiri yang dipindahkan.

Contoh : Pada suatu kasus persewaan gedung, penyewa mungkin sanggup mengalihkan kepada pemilik berkenaan tanggung jawab kerusakan gedung karena kealpaan si penghuni.

Contoh yang dikemukakan di atas *transfree* memaafkan transfertor dari tanggung jawab, karena itu *exposure* itu sendirilah yang dihilangkan.

Suatu *risk financing* transfer menciptakan suatu *loss exposure* untuk *transferee*. Pembatalan perjanjian itu oleh transfertor dapat dipandang sebagai cara ketiga dalam *risk control transfer*. Dengan pembatalan itu, *transfer* tidak bertanggung jawab secara hukum untuk kerugian yang semula ia setujui, untuk dibayar.³⁸

6. Jual Beli Hijab Secara Kredit

a. Pengertian Jual Beli

Secara bahasa **مبيعا- بيعا-بييع-باع** merupakan bentuk masdar dari **البيع** yang berarti jual beli. Secara istilah, jualbeli adalah akad pertukaran harta yang memberikan manfaat dalam waktu yang lama kepada kepemilikan barang tersebut.³⁹

b. Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli merupakan akad yang diperbolehkan berdasarkan Al-Qur'an, sunnah dan ijma' para ulama. Aspek hukum jual beli adalah

³⁸<https://atikaic.wordpress.com/2013/01/29/pengendalian-risiko/>. Diakses pada 28 Maret 2018

³⁹Ahmad Bin, Umar Al-Syatiri, *Alyakytun Nafis* (Surabaya:Hidayah,1368 H), 74.

mubah/ diperbolehkan. Dalam surat al-Baqarah ayat 275, Allah SWT berfirman:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ^{٤٠} ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا^{٤١} فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ^{٤٢} وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ 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.⁴⁰

Riba itu ada dua macam: nasiah dan fadhl. Riba nasiah ialah pembayaran lebih yang disyaratkan oleh orang yang meminjamkan. Riba fadhl ialah penukaran suatu barang dengan barang yang sejenis, tetapi lebih banyak jumlahnya karena orang yang menukarkan mensyaratkan demikian, seperti penukaran emas dengan emas, padi dengan padi, dan

⁴⁰ Departemen RI, *Al-qur'an dan Tajwid* (Jakarta : Sygma Pres, 2010), 47.

sebagainya. Riba yang dimaksud dalam ayat ini Riba nasiah yang berlipat ganda yang umum terjadi dalam masyarakat Arab zaman jahiliyah.

Dari penjelasan ayat al-qur'an di atas sangat jelas bahwa Allah telah mengharamkan jual beli dengan jalan yang batil, baik itu dengan cara menipu, mencuri, merampas, merampok maupun dengan jalan yang lain yang tidak akan diridhoi Allah, kecuali dengan jalan perniagaan atau jual beli yang didasarkan suka sama suka, rela sama rela, ridho sama ridho dan saling memberikan keuntungan satu sama lain.

c. Kredit

Kredit (التقسيط) secara bahasa berarti membagi atau menjadikan sesuatu beberapa bagian. Secara istilah adalah menjual sesuatu dengan cara tunda, dengan cara memberikan cicilan dalam jumlah-jumlah tertentu dalam beberapa waktu secara tertentu.⁴¹ sesuai dengan firman Allah SWT dalam surat Al-Baqarah ayat 282:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya.⁴²

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan, kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang

⁴¹ <http://adh-dhuhaa-bjaacks.blogspot.co.id/2012/05/kredit-menurutfikih>. Diakses pada 28 Maret 2018

⁴² Departemen RI, *Al-qur'an dan Tajwid* (Jakarta : Sygma Pres, 2010), 82.

mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.⁴³

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa kredit adalah suatu penyediaan pinjaman yang disepakati oleh pihak bank (kreditur) dan peminjam (debitur) di mana pihak peminjam harus melunasi utangnya setelah jangka yang telah ditentukan dengan pemberian bunga. Di dalam kredit terdapat unsur-unsur yang mengikat antara kreditur dan debitur untuk mendapatkan suatu kepercayaan.

d. Unsur-unsur Kredit

Adapun adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian kredit adalah sebagai berikut:⁴⁴

1) Kepercayaan

Kepercayaan merupakan suatu keyakinan pemberi kredit bahwa kredit yang telah diberikan berupa, uang atau jasa akan benar-benar dikembali dimasa yang akan datang.

2) Kesepakatan

Kesepakatan dituangkan dalam suatu perjanjian di mana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing

3) Jangka waktu

Setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, dalam jangka waktu tersebut mencakup masa pengembalian kredit

⁴³ Ismail, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Kencana, 2010), 94.

⁴⁴ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, Cet 15, 2014), 87-88.

yang telah disepakati. Jangka waktu tersebut bisa berbentuk jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang.

4) Risiko

Risiko yaitu adanya suatu tenggang waktu pengembalian yang menyebabkan tidak tertagihnya angsuran pada pemberian kredit.

5) Balas jasa

Balas jasa merupakan keuntungan atas pemberian suatu kredit atau jasa tersebut yang kita kenal dengan nama bunga. Bunga merupakan keuntungan bank. Berdasarkan prinsip syari'ah balas jasa ditentukan dengan bagi hasil.

Dengan demikian bahwa dalam kredit terdapat beberapa unsur-unsur yang mengandung makna kewajiban antara dua belah pihak.

Kepercayaan, kesepakatan, jangka waktu, risiko, dan balas jasa pada hakikatnya adalah unsur-unsur kredit yang merupakan rancangan oleh dua belah pihak untuk menjalankan kredit dengan baik sesuai dengan persetujuan yang telah dijanjikan.⁴⁵

e. Prosedur Pemberian Kredit

Prosedur pemberian kredit maksudnya adalah tahap-tahap yang harus dilalui sebelum sesuatu kredit diputuskan untuk dikururkan.

Tujuannya adalah untuk mempermudah perusahaan dalam menilai kelayakan suatu permohonan kredit.

⁴⁵ Syamsuddin Muhammad, *Konsep Islam Tentang Jual Beli* (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2018), 34-35.

Prosedur pemberian dan penilaian oleh dunia usaha secara umum antara yang satu dengan yang lain tidak jauh berbeda. Yang menjadi perbedaan mungkin hanya terletak bagaimana cara-cara pengusaha tersebut menilai serta persyaratan yang ditetapkannya dengan pertimbangan masing-masing. Dalam praktiknya prosedur pemberian kredit secara umum dapat dibedakan antara pinjaman perseorangan dengan pinjaman oleh suatu badan hukum, kemudian dapat pula ditinjau dari segi tujuannya apakah untuk konsumtif atau produktif.⁴⁶

Secara umum prosedur pemberian kredit sebagai berikut :

a) Pengajuan berkas-berkas

Dalam hal ini pemohon kredit mengajukan permohonan kredit yang dituangkan dalam proposal. Kemudian dilampirkan berkas-berkas yang dibutuhkan. Pengajuan proposal kredit hendaknya berisi antara lain : perusahaan, maksud dan tujuan, besarnya kredit dan jangka waktu, cara pemohon mengembalikan kredit, jaminan kredit, foto copy sertifikat jaminan.⁴⁷

b) Penyelidikan berkas pinjaman

Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai dengan persyaratan dan sudah benar. Jika menurut pihak perbankan belum lengkap atau cukup maka nasabah diminta untuk segera melengkapinya, dan apabila sampai

⁴⁶Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, Cet 15, 2014), 100.

⁴⁷ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, 100-101.

batas tertentu nasabah tidak sanggup melengkapi kekurangan tersebut, maka sebaiknya permohonan kredit tersebut dibatalkan saja.

c) Wawancara Tahap 1

Merupakan penyidikan kepada calon peminjam dengan langsung berhadapan dengan calon debitur. Untuk meyakinkan apakah berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap seperti yang bank inginkan. Wawancara ini juga mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah yang sebenarnya.⁴⁸

d) Keputusan Kredit

Keputusan kredit dalam hal ini adalah menentukan apakah kredit diberikan atau ditolak. Jika diterima maka disiapkan administrasinya. Biasanya keputusan kredit mencakup: jumlah uang yang diterima, jangka waktu kredit, biaya-biaya yang harus dibayar.⁴⁹

e) Penandatanganan akad kredit/perjanjian lainnya

Kegiatan ini merupakan kelanjutan dari keputusan kredit. maka sebelum kredit diberikan terlebih dahulu konsumen menandatangani akad kredit, mengikat jaminan dengan hipotik dan surat perjanjian atau pernyataan yang dianggap perlu.⁵⁰

⁴⁸ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, 102.

⁴⁹ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, 103.

⁵⁰ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, 103.

f) Penyaluran/penarikan dana

Adalah pencairan atau pengambilan uang / barang sebagai realisasi dari pemberian kredit dan dapat diambil sesuai ketentuan dan tujuan kredit yaitu dengan cara sekaligus atau secara bertahap.⁵¹

f. Analisis Kredit

Suatu perusahaan apapun bentuk dan usaha yang dijalankan termasuk salah satunya usaha distributor hijab juga tidak terlepas dari risiko usaha. Agar memiliki perusahaan mampu bertahan salah satu harus memiliki misi yang berorientasi terhadap konsumen. Salah satu misi perusahaan adalah memberikan pelayanan yang baik bagi pelanggan, termasuk menyediakan pelayanan sistem kredit dalam pembelian produknya. Oleh karena itu, risiko dalam penyediaan sistem kredit tentu harus dihadapi dan dicarikan solusi terbaik.

Agar dapat mengurangi bahkan menghindari terjadinya risiko tersebut pihak perusahaan harus lebih berhati-hati dalam menyalurkan produk dengan menerapkan prinsip kehati-hatian (*prudential banking*).⁵²

Penyaluran kredit pada suatu usaha tidak berbeda dengan penerapan yang dilakukan pihak bank dalam menerapkan berbagai persyaratan dan ketentuan-ketentuan yang harus dipatuhi baik oleh pihak perbankan sendiri sebagai kreditur maupun oleh pihak nasabah sebagai debitur. Beberapa hal yang merupakan persyaratan dan ketentuan tersebut adalah melakukan analisis kredit dengan menggunakan prinsip-

⁵¹Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, 100-103.

⁵²Sudarsono dan edilius, *Kamus Ekonomi, Uang dan Bank*, (Jakarta: Erlangga, 1994) 70

prinsip pemberian kredit yaitu prinsip 5C dan 7P, maka penilaian suatu kredit layak atau tidak untuk diberikan dapat dilakukan dengan menilai seluruh aspek yang ada.⁵³

Adapun prinsip 5C yaitu :

1) *Character* (watak)

Watak atau karakter adalah sifat dasar yang ada dalam hati seseorang. Watak dalam berupa baik bahkan ada yang terletak diantara baik dan buruk. Watak merupakan bahan pertimbangan untuk mengetahui risiko.

2) *Capacity* (kemampuan)

Seseorang debitur yang mempunyai karakter atau watak baik selalu akan memikirkan mengenai pembayaran kembali hutangnya sesuai waktu yang ditentukan.

3) *Capital* (modal)

Seseorang atau badan usaha akan menjalankan usaha atau bisnis sangat memerlukan modal untuk memperlancar kegiatan bisnisnya.

4) *Collateral* (jaminan)

Jaminan berarti harta kekayaan yang dapat diikat sebagai jaminan guna menjamin kepastian pelunasan hutang jika kemudian hari debitur tidak melunasi hutangnya dengan jalan menjual jaminan

⁵³ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, 97.

dan mengambil pelunasan dari penjualan harta kekayaan yang menjadi jaminan itu.

5) *Condition of Economy*(kondisi ekonomi)

Dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi dan politik sekarang dan di masa yang akan datang sesuai sektor masing-masing, serta prospek usaha dari sektor yang dijalankan.⁵⁴

Selain faktor-faktor diatas yang perlu mendapat perhatian penuh dari analisis adalah kondisi ekonomi negara. Kondisi ekonomi adalah situasi ekonomi pada waktu dan jangka waktu tertentu dimana kredit itu diberikan oleh bank kepada pemohon.

Prinsip 7P yaitu :

a) *Party*(golongan)

Yang dimaksud dengan party disini adalah mencoba menggolongkan calon debitur kedalam kelompok tertentu menurut prinsip 5C.

b) *Personality*(kepribadian)

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun kepribadiannya masalalu. Yang mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu nasabah dan menyelesaikannya.

⁵⁴ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, 96.

c) **Purpose** (tujuan)

Adalah penggunaan kredit yang diajukan, apa tujuan yang seharusnya (*real purpose*) dari kredit tersebut apakah mempunyai aspek-aspek sosial yang positif dan luas atau tidak, selanjutnya juga sebagai kreditur maka bank harus meneliti apakah kreditnya benar-benar dipergunakan sesuai dengan tujuan semula.

d) **Payment**(sumber pembayaran)

Setelah mengetahui *real purpose* dari kredit tersebut maka hendaknya diperkirakan dan hitung kemungkinan-kemungkinan besarnya pendapatan yang akan dicapai atau dihasilkan.

e) **Prospect**(prospek)

Yaitu untuk menilai usaha suatu nasabah dimasa yang akan datang menguntungkan atau tidak dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya.

f) **Profitability**(kemampuan untuk mendapatkan keuntungan)

Profitability disini bukanlah keuntungan yang dicapai oleh debitur semata-mata melainkan pula dinilai dan di hitung keuntungan-keuntungan yang mungkin akan dicapai oleh bank.

g) **Protection**(perlindungan)

Protection dimaksudkan untuk berjaga-jaga terhadap hal-hal yang tidak diduga sebelumnya, maka bank perlu untuk melindungi kredit yang diberikannya antara lain dengan jalan meminta

collateral atau jaminan dari debiturnya bahkan mungkin pula baik jaminannya maupun kreditnya diasuransikan.

Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.⁵⁵



⁵⁵ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, 97.

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian menjelaskan semua langkah yang dikerjakan peneliti sejak awal hingga akhir.⁵⁶ Metode penelitian adalah cara yang digunakan oleh peneliti untuk mendapatkan data dan informan mengenai berbagai hal yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.⁵⁷ Adapun metode yang dipakai dalam penelitian ini adalah:

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian pada dasarnya adalah suatu kegiatan atau proses sistematis untuk memecahkan masalah yang dilakukan dengan menerapkan metode ilmiah. Dalam penelitian ini, pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif. Sesuai dengan namanya, dalam penelitian kuantitatif banyak dituntut menggunakan angka mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data tersebut serta penampilan dari hasilnya.⁵⁸

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif. Penelitian dengan menggunakan penelitian kualitatif yang pada prinsipnya ingin memberikan, menerangkan, mendiskripsikan secara kritis, atau menggambarkan suatu fenomena, suatu kejadian, atau suatu interaksi sosial dalam masyarakat untuk mencari dan menemukan makna (*meaning*) dalam konteks yang sesungguhnya (*natural*

⁵⁶ Tim Penyusun, *Pedoman*, 52.

⁵⁷ Deni Darmawan, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2014), 127.

⁵⁸ Arikunto, *Prosedur Penelitian Pendekatan Praktek*, 12.

setting).⁵⁹ Dalam penelitian ini peneliti ingin mengetahui tentang pengendalian risiko dalam jual beli hijab secara kredit di Usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang, karena pada dasarnya jual beli yang dilakukan secara kredit memiliki potensi resiko dalam pelaksanaannya.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), yang mana peneliti ini lebih menitik beratkan kepada hasil pengumpulan data dari informan yang telah ditentukan.⁶⁰ Yang mana peneliti terjun langsung kelapangan untuk mengamati dan menggali informasi dari berbagai sumber, yang dalam hal ini tentang Pengendalian Risiko Dalam Jual Beli Hijab Secara Kredit di Usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang.

B. Lokasi Penelitian

Peneliti melakukan penelitian di usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang. Hera Jilbab berlokasi di Komplek Ruko Segitigamas No. 22-23, Lumajang, Jl. Raya Tempeh No. KM. 5, Dusun Krajan, Tempeh Tengah, Lumajang, Jawa Timur. Alasan peneliti mengambil lokasi tersebut atas beberapa pertimbangan dasar, kemenarikan, keunikan dan sesuai dengan topik dalam penelitian ini. Adapun alasannya adalah usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang menyediakan jual beli hijab secara kredit, padahal peneliti melihat bahwa jual beli kredit memiliki risiko terhadap perkembangan usaha.

⁵⁹ Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan Penelitian Gabungan*, (Jakarta: Prenada Media Grup, 2014), 338.

⁶⁰ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2008), 135.

C. Subjek Penelitian

Pada bagian ini dilaporkan jenis data dan sumber data. Uraian tersebut meliputi data apa saja yang ingin diperoleh, siapa yang hendak dijadikan informan atau subjek penelitian, bagaimana data akan dicari dan dijangkau sehingga validitasnya dapat dijamin.⁶¹

Untuk menentukan sumber data, peneliti menggunakan metode *purposive* yaitu teknik pengambilan informan dengan pertimbangan tertentu yang dipandang dapat memberikan data secara maksimal.⁶² Dengan demikian, metode *purposive* merupakan suatu cara untuk memilih informan yang dapat menjawab rumusan masalah dalam penelitian ini. Jika pemilihan informan tidak dipertimbangkan, informan bisa saja tidak dapat menjawab permasalahan yang ada.

Adapun subjek penelitian yang akan dilaksanakan ini adalah:

1. Pemilik usaha : Fitriana Herawati. Pemilik usaha dijadikan informan karena ia memiliki informasi dan keterangan serta informan yang paling mengetahui informasi tentang pengendalian risiko dalam jual beli hijab secara kredit di Usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang
2. Pelanggan, dijadikannya pelanggan sebagai informan karena pelanggan merupakan subjek yang dijadikan penelitian, karena dari pelangganlah informasi mengenai pengendalian risiko dalam jual beli hijab secara kredit di Usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang, selain itu pelanggan lebih

⁶¹ Tim Penyusun, *Pedoman*, 43.

⁶² Beni Ahmad Saebani, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2009), 66.

mengetahui faktor-faktor penyebab terjadinya risiko dalam jual beli tersebut.

3. Karyawan : Irsya, Kumala, Yasin, Wulan, Ferdi, Hasan, Jasmaniah, Khodijah, Aisyah, Hasanah, Purwati, Ari, Bakier, Elok, Ita, Rofi, Indah, Laili, Risa, Ifa, Ulin, dan Putri. Karyawan secara tidak langsung mengetahui proses terjadinya jual beli secara kredit yang terjadi di Usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang. Selain itu karyawan mengetahui informasi mengenai nasabah yang menjadi pelanggan di tempat penelitian.

D. Teknik Pengumpulan Data

Adapun pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Teknik Observasi

Observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi.⁶³ Observasi yakni metode penelitian dengan pengamatan yang dicatat secara sistematis terhadap fenomena-fenomena yang diselidiki.⁶⁴

Observasi atau yang disebut juga dengan pengamatan, meliputi kegiatan pemuatan perhatian terhadap suatu objek dengan menggunakan seluruh alat indra. Jadi, mengobservasi dapat dilakukan dengan melalui penglihatan, penciuman, pendengaran, peraba, dan pengecap. Apa yang

⁶³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016) 226

⁶⁴ Sutrisno Hadi, *Metode Research*, (Yogyakarta: Andi, 2004), 151.

dikatakan itu sebenarnya adalah pengamatan langsung. Dalam arti penelitian observasi dapat dilakukan dengan kuisisioner, rekaman suara dan gambar.⁶⁵

Peneliti menggunakan observasi Partisipan, yaitu metode pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian melalui pengamatan dan pengindraan di mana peneliti terlibat dalam keseharian informan. Observasi ada dua macam, yaitu :

- a. Observasi terstruktur adalah observasi yang telah dirancang secara sistematis, tentang apa yang akan diamati, kapan dan di mana tempatnya.
- b. Observasi tidak terstruktur adalah observasi yang tidak dipersiapkan secara sistematis tentang apa yang akan diobservasikan. Hal ini dilakukan karena peneliti tidak tahu secara pasti tentang apa yang akan diamati.⁶⁶

Adapun data yang diperoleh peneliti dari observasi adalah:

- a. Risiko yang terjadi pada jual beli hijab di usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang
- b. Pengendalian risiko yang dilakukan oleh pemilik usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang
- c. Transaksi jual beli di usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang

⁶⁵Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, 199-200.

⁶⁶ *Ibid* 145

2. Teknik Wawancara

Wawancara adalah proses percakapan dengan maksud untuk mengontruksi mengenai orang, kejadian, kegiatan, oeganisasi, motivasi perasaan, dan sebagainya yang dilakukan dua pihak yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dengan orang yang diwawancarai.⁶⁷ Sedangkan menurut Margono, wawancara dapat dipandang sebagai metode pengumpulan data dengan jalan tanya jawab atau wawancara sepihak yang dilakukan dengan sistematis dan berlandaskan pada tujuan penelitian. Margono menjelaskan bahwa interview adalah alat pengumpul informasi dengan cara mengajukan sejumlah pertanyaan secara lisan untuk dijawab secara lisan pula.⁶⁸

Adapun jenis wawancara yang digunakan dalam penelitian adalah wawancara tidak terstruktur, di mana wawancara dilakukan secara bebas tanpa membawa dan membuat pedoman wawancara, hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan kepada partisipan.⁶⁹

Dalam wawancara ini peneliti akan memperoleh data berupa:

- d. Untuk mengetahui apa risiko yang terjadi pada jual beli hijab di usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang?
- e. Untuk mengetahui pengendalian risiko di usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang?

⁶⁷ Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kualitatif* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2001) 155

⁶⁸ Margono, *Metodologi Penelitian Pendidikan* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2004), 165.

⁶⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D*, 233

3. Teknik Dokumentasi

Dokumentasi adalah catatan peristiwa yang akan berlalu. Dokumen biasanya berbentuk lisan, gambar, dan karya-karya monumental dari seseorang.⁷⁰ Pengumpulan dokumen ini mungkin dilakukan untuk mengecek kebenaran atau ketepatan informasi yang diperoleh dengan melakukan wawancara mendalam.⁷¹

Adapun data yang ingin diperoleh dari bahan dokumentasi adalah:

- a. Data penjualan pada jual beli hijab secara kredit di usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang.
- b. Profil usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang.

E. Analisis Data

Analisis data dari hasil pengumpulan data merupakan tahapan yang penting dalam penyelesaian suatu kegiatan penelitian ilmiah. Data yang telah terkumpul tanpa dianalisis menjadi tidak bermakna, tidak berarti, menjadi data yang mati dan tidak berbunyi. Oleh karena itu, analisis data ini untuk memberi arti, makna, dan nilai yang terkandung dalam data.⁷²

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis data *deskriptif* yaitu memberikan gambaran mengenai pengendalian risiko dalam jual beli hijab secara kredit di usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang, dan apabila data tersebut sudah terkumpul keseluruhannya maka kemudian peneliti melakukan

⁷⁰ *Ibid.*, 240.

⁷¹ Afrizal, *Metode Penelitian Kualitatif* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2014), 21.

⁷² Moh. Kasiram, *Metode Penelitian* (UIN-Maliki Press, 2008), 119.

analisis data. Menganalisis data yang dalam hal ini dibagi menjadi tiga komponen yaitu:

a. Reduksi Data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok dan memfokuskan pada hal-hal yang penting, reduksi data dengan mengidentifikasi dan mengklarifikasikan data tentang optimalisasi Pengendalian Risiko. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah penelitian untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya.

b. Penyajian Data

Penyajian data merupakan langkah merancang dengan berkesinambungan terhadap deret, kolom-kolom sebuah matrik untuk data kualitatif dan memutuskan jenis dan bentuk data yang harus dimasukkan dalam laporan selama memperoleh data lapangan.

c. Penarikan Kesimpulan

Selanjutnya dari penyajian data dapat ditarik kesimpulan untuk menjawab fokus masalah penelitian.

F. Keabsahan Data

Dari data yang diperoleh, peneliti melakukan kevalidan data. Agar data yang diperoleh benar-benar data yang dicari. Adapun caranya tidak begitu saja percaya kebenaran data diperolehnya dan peneliti tidak bersikap apriori dalam mendiskripsikan pertemuan. Kemudian sikap tersebut dilanjutkan validitas data. Apapun cara yang digunakan peneliti adalah melihat data yang

diperoleh dari beberapa sudut pandang yang dikenal dengan cara triangulasi yang meliputi sumber, metode, penyidik dan teori.

Menurut Moeleong Triangulasi dengan sumber berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif. Dalam hal ini jangan sampai banyak mengharapkan bahwa hasil pembandingan tersebut merupakan kesamaan pandangan, pendapat, atau pemikiran. Yang penting di sini ialah bisa mengetahui adanya alasan-alasan terjadinya perbedaan-perbedaan tersebut.⁷³

Pada triangulasi dengan metode, terdapat dua strategi, yaitu: (1) pengecekan derajat kepercayaan penemuan hasil penelitian beberapa teknik pengumpulan data dan (2) pengecekan derajat kepercayaan beberapa sumber data dengan metode yang sama.

Teknik triangulasi jenis ketiga ialah dengan jalan memanfaatkan peneliti atau pengamat lainnya untuk keperluan pengecekan kembali derajat kepercayaan data. Pemanfaatan pengamat lainnya membantu mengurangi kemencengan dalam pengumpulan data. Pada dasarnya penggunaan suatu tim penelitian dapat direalisasikan dilihat dari segi teknik ini. Cara lain ialah membandingkan hasil pekerjaan seorang analisis dengan analisis lainnya.

Triangulasi dengan teori, berdasarkan anggapan bahwa fakta tertentu dapat diperiksa derajat kepercayaannya dengan satu atau lebih teori, hal itu

⁷³ *Ibid.*, 178-179.

dapat dilaksanakan dan hal itu dinamakannya penjelasan banding (*rival explanations*).

Keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi dengan sumber, hal ini berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif. Di mana peneliti nantinya akan membandingkan antara sumber (informan) satu dengan sumber lainnya, misalnya peneliti membandingkan antara informasi dari pemilik usaha dengan pelanggan atau karyawan, maupun membandingkan informasi dari pelanggan dengan informasi yang disampaikan oleh karyawan.

Penelitian ini, menguji keabsahan datanya menggunakan triangulasi sumber, yakni menguji kreadibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data yang diperoleh melalui sumber.⁷⁴

G. Tahap-tahap Penelitian

Bagian ini menguraikan proses pelaksanaan penelitian mulai dari penelitian pendahuluan, pengembangan desain, penelitian sebenarnya dan sampai pada penulisan laporan.⁷⁵ dilakukan melalui beberapa tahapan penelitian yaitu:

⁷⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif dan R&D*, 274.

⁷⁵ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 76.

1. Tahap pra lapangan

Dalam tahap penelitian pra lapangan terdapat beberapa tahapan.⁷⁶

Tahap tersebut juga dilalui oleh peneliti sendiri, adapun tahapan tersebut adalah:

a. Menyusun rancangan penelitian

Pada tahap ini peneliti membuat rancangan penelitian terlebih dahulu, dimulai dari pengajuan judul, penyusunan matrik penelitian yang selanjutnya dikonsultasikan pada dosen pembimbing dan dilanjutkan penyusunan proposal penelitian hingga seminarnya.

b. Memilih lapangan penelitian

Sebelum melakukan penelitian seorang peneliti harus terlebih dahulu memilih lapangan penelitian. Lapangan penelitian yang dipilih adalah Usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang karena cukup terjangkau bagi peneliti dan tempat ini juga relevan dengan judul yang akan dikaji oleh peneliti yaitu tentang pengendalian risiko dalam jual beli hijab.

c. Mengurus perizinan

Sebelum mengadakan penelitian peneliti mengurus perizinan terlebih dahulu yakni meminta surat permohonan penelitian kepada pihak kampus. Setelah itu peneliti menyerahkan pada pihak Usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang, untuk mengetahui apakah diizinkan mengadakan penelitian atau tidak.

⁷⁶ Moleong, *Metodologi Penelitian*, 127.

d. Menjajaki dan menilai lapangan

Setelah diberikan izin, peneliti mulai melakukan penjajakan dan menilai lapangan untuk lebih mengetahui latar obyek penelitian, lingkungan sosial, adat istiadat, kebiasaan, agama dan pendidikannya. Hal ini dilakukan agar memudahkan peneliti dalam menggali data. Lapangan penelitian yang dijajaki adalah Usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang dan kehidupan orang-orang yang hendak dijadikan informan.

e. Memilih dan memanfaatkan informan

Pada tahap ini peneliti mulai memilih informan untuk mendapatkan informasi yang dipilih, informan yang diambil dalam penelitian ini ialah pemilik usaha, pelanggan, dan karyawan.

f. Menyiapkan perlengkapan penelitian

Setelah semua selesai mulai dari rancangan penelitian hingga memilih informan, maka peneliti menyiapkan perlengkapan penelitian sebelum terjun ke lapangan yakni mulai dari menyiapkan buku catatan, kertas dan sebagainya.

2. Tahap pekerjaan lapangan

Pada tahap ini peneliti mulai mengadakan kunjungan langsung ke lokasi penelitian, namun di samping itu peneliti sudah mempersiapkan diri, baik fisik, mental maupun biaya.

3. Tahap analisis data

Tahap ini merupakan tahap terakhir dari proses penelitian. Pada tahap ini pula peneliti mulai menyusun laporan dan mempertahankan hasil penelitian.

4. Tahap penyusunan laporan

Setelah semua data selesai dianalisis, kemudian kegiatan penelitian dilanjutkan dengan penyusunan laporan penelitian. Laporan tersebut diserahkan pada dosen pembimbing untuk direvisi. Berdasarkan masukan-masukan dari dosen pembimbing kemudian direvisi kembali oleh peneliti sehingga pembimbing menyatakan hasil penelitian ini siap untuk diujikan.



BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya Usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang

Usaha jual beli hijab Hera Jilbab sudah dirintis sejak tahun 1997 yang diawali oleh Fitriana Herawati, beliau memulai usahanya dari pondok pesantren satu ke pondok pesantren lainnya. Awalnya usaha yang beliau tekuni hanyalah usaha sampingan untuk membantu suami yang pada saat itu hanya sebagai guru honorer di salah satu sekolah swasta di Lumajang. Seiring berkembangnya waktu, jilbab yang dijual oleh Fitriana Herawati laku pesat karena kualitas dan harganya sangat cocok untuk kalangan pesantren dan semakin lama berjualan semakin banyak barang yang dibawa, sampai akhirnya Fitriana Herawati tidak berjualan langsung kepada santri akan tetapi dititipkan barang-barang dagangannya ke koperasi pondok pesantren.

Pada tahun 2004 Fitriana Herawati melalui Hera Jilbab Tempeh Lumajang merambah ke pasar-pasar dan toko-toko untuk memasarkan barang dagangannya. Barang-barang dagangan Hera Jilbab Tempeh Lumajang laku pesat sejak tahun 2012 semakin berkembang dan tidak hanya melayani jual beli secara langsung, tetapi juga melayani secara online dan kredit. Media online yang digunakan yaitu web www.jilbabhera.blogspot.com, instagram herajilbab, twitter Hera_jilbab, dan facebook Hera (Hera Jilbab). Dengan kata lain, Hera Jilbab Tempeh

Lumajang dapat dikatakan telah menguasai pasar untuk mendistribusikan jilbabnya di daerah lumajang dan sekitarnya. Karena permintaan semakin lama semakin banyak, Hera Jilbab Tempeh Lumajang mendirikan toko jilbab untuk menunjang penjualan.⁷⁷

2. Visi dan Misi

Visi :

Menjadi pusat distribusi hijab di area Lumajang.

Misi :

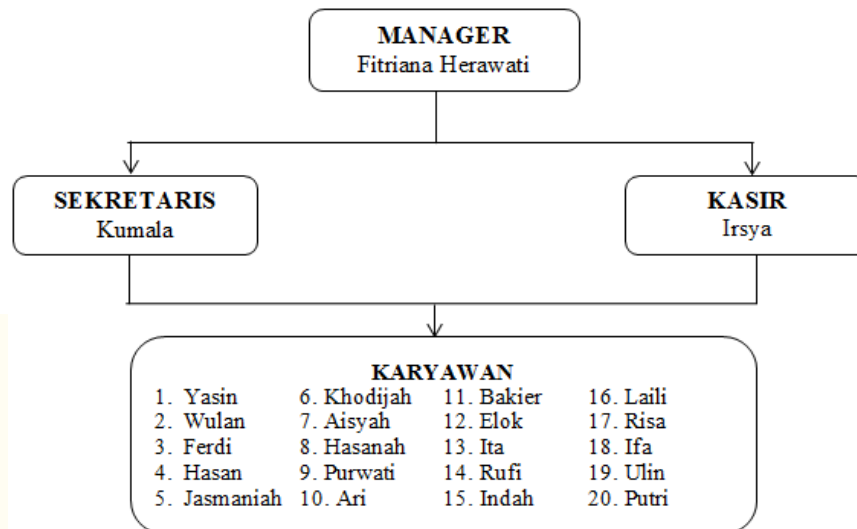
- a. Menyediakan hijab dengan kualitas yang bersaing untuk pelanggan di wilayah Lumajang dan Sekitarnya.
- b. Menyediakan hijab dengan berbagai model yang baru.
- c. Memberikan pelayanan yang baik bagi pelanggan.

3. Tujuan Pendirian

Hera Jilbab Tempeh Lumajang memiliki tujuan utama yaitu untuk menyediakan jilbab yang berkualitas dengan berbagai model terbaru untuk para pelanggannya.

⁷⁷Fitriana Herawati, *wawancara*, Lumajang 10 September 2019.

4. Struktur Usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang.⁷⁸



Data Karyawan Usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang.⁷⁹

Tabel 4.1
Data Karyawan Usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang

No	Nama	Jabatan
1.	Fitriana Herawati	Pemilik
2.	Kumala	Sekretaris
3.	Irsya	Kasir
4.	Yasin	Karyawan
5.	Wulan	Karyawan
6.	Ferdi	Karyawan
7.	Jasmaniah	Karyawan
8.	Khodijah	Karyawan
9.	Aisyah	Karyawan
10.	Hasanah	Karyawan
11.	Purwati	Karyawan
12.	Ari	Karyawan
13.	Bakier	Karyawan
14.	Elok	Karyawan
15.	Ita	Karyawan
16.	Rufi	Karyawan

⁷⁸Dokumentasi Hera Jilbab Tempeh Lumajang, 30 September 2019.

⁷⁹Dokumentasi Hera Jilbab Tempeh Lumajang, 30 September 2019.

17.	Indah	Karyawan
18.	Laili	Karyawan
19.	Risa	Karyawan
20.	Ifa	Karyawan
21.	Ulin	Karyawan
22.	Putri	Karyawan

B. Penyajian Data dan Analisis

Dalam penelitian ini digunakan metode interview, observasi, dokumenter dan catatan lapangan sebagai alat untuk meraih data sebanyak mungkin terhadap berbagai hal yang berkaitan dengan penelitian ini. Segala upaya telah dilakukan untuk meng-eksplorasi-kan data yang kualitatif dan autentifikasi yang berimbang, maka dilakukan juga dengan metode dokumentasi.

Adapun data-data hasil penelitian secara lengkap sebagaimana fokus penelitian adalah sebagai berikut:

1. Alur Jual Beli Hijab Secara Kredit Yang Diterapkan Oleh Hera Jilbab Tempeh Lumajang

Jual beli layak nya makhluk hidup yang memiliki siklus hidup yaitu tumbuh, dewasa dan menurun. Dengan adanya karakteristik industri seperti itu maka perusahaan harus memahami strategi yang direkomendasikan. Perkembangan bisnis yang masih baru berkembang ditandai dengan pertumbuhan yang cepat. Ketika suatu industri sedang berkembang akan memberikan peluang yang menarik namun ancaman pun bisa sama besarnya. Pada fase ini umumnya perusahaan yang mulai

menata aktivitas bisnisnya atau sedang belajar untuk dapat menemukan cara yang paling efektif dalam proses produksi, pemasaran, distribusi dan mengenal konsumen.

Dalam menjalankan usaha perlu diperhatikan faktor-faktor peluang maupun risiko yang muncul antara lain pasar masih baru dan belum terbentuk sehingga faktor ketidakpastian (*uncertainty*) mengenai seberapa cepat pasar tumbuh (*market growth*), seberapa besar pasar yang akan terbentuk, bagaimana struktur pasar nanti, masih belum adanya standar ukuran yang pasti baik mengenai kualitas suatu produk. Kondisi tersebut menyebabkan minimnya informasi dalam menyusun proyeksi, termasuk juga data atau informasi pesaing masih sangat sedikit. Dalam industri yang baru berkembang *barrier to entry* cenderung masih lemah, sehingga pesaing (*new entry*) dapat dengan mudah masuk jika dianggap memberikan peluang yang bagus.

Strategi merupakan suatu rangkaian kegiatan yang saling terintegrasi membentuk suatu nilai yang bisa diandalkan oleh perusahaan. Usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang mempunyai beberapa kebijakan terkait dengan pemberian kredit terhadap konsumennya yang digunakan selama ini, yaitu:

a. Pengajuan

Dalam jual beli hijab, selain memberikan pelayanan jual beli secara cash, Usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang juga memberikan jual beli hijab secara kredit. Dalam hal ini nasabah mengajukan permohonan

kredit yang dituangkan dalam proposal atau berbicara secara langsung.

Hal ini sebagaimana disampaikan oleh Fitriana Herawati sebagai berikut:

Konsumen yang akan membawa barang dan melakukan pembayaran secara kredit, biasanya mengajukan secara langsung. Namun ada pula yang mengajukan melalui proposal, yang mengajukan dengan proposal atau surat kebanyakan dari koperasi maupun koperasi pondok pesantren. Mayoritas yang melakukan kredit di sini biasanya diawali dengan pembayaran secara cash dan sudah berlangganan. Jarang sekali ada konsumen baru langsung melakukan transaksi secara kredit.⁸⁰

Hal ini dibenarkan oleh salah satu konsumen Usaha Hera Jilbab

Tempeh Lumajang, Ibu Nayla mengatakan :

Saya sudah lama berlangganan di Usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang, awal-awalnya saya beli langsung bayar. Akan tetapi karena permintaan barang semakin lama semakin banyak, dan saya harus memenuhi keinginan pelanggan, akan tetapi modal saya kecil, akhirnya saya mengajukan kepada ibu untuk membayar secara kredit. Alhamdulillah ibu memberikan saya kepercayaan untuk membawa barang terlebih dahulu dan membayar belakangan.⁸¹

b. Penyelidikan berkas pinjaman

Bagi konsumen yang mengajukan pembayaran secara kredit, selain memeriksa record transaksi yang telah dilakukan, Usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang juga melakukan pemberiksaan terhadap karakter konsumen. Prosedur ini biasanya dilakukan untuk konsumen yang mengambil barang dalam jumlah banyak. Namun jika konsumen mengajukan kredit dengan barang-barang yang dalam jumlah kecil hal ini tidak dilakukan. Hal ini sebagaimana diungkapkan oleh Fitriana Herawati:

⁸⁰Fitriana Herawati, *wawancara*, Lumajang 22 Agustus 2019.

⁸¹Nayla, *wawancara*, Lumajang 25 Agustus 2019.

Untuk konsumen yang meminta barang dalam jumlah besar, saya lebih ketat dalam menyeleksi permintaan konsumen. Konsumen partai besar biasanya dari koperasi pondok pesantren atau orang-orang yang mengambil barang dijual lagi secara kontan maupun kredit. Untuk koperasi biasanya saya juga memastikan siapa penanggung jawabnya. Hal ini dilakukan agar jika terjadi risiko macet atau terjadi penyalahgunaan wewenang pihak koperasi juga ikut bertanggung jawab, bukan tanggung jawab pribadi.⁸²

Demikian pula yang dikatakan oleh salah satu konsumen dari koperasi Pondok Pesantren Nurul Jadid Paiton Probolinggo.

Saat pengambilan order secara kredit kepada Usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang, selain saya pribadi bertanda tangan, pengurus pondok pesantren juga ikut bertanda tangan yang diwakili oleh ketua koperasi. Hal ini merupakan persyaratan dari Usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang yang wajib dipenuhi oleh konsumen. Akhirnya kami dari pihak koperasi pondok pesantren melakukan tanda tangan untuk memenuhi persyaratan tersebut.⁸³

c. Wawancara

Menilai seseorang dapat dilihat dari cara berbicaranya, atau dari penampilannya. Walaupun hal ini tidak mutlak, akan tetapi sedikit banyak dapat dijadikan ukuran. Hal ini sebagaimana dikatakan oleh Fitriana Herawati:

Untuk memberikan kredit saya biasanya dengan tidak kelihatan mengajak ngobrol konsumen. Dari ngobrol santai tersebut biasanya saya memiliki feeling untuk memberikan kredit atau tidak. Bahkan orang yang tidak mengajukan kreditpun kadang saya tawari barang dengan kredit. Biasanya dengan ngobrol kita akan tahu apakah konsumen ini jujur, memiliki karakter yang baik atau kurang baik. Dengan ngobrol pula saya jadikan sebagai wahana untuk melakukan penyidikan kepada konsumen.⁸⁴

Peneliti juga menanyakan kepada salah satu karyawan di Usaha

Hera Jilbab Tempeh Lumajang, Khodijah mengatakan :

⁸²Fitriana Herawati, *wawancara*, Lumajang 31 Agustus 2019.

⁸³Rofiqoh, *wawancara*, Lumajang 25 Agustus 2019.

⁸⁴Fitriana Herawati, *wawancara*, Lumajang 7 September 2019.

Kalau bu bos orangnya suka bergurau dan enak diajak ngobrol, beliau tidak membedakan antara karyawan dan bos. Bahkan beliau menganggap kita semua seperti saudaranya. Hal ini membuat saya kerasan kerja di sini sampai lama. Terhadap konsumen beliau juga suka bergurau dan mengajak ngobrol, sehingga konsumennya menjadi banyak dan setia dengan selalu berbelanja di toko ini.⁸⁵

d. Keputusan Kredit

Keputusan kredit dalam hal ini adalah menentukan apakah kredit diberikan atau ditolak. Jika diterima maka disiapkan administrasinya. Biasanya keputusan kredit mencakup: jumlah barang yang akan dikredit, jangka waktu kredit, biaya-biaya yang harus dibayar. Hal ini sebagaimana diungkapkan oleh Fitriana Herawati:

Awalnya jika ingin melakukan kredit di Hera Jilbab harus pembelian grosir secara tunai untuk beberapa kali transaksi kurang lebih 4 sampai 5 kali transaksi dalam jangka waktu 3 bulan, kalau pembelianya lancar sampai 4 atau 5 kali baru saya bisa memberikan kredit kepada konsumen tersebut, tapi kalau pembelian kurang lancar atau hanya membeli tidak sampai 5 kali maka permintaan kredit saya tolak. Soalnya saya takut kalau kredit diberikan pembayarannya macet ditengah jalan dan itu malah merugikan usaha saya. Setelah itu baru kita tentukan jumlah barang yang akan dikredit, biasanya hal ini seperti yang telah saya sampaikan tadi yaitu bergantung pada seberapa sering pelanggan ini membeli hijab dengan sistem grosir.⁸⁶

2. Risiko Jual Beli Hijab Secara Kredit di Hera Jilbab Tempeh Lumajang

Di sadari atau tidak, setiap kegiatan yang dilakukan oleh manusia pasti mengandung risiko. Demikian pula dengan jual beli hijab, khususnya secara kredit. Dalam jual beli hijab, suatu keadaan yang dihadapi pemilik usaha atau Hera Jilbab Tempeh Lumajang di mana terdapat kemungkinan

⁸⁵Khodijah, *wawancara*, Lumajang 12 September 2019.

⁸⁶Fitriana Herawati, *wawancara*, Lumajang 7 September 2019.

yang merugikan. Bagaimana jika kemungkinan yang dihadapi dapat memberikan keuntungan yang sangat besar sedangkan walaupun rugi hanya kecil sekali. Selama mengalami kerugian walau kecil apapun hal itu dianggap risiko.

Mengenai risiko, Fitriana Herawati mengatakan :

Secara mudah risiko adalah suatu keadaan yang dihadapi seseorang atau perusahaan di mana terdapat kemungkinan yang merugikan. Menurut saya begitu, karena kalau namanya risiko pasti berkenaan dengan hal-hal yang tidak enak. Padahal semua pedagang pasti mengharapkan keuntungan dan tidak mengharapkan kerugian. Akan tetapi jika saatnya rugi, pasti tidak dapat dihindari, yang kita tekan adalah kita berusaha meminimalisir kerugian yang kita hadapi.⁸⁷

Sebagaimana dikatakan Fitriana Herawati mengenai risiko jual beli hijab secara kredit adalah sebagai berikut:

Memang jual beli kredit sangat besar risikonya mas, risiko terbesar adalah konsumen tidak membayar barang-barang yang sudah diambil dan barang-barangnya sudah habis. Jadi kita hanya sabar menunggu konsumen membayarnya sampai lunas dan kita harus sabar-sabar melakukan penagihan. Selain itu kejelian kita saat memberikan kredit juga sangat berpengaruh terhadap risiko yang akan terjadi. Kita jangan hanya mengejar penjualan barang kita cepat habis, akan tetapi kita juga harus jeli melihat risiko yang akan terjadi.⁸⁸

Salah satu kerugian yang dihadapi dalam jual beli hijab khususnya Hera Jilbab Lumajang adalah pembayaran yang tidak sesuai dari konsumen. Hal ini dikatakan oleh Fitriana Herawati sebagai berikut:

Salah satu penyebab risiko dari Hera Jilbab Tempeh Lumajang adalah pembayaran yang tidak sesuai dari konsumen. Baik keterlambatan maupun jumlah pembayaran yang tidak sesuai dari kesepakatan. Misalnya konsumen dalam kesepakatan membayar satu juta setiap bulan, akan tetapi pada saat pembayaran hanya

⁸⁷Fitriana Herawati, *wawancara*, Lumajang 12 September 2019.

⁸⁸Fitriana Herawati, *wawancara*, Lumajang 31 Agustus 2019.

melakukan pembayaran tujuh ratus lima puluh ribu rupiah. Biasanya konsumen beralasan ada kendala dari pembayaran pelanggan-pelanggannya atau karena kondisi sedang sepi. Menghadapi seperti ini saya selalu menerima dan mencoba menanyakan kapan pembayaran kekurangannya atau diharapkan pada bulan berikutnya pembayaran disesuaikan dengan kesepakatan.⁸⁹

Peneliti juga berusaha menanyakan kepada salah satu konsumen, Rofiqoh mengenai risiko karena konsumen yang melakukan pembayaran tidak sesuai dengan kesepakatan.

Dulu saya pernah mengalami kejadian seperti itu mas, dimana saya beberapa kali tidak mampu melakukan pembayaran sesuai dengan kewajiban saya. Pada waktu itu saya masih awal-awal berjualan. Banyak orang yang mengambil dagangan kepada saya akan tetapi pembayarannya tersendat-sendat. Hal ini berdampak kepada saya untuk melakukan pembayaran kepada ibu Fitriana Herawati. Namun sekarang saya lebih selektif dalam memberikan kredit kepada orang. Saya lebih memprioritas orang-orang yang sudah lama menjadi pelanggan saya dan pembayarannya baik.⁹⁰

Dalam jual beli secara kredit, terdapat dua kemungkinan dalam risiko yang disebut risiko spekulatif dan risiko murni. Saat ditanyakan kepada Fitriana Herawati begini tanggapannya:

Dalam bisnis risiko adalah hal yang wajar, tergantung bagaimana kita menyikapinya. Mengenai risiko spekulatif adalah suatu keadaan yang dihadapi perusahaan yang dapat memberikan keuntungan dan juga dapat memberikan kerugian. Risiko spekulatif kadang-kadang dikenal pula dengan istilah risiko bisnis (*bussines risk*). Misalnya orang yang menabung kalau dipikir secara akal pasti menguntungkan, akan tetapi siapa yang tahu jika tabungan kita saat mau diambil akan tetapi pemegang tabungan menghilang. Itulah risiko. Sementara risiko murni adalah sesuatu yang hanya dapat berakibat merugikan atau tidak terjadi apa-apa dan tidak mungkin menguntungkan. Salah satu contoh adalah terjadinya pencurian, perampokan atau hal-hal lain.⁹¹

⁸⁹Fitriana Herawati, *wawancara*, Lumajang 31 Agustus 2019.

⁹⁰Rofiqoh, *wawancara*, Lumajang 25 Agustus 2019.

⁹¹Fitriana Herawati, *wawancara*, Lumajang 31 Agustus 2019.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, perbedaan utama antara risiko spekulatif dengan risiko murni adalah kemungkinan untung ada atau tidak, untuk risiko spekulatif masih terdapat kemungkinan untung sedangkan risiko murni tidak dapat kemungkinan untung. Untuk risiko yang tidak bisa dihindari, perusahaan perlu melakukan pengendalian risiko.

3. Pengendalian Risiko Jual Beli Hijab Secara Kredit di Hera Jilbab Tempeh Lumajang

Agar perusahaan dapat berjalan dengan lancar dan tetap bertahan, tentu diperlukan usaha yang tepat ketika menghadapi kendala atau risiko. Demikina pula dengan Hera Jilbab Tempeh Lumajang. Risiko pasati selalu mengancam keberlangsungan perjalanan usaha ini. Menghadapi risiko yang muncul tentu memerlukan usaha untuk mengendalikan atau menghindarinya. Sebagaimana diungkapkan Fitriana Herawati:

Kalau berbicara risiko, usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang ini sudah sering menghadapi risiko. Tapi Alhamdulillah sampai saat ini usaha ini tetap berjalan dan berkembang dari waktu ke waktu. Tentu rasa syukur selalu saya panjatkan kepada Allah swt atas semua karunia ini.⁹²

Hera Jilbab Tempeh Lumajang memiliki beberapa langkah untuk menghindari risiko perusahaan yang muncul. Sebagaimana hasil wawancara peneliti dengan pemilik Hera Jilbab Tempeh Lumajang sebagai berikut:

⁹²Fitriana Herawati, *wawancara*, Lumajang 31 Agustus 2019.

a. Menghindari risiko

Untuk menghindari risiko yang mengancam usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang, selaku pemilik usaha Fitriana Herawati mengatakan :

Usaha dengan sistem kredit memiliki risiko yang lebih besar dibanding dengan sistem kontan. Menyerahkan kembali risiko yang terlanjur diterima, atau segera menghentikan kegiatan begitu kemudian diketahui mengandung risiko. Jadi menghindari risiko berarti menghilangkan risiko itu. Selama kita mampu menghindari risiko yang mengancam perusahaan maka selama itu pula perusahaan kita akan tetap berjalan dengan lancar. Cara ini juga dapat diartikan, jika konsumen dalam awal-awal pembayaran tidak baik, untuk menghindari risiko yang lebih parah, saya bisa menarik barang yang sudah terlanjur dipesannya, namun tentu dengan kesepakatan dan keinginan kedua belah pihak.⁹³

Salah satu karyawan Hera Jilbab Tempeh Lumajang, Hasanah mengatakan:

Saya ikut ibu Fitriana Herawati sudah lumayan lama, mulai saya belum menikah sampai sekarang sudah memiliki dua anak. Menurut saya ibu sangat luas pengetahuannya. Dan pintar dalam melakukan jual beli, termasuk menghindari risiko dari kemacetan dalam transaksi. Misalnya pernah ada pelanggan meminta kredit kepada ibu namun gak tahu kenapa sama ibu tidak diberi. Baru saya tahu kemudian pelanggan itu berhenti dan ternyata banyak hutang di toko-toko lain dan berhenti mengambil barang di ibu.⁹⁴

b. Mengendalikan risiko

Untuk mengendalikan risiko tentu membutuhkan pemikiran yang matang, agar selain usaha tetap berjalan, pelanggan atau konsumen juga tetap setia berbelanja kepada usaha yang kita miliki.

⁹³Fitriana Herawati, *wawancara*, Lumajang 31 Agustus 2019.

⁹⁴Hasanah, *wawancara*, Lumajang 20 Agustus 2019.

Salah satu cara Fitriana Herawati selaku pemilik Hera Jilbab Tempeh Lumajang dalam mengendalikan risiko sebagaimana hasil wawancara adalah sebagai berikut:

Salah satu teknik saya dalam mengendalikan risiko adalah mengurangi jumlah pesanan konsumen. Misalnya konsumen meminta barang 25 kodi, namun karena saya melihat ada kekhawatiran terhadap kelancaran pembayarannya maka saya mengurangi pesanan konsumen tersebut dan mencari alasan yang tidak menyinggung perasaannya, misalnya dengan mengatakan stok di toko sedikit, memberikan harapan kepadanya bawa ini dulu, nanti kalau kurang bisa ambil lagi. Itu salah satu cara saya mengurangi dampak yang lebih parah jika kerugian itu memang terjadi.⁹⁵

Hal ini juga diungkapkan oleh salah satu konsumen Hera Jilbab Tempeh Lumajang, Rofiqoh:

Selain membeli secara kontan, saya juga mengambil barang dari ibu dengan cara kredit. Untuk pengambilan barang secara kredit biasanya saya jual lagi dan saya kreditkan juga. Tempo pembayaran untuk kredit biasanya saya rata-rata 6 bulan. Gak enakya kalau ambil barang secara kredit kadang ibu mengurangi jatah yang saya inginkan, misalnya saya butuh 10 kodi tapi sama ibu cuma diberi 5 kodi, katanya sih barang lagi kosong.⁹⁶

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa pengendalian risiko jual beli hijab secara kredit di Hera Jilbab Tempeh Lumajang dilakukan dengan dua cara yaitu menghindari risiko dan mengendalikan risiko. Menghindari risiko di antaranya jika konsumen dalam awal-awal pembayaran tidak baik, untuk menghindari risiko yang lebih parah, saya bisa menarik barang yang sudah terlanjur dipesannya, namun tentu dengan kesepakatan dan keinginan kedua

⁹⁵Fitriana Herawati, *wawancara*, Lumajang 26 September 2019.

⁹⁶Rofiqoh, *wawancara*, Lumajang 25 Agustus 2019.

belah pihak. Sedangkan mengendalikan risiko adalah mengurangi jumlah pesanan konsumen. Misalnya konsumen meminta barang 25 kodi, namun karena saya melihat ada kekhawatiran terhadap kelancaran pembayarannya maka saya mengurangi pesanan konsumen tersebut dan mencari alasan yang tidak menyinggung perasaannya.

C. Hasil Temuan

Berdasarkan hasil analisis peneliti dari data yang diperoleh dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi yang berkenaan dengan Pengendalian Risiko Dalam Jual Beli Hijab Secara Kredit Di Usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang, maka hasil tersebut perlu diadakan pembahasan terhadap hasil temuan dalam bentuk interpretasi dan dikaitkan dengan teori-teori yang relevan berkaitan dengan topik penelitian ini, untuk itu pembahasan temuan ini akan disesuaikan dengan sub yang menjadi pokok pembahasan, guna mempermudah dalam menjawab pertanyaan yang menjadi landasan dalam melakukan penelitian. Hasil temuan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Alur Jual Beli Hijab Secara Kredit Yang Diterapkan oleh Hera Jilbab Tempeh Lumajang

Setelah melakukan penelitian di Hera Jilbab Tempeh Lumajang menurut hasil wawancara dipahami bahwa dalam jual beli khususnya dengan sistem kredit industri perlu memperhatikan segi peluang maupun risiko yang muncul dan belum terbentuk sehingga faktor ketidakpastian (*uncertainty*) mengenai seberapa cepat pasar tumbuh (*market growth*),

seberapa besar pasar yang akan terbentuk, bagaimana struktur pasar nanti, masih belum adanya standar ukuran yang pasti baik mengenai kualitas suatu produk.

Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa alur jual beli jilbab secara kredit yang diterapkan oleh Hera Jilbab Tempeh Lumajang diawali dengan pengajuan dari konsumen untuk mendapatkan barang secara kredit, selanjutnya Hera Jilbab Tempeh Lumajang memeriksa pengajuan yang dilakukan oleh konsumen, termasuk memeriksa konsumen ke dalam kelompok tertentu menurut prinsip 5C yaitu *character* (watak), *capacity* (kemampuan), *capital* (modal), *collateral* (jaminan) dan *condition of economy* (kondisi ekonomi).

Temuan penelitian yang didapatkan berdasarkan hasil wawancara tersebut relevan dengan teori yang dikemukakan oleh Kasmir yang mengatakan prosedur pemberian kredit maksudnya adalah tahap-tahap yang harus dilalui sebelum sesuatu kredit diputuskan untuk dikucurkan. Tujuannya adalah untuk mempermudah perusahaan dalam menilai kelayakan suatu permohonan kredit.⁹⁷

Berdasarkan temuan dan pembahasan temuan yang telah dilakukan selanjutnya dapat dipahami bahwa alur jual beli hijab secara kredit yang diterapkan oleh Hera Jilbab Tempeh Lumajang melalui prosedur-prosedur tertentu yaitu melalui pengajuan dari konsumen, penyelidikan, melakukan

⁹⁷Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, Cet 15, 2014), 100.

wawancara, sampai dengan Penandatanganan akad kredit/perjanjian lainnya baru barang yang diminta oleh konsumen dapat dibawa.

Temuan ini juga menguatkan dari penelitian terdahulu milik Heru Prasetyo Utomo, yang berjudul “*Strategi Manajemen Risiko pada Pembiayaan UKM di BMT Sidogiri (Studi Kasus di BMT Sidogiri Cabang Pembantu Wuluhan)*” Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Jember yang mengatakan bahwa Proses pelaksanaan pembiayaan dimulai dengan beberapa tahapan, yaitu pengajuan pembiayaan, pemeriksaan dan analisis kredit, persetujuan pemberian pembiayaan, perjanjian kredit atau akad pembiayaan, pencairan dana pembiayaan.

2. Risiko Jual Beli Hijab Secara Kredit di Hera Jilbab Tempeh Lumajang

Sebagaimana telah diketahui bahwa setiap kegiatan yang dilakukan oleh manusia pasti mengandung risiko. Demikian pula dengan jual beli hijab, khususnya secara kredit. Dalam jual beli hijab, suatu keadaan yang dihadapi pemilik usaha atau Hera Jilbab Tempeh Lumajang di mana terdapat kemungkinan yang merugikan. Bagaimana jika kemungkinan yang dihadapi dapat memberikan keuntungan yang sangat besar sedangkan walaupun rugi hanya kecil sekali. Selama mengalami kerugian walau kecil apapun hal itu dianggap risiko.

Berdasarkan penyajian data yang didapat melalui hasil wawancara diketahui bahwa risiko jual beli secara kredit di Hera Jilbab Tempeh Lumajang adalah merupakan salah satu kerugian yang dihadapi dalam jual

beli hijab khususnya Hera Jilbab Lumajang adalah pembayaran yang tidak sesuai dari konsumen, konsumen menghilang tanpa melakukan pembayaran sebagaimana mestinya, serta adanya risiko spekulatif dengan risiko murni. Risiko spekulatif adalah kemungkinan untung ada atau tidak, untuk risiko spekulatif masih terdapat kemungkinan untung sedangkan risiko murni tidak dapat kemungkinan untung. Untuk risiko yang tidak bisa dihindari, perusahaan perlu melakukan pengendalian risiko.

Temuan penelitian ini relevan dengan teori yang dikemukakan oleh Nuryadin bahwa risiko dapat diartikan sebagai suatu keadaan yang dihadapi seseorang atau perusahaan di mana terdapat kemungkinan yang merugikan. Bagaimana jika kemungkinan yang dihadapi dapat memberikan keuntungan yang sangat besar sedangkan kalau rugi hanya kecil sekali. Selama mengalami kerugian walau kecil apapun hal itu dianggap risiko. Risiko dapat dikategorikan ke dalam dua bentuk yaitu risiko spekulatif dan risiko murni

Berdasarkan temuan dan pembahasan temuan yang telah dilakukan selanjutnya dapat dipahami bahwa risiko jual beli secara kredit di Hera Jilbab Tempeh Lumajang terdapat dua risiko yaitu risiko spekulatif dan risiko murni. Risiko spekulatif adalah masih adanya kemungkinan untuk mendapatkan untung ada atau tidak, sedangkan risiko murni tidak dapat adanya kemungkinan untung.

3. Pengendalian Risiko Jual Beli Hijab Secara Kredit di Hera Jilbab Tempeh Lumajang

Membangun suatu usaha bukanlah hal mudah. Banyak faktor yang harus dikuasai oleh pemilik, termasuk di antaranya adalah mengendalikan risiko yang muncul. Agar perusahaan dapat berjalan dengan lancar dan tetap bertahan, tentu diperlukan usaha yang tepat ketika menghadapi kendala atau risiko. Demikian pula dengan Hera Jilbab Tempeh Lumajang. Risiko pasti selalu mengancam keberlangsungan perjalanan usaha ini. Menghadapi risiko yang muncul tentu memerlukan usaha untuk mengendalikan atau menghindarinya.

Berdasarkan temuan penelitian dari hasil wawancara, dipahami bahwa usaha dengan sistem kredit memiliki risiko yang lebih besar dibanding dengan sistem kontan. Menyerahkan kembali risiko yang terlanjur diterima, atau segera menghentikan kegiatan begitu kemudian diketahui mengandung risiko. Jadi menghindari risiko berarti menghilangkan risiko itu. Selama kita mampu menghindari risiko yang mengancam perusahaan maka selama itu pula perusahaan kita akan tetap berjalan dengan lancar. Cara ini juga dapat diartikan, jika konsumen dalam awal-awal pembayaran tidak baik, untuk menghindari risiko yang lebih parah, saya bisa menarik barang yang sudah terlanjur dipesannya, namun tentu dengan kesepakatan dan keinginan kedua belah pihak.

Temuan ini relevan dengan teori yang dikemukakan oleh Setia Mulyawan yang mengatakan pengendalian risiko (*risk control*) adalah

suatu tindakan untuk menyelamatkan perusahaan dari kerugian. Pengendalian Risiko, dijalankan dengan metode berikut menghindari risiko, mengendalikan risiko, pemisahan, kombinasi atau pooling dan pemindahan risiko.⁹⁸

Berdasarkan temuan dan pembahasan temuan yang telah dilakukan selanjutnya dapat dipahami bahwa pengendalian risiko jual beli secara kredit di Hera Jilbab Tempeh Lumajang dilakukan melalui menghindari risiko dan mengendalikan risiko.

Temuan ini juga menguatkan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Murdiyono, 2016, yang berjudul "*Identifikasi Bahaya, Penilaian dan Pengendalian Risiko di Bengkel Pengelasan SMK N 2 Pengasih*" Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta yaitu pengendalian risiko yang ada di bengkel terdiri dari pengendalian risiko yang sudah direncanakan sejumlah 26 tindakan dan pengendalian risiko yang belum direncanakan sejumlah 19 tindakan.

⁹⁸Setia Mulyawan, *Manajemen Risiko* (Bandung: Pustaka Setia, 2015), 136.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah memberikan pengantar dan gambaran secara terpadu dan menganalisis beberapa permasalahan-permasalahan yang diteliti, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Alur jual beli hijab secara kredit yang diterapkan oleh Hera Jilbab Tempeh Lumajang melalui pengajuan dari konsumen, penyelidikan, melakukan wawancara, sampai dengan penandatanganan akad kredit/perjanjian lainnya baru barang yang diminta oleh konsumen dapat dibawa, setelah sebelumnya konsumen dilihat kelayakan untuk mendapatkan kredit dengan menggunakan prinsip 5C.
2. Risiko jual beli secara kredit di Hera Jilbab Tempeh Lumajang terdapat dua risiko yaitu risiko spekulatif dan risiko murni. Risiko spekulatif adalah masih adanya kemungkinan untuk mendapatkan untung ada atau tidak, sedangkan risiko murni tidak dapat adanya kemungkinan untung.
3. Pengendalian risiko jual beli secara kredit di Hera Jilbab Tempeh Lumajang dilakukan melalui menghindari risiko dan mengendalikan risiko.

B. Saran-saran

Dari pembahasan tersebut, peneliti mencoba memberikan saran konstruktif atas Pengendalian Risiko Dalam Jual Beli Hijab Secara Kredit Di Usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang sebagai berikut:

1. Hendaknya Hera Jilbab Tempeh Lumajang lebih memberikan fasilitas kredit untuk konsumen-konsumen yang telah lama setia terhadap Hera Jilbab dalam mengambil barang, karena konsumen yang lama sudah diketahui karakternya.
2. Kepada pemilik Hera Jilbab Tempeh Lumajang hendaknya menjunjung tinggi nilai-nilai jual beli dalam Islam, khususnya dalam mengaplikasikan jual beli secara kredit.
3. Kepada konsumen hendaknya menjaga kepercayaan yang telah diberikan oleh Hera Jilbab Tempeh Lumajang, karena mendapatkan dan menjaga kepercayaan itu sangat sulit.

IAIN JEMBER

DAFTAR PUSTAKA

Buku :

- Achsien, Iggi. 2003. *Investasi Syariah Di Pasar Modal*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Afrizal. 2014. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Ahmad Bin, Umar Al-Syatiri. 1368 H. *Alyakytun Nafis*. Surabaya: Hidayah
- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta
- Bungin, Burhan. 2001. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Darmawan, Deni. 2014. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Hadi, Sutrisno. 2004. *Metode Research*. Yogyakarta: Andi.
- Huda, Nurul, att.all. 2016. *Ekonomi Makro Islam: Pendekatan Teoritis*. Jakarta: Prenada Media Group
- Idroes, Ferry N. 2008. *Manajemen Risiko Perbankan*. Jakarta: Rajawali Press
- Inggawati, Mega, 2018. "Pengendalian Risiko Berbasis Kotak Penagihan untuk Pembiayaan Murabahah di KSPPS Muamalah Berkah Sejahtera (MBS) Cipta Menanggal Surabaya", Skripsi:Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Ampel.
- Ismail. 2010. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Kencana.
- Kasiram, Moh. 2008. *Metode Penelitian*. UIN-Maliki Press.
- Kasmir. 2014. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, Cet 15.
- Kementerian Agama RI. 2010. *Al-Qur'an dan Tajwid*. Jakarta : Sygma Pres.
- Lexy J. Moleong, *Metode PenelitianKualitatif*. Bandung: Remaja Rosda Karya, 2008.
- M. Hanafi, Mamduh. 2012. *Manajemen Risiko*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Margono. 2004. *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Jakarta: PT. Rineka Cipta

- Muhammad, Syamsuddin. 2018. *Konsep Islam Tentang Jual Beli*. Jakarta: Pustaka Al-Kautsar.
- Mulyawan, Setia. 2015. *Manajemen Risiko*. Bandung: Pustaka Setia.
- Murdiyono. 2016. "Identifikasi Bahaya, Penilaian dan Pengendalian Risiko di Bengkel Pengelasan SMK N 2 Pengasih",. Skripsi: Universitas Negeri Yogyakarta.
- Nuryadin, Asli. 2012. *Manajemen Risiko*. Jember: Center for Society Studies. CSS.
- Rosyidi, Suherman. 2015. *Pengantar Teori Ekonomi*. Jakarta : Raja Grafindo Persada
- Saebani, Beni Ahmad. 2009. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Sita Afifatius, Sa'diyah. 2017. *Analisis Penerapan Pengendalian Risiko pada Produk Kafalah Pembiayaan Surety Bond di PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah KPS Surabaya,*. Skripsi: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel.
- Solanda. 2016. *Job Safety Analysis (JSA) sebagai Upaya Pengendalian Risiko Kecelakaan Kerja pada Pekerjaan Pengecoran Logam di PT Aneka Adhilogam Karya Ceper Klaten*. Skripsi: Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Sudarsono & Edilius. 1994. *Kamus Ekonomi, Uang dan Bank*. Jakarta: Erlangga.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D,*. Bandung: Alfabeta.
- Tim Penyusun. 2018. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember:IAIN Jember Press.
- Yola Novita, Hasri. 2016. *Identifikasi Sumber Bahaya Potensial, Penentuan Tingkat Risiko dan Penetapan Sarana Pengendalian Berdasarkan Metode Hazard Identification and Risk Assessment Control. HIRAC di Departemen Mekanik PT. Indo Acidatama Tbk. Kemiri, Kebakkramat, Karanganyar,*. Skripsi: Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Yusuf, Muri. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan Penelitian Gabungan*. Jakarta: Prenada Media Grup.

Internet :

<http://adh-dhuhaa-bjaacks.blogspot.co.id/2012/05/kredit-menurutfikih>. Diakses pada 28 Maret 2018

[http://bawas.mahkamahagung.go.id/portal/rb/spip/sosialiasi/BAHAN_ANALISA_R
ESIKO_DAN_AKTIVITAS_PENGENDALIAN.pdf](http://bawas.mahkamahagung.go.id/portal/rb/spip/sosialiasi/BAHAN_ANALISA_R
ESIKO_DAN_AKTIVITAS_PENGENDALIAN.pdf)

<http://www.depokpos.com/arsip/2019/01/3-peran-penting-umkm-dalam-kehidupan-masyarakat-kecil/>

<https://atikaic.wordpress.com/2013/01/29/pengendalian-risiko/>. Diakses pada 28 Maret 2018

<https://media.neliti.com/media/publications/17203-ID-analisis-kondisi-sosial-ekonomi-dan-tingkat-pendidikan-masyarakat-desa-srigading.pdf>

<https://pakarkomunikasicom/komunikasi-langsung-dan-tidak-langsung>, diakses pada 17 September 2019 pukul 20.00 WIB.

Staff.ui.ac.id/system/files/users/bian/material/sesi3manajemenrisikok3.doc



PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : AFIF MAULANA GHIFFARY
NIM : E20152088
Prodi/Jurusan : Ekonomi Syariah/Ekonomi Islam
Fakultas : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Institut : IAIN Jember

Dengan ini menyatakan bahwa karya ilmiah yang berjudul **“PENGENDALIAN RISIKO DALAM JUAL BELI HIJAB SECARA KREDIT DI USAHA HERA JILBAB TEMPEH LUMAJANG”** adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali pengutipan yang sudah disebutkan sumbernya. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa tekanan dan paksaan dari pihak manapun.

Jember, 27 November 2019

Saya yang menyatakan



AFIF MAULANA GHIFFARY

NIM. E20152088

MATRIK PENELITIAN

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
Pengendalian Risiko Dalam Jual Beli Hijab Secara Kredit Di Usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang	Pengendalian Risiko Dalam Jual Beli Hijab Secara Kredit	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengendalian Risiko 2. Kredit 	<ol style="list-style-type: none"> a. Definisi Risiko b. Pengukuran Risiko c. Proses Manajemen Risiko a) Cara mendapatkan kredit b) Cara mengatasi kredit yang bermasalah 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Informan <ol style="list-style-type: none"> a. Pemilik usaha b. Pelanggan 2. Data sekunder <ol style="list-style-type: none"> a. Dokumentasi 3. Kepustakaan: <ol style="list-style-type: none"> a. Buku b. Karya Ilmiah c. Internet 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendekatan dan jenis penelitian: kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif 2. Subjek Penelitian: Teknik Purposive Sampling 3. Metode pengumpulan data : <ol style="list-style-type: none"> a. wawancara b. Observasi c. Dokumentasi 4. Analisis Data: Analisis Deskriptif 5. Keabsahan Data: Triangulasi sumber 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana sistematika jual beli jilbab secara kredit yang diterapkan oleh Hera Jilbab Tempeh Lumajang? 2. Bagaimana Risiko jual beli secara kredit di Hera Jilbab Tempeh Lumajang? 3. Bagaimana pengendalian Risiko jual beli secara kredit di Hera Jilbab Tempeh Lumajang?

PEDOMAN WAWANCARA

A. PEMILIK USAHA HERA JILBAB TEMPEH LUMAJANG

1. Bagaimana sejarah berdirinya Hera Jilbab Tempeh Lumajang?
2. Bagaimana sistematika jual beli Hijab secara kredit yang diterapkan oleh Hera Jilbab Tempeh Lumajang?
3. Apakah pernah mengalami risiko yang diterima dari sistem jual beli secara kredit yang diterapkan oleh Hera Jilbab?
4. Bagaimana Strategi penjualan yang dilakukan oleh Hera Jilbab dengan sistem kredit?
5. Bagaimana Prosedur jual beli Jilbab secara kredit yang dilakukan oleh Hera Jilbab Tempeh Lumajang?
6. Apa kriteria yang diberikan oleh Ibu Hera selaku pemilik usaha kepada konsumen yang melakukan transaksinya secara kredit?
7. Apa faktor penentu keputusan pemberian kredit yang dilakukan oleh pemilik Hera Jilbab Lumajang?
8. Apa resiko yang akan di hadapi dan diterima dari sistem penjualan yang dilakukan secara kredit oleh Hera Jilbab?
9. Bagaimana pengendalian risiko yang dilakukan oleh Hera Jilbab untuk mengatasi risiko yang di hadapi ataupun di terima?
10. Strategi apa yang dilakukan untuk menghindari terjadinya risiko kredit yang diberikan?

B. KARYAWAN HERA JILBAB LUMAJANG

1. Bagaimana sistematika jual beli Hijab secara kredit yang diterapkan oleh Hera Jilbab Tempeh Lumajang yang anda ketahui?
2. Bagaimana Strategi penjualan yang dilakukan oleh Hera Jilbab dengan sistem kredit?
3. Bagaimana Prosedur jual beli Jilbab secara kredit yang dilakukan oleh Hera Jilbab Tempeh Lumajang?

C. KONSUMEN HERA JILBAB

1. Apakah anda pernah melakukan transaksi secara kredit kepada Hera Jilbab Lumajang?
2. Bagaimana prosedur dalam pengajuan transaksi kredit di Hera Jilbab Lumajang?
3. Bagaimana sistematika transaksi secara kredit yang pernah anda lakukan dengan Hera Jilbab?





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 1 mangli, Telp. : (0331) 487550, 427005, Fax. (0331) 427005, Kode Pos : 68136
Website : WWW.iain-jember.ac.id – e-mail : info@iain-jember.ac.id

J E M B E R

Nomor : B- /In.20/7.a/PP.00.9/05/2019
Perihal : Permohonan Izin Penelitian

Yth. Pemilik Usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang
di-

TEMPAT

Diberitahukan dengan hormat, Mohon berkenan kepada Bapak/Ibu
pimpinan untuk memberikan izin penelitian dengan identitas sebagai berikut :

Nama Mahasiswa : Afif Maulana Ghiffary
NIM : E20152088
Semester : IX
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syari'ah
No Telpon : 081247724838
Email : afifmaulana427@gmail.com
Dosen Pembimbing : Retna Anggitaningsih, SE, MM
NIP : 19740420 199803 2 001
Judul Penelitian : "Pengendalian Risiko Dalam Jual Beli Hijab Secara
Kredit Di Usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang".

Demikian Surat Permohonan izin penelitian ini, atas perhatian dan
kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Jember, 26 Mei 2019

a.n. Dekan




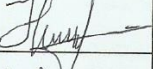
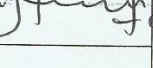
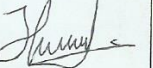
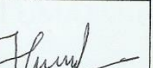
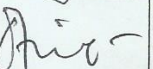
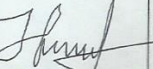
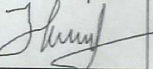
Wakil Dekan Bidang Akademik



Abdul Rokhim

JURNAL PENELITIAN

"Pengendalian Risiko Dalam Jual Beli Hijab Secara Kredit Di Usaha Hera Jilbab Tempeh Lumajang"

No.	Tanggal	Jenis Kegiatan	TTD
1.	01 Juni 2019	Penyerahan Surat Izin Penelitian ke Usaha Hera Jilbab Lumajang	
2.	12 Juni 2019	Observasi lapangan	
3.	22 Agustus 2019	Wawancara mengenai Hera Jilbab Lumajang kepada Pemilik	
4.	22 Agustus 2019	Wawancara mengenai Sistemika Jual Beli Hera Jilbab	
5.	25 Agustus 2019	Wawancara Kepada Konsumen Hera Jilbab Mengenai Hera Jilbab	
6.	31 Agustus 2019	Wawancara dengan Pemilik Hera Jilbab Mengenai Risiko Jual Beli Hijab Kredit yang di lakukan Hera Jilbab	
7.	10 September 2019	Wawancara mengenai sejarah, struktur dan visi misi Hera Jilbab	
8.	12 September 2019	Wawancara dengan Karyawan Hera Jilbab	
9.	08 November 2019	Permintaan surat izin selesai melakukan penelitian	
10.	16 November 2019	Pengambilan surat izin selesai melakukan penelitian	

Jember, 25 November 2019

Pemilik Usaha Hera Jilbab



Fitriana Herawati

DOKUMENTASI



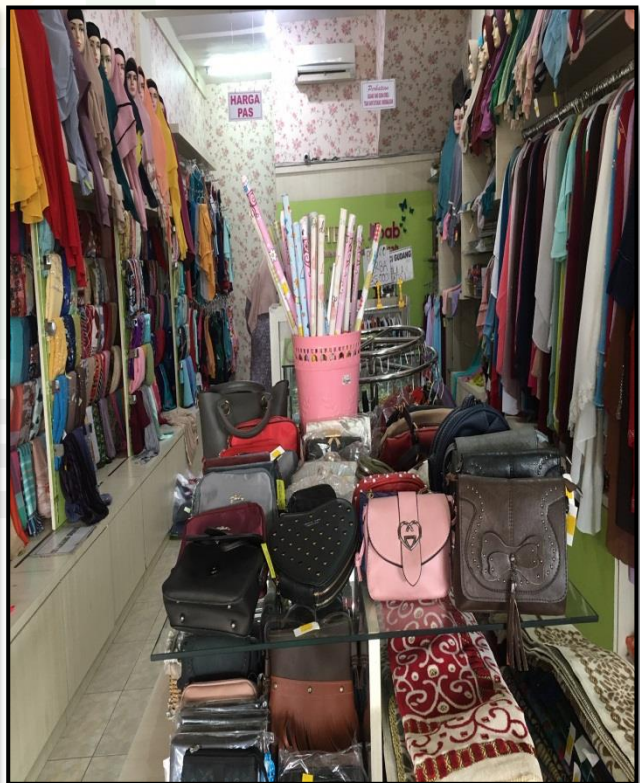
TOKO HERA JILBAB LUMAJANG



KASSA HERA JILBAB LUMAJANG



ETALASE JILBAB HERA JILBAB LUMAJANG



OUTLET HERA JILBAB LUMAJANG



OUTLET HERA JILBAB LUMAJANG



GUDANG HERA JILBAB LUMAJANG



Wawancara Dengan Konsumen Hera Jilbab Lumajang



Wawancara Dengan Karyawan Hera Jilbab Lumajang



Wawancara Dengan Pemilik Hera Jilbab Lumajang



Wawancara Dengan Pemilik Hera Jilbab Lumajang

BIODATA PENULIS

Nama : AFIF MAULANA GHIFFARY

Tempat & Tanggal Lahir : Lumajang, 01 Maret 1997

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Agama : Islam

NIM : E20152088

Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Alamat : Dusun Krajan Tengah RT. 11 RW. 002 Desa Sumberjati, Kecamatan Tempeh, Kabupaten Lumajang

Alamat Email : afifmaulana427@gmail.com

Riwayat Pendidikan : 1. SDN Sumberjati 01 (2009)

2. SMP Negeri 01 Tempeh (2012)

3. SMA Nurul Jadid (2015)



IAIN JEMBER