

**REALISASI PENGENDALIAN RISIKO KREDIT PADA JUAL BELI  
MATERIAL BANGUNAN MENURUT ZAID BIN ALI  
DI TOKO SURYA MEGA DESA MUMBULSARI  
KABUPATEN JEMBER**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember  
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Ekonomi Syariah



Disusun Oleh :

**Nur Oktafiani Tutut CB**  
**E20162105**

Pembimbing:

**Dr. Hj. Nurul Setianingrum, S.E., M.M.**  
**NIP: 19690523 199803 2 001**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
NOVEMBER 2022**

**REALISASI PENGENDALIAN RISIKO KREDIT PADA JUAL BELI  
MATERIAL BANGUNAN MENURUT ZAID BIN ALI  
DI TOKO SURYA MEGA DESA MUMBULSARI  
KABUPATEN JEMBER**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember  
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Ekonomi Syariah

**Disusun Oleh :**

**Nur Oktafiani Tutut CB**  
**E20162105**

**Disetujui Pembimbing:**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

**Dr. Hj. Nurul Setianingrum, S.E., M.M.**  
**NIP: 19690523 199803 2 001**

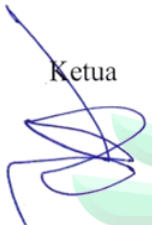




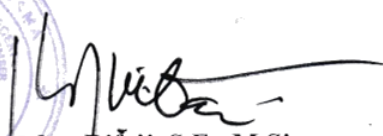
**REALISASI PENGENDALIAN RISIKO KREDIT PADA JUAL BELI  
MATERIAL BANGUNAN MENURUT ZAID BIN ALI  
DI TOKO SURYA MEGA DESA MUMBULSARI  
KABUPATEN JEMBER**

**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: Rabu

Tanggal: 16 November 2022

Tim Penguji	
Ketua	Sekretaris
	
<u>Dr. M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I.</u> NIP: 19760812 200801 1 015	<u>Wildan Khisbullah Suhma, S.Akun., M.Ak.</u> NUP: 202109194
Anggota	
1. Dr. Nurul Widyawati Islami Rahayu, S.Sos, M.Si (  )	
2. Dr. Hj. Nurul Setianingrum, S.E., M.M (  )	
Menyetujui Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam	
	
 <u>Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si.</u> NIP: 19680807 200003 1 001	

## MOTTO

بَلَىٰ مَنْ أَوْفَىٰ بِعَهْدِهِ وَاتَّقَىٰ فَإِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَّقِينَ

Artinya: “Sebenarnya barang siapa menepati janji dan bertakwa, maka sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertakwa.”

(QS-Ali Imron 76)<sup>1</sup>



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

---

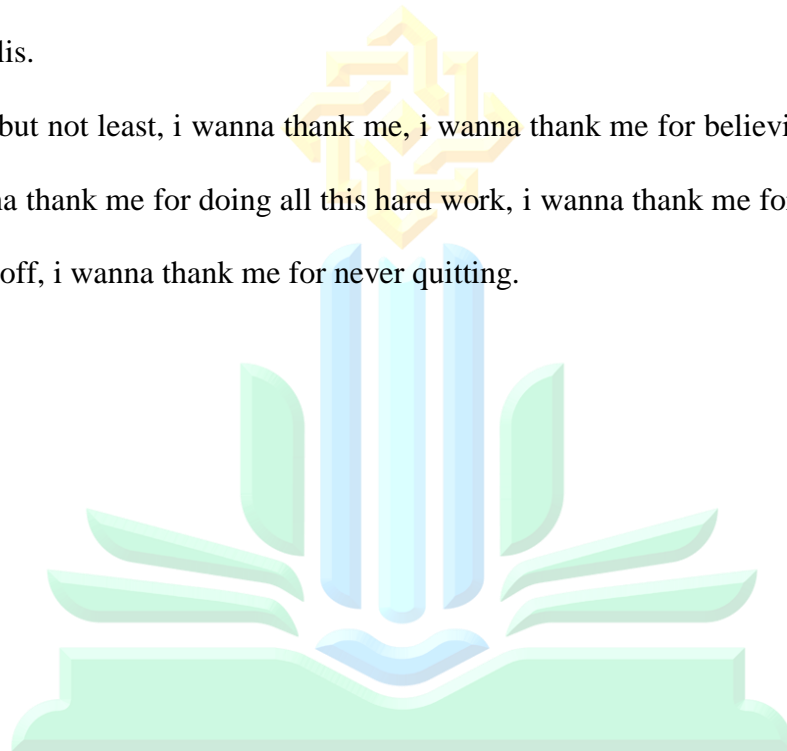
<sup>1</sup> Al-Hikmah Al-Quran dan Tejemahnya. Bandung: (CV. Penerbit Diponegoro: 2019), 59.

## PERSEMBAHAN

Alhamdulillah *wasyukurillah wa ala nikmatillah*, segala puji bagi Allah SWT, shalawat serta salam selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, saya persembahkan karya tulis ini kepada:

1. Kepada orang tua saya, Basir Duran Ala Corebima, Luvia Mediana, dan Rahmah Susilawati tercinta yang selalu memberikan semangat, serta kasih sayang dan doa yang tulus serta rela bekerja keras demi kesuksesan anaknya, terimakasih banyak atas segala pengorbanannya, yang tidak mungkin dapat dibalas oleh penulis, semoga surga kelak menjadi balasan atas kasih sayang, cinta dan pengorbanan kalian.
2. Mbah Mistani tersayang yang selalu memberikan semangat dan yang selalu mendoakan agar cepat lulus.
3. Untuk saudara saya, Zaenal Arifin, Sofia Rahmatilla, Haryati Oqtarysma Tuto Kian Corebima, Zatil Hulwana Basyr Corebima dan Zatil Hulwany Basyr Corebima yang memberikan semangat dan motivasi untuk selalu belajar.
4. Untuk Rizal Maulida Rimbawanto, Siti Hozamatul Mareta, Nur Wasiyanti, Rohmatus Shofiah dan Suudyah Hasanah Abdillah, yang telah memberi support dari awal pengerjaan sampai skripsi ini terselesaikan dan juga yang menjadi sahabat seperjuangan selama menempuh pendidikan di Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
5. Keluarga besar Mung Maddari tercinta yang selalu memberikan semangat, motivasi dan dukungan agar tidak pantang menyerah dalam segala hal.

6. Teman-teman dari kelas ES3 serta angkatan 2016 Ekonomi Syariah yang menjadi teman seperjuangan dan saling berbagi ilmu.
7. Almamater dan seluruh dosen Universitas Islam Negeri Kiai Achmad Siddiq Jember khususnya dosen fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang bersedia meluangkan waktu dan tenaganya untuk memberikan ilmunya kepada penulis.
8. Last but not least, i wanna thank me, i wanna thank me for believing in me, I wanna thank me for doing all this hard work, i wanna thank me for having no days off, i wanna thank me for never quitting.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

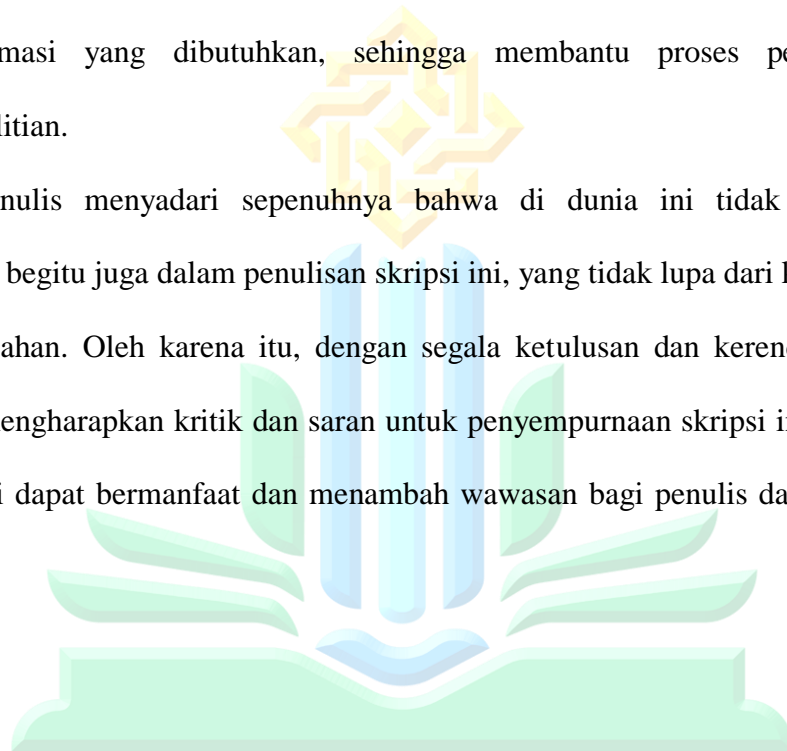
Puji syukur alhamdulillah, penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik, sebagai salah satu syarat menyelesaikan studi Strata Satu (S1), Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, perkenankanlah penulis menyampaikan terimakasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, S.E., MM selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa'i SE., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Ibu Dr. Nikmatul Masruroh, M.E.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
4. Bapak Dr. M.F. Hidayatullah, S.H.I. M.S.I selaku Kepala Prodi Ekonomi Syariah.
5. Ibu Dr. Hj. Nurul Setianingrum, S.E., M.M selaku Dosen Pembimbing.
6. Ibu Dr. Hj. Khairunnisa Musari, M.MT selaku Dosen Penasehat Akademik.

7. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam yang telah banyak memberikan ilmu-ilmu selama dibangku kuliah.
8. Perpustakaan Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang sudah memberikan beberapa referensi untuk menyusun skripsi ini.
9. Pemilik toko Surya Mega Mumbulsari yang telah berkenan memberikan informasi yang dibutuhkan, sehingga membantu proses penyelesaian penelitian.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa di dunia ini tidak ada yang sempurna begitu juga dalam penulisan skripsi ini, yang tidak lupa dari kekurangan dan kesalahan. Oleh karena itu, dengan segala ketulusan dan kerendahan hati, penulis mengharapkan kritik dan saran untuk penyempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan menambah wawasan bagi penulis dan pembaca sekalian.



Jember, 22 Oktober 2022

Penulis

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

**Nur Oktafiani Tutut CB**  
**E20162105**



## ABSTRAK

**Nur Oktafiani Tutut CB, Nurul Setianingrum:** Realisasi Pengendalian Risiko Kredit Pada Jual Beli Material Bangunan Menurut Zaid Bin Ali Di Toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember

Zaid bin Ali merupakan pakar ekonomi islam yang merupakan penggagas awal penjualan suatu komoditi secara kredit dengan harga yang lebih tinggi dari harga tunai

Di Desa Mumbulsari Praktek jual beli secara kredit sudah dikenal dan terjadi begitu lama, dimana terdapat sebuah toko material bangunan yaitu toko Surya Mega yang menerima sistem jual beli kredit. Usaha toko Surya Mega Mumbulsari ini cukup banyak diminati oleh para konsumen, karena kekeluargaan antara penjual dan pembeli sangat erat. Penjual tidak hanya menjadikan pembeli sebagai raja, tetapi juga sebagai kerabat. Hal tersebut yang membuat usaha toko Surya Mega dikenal sampai beberapa desa. Berbelanja di toko Surya Mega Mumbulsari sangat menarik karena banyak perbedaan dengan toko-toko bangunan lain di sekitar mumbulsari. Kelebihan itu juga nampak dari toko Surya Mega yang menjual dengan sistem kredit dan bahan-bahannya juga lengkap.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti memfokuskan penelitian dengan lingkup yaitu: 1. Bagaimana praktik jual beli kredit yang dilakukan pada jual beli material bangunan di Toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember, 2. Bagaimana realisasi pengendalian risiko kredit pada jual beli material bangunan di Toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember, 3. Bagaimana relevansi pandangan Zaid Bin Ali atas jual beli kredit di Toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember.

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Dalam menentukan informan peneliti menggunakan teknik *purposive*, yaitu pertimbangan dalam memilih informan yang dianggap mengetahui informasi terkait permasalahan yang akan diteliti. Sedangkan pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Hasil dari penelitian ini adalah: 1. Praktik jual beli kredit yang dilakukan pada jual beli material bangunan di Toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember memiliki dua sistem pembayaran yakni pembelian barang secara tunai dan pembelian barang secara kredit. 2. Realisasi pengendalian risiko kredit pada jual beli material bangunan di Toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember melalui menghindari risiko dan mengendalikan risiko. 3. Relevansi pandangan Zaid Bin Ali atas jual beli kredit di toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember yaitu sebagaimana sistem pembelian kredit pada umumnya, harga ditawarkan lebih tinggi dari harga penjualan secara tunai.

**Kata Kunci :** Kredit, Pengendalian Resiko, Jual Beli

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING.....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang.....	1
B. Fokus Penelitian.....	7
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	8
E. Definisi Istilah.....	9
F. Sistematika Pembahasan.....	12
<b>BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN .....</b>	<b>13</b>
A. Penelitian Terdahulu.....	13
B. Kajian Teori .....	23
1. Pengendalian Risiko .....	23

2. Kredit .....	24
3. Jual Beli .....	26
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>32</b>
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....	32
B. Lokasi Penelitian .....	33
C. Subyek Penelitian .....	33
D. Teknik Pengumpulan Data .....	34
E. Analisis Data .....	36
F. Keabsahan Data .....	38
G. Tahap-tahap Penelitian .....	39
<b>BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS .....</b>	<b>41</b>
A. Gambaran Obyek Penelitian .....	41
B. Penyajian Data dan Analisis .....	44
1. Praktik jual beli kredit yang dilakukan pada jual beli material bangunan di toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember .....	45
2. Realisasi pengendalian risiko kredit pada jual beli material bangunan di toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember .....	48
3. Relevansi pandangan Zaid Bin Ali atas jual beli kredit di toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember .....	52
C. Pembahasan Temuan .....	54
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>60</b>
A. Kesimpulan .....	60
B. Saran-saran .....	60

**DAFTAR PUSTAKA** ..... 61

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

1. Matrik Penelitian
2. Surat Pernyataan Keaslian Tulisan
3. Surat Permohonan Izin Penelitian
4. Surat Keterangan Selesai Penelitian
5. Surat Keterangan Selesai Bimbingan
6. Pedoman Wawancara
7. Dokumentasi
8. Jurnal Penelitian
9. Biodata Penulis



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

## DAFTAR TABEL

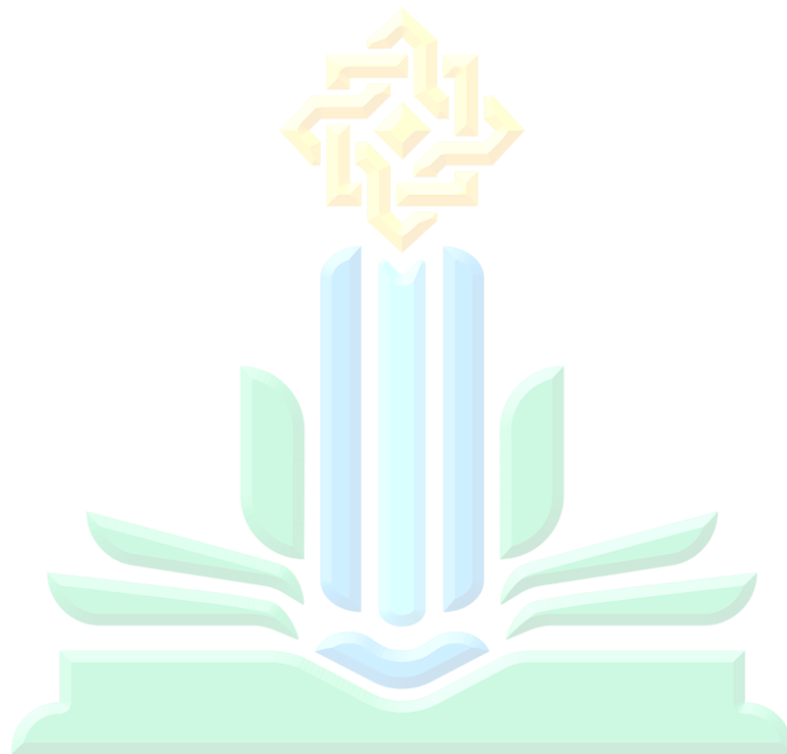
No.	Uraian	Hal
Tabel 2.1	Perbedaan dan Persamaan Penelitian Terdahulu .....	21



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

## DAFTAR GAMBAR

No.	Uraian	Hal
Gambar 3.1	Skema Analisis Data Miles dan Huberman.....	37
Gambar 3.2	Skema Analisis Triangulasi Sumber .....	39



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Pada prinsipnya hidup masyarakat dan kegiatan keseharian tidak dapat dipisahkan dari kegiatan manajemen. Suatu kegiatan yang mengatur demi meraih tujuan yang sudah ditentukan sebelumnya disebut manajemen. Manajemen merupakan kebutuhan bagi setiap organisasi karena suatu usaha tidak akan berjalan jika tidak ada suatu manajemen yang mengatur jalannya bisnis. Manajer organisasi sebagian besar bertanggung jawab atas pencapaian tujuan ekonomi, sosial, dan politiknya. Namun, tanpa manajemen, semua upaya akan sia-sia, tujuan akan lebih menantang, dan kerugian atau risiko akan terjadi.<sup>2</sup>

Risiko dianggap sebagai hal yang berpotensi merugikan perusahaan. Risiko juga dapat berupa ancaman atau kemungkinan suatu tindakan atau peristiwa yang berdampak bertentangan dengan tujuan yang ingin dicapai karena dapat menjadi peluang kerugian. Dengan menerapkan manajemen risiko, risiko yang mungkin terjadi dapat dikelola. Istilah manajemen risiko mengacu pada kumpulan kegiatan atau prosedur manajemen yang proaktif dan terarah yang bertujuan untuk mencegah kegagalan instrumen. Proses mengarahkan bisnis untuk mengelola risiko sedini mungkin sehingga mereka

---

<sup>2</sup> Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2004), Cet- 3, 109.

dapat membuat keputusan untuk meminimalkan kerugian yang dikenal sebagai manajemen risiko.<sup>3</sup>

Risiko kredit merupakan salah satu bahaya yang dihadapi perusahaan. Risiko kredit timbul ketika nasabah gagal atau tidak mampu membayar kembali jumlah pinjaman dan bunga yg sudah disetujui kedua belah pihak dalam jangka waktu tertentu. Karena pada umumnya produsen menginvestasikan sebagian dananya dalam bentuk kredit dengan harapan dapat meningkatkan keuntungan, risiko akan sangat tinggi jika produsen tidak bisa mengatasi permasalahan yang dihadapi dengan peningkatan kualitas. Jika ingin sukses, tidak boleh mengabaikan ketidakpastian dan risiko yang menyertainya. Melihat fakta tersebut, setiap orang terutama pemilik usaha, harus selalu berusaha mengatasinya, yang berarti mengurangi ketidakpastian seminimal mungkin sehingga kerugian dapat dihindari atau setidaknya diminimalkan. Risiko-risiko tersebut dapat dimitigasi dengan beberapa cara, salah satunya adalah pengendalian risiko.<sup>4</sup>

Pengendalian risiko menjadi bagian penting dalam perencanaan bisnis. Secara alami, manajemen harus merencanakan dan mengelola dengan baik setiap keputusan dan tindakan yang diambil, terutama jika menyangkut kegiatan yang menggunakan sumber daya perusahaan yang layak secara ekonomi. Tanpa persiapan yang matang, potensi kekecewaan dan kemalangan akan jauh lebih besar menonjol. Akibatnya, tujuan prosedur pengendalian

---

<sup>3</sup>Merry Natalia Nawatri, Topowijono, Achmad Husaini, *Efektifitas Proses Manajemen Risiko Perbankan Dalam Mengendalikan Risiko Kredit*, Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)|Vol. 25 No. 1 Agustus 2015, 1-2.

<sup>4</sup>Retna Anggitaningsih, *Manajemen Risiko*, (Jember: STAIN Jember Press, 2003), 2.



adalah untuk mengurangi atau mencegah situasi atau peristiwa yang berdampak negatif pada bisnis.<sup>5</sup>

Karena kemajuan teknologi yang pesat, praktik jual beli telah mengalami banyak transformasi sepanjang sejarah. Salah satu gambaran nyata perkembangan transaksi seperti penjualan dan pembelian dalam bisnis makro maupun mikro adalah penjualan dengan pembayaran kredit. Mengkredit barang yang dijual adalah salah satu cara penjual mencoba menjual produknya karena sekarang lebih cenderung membeli dan menjual secara kredit daripada membayar secara tunai, karena lebih mudah dan membayarnya dengan cicilan secara berangsur. Kita harus bekerja sama satu sama lain dan mengenali kompleksitas masalah jual beli untuk memenuhi kebutuhan kita sehari-hari.<sup>6</sup>

Zaid bin Ali merupakan pakar ekonomi islam yang merupakan seorang ahli yang mencetuskan sebuah gagasan untuk menjual barang dengan sistem kredit dengan harga yang lebih mahal dibanding harga cash.<sup>7</sup> Zaid bin Ali percaya bahwa perdagangan akan menghasilkan produksi sesuatu dengan uang. Akibatnya, Zaid Bin Ali benar bahwa transaksi kredit harus dibeli dan dijual dengan harga mahal asalkan yang terpenting adalah kedua belah pihak ridha. Zaid Bin Ali berpendapat bahwa keuntungan dari penjualan hanya bagian dari bisnis, tidak termasuk riba, dan itu adalah respon terhadap

---

<sup>5</sup>Bayu Wijayantini, *Model Pendekatan Manajemen Risiko*, Jeam Vol Xi No. 2/2012, 58.

<sup>6</sup> M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), 161.

<sup>7</sup>Juhaya S. Pradja, *Ekonomi Suariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2012), 43.

permintaan pasar.<sup>8</sup> Jual beli kredit menjadi sorotan syariat Islam, hingga saat ini bentuk jual beli kredit yang ideal menurut Islam masih terus diupayakan mengingat kredit merupakan keinginan dari masyarakat sendiri tapi pasti akan terjerumus kedalam bunga. Dalam konteks jual beli kredit ini, transaksi diperbolehkan dan halal hukumnya jika sejalan dengan syarat transaksi dalam syariat Islam, khususnya dalam pandangan Zaid Bin Ali.

Di Desa Mumbulsari Praktek jual beli secara kredit sudah dikenal dan terjadi begitu lama, dimana terdapat sebuah toko material bangunan yaitu Toko Surya Mega yang menerima sistem jual beli kredit. Sistem jual beli kredit sudah berlangsung lama yaitu sejak tahun 2010. Usaha Toko Surya Mega Mumbulsari ini cukup banyak diminati oleh para konsumen, karena sifat kekeluargaan antara penjual dan pembeli sangat erat dan menganggap pembeli sebagai kerabat juga. Hal tersebut yang membuat usaha Toko Surya Mega dikenal sampai beberapa desa. Misalnya saja pelanggan tetap yang berasal dari Desa Gambiran, Desa Suco, dan Desa Lampeji.

Berbelanja di toko Surya Mega Mumbulsari sangat menarik karena banyak perbedaan dengan toko-toko bangunan lain di sekitar mumbulsari, seperti di Toko Bangunan Makin Jaya, Toko Bangunan Murni Jaya, Dan Toko Bangunan Oemar Permatasari, di toko tersebut tidak memberlakukan pembelian dengan sistem jual beli kredit melainkan hanya secara tunai. Hal inilah yang menjadi kelebihan dari toko Surya Mega yang menjual dengan sistem kredit dan bahan-bahannya juga lengkap. Selain itu, bahan dan harga

---

<sup>8</sup>Adiwarman Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Cet. Ke-3 (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), 12.

juga menjadi pertimbangan untuk membeli barang. Toko Surya Mega memiliki kualitas bahan yang bagus dan terpercaya keunggulannya, serta harganya yang terjangkau. Oleh karena itu, toko Surya Mega tidak hanya dikenal masyarakat dari kalangan ekonomi atas, namun juga masyarakat dari kalangan menengah ke bawah, seperti harga satu sak semen merk Semen Tiga Roda 40kg dijual dengan harga Rp. 58.900 dan jika pembelian banyak maka harga akan dikurangi. Sedangkan di toko bangunan lainnya Semen Tiga Roda 40kg dijual dengan harga Rp. 60.000 dan harganya tidak ada pengurangan meskipun membeli dengan jumlah yang banyak.

Namun, meskipun toko Surya Mega menerima pembelian secara kredit, Pemiliknya hanya menerima pembelian secara kredit kepada orang yang dikenalnya saja seperti saudara, tetangga, dan teman dekat. Hal ini dilakukannya untuk meminimalisir risiko yang terjadi pada usahanya tersebut. Untuk sistem pembayaran setiap orang harus membayar rutin setiap minggu atau setiap bulan sesuai persetujuan keduanya.<sup>9</sup>

Dalam memasarkan dagangannya pak Aci juga mengalami kesulitan. Ada beberapa faktor yang membuat pak Aci kesulitan, faktor pertama yaitu berjuang keras untuk menjual produknya karena banyaknya pesaing. Kedua, permintaan yang rendah di hari biasa karena bukan merupakan kebutuhan pokok. Menghadapi situasi dan kondisi seperti ini Pak Aci mempunyai strategi untuk merebut hati pelanggannya dengan cara menjual barangnya secara kredit ketika pembeli kekurangan uang. Toko bangunan Surya Mega

---

<sup>9</sup> Aci, *wawancara*, Mumbulsari, 14 Desember 2019.

Mumbulsari berprinsip tidak memberatkan pihak pembeli yaitu saling menguntungkan atau tolong menolong. Hal ini disebabkan, sebagian dari mereka kadang-kadang ingin membeli barang tersebut namun tidak bisa membeli dengan tunai, maka kredit adalah pilihan yang dirasa tepat. Selain itu, jual beli kredit sangat populer di kalangan masyarakat saat ini, karena memungkinkan mereka untuk mendapatkan barang yang diinginkan terlebih dahulu dan membayar dengan mencicil di kemudian hari. Hal ini tentunya dalam jangka waktu yang telah disepakati sehingga pembayaran tidak terasa.

Meskipun begitu pak Aci tidak hanya dengan sistem kredit namun jika ada pelanggan yang ingin membeli secara tunai akan tetap dilayani. Dengan hal tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwasanya alasan pak Aci lebih mengarahkan bisnisnya ke kredit adalah untuk membantu atau mempermudah orang-orang yang menginginkan perlengkapan bangunan terutama dengan jumlah lebih dari satu namun belum memiliki cukup uang secara cash untuk membelinya.

Perbedaan yang mendasar antara toko bangunan Surya Mega Mumbulsari dengan toko bangunan lainnya yakni terletak pada penjual yang menjual secara kredit dan tidak memberlakukan batasan waktu angsuran. Pastinya sistem kredit ini membutuhkan kepercayaan satu sama lain. Oleh karena itu, sangat menarik jika ditelusuri lebih dalam tentang pengendalian risiko kredit yang kemungkinan terjadi pada usaha kecil menengah tersebut, serta bagaimana pandangan Islam terhadap model transaksi yang sejalan dengan hukum Islam khususnya menurut pandangan Zaid Bin ali.

Berdasarkan apa yang telah dijelaskan oleh penulis sekaligus peneliti, maka penulis sangat tertarik untuk mengambil judul “Realisasi Pengendalian Risiko Kredit Pada Jual Beli Material Bangunan Menurut Zaid Bin Ali di Toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember”.

## **B. Fokus Penelitian**

Fokus penelitian yang akan dibahas selama proses penelitian termasuk dalam bagian ini. Kalimat pertanyaan harus digunakan untuk mengatur fokus penelitian dengan cara yang jelas, ringkas, dan spesifik.<sup>10</sup>

Berdasarkan landasan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa fokus penelitian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana praktik jual beli kredit yang dilakukan pada jual beli material bangunan di Toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember?
2. Bagaimana realisasi pengendalian risiko kredit pada jual beli material bangunan di Toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember?
3. Bagaimana relevansi pandangan Zaid Bin Ali atas jual beli kredit di Toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember?

## **C. Tujuan Penelitian**

Uraian tentang arah penelitian yang akan dilakukan dikenal sebagai tujuan penelitian. Isu-isu yang telah diidentifikasi perlu disebutkan dalam tujuan penelitian.<sup>11</sup>

Berikut tujuan dari penelitian ini berdasarkan fokus penelitian di atas:

<sup>10</sup>Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah IAIN Jember*, (Jember: IAIN Jember Press. 2014), 44.

<sup>11</sup>Tim Penyusun, *Ibid*, 45.

1. Mengetahui praktik jual beli kredit yang dilakukan pada jual beli material bangunan di Toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember.
2. Mengetahui realisasi pengendalian risiko kredit pada jual beli material bangunan di Toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember.
3. Mengetahui relevansi pandangan Zaid Bin Ali atas jual beli pada jual beli material bangunan di Toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diharapkan dari setiap penelitian. Manfaat ini dapat bersifat teoritis atau aktual.<sup>12</sup> Kontribusi yang akan diberikan setelah penelitian selesai termasuk dalam manfaat penelitian. Kegunaan teoritis dan praktis antara lain untuk penulis, organisasi, dan masyarakat. Kegunaan penelitian harus didasarkan pada kenyataan.<sup>13</sup>

Berikut peneliti ulas apa saja manfaat dari penelitian ini:

1. Manfaat Teoritis
  - a. Temuan penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pengendalian risiko pembelian dan penjualan kredit.
  - b. Sebagai dasar untuk penelitian serupa dan sebagai titik referensi.
  - c. Kontribusi pengetahuan dan mengembangkan pengetahuan akademik.

---

<sup>12</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2014), 291.

<sup>13</sup>Tim Penyusun, *Ibid*, 45.

## 2. Manfaat praktis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi Pemerintah Daerah Kabupaten Mumbulsari Jember sebagai tambahan informasi dan masukan bagi instansi untuk mengantisipasi risiko.
- b. Bagi pendidikan penelitian ini bisa jadi acuan untuk peneliti berikutnya, bisa ditambahkan sebagai sumber referensi, dan dapat dijadikan sebagai bahan masukan, yang diharapkan dapat menghasilkan hasil yang lebih baik dari yang telah dihasilkan oleh peneliti sebelumnya.
- c. Untuk peneliti, untuk dapat memberikan tambahan wawasan tentang bahaya yang dihadapi perusahaan, khususnya risiko kredit.

## E. Definisi Istilah

Arti istilah mengandung arti penting yang menjadi titik fokus pertimbangan spesialis dalam judul resensi. Tujuannya adalah untuk menghindari kesalahpahaman arti istilah yang dimaksudkan oleh peneliti.<sup>14</sup>

### 1. Pengendalian Risiko

Biasanya kata mengendalikan diterjemahkan sebagai mengarahkan, mengatur, atau memerintahkan.<sup>15</sup> Pengendalian adalah fungsi yang menghentikan kegiatan dari/membuat kesalahan. Sebagai akibat dari tindakan yang dilakukan oleh sejumlah besar pekerja, kesalahan, seperti bekerja dengan cara yang tidak tepat atau membuang-buang waktu, akan

<sup>14</sup>Tim Penyusun, *Ibid.*, 45.

<sup>15</sup>Ivan J. William, *Sistem Pengendalian Dan Umpan Balik*, (Jakarta: Erlangga, 1996), 1

selalu terjadi.<sup>16</sup> Risiko di sisi lain adalah hasil buruk dari satu atau lebih tindakan.<sup>17</sup> Dengan kata lain, pengendalian risiko adalah cara mengambil langkah-langkah untuk mengurangi kerugian dari kegiatan tersebut.

## 2. Kredit

Kredit adalah segala jenis pinjaman yang harus dilunasi dengan bunga sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati. Menurut UU Perbankan No. 7 Thn. 1992, pengertian kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan suatu kontrak atau perjanjian pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain, dimana peminjam yang ditunjuk wajib membayar hutang setelah periode tersebut. Suatu periode yang mencakup jumlah pembayaran bunga, kompensasi, atau bagi hasil.<sup>18</sup>

## 3. Jual Beli

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, jual beli adalah suatu perjanjian yang mengikat secara hukum antara penjual sebagai yang menerima barang, dan pembeli sebagai yang menerima barang dan bertanggung jawab untuk membayar harga jual.<sup>19</sup> Penjualan yakni transaksi antara penjual dan pembeli barang atau jasa yang menjadi subjek transaksi penjualan.<sup>20</sup>

<sup>16</sup>Karyoto, *Dasar-Dasar Manajemen Teori, Definisi, dan Konsep*, (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2016), 6

<sup>17</sup>Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), Edisi ke-3, Cet ke-3, 95.

<sup>18</sup>Malayu S.P. Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, Cet. IV (Jakarta: PT. Bui Aksara, 2007), 87.

<sup>19</sup>Tim Penyusun kamus Pusat Bahasa Edisi 3 Cetakan 4, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 2007), 478.

<sup>20</sup>Ismail. *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), 135.



#### 4. Zaid bin Ali

Zaid bin Ali adalah seorang pemikir ekonomi Islam terkemuka tahap pertama. Tahap pertama adalah tahap awal hingga abad ke-5 Hijriah atau tahap abad ke-11 M, yang dikenal sebagai tahap dasar ekonomi Islam, yang dikembangkan oleh Fuqaha, diikuti oleh Sufi, dan kemudian Filsafat.<sup>21</sup> Nama lengkap silsilah Ahlu Bayt adalah Imam Zaid bin Ali Zainal Abidin bin Husain, Imam kelima dari setiap sisi imam Syiah. Jelas bahwa Zaid bin Ali adalah putra dari Imam Syiah ke-4, Ali Zainal Abidin, dan cucu dari Hussein bin Ali, Imam Syiah ke-5. Ia lahir di Madinah pada tahun 80H/699 M.<sup>22</sup>

#### 5. Pengendalian Risiko Kredit Pada Jual Beli Material Bangunan Menurut Zaid Bin Ali di Toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember

Yang tersirat dari judul tersebut adalah praktek pemilik toko bahan bangunan di Toko Surya Mega di Desa Mumbulsari Kabupaten Jember untuk meminimalisir resiko jual beli secara kredit. Penulis kemudian menganalisis praktik tersebut dari perspektif Islam, yaitu dari perspektif Zaid bin Ali, penggagas perdagangan kredit dan aktivis ekonomi Syariah.

<sup>21</sup>Adiwarman Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam* Edisi Ketiga (Jakarta: PT. Raja Grafindo persada, 2012), 10.

<sup>22</sup>Nur Chamid, *Jejak langkah Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), 147.

## F. Sistematika Pembahasan

Pembahasan tentang proses penelitian yang dimulai dengan pendahuluan dan berlanjut hingga bab terakhir merupakan termasuk dalam sistematika pembahasan.<sup>23</sup> Sistematika pembahasan penelitian ini meliputi:

BAB I Pendahuluan, membahas tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, pengertian istilah, dan sistematika penerapannya.

BAB II Kajian Kepustakaan, pada bagian ini dicantumkan berbagai hasil penelitian sebelumnya yang relevan dengan penelitian yang dilakukan. Setelah itu, dilengkapi teori yang bersangkutan, yang merupakan tulisan terpenting.

BAB III Metode Penelitian, menganalisis data, memvalidasi data, dan tahapan data hanyalah beberapa metode yang dapat digunakan untuk menganalisis data. Metode lainnya meliputi analisis lokasi, topik, dan penelitian.

BAB IV Penyajian Data dan Analisis, penyajian dan analisis informasi, dan diskusi hasil.

BAB V Penutup, berisi kesimpulan dan Saran.

---

<sup>23</sup>Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2017), 48.

## BAB II

### KAJIAN KEPUSTAKAAN

#### A. Penelitian Terdahulu

Penelitian-penelitian sebelumnya yang mendasari penelitian ini telah dilakukan oleh beberapa peneliti, namun masing-masing peneliti yang ada memiliki keunikannya masing-masing. Sangat penting bahwa penelitian sebelumnya dimasukkan dalam penelitian untuk menguji tingkat orisinalitas penelitian yang dilakukan. Para peneliti memasukkan penelitian sebelumnya dengan sedikit korelasi dengan penelitian yang dilakukan, dengan perbedaan berikut antara setiap penelitian sebelumnya yang ditemukan sebelumnya:

1. Syntia Ayu Mardiana, Analisis Sistem Tanggung Renteng Sebagai Strategi Dalam Meminimalisir Risiko Kredit Bermasalah Di Badan Usaha Milik Desa Bersama (BUMDESMA) Sendang Tulungagung, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Tulungagung, 2020.

Hasil dari penelitian ini adalah penerapan Sistem Pembagian Tanggung Jawab pada Badan Usaha Milik Desa (BUMDEMA) Sendang Tulungagung. Artinya, berbagi tanggung jawab sebagai jaminan sosial wajib antar anggota berdasarkan nilai-nilai yang terkandung dalam tanggung jawab bersama. Kerjasama yang saling menguntungkan, tolong menolong dan saling percaya antar anggota. Sebuah pinjaman dimulai dengan tahap pertama. Artinya, sekelompok peminjam harus memenuhi persyaratan melalui proposal. Fase kedua adalah fase review, fase ketiga

adalah pembahasan pendanaan, dan fase keempat adalah fase rollout. Pelunasan pinjaman dengan sistem tanggung jawab bersama meminimalkan risiko kredit bermasalah bagi Badan Usaha Milik Desa (BUMDESMA) Sendang Tulungagung yang didukung oleh nilai-nilai yang terkandung dalam tanggung jawab bersama, peraturan dan kebijakan, dapat menjadi strategi untuk menahan diri.<sup>24</sup>

2. Putu Lia Krisnia, Mengungkap Sanksi Pelayanan Adat Sebagai Sistem Pengendalian Internal Pemberian Kredit Pada Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) Wira Kusuma Desa Munduk Bestala, Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja, 2020.

Menurut hasil penelitian ini, sistem kredit yang diterapkan pada BUMDES Wira Kusuma hanya memberikan kredit kepada warga desa Munduk Bestala yang memiliki kartu keluarga dan sudah menikah, dengan batas kredit maksimal Rp 15.000.000 dan ingin mengajukan nasabah pinjaman, pertama datang ke BUMDES dan mengisi formulir aplikasi pinjaman, data pelanggan akan diperiksa oleh tim verifikasi dan uang akan segera dibayarkan. Suatu sistem pengendalian intern dengan sanksi terhadap pelayanan peminjaman biasa tanpa pengendalian oleh kelompok nasabah biasa yang mengalami kredit macet pada saat hendak mengadakan upacara Yadnya. Dengan kata lain, pengenalan hukuman layanan umum akan meningkatkan kesadaran pelanggan akan

---

<sup>24</sup> Syntia Ayu Mardiana, *“Analisis Sistem Tanggung Renteng Sebagai Strategi Dalam Meminimalisir Risiko Kredit Bermasalah Di Badan Usaha Milik Desa Bersama (BUMDESMA) Sendang Tulungagung”*, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Tulungagung, 2020.

pembayaran kembali pinjaman dan mengurangi jumlah pelanggan dengan kredit macet.<sup>25</sup>

3. Choli Astuti, Analisis Hukum Islam Terhadap Pemanfaatan Uang Muka Oleh Penjual (Studi Jual Beli Baju Pada Toko Baju di wilayah Kecamatan Paal Merah Kota Jambi), Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, 2020.

Berdasarkan hasil penelitian, sistem uang jaminan yang diterapkan pada toko pakaian di Kecamatan Paal Merah Kota Jambi mengutamakan kepercayaan antara pemilik toko dan konsumen sebagai pembeli pakaian. Dalam prakteknya, tidak ada deposit yang diberikan kepada pembeli. Uang muka digunakan sebagai tanda penyelesaian dari pembeli kepada penjual. Penjual dan pembeli berkuasa (berwenang) untuk membatalkan transaksi dengan barang akan dijual ke orang lain. Jadi tidak ada kesewenang-wenangan antar keduanya. Uang muka hanya sebagai tanda jadi dan uang muka tidak akan dikembalikan. Berdasarkan analisis hukum Islam dijelaskan, masalah jual beli di toko pakaian yang terletak di kecamatan Paal Merah kota Jambi adalah jika penjual tidak mengembalikan uang jaminan dan tidak menggunakannya, masalahnya adalah pembatalan jual beli tersebut, hal ini dibolehkan karena tidak ada

---

<sup>25</sup> Putu Lia Krisnia, “Mengungkap Sanksi Pelayanan Adat Sebagai Sistem Pengendalian Internal Pemberian Kredit Pada Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) Wira Kusuma Desa Munduk Bestala”, Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja, 2020.

dalil khusus dari Nabi SAW untuk melarangnya dan syariat membolehkannya.<sup>26</sup>

4. Irma Yulianti Cahyani, Implementasi Manajemen Risiko Terhadap Kinerja Usaha Melalui Pendekatan *Balanced Scorecard* Pada Koperasi (Studi Kasus Pada Koperasi Produsen Tempe Tahu Indonesia), Program Studi Manajemen Institut Manajemen Koperasi Indonesia, 2020.

Hasil dari penelitian ini adalah penerapan manajemen risiko di KOPTI Kota Bandung. Dari sisi risiko kredit, rata-rata NPL KOPTI Kota Bandung adalah sebesar 33% yang tergolong tidak sehat dan menempati urutan kelima dalam matriks penentuan risiko bawaan kredit. Risiko kategori kelas tinggi. Namun, matriks untuk menilai kualitas praktik manajemen risiko untuk risiko kredit diklasifikasikan sebagai tidak memuaskan. Rata-rata risiko likuiditas KOPTI di Kota Bandung adalah 79,05 yang dinilai sangat sehat dan menempati urutan kedua dalam kategori 'low to medium' dari Liquidity Risk Inherent Risk Decision Matrix. Di sisi lain, matriks untuk menilai kualitas praktik manajemen risiko untuk risiko kredit dinilai memuaskan. Risiko Operasional KOPTI Perdagangan Kedelai Kota Bandung menduduki peringkat tidak sehat peringkat kelima, sedangkan Unit Simpan Pinjam sangat sehat peringkat pertama.<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup> Choli Astuti, "Analisis Hukum Islam Terhadap Pemanfaatan Uang Muka Oleh Penjual (Studi Jual Beli Baju Pada Toko Baju di wilayah Kecamatan Paal Merah Kota Jambi)", Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, 2020.

<sup>27</sup> Irma Yulianti Cahyani, "Implementasi Manajemen Risiko Terhadap Kinerja Usaha Melalui Pendekatan *Balanced Scorecard* Pada Koperasi (Studi Kasus Pada Koperasi Produsen Tempe Tahu Indonesia)", Program Studi Manajemen Institut Manajemen Koperasi Indonesia, 2020.

5. M. Abdul Basit Ardiansyah, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Sistem Kredit Di Mebel Jaya Abadi Desa Ngunut Kecamatan Babadan Kabupaten Ponorogo*, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2020.

Temuan penelitian ini adalah praktek jual beli melalui sistem kredit syariah di Mebel Jaya Abadi, dimana terjadi kesepakatan antara penjual dan pembeli mengenai besaran angsuran dan waktu angsuran. Pembatasan pembayaran yang harus dilakukan agar tidak melanggar peraturan yang ada Berdasarkan akad Taqsith, sebenarnya tidak ada standar yang ditetapkan untuk angsuran yang dilakukan pada mebel Jaya Abadi, tetapi pembeli menentukan besaran angsuran.<sup>28</sup>

6. Rafika Juliana, *Tinjauan Hukum Islam Tentang Akad Jual Beli Tanah Dengan Sistem Kredit Yang Masih Status Sewa (Studi Di Desa Sawojajar Kecamatan Kotabumi Utara Kabupaten Lampung Utara)*, Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2020.

Hasil dari pemeriksaan ini adalah praktek jual beli tanah dengan sistem kredit dalam status sewa di Desa Sawojajar, Kabupaten Kotabumi Utara, Provinsi Lampung Utara, karena ditemukan beberapa penipuan selama penyelidikan, tidak diperbolehkan. Pertama, akad yang dibuat dalam kegiatan jual beli ini harus diangsur selama lima tahun sesuai dengan akad antara penjual tanah dengan pembeli. Perjanjian sepihak bahwa properti tersebut dapat ditempati dalam dua kali angsuran lima

---

<sup>28</sup> M. Abdul Basit Ardiansyah, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Sistem Kredit Di Mebel Jaya Abadi Desa Ngunut Kecamatan Babadan Kabupaten Ponorogo*, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2020.

tahun ke depan karena properti tersebut disewakan di tempat lain. Kedua, tanah yang telah diperjualbelikan secara marjin masih disewakan kepada orang lain, sehingga menimbulkan dua akad yang merugikan pembeli. Perubahan syariat Islam terhadap praktek jual beli tanah secara kredit yang masih berstatus sewa tidak diperbolehkan karena perubahan akad sepihak atau berakhirnya dua akad akan merugikan pihak pembeli.<sup>29</sup>

7. Elma Puspita Sari, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Jual Beli Pakaian Dengan Harga Berbeda Antara Kredit Dan Tunai (Studi Kasus Di Dusun Cabe Desa Bendo Kecamatan Gondang Kabupaten Tulungagung)*, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum Institut Agama Islam Negeri Tulungagung, 2020.

Sebagai hasil dari penelitian ini, penjual menerapkan pembayaran tunai atau kredit, sehingga barang dijual dengan dua harga kredit dan tunai. Pembayaran tunai juga merupakan pembayaran langsung dengan harga yang disajikan oleh penjual. Ketika membayar dengan kredit, penjual tidak menentukan jumlah yang harus dibayar atau jangka waktu untuk melunasi hutang. Gambaran syariat Islam tentang praktek jual beli pakaian jadi dengan harga yang berbeda antara kredit dan tunai di Dusun Gua, Desa Bendo Kecamatan Gondang, Kabupaten Tulungagung. Jika ada ketidakjelasan mengenai syarat pembayaran yang tidak sepenuhnya terpenuhi pada saat klaim diselesaikan dan klaim tidak dicatat secara tertulis, perselisihan tentang penambahan harga dapat muncul tanpa

---

<sup>29</sup> Rafika Juliana, *Tinjauan Hukum Islam Tentang Akad Jual Beli Tanah Dengan Sistem Kredit Yang Masih Status Sewa (Studi Di Desa Sawojajar Kecamatan Kotabumi Utara Kabupaten Lampung Utara)*, Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2020.



sepengetahuan pembeli, sebenarnya tidak benar karena sesuai dengan hukum Islam.<sup>30</sup>

8. Muhammad Danirrahman, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Kredit Online Pada Aplikasi cicil.co.id*, Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2019.

Berdasarkan temuan penelitian ini, aplikasi cicil.co.id merupakan startup keuangan berbasis teknologi yang memberikan akses pembiayaan kepada mahasiswa di Indonesia untuk pembelian kebutuhan kuliah secara mencicil tanpa menggunakan kartu kredit. berdasarkan kemampuan masing-masing siswa, namun sebenarnya pihak perusahaan menggunakan sistem DP minimal 10%. Dari segi syariat Islam ada dua pendapat mengenai praktek jual beli online di aplikasi Cicil.co.id. Yang satu mengesahkannya dengan alasan bahwa kenaikan harga tidak termasuk riba yang melawan hukum, dan yang kedua mengesahkannya dengan alasan bahwa kenaikan harga tidak termasuk pengeluaran harta batil. Kenyataan bahwa sulit atau hanya untuk jangka waktu tertentu untuk membenarkan harga yang lebih tinggi karena legal untuk menghasilkan keuntungan dalam kontrak jual beli, apakah keuntungan itu berasal dari penjualan tunai atau dari penjualan yang keras atau bertahap dan Selain itu, keuntungan yang diperbolehkan adalah kenaikan harga dari waktu ke waktu atau secara angsuran, bukan konsumsi barang yang

---

<sup>30</sup> Elma Puspita Sari, "*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Jual Beli Pakaian Dengan Harga Berbeda Antara Kredit Dan Tunai (Studi Kasus Di Dusun Cabe Desa Bendo Kecamatan Gondang Kabupaten Tulungagung)*", Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum Institut Agama Islam Negeri Tulungagung, 2020.

sia-sia karena pembelian tidak dilakukan di bawah tekanan atau paksaan.<sup>31</sup>

9. Irma Yanti, *Analisis Penerapan Manajemen Risiko Kredit Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Enrekang*, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar, 2019.

Keseluruhan temuan penelitian ini, bagaimana penerapan manajemen risiko kredit pada PT.Prinsip 5C dimanfaatkan oleh Pegadaian (Persero) Cabang Enrekang dalam memberikan kredit untuk mengurangi jumlah kredit macet. Penerapan manajemen risiko kredit pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Enrekang tidak terlihat karena jumlah kredit macet berubah dari 0,93% pada tahun 2016 menjadi 0,4% pada tahun 2017, namun pada tahun 2018 menjadi 1,28 persen.<sup>32</sup>

10. Huda Latifa, *Analisis Aspek Bisnis Dan Manajemen Risiko Pada Bisnis Catering Diet Sehat “Dapur Menthik”*, Program Pascasarjana Fakultas Ekonomi Program Studi Magister Manajemen Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, 2018.

Risiko-risiko yang ada pada bisnis Catering Diet Sehat “Dapur Menthik” dan perlunya manajemen risiko yang meliputi identifikasi risiko, pengukuran risiko, alternatif solusi, serta pemantauan dan evaluasi adalah temuan penelitian ini. Risiko yang dihadapi perusahaan ini termasuk yang terkait dengan aspek pemasaran, aspek operasional, aspek

---

<sup>31</sup> Muhammad Danirrahman, *“Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Kredit Online Pada Aplikasi cicil.co.id”*. Fakultas Syari’ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2019.

<sup>32</sup> Irma Yanti, *“Analisis Penerapan Manajemen Risiko Kredit Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Enrekang”*, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar, 2019.

SDM, dan aspek keuangan bisnis. Langkah pertama dalam menerapkan manajemen risiko adalah mengidentifikasi dan mengukur risiko. Toleransi manajer risiko terhadap risiko tidak dapat dipisahkan dari pengukuran ini. Oleh karena itu, setiap perusahaan dapat menghadapi berbagai risiko karena keberanian manajer risiko dalam menerimanya.<sup>33</sup>

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Nama	Persamaan	Perbedaan
1	Syntia Ayu Mardiana (2020)	Membahas tentang strategi meminimalisir kredit yang bermasalah, dan metode penelitian kualitatif.	Perbedaan penelitian ini adalah obyeknya berbeda, obyek dari Syntia Ayu Mardiana di Badan Usaha Milik Desa, sedangkan obyek dari peneliti hanya fokus di toko bangunan saja dan peneliti juga menambahkan pendapat tokoh ekonomi islam, sedangkan Syntia Ayu Mardiana tidak.
2	Putu Lia Krisnia (2020)	Menggunakan metode penelitian yang sama yaitu metode penelitian kualitatif.	Perbedaan penelitian ini adalah peneliti hanya fokus memberikan kredit untuk pembelian barang pada bahan bangunan saja, sedangkan Putu Lia Krisnia memberikan kredit berupa uang tunai kepada masyarakat yang memenuhi syarat.
3	Choli Astuti (2020)	Obyek yang dituju sama-sama tentang jual beli, dan metode penelitian yang sama yaitu kualitatif.	Perbedaan penelitian ini adalah peneliti mengambil obyek pada jual beli toko bangunan, sedangkan Choli Astuti mengambil obyek pada jual beli baju.
4	Irma Yulianti Cahyani (2020)	Persamaan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang salah satu implemetasi	Perbedaanya terletak pada metode penelitian. Penelitian Irma Yulianti Cahyani menggunakan metode penelitian

<sup>33</sup> Huda Latifa, , “*Analisis Aspek Bisnis Dan Manajemen Risiko Pada Bisnis Catering Diet Sehat “Dapur Menthik”*”, Program Pascasarjana Fakultas Ekonomi Program Studi Magister Manajemen Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, 2018.

		manajemen risiko.	kuantitatif, dan peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif.
5	M. Abdul Basit Ardiansyah (2020)	Obyek penelitiannya sama-sama di toko bangunan dan metode penelitian menggunakan metode penelitian kualitatif.	Penelitian M. Abdul Basit Ardiansyah menganalisis jual beli kredit menurut tinjauan hukum islam. Sedangkan Peneliti menganalisisnya menurut pandangan Zaid bin Ali.
6	Rafika Juliana (2020)	Persamaan dari penelitian ini adalah membahas tentang jual beli secara kredit dan metode penelitian menggunakan kualitatif.	Penelitian dari Rafika Juliana hanya mengkaji jual beli secara kredit, namun peneliti disini lebih fokus pada pengendalian risiko jual beli kredit.
7	Elma Puspita Sari (2020)	Menggunakan metode penelitian yang sama yaitu metode penelitian kualitatif.	Penelitian Elma Puspita Sari mengkaji penjualan secara tunai dan kredit, sedangkan peneliti disini hanya fokus mengkaji pada penjualan kredit saja.
8	Muhammad Danirrahman (2019)	Persamaan dalam penelitian ini adalah peneliti dan Muhammad Danirrahman sama-sama membahas tentang jual beli secara kredit dan memakai metode penelitian yang sama yaitu metode kualitatif.	Perbedaan penelitian ini adalah dalam pemilihan obyeknya, Muhammad Danirrahman memilih obyek penelitian yang difokuskan pada praktik jual beli kredit secara online. Sedangkan peneliti memilih obyek penelitian yang difokuskan pada praktik jual beli kredit secara offline atau mendatangi toko secara langsung.
9	Irma Yanty (2019)	Implementasi manajemen risiko kredit dan metode penelitian kualitatif. Persamaan penelitian ini adalah sama-sama memakai metode penelitian yang sama yaitu kualitatif.	Perbedaan penelitian ini adalah obyek penelitiannya, Irma Yanty mengambil obyek penelitiannya di PT. Pegadaian (Persero), dan peneliti mengambil obyek penelitiannya di bidang usaha toko bangunan.
10	Huda Latifa (2018)	Persamaan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang bagaimana meminimalisir kerugian dengan manajemen risiko. Persamaan penelitian ini	Perbedaan penelitian ini terletak pada obyek penelitiannya, Huda Latifa mengambil obyek pada bisnis makanan Catering Diet Sehat, sedangkan peneliti mengambil pada jual beli toko bangunan. Metode penelitiannya

		adalah sama-sama membahas tentang bagaimana meminimalisir kerugian dengan manajemen risiko.	juga berbeda, Huda Latifa menggunakan metode penelitian kuantitatif sedangkan peneliti menggunakan metode kualitatif.
--	--	---	---

Sumber: Data diolah

## B. Kajian Teori

### 1. Pengendalian Risiko

Fungsi terakhir dari proses manajemen adalah pengendalian. Pengendalian juga membantu administrator memantau perubahan lingkungan dan dampaknya terhadap kemajuan.<sup>34</sup> Pengendalian biasanya untuk tujuan mengatur, mengarahkan, atau memerintah. Pengendalian adalah sarana untuk melindungi perusahaan dari kerugian. Metode manajemen risiko adalah sebagai berikut.

- a. Menghindari risiko, yaitu menolak untuk melakukan suatu aktivitas, bahkan untuk sementara juga dapat segera menghentikan aktivitas jika melibatkan risiko.
- b. Mengendalikan Kerugian, metode ini dapat dilakukan dengan mengurangi kemungkinan kerugian dan mengurangi tingkat keparahannya ketika terjadi.
- c. Pemisahan Risiko. Dengan kata lain, risiko yang mungkin terjadi diisolasi untuk meminimalkan kerugian. Tujuan dari pemisahan ini adalah untuk menempatkan persediaan di dua atau lebih gudang, bukan hanya di satu gudang.

<sup>34</sup>Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Bisnis Syariah Dan Kewirausahaan* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), 122.

- d. Pengalihan Risiko. Ada dua metode untuk mengalihkan risiko ini. Pertama, setiap aktivitas atau properti yang mungkin diberikan kepada pihak lain. Misalnya, kontraktor dapat mendelegasikan sebagian pekerjaannya kepada orang lain untuk mengurangi risiko tinggi yang terlibat. Kedua, risiko pindah. Misalnya, ketika penyewa menyewa bangunan, mereka memberi pemilik bangunan risiko kehilangan bangunan karena kerusakan.<sup>35</sup>

## 2. Kredit

### a. Pengertian

Kewajiban untuk menerima pembayaran pada waktu yang dipersyaratkan atau di kemudian hari karena pengiriman barang yang dipercepat dikenal dengan istilah kredit. Sedangkan dalam syariah kredit dikenal dengan pembiayaan yaitu menyediakan uang berdasarkan kontrak atau kesepakatan antara suatu perusahaan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak lain untuk membayar kembali utangnya menurut jangka waktu yang telah ditentukan.<sup>36</sup>

Kredit adalah pembelian barang yang dibayar secara bertahap sesuai dengan tingkat pembayaran yang disepakati oleh penjual dan pembeli.<sup>37</sup> Adapun menurut Undang-undang Nomor 14 tahun 1967 tentang pokok-pokok perbankan, yang dimaksud dengan kredit adalah penyediaan uang atau tagihan-tagihan yang dapat disamakan

<sup>35</sup> Abbas Salim, *Asuransi dan Manajemen Risiko* (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), 203-204.

<sup>36</sup> Ahmad Gozali, *Serba-Serbi Kredit Syariah, Jangan Ada Bunga Diantara Kita* (Jakarta: PT Elex Media Koputindo, 2005).

<sup>37</sup> Sahruwandi K Lubis, *Hukum Ekonomi Islam* (Jakarta: Sinar Grafika, 2000), 142.

dengan itu berdasarkan persetujuan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain dalam hal mana pihak peminjam berkewajiban melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga yang telah ditetapkan.<sup>38</sup>

b. Risiko Kredit

Kegagalan perusahaan, lembaga, atau individu untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan aturan dan perjanjian yang berlaku tepat waktu, baik pada saat jatuh tempo maupun setelah jatuh tempo, dikenal sebagai risiko kredit.<sup>39</sup>

Risiko kredit yang ditimbulkan selalu mempengaruhi perusahaan, terutama para krediturnya. Oleh karena itu, beberapa hal berikut perlu dihindari untuk menghindari dan meminimalkan risiko kreditur:

- 1) Menghindari penyaluran kredit yang melampaui batas kredit.
- 2) Berikan alasan finansial dan non-finansial untuk pengajuan kredit yang melampaui batas kredit.
- 3) Berikan alasan positif dan negatif untuk pengajuan kredit yang berada di atas batas kredit.

Memperkuat perjanjian kredit, atau perjanjian antara kreditur dan debitur, merupakan salah satu cara untuk mengurangi risiko.

---

<sup>38</sup>Thomas Suyanto dkk, *Dasar-Dasar Perkreditan Edisi ke-4* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2007) 13.

<sup>39</sup>Irham Fahmi, *Manajemen Risiko Teori, Kasus dan Solusi* (Bandung: Alfabeta, 2013), 18.

Karena perjanjian kredit yang baik memungkinkan salah satu pihak untuk menuntut jika dirugikan atau tidak puas.<sup>40</sup>

### 3. Jual Beli

#### a. Pengertian

Al-Ba'i berarti membeli dan menjual menurut hukum Islam. Ini mengacu pada pertukaran, penjualan, atau perdagangan satu hal dengan yang lain. Dalam bahasa Arab, istilah *lafadz al-ba'i* sering memiliki arti yang berlawanan. *syira* adalah kata untuk "membeli." Akibatnya, al-Ba'i dapat merujuk pada pembelian dan penjualan.<sup>41</sup>

Dua suku kata jual dan beli membentuk kata 'jual' dan 'beli'. Tindakan menjual dilambangkan dengan kata menjual, dan tindakan membeli dilambangkan dengan kata membeli. dan proses penjualan dalam hal ini menunjukkan bahwa para pihak dalam perjanjian jual beli saling berhadapan. Syariah mendefinisikan jual beli sebagai pertukaran aset yang sah atau timbal balik, atau transfer properti melalui media pertukaran yang sah.<sup>42</sup>

Penjual dan pembeli bertanggung jawab untuk melaksanakan rukun dan syarat jual beli. Transaksi jual beli disahkan dengan syarat dan rukun. Melakukan akad jual beli tanpa mengurangi esensi rukun

<sup>40</sup> Irham Fahmi, Ibid, 23.

<sup>41</sup> Nasrun Haroen, *Fiqh Mu'amalah* (Yogyakarta: Gaya Media Pratama, 2000), 111.

<sup>42</sup> Suhrawardi K. Lubis dan Farid Wajdi, *Hukum Ekonomi Islam* (Jakarta Timur: Sinar Grafika, 2012), 139.



dan syarat jual beli berdasarkan hukum Islam diperlukan mengingat banyaknya model transaksi yang ada saat ini.<sup>43</sup>

#### b. Jual Beli Kredit

Penjualan secara kredit adalah pembelian barang yang pembayarannya dilakukan sesuai dengan kenaikan yang disepakati oleh pembeli dan penjual. Semua ilmuwan sepakat tentang masalah diterimanya jual beli kredit. Penjualan kredit ini tunduk pada beberapa syarat dan ketentuan yang mempengaruhi keabsahan akad yaitu :

- 1) Kesepakatan Bersama
- 2) Kontraktor adalah Orang Bebas
- 3) Kepemilikan Penuh.<sup>44</sup>

Kredit dalam bahasa Arab berarti Bai' bit Taqsith, yang berasal dari istilah syariah, dan berarti menjual sesuatu dengan harga yang lebih tinggi dari uang tunai pada waktu tertentu dan dengan angsuran tertentu. Kredit menurut istilah adalah sesuatu yang dibayar dengan mencicil pada saat pembelian atau peminjaman.

Dasar hukum jual beli kredit sebagaimana tercantum dalam Surah Al-Baqarah ayat 282 Al-Qur'an adalah:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ  
وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا

<sup>43</sup>Wati Susiawati, *Jual Beli Dan Dalam Konteks Kekinian*, Vol. 8 No.02 2017 November 2017, 182.

<sup>44</sup>Saleh Al-Fauzan, *Fiqh Sehari-hari* (Jakarta: Gema Insani, 2006), 143.

عَلَّمَهُ اللَّهُ ۚ فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا  
يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا ۚ فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا  
يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيَمْلِكْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ ۚ وَأَسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ  
رَجَالِكُمْ ۖ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ  
الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكَّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَى ۚ وَلَا يَأْبَ  
الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا ۚ وَلَا تَسْمَعُوا أَنْ تُكْتَبَ لَهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَى  
أَجَلِهِ ۚ ذَٰلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمٌ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا ۚ إِلَّا أَنْ  
تَكُونَ تِجْرَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا  
تَكْتُبُوهَا ۚ وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ ۚ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ ۚ وَإِنْ  
تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فُسُوقٌ بِكُمْ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ وَيَعْلَمُكُمْ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ  
شَيْءٍ عَلِيمٌ ﴿٢٨٢﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu’amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau Dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, Maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). jika tak ada dua orang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa maka yang seorang mengingatkannya. janganlah saksi-saksi itu

enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah mu'amalahmu itu), kecuali jika mu'amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, Maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. jika kamu lakukan (yang demikian), Maka Sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu.”<sup>45</sup>

### c. Jual Beli Kredit Menurut Pandangan Zaid Bin Ali

Definisi dasar ekonomi Islam sama dengan ekonomi konvensional. Namun, tujuan ekonomi Islam tidak hanya kebahagiaan materi tetapi juga kebahagiaan spiritual dan kemakmuran di akhirat. Al-Qur'an dan Hadits selalu menjadi landasan bagi ekonomi Islam. Ekonomi Islam adalah ilmu pengetahuan sosial yang mengkaji masalah ekonomi masyarakat yang dipengaruhi oleh prinsip-prinsip Islam.<sup>46</sup>

Zaid bin Ali adalah pengagas awal penjualan komoditas secara kredit dengan harga yang lebih tinggi dari harga tunai. Zaid bin Ali mengizinkan suatu komoditas dijual dengan harga lebih tinggi daripada tunai secara kredit. Zaid bin Ali tidak menerima harga yang ditanggungkan pembayarannya lebih tinggi dari pembayaran tunai karena menunda pembayaran adalah riba.<sup>47</sup>

<sup>45</sup>Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahannya, 70

<sup>46</sup>Mawardi, *Diktat Ekonomi Islam* (Pekanbaru : Suska Press, 2003), 3.

<sup>47</sup>Heri Sudarsono, *Konsep Ekonomi Islam Suatu Pengantar* (Yogyakarta: Ekonesia,2005), 147.

Gagasan ini menjadi salah satu pokok pendapat mengenai diperbolehkannya menetapkan harga lebih tinggi untuk jual beli secara kredit ataupun ditanggihkan.<sup>48</sup>

Pada hakekatnya keuntungan yang diperoleh dari penjualan secara kredit tidak termasuk riba. Mereka hanyalah bagian dari bisnis. Penjualan berbasis kredit adalah bentuk promosi dan respons terhadap permintaan pasar. Akibatnya, penjualan kredit bukanlah tindakan mencari keuntungan oleh pedagang melainkan sarana kenyamanan bagi pelanggan untuk membeli barang tanpa harus membayar tunai. Hal ini sangat unik dalam kaitannya dengan asumsi dari penangguhan angsuran. Karena uang itu sendiri merupakan standar harga, meminjam uang dalam hal ini adalah aset yang nilainya tidak pernah berfluktuasi. Dengan kata lain, uang tidak menghasilkan apa-apa dengan sendirinya, melainkan merupakan hasil perdagangan dan pertukaran barang yang harganya seringkali tidak tetap.<sup>49</sup>

Fakta bahwa penjualan kredit menghasilkan keuntungan tidak selalu berarti bahwa waktu meningkatkan harga. Karena takut akan harga pasar di masa mendatang, penjual kredit juga dapat menetapkan harga lebih rendah dari harga beli untuk menghabiskan stok dan mendapat uang tunai. Seseorang dengan tujuan yang sama

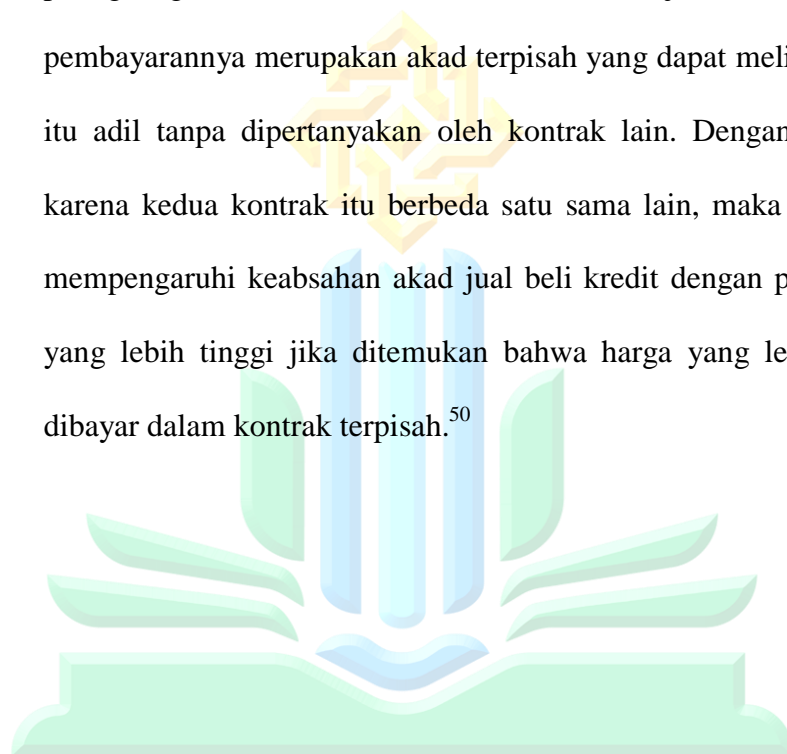
---

<sup>48</sup> Amir Machmud, *Ekonomi Islam Untuk Dunia Yang Lebih Baik* (Jakarta Selatan: Salemba Empat, 2017), 35.

<sup>49</sup> Zulkifli Rusby, *Pemikiran Ekonomi dalam Islam: Suatu Tinjauan Teori dan Praktek* (Riau: Pusat Kajian Pendidikan Islam FAI UIR, 2014), 6.

juga dapat menjual barangnya dengan harga kurang dari harga pembelian, baik secara tunai maupun kredit.

Dalam syariah, setiap akad baik atau buruk ditentukan oleh akad itu sendiri dan bukan terhadap akad lain adalah aspek yang paling signifikan dari masalah ini. Akad jual beli di mana pembayarannya merupakan akad terpisah yang dapat melihat apakah itu adil tanpa dipertanyakan oleh kontrak lain. Dengan kata lain, karena kedua kontrak itu berbeda satu sama lain, maka tidak akan mempengaruhi keabsahan akad jual beli kredit dengan pembayaran yang lebih tinggi jika ditemukan bahwa harga yang lebih rendah dibayar dalam kontrak terpisah.<sup>50</sup>



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

---

<sup>50</sup>Adiwarman Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam Edisi Ketiga* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2012), 13.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Pendekatan dan Jenis Penelitian**

Pendekatan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan jenis penelitiannya menggunakan deskriptif. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi, analisis data bersifat kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari generalisasi. Jadi dapat disimpulkan bahwa penelitian deskriptif kualitatif adalah suatu metode yang menggambarkan suatu fenomena melalui deskripsi dalam bentuk kalimat dan bahasa yang menggunakan metode alamiah.<sup>51</sup>

Dalam penelitian ini alasan menggunakan metode kualitatif deskriptif karena permasalahan belum jelas, holistik, kompleks, dinamis dan penuh makna sehingga metode penelitian ini dianggap relevan dengan penelitian penulis yang menelaah tentang upaya pengendalian risiko kredit pada jual beli material bangunan. Penelitian yang dilakukan berupaya mendeskripsikan secara jelas mengenai upaya pengendalian risiko kredit pada jual beli material bangunan di Desa Mumbulsari Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember.

---

<sup>51</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), 292.

## **B. Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian mengungkapkan dimana penelitian dilakukan. Lokasinya di Toko Surya Mega Jl. Budi Utomo, Gambiran, Mumbulsari, Kabupaten Jember. Alasan peneliti memilih lokasi ini karena di toko Surya Mega Mumbulsari menyediakan pembelian secara kredit, meskipun jual beli secara kredit memiliki risiko terhadap perkembangan usaha.

Keputusan pelanggan mengenai pembelian juga akan dipengaruhi oleh lokasi suatu usaha. Merupakan saluran distribusi, atau rute yang ditempuh untuk mendapatkan barang dari produsen ke pelanggan. Lokasi yang dianggap mampu mengalami pertumbuhan ekonomi dan berada di pusat Kegiatan masyarakat dianggap sebagai lokasi yang strategis. Keberhasilan pemilihan lokasi dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti jarak pandang, tempat parkir, kemudahan akses, serta keselamatan dan keamanan lokasi.

## **C. Subyek Penelitian**

Sumber dan jenis data dibahas pada bagian ini. Deskripsi menentukan jenis data yang ingin dikumpulkan, siapa yang ingin menjadi informan atau subjek penelitian, dan pencarian dan pengumpulan data untuk menjamin validitasnya.<sup>52</sup> Penelitian ini menggunakan teknik purposive yang disebut juga sebagai sampling sumber data dengan pertimbangan tertentu. Peneliti yang dijadikan informan, yakni mereka yang dianggap mengetahui informasi yang diminta atau yang mengawasi informan adalah salah satu hal yang perlu diperhatikan. memudahkan peneliti untuk mencari dan mendapatkan data

---

<sup>52</sup>Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah IAIN Jember*, 46-47.

yang mereka butuhkan untuk melihat objek dan kondisi yang ada di desa tersebut. Akibatnya, informan dalam penelitian ini adalah:

1. Bapak Aci selaku Pemilik dan sekaligus kasir toko bangunan Surya Mega
2. Bapak Nawam selaku Karyawan bagian pengangkut barang di toko bangunan Surya Mega
3. Bapak Musleh selaku Karyawan bagian pengangkut barang di toko bangunan Surya Mega
4. Bapak Agus selaku Karyawan bagian pengangkut barang di toko bangunan Surya Mega
5. Bapak Firman selaku Karyawan bagian supir di toko bangunan Surya Mega
6. Bapak Subandi dan Bapak Muzakki selaku konsumen di toko Surya Mega

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Dalam upaya memperoleh informasi yang diinginkan dan sesuai dengan keinginan peneliti, peneliti menggunakan berbagai metode pengumpulan data, antara lain wawancara, observasi partisipatif, dan dokumentasi yang masing-masing akan kita bahas secara mendalam.<sup>53</sup>

Berikut ini adalah metode yang peneliti gunakan untuk mengumpulkan data.

---

<sup>53</sup>Mohammad Mulyadi, *Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif serta Praktek Kombinasinya dalam Penelitian Sosial* (Jakarta: Publica Institute, 2012) ,182.



## 1. Observasi

Semua ilmu pengetahuan didasarkan pada observasi. Peneliti dapat bekerja berdasarkan informasi. Metode observasi non-partisipatif, artinya di mana pengamat tidak berpartisipasi dalam kegiatan adalah metode yang digunakan dalam penelitian ini.

Pengamatan ini menghasilkan informasi berikut:

- a. Mengetahui cara jual beli bahan bangunan di Toko Surya Mega di Desa Mumbulsari Kabupaten Jember menggunakan kredit.
- b. Pengetahuan tentang manajemen risiko kredit pada saat jual beli kredit di Toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember.

## 2. Wawancara

Pertukaran pertanyaan lisan ada pihak penanya dan penjawab antara dua orang atau lebih dikenal sebagai wawancara.<sup>54</sup> Percakapan dimulai oleh pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan orang yang diwawancarai yang menanggapi pertanyaan<sup>55</sup>. Dalam hal ini, penelitian menggunakan wawancara semi-struktur yang mana dalam pelaksanaannya lebih bebas dan pihak yang diajak wawancara dimintai pendapat dan ide-idenya<sup>56</sup>. Adapun yang diperoleh melalui wawancara

ini yaitu:

---

<sup>54</sup>Sugiyono, Ibid, 218.

<sup>55</sup>Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2010), 186.

<sup>56</sup>Sugiyono, Ibid, 233.

- a. Mengetahui cara penjualan barang secara kredit di toko Surya Mega di Desa Mumbulsari Kabupaten Jember tempat jual beli bahan bangunan.
- b. Pengetahuan tentang pengendalian risiko kredit dalam jual beli bahan bangunan di Toko Surya Mega di Desa Mumbulsari Kabupaten Jember.

### 3. Dokumentasi

Catatan tertulis dari peristiwa masa lalu dikenal sebagai dokumen. Dokumen dapat berupa tulisan, gambar, atau karya dari seseorang.<sup>57</sup> Temuan penelitian juga akan lebih kredibel jika gambar atau tulisan dari bidang akademik digunakan untuk mendukungnya. Dokumentasi tersebut akan digunakan untuk mengetahui kondisi dan profil toko Surya Mega Mumbulsari.

### E. Analisis Data

Menemukan dan mengumpulkan informasi secara metodis dari wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dikenal sebagai Analisis data. Ini melibatkan pengelompokan data ke dalam unit-unit, mensintesisnya menjadi suatu pola, memilih apa yang penting dan apa yang akan dipelajari, dan menarik kesimpulan yang mudah dipahami.<sup>58</sup>

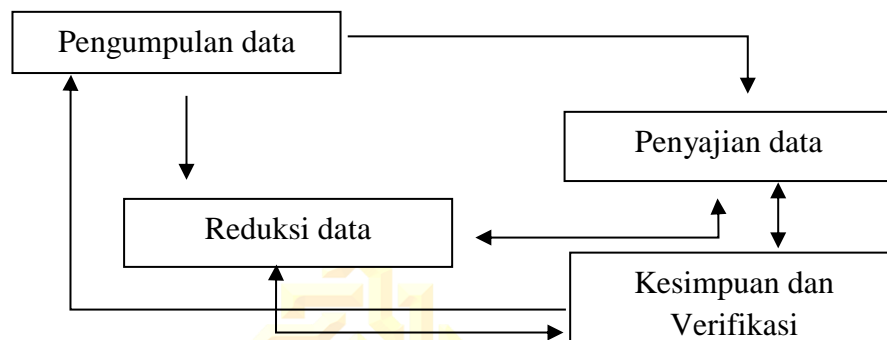
---

<sup>57</sup>Sugiyono, Ibid, 240.

<sup>58</sup>Sugiyono, Ibid, 244.

Gambar 3.1

## Skema Analisis Data Miles dan Huberman



Sumber: komponen dalam analisis data (*interactive model*)

### 1. Pengumpulan data (*data collection*)

Proses pengumpulan data primer dan sekunder sesuai dengan kebutuhan penelitian dikenal dengan pengumpulan data. Di toko Surya Mega Jl. Budi Utomo, Gambiran, Krajan, Mumbulsari Kabupaten Jember data dikumpulkan. Berbagai metode antara lain wawancara, observasi, dan dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data dan Model Miles dan Huberman yang digunakan selama proses pengumpulan data.

### 2. Reduksi data (*data reduction*)

Reduksi data meliputi meringkas, memilih hal-hal yang paling penting, berkonsentrasi pada hal-hal yang paling penting, dan mencari tema dan pola. Pakar akan memiliki gambaran yang lebih jelas dan akan dapat mengumpulkan lebih banyak informasi ketika mereka membutuhkannya, seperti yang yang didapatkan melalui kegiatan wawancara di Toko Surya Mega.

### 3. Penyajian data (*display data*)

Penyajian data ini dapat disajikan dalam bentuk deskripsi, bagan, hubungan antar kategori, dan format serupa lainnya dengan bentuk narasi sehingga pembaca dapat mengerti hasil penelitian ini dan memahami apa yang terjadi.

### 4. Penarikan kesimpulan (*conclusin drawing*).

Dalam penarikan kesimpulan diharapkan rumusan masalah awal dapat mengarah pada suatu kesimpulan. Dalam penelitian kualitatif kesimpulan adalah temuan baru yang belum pernah dilihat sebelumnya. Contoh temuan berupa deskripsi atau gambaran tentang suatu objek yang sebelumnya tidak jelas dan membutuhkan penyelidikan untuk dipahami<sup>59</sup>. Peneliti memulai kegiatannya dengan melakukan wawancara, klarifikasi, analisis, dan penarikan kesimpulan dari data.

## **F. Keabsahan Data**

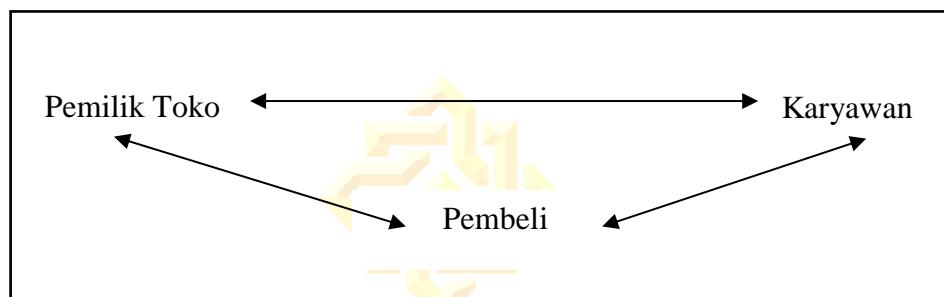
Untuk menguji dan memperjelas keabsahan data peneliti melakukan pengecekan ulang dengan membandingkan data hasil wawancara dan observasi dengan data dari peneliti. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode yang disebut triangulasi sumber. Hal ini menunjukkan bahwa dilakukan pemeriksaan silang untuk membackup hasil dan bahwa keabsahan data diperiksa dengan menggunakan sumber yang berbeda di luar

---

<sup>59</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian*, 2016, 246-253.

data sebagai bahan pembanding. Triangulasi ini diterapkan untuk mengkonfirmasi keakuratannya.<sup>60</sup>

**Gambar 3.2**  
**Skema Analisis Triangulasi Sumber**



Sumber: Triangulasi sumber dengan tiga sumber.

Sesuai dengan gambar di atas, ketika peneliti memperoleh informasi dari pemilik toko, akan diverifikasi temuannya dengan mengajukan pertanyaan yang sama kepada karyawan dan pelanggan. Setelah itu, tanggapan dari ketiga informan tersebut akan dianalisis oleh peneliti untuk keakuratannya.

### G. Tahap-Tahap Penelitian

Ada tiga fase dalam penelitian ini, yaitu:

#### 1. Tahap Pra Lapangan

Hal pertama yang peneliti lakukan adalah mencari tempat penelitian, kemudian mencari permasalahan dan fenomena yang ada, dan mencari referensi yang terkait. Di desa Mumbulsari Kabupaten Jember peneliti menyelidiki fenomena pengendalian risiko kredit di penjualan bahan bangunan Toko Sura Mega.

<sup>60</sup> Sugiyono, "Metode Penelitian Bisnis", (Bandung: Alfabeta, 2014), 424

Sebelum memasuki lapangan, peneliti harus menyelesaikan tahap pra lapangan, yang meliputi sebagai berikut:

- a. Pemilihan lokasi
  - b. Menyusun desain penelitian.
  - c. Mengurus Surat izin penelitian
  - d. Menyiapkan peralatan penelitian.
2. Tahap Pelaksanaan

Setelah mendapatkan izin penelitian, peneliti akan memasuki subjek penelitian dan langsung mengumpulkan data terkait pengendalian risiko kredit melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi.

3. Tahap Penyusunan Laporan

Langkah selanjutnya yang peneliti lakukan adalah membuat laporan penelitian setelah mendapatkan data dan menganalisisnya. Setelah itu, laporan tersebut diberikan kepada dosen pembimbing, yang akan melakukan penyesuaian yang diperlukan dan memperbaiki kesalahan atau kekurangan.

## BAB IV

### PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

#### A. Gambaran Obyek Penelitian

##### 1. Sejarah Berdirinya Usaha Bangunan Toko Surya Mega Mumbulsari

Toko Surya Mega Mumbulsari adalah sebuah usaha yang menjual perlengkapan dan perkakas bangunan. Pasir, semen, berbagai jenis kayu, paku, cat, besi pondasi, sekop, palu, dan perlengkapan terkait bangunan lainnya semuanya dijual di toko ini. hari kerja karyawan di Toko Bangunan Surya Mega Mumbulsari yaitu hari Senin sampai Minggu dan untuk jam kerjanya mulai pukul 07.00 WIB - 16.00 WIB.

Sebuah toko bahan bangunan bernama Surya Mega didirikan di Kota Jember pada bulan Februari 2004 dengan tujuan untuk mengembangkan usaha perdagangan yang lebih maju di desa Mumbulsari. Usaha toko bangunan Surya Mega ini sudah berdiri kurang lebih 18 tahun. Usaha toko bangunan ini dikelola sendiri oleh Bapak Aci semenjak menikah. Perkembangan bisnis properti yang semakin berkembang di Jember membuat usaha toko bahan bangunan semakin berkembang yang didukung dengan pelayanan dan bahan-bahan bangunan yang dinilai baik.<sup>61</sup>

Toko bangunan Surya Mega dapat berkembang pesat dengan manajemen dan promosi yang aktif. Saat ini mempekerjakan empat orang yang bekerja di bagian gudang dan pengiriman barang. Pengiriman

---

<sup>61</sup> Aci, *Wawancara*, Jember 28 Juli 2022

barang dari toko bahan Bangunan Surya Mega sudah memasok ke berbagai bisnis perumahan baik di kota maupun lingkup desa.<sup>62</sup>

Kesuksesan yang sudah dicapai oleh toko Surya Mega yang terletak di desa Mumbulsari ini juga telah melalui berbagai macam tantangan, antara lain persaingan yang tidak sehat dan seringnya terjadi kerusakan produk selama pengiriman. Namun, tantangan tersebut dapat diatasi melalui evaluasi dan perbaikan terus-menerus. Dalam menjalankan bisnis harus jujur, sabar, dan pekerja keras dan harus menerima saran dari pelanggan konsumen agar merasa puas terhadap apa yang dibeli dan tidak menimbulkan kekecewaan terhadap penjualnya.<sup>63</sup>

## 2. Visi dan Misi

**Visi:** Memantapkan diri sebagai pusat distribusi peralatan bahan bangunan dan memantapkan diri sebagai perusahaan ritel bahan bangunan terbaik yang mampu melayani kebutuhan pelanggan dan mencapai tujuan bisnis.

**Misi:**

- a. Menyediakan bahan bangunan yang berkualitas untuk pelanggan di wilayah Mumbulsari dan sekitarnya.
- b. Memberikan pelayanan yang baik bagi pelanggan.

## 3. Struktur Usaha Bangunan Toko Surya Mega Mumbulsari

Pembagian kerja yang jelas dan struktur organisasi sangat penting untuk keberhasilan penyelesaian semua tugas dan pencapaian tujuan.

<sup>62</sup> Aci, *Wawancara*, Jember 28 Juli 2022

<sup>63</sup> Aci, *Wawancara*, Jember 28 Juli 2022



Salah satu persyaratan untuk membangun pengendalian internal yang memadai dalam hal ini adalah bahwa struktur organisasi yang baik harus dengan jelas menggambarkan wewenang dan tanggung jawab serta fungsi dari masing-masing komponen usaha tersebut. Toko Surya Mega Mumbulsari memiliki struktur organisasi sebagai berikut:

Berikut job description di Toko Gedung Surya Mega Mumbulsari:

- a. Pemilik toko: Bapak Aci
  - 1) Menerima laporan penjualan dan pembelian mengenai keuangan toko
  - 2) Siap bertanggung jawab atas kerugian toko, termasuk keuntungan, dan membuat keputusan perekrutan dan pemecatan.
- b. Bagian kasir: Bapak Aci
  - 1) Pengelolaan transaksi penjualan
  - 2) Penyusunan laporan keuangan
- c. Karyawan: Bapak Nawam, Bapak Agus, Bapak Firman dan Bapak Musleh
  - 1) Melaksanakan tugas dari atasan sesuai bagian atau perintah dari pemilik toko
  - 2) Mengambil dan mengantarkan barang ke konsumen
  - 3) Pengantar barang atau supir yaitu mengantar pesanan barang ke rumah pelanggan
  - 4) Melayani kebutuhan pelanggan dan merapikan barang.

#### **4. Jenis Barang Dagangan di Bangunan Toko Surya Mega Mumbulsari**

- a. Bahan Kasar : Semen, Kapur, Formit
- b. Pengisi Lablan dan Alatnya : Pramir, Dinding, Kuas, Roller Cat, Spiritus, Tyner, Oker, Lem, Cat, Dempul, Polytruss, Kumpon, Melamine, Amplas, Meni, Rumput Bet Bahan Atap
- c. Plafon : Gypsum, Bubuk Gypsum, Gypsum Paris, Atap Aluminium, Atap Asbes, Atap Seng.
- d. Bahan Lantai: Keramik dan Mortar
- e. Bahan Penyimpanan dan Drainase: Selang, Pipa, Kunci Paralon, Lemari, Penutup Keran, Pancuran, Rompi, Bak Mandi.
- f. Logam dan Bahan Konstruksi: besi, kawat, rangka, kasa kawat, gembok, pintu, paku, mur, baut, jendela dan engsel besi.
- g. Alat Pengrajin: Simpai, gergaji, palu, bor, alat ukur, jangkar, benang ukur, pensil kayu.

#### **B. Penyajian Data dan Analisis**

Proses penyajian dan analisis data adalah jenis analisis yang berfokus pada data yang dikumpulkan untuk penelitian yang didasarkan pada rumusan masalah dan kemudian dianalisis dengan menggunakan data yang relevan. penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data melalui observasi, dokumentasi, dan wawancara.

## **1. Praktik jual beli kredit yang dilakukan pada jual beli material bangunan di toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember**

Praktik jual beli adalah hal yang tak asing dan sering kita lihat prosesnya dalam kehidupan. Untuk memenuhi kebutuhan hidup praktik jual beli sangat dibutuhkan oleh setiap orang. Praktik jual beli juga ada kaitannya dengan pembayaran. Orang yang akan melakukan transaksi jual beli pastinya tak asing lagi dengan kata pembayaran. Ada dua macam pembayaran yang sering terjadi dalam praktik jual beli yakni, pembayaan secara tunai dan secara kredit. Untuk jual beli tunai yakni berarti dalam transaksi jual beli tersebut dengan pembayaran cash dan saat itu juga terbayar. Sedangkan makna jual beli kredit yakni dengan membayar tagihan transaksi tidak langsung melainkan dengan cara mencicil dengan jangka waktu tertentu.

Berikut peneliti ulas bagaimana praktik jual beli kredit yang dilakukan di toko bangunan Surya Mega dengan menggali informasi terkait bagaimana praktik jual beli yang dilakukan disana. Data yang akan digali yakni berupa hasil wawancara dengan pemilik toko dan karyawan toko bangunan Surya Mega. Data wawancara akan didukung juga oleh data hasil obsevasi dan dokumentasi yang dilakukan di toko Bangunan Surya Mega. Berikut hasil wawancara oleh pemilik toko yakni bapak Aci mengenai praktik jual beli yang dilakukan di Toko Bangunan Surya Mega:

“Praktik jual beli yang dilakukan disini ya seperti di toko-toko lain. Hanya saja kita melayani untuk pembeli yang ingin membayar

kredit. Tapi gak semua, yang boleh kredit hanya yang sudah berlangganan saja atau yang saya kenal baik.”<sup>64</sup>

Hasil wawancara tersebut didukung oleh hasil wawancara yang dilakukan dengan salah satu karyawan toko bangunan Surya Mega yakni bapak Musleh yang membahas tentang praktik jual beli yang ada di toko bangunan Surya Mega:

“Kalau praktik jual beli ya biasa mbak, kadang ada yang totalan belakang. Khusus untuk yang berlangganan saja ya. Dengan kurun waktu yang ditentukan misalnya dia sudah berlangganan sejak 2 tahun lalu atau telah melakukan pembelian sebesar sekian, misalnya 12 juta gitu.”<sup>65</sup>

Untuk memperkuat hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti. Peneliti melanjutkan menanyakan hal yang sama kepada karyawan lain tentang praktik jual beli yang ada di toko bangunan Surya Mega. Peneliti mewawancarai karyawan yang bernama Bapak Nawam:

“Bisa jual beli cash, bisa jual beli kredit. Tapi jual beli kredit ini tertutup. Tidak semua orang tau. Hanya pelanggan lama saja. Jadi konsumen bisa melakukan kredit di toko sini mbak karena sudah ada hubungan baik dan sudah berlangganan dengan toko ini”<sup>66</sup>

Kemudian hal tersebut diperkuat oleh Bapak Muzakki selaku konsumen di Toko Surya Mega, saat wawancara beliau menyatakan:

“Saya menjadi pelanggan di Toko Surya Mega sudah sangat lama, kalau tidak salah sejak tahun 2007, disini enak bisa kredit asal sudah menjadi pelanggan minimal order satu kali. Cicilannya juga mudah bisa perminggu atau perbulan sesuai dengan kesepakatan”<sup>67</sup>

Jadi dari beberapa hasil wawancara diatas bisa peneliti simpulkan bahwa transaksi jual beli yang ada di toko bangunan Surya Mega yakni

<sup>64</sup> Aci, wawancara, Mumbulsari, 01 September 2022.

<sup>65</sup> Musleh, wawancara, Mumbulsari, 01 September 2022.

<sup>66</sup> Nawam, wawancara, Mumbulsari, 01 September 2022.

<sup>67</sup> Muzakki, wawancara, Mumbulsari, 20 November 2022.

dengan metode transaksi jual beli kredit tetapi tertutup untuk umum, yang bisa kredit hanya beberapa pelanggan yang telah lama dan dengan kurun waktu tertentu atau pelanggan dengan jumlah pembelian tertentu yang bisa membayar dengan sistem kredit. Hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti. Peneliti melihat langsung sistem praktik jual beli yang ada disana. Berikut yakni mekanisme jual beli yang dilakukan di toko bangunan Surya Mega Mumbulsari adalah sebagai berikut<sup>68</sup>:

- 1) Pembeli mengunjungi toko Surya Mega untuk tujuan pembelian bahan bangunan.
- 2) Setelah pembeli tertarik dengan salah satu barang, pembeli menanyakan harga dan penjual menjelaskan harga dan sistem pembayarannya. Dari sini, pembeli memutuskan untuk membeli dengan tunai atau kredit.
- 3) Setelah pembeli memilih untuk membayar tunai atau kredit, atau jika ada niat langsung untuk membeli dengan kredit, langkah selanjutnya adalah pemilik toko Surya Mega mencatat pada buku besar kredit dan mentotal semua harganya.
- 4) Setelah terjadi kesepakatan antara penjual dan pembeli, maka penjual menyerahkan barang tersebut kepada pembeli.

Dari hasil wawancara dan observasi diatas dapat peneliti simpulkan bahwa jual beli yang ada di toko Bangunan Surya Mega yakni seperti toko kebanyakan pada umumnya yakni tunai. Namun disisi lain melayani

---

<sup>68</sup> Observasi toko bangunan Surya Mega, 1 September 2022.

transaksi kredit, tetapi hanya pelanggan yang memiliki kriteria saja seperti telah lama berlangganan di toko bangunan Surya Mega dan selain itu ada juga pelanggan yang diperbolehkan untuk membayar kredit yakni saudara atau teman yang sudah kenal baik dengan pemilik toko Surya Mega. Serta dalam observasi yang dilakukan oleh peneliti yakni sudah sesuai dengan hasil wawancara yang telah dilakukan.

## **2. Realisasi pengendalian risiko kredit pada jual beli material bangunan di toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember**

Agar suatu usaha dapat berjalan dengan lancar dan tetap bertahan, tentu diperlukan usaha yang tepat ketika menghadapi kendala atau risiko. Demikian pula dengan toko Surya Mega Mumbulsari, risiko pasti selalu mengancam keberlangsungan perjalanan usaha ini. Menghadapi risiko yang muncul tentu memerlukan usaha untuk mengendalikan atau menghindarinya, sebagaimana diungkapkan Aci dalam wawancara:

“Kalau berbicara risiko, usaha toko Surya Mega Mumbulsari ini sudah sering menghadapi risiko. Tapi saya bersyukur sampai saat ini usaha ini tetap berjalan dan berkembang dari waktu ke waktu. Misalkan ada tanda-tanda mencurigakan langsung bertindak. Gimana caranya agar toko tidak rugi. Kalau riwayat pembayaran kreditnya jelek ya otomatis untuk selanjutnya kami tidak akan memperbolehkan lagi untuk pelanggan tersebut membayar dengan sistem kredit. Tapi selama ini tidak ada yang pelanggan yang nakal.”<sup>69</sup>

Pernyataan tersebut didukung oleh pernyataan dari karyawan lainnya yakni Bapak Agus yakni:

“Lihat riwayat pembayarannya kalau jelek untuk selanjutnya gak boleh kredit lagi. Ya banyak hal yang harus dilakukan untuk

<sup>69</sup> Aci, wawancara, Mumbulsari, 01 September 2022.

mengatasi permasalahan ini sebenarnya. Selama ini yang berani kredit ya yang kenal banget sama Bapak Aci dan memang tau alamat rumahnya. Jadi bisa didatangi langsung. Tapi selama ini Alhamdulillah tidak ada yang sampai kabur-kabur gitu.”<sup>70</sup>

Jadi dari beberapa pernyataan yang didapat dari hasil wawancara bisa peneliti simpulkan bahwa yang kredit hanya orang terpercaya saja yang mengenal Pak Aci. Bila memang ada suatu faktor yang mencurigakan pasti akan didatangi ke rumah pelanggan yang bersangkutan langsung, dan jika ada kenakalan pelanggan yang riwayat pembayarannya buruk dalam membayar tagihan kredit maka untuk selanjutnya tidak akan dipercayai lagi untuk mengambil pembayaran kredit di waktu yang akan datang.

Sedangkan dari observasi yang telah dilakukan oleh peneliti yakni realisasi yang dilakukan oleh pemilik toko bangunan Surya Mega maupun karyawan yang ada disana yakni dengan melihat riwayat pembayaran pelanggan. Jika memang riwayat pembayaran tersebut jelek maka untuk selanjutnya toko tidak akan memberikan pelanggan tersebut sistem pembayaran kredit lagi atau bahkan tidak dilayani untuk membeli di toko lagi.

Dalam hal ini peneliti ingin menguraikan beberapa hal, yaitu:

a. Menghindari Risiko

Untuk menghindari risiko yang mengancam toko Surya Mega Mumbulsari, selaku pemilik usaha ini Aci mengatakan:

---

<sup>70</sup> Agus, wawancara, Mumbulsari, 01 September 2022.

“Usaha dengan sistem kredit memiliki risiko yang lebih besar dibanding dengan sistem kontan. Selama kita mampu menghindari risiko itu yang mengancam usaha maka selama itu pula usaha ini akan tetap berjalan dengan lancar. Jika konsumen dalam awal-awal pembayaran tidak baik, untuk menghindari risiko yang lebih parah saya bisa memberhentikan sistem kredit ini, namun tentu dengan kesepakatan dan keinginan kedua belah pihak.”<sup>71</sup>

Salah satu karyawan toko Mega Surya Mumbulsari, Bapak

Firman mengatakan:

“Saya ikut bapak Aci sudah lumayan lama, mulai saya belum punya anak sampai sekarang sudah memiliki dua anak. Menurut saya pak Aci sangat luas pengetahuannya dan juga pintar dalam melakukan penjualan, termasuk menghindari risiko dari kemacetan dalam transaksi. Misalnya pernah ada pelanggan meminta kredit namun pak Aci tidak memberi karena pelanggan itu ternyata banyak hutang di toko-toko lain dan berhenti mengambil barang dari toko Surya Mega Mumbulsari.”<sup>72</sup>

Hal tersebut didukung oleh pernyataan yang dinyatakan oleh

Bapak Nawam yakni :

“Kalau untuk itu saya selalu nurut apa kata atasan. Misal pak Aci bilang A ya saya ke A. Misal pak Aci bilang jangan berikan kredit ke pelanggan yang dimaksud ya saya nurut. Karna emang hanya pak Aci yang tau. Beliau paham betul untuk masalah seperti itu.”<sup>73</sup>

Dari hasil observasi dan wawancara diatas peneliti simpulkan bahwa seluruh kendali untuk mengatur dan mengambil keputusan berada ditangan Bapak Aci. Maka dari itu untuk menghindari risiko

Bapak Aci melakukan beberapa observasi mengenai kondisi para

<sup>71</sup> Aci, wawancara, Mumbulsari, 01 September 2022.

<sup>72</sup> Firman, wawancara, Mumbulsari, 01 September 2022.

<sup>73</sup> Nawam, wawancara, Mumbulsari, 01 September 2022.



pelanggan sebelum diperbolehkan untuk membayar dengan sistem pembayaran kredit.

b. Mengendalikan Kerugian

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

Salah satu cara Aci selaku pemilik toko Surya Mega Mumbulsari dalam mengendalikan risiko sebagaimana hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Bapak Aci selaku pemilik toko adalah sebagai berikut:

“Salah satu teknik saya dalam mengendalikan risiko adalah mengurangi jumlah pesanan pelanggan. Misalnya pelanggan meminta semen 20 sak, namun karena saya melihat ada kekhawatiran terhadap kelancaran pembayaran maka saya hanya memberi 10 sak dengan mencari alasan yang tidak menyinggung perasaannya, misal 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.”<sup>74</sup>

Hal ini juga diungkapkan oleh salah satu pelanggan toko Surya

Mega Mumbulsari, Bapak Subandi mengatakan:

“Selain membeli secara kontan, saya juga mengambil barang dari bapak Aci dengan cara kredit. Tempo pembayaran untuk barang secara kredit bapak Aci tidak memberikan batasan waktu, namun ketika saya sudah punya uang saya pasti langsung menyetorkannya. Tidak enakya kalau kredit itu kalau ambil barang secara kredit kadang bapak Aci mengurangi jumlah permintaan yang saya inginkan sampai saya membayar barang yang saya ambil kemarenya.”<sup>75</sup>

<sup>74</sup> Aci, wawancara, Mumbulsari, 01 September 2022.

<sup>75</sup> Subandi, wawancara, Mumbulsari, 01 September 2022.

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa pengendalian risiko jual beli secara kredit di toko Surya Mega Mumbulsari dilakukan dengan dua cara yaitu menghindari risiko dan mengendalikan risiko. Menghindari risiko diantaranya jika konsumen dalam awal-awal pembayaran tidak lancar maka untuk menghindari risiko yang lebih parah pemilik bisa memberhentikan sistem kredit ini dengan kesepakatan kedua belah pihak. Sedangkan mengendalikan risiko adalah mengurangi jumlah barang yang diminta pelanggan.

### **3. Relevansi pandangan Zaid Bin Ali atas jual beli kredit di toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember**

Pembelian barang yang pembayarannya dilakukan berdasarkan cicil yang disepakati dikenal dengan istilah kredit. Menurut wawancara dengan pemilik Toko Surya Mega pelanggan sebenarnya dapat melakukan pembelian secara kredit atau tunai. Pembeli dapat membayar di muka jika mereka ingin membeli dengan kredit. Jika pembeli datang langsung ke tempat penjualan dan memilih barang yang diinginkan, dia akan menegosiasikan harga dengan penjual setelah memilih barang dan membayar sejumlah yang disepakati. Adanya jual beli kredit ini sangat memudahkan pembeli untuk mendapat barang keinginan dengan membayar uang muka diawal dan sisanya akan dicicil sesuai kesepakatan.

Menurut ulama, hukum asal muamalah adalah sah, artinya bahwa asal dari pengajuan syarat dan segala bentuk akad itu dibolehkan. Oleh karena itu, jika harga kredit diterima kedua pihak maka itu diperbolehkan. Dengan demikian, sistem jual beli yang dilakukan oleh toko bangunan Surya Mega Mumbulsari sudah sesuai dengan hukum Islam.

Zaid bin Ali berpendapat bahwa bentuk transaksi yang sah adalah menjual secara kredit dengan harga yang lebih tinggi dari harga tunai selama kedua belah pihak melakukannya untuk kesenangan bersama. Oleh karena itu, Zaid bin Ali berpendapat bahwa jual beli kredit di Toko Surya Mega diperbolehkan dan sah.

Bapak Aci dalam wawancara, berkata:

“Ya kalau urusan jual beli pasti lah tidak lepas dari laba. Apalagi sistem kredit mayoritas mematok harga dua kali lipat dari harga asli. Tapi di toko saya tidak begitu, saya menjual secara kredit tapi harga agak tinggi sedikit dari cash sekitar tiga puluh persen saja.”<sup>76</sup>

Hal tersebut juga diperkuat oleh pernyataan bapak Nawam, beliau menjelaskan:

KIAI “Namanya usaha ya harus ambil laba, tapi kalau pak Aci ambil labanya gak begitu besar tapi sedikit, harga yang diberikan selisih sedikit dari harga pembelian secara tunai.”<sup>77</sup>

Pak Firman menambahkan, saat wawancara beliau menyatakan:

“Pelanggannya pak aci banyak karena selain orangnya ramah, beliau juga melayani pembelian secara kredit tapi harganya tidak terlalu tinggi.”<sup>78</sup>

<sup>76</sup> Aci, wawancara, Mumbulsari, 01 September 2022.

<sup>77</sup> Nawam, wawancara, Mumbulsari, 01 September 2022.

<sup>78</sup> Firman, wawancara, Mumbulsari, 01 September 2022.

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa sistem kredit yang diterapkan oleh toko Surya Mega sesuai dengan pandang Zaid Bin Ali yaitu harga pembelian barang secara kredit lebih tinggi dari harga pembelian secara tunai.

### C. Pembahasan Temuan

Berdasarkan analisis data yang diperoleh melalui wawancara, observasi dan dokumentasi manajemen risiko kredit pada jual beli bahan bangunan di Toko Surya Mega Jl. Budi Utomo, Gambilan, Krajan, Mumbursari, Kabupaten Jember. Oleh karena itu, hasil penelitian harus didiskusikan dalam bentuk interpretasi temuan dan dikaitkan dengan teori yang relevan pada subjek penelitian ini. Dengan demikian, pembahasan hasil ini berlaku secara bergantian untuk setiap subtopik yang sedang dibahas. Untuk memudahkan menjawab pertanyaan yang diajukan oleh penelitian. Berikut adalah hasil penelitian ini:

#### 1. Praktik jual beli kredit yang dilakukan pada jual beli material bangunan di toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember

Dalam hal ini kata praktik akan berkesinambungan dengan jual beli. Jual beli itu sendiri berarti menukarkan barang dengan uang, atau memberikan barang kepada orang lain dengan imbalan uang.<sup>79</sup>

Sedangkan kredit adalah semua jenis pinjaman yang harus dibayar

---

<sup>79</sup> Ahmad Wardi Muslich, Fikih Muamalah. Amzah, Jakarta, 2010, Cet Ke-1, hlm., 173

kembali bersama bunganya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.<sup>80</sup>

Dari teori di atas, penulis dapat menyimpulkan bahwa yang dimaksud dengan praktik kredit adalah keadaan yang sebenarnya dimana proses jual beli dilakukan oleh penjual dan pembeli melalui transaksi secara mencicil.

Berdasarkan hasil penelitian, jual beli di Toko Surya Mega umumnya sama dengan kebanyakan toko yaitu transaksi tunai. Namun di sisi lain ada juga yang mengambil transaksi secara kredit tetapi hanya pelanggan yang memiliki kriteria saja seperti telah lama berlangganan di toko bangunan Surya Mega dan teman atau saudara dari pemilik toko Surya Mega. Serta hasil observasi peneliti sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan. Peneliti kemudian melihat secara langsung sistem praktik perdagangan yang ada di Toko Surya Mega Mumbalsari:

- 1) Pembeli mengunjungi toko Surya Mega untuk tujuan pembelian bahan bangunan.
- 2) Setelah pembeli tertarik dengan salah satu barang, pembeli menanyakan harga dan penjual menjelaskan harga dan sistem pembayarannya. Dari sini, pembeli memutuskan untuk membeli dengan tunai atau kredit.
- 3) Setelah pembeli memilih untuk membayar tunai atau kredit, atau jika ada niat langsung untuk membeli dengan kredit, langkah selanjutnya

---

<sup>80</sup> Malayu S.P. Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, Cet. IV (Jakarta: PT. Bui Aksara, 2007), 87.

adalah pemilik toko Surya Mega mencatat pada buku besar kredit dan mentotal semua harganya.

- 4) Setelah terjadi kesepakatan antara penjual dan pembeli, maka penjual menyerahkan barang tersebut kepada pembeli.

Dari teori dan hasil temuan maka peneliti bisa simpulkan praktik jual beli yang ada di toko bangunan Surya Mega yakni seperti toko biasanya yaitu secara tunai dan kredit. Dalam praktiknya memang ada beberapa pelanggan yang membayar pembayaran dengan kredit. Tetapi hanya pelanggan yang memiliki kriteria khusus yang bisa untuk mengkredit seperti telah lama menjadi pelanggan di toko bangunan atau kenal dekat dengan pemilik toko Surya Mega.

## **2. Realisasi pengendalian risiko kredit pada jual beli material bangunan di toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember**

Dalam hal ini realisasi akan digunakan dalam membangun suatu usaha. Seperti yang kita semua ketahui membangun suatu usaha bukanlah hal yang mudah. Banyak faktor yang harus dikuasai dan dipahami oleh pemilik, termasuk diantaranya adalah mengendalikan risiko yang terjadi. Agar usaha dapat berjalan dengan lancar dan tetap bertahan, tentu diperlukan usaha yang tepat ketika menghadapi risiko. Demikian pula dengan toko Surya Mega Mumbulsari, risiko pasti selalu mengancam keberlangsungan usaha ini.

Berdasarkan temuan penelitian dari hasil wawancara, dipahami bahwa usaha dengan sistem kredit memiliki risiko yang lebih besar

dibanding dengan sistem kontan. Menghindari risiko berarti menghilangkan risiko itu, selama mampu menghindari risiko yang mengancam perusahaan maka selama itu pula perusahaan akan tetap berjalan dengan lancar. Temuan ini relevan dengan teori yang dikemukakan oleh Abbas Salim yang mengatakan Pengendalian biasanya diambil dengan maksud mengatur, mengarahkan, atau memerintahkan. Pengendalian adalah tindakan yang diambil untuk mencegah kerugian bagi bisnis. Menghindari risiko, mengendalikan kerugian, pemisahan risiko, dan pengalihan risiko adalah semua metode pengendalian risiko.<sup>81</sup>

Berdasarkan temuan dan pembahasan temuan yang telah dilakukan selanjutnya dapat dipahami bahwa pengendalian risiko jual beli secara kredit di Toko Surya Mega Mumbulsari dilakukan melalui metode menghindari risiko dan mengendalikan kerugian sebagai bentuk realisasinya.

### **3. Relevansi pandangan Zaid Bin Ali atas jual beli kredit di toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember**

Relevan berasal dari kata “relevance” yang berarti konsisten, terkait, dan relevan.<sup>82</sup> Relevansi, menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, mengacu pada hubungan.<sup>83</sup> Relevansi mencakup aspek internal dan eksternal. Kesesuaian atau konsistensi komponen seperti tujuan, isi, penyampaian, dan prosedur evaluasi adalah relevansi internal.

<sup>81</sup> Abbas Salim, *Asuransi dan Manajemen Risiko* (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), 203-204.

<sup>82</sup> Paus Apartando, *Kamus Populer*, (Surabaya: PT. Arkola, 1994), 666.

<sup>83</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2007), 943.

Dengan kata lain, relevansi internal adalah tentang bagaimana komponen berinteraksi satu sama lain. Sementara relevansi eksternal mengacu dengan kebutuhan, perkembangan, dan kebutuhan masyarakat.<sup>84</sup> Jadi, relevansi bisa dipahami sebagai hubungan yang melayani kebutuhan masyarakat.

Zaid bin Ali adalah penggagas awal sistem kredit. Selain sebagai pemuka agama, Zaid bin Ali juga seorang pengusaha sukses. Ia adalah orang pertama yang menjual sistem kredit yang memungkinkan barang untuk diperdagangkan secara bertahap pembayarannya. Meskipun harganya tinggi, pembeli yang tidak memiliki banyak uang tunai akan menemukan sistem kredit yang sangat sederhana.

Menjual secara kredit dengan harga yang lebih tinggi daripada menjual dengan uang tunai juga sah. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa kedua pihak yang terlibat dalam transaksi tersebut telah sepakat satu sama lain. Pembeli dapat dengan mudah meningkatkan permintaan pasar dengan menjual secara kredit dengan harga yang lebih tinggi daripada membeli atau menjual secara tunai.

Zaid bin Ali begitu berpengaruh di zaman klasik sehingga konsep kreditnya masih berlaku dalam ekonomi kontemporer. Hingga saat ini, untuk kenyamanan pembeli masih menggunakan sistem kredit untuk membeli dan menjual.

---

<sup>84</sup> Pengertian Relevansi Pendidikan, Prinsip, dan Nilai Informasi Akuntansi Menurut Para Ahli". Diadona.id. Diakses tanggal 2021-12-03.



Berdasarkan teori diatas bisa peneliti simpulkan bahwa menurut Zaid bin Ali berpandangan bahwa penjualan secara kredit dengan harga yang lebih tinggi daripada harga tunai merupakan salah bentuk transaksi yang sah dan dapat dibenarkan selama transaksi itu dilandasi oleh prinsip saling ridha antar kedua belah pihak. Maka dari itu jual beli kredit yang ada di toko bangunan Surya Mega dalam pandangan Zaid bin Ali yakni sah dan diperbolehkan.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Para peneliti sampai pada kesimpulan berikut untuk memberikan pemahaman yang ringkas, tepat, dan terfokus berdasarkan data di atas:

1. Praktik jual beli kredit yang dilakukan pada jual beli material bangunan di Toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember memiliki dua sistem pembayaran yakni pembelian barang secara tunai dan pembelian barang secara kredit.
2. Realisasi pengendalian risiko kredit pada jual beli material bangunan di Toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember melalui menghindari risiko dan mengendalikan risiko.
3. Relevansi pandangan Zaid Bin Ali atas jual beli kredit di Toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember yaitu sebagaimana sistem pembelian kredit pada umumnya, harga ditawarkan lebih tinggi dari harga penjualan secara tunai.

#### B. Saran

Hasil saran berikut dibuat berdasarkan penelitian, diskusi, dan temuan, yaitu sebagai berikut:

1. Meningkatkan sistem pelayanan pembelian barang secara kredit agar pelanggan lebih banyak dan tidak bersifat tertutup.
2. Meningkatkan pengendalian risiko kredit agar tidak terjadi kredit macet.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman, Nana Herdiana. 2013. *Manajemen Bisnis Syariah Dan Kewirausahaan*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Al-Albani, Muhammad Nashiruddin. 2004. *Shahih Sunan Abu Daud*. Jakarta: Pustaka Azzam.
- Al-Fauzan, Saleh. 2006. *Fiqh Sehari-hari*. Jakarta: Gema Insani.
- Anggitaningsih, Retna. 2003. *Manajemen Resiko*. Jember: STAIN Jember Press.
- Ardiansyah, M. Abdul Basit. 2020. “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Sistem Kredit Di Mebel Jaya Abadi Desa Ngunut Kecamatan Babadan Kabupaten Ponorogo*”. Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo”.
- Astuti, Choli. 2020. “*Analisis Hukum Islam Terhadap Pemanfaatan Uang Muka Oleh Penjual (Studi Jual Beli Baju Pada Toko Baju di wilayah Kecamatan Paal Merah Kota Jambi)*”. Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.
- Cahyani, Irma Yulianti. 2020. “*Implementasi Manajemen Risiko Terhadap Kinerja Usaha Melalui Pendekatan Balanced Scorecard Pada Koperasi (Studi Kasus Pada Koperasi Produsen Tempe Tahu Indonesia)*”. Program Studi Manajemen Institut Manajemen Koperasi Indonesia.
- Danirrahman, Muhammad. “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Kredit Online Pada Aplikasi cicil.co.id*”. Fakultas Syari’ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
- Fahmi, Irham. 2013. *Manajemen Risiko Teori, Kasus dan Solusi*. Bandung: Alfabeta.
- Gozali, Ahmad. 2005. *Serba-Serbi Kredit Syariah, Jangan Ada Bunga Diantara Kita*. Jakarta: PT Elex Media Koputindo.
- Haroen, Nasrun. 2000. *Fiqh Mu’amalah*. Yogyakarta: Gaya Media Pratama.
- Hasibuan, Malayu S.P. 2007. *Dasar-Dasar Perbankan*, Cet. IV. Jakarta: PT. Bui Aksara.
- Juliana, Rafika. 2020. “*Tinjauan Hukum Islam Tentang Akad Jual Beli Tanah Dengan Sistem Kredit Yang Masih Status Sewa (Studi Di Desa Sawojajar Kecamatan Kotabumi Utara Kabupaten Lampung Utara)*”. Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.

- Karim, Adiwarmarman Azwar. 2004. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. Cet. Ke-3. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasid. 2014. *Manajemen Risiko*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Krisnia, Putu Lia. 2020. “*Mengungkap Sanksi Pelayanan Adat Sebagai Sistem Pengendalian Internal Pemberian Kredit Pada Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) Wira Kusuma Desa Munduk Bestala*”. Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja.
- Latifa, Huda. 2018. “*Analisis Aspek Bisnis Dan Manajemen Risiko Pada Bisnis Catering Diet Sehat “Dapur Menthik”*”. Program Pascasarjana Fakultas Ekonomi Program Studi Magister Manajemen Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
- Lubis, Sahruwandi K. 2000. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Machmud, Amir. 2017. *Ekonomi Islam Untuk Dunia Yang Lebih Baik*. Jakarta Selatan: Salemba Empat.
- Mardiana, Syntia Ayu. 2020. “*Analisis Sistem Tanggung Renteng Sebagai Strategi Dalam Meminimalisir Risiko Kredit Bermasalah Di Badan Usaha Milik Desa Bersama (BUMDESMA) Sendang Tulungagung*”. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.
- Mawardi. 2003. *Diktat Ekonomi Islam*. Pekanbaru : Suska Press.
- Moleong, Lexy J. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Mulyadi, Mohammad. 2012. *Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif serta Praktek Kombinasinya dalam Penelitian Sosial*. Jakarta: Publica Institute.
- Nawatri, Merry Natalia dkk. 2015. *Efektifitas Proses Manajemen Risiko Perbankan Dalam Mengendalikan Risiko Kredit*, Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)|Vol. 25 No. 1.
- Pradja, Juhaya S. 2012. *Ekonomi Syariah* Cet. Ke-1. Bandung; CV. Pustaka Setia.
- Rasyid, Sulaiman. 2000. *Fiqh Islam*. Surabaya: At-Thahiriah.
- Rusby, Zulkifli. 2014. *Pemikiran Ekonomi dalam Islam: Suatu Tinjauan Teori dan Praktek*. Riau: Pusat Kajian Pendidikan Islam FAI UIR.
- Saleh Al-Fauzan. 2006. *Fiqh Sehari-hari*. Jakarta: Gema Insani.
- Salim, Abbas. 2012. *Asuransi dan Manajemen Risiko*. Jakarta: Rajawali Pers.

- Sari, Elma Puspita. 2020. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Jual Beli Pakaian Dengan Harga Berbeda Antara Kredit Dan Tunai (Studi Kasus Di Dusun Cabe Desa Bendo Kecamatan Gondang Kabupaten Tulungagung)*. Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.
- Simorangkir. 2004. *Pengantar Lembaga Keuangan Bank Dan Non Bank*, Cet. II. Bogor: Ghalia.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suhendi, Hendi. 2005. *Fiqih Muamalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Susiawati, Wati. 2017. *Jual Beli Dan Dalam Konteks Kekinian* Vol. 8 No.02 2017 November 2017.
- Suyanto, Thomas. Dkk. 2007. *Dasar-Dasar Perkreditan* Edisi ke-4. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Tambupolon, R. (2005). *Risk and Sytem Based Internal Auditing*. Jakarta: PT. Elex Komputindo.
- Tim Penyusun. 2016. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah IAIN Jember*. Jember: IAIN Jember Press.
- Tim Penyusun kamus Pusat Bahasa Edisi 3 Cetakan 4. 2007. *Kamus Besar Bahasa Indonesia* Jakarta: Balai Pustaka.
- Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional. 2005. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi ke-3, Cet ke-3*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Wijyantini, Bayu. 2012. *Model Pendekatan Manajemen Risiko*, Jeam Vol Xi No. 2.
- William, Ivan J. 1996. *Sistem Pengendalian Dan Umpan Balik*. Jakarta: Erlangga.
- Yanty, Irma. 2019. *“Analisis Penerapan Manajemen Risiko Kredit Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Enrekang”*. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nur Oktafiani Tutut CB

NIM : E20162105

Prodi / Jurusan : Ekonomi Syariah / Ekonomi Islam

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Perguruan Tinggi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Dengan ini menyatakan bahwa isi skripsi yang berjudul **“Realisasi Pengendalian Risiko Kredit Pada Jual Beli Material Bangunan Menurut Zaid Bin Ali Di Toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember”** adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

Jember, 22 Oktober 2022

Saya yang menyatakan



**Nur Oktafiani Tutut CB**  
**NIM. E20162105**

## MATRIK PENELITIAN

JUDUL PENELITIAN	VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE PENELITIAN	FOKUS PENELITIAN
Realisasi pengendalian risiko kredit pada jual beli material bangunan menurut Zaid Bin Ali di toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengendalian Risiko</li> <li>2. Kredit</li> <li>3. Jual Beli</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>a) Menghindari Risiko</li> <li>b) Mengendalikan Kerugian</li> <li>c) Pemisahan Risiko</li> <li>d) Pemindahan Risiko</li> <li>a) Cara meminimalisir risiko kredit</li> <li>a) Jual beli kredit menurut pandangan Zaid bin Ali.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sumber data primer Informan: a. Pemilik toko Surya Mega Mumbulsari Jember b. Karyawan toko Surya Mega Mumbulsari Jember c. Pembeli toko Surya Mega Mumbulsari Jember</li> <li>2. Kepustakaan</li> <li>3. Internet</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pendekatan penelitian menggunakan penelitian kualitatif</li> <li>2. Penentuan subyek atau sumber data penelitian menggunakan teknik purposif dan riset lapangan</li> <li>3. Metode penelitian pengumpulan data: a. Observasi b. Interview c. Dokumentasi</li> <li>4. Analisis data menggunakan analisis deskriptif</li> <li>5. Keabsahan data menggunakan triangulasi sumber</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana praktik penjualan barang kredit yang dilakukan pada jual beli material bangunan di toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember?</li> <li>2. Bagaimana realisasi pengendalian risiko kredit pada jual beli material bangunan di toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember?</li> <li>3. Bagaimana relevansi pandangan Zaid Bin Ali atas jual beli kredit pada jual beli material bangunan di toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember?</li> </ol>

## PEDOMAN WAWANCARA

### A. Pemilik Usaha Toko Bangunan Surya Mega Mumbulsari

1. Bagaimana sejarah berdirinya toko bangunan Surya Mega Mumbulsari?
2. Apa saja barang dan bahan yang dijual di toko bangunan Surya Mega Mumbulsari?
3. Ada berapa karyawan di toko bangunan Surya Mega Mumbulsari?
4. Mengapa anda memilih untuk menjualnya secara kredit?
5. Bagaimana sistematika jual beli kredit yang diterapkan di toko bangunan Surya Mega Mumbulsari?
6. Apakah pernah mengalami risiko yang diterima dari sistem jual beli secara kredit ini?
7. Bagaimana strategi penjualan yang dilakukan toko bangunan Surya Mega Mumbulsari?
8. Bagaimana prosedur jual beli secara kredit yang dilakukan toko bangunan Surya Mega Mumbulsari?
9. Apa faktor penentu keputusan pemberian kredit yang dilakukan toko bangunan Surya Mega Mumbulsari?
10. Seberapa efektif penjualan secara kredit ini dalam meningkatkan pendapatan di toko bangunan Surya Mega Mumbulsari?
11. Berapa lama konsumen toko bangunan Surya Mega Mumbulsari harus melunasi hutang tersebut?
12. Apa yang dilakukan jika konsumen toko bangunan Surya Mega Mumbulsari tidak membayar ketika jatuh tempo?
13. Bagaimana penetapan harga untuk konsumen yang membeli secara kredit di toko bangunan Surya Mega Mumbulsari?
14. Apa saja risiko yang dihadapi dari sistem penjualan secara kredit di toko bangunan Surya Mega Mumbulsari?
15. Bagaimana pengendalian risiko kredit yang dilakukan oleh toko bangunan Surya Mega Mumbulsari?



16. Strategi apa yang dilakukan untuk menghindari terjadinya risiko kredit di toko bangunan Surya Mega Mumbulsari?

**B. Karyawan Toko Bangunan Surya Mega Mumbulsari**

1. Sudah berapa lama anda bekerja di toko bangunan Surya Mega Mumbulsari?
2. Menurut anda apakah sudah efektif sistem pembelian secara kredit untuk menarik konsumen di toko bangunan Surya Mega Mumbulsari?
3. Apa faktor pendukung dan penghambat dalam pembelian kredit di toko bangunan Surya Mega Mumbulsari?

**C. Konsumen Toko Bangunan Surya Mega Mumbulsari**

1. Apakah anda pernah melakukan transaksi secara kredit di toko bangunan Surya Mega Mumbulsari?
2. Apa alasan utama anda melakukan pembelian secara kredit di toko bangunan Surya Mega Mumbulsari?
3. Bagaimana prosedur dalam pengajuan transaksi kredit di toko bangunan Surya Mega Mumbulsari?
4. Bagaimana sistematisasi transaksi secara kredit yang pernah anda lakukan di toko bangunan Surya Mega Mumbulsari?
5. Bagaimana menurut anda sistem pembelian secara kredit di toko bangunan Surya Mega Mumbulsari?
6. Mengapa memilih membeli bahan bangunan di toko bangunan Surya Mega Mumbulsari?

## SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Aci  
Jabatan : Pemilik toko  
Unit kerja : Toko bangunan Surya Mega

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa:

Nama : Nur Oktafiani Tutut CB  
NIM : E20162105  
Jurusan / Prodi : Ekonomi Syariah / Ekonomi Islam  
Perguruan Tinggi : Universitas Islam Negeri Kyai Haji Ahmad Siddiq Jember

Telah selesai melakukan penelitian di toko bangunan Surya Mega Mumbulsari untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul **“Realisasi Pengendalian Risiko Kredit Pada Jual Beli Material Bangunan Menurut Zaid Bin Ali Di Toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember”**.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya dan dapat digunakan kepada yang bersangkutan sebagaimana mestinya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

Jember, 06 Oktober 2022  
Pemilik Toko  
MUMBULSARI JEMBER  
Tel. (0331) 79328 / 780808  
Jl. KH. Achmad Siddiq Jember  
UD. SURYA MEGA

Aci



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550  
Website: www. iain-jember.ac. id email: febi. iain jember@mail.com

Nomor : B-459/Un.20/7.a/PP.00.9/ 05 /2020

05 Mei 2020

Lamp : -  
Hal : **Permohonan Izin Penelitian**

Yth. Bpk/Ibu Pimpinan Toko Bangunan surya Mega Mumbulsari

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diizinkan mahasiswa berikut :

Nama : Nur Oktafiani Tutut CB  
NIM : E20162105  
Semester : VIII (Delapan)  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Prodi : Ekonomi Syariah

Untuk mengadakan Penelitian mengenai Realisasi Pengendalian Risiko Kredit Pada Jual Beli Material Bangunan Menurut Zaid Bin Ali Di Toko Surya Mega Desa Mumbulsari Kabupaten Jember di lingkungan wewenang Bapak/Ibu.

Demikian Surat Permohonan Izin Penelitian ini, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

Jember, 05 Mei 2020

A.n Dekan  
Wakil Dekan I

  
**Dr. Abdul Rokhm, S.Ag., M.E.I**  
NIP.19740803 109903 1 002

### JURNAL PENELITIAN

No	Tanggal	Jenis Kegiatan	Paraf
1.	14 Desember 2019	Wawancara dengan Bapak Aci selaku pemilik toko Surya Mega Mumbulsari	
2.	20 Desember 2019	Silaturahmi dan observasi	
3.	05 Mei 2020	Penyerahan surat izin penelitian	
4.	24 Maret 2021	Wawancara dengan Bapak Subandi selaku pelanggan toko Surya Mega Mumbulsari	
5.	28 Juli 2022	Wawancara mengenai sejarah toko Surya Mega Mumbulsari	
6.	01 September 2022	Wawancara dengan Bapak Nawam selaku karyawan toko Surya Mega Mumbulsari	
7.	01 September 2022	Wawancara dengan Bapak Agus selaku karyawan toko Surya Mega Mumbulsari	
8.	01 September 2022	Wawancara dengan Bapak Firman selaku karyawan toko Surya Mega Mumbulsari	
9.	01 September 2022	Wawancara dengan Bapak Musleh selaku karyawan toko Surya Mega Mumbulsari	
10.	06 Oktober 2022	Observasi terakhir dan finishing	

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550  
Fax (0331) 427005 e-mail: [febi@uinkhas.ac.id](mailto:febi@uinkhas.ac.id) Website: <http://febi.uinkhas.ac.id>

**SURAT KETERANGAN**

Kami yang bertandatangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Nur Oktafiani Tutut CB  
NIM : E20162105  
Semester : XIII (Tiga Belas)

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai bimbingan. Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan diri untuk mengikuti Ujian Skripsi.

Dosen pembimbing

Jember, 20 Oktober 2022  
Koordinator Prodi Ekonomi Syariah

**Dr. Nurul Setianingrum, S.E., M.M**

**M.F. Hidayatullah, S.H.I, M.S.I**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

## DOKUMENTASI



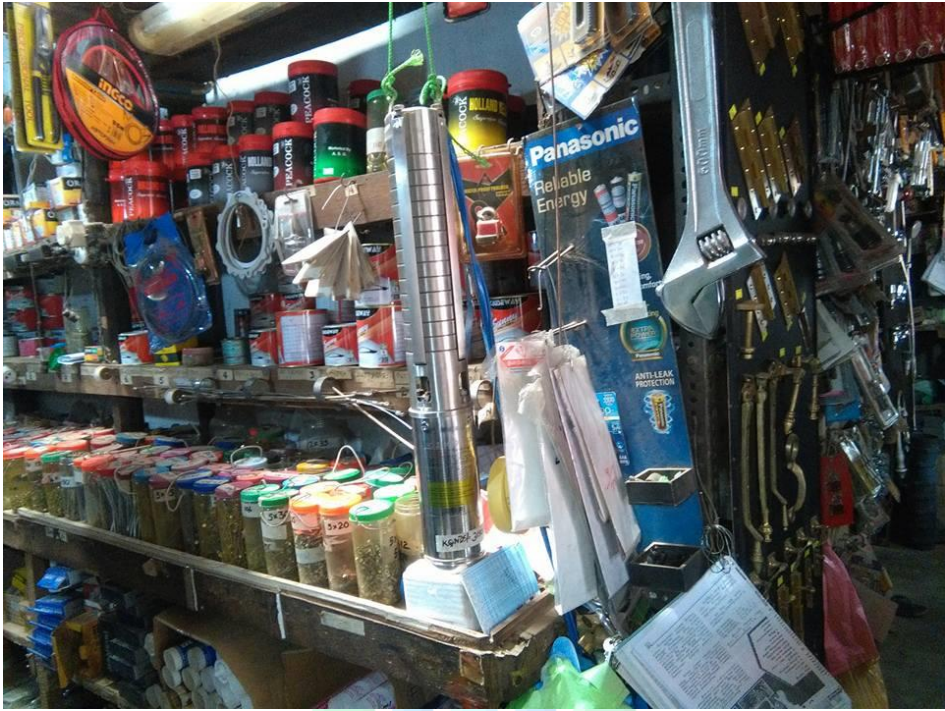
Toko Surya Mega



Pemilik Toko Surya Mega



Karyawan Toko Surya Mega



Produk Toko Surya Mega



## BIODATA PENULIS



### A. Biodata Pribadi

1. Nama : Nur Oktafiani Tutut CB
2. NIM : E20162105
3. Tempat/ Tanggal Lahir : Jember, 22 Oktober 1998
4. No. HP : 085334392448
5. E-Mail : oktacantik289@gmail.com
6. Alamat : Dusun Karangduren RT 007 RW 003 Desa  
Sumberpakem Kecamatan Sumberjambe  
Kabupaten Jember
7. Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
8. Jurusan : Ekonomi Islam
9. Program Studi : Ekonomi Syariah

### B. Riwayat Pendidikan

1. SD : SD Negeri Sumberpakem 04 (2004-2010)
2. SMP : MTs Baitul Azhar (2010-2013)
3. SMA/MAN : MA Baitul Azhar (2013-2016)
4. Perguruan Tinggi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq  
Jember (2016-Sekarang)