

**ANALISIS LABA DAN RESIKO PADA BISNIS KULINER  
DENGAN SISTEM PENJUALAN VIA *OFFLINE* DAN *ONLINE*  
DI DESA PENGANJURAN KECAMATAN BANYUWANGI  
KABUPATEN BANYUWANGI**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Universitas Kiai Haji Achmad Siddiq Jember  
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi Bisnis Islam jurusan Ekonomi Islam  
Program studi Ekonomi syariah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
**ANTINI**  
NIM : E20172229  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
JUNI 2023**

**ANALISIS LABA DAN RESIKO PADA BISNIS KULINER  
DENGAN SISTEM PENJUALAN VIA *OFFLINE* DAN *ONLINE*  
DI DESA PENGANJURAN KECAMATAN BANYUWANGI  
KABUPATEN BANYUWANGI**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Universitas Kiai Haji Achmad Siddiq Jember  
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi Bisnis Islam jurusan Ekonomi Islam  
Program studi Ekonomi syariah

Oleh:

**ANTINI**  
**NIM : E20172229**

Di setujui Pembimbing

  
**Dr. Hj. Nurul Setyaningrum S.E., M.M**  
**NIP. 196905231998032001**

**ANALISIS LABA DAN RESIKO PADA BISNIS KULINER  
DENGAN SISTEM PENJUALAN VIA *OFFLINE* DAN *ONLINE*  
DI DESA PENGANJURAN KECAMATAN BANYUWANGI  
KABUPATEN BANYUWANGI**

**SKRIPSI**

Telah diuji dan diterima Untuk memenuhi salah satu  
persyaratan memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi Bisnis Islam jurusan Ekonomi Islam  
Program studi Ekonomi syariah


**Hari: Jum'at  
Tanggal: 09 Juni 2023**

**Tim Penguji**

**Ketua**

**Sekretaris**

  
Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I  
NIP. 197308301999031002

  
Dr. Ahmad Fauzi, S.Pd., M.E.I  
NUP. 201603133

**Anggota;**

1. Dr. H. Fauzan S.Pd., M.Si.
2. Hj. Nurul Setianingrum S.E., M.M


UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI AHMAD SIDDIQ

Disetujui  
Dekan Fakultas ekonomi dan bisnis islam

  
  
Dr. Ikhwanul Mubtadi, S.E., M.Si.  
NIP. 19780807 200003 1 001

## MOTTO

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

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



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

\* Departemen Agama Republik Indonesia, *Mushaf Al-Azhar*, ( Bandung: Penerbit Jabal, 2010), 519.

## **PERSEMBAHAN**

Teriring rasa tulus, ikhlas, dan syukur kepada Allah SWT, kupersembahkan skripsi ini untuk guruku yang sudah memberikan bimbingan dalam setiap langkahku, memberikan ilmu dengan ikhlas tanpa pengharapan, dan terimakasih kedua orang tua saya bapak alimul dan ibu hotijah, orang terkasih saya ahmad arif rachman siddiq tetesan keringatmu, jerih payahmu, do'amu selalu menyertai langkahku. Dukungan dan motivasimu adalah kekuatan terdahsyat teruntuk diriku dalam keberhasilanku. Serta kakak saya Lisniyah dan seluruh keluarga yang sudah memberikan motivasi dan dukungan dalam keberhasilanku.



## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Syukur alhamdulillah yang tidak terkira penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, dengan limpahan karunia skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik, shalawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Rasulullah SAW.

Dalam proses penyusunan skripsi ini penulis banyak mendapat bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis mengucapkan terimakasih yang begitu besar kepada pihak-pihak yang telah mendukung

1. Prof. Dr. H. Babun Suharto S.E., MM. selaku rektor UIN KHAS Jember yang telah memberikan fasilitas dan dukungan sehingga penulis bisa menyelesaikan Pendidikan di UIN KHAS Jember
2. Dr. Khamdan Rifai, S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN KHAS Jember sekaligus dosen penasehat akademik yang telah memberikan fasilitas selama proses studi dan kemudahan dalam penyelesaian skripsi
3. Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.E.I selaku Ketua jurusan Ekonomi Islam
4. Dr.M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.Si. selaku Koordinator Program Studi Ekonomi Syariah
5. Dr. Hj. Nurul Setianingrum S.E., M.M selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan demi terselesainya penulisan skripsi ini
6. Bapak/Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, khususnya bapak/ibu dosen ekonomi Syariah yang telah membimbing dan mendidik serta

memberikan ilmu pengetahuannya kepada penulis yang telah banyak membantu untuk terselesainya skripsi ini.

7. Mbak Amanda, bapak Selamat dan mas Mirza yang telah memberikan ijin penelitian dan bantuan untuk memperlancar penyusunan skripsi ini
8. Berbagai pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah ikut serta memberikan bantuan baik materi maupun moril

Semoga bantuan dan amal mereka akan memperoleh pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT, selanjutnya dalam penulisan skripsi ini, penulis menyadari sepenuhnya akan adanya kekurangan oleh karena itu kritik dan saran yang bersifat membangun sangatlah penulis harapkan. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis pribadi dan bagi masyarakat pengguna pada umumnya.

Jember, 02 Februari 2023

ANTINI  
NIM. E20172229

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

## ABSTRAK

**Antini, Dr. Hj. Nurul Setianingrum S,E., M.M 2022:** *Analisis Laba dan Risiko Pada Bisnis Kuliner Dengan Sistem Penjualan Via Offline dan Online di Desa Penganjuran Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi*

**Kata Kunci :** Laba, Risiko, Bisnis kuliner

Di desa penganjuran kecamatan banyuwangi kabupaten banyuwangi banyak usaha yang berdiri salah satunya yaitu usaha kuliner yang menjual macam macam makanan dan minuman seperti sego tempong, nasi pecel, sego kuning, gado-gado dan masih banyak lainnya, ada juga minuman seperti es degan, es campur dan jus buah. Untuk mengembangkan usahanya para pemilik usaha bekerja sama dengan *gofood* agar mendapatkan laba yang lebih besar. Dari beberapa keterangan narasumber yang peneliti wawancarai, pendapatan laba penjualan secara *offline* lebih besar dari penjualan secara *online*.

Fokus penelitian ini adalah 1.) bagaimana perkembangan laba bisnis kuliner via *offline* dan via *online* di desa penganjuran kecamatan banyuwangi kabupaten banyuwangi? 2.) bagaimana pelaku bisnis menghadapi risiko penjualan bisnis kuliner via *offline* dan *online* di desa penganjuran kecamatan banyuwangi kabupaten banyuwangi? 3.) bagaimana perbandingan laba antara penjualan bisnis kuliner via *offline* dan via *online* di desa penganjuran kecamatan banyuwangi kabupaten banyuwangi? 4.) bagaimana perbandingan risiko antara penjualan bisnis kuliner via *offline* dan *online* di desa penganjuran kecamatan banyuwangi kabupaten banyuwangi?

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif, dengan jenis pendekatan deskriptif. Dalam menentukan informan penelitian ini menggunakan *purposive sampling*. Teknik pengumpulan data dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah reduksi data, penyajian data dan kesimpulan. Sedangkan keabsahan data menggunakan triangulasi.

Penelitian ini menghasilkan bahwa 1.) laba penjualan secara *offline* lebih banyak dari pada perkembangan laba secara *online* 2.) pelaku usaha untuk menghadapi risiko penjualan secara *online* dengan mengikutkan toko *online* nya dengan program yang sudah disediakan *gofood*, sedangkan untuk penjualan secara *offline* dengan meningkatkan pelayanan, kualitas, memberikan potongan harga dan ongkos kirim yang murah 3.) penjualan secara *online* dan *offline* dari hasil penelitian menunjukkan perbandingan 20% penjualan secara *online* dan untuk penjualan secara *offline* adalah 80% 4.) tingkat risiko yang paling tinggi dihadapi para pelaku usaha adalah penjualan secara *online*.



## DAFTAR ISI

	<b>Hal</b>
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</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>vi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>ix</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Fokus Penelitian .....	7
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Manfaat Penelitian .....	8
E. Definisi Istilah .....	10
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA .....</b>	<b>12</b>
A. Penelitian Terdahulu .....	12
B. Kajian Teori .....	21
1. Laba .....	21
2. Risiko .....	27
3. Bisnis kuliner .....	35
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>41</b>
A. Jenis penelitian.....	41

B. Lokasi penelitian .....	42
C. Subyek penelitian .....	42
D. Teknik pengumpulan data .....	43
E. Analisis data .....	44
F. Keabsahan data.....	46
G. Tahap tahap penelitian .....	47
H. Sitematika pembahasan .....	48
<b>BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS .....</b>	<b>49</b>
A. Gambaran Objek Penelitian .....	49
B. Penyajian Data Dan Analisis.....	52
C. Pembahasan Temuan.....	65
<b>BAB VPENUTUP.....</b>	<b>72</b>
A. Kesimpulan .....	72
B. Saran.....	73
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>74</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	
1. Pernyataan Kealian Tulisan	
2. Matrik Penelitian	
3. Pedoman Penelitian	
4. Surat Izin Penelitian	
5. Jurnal Penelitian	
6. Surat Keterangan Selesai	
7. Dokumentasi Foto	
8. Biodata Penulis	

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Ekonomi digital merupakan aktivitas perekonomian berdasarkan penggunaan teknologi internet.<sup>1</sup> *E-commerce (Elektronic Commerce)* Atau diartikan menjadi perdagangan elektronik merupakan kegiatan menyebarkan, menginformasikan, menjual, membeli, memasarkan suatu produk termasuk layanan melalui pemanfaatan jaringan telekomunikasi misalnya internet dan televisi. Perdagangan elektronik dilaksanakan secara elektronik baik ketika mengorder pesanan, menukarkan data bahkan ketika melakukan pembayaran. Kemajuan teknologi informasi yang begitu pesat menjadikan perdagangan elektronik sebagai suatu hal yang tumbuh pesat dalam bidang bisnis elektronik dan juga transaksi komersial secara elektronik.<sup>2</sup>

*E-commerce* adalah perdagangan yang dilakukan dengan menggunakan teknologi elektronik, memasarkan barang atau jasa menggunakan web atau aplikasi yang terhubung dengan internet dan diakses secara oleh pengguna atau pembeli dan semua transaksi mulai dari pencarian, pemesanan, dan pembayaran bisa dilakukan dengan *online*. Perkembangan teknologi mempunyai peranan yang sangat penting untuk menunjang kemudahan untuk melakukan berbagai kegiatan. Banyak berbagai aplikasi tercipta untuk memfasilitasi pelaku usaha untuk bekerja sama dalam

---

<sup>1</sup> Hadion Wijoyo, *Digitalisasi UMKM*, (Jakarta: Insan Cendekia Mandiri, 2020), 2.

<sup>2</sup> *Ibid.*, 7-8

mengembangkan usahanya. Dengan cara mempromosikan dan melakukan transaksi secara *online* yang sering diebut dengan ekonomi digital.

Pada digital ekonomi terdapat istilah digital *Disruption* yang menjadi penyebab adanya model bisnis digital. *Digital Disruption* tersebut menjelaskan adanya suatu pembaruan dalam model usaha saat teknologi digital memberikan pengaruh besar terhadap perubahan nilai dalam transaksi usaha. Hal tersebut misalnya terjadi dalam bisnis *Go-jek* yang menjadi pelopor adanya perubahan cara dan juga nilai dalam usaha ojek tradisional dengan menggunakan dan memanfaatkan interkoneksi jaringan internet. Tukang ojek tersebut bisa bekerja secara produktif sebab bisa memperoleh pesanan dari konsumen dengan jarak terdekat dari tempatnya.<sup>3</sup> Ekonomi digital adalah kegiatan memasarkan, menjual, serta transaksi jual beli yang dilakukan secara *online* melalui aplikasi, dan mengubah pola bisnis dari yang tadinya serab dilakukan secara manual berubah menjadi serba otomatis. Salah satu aplikasi yang mengubah nilai dari transaksi bisnis adalah aplikasi *Go-jek*.

*Go-jek* adalah suatu korporasi bisnis teknologi yang berasal dari Indonesia dan bergerak disektor angkutan dengan menggunakan jasa ojek. Korporasi tersebut berdiri di tahun 2010 di wilayah provinsi Jakarta dan dirancang oleh Nadiem Makarim. *Go-jek* merupakan super aplikasi yang mampu merubah rutinitas keseharian masyarakat di mana berpergian merupakan salah satu kebutuhan hidup manusia. Berangkat dari hal tersebut yang pada awalnya bergerak disektor transportasi kini *go-jek* mempunyai

---

<sup>3</sup>Ibid., 3.

hingga diatas 20 layanan lain yang berusaha untuk dapat menjadi solusi dalam tantangan sehari-hari.<sup>4</sup> *Go-jek* merupakan jasa transportasi *online* yang memiliki lebih dari 20 layanan diantaranya *Go-ride* layanan transportasi yang memakai sepeda motor (ojek) yang menjemput dan mengantarkan konsumen ke tempat tujuan, *Go-car* layanan transportasi yang memakai mobil yang menjemput dan mengantarkan konsumen sampai ke tempat tujuan dengan maksimal penumpang hingga 6 orang, *go-send* layanan *Go-jek* yang mengantar dokumen atau paket jarak dekat dengan cepat, *go-shop* layanan membelikan benda atau makanan yang belum terdaftar dengan *Go-jek*, *go-med* layanan membeli obat dengan formula dokter, *go-give*, *go-pay* dan *Go-food* layanan pesan makanan atau minuman yang sudah bekerja sama dengan *Go-jek*. Salah satu layanan yang banyak digunakan untuk memesan makanan oleh konsumen adalah aplikasi *Go-food*.

*Go-food* adalah salah satu bentuk layanan pengiriman makanan seperti halnya *delivery order* di suatu rumah makan maupun restoran. Melalui teknologi *smartphone* dan memiliki aplikasi *go-jek* yang di dalamnya terdapat fitur *Go-food* maka pelanggan dapat melakukan *order* makanan dari suatu rumah makan yang telah menjalin kerjasama kepada pihak *Go-jek* dan makanan yang di *order* tersebut akan secara langsung diantar driver *go-jek*. *Go-jek* mempunyai fitur *GPS* atau *Global positioning System* yang bertujuan

---

<sup>4</sup> Evi Rosalina Widyayanti dan Insiatiningsih, "Pengaruh Strategi Pemasaran *Online* Dengan Aplikasi *Gojek* Fitur *Gofood* Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Kuliner Yogyakarta". *Jurnal Riset Manajemen* Vol 8 No. 1, ( Januari 2021): 82

menyediakan informasi lokasi *driver* dan juga konsumen.<sup>5</sup> Salah satu usaha yang mendapat jasa *Go-jek* adalah usaha kuliner. Bisnis disektor kuliner adalah potensi bisnis yang selalu berkembang, memiliki banyak potensi dan seringkali membawakan kesuksesan. Bisnis tersebut merupakan hal yang sulit, memerlukan perhatian, ketekunan dan kecermatan serta kerja keras dan kesabaran yang terus-menerus. Bisnis disektor kuliner juga membutuhkan berbagai alat dan bahan serta kontrol dan mutu dari bahan yang dapat menjaga atau meningkatkan rasa makanan. Bisnis kuliner juga dipengaruhi oleh faktor lainnya misalnya karyawan, citra, pendanaan, harga, promosi dan juga konsumen itu sendiri.<sup>6</sup> *Go-food* adalah layanan pesan antar makanan dan bekerja sama dengan banyak merchant yang tersebar di seluruh kota di Indonesia. Salah satu kota yang bekerja sama dengan *Go-jek* adalah Kota Banyuwangi.

Banyuwangi adalah kota yang berkolaborasi dengan *Go-jek*, dimana kerja sama itu membuat program pengenalan dan promosi UMKM kuliner Banyuwangi.<sup>7</sup> Dimana diharapkan dapat membantu usaha menengah kecil dapat memperluas pasar, mengurangi biaya telekomunikasi serta juga waktu transaksi dan juga penerimaan produk. Konsumen dapat melihat secara detail produk melalui internet sehingga tidak perlu mendatangi penjual.

---

<sup>5</sup> Birgita Delly Adelina, "Studi Komparasi Keunggulan Usaha Kuliner Mitra Dan Nonmitra Layanan *Go-Food* Di Yogyakarta 2019", (Skripsi, Universitas Sanata Dharma Yogyakarta 2019), 41.

<sup>6</sup> Ahmad Habib Murtadlo, " Analisis Manajemen Risiko Operasional Pada Usaha Kue Dan Roti Cv. Jaya Bakery Dalam Perspektif Ekonomi Islam", (Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2019), 34.

<sup>7</sup> Tim Redaksi, "Tingkatkan Pelayanan Publik *Go-Jek* Pemkab Banyuwangi Kolaborasi Di Berbagai Sektor" *Gojek*, diakses 15 Nov 2017, <https://www.gojek.com/blog/gojek/tingkatkan-pelayanan-publik-go-jek-pemkab-banyuwangi-kolaborasi-di-berbagai-sektor>

Desa Penganjuran kecamatan Banyuwangi kabupaten Banyuwangi berada di pusat kota Banyuwangi, tempat banyak orang beraktivitas, berdirinya gedung pendidikan, pemerintahan, pusat perbelanjaan dan banyak usaha usaha makanan dan minuman yang berdiri di sepanjang jalan. Usaha kuliner yang bekerja sama dengan aplikasi *Go-jek* yaitu:

1. Gado Gado Perliman berada di Jalan Jaksa Agung Suprpto No 13 Penganjuran kecamatan Banyuwangi kabupaten Banyuwangi, Mbak Amanda selaku pengelola usaha gado gado selain menjual secara *offline* juga bekerja sama dengan *Go-jek*. tempatnya yang berdekatan dengan pusat keramaian dan banyaknya orang aktivitas disekitar menjadikan gado gado Perliman jadi tempat tujuan makan siang.
2. Warung ekonomis berada di Jalan Penataran no 16 Taman Baru Penganjuran kecamatan Banyuwangi kabupaten Banyuwangi, Bapak Selamat selaku pemilik warung ekonomis menjual makanan dan minuman seperti nasi campur, nasi goreng, mie kuah, nasi tempe, nasi ayam penyet dan disediakan minuman seperti es teh dan es jeruk. Bapak Selamat juga menjual secara *Offline* dan bekerja sama dengan *Go-jek*.
3. Es campur kelapa muda dan jus Mirza berada di Jalan Penataran No 16 Taman Baru Penganjuran kecamatan Banyuwangi kabupaten Banyuwangi, Mas Mirza selaku pemilik usaha es campur kelapa muda dan jus menjual secara *offline* dan *online* yaitu bekerja sama dengan *Go-jek*.

Dari ketiga usaha diatas sudah bekerja sama dengan *Go-jek* dan melakukan penjualan secara *online* yaitu dengan aplikasi *Go-jek* dan *Offline*

yaitu menjual secara langsung dimana pembeli langsung datang ke toko. Dari penjualan secara *online* para pemilik usaha berharap dapat memasarkan produknya secara luas dan mengharapkan keuntungan laba yang tinggi. Laba merupakan lebihnya pendapatan yang melebihi biaya pada suatu periode akuntansi. Definisi yang lain terkait laba yaitu selisih antara penghasilan dengan pembiayaan pada periode tertentu.<sup>8</sup>

Terlepas dari harapan keuntungan laba yang tinggi dan memperluas pasar, berkembangnya usaha harus mempunyai manajemen yang baik untuk mengetahui dan mengurangi risiko yang akan terjadi di masa yang akan datang. Risiko merupakan ketidakpastian yang disebabkan perubahan tertentu pada risiko bertentangan dengan harapan dan juga keinginan. Unsur ketidakpastian tersebut menjadikan adanya risiko dalam setiap aktivitas. Risiko dalam hal bisnis diartikan menjadi probabilitas atau kemungkinan atas kejadian tertentu yang bisa memberikan dampak negatif atas model dan juga penghasilan.<sup>9</sup>

Dari hasil penelitian dilapangan, Bapak Selamat selaku pemilik usaha warung ekonomis mengatakan:

“pelayanan yang baik dan bagus akan mempengaruhi rating toko pada aplikasi *Go-jek*, apabila rating toko kurang bagus dan komentar para pembeli kurang baik itu akan mempengaruhi penjualan secara *online*. Dan juga penjualan secara langsung lebih banyak dari pada penjualan dengan *online*”.

Begitu juga yang dikatakan Mbak Amanda bahwa:

---

<sup>8</sup> Ahmad Rudzali, Dkk, “Pengaruh Besaran Modal Terhadap Laba UMKM Kota Samarinda”, *Jurnal Eksis* Vol 17 No 1 (April 2021): 54

<sup>9</sup> I Putu Sugih Arta, *Manajemen Risiko*, (Bandung: Widina Bhakti Persada, 2021): 15.



“Gado Gado yang dijual di *Go-jek* harga lebih besar dari pada penjualan secara langsung di toko dan penjualan secara *online* lebih sedikit dari pada penjualan secara *offline*.”

Berdasarkan fakta yang peneliti temukan, peneliti melakukan wawancara ke konsumen yaitu Mbak Mimah mengatakan

“pembelian langsung ke toko lebih menghemat dari pada pembelian secara *online* karena harga dan biaya biaya lain nya. Kalo untuk pembelian secara *online* lebih baik dalam jumlah yang banyak karena ada banyak potongan seperti gratis ongkir, promo”.

Dari uraian diatas peneliti tertarik dan berkeinginan untuk mengetahui laba dan resiko yang diperoleh, dengan membuat penelitian dengan judul **“ANALISIS LABA DAN RISIKO PADA BISNIS KULINER DENGAN SISTEM PENJUALAN VIA *OFFLINE* DAN VIA *ONLINE* DI DESA PENGANJURAN KECAMATAN BANYUWANGI KABUPATEN BANYUWANGI”**.

## **B. Fokus Penelitian**

Fokus penelitian wajib dibuat dengan spesifik, jelas, singkat, tegas dan operasional yang dimuat menggunakan kalimat tanya.<sup>10</sup> Adapun fokus permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana perkembangan laba bisnis kuliner via *offline* dan via *online* di Desa Penganjuran Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi?
2. Bagaimana pelaku bisnis menghadapi risiko penjualan bisnis kuliner via *offline* dan via *online* di Desa Penganjuran Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi?

---

<sup>10</sup>Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah*, (Jember: IAIN Jember Press, 2017), 44.

3. Bagaimana perbandingan laba antara penjualan bisnis kuliner via *offline* dan via *online* di Desa Penganjuran Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi?

### C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah gambaran terkait arah yang hendak dituju dalam suatu penelitian dan didasarkan pada permasalahan yang sudah dibuat sebelumnya.<sup>11</sup> Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui laba bisnis kuliner via *offline* dan via *online* di Desa Penganjuran Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi
2. Untuk mengetahui risiko bisnis kuliner via *Offline* dan via *online* di Desa Penganjuran Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi
3. Untuk mengetahui perbandingan laba bisnis kuliner via *offline* dan via *online* di Desa Penganjuran Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi

### D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian memuat pengaruh yang terjadi sesudah menjalankan suatu penelitian. Manfaat tersebut bisa berbentuk manfaat teoritis dan juga praktis misalnya manfaat untuk penulis, lembaga terkait ataupun masyarakat keseluruhan.<sup>12</sup> Dan kegunaan penelitian harus realistis. Adapun manfaat penelitian dalam penelitian ini adalah:

---

<sup>11</sup>Ibid., 45.

<sup>12</sup>Ibid., 45.

1. Manfaat teoritis

- a. Untuk menambah referensi baru tentang laba dan risiko bisnis kuliner via *offline* dan via *online*
- b. Untuk menambah wawasan dan ilmu pengetahuan tentang laba dan risiko bisnis kuliner via *offline* dan via *online*
- c. Untuk mengetahui laba dan resiko bisnis kuliner via *offline* dan via *online* di Kabupaten Banyuwangi

2. Manfaat praktis

a. Bagi peneliti

Peneliti dapat mengetahui perkembangan dari bisnis kuliner di daerah Banyuwangi khususnya terkait laba dan resiko yang didapatkan oleh pelaku bisnis kuliner. Bisnis kuliner merupakan bisnis yang menjadi salah satu faktor peningkatan perekonomian di Banyuwangi dan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi Syariah di Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

b. Bagi UIN KHAS Jember

Manfaat penelitian ini bagi universitas dapat menambah literatur atau kajian pustaka tentang analisis laba dan risiko bisnis kuliner via *offline* dan via *online* yang bermanfaat bagi mahasiswa di bidang ekonomi syariah.

c. Bagi masyarakat umum

Dari adanya penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi masyarakat umum dapat mengetahui peluang bisnis via *Offline* dan via *online* dan risiko bisnis kuliner via *offline* dan via *online*.

## E. Definisi istilah

Definisi istilah memuat pengertian dari berbagai istilah pokok yang dijadikan sebagai titik perhatian peneliti di dalam judul penelitian yang bertujuan untuk terhindar dari adanya kesalahpahaman atas makna istilah sebagaimana makna yang dimengerti peneliti.<sup>13</sup>

### 1. Laba

Laba merupakan kelebihan selisih harga jual dari biaya produksi maupun harga beli pada. Laba didapatkan melalui penjualan suatu produk dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan dengan harga belinya, menggunakan uang dan sebagainya.<sup>14</sup>

Laba adalah keuntungan yang diperoleh dari hasil penjualan yang lebih besar dari harga pembelian, dengan cara mengurangkan dengan biaya produksi.

### 2. Risiko

Risiko bisa diartikan menjadi kondisi tidak pasti akan sebuah keadaan di masa depan di mana mengharuskan untuk mengambil suatu keputusan yang didasarkan pada pertimbangan kondisi sekarang<sup>15</sup>.

---

<sup>13</sup> Ibid., 45

<sup>14</sup>Febriani Nur Untari, "Dampak Pelatihan Pemanfaatan Aplikasi Instagram Dalam Meningkatkan Perolehan Laba Perusahaan Umkm". *Jurnal Eksis* Vol. 3 Nomor 1, (Januari 2020): 29

<sup>15</sup> Reni Maralis, dan Aris Triyono, *Manajemen Risiko*, (Jakarta: CV Budi Utama, 2019), 4.

Risiko merupakan kejadian yang tidak menentu mengakibatkan kerugian karena adanya kejadian yang tidak dikehendaki maupun kondisi yang tidak pasti pada suatu keadaan sehingga mengakibatkan kerugian yang tidak diinginkan

### 3. Bisnis kuliner

Bisnis merupakan aktivitas usaha seseorang maupun komunal yang terorganisir untuk memproduksi suatu produk dan menjualnya untuk memperoleh profitabilitas dan memenuhi apa yang dibutuhkan masyarakat sebagai konsumen.<sup>16</sup> Kuliner merupakan kata yang diserap dari Bahasa Inggris yaitu *culinary* yang berkaitan erat terhadap kegiatan memasak dan juga dapur, kuliner juga termasuk dalam seni untuk menciptakan suatu masakan yang diawali dengan seni menentukan bahan yang akan digunakan, menyiapkannya memasak sampai dengan proses penyajian makanan tersebut.<sup>17</sup>

Bisnis kuliner adalah kegiatan yang terorganisir yang menciptakan serta berhubungan dengan masak memasak, makanan, dan menyajikan makanan untuk dijual sehingga mendapatkan keuntungan dan memberikan manfaat bagi pembeli untuk memenuhi kebutuhan yang diperlukan konsumen.

---

<sup>16</sup> Suwarso, "Pengaruh Mata Kuliah Kewirausahaan Dan Pengantar Bisnis Terhadap Motivasi Dan Minat Wirausaha (Study Kasus Mahasiswa Akademi Akuntansi PGRI Jember" *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Indonesia* Vol 4 No 2 (Desember 2018): 91-101.

<sup>17</sup> Sa'diah Multi Karnia, *Pengembangan Kuliner*, (Jakarta: CV Budi Utama, 2017), 2.

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### A. Penelitian terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan bagian dari penelitian dengan mencantumkan penelitian yang berkaitan dan telah dilakukan sebelumnya, sehingga membantu peneliti untuk menyelesaikan penelitian secara bertahap. Adapun beberapa penelitian yang berkaitan dengan penelitian ini yaitu:

1. Evi Rosalina Widyayanti dan Insiatiningsih, “Pengaruh Strategi Pemasaran *Online* Dengan Aplikasi *Go-jek* Fitur *Go-food* Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Kuliner Yogyakarta”, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Wiwaha. Hasil dari penelitian ini bahwa pemasaran hubungan memberikan pengaruh signifikan terhadap peningkatan pendapatan usaha. Saluran komunikasi berpengaruh sedikit tidak signifikan terhadap peningkatan pendapatan usaha. Rantai pasokan memberikan pengaruh signifikan terhadap peningkatan pendapatan usaha. Persaingan memberikan pengaruh signifikan terhadap peningkatan pendapatan usaha. Lingkungan pemasaran memberikan pengaruh tidak signifikan terhadap peningkatan pendapatan usaha. Bauran pemasaran memberikan sedikit tidak signifikan terhadap peningkatan pendapatan usaha<sup>18</sup>. Persamaan dari penelitian ini yaitu sama sama meneliti tentang pendapatan yang diperoleh usaha kuliner yang bekerja sama dengan ojek *online*. Perbedaan penelitian ini yaitu metode yang digunakan yaitu

---

<sup>18</sup> Evi Rosalina Widyayanti, “Pengaruh Strategi Pemasaran Online Dengan Aplikasi *Gojek* Fitur *Gofood* Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Kuliner Yogyakarta”, *Jurnal Riset Manajemen* Vol 8 No. 1 (Januari 2021): 70-80

kuantitatif dan fokus permasalahan yaitu tentang strategi pemasaran *online*.

2. Achmad Fajrul Falaq dan Dr. Fachrudiy Asj'ari, "Keberadaan Ojek *Online* Dalam Meningkatkan Perkembangan UMKM Di Kota Surabaya" Universitas PGRI Adi Buana Surabaya. Hasil dari penelitian ini adalah semakin mudahnya perkembangan teknologi yaitu khususnya system pengantar makanan secara *online*, maka beriringan pula dengan berkembangnya perekonomian di daerah tersebut.<sup>19</sup> Persamaan dari penelitian ini adalah meneliti tentang pendapatan usaha kuliner yang bekerja sama dengan ojek *online*, metode penelitian yaitu kualitatif. Perbedaan dari penelitian ini yaitu lokasi dan titik pembahasan pada perkembangan perekonomian.
3. Mudrika Berliana As Sajjad, "Analisis manajemen risiko bisnis (studi pada Cuanki Asoy Jember)", Universitas Jember. Hasil dari penelitian ini adalah UMKM Cuanki Asoy melakukan tiga tahapan yakni dengan melakukan identifikasi, penilaian dan juga manajemen risiko. Identifikasi risiko sendiri diklasifikasikan kedalam empat jenis risiko yakni risiko terkait finansial, produksi, operasional dan juga promosi. Tiap-tiap risiko tersebut dibagi lagi kedalam beberapa kategori misalnya berhentinya usaha, kenaikan harga, penggunaan modal demi keperluan pribadi, kekurangan karyawan, tidak teraturnya operasional, hilangnya citra baik usaha, lokasi yang tidak strategis, lambatnya kegiatan promosi, tidak

---

<sup>19</sup> Achmad Fajrul Falaq, "Keberadaan Ojek *Online* Dalam Meningkatkan Perkembangan UMKM Di Kota Surabaya", *Jurnal Of Sustainability Business Research*, Vol 2 No 1 (Maret 2021): 303-313.

meluasnya suatu produk, kadaluarsa, dan tidak menariknya kemasan yang menjadikan konsumen menghilang. Risiko yang terbesar dalam penilaian risiko yaitu pada risiko produk dan disusul dengan risiko keuangan yang harus terus diwaspadai.<sup>20</sup> Persamaan dalam studi ini yaitu pembahasan terkait Risiko-Risiko dalam usaha atau bisnis sementara perbedaannya terletak pada objek penelitian.

4. Nurul Almariah, “Pengaruh Layanan *Go-Food*, Harga Dan Jumlah *Order* Terhadap Omzet Bisnis Kuliner Di Kota Jambi”, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi. Hasil penelitian menunjukkan sesuai dengan Hasil pengujian parsial jasa *Go-food* dan juga total pesanan berdampak signifikan atas omzet bisnis kuliner dan harga tidak memberikan dampak signifikan atas omzet usaha kuliner di Kota Baru..<sup>21</sup> Persamaan dalam penelitian ini adalah sama sama membahas mengenai omzet bisnis kuliner melalui aplikasi *Go-food* dan risiko harga menjadi naik dengan menggunakan aplikasi *Go-food*. Perbedaan dalam penelitian ini adalah pada fokus pembahasan yaitu tentang pengaruh layanan *Go-food*, harga dan jumlah *order*.
5. Lucky Tiara Helfa, “Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Peningkatan Omzet Rumah Makan Nasi Uduk Mitra *Go-Food* Di Banda Aceh”, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas islam negeri Ar-raniry Banda Aceh. Hasil studi menjelaskan bahwasanya sebelum dan setelah

---

<sup>20</sup>Mudrika Berliana As Sajjad, “Analisis Manajemen Risiko Bisnis”, *Jurnal Akuntansi Universitas Jember* Vol. 18 No. 1 (2020): 42-52.

<sup>21</sup>Nurul Almariah, “Pengaruh Layanan *Go-Food*, Harga Dan Jumlah *Order* Terhadap Omzet Bisnis Kuliner Di Kota Jambi”, (Skripsi, Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin, 2019), 21



bekerja sama dengan pihak *Go-food* maka omzet rumah makan mengalami peningkatan signifikan daripada sebelum memakai atau bekerja sama dengan aplikasi *Go-food* dengan skor signifikan yaitu 0,000 kurang dari 0,05 dari uji *paired sample test*.<sup>22</sup> Persamaan dalam penelitian ini adalah sama sama membahas mengenai omzet penjualan menggunakan aplikasi *Go-food* dan omzet sebelum menggunakan aplikasi *Go-food*. Perbedaan dalam penelitian ini adalah pembahasan tentang etika bisnis *Go-food*.

6. Ahmad Habib Murtadlo, “Analisis Manajemen Risiko Operasional Pada Usaha Kue Dan Roti CV. Jaya Bakery Dalam Perspektif Ekonomi Islam”, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung. Hasil studi menjelaskan bahwasanya untuk merespon adanya risiko di bagian SDM maka perusahaan menjalankan monitoring langsung agar terhindar dari terdapatnya tindakan kecurangan selama kegiatan produksi. Terkait risiko teknologi maka perusahaan memakai user dan password yang dijadikan proteksi keamanan. Terkait risiko proses maka perusahaan melakukan pengolahan di produk yang cacat atau mengalami kegagalan sehingga masih mempunyai nilai dan meminimalisir kerugian. Terkait risiko eksternal maka perusahaan memiliki tabung dan juga satuan keamanan. Adapun manajemen risiko yang dilakukan oleh perusahaan tidak melanggar syariat Islam sebab didasarkan pada kaidah kehati-hatian

---

<sup>22</sup>Lucky Tiara Helfa, “Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Peningkatan Omzet Rumah Makan Nasi Uduk Mitra *Go-Food* Di Banda Aceh”, (Skripsi, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2019), 14.

dan berupaya agar menjaga apa yang diamanahkan oleh Allah SWT.<sup>23</sup> Jadi CV Jaya Bakery sudah menyiapkan dengan baik perencanaan untuk menghadapi risiko risiko yang dihadapi CV Jaya Bakery seperti menggunakan user dan password untuk menjamin keamanan akun perusahaan atau data data perusahaan, satpam untuk mengamankan kondisi jika ada kejahatan dan menggunakan ulang produk atau mengubah produk untuk menghasilkan nilai jual. Persamaan dalam penelitian ini adalah sama sama membahas tentang risiko usaha. Perbedaan dalam penelitian ini adalah objek penelitian dan tempat penelitian.

7. Brigita Delly Adelina, “Studi Komparasi Keunggulan Usaha Kuliner Mitra Dan Nonmitra Layanan *Go-food* di Yogyakarta”, Fakultas keguruan dan ilmu Pendidikan Universitas sanata dharma Yogyakarta. Hasil dari studi ini yaitu terdapat kelebihan dari bisnis kuliner antara yang menjadi mitra usaha dengan yang bukan mitra usaha *Go-food* yang bisa dilihat melalui total Konsumen, tidak adanya perbedaan kelebihan bisnis Mitra dengan non Mitra *Go-food* Jika dilihat berdasarkan kepuasan konsumen, ada perbedaan kelebihan bisnis kuliner antara Mitra dengan non Mitra *Go-food* bila dilihat berdasarkan laba bersih.<sup>24</sup> persamaan dalam penelitian ini adalah sama sama membahas tentang bisnis kuliner yang memakai jasa layanan aplikasi *Go-food* dan yang tidak menggunakan layanan jasa aplikasi *Go-food* dan membahas tentang laba dari keduanya. Perbedaan

---

<sup>23</sup> Ahmad Habib Murtadlo, “Analisis Manajemen Risiko Operasional Pada Usaha Kue Dan Roti CV. Jaya Bakery Dalam Perspektif Ekonomi Islam”, (Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2019), 11.

<sup>24</sup> Brigita Delly Adelina, “Studi Komparasi Keunggulan Usaha Kuliner Mitra Dan Nonmitra Layanan *Go-Food* Di Yogyakarta”, (Skripsi, Universitas Sanata Dharma Yogyakarta, 2019): 8.

dalam penelitian ini adalah pada pembahasan tentang jumlah dan kepuasan pelanggan yang menggunakan usaha kuliner via aplikasi dan yang tidak menggunakan aplikasi.

8. Muhammad Hasan, “Analisis Eksistensi layanan *Go-food* dalam Meningkatkan Penjualan Pada Rumah Makan Di Banjarmasin”, Universitas Islam Kalimantan Banjarmasin. Hasil dari penelitian ini adalah menunjukkan bahwa usaha yang bekerjasama dengan layanan aplikasi *Go-jek* mengalami peningkatan penjualan sebelum dan sesudah bergabung.<sup>25</sup> Persamaan dalam penelitian ini adalah membahas tentang peningkatan penjualan usaha kuliner dengan menggunakan aplikasi *Go-jek*. Perbedaan dalam penelitian ini metode penelitian, tempat penelitian.
9. Ayu Aziah dan Popon Rabia Adawia, “Analisis Perkembangan Industri Transportasi *Online* di Era Inovasi Disruptif (Studi Kasus PT *Go-jek* Indonesia)”, Universitas BSI Bandung dan AMIK BSI Tangerang. Hasil dari penelitian menjelaskan bahwasanya meningkatnya kuantitas kendaraan bermotor berhubungan positif terhadap adanya kemacetan di wilayah kota besar yang ada di Indonesia. Hal tersebut menjadikan adanya peningkatan mobilitas sosial yang membutuhkan solusi dengan adanya moda transportasi efektif untuk mengurai kemacetan.<sup>26</sup> Persamaan dari penelitian ini yaitu metode yang digunakan dan ojek *online*. Perbedaan

---

<sup>25</sup> Muhammad Hasan, dkk, “Analisis Eksistensi Layanan *Gofood* dalam Meningkatkan Penjualan Pada Rumah Makan di Banjarmasin”, *Jurnal Komunikasi Bisnis dan Manajemen*, Vol 6 No 1 (Juli 2019): 20-34.

<sup>26</sup> Ayu Aziah dan Popon Rabia Adawia, “Analisis Perkembangan Industri Transportasi *Online* Di Era Inovasi Disruptif (Studi Kasus PT *Gojek* Indonesia)”, *Jurnal Komunikasi Bisnis dan Manajemen*, Vol. 18 No. 2 (September 2018): 149-158.

dari penelitian ini yaitu fokus permasalahan yang membahas perkembangan *Go-jek* dan inovasi yang diberikan *Go-jek* kepada konsumen.

10. Rr. Lulus Prapti NSS, SE, Msi dan Rahoyo, SE., MM, “Dampak Bisnis Kuliner Melalui *Go-Food* Bagi Pertumbuhan Ekonomi Di Kota Semarang”, Fakultas Ekonomi Universitas Semarang. Hasil dari studi ini menunjukkan bahwasanya faktor penyebab adanya peningkatan pertumbuhan perekonomian di dalamnya yaitu adalah sumbangan PDRB dalam sektor perdagangan dengan meningkatnya para pelaku bisnis kuliner terutama yang memakai layanan *e-commerce* yang berdampak dengan peningkatan transaksi sehingga berpengaruh terhadap bertambahnya PDRB yang berdampak dengan pertumbuhan ekonomi.<sup>27</sup>.  
Persamaan dalam penelitian ini sama sama membahas tentang omzet penjualan bisnis kuliner dengan menggunakan aplikasi *Go-food*.  
Perbedaan dalam penelitian ini yaitu pada titik fokus permasalahan yaitu peningkatan bisnis kuliner pada pertumbuhan ekonomi.

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

---

<sup>27</sup> Lulus Prapti, “Dampak Bisnis Kuliner Melalui *Go-Food* Bagi Pertumbuhan Ekonomi Di kota Semarang”, *Jurnal Dinamika Sosial Budaya*, Vol 20, No 2, (Desember 2018): 111-120.

**Tabel 2.1**  
**Persamaan Dan Perbedaan Penelitian Terdahulu**

No	Judul Penelitian	Persamann	Perbedaan
1	Evi Rosalina Widyayanti Dan Insiatiningsih, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Wiwaha	1. Sama sama meneliti tentang pendapatan usaha kuliner yang bekerja sama dengan <i>Go-jek</i>	1. Lokasi penelitian 2. Objek penelitian 3. Metode penelitian
2	Achmad Fajrul Falaq dan Dr. Fachrudy Asj'ari, Universitas PGRI Adi Buana Surabaya	1. Sama sama meneliti tentang pendapatan usaha kuliner yag bekerja sama dengan <i>Go-jek</i> 2. Metode penelitian	1. Fokus pembasahan 2. Objek penelitian
3	Mudrika Berliana As Sajjad, Jurnal akuntansi Universitas Jember.	penelitian ini sama sama membahas tentang risiko risiko pada usaha atau bisnis. Perbedaan dalam penelitian ini terletak pada objek penelitian. Metode yang digunakan	Perbedaan dalam penelitian ini terletak pada objek penelitian.
4	Nurul Almariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi 2019.	Tujuan penelitian yaitu meneliti omzet bisnis kuliner dengan menggunakan layanan aplikasai <i>Go-food</i> dan risiko pengguna aplikasai <i>Go-food</i>	Lokasi penelitian, metode penelitian yang dipakai kuantitatif
5	Lucky Tiara Helfa, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam negeri Ar-raniry Banda aceh 2019.	Tujuan penelitian yaitu meneliti pengaruh omzet rumah makan dengan menggunakan aplikasi <i>Go-food</i>	Objek penelitian dan metode penelitian yang digunakan kuantitatif
6	Ahmad Habib Murtadlo, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.	Sama sama membahas tentang risiko yang akan dialami oleh pelaku usaha	1. Perbedaan dalam penelitian ini adalah pembasahan tentang manajemen risiko. 2. Objek penelitian 3. Metode penelitian
7	Brigita Delly Adelina, Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.	1. Sama sama membahas laba usaha kuliner yang bekerja sama dengan aplikasi <i>Go-food</i> dan bisnis kuliner yang tidak	1. Metode yang digunakan 2. Objek penelitian

		bekerja sama dengan aplikasi <i>Go-food</i> .	
8	Muhammad Hasan, Fakultas Ekonomi Universitas Islam Kalimantan MAB Banjarmasin.	1. Sama sama membahas tentang laba usaha kuliner yang bekerjasama dengan aplikasi <i>Go-food</i> 2. metode yang digunakan	1. Objek penelitian
9	Ayu Aziah dan Popon Rabia Adawia, Universitas BSI Bandung dan AMIK BSI Tangerang.	1. Metode penelitian 2. Sama sama membahas tentang <i>Go-jek</i>	1. Fokus pembahasana penelitian 2. Lokasi penelitian
10	Rr. Lulus Prapti NSS, SE., Msi dan Rahoyo, SE., MM, Fakultas Ekonomi Universitas Semarang	Tujuan penelitian yaitu sama sama meneliti tentang omzet rumah makan dengan menggunakan aplikasi <i>Go-food</i> dan metode yang digunakan adalah metode kualitatif	Fokus permasalahan tentang dampak bisnis kuliner menggunakan aplikasi <i>Go-food</i> terhadap pertumbuhan ekonomi dan objek penelitian

Sumber : Diolah dari penelitian terdahulu

Penelitian ini memuat temuan baru mengenai Analisis Laba Dan risiko Pada Bisnis Kuliner Dengan Sistem Penjualan Via *Offline* Dan *Online* Di Desa Penganjuran Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi. Dimana pada penelitian sebelumnya tidak dijelaskan mengenai analisis laba dan risiko pada bisnis kuliner dengan sistem penjualan via *offline* dan *online*.

Penelitian ini menjelaskan mengenai bagaimana perkembangan laba bisnis kuliner via *offline* dan via *online* di Desa Penganjuran Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi, bagaimana pelaku bisnis menghadapi risiko penjualan bisnis kuliner via *offline* dan *online* di Desa Penganjuran Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi dan bagaimana

perbandingan laba antara penjualan bisnis kuliner via *offline* dan *online* di Desa Penganjuran Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi.

## B. Kajian teori

### 1. Laba

#### a. Pengertian laba

Laba merupakan selisih dari pendapatan yang jumlahnya melebihi biaya satu periode akuntansi. Laba juga bisa diartikan sebagai selisih ukur penghasilan terhadap pembiayaan pada waktu tertentu.<sup>28</sup>

Laba didefinisikan menjadi meningkatnya kekayaan investor atas investasi yang ditanamkannya sesudah dikurangi pembiayaan terkait investasi dan juga kesempatan tersebut. Laba didefinisikan menjadi selisih harga jual dengan biaya produksi. Secara general laba yang didapatkan bisa dijadikan sebagai indikator keberhasilan manajemen suatu perusahaan.<sup>29</sup>

Laba merupakan aktiva bersih atau meningkatnya modal dari adanya transaksi ataupun peristiwa lainnya yang menjadikan adanya pengaruh tertentu pada perusahaan pada periode tertentu kecuali yang didapatkan dari adanya pendapatan ataupun penanaman modal dari pemilik perusahaan. Laba merupakan peningkatan nilai ekuitas yang timbul karena adanya transaksi insidental dan bukanlah termasuk aktivitas pokok dari transaksi maupun peristiwa lain yang memberikan

---

<sup>28</sup> Ahmad Rudzali, "Pengaruh Besaran Modal Terhadap Laba UMKM Kota Samarinda", *Jurnal Eksis* Vol 17 No 1 (April 2021): 54-66.

<sup>29</sup> Ferawati, Dkk, "Analisis Pengaruh Persediaan Barang Dan Penjualan Terhadap Laba Perusahaan (Studi Kasus Cv Davin Jaya Karimun)", *Jurnal Cafeteria* Vol 1 No 2 (Juli 2020): 36-48.

pengaruh terhadap entitas suatu waktu kecuali yang diperoleh melalui penghasilan maupun penanaman modal dari pemilik perusahaan.<sup>30</sup>

Dari pengertian diatas laba adalah keuntungan atau kelebihan pendapatan yang dihasilkan dari transaksi transaksi jual beli jasa atau produk suatu badan usaha atau perorangan selama satu periode dan telah dikurangi dengan beban beban operasional selama satu periode yang kemudian menghasilkan laba bersih atau laba adalah selisih antara pendapatan dan biaya. Laba Adalah angka yang dimuat pada laporan keuangan dan menjadi dasar perhitungan serta acuan untuk menentukan keputusan investasi dan pengambilan kebijakan landasan untuk melakukan prediksi terhadap laba dan juga kejadian perekonomian acuan untuk menghitung efisiensi perusahaan dan menilai kinerja perusahaan tersebut.

Berdasarkan pengukuran taraf laba terhadap pusat laba maka jenis laba bisa diklasifikasikan menjadi:<sup>31</sup>

- 1) Penghasilan atau *revenue* merupakan kenaikan lainnya dari aktiva perusahaan atau arus masuk atau dilunasinya suatu kewajiban maupun kombinasi ketiganya dari proses produksi yang dijadikan sebagai usaha pokok dalam suatu perusahaan.
- 2) Beban merupakan arus pengeluaran maupun pemakaian lainnya dari suatu aktiva maupun adanya kewajiban maupun gabungan dari

---

<sup>30</sup> Denny Putri Haspari, "Analisis Penjualan Bersih, Beban Umum Dan Administrasi Terhadap Laba Tahun Berjalan" *Jurnal Akuntansi* Vol 5 No 1 (Januari 2018): 47-55.

<sup>31</sup> Febrian Nur Untari, "Dampak Pelatihan Pemanfaatan Aplikasi Instagram Dalam Meningkatkan Perolehan Laba Perusahaan Umkm" *Jurnal Comm-Edu* Vol 3 No 1 ( Januari 2020): 21-30.



keduanya dari kegiatan produksi maupun pengiriman suatu produk yang menjadi usaha pokok suatu perusahaan

- 3) *Gain* atau keuntungan merupakan kenaikan ekuitas melalui adanya transaksi sampingan yang biasanya terjadi sesekali dalam suatu perusahaan ataupun keadaan dan juga peristiwa lain yang memberikan pengaruh terhadap perusahaan dan pengecualiannya yaitu penghasilan maupun penanaman modal pribadi dari pemilik perusahaan
- 4) Kerugian atau *loss* merupakan turunnya angka ekuitas melalui adanya transaksi sampingan yang biasanya terjadi sesekali dalam suatu perusahaan ataupun keadaan dan juga peristiwa lain yang memberikan pengaruh terhadap perusahaan dan pengecualiannya yaitu penghasilan maupun penanaman modal pribadi dari pemilik perusahaan

Laba terdiri dari empat elemen yaitu pendapatan adalah kelebihan dari hasil kegiatan jual beli barang dalam sebuah usaha. Beban adalah pengurangan dari hasil pendapatan untuk mendukung kelancaran operasional sebuah usaha. Keuntungan adalah kenaikan aktiva dalam suatu usaha pada periode tertentu. Yang terakhir kerugian adalah suatu penurunan atau berkurangnya ekuitas dalam sebuah usaha.

b. Jenis jenis laba

Jenis-jenis laba menurut pengukuran tingkat laba untuk suatu pusat laba tertentu ada lima jenis yaitu :<sup>32</sup>

1) Margin kontribusi

Perhitungan jenis ini bisa dilakukan melalui pengurangan pembiayaan variabel dari silang pada sebuah divisi manfaat dari konsep ini yaitu merencanakan dan membuat keputusan laba dalam sebuah divisi pada jangka waktu yang singkat

2) Laba terkendali divisi

Perhitungan pada jenis ini bisa dilakukan melalui mengurangi penghasilan terhadap pembiayaan yang dikendalikan pihak manajer divisi yang mencakup di dalamnya pembiayaan variabel dan juga pembiayaan tetap yang terkendali

3) Laba langsung

Perhitungan jenis ini bisa dilakukan melalui pengurangan penghasilan divisi terhadap setiap pembiayaan yang langsung pada divisi tersebut. Laba ini sangat tepat jika dipakai dalam melakukan penilaian terhadap keuntungan jangka panjang

4) Laba bersih sebelum pajak

Perhitungan laba jenis ini bisa dilakukan melalui menghitung penghasilan divisi terhadap pembiayaan dari divisi tersebut dan juga pembiayaan yang dikeluarkan oleh kantor pusat.

---

<sup>32</sup> Emi Uliyanty Sidabutar, ” Pengaruh Laba Akuntansi Dan Arus Kas Investasi Terhadap Harga Saham Pada Perusahaan Sektor Barangkonsumsi yang terdaftar Di Bursa Efek Indonesia”, *Jurnal Stindo Profesional* Vol. VI Nomor 1 (Januari 2020): 114-120.

Jenis ini representasikan kinerja perekonomian suatu bisnis sebab divisi juga turut menikmati sarana yang disediakan oleh kantor pusat sehingga mengalokasikan pembiayaan dari kantor pusat tersebut.

5) Laba bersih sesudah pajak

Perhitungan jenis ini dilakukan dengan mengurangi laba bersih sebelum pajak terhadap pajak penghasilan dari suatu divisi yang menjadi satu kesatuan ekonomi dan sifatnya independen harus turut pola menghitung pajak penghasilannya.

c. Perubahan Laba

Perubahan laba adalah fluktuasi entitas yang berpengaruh terhadap keputusan penanaman modal oleh pihak investor dan juga calon investasi yang hendak melakukan investasi ke perusahaan tersebut. Adanya fluktuasi yang dimaksud didasarkan pada selisih laba dalam kurun waktu tertentu dibandingkan dengan kurun waktu sebelumnya dan dilakukan pembagian terhadap laba dalam kurun waktu sebelumnya tersebut.<sup>33</sup>

Terdapat beberapa faktor yang berpengaruh terhadap fluktuasi atau perubahan laba pada perusahaan<sup>34</sup> :

<sup>33</sup> Tutik Zakiyah, “Perubahan Laba : Kinerja Keuangan Dan Firm Size Sebagai Antensedan”, *JBMA* Vol 4 No 2 (September 2019): 17-29.

<sup>34</sup> Ferawati, Dkk, “Analisis Pengaruh Persediaan Barang Dan Penjualan Terhadap Laba Perusahaan (Studi Kasus Cv Davin Jaya Karimun)”, *Jurnal Cafeteria* Vol 1 No 2 (Juli 2020): 36-48.

- 1) Periode waktu adalah pembuatan prediksi fluktuasi laba terhadap target yang hendak diraih. Makin singkat kurun waktu menjadikan akurasi prediksi makin meningkat pula.
- 2) *Size* perusahaan, merupakan satu faktor yang terjadi karena adanya pengaruh perbedaan skala ekonomi. Tingginya suatu skala perekonomian dijadikan entitas bisa membuat suatu produk di mana mengeluarkan jumlah biaya produksi yang lebih murah dan sekaligus meraih profitabilitas seperti yang diprediksikan
  - a) Umur perusahaan, proses manajemen kuantitas yang relatif masih muda diprediksi masih memiliki pengalaman yang kurang kurang efektif dalam menetapkan prediksi terkait fluktuasi keuntungan
  - b) Kredibilitas, penjamin emisi turut memiliki andil signifikan pada masing-masing efek di pasar modal sehingga menjadikan integritas dari penjamin emisi memiliki korelasi positif terhadap efektivitas informasi prediksi keuntungan suatu perusahaan.
  - c) Integritas auditor, faktor yang memiliki pengaruh nyata atas laporan finansial yang mencakup prediksi terkait fluktuasi laba sehingga auditor dituntut untuk bisa memberikan jaminan bahwasanya penyajian informasi finansial tersebut sesuai terhadap pedoman yang ditetapkan

d) Tingkat *leverage*. Pihak manajerial dituntut agar bisa melakukan pengaturan terhadap risiko yang mungkin terjadi dan meminimalisir risiko tersebut. Derajat *leverage* adalah perihal yang representasikan risiko itu sendiri di mana tercermin melalui tingkat likuiditas perusahaan sehingga pihak manajerial wajib untuk bisa memperhatikan aspek tersebut ketika membuat prediksi laba.

Perubahan laba adalah fluktuasi laba pada periode tertentu yang berpengaruh terhadap mitra lain untuk bekerjasama pada organisasi terkait. Adapun faktor yang berpengaruh diantaranya adalah periode waktu yaitu peramalan waktu yang digunakan meramalkan laba dan besaran perusahaan adalah yang berhubungan dengan skala ekonomi

## **2. Risiko**

### **a. Pengertian risiko**

Risiko adalah beragam hal yang bisa terjadi pada situasi dan keadaan tertentu yang alamiah. Umumnya risiko berhubungan erat terhadap probabilitas atau kemungkinan adanya kejadian tertentu yang di luar harapan. risiko menjadi ancaman untuk keberlangsungan usaha maupun profitabilitas. risiko adalah tingkat penyimpangan dari harapan taraf pengembalian terhadap derajat pengembalian nyata.

risiko merupakan ketidakpastian suatu keadaan yang jika terjadi bisa memberikan pengaruh negatif terhadap tujuan perusahaan.<sup>35</sup>

Risiko adalah kondisi tidak pasti yang dihadapi baik individu maupun entitas dan berpengaruh sehingga menimbulkan kerugian. Adapun berdasarkan sumbernya risiko bisa diklasifikasikan kedalam tiga macam yakni 1) fisik, berhubungan terhadap kejadian alam serta human error misalnya yaitu banjir, longsor hingga kebakaran 2) Sosial berhubungan erat terhadap perilaku masyarakat yang berdampak dengan terciptanya kerugian bagi perusahaan misalnya adanya pencurian 3) perekonomian berhubungan terhadap kebermanfaatan suatu entitas yang bisa dirasa oleh masyarakat misalnya terjadinya inflasi sehingga menurunkan daya beli masyarakat

Risiko merupakan suatu hal yang tidak pasti karena adanya fluktuasi dan sekaligus menjadi munculnya risiko dalam setiap operasional. risiko adalah potensi, probabilitas maupun kemungkinan dalam dunia usaha yang berpengaruh atas tingkat penghasilan maupun modal yang sifatnya negatif.<sup>36</sup>

Berdasarkan definisi diatas bisa disimpulkan bahwasanya risiko merupakan potensi peristiwa yang bisa merugikan sesuatu yang direncanakan, dan berakibat pada semua aktivitas yang dijalankan.

---

<sup>35</sup> Wilwin Dan Arianti Sutandi, "Studi Identifikasi Risiko Pada Proyek Insfrastruktur Di Indonesia", *Jurnal Mitra Teknik Sipil* Vol 4 No 1 (Februari 2021): 296-308.

<sup>36</sup> I Putu Sugih Arta, *Manajemen Risiko*, (Bandung: Widina Bhakti Persada, 2021),15.

## b. Macam macam risiko

Risiko dapat diklasifikasikan dengan berbagai cara, antara lain:<sup>37</sup>

Berdasarkan sumber risiko:

- 1) Risiko sosial berhubungan erat terhadap perilaku masyarakat yang berdampak dengan terciptanya kerugian bagi perusahaan misalnya adanya pencurian dan peperangan
- 2) Risiko perekonomian berhubungan terhadap kebermanfaatan suatu entitas yang bisa dirasa oleh masyarakat misalnya terjadinya inflasi sehingga menurunkan daya beli masyarakat dan juga resesi
- 3) Fisik, berhubungan terhadap kejadian alam serta human error misalnya yaitu banjir, longsor hingga kebakaran

Mengacu pada sumber risiko diatas maka risiko bisa pula diklasifikasikan kedalam beberapa jenis yakni:

- 1) Risiko internal yang bersumber dari perusahaan itu sendiri misalnya kesalahan manajerial maupun terjadinya kecelakaan kerja
- 2) Risiko eksternal yang berasal dari luar perusahaan misalnya kompetisi bisnis

Risiko berdasarkan sumbernya ada empat risiko sosial, risiko ekonomi, risiko fisik dan risiko yang bersumber dari internal dan eksternal. Dari macam macam risiko tersebut disebabkan banyak faktor misalnya risiko ekonomi yang disebabkan kaena perubahan

---

<sup>37</sup> Reni Maralis, dan Aris Triyono, *Manajemen Risiko*, (Jakarta: Budi Utama April 2019), 7.

selera konsumen terhadap produk yang dibeli. Sehingga konsumen tersebut mencari produk lain.

### c. Manajemen risiko

Pendekatan yang sifatnya terstruktur dan terorganisir agar bisa menemukan kemungkinan-kemungkinan atau berbagai risiko yang mungkin terjadi sehingga bisa diminimalisir. Pemberlakuan dari manajemen risiko tersebut wajib dilaksanakan secara matang dan mungkin dan didasarkan pada data serta informasi yang mendukung. Implementasinya berbentuk tindakan pencegahan yang menjadikan kondisi bisnis bisa lebih jelas dan meminimalisir keterlambatan sehingga bisa terhindar dari adanya kegagalan.<sup>38</sup>

Sejatinya manajemen risiko merupakan implementasi dari setiap fungsi manajemen untuk menanggulangi risiko khususnya yang berhubungan dengan perusahaan, keluarga yang juga sosial. Berdasarkan hal tersebut manajemen risiko mencakup aktivitas perencanaan, pengorganisasian, memimpin, mengkoordinasi dan mengontrol program untuk menanggulangi risiko tersebut. Manajemen risiko didefinisikan menjadi langkah sistematis dan juga logis untuk mengidentifikasi, menghitung, mengambil sikap dan solusi dan menjalankan pengawasan serta melaporkan risiko dalam kegiatan maupun proses operasional perusahaan<sup>39</sup>.

---

<sup>38</sup> Ni Made Sintya Rani Dan Ni Kadek Sri Ebtha Yuni, "Anailisis Faktor Risiko Terhadap Keterlambatan Proyek Kontruksi The Himana Condotel", *Jurnal Paduraksa* Vol 10 No 1 (Juni 2021): 35-45.

<sup>39</sup> Reni Maralis dan Aris Triyono, *Manajemen Risiko*, (Jakarta: Cv Budi Utama, 2019), 9.



Setiap usaha, organisasi, komunitas dan yang lainnya harus mempunyai manajemen risiko. Manajemen risiko merupakan sesuatu perencanaan, pengidentifikasian, menyusun, mengorganisir, mengawasi atas kejadian yang tidak diinginkan yang akan mengakibatkan atau menimbulkan kerugian yang tidak diinginkan. Dan menghitung atau menganalisis risiko dan pengaruhnya terhadap suatu produk atau aktivitas yang sedang dilakukan apakah kerugian tersebut dapat diterima atau tidak atau apakah risiko tersebut dapat di minimalisir. Dengan adanya manajemen risiko sebuah usaha atau organisasi dapat meminimalisir kerugian-kerugian yang diakibatkan karena tidak sengaja yang mengakibatkan kerugian yang tidak diinginkan.

#### **d. Identifikasi risiko**

Langkah untuk bisa menemukan, memahami dan menetapkan risiko yang bisa memberikan pengaruh terhadap perusahaan dan mencatat risiko tersebut kedalam daftar risiko. Tujuan dari identifikasi risiko yaitu mendokumentasi risiko dan memberi hal tersebut untuk tim proyeksi sehingga bisa melakukan antisipasi terhadap setiap peristiwa yang tidak diinginkan dan bisa terjadi. Selain itu identifikasi risiko juga bisa untuk memberikan identifikasi terhadap peristiwa maupun keadaan lainnya bisa terjadi dan berpengaruh atas Raihan

tujuan entitas yang mencakup input dan juga penjelasan sebuah peristiwa.<sup>40</sup>

Identifikasi risiko adalah proses atau kegiatan yang mencari, menemukan, mengumpulkan dan menganalisis risiko secara sistematis untuk menemukan kerugian yang potensial yang menantang perusahaan untuk mengumpulkan fakta atau data untuk mendapatkan kesimpulan yang berkaitan dengan risiko. Ada beberapa cara untuk mengidentifikasi risiko yaitu pertama dilihat dari sumbernya, mencari akar atau dasar yang menyebabkan kerugian. Kedua dilihat dari kejadiannya yaitu mencari atau menganalisis dari tempat kejadian atau keterangan saat kejadian tersebut terjadi. Ketiga yaitu akibatnya, mengidentifikasi risiko dapat dilihat dari akibat yang disebabkan atas kerugian tersebut, dari akibat yang terjadi dapat disimpulkan kejadian atau sesuatu yang menyebabkan kerugian.

**e. Analisis risiko**

Analisis risiko merupakan pengestimasi suatu konsekuensi yang berkaitan terhadap setiap jenis risiko maupun gabungan dari jenis risiko tersebut Melalui penggunaan teknik analisis dan selanjutnya melakukan penilaian pengaruh risiko tersebut melalui berbagai metode pengukuran. Analisis risiko bisa dilaksanakan dengan kuantitatif maupun kualitatif dan wajib untuk mengidentifikasi akibat risiko tersebut dan menganalisisnya. Analisis risiko bertujuan memberikan

---

<sup>40</sup> I Putu Sugih Arta, *Manajemen Risiko*, (Bandung: Widina Bhakti Persada , 2021), 28.

bantuan untuk terhindar dari tidak berhasilnya memberi gambaran terkait suatu keadaan jika proyek yang dilangsungkan berjalan bertentangan dengan rencana yang telah dibuat.<sup>41</sup>

Analisis risiko adalah pengembangan dari pemahaman suatu kejadian terhadap risiko untuk memberikan evaluasi dan memberikan solusi untuk mengambil suatu keputusan terhadap risiko risiko yang perlu dikendalikan dan menentukan strategi yang digunakan untuk mengendalikan risiko risiko tersebut yang bertujuan untuk memberikan gambaran atau menghindari kegagalan suatu kegiatan atau usaha yang tidak sesuai dengan rencana. Serta faktor-faktor yang mempengaruhi dampak dan kemungkinan terjadinya risiko yang harus diidentifikasi.

**f. Penanganan (*mitigation*) risiko**

Serangkaian strategi yang mengharuskan perusahaan melakukan evaluasi terhadap setiap potensi kerugian dan membuat suatu keputusan agar bisa meminimalisir dan bahkan menghilangkan potensi tersebut. Penanganan risiko menggunakan temuan dari pengevaluasian risiko yang di dalamnya mencakup pengidentifikasian faktor-faktor risiko potensial pada operasional suatu entitas misalnya unsur teknis dan non teknis usaha, kebijakan finansial dan permasalahan lainnya yang bisa memberikan pengaruh terhadap kemakmuran suatu organisasi bisnis. Penanganan risiko bertujuan agar

---

<sup>41</sup> Leli Honesti Dan Jelang Ramadhan, “Identifikasi Manajemen Risiko Kinerja Biaya Pada Proyek Kontruksi Gedung di Provinsi Sumatra Barat (Dilihat Dari Sudut Pandang Kontraktor)”, *Jurnal Umsb* Vol 4 No 1 (Januari 2021): 55-70.

bisa melakukan identifikasi dan meminimalisir setiap risiko potensial yang ada.<sup>42</sup>

Tindakan meminimalisir risiko yang timbul diistilahkan sebagai penanganan risiko atau mitigasi. Mitigasi merupakan reaksi maupun tanggapan atas suatu risiko dari individu maupun organisasi bisnis untuk mengambil kebijakan tertentu yang didasarkan pada pendekatan risiko dalam pengambilan keputusan.

Tindakan yang bisa diambil dalam penanganan risiko yakni:

1) Menahan risiko (*Risk Retention*)

Menahan risiko dilaksanakan sebab akibat sebuah kejadian yang bisa menjadikan rugi masih bisa diterima

2) Mengurangi risiko (*Risk Reduction*)

Tindakan ini diambil melalui mengkaji dengan komprehensif suatu risiko dan menjalankan upaya preventif terhadap sumber risiko maupun menggabungkan berbagai upaya sehingga risiko tersebut tidak timbul dengan persamaan

3) Memindahkan risiko (*Risk transfer*)

Dilaksanakan melalui mengasuransikan risiko baik sebagian maupun keseluruhan ke pihak lainnya

4) Menghindari risiko (*Risk Avoidance*)

Dilaksanakan melalui upaya untuk mencoba terhindar dari kegiatan yang memiliki risiko kerugian tinggi<sup>43</sup>.

---

<sup>42</sup> I Putu Sugih Arta, *Manajemen Risiko*, (Bandung: Widina Bhakti Persada , 2021), 87.

Penanganan risiko merupakan perbuatan atau tindakan yang diambil dalam manajemen risiko tertentu yang bisa membahayakan atau merugikan keberlangsungan perusahaan dengan melakukan penahanan, pengurangan, pemindahan dan juga menghindari risiko yang bertujuan guna melakukan pengidentifikasian dan meminimalisir faktor potensial operasional perusahaan misalnya unsur teknis dan juga teknis, kebijakan finansial dan juga permasalahan lainnya

### 3. Bisnis kuliner

#### a. Pengertian bisnis

Bisnis merupakan organisasi yang bergerak untuk melakukan penjualan suatu produk bagi konsumennya maupun untuk usaha yang lain sehingga memperoleh keuntungan. Bisnis sendiri berasal dari kata *business* dalam Bahasa Inggris yang artinya adalah sibuk (*busy*).<sup>44</sup>

Bisnis merupakan kegiatan terorganisir yang komprehensif oleh individu maupun kumpulan individu yang bergerak di berbagai sektor niaga dan industri untuk menghasilkan suatu produk sehingga memenuhi kebutuhan konsumennya. Kegiatan bisnis di banyak sektor perniagaan dan juga industri, perbankan, transportasi dan juga distribusi serta asuransi

---

<sup>43</sup> Wedana Yasa, Dkk, "Manajemen Risiko Operasional dan Pemeliharaan Tempat Pembuangan Akhir (TPA) Regional Bangle Kabupaten Bangle", *Jurnal Spektran* Vol 1, No 2 (Juli 2013): 22-34.

<sup>44</sup> I Putu Sugih Arta, *Manajemen Risiko*, (Bandung: Widina Bhakti Persada , 2021), 33.

Bisnis adalah seperangkat aktivitas yang berkaitan erat terhadap jual beli suatu produk dan dilaksanakan secara terus-menerus. Suatu transaksi yang dilakukan hanya pada satu waktu bukan termasuk definisi dari bisnis.<sup>45</sup>

Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bisnis adalah sebuah kegiatan terorganisir yang berhubungan dengan memproduksi barang dan jasa untuk mendapatkan keuntungan dalam pemenuhan kebutuhan yang diinginkan konsumen. Kegiatan bisnis pada berbagai bidang seperti industri dan penjualan, industri dasar dan industri manufaktur dan jaringan, distribusi, perbankan, transportasi, dan asuransi.

Kuliner merupakan kata yang diserap dari Bahasa Inggris yaitu *Culinary* yang berkaitan erat terhadap kegiatan memasak dan juga dapur, kuliner juga termasuk dalam seni untuk menciptakan suatu masakan yang diawali dengan seni menentukan bahan yang akan digunakan, menyiapkannya memasak sampai dengan proses penyajian makanan tersebut.<sup>46</sup>

Bisnis kuliner adalah suatu kegiatan yang terorganisir agar bisa mendapatkan laba pada jenis usaha yang bergerak dibidang makanan, yang memproduksi makanan, menyiapkan makanan, dan menyajikan makanan menjadi hidangan yang menarik sesuai ciri khas daerah atau usaha tersebut.

---

<sup>45</sup> Ibid., 23

<sup>46</sup> Reni Maralis dan Aris Triyono, *Manajemen Risiko*, (Jakarta: Cv Budi Utama, 2019), 92.

b. Maksud dan Tujuan bisnis

Tujuan dan juga maksud dari satu bisnis yaitu untuk memperoleh keuntungan dengan adanya konsumen yang bersedia melakukan pembelian terhadap suatu produk dan mengenalkan produk tersebut secara masif kepada masyarakat untuk menambah keuntungan yang didapatkan. Selain itu, ada juga tujuan dari bisnis yang sekarang sudah mulai dilakukan para pengusaha dan pebisnis kelas internasional. Biasanya mereka membagi tujuan bisnis ini kedalam dua bentuk tujuan, yaitu tujuan jangka pendek dan tujuan jangka panjang. Tujuan jangka pendek seperti yang sudah disinggung tadi yaitu mendapatkan keuntungan. Dan tujuan bisnis jangka panjang, yang menopang kepada hasil dari tujuan jangka pendek, terdapat banyak hal yang ingin dicapai oleh perusahaan, diantaranya:<sup>47</sup>

- 1) Penguasaan pasar. Untuk bisnis besar, keuntungan tidak hanya berupa penjualan produk dan jasa seketika, tetapi bagaimana tercipta komunitas konsumen yang loyal terhadap produk dan jasanya.
- 2) Kemampuan dalam keuangan sumber daya alam atau fisik. Untuk awal-awal berdirinya perusahaan, tidak mengapa meminjam modal untuk dana operasional, dan memanfaatkan fasilitas alam atau fisik yang ada dengan berbagai profit dan lain sebagainya.

---

<sup>47</sup> Rasmulia Sembiring, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: La Goods Publishing, 2014): 87.

- 3) Pengembangan manajer dan karyawan. Perusahaan juga harus memikirkan bagaimana pengembangan karir dan kualitas kemampuan atau pengetahuan manajer dan para karyawannya.
- 4) Tanggung jawab publik. Keberadaan perusahaan harus memberikan manfaat dan efek positif kepada masyarakat sekitar, sehingga mereka merasa senang dan terbantu bebannya oleh perusahaan kita.

Tujuan dari bisnis tidak terlepas dari mendapatkan keuntungan, selain itu tujuan dari bisnis adalah memasarkan produk, mengenalkan produk sehingga lebih banyak dikenal konsumen, menciptakan pelayanan yang baik sehingga menarik konsumen agar loyal dan menjadi konsumen tetap, memberikan apa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen. Selain itu tujuan bisnis untuk jangka panjang yaitu menguasai pasar, mengatur keuangan, pengembangan manajer dan karyawan dan tanggung jawab publik.

c. Sumber daya bisnis

Setiap usaha tentunya membutuhkan manajemen yang efektif agar meraih tujuan menetapkan. Berbagai komponen di dalamnya tentunya dibutuhkan agar bisa melakukan operasional. Adapun terdapat dua jenis sumber daya bisnis yakni SDM dan juga SDA secara general namun apabila diklasifikasikan lebih lanjut maka kedua sumber tersebut bisa dikategorikan menjadi beberapa hal yaitu:<sup>48</sup>

---

<sup>48</sup> Rasmulia Sembiring, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: La Goods Publishing, 2014): 99.



- 1) Manusia atau orang, SDM terkait pendekatan perekonomian merupakan faktor produksi utama. Perspektif yang menganggap bahwasanya manusia adalah faktor yang sama dengan faktor produksi yang lain dinilai kurang tepat baik jika didasarkan pada moralitas, konsepsi hingga filsafat. Manusia adalah komponen manajemen yang utama untuk meraih tujuan
- 2) Uang adalah unsur yang harus selalu diperhatikan karena menjadi alat pertukaran dan pengukur Nilai suatu produk. Tingkat Hasil operasional bisa diukur melalui peredaran uang dalam suatu perusahaan sehingga uang menjadi komponen utama untuk meraih tujuan sebab setiap hal wajib dilakukan perhitungan dengan rasional. Hal tersebut berkaitan erat dengan penyediaan uang dalam jumlah nominal tertentu sebagai pembiayaan gaji karyawan, kebutuhan alat dan juga peralihan Hasil operasional perusahaan
- 3) Fisik atau material, secara general seringkali perusahaan tidak membuat keperluan bahan mentahnya sendiri namun melakukan pembelian dari pihak yang lainnya. Berdasarkan hal tersebut maka manajerial perusahaan berupaya agar mendapatkan bahan baku termurah dan kualitas terbaik.
- 4) Teknologi atau mesin, mempunyai fungsi besar terkait operasional produksi terutama semenjak adanya revolusi industri dan penemuan mesin uap yang menjadikan banyak tugas dan pekerjaan seseorang terganti oleh mesin. Pesatnya perkembangan teknologi

juga turut berdampak dengan banyak penemuan-penemuan mesin yang bertujuan untuk meningkatkan jumlah produktivitas

- 5) Metode, merupakan cara bekerja yang diperlukan sehingga prosedur kerja bisa efisien dan efektif dan sejalan terhadap Apa yang dibutuhkan oleh perusahaan.
- 6) Pasar atau market, yang menjadi tempat untuk mempromosikan suatu produk dan berperan signifikan dalam proses penjualan. Menguasai pangsa pasar atau mendistribusikan hasil produksi menjadi faktor penentu keberhasilan perusahaan untuk memperoleh keuntungan

Pengelolaan yang baik dan perencanaan yang baik akan mempengaruhi sebuah usaha untuk mencapai tujuan usaha, komponen bisnis sangat penting untuk menjalankan usaha dan saling berhubungan. Diantaranya manusia, uang, material, teknologi, metode kerja dan pasar.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

Pengertian metode penelitian secara general adalah cara ilmiah guna memperoleh data untuk maksud dan tujuan tertentu. Cara ilmiah sendiri adalah aktivitas penelitian yang dilakukan berdasarkan karakter keilmuan yakni sistematis, empiris dan rasional. Rasional adalah cara yang bisa diterima oleh akal dan bisa dijangkau oleh nalar seseorang. Empiri sendiri adalah setiap metode yang bisa diamati indera seseorang dan menjadikan individu lainnya juga bisa mengetahui dan mengamati cara tersebut. Sistematis adalah prosedur yang memakai tahapan tertentu dan sifatnya logis.<sup>49</sup> Metode penelitian dalam studi ini adalah metode kualitatif atau penelitian naturalistik sebab dilaksanakan dalam kondisi alamiah atau natural yang mengharuskan peneliti berperan sebagai instrumen kunci. Metode untuk mengumpulkan data dilaksanakan dengan menggunakan teknik triangulasi dan dianalisis secara kualitatif induktif dengan hasil yang menekankan pemahaman makna dibandingkan menggeneralisirnya.

#### **A. Jenis penelitian**

Studi ini memakai pendekatan kualitatif sebagai metode untuk menjelaskan kejadian dan juga objek yang diteliti. Menjelaskan di dalamnya juga mencakup memberikan deskripsi serta gambaran terkait apa tanah, Bagaimana dan mengapa peristiwa tersebut terjadi. Studi ini merupakan penelitian deskriptif guna menyajikan fakta sesuai perspektif dan juga

---

<sup>49</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2015), 3.

kerangka berpikir tertentu yang berupaya untuk menjelaskan dan menafsirkan suatu keadaan, perspektif yang ada dan juga dampak dari suatu fenomena.<sup>50</sup>

Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif yaitu memberikan gambaran, menerangkan, mendeskripsikan apa, bagaimana dan mengapa suatu kejadian terjadi dengan sesungguhnya.

### **B. Lokasi penelitian**

Lokasi penelitian adalah tempat tempat yang digunakan peneliti untuk melakukan penelitian yaitu bertempat di Desa Penganjuran Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi.

### **C. Subyek penelitian**

Subjek penelitian pada studi ini yaitu informan sebab penelitian ini didasarkan pada kasus adanya seseorang maupun komunal pada situasi sosial tertentu dan hasilnya akan diberlakukan dalam situasi sosial tersebut. Peneliti membutuhkan data pendukung untuk menetapkan subjek yang diteliti di mana didapatkan melalui informasi yang diperoleh dengan metode *purposive* yakni metode untuk memperoleh sampel melalui pertimbangan tertentu.<sup>51</sup>

*Snowball* yakni teknik pengambilan sampel sumber data, yang awalnya jumlahnya sedikit lama lama menjadi besar hal ini dilakukan karena dari jumlah sumber data yang sedikit itu tersebut belum mampu memberikan data yang memuaskan, maka mencari orang lain lagi yang dapat digunakan sebagai sumber data.<sup>52</sup>

---

<sup>50</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi: Mixed Methods*, (Bandung: Alfabeta, 2016), 15.

<sup>51</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2015), 219.

<sup>52</sup> Sugiyono, 289.

Dalam menemukan informan peneliti memakai metode *snowball* yakni pengambilan sumber data yang awalnya sedikit lama lama akan menjadi besar, karena dari hasil tersebut belum mampu memberikan data yang memuaskan maka dari itu mencari sumber data dari orang lain.

#### **D. Teknik pengumpulan data**

Metode atau tahapan pokok pada suatu penelitian sebab bertujuan untuk memperoleh data. Jika peneliti tidak melakukan tahapan ini maka ia tidak akan memperoleh data yang sesuai dengan standar yang sudah dibuat.<sup>53</sup> Pengumpulan data dapat dilakukan dalam berbagai cara yaitu:

##### **1. Observasi**

Observasi ialah pengamatan dengan pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti.<sup>54</sup> Jadi observasi adalah penelitian yang dilakukan atau terjun langsung ke tempat yang diteliti dengan mengamati dan mencatat hal hal apa saja yang diperlukan, sehingga mendapatkan data yang dibutuhkan.

Dengan melakukan observasi peneliti memperoleh informasi tempat, kondisis dan lingkungan tempat usaha terkait penjualan secara langsung dan juga penjualan secara *online* di usaha Gado Gado Perliman, warung ekonomis dan es campur es kelapa muda dan jus.

---

<sup>53</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, (Alfabeta: September, 2019), 296.

<sup>54</sup> Hardani, *Metode Penelitian Kualitatif Dan Kuantitatif*, (Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu Group, 2020), 123.

## 2. Wawancara

Wawancara adalah merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu<sup>55</sup>.

Dengan melakukan wawancara peneliti memperoleh data yang diinginkan dengan melakukan tanya jawab dengan pemilik usaha terkait pendapatan penjualan secara *online* dan penjualan secara *offline* juga risiko penjualan secara *online* dan *offline* yang terjadi di gado gado Perliman, warung ekonomis, dan es campur es kelapa muda dan jus.

## 3. Dokumentasi

Metode dokumentasi berarti cara mengumpulkan data dengan mencatat data data yang sudah ada. Teknik pengumpulan data dengan dokumentasi adalah pengambilan data yang diperoleh melalui dokumen dokumen.<sup>56</sup>

Dengan melakukan dokumentasi peneliti akan memperoleh informasi data berupa foto usaha gado gado Perliman, warung ekonomis dan es campur es kelapa muda dan jus.

## E. Analisis data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan

<sup>55</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, (Alfabeta: September, 2019), 304

<sup>56</sup> Hardani, *Metode Penelitian Kualitatif Dan Kuantitatif*, (Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu Group, 2020), 149.

kepada orang lain. Analisis data dilakukan dengan mengorganisasikan data, menjabarkannya kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan yang dapat diceritakan kepada orang lain.<sup>57</sup>

Ada tiga langkah untuk menganalisis data, yaitu:

1. Pengumpulan data

Kegiatan utama pada setiap penelitian adalah mengumpulkan data. Dalam penelitian kualitatif pengumpulan data dengan observasi wawancara dan dokumentasi atau dengan cara ketiganya.

Pengumpulan data yaitu peneliti mencatat semua data atau informasi yang disampaikan narasumber sesuai dengan hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi di lapangan.

2. Reduksi data

Reduksi data berarti merangkum, memilih dan memilih hal hal yang pokok, memfokuskan pada hal hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

Reduksi data yaitu peneliti memilih dan merangkum data dan mengelompokkan data yang digunakan untuk disajikan agar memberikan gambaran yang jelas.

---

<sup>57</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, (Alfabet: September, 2019), 319

### 3. Penyajian data

Penyajian data bisa dilakukan dengan bentuk uraian singkat, bagan, dan hubungan antar kategori.

Pada tahap ini peneliti menyusun data yang relevan dengan bentuk uraian singkat, bagan, dan hubungan antar kategori untuk menghasilkan informasi yang dapat disimpulkan dan memiliki makna tertentu.

### 4. Kesimpulan

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kasual atau interaktif, hipotesis atau teori.

Pada tahap ini menarik kesimpulan berdasarkan temuan, kesimpulan awal yang masih remang remang atau belum jelas dan masih bersifat sementara akan berubah bila ditemukan bukti bukti yang mendukung. Penarikan kesimpulan dalam penelitian ini diharapkan adalah merupakan temuan baru yang belum pernah ada dan temuan tersebut dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang menjadi jelas setelah diteliti.

### F. Keabsahan data

Validitas merupakan derajat ketetapan antara data yang terjadi pada obyek penelitian dengan data yang dapat dilaporkan oleh peneliti. Dengan demikian data yang valid adalah data yang tidak berbeda antar data yang



dilaporkan oleh peneliti dengan data yang sesungguhnya terjadi pada obyek penelitian.<sup>58</sup> teknik yang digunakan peneliti triangulasi sumber yaitu pengecekan data yang diperoleh dari berbagai sumber

### **G. Tahap tahap penelitian**

Secara garis besar, penelitian dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu:<sup>59</sup>

1. Tahapan pra lapangan
  - a. Menyusun rancangan
  - b. Menentukan lokasi penelitian
  - c. Mengurus perijinan
  - d. Memilih informan
  - e. Menyusun proposal penelitian
  - f. Menjajaki dan menilai keadaan
  - g. Menyiapkan instrument
2. Tahapan pelaksanaan penelitian

Pada tahapan ini peneliti mengadakan observasi dengan melibatkan beberapa informan untuk memperoleh data, yaitu orang yang mempunyai usaha kuliner di Banyuwangi. Dengan beberapa tahap, yaitu:

- a. Memahami dan memasuki lapangan
- b. Pengumpulan data

<sup>58</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, (Alfabeta: September, 2019), 361.

<sup>59</sup> Hamirul, *Metode Penelitian Dalam Kerangka Patologi Birokrasi*, (Padang: STIA Setih Setio Muara Bungo Press, 2020), 125.

### 3. Tahapan penyelesaian

Tahapan penyelesaian merupakan tahap yang paling akhir dari sebuah penelitian. Pada tahap ini, peneliti menyusun data yang telah dianalisis dan disimpulkan dan bentuk karya ilmiah.

## H. Sitematika pembahasan

Untuk mempermudah dalam penyajian dan memahami dari sistem penelitian ini, maka dimuat sistematika pembahasan sebagai berikut:

**BAB I Pendahuluan.** Bagian ini berisi tentang komponen dasar mengenai analisis laba dan risiko bisnis kuliner via *offline* dan *online* yaitu latar belakang, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan definisi istilah.

**BAB II Kajian Pustaka.** Berisi tentang ringkasan kajian terdahulu yang memiliki relevansi dengan penelitian yang akan dilakukan pada saat ini serta memuat kajian teori.

**BAB III Metode Penelitian.** Membahas tentang metode penelitian yang akan digunakan meliputi: pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subjek penelitian, tehnik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data dan tahap-tahap penelitian.

**BAB VI Hasil Penelitian.** Berisi hasil penelitian yang meliputi latar belakang objek, penyajian data serta analisis dan pembahasan temuan.

**BAB V Kesimpulan dan Saran.** Berisikan kesimpulan dari penelitian dan saran-saran dari penelitian.

## BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

### A. Gambaran Objek Penelitian

#### 1. Peta Desa Penganjuran Kecamatan Banyuwangi



**Gambar 4.1**  
**Peta Kecamatan Banyuwangi**

#### 2. Deskripsi Lokasi Penelitian

Desa Penganjuran yang berada di Kecamatan Banyuwangi terletak ditengah tengah Kota Banyuwangi yang terbagi menjadi empat wilayah yaitu lingkungan Karangtipis, lingkungan Krajan, lingkungan Mulyosari, dan lingkungan Welaran. Masyarakat Desa Penganjuran pada umumnya seorang pegawai negeri dan pedagang. Letaknya yang berada di tengah tengah kota menjadikan banyaknya gedung gedung seperti gedung pemerintahan, sekolah, cabang perusahaan, tempat perbelanjaan, dan pusat keramaian berdiri di wilayah ini.

Banyaknya kegiatan yang berpusat di Kecamatan Banyuwangi banyak pelaku usaha yang membuka usaha kuliner, mulai dari makanan ringan hingga nasi disediakan dalam menu. Dari beberapa pelaku usaha melakukan pemasaran usahanya melalui *benner* yang dipasang didepan toko, media sosial seperti pencantuman instagram di *box*, melakukan pemesanan melalui No HP pemilik usaha. Selain itu untuk mengembangkan usahanya dengan mengikuti perkembangan teknologi dan perilaku konsuen yang berubah.

Seiring berkembangnya teknologi dan dengan kemunculan aplikasi *Go-jek*, banyak usaha kuliner yang bekerja sama dengan *Go-food* dari aplikasi *Go-jek*. Dengan harapan bisa memperluas pasar, mendapatkan laba yang tinggi, serta mengembangkan usahanya untuk tetap berdiri dan berkembang.

### 3. Sejarah usaha

Gado Gado Banyuwangi Perliman berada di jalan Jaksa Agung Suprpto No. 13 Penganjuran Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi, usaha Gado Gado Mbak Amanda adalah usaha keluarga dan turun temurun, dulunya usaha Gado Gado dikelola ibunya, beberapa tahun kemudian dikelola kakaknya, dan sekarang dikelola Mbak Amanda. Gado Gado Banyuwangi Perliman adalah nama usaha yang diambil dari tempat atau alamat berdirinya toko, untuk memudahkan pembeli mengingat dan mencari. Dulunya usaha Gado

Gado hanya menjual secara *offline* dan seiring berjalannya waktu bekerja sama dengan aplikasi *Go-jek*.

Warung ekonomis berada di Jalan Penataran No. 16 Taman Baru Penganjuran Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi, warung ekonomis adalah warung yang menjual nasi bungkus. Usaha warung ekonomis adalah usaha yang didirikan dan dikelola Bapak Selamat beserta istrinya, dulunya warung ekonomis hanya menjual makanan tetapi sekarang usahanya sudah ada banyak pilihan dan menu yang banyak serta ada juga makanan ringan seperti tahu walik. Nama warung ekonomis dipakai karena Bapak Selamat menjual dengan harga yang bersahabat dan tidak menguras kantong para pembeli. Selain pembeli bisa datang langsung ke warung, Bapak Selamat juga menerima pesanan dan diantarkan langsung oleh Bapak Selamat ke tempat pembeli.

Es Campur Es Kelapa Muda dan Jus berada di Jalan Penataran No. 16 Taman Baru Penganjuran Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi, es campur milik mas Mirza dulunya usaha yang dikelola bersama orang tuanya, orang tua nya penjual nasi bungkus sedangkan mas Mirza menjual es campur, seiring berjalannya waktu es campur milik mas Mirza dikelola sendiri oleh mas Mirza. Es campur yang terdiri dari buah-buahan segar serta jeli. Nama es campur es degan dan jus diambil karena mas Mirza menjual minuman es campur, es kelapa muda dan berbagai macam jus.

## B. Penyajian Data Dan Analisis

Memuat tentang uraian data dan temuan yang diperoleh dengan menggunakan metode dan prosedur yang diuraikan seperti yang pada bab III. Uraian ini terdiri atas deskripsi data yang disajikan dengan topik sesuai dengan pertanyaan pertanyaan penelitian. Hasil analisis data merupakan temuan penelitian yang disajikan dalam bentuk pola, tema, kecenderungan, dan motif yang muncul dari data. Di samping itu, temuan dapat berupa penyajian kategori, sistem klasifikasi, dan tipologi.<sup>60</sup> Secara berurutan berikut akan disajikan data data penelitian yang mengacu fokus masalah sebagai berikut:

### 1. Perkembangan Laba Bisnis Kuliner Via *Offline* dan Via *Online* di Desa Penganjuran Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi

Dalam dunia usaha tujuan utama yang diharapkan adalah perolehan laba yang besar serta perkembangan usaha yang semakin hari semakin meningkat mulai dari penjualan, kualitas, pelayanan, serta kuantitas dari produk. Bekerja sama dengan *go-food* adalah salah satu dari perkembangan usaha agar bisa menjual lebih banyak, memasarkan produk dengan luas dan bisa dijangkau dari mana saja oleh si pembeli. Penjual memfasilitasi pembeli dengan memudahkan transaksi jual beli tanpa harus keluar rumah. Penjualan *online* yaitu proses transaksi pembelian oleh pembeli yang dilakukan dengan menggunakan *smartphone* yang terhubung

---

<sup>60</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2017), 76.

ke internet. Membeli secara *online* dapat dilakukan dari mana saja tanpa harus datang ke toko untuk melakukan transaksi pembelian.

Istilah *offline* yaitu transaksi dimana penjual sudah menentukan harga suatu produk yang dijual secara *offline*. Dan pembeli langsung datang ke toko untuk memilih makanan yang akan dibeli, mempromosikan produk dan dicetak seperti banner yang dipasang di depan toko atau dagangan nya.

Menurut salah satu informan yakni Mas Mirza menjelaskan bahwa:<sup>61</sup>

“ alasan saya bekerja sama dengan *go-food* agar bisa dikenal luas oleh masyarakat, mengikuti tren yang sedang berjalan karena sekarang banyak aplikasi aplikasi yang menyediakan wadah bagi para pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya. Jadi sekarang banyak mbak aplikasi aplikasi pembelian *online* atau toko *online*, toko *online* itu memudahkan pembeli mencari kebutuhan yang diinginkan, juga bisa membantu saya untuk meleak teknologi mbak.”

Pernyataan dari Mbak Amanda selaku pemilik usaha gado gado:<sup>62</sup>

“ saya bekerja sama dengan *go-food* harapannya bisa meningkatkan penjualan, bisa mengembangkan usaha saya, juga mengikuti perkembangan dan perubahan agar tidak ketinggalan mbak.”

Mas Mirza selaku pemilik es campur es kelapa muda dan jus mengatakan bahwa bekerja sama dengan *go-food* agar usahanya dikenal luas oleh masyarakat, mengikuti perkembangan zaman. Sedangkan Mbak Amanda mengatakan bekerja sama dengan *go-jek* dengan mengharapkan meningkatkan pendapatan penjualan serta mengikuti perkembangan zaman

---

<sup>61</sup> Mirza, diwawancarai oleh Penulis, Banyuwangi, 23 Agustus 2022.

<sup>62</sup> Amanda, diwawancarai oleh Penulis, Banyuwangi, 10 April 2022.

yang dulunya hanya penjualan secara *offline* sekarang sudah bisa menjual secara *online*. Dari kedua pernyataan tersebut bekerja sama dengan *gojek* dengan mengharapkan keuntungan yang tinggi, memperluas pasar serta mengikuti perkembangan zaman.

Pernyataan dari Bapak Selamat selaku pemilik warung ekonomis <sup>63</sup>

“dimasa sekarang sudah beralih ke hp semua mbak, hampir semua kegiatan menggunakan hp dan informasi informasi kuliner atau tempat makan yang enak sudah bisa dicari di hp mbak”.

Bapak Selamat juga menambahkan bahwa dimasa sekarang sudah banyak perubahan kalo dulu jualan hanya di toko, memasang banner, informasi dari orang ke orang tetapi sekarang sudah bisa diakses dengan mudah menggunakan HP, menemukan banyak informasi tempat makan, menu makanan, serta harga yang sudah tertera. Seperti yang dijelaskan diatas bahwasannya semua informasi mudah didapatkan dan mudah diakses lewat genggam tangan, siapa saja yang mudah beradaptasi dan mengikuti perkembangan teknologi akan mudah menemukan informasi atau yang sedang trend. Tetapi kita juga harus bisa melihat kondisi atau budaya masyarakat sekitar.

Sebagaimana yang dijelaskan Bapak Selamat :<sup>64</sup>

“ kebanyakan pembeli disini orang kampung mbak, yang belinya hanya lauk nya saja, kadang juga pegawai pegawai yang langsung datang kesini mbak karna disini kan banyak pegawai mbak, pas waktu istirahat atau jam makan siang. Dan hasil penjualan *online* hanya sedikit lebih banyak hasil penjualan secara *offline*”

<sup>63</sup> Selamat, diwawancarai oleh Penulis, Banyuwangi, 23 Agustus 2022.

<sup>64</sup> Selamat, diwawancarai oleh Penulis, Banyuwangi, 23 Agustus 2022.



Mbak Amanda juga menambahkan pernyataan yang sama selaku pemilik usaha gado gado:<sup>65</sup>

“ kalo disini kebanyakan anak anak sekolah itu mbak, juga pegawai sebelah sebelah, *go-jek* posnya atau berhentinya disebelah mbak jadi banyak juga *go-jek* yang makan siang nya disini. Jadi pendapatan penjualan *offline* nya lebih banyak”

Dekatnya tempat usaha dengan perkampungan, tempat para pegawai bekerja, banyak para pekerja yang langsung datang ke tempat makan atau ke toko. Mbak Amanda juga mengatakan hal yang sama dekatnya tempat para pekerja juga tempat sekolah banyak yang langsung datang ke toko untuk makan siang atau sarapan. Dari hasil wawancara pada beberapa narasumber bahwasanya perkembangan laba penjualan *online* sedikit dan toko *online* hanya membantu pembeli mencari yang diinginkan kemudian membelinya secara *offline*. Dan laba penjualan secara *offline* lebih banyak karena banyaknya pembeli yang pesannya secara langsung ke toko dan biaya yang lebih ekonomis.

## **2. Pelaku Bisnis Menghadapi risiko Penjualan Bisnis Kuliner Via *ffline* dan Via *Online* di Desa Penganjuran Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi**

Kata risiko sering diucapkan atau didengar dalam pembicaraan sehari hari. risiko mempunyai beberapa arti baik yang dijelaskan dalam banyak literatur maupun arti yang dipahami masyarakat. risiko merupakan sesuatu yang akan diterima atau ditanggung oleh seseorang sebagai konsekuensi atau akibat dari suatu tindakan. risiko juga memiliki arti

---

<sup>65</sup> Amanda, diwawancarai oleh Penulis, Banyuwangi, 10 April 2022.

sebagai kesempatan atau kemungkinan timbulnya kerugian, risiko adalah ketidakpastian, risiko adalah hasil yang berbeda dari yang diharapkan.<sup>66</sup> dalam dunia usaha risiko memang tidak dapat dihindari dan merupakan hal yang wajar. Yang harus diperhatikan adalah bagaimana pelaku usaha dalam menghadapi risiko tersebut agar mencapai hasil yang sesuai dan yang diinginkan.

Sebagaimana yang disampaikan Mas Mirza:<sup>67</sup>

“iyaa mbak, kalo sudah perubahan cuaca, musim hujan itu berpengaruh mbak, jadi saya kalo sudah musim hujan mengurangi pesan kelapa muda, soalnya kalo kelapa muda dibiarkan beberapa hari saja sudah tidak bisa digunakan mbak, ya berpengaruh ke semua pesan buah buah. an juga saya kurangi untuk menghindari buah yang busuk dan rugi mbak”

Mbak Amanda juga menyampaikan:<sup>68</sup>

“risiko kalo jualan gado gado itu di ketahanan sayur sayuran nya mbak karna nggk bisa bertahan lama, kalo saya masak nya pagi sekitar jam 1 atau 2 itu harus sudah habis mbak, jadi saya mengantisipasi nya memasak sedikit sedikit mbak, biar tidak membuang sayuran yang sudah dimasak tadi”

Bapak Selamat selaku pemilik warung ekonomis juga menyampaikan:<sup>69</sup>

“iyaa risiko nya dari masakan nya mbak, nggk bisa langsung masak sekaligus dalam jumlah yang besar, harus bertahap agar rasa nya tetap enak dan juga harga nya harus sesuai”

<sup>66</sup> Mudrika Berliana As Sajjad, “Analisis Manajemen Risiko Bisnis”, *Jurnal Akuntansi Universitas Jember* Vol. 18 No. 1 (2020): 40-52.

<sup>67</sup> Mirza, diwawancarai oleh Penulis, Banyuwangi, 03 Oktober 2022.

<sup>68</sup> Amanda, diwawancarai oleh Penulis, Banyuwangi, 03 Oktober 2022.

<sup>69</sup> Selamat, diwawancarai oleh Penulis, Banyuwangi, 03 Oktober 2022.

Risiko penjualan secara *offline* dari beberapa penjelasan narasumber diatas berbeda beda sesuai dengan usaha yang dijalankan. Mas Mirza mengatakan pada saat musim hujan akan mengurangi pesan kelapa muda dan buah buah.an yang digunakan untuk isian es campur dan jus, karena kalo musim hujan penjualan es akan menurun, jadi untuk menghindari buah yang busuk karena terlalu lama Mas Mirza mengurangi buah buah.an yang dibeli. Begitu juga Mbak Amanda mengatakan ketahanan sayuran tidak bisa bertahan lama jadi Mbak Amanda memasak sayurnya bertahap. Bapak Selamat juga menambahkan bahwa rasa dari masakan akan sangat mempengaruhi pembeli, jadi Bapak Selamat juga memasak sayuran bertahap.

Risiko penjualan secara *online* yaitu bekerja sama dengan *go-food* seperti yang disampaikan Bapak Selamat sebagai berikut:<sup>70</sup>

“penjualan di *go-food* kalo sudah beberapa periode waktu tertentu tidak ada transaksi yang masuk atau tidak ada penjualan toko di *go-food* tidak di temukan mbak, juga saya pernah mengalami toko saya di *go-food* tiba tiba ada tulisan tutup mbak, padahal toko *Offline* saya buka dan saya tidak mengatur toko saya tutup.”

Mbak Amanda juga menyampaikan:<sup>71</sup>

“bagi hasilnya sebenarnya terlalu besar mbak, jadi saya tidak bisa menjual dengan harga yang murah.

Risiko penjualan secara *online* seperti yang dikatakan Bapak Selamat jika dalam beberapa waktu tidak ada transaksi sama sekali maka toko *online* akan otomatis tutup, dan untuk membuka nya kembali maka si

<sup>70</sup> Selamat, diwawancarai oleh Penulis, Banyuwangi, 03 Oktober 2022.

<sup>71</sup> Amanda, diwawancarai oleh Penulis, Banyuwangi, 03 Oktober 2022..

pemilik usaha menghubungi pelayanan *go-jek*. Dan Mbak Amanda juga mengatakan bagi hasil nya terlalu besar yaitu 20%, mangkanya harga di *online* lebih besar dari harga di toko. Misal harga di toko Rp 10.000 bisa jadi di *online* Rp 12.000.

Manajemen risiko merupakan pendekatan terorganisasi untuk menemukan risiko-risiko yang potensial sehingga dapat mengurangi terjadinya hal hal diluar dugaan. Manajemen risiko harus dilakukan sedini mungkin dengan didukung informasi tersebut. Prosesnya merupakan tindak preventif dimana kondisi usaha sesungguhnya dapat menjadi jelas sebelum terlambat dan dapat terhindar dari kegagalan yang lebih besar.<sup>72</sup>

Sebagaimana yang disampaikan oleh Mbak Amanda selaku pemilik usaha gado gado sebagai berikut:<sup>73</sup>

“ penjualan secara *online* dan *offline* memang ada risiko nya mbak, dan itu juga beda beda. Kalo yang *offline* saya perkuat dari rasanya mbak, karna kalo rasa ini pas pasti pembeli akan balik dan beli lagi mbak, dan juga dari pelayanan nya, kalo saya sebagai penjual ramah pasti pembeli akan suka. Dan juga semuanya itu berhubungan mbak, jadi tidak bisa saya lakukan hanya satu saja, harus semua saya lakukan untuk mempertahankan konsumen”.

Mas Mirza juga mengatakan:<sup>74</sup>

“ dalam usaha selalu ada risiko nya mbak, untuk menghadapi risiko tersebut banyak yang harus saya lakukan, mulai dari meningkatkan pelayanan, kualitas, dan juga kuantitas. Dan juga harus bisa membuat tampilan es nya semenarik mungkin, isian dari es nya juga berpengaruh mbak jadi isinya kalo banyak dan macam macam pasti nya pembeli suka, juga dari rasa es nya mbak”

---

<sup>72</sup> Ni Made Sintya Rani Dan Ni Kadek Sri Ebtha Yuni, “Anailisis Faktor Risiko Terhadap Keterlambatan Proyek Kontruksi The Himana Condotel”, *Jurnal Paduraksa* Vol 10 No 1 (Juni 2021): 33-45.

<sup>73</sup> Amanda, diwawancarai oleh Penulis, Banyuwangi, 10 April 2022.

<sup>74</sup> Mirza, diwawancarai oleh Penulis, Banyuwangi, 23 Agustus 2022.

Bapak Selamat juga menyatakan bahwa:<sup>75</sup>

“ dalam menghadapi risiko penjualan secara *offline* saya tingkatkan pelayanannya mbak, karna disini kebanyakan pembeli dari pegawai dekat sini jadi pesannya lewat no hp saya mbak, dan saya yang antarkan langsung ke tempat kerjanya. Kalo untuk ongkos kirannya saya tarif 2000 mbak per satu pembelian tapi kalo belinya disini ya harga tetap mbak, saya kasih potongan harga juga kalo misalkan belinya banyak”.

Dari beberapa pernyataan tersebut pelaku usaha dalam menangani risiko yang dilakukan Bapak Selamat adalah meningkatkan pelayanan seperti mengantarkan makanan yang dipesan pembeli melalui no hp Bapak Selamat dengan tarif per bungkus Rp 2.000, apabila pembelian dalam jumlah yang banyak Bapak Selamat juga kasih potongan harga. Mas Mirza juga mengatakan membuat es campur dengan isian yang bermacam-macam dan membuat tampilan es semenarik mungkin. Mbak Amanda juga mengatakan untuk menghadapi risiko *offline* yaitu dengan mempertahankan rasa Gado Gado, meningkatkan pelayanan, dan memberikan kenyamanan seperti tempat makan, serta pelayanan yang ramah.

Sedangkan untuk menghadapi penjualan secara *online* Mbak Amanda menyampaikan bahwa:<sup>76</sup>

“untuk yang *online*, dari aplikasinya kan sudah disediakan mbak ya contohnya promo makanan, itu saya ikutkan mbak untuk menarik minat pembeli ada juga gratis ongkir dalam minimum pembelian, saya ikutkan seperti itu juga mempengaruhi ke rating dan mudah nya toko saya ditemukan pembeli mbak”

Sama halnya yang disampaikan Mas Mirza:<sup>77</sup>

<sup>75</sup> Selamat, diwawancarai oleh Penulis, Banyuwangi, 23 Agustus 2022.

<sup>76</sup> Amanda, diwawancarai oleh Penulis, Banyuwangi, 10 April 2022.

“karena kita sudah diberikan wadah atau tempat jadi saya ikuti programnya mbak, gratis ongkir, promo, iklan. kalo saya update atau mengikuti seperti itu toko saya mudah untuk dicari mbak, tapi kalo kebalikan nya toko saya susah dicari mbak”.

Pernyataan Mbak Amanda dan Mas Mirza untuk menghadapi risiko secara *online* dengan mengikuti program yang disediakan *go-jek* seperti gratis ongkir, promo, iklan, agar toko *online* nya mudah di cari dan mendapatkan rating yang bagus dari pembeli.

Sedangkan untuk jualan yang masih tersisa pernyataan Mbak Amanda selaku pemlik usaha gado gado Perliman mengatakan: <sup>78</sup>

“apabila ada yang tidak terjual, biasanya saya kasih sama keluarga, kadang juga tetangga sebelah mbak. Kalo yang sisa sayuran itu nggk bisa disimpan, tetapi kalo lontongnya biasanya bertahan 1 setengah hari mbak, jadi besok nya masih bisa dijual lagi”

Bapak Selamat juga mengatakan: <sup>79</sup>

“kalo ada jualan yang tersisa biasanya saya simpan di kulkas mbak, itu hanya ikan ikan nya aja, kalo sayuran nya tidak bisa disimpan jadi ya dimakan sendiri dan keluarga.”

Mbak Amanda dan Bapak Selamat mengatakan apabila ada makanan yang tersisa atau tidak terjual pada hari itu, misal makanan itu ketahanan nya berhari hari seperti bumbu gado gado, lontong di simpan dikulkas dan apabila makanan itu tidak tahan lama kadang dikasih ke keluarga atau dimakan sendiri.

---

<sup>77</sup> Mirza, diwawancarai oleh Penulis, Banyuwangi, 23 Agustus 2022.

<sup>78</sup> Selamat, diwawancarai oleh Penulis, Banyuwangi, 22 Desember 2022.

<sup>79</sup> Selamat, diwawancarai oleh Penulis, Banyuwangi, 22 Desember 2022.

### 3. Perbandingan Laba Antara Penjualan Bisnis Kuliner Via *Offline* dan Via *Online* di Desa Penganjuran Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi

Mbak Amanda selaku pemilik gado gado juga menyatakan<sup>80</sup>

“penjualan secara *online* lebih sedikit mbak satu hari kadang laku 2 kadang 5 dan itu penarikan uangnya tidak bisa langsung, harus nunggu satu bulan dan dipotong biaya nya dari aplikasi *go-jek* mbak, kalo yang *offline* sehari bisa 20 lebih mbak”.

**Tabel 4.1**  
Kebutuhan yang diperlukan Gado Gado Perliman Banyuwangi:

No	Kebutuhan bahan bahan Gado Gado
1	Lontong
2	Sayuran
3	Kerupuk
4	Bumbu kacang
5	Platik
6	Gallon
7	Es batu dan teh, jeruk
8	Gas elpiji
9	Biaya lain lain

Sumber data: wawancara

Perhitungan pendapatan per bulan Gado Gado Perliman:

Pengeluaran per bulan: Rp 3.800.000

Pendapatan perbulan: Rp 7.500.000

Lababersih per bulan = pendapatan kotor – beban

$$= \text{Rp } 7.500.000 - \text{Rp } 3.800.000$$

$$= \text{Rp } 3.700.000$$

Pendapatan *online*:

<sup>80</sup> Amanda, diwawancarai oleh Penulis, Banyuwangi, 10 April 2022.

Pendapatan per hari: Rp 80.000

Bagi hasil: 20%

Laba bersih per hari = 20 x Rp 80.000 : 100

= Rp 64.000

**Tabel 4.2**  
**Laba penjualan secara *Offline* dan *online* tahun 2021**

No	Pemilik usaha	Nama usaha	Penjualan <i>Offline</i>	Penjualan <i>online</i>
1	Mbak Amanda	Gado Gado Perliman	Rp 44.400.000	Rp768.000

sumber data: wawancara

Pendapatan yang diperoleh usaha gado-gado Perliman Banyuwangi per tahun 2021 pendapatan penjualan secara *online* Rp 768.000 karena dalam sehari yang diperoleh dari penjualan *online* terjual 2 bungkus kadang juga 5 bungkus, sedangkan penjualan *offline* lumayan banyak yang sehari kadang bisa laku 20 bungkus kadang juga lebih dan pendapatan per tahun 2021 Rp 44.400.000.

Sebagaimana yang telah disampaikan Bapak Selamat selaku pemilik warung ekonomis mengatakan:<sup>81</sup>

“penjualan secara *offline* lebih banyak mbak, satu hari kalo untuk yang *offline* 20 bungkus kadang lebih kadang ya kurang mbak, lihat kondisi juga mbak biasanya rame itu pas hari hari kerja, terus kalo ada acara misalkan karnaval. Kalo yang *online* sehari kadang tidak ada kadang Cuma laku 2 mbak”.

**Tabel 4.3**  
**Kebutuhan yang diperlukan warung ekonomis:**

No	Kebutuhan bahan masakan warung ekonomis
1	Nasi
2	Sayuran

<sup>81</sup> Selamat, diwawancarai oleh Penulis, Banyuwangi, 22 Desember 2022.



3	Ikan atau daging
4	Bumbu
5	Gas
6	Gallon
7	Plastik
8	Biaya lain lain

Sumber data: wawancara

Perhitungan pendapatan per bulan warung ekonomis:

Pengeluaran per bulan: Rp 7.500.000

Pendapatan per bulan: Rp 14.500.000

Laba bersih = Rp 10.500.000 – Rp 7.500.000  
= Rp 7.000.000

Pendapatan *online*:

Pendapatan perhari: Rp 50.000

Bagi hasil : 20%

Pendapatan bersih = 20 x Rp 50.000 : 100  
= Rp 40.000

**Tabel 4.3**

**Laba penjualan secara *Offline* dan *online* tahun 2021**

No	Pemilik usaha	Nama usaha	Penjualan <i>Offline</i>	Penjualan <i>online</i>
1	Bpk Selamat	Warung ekonomis	Rp 84.000.000	Rp 480.000

Sumber data: wawancara

Pendapatan yang diperoleh usaha warung ekonomis per tahun 2021 pendapatan penjualan secara *online* Rp 480.000 karena dalam sehari yang diperoleh dari penjualan *online* terjual 2 bungkus, sedangkan penjualan *offline* lumayan banyak yang sehari kadang bisa laku 20 bungkus kadang juga lebih apalagi pada hari kerja dan pendapatan per tahun 2021 Rp 84.000.000.

**Tabel 4.4**  
**Kebutuhan yang diperlukan es campur es kelapa muda dan jus:**

No	Kebutuhan es campur es kelapa muda dan jus
1	Kelapa muda
2	Buah buahan dan isian es campur
3	Es batu
4	Santan dan pemanis
5	Gallon
6	Gas
7	Plastic
8	Biaya lain lain

Sumber data: wawancara

Perhitungan pendapatan perbulan es campur es kelapa muda dan jus:

Pengeluaran per bulan: Rp 3.000.000

Pendapatan per bulan: Rp 5.600.000

Laba bersih = pendapatan kotor – beban

$$= \text{Rp } 5.600.000 - 3.000.000$$

$$= \text{Rp } 2.600.000$$

Pendapatan *online*:

Pendapatan per hari: Rp 50.000

Bagi hasil: 20%

Pendapatan bersih =  $20 \times \text{Rp } 50.000 : 100$

$$= \text{Rp } 40.000$$

**Tabel 4.6**

**Laba penjualan secara *offline* dan *online* tahun 2021**

No	Pemilik usaha	Nama usaha	Penjualan <i>Offline</i>	Penjualan <i>online</i>
1	Mas Mirza	Es campur es kelapa muda dan jus	Rp 31.200.000	Rp 480.000

Sumber: wawancara

Pendapatan yang diperoleh usaha es campur es kelapa muda dan jus per tahun 2021 pendapatan penjualan secara *offline* Rp 31.200.000 karena dalam sehari yang diperoleh dari penjualan *offline* terjual lebih dari 20 bungkus, sedangkan penjualan *online* lebih sedikit dan sehari kadang

laku 5 bungkus kadang juga lebih dan pendapatan per tahun 2021 Rp 480.000

### C. Pembahasan Temuan

Bab ini merupakan gagasan penelitian, keterkaitan antara kategori-kategori dan dimensi-dimensi, posisi temuan dengan temuan temuan sebelumnya, serta penafsiran dan penjelasan dari temuan yang diungkapkan dari lapangan.<sup>82</sup>

Berdasarkan hasil penelitian dari data penelitian yang diperoleh melalui metode observasi, wawancara dan dokumentasi yang berkenaan dengan Analisis Laba Dan risiko Pada Bisnis Kuliner Dengan Sistem Penjualan Via *Offline* Dan *Online* Di Desa Penganjuran Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi, maka hasil tersebut perlu diadakan pembahasan terhadap hasil temuan.

#### 1. Perkembangan Laba Bisnis Kuliner Via *Offline* dan Via *Online* di Desa Penganjuran Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi

Bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba. Secara historis kata bisnis dari Bahasa Inggris "*business*", dari kata dasar *busy* yang berarti "sibuk" dalam konteks individu, komunitas, ataupun masyarakat. Dalam artian, sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan. Bisnis adalah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dana menjual barang

---

<sup>82</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember: IAIN Jember Press, 2017), 77.

ataupun jasa agar mendapatkan keuntungan dalam pemenuhan kebutuhan masyarakat dan ada di dalam industri.<sup>83</sup>

Kuliner adalah unsur serapan Bahasa Inggris *culinary* berhubungan dengan memasak dan dapur, merupakan seni dalam membuat masakan, sehingga seni kuliner dimulai dari seni memilih bahan makanan, mempersiapkan, memasak hingga menyajikan makanan menjadi hidangan yang menarik. Orang yang bekerja memasak disebut chef.<sup>84</sup>

Berdasarkan pengertian diatas bisnis kuliner adalah suatu kegiatan yang terorganisir untuk menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang disajikan dalam bentuk makanan atau minuman yang dikemas dan sudah siap makan.

Pengertian laba secara umum adalah kelebihan penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi. Sementara pengertian laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah selisih pengukuran pendapatan dan biaya – biayanya dalam jangka waktu (periode) tertentu.<sup>85</sup>

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa laba merupakan kelebihan pendapatan atas biaya biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan.

---

<sup>83</sup> I Putu Sugih Arta, *Manajemen Risiko*, (Bandung: Widina Bhakti Persada, 2021), 15.

<sup>84</sup> Ni Made Sintya Rani Dan Ni Kadek Sri Ebtha Yuni, “Anailisis Faktor Risiko Terhadap Keterlambatan Proyek Kontruksi The Himana Condotel”, *Jurnal Paduraksa* Vol 10 No 1 (Juni 2021): 33-45.

<sup>85</sup> Ahmad Rudzali, Dkk, “Pengaruh Besaran Modal Terhadap Laba UMKM Kota Samarinda”, *Jurnal Eksis* Vol 17 No 1 (April 2021): 54-67.

Dalam perencanaan proses bisnis, diperlukan pengelolaan yang baik untuk mencapai tujuan perusahaan/industri. Komponen bisnis sangat diperlukan untuk menjalankan proses bisnis itu sendiri. Jika kita pelajari secara menyeluruh sumber daya bisnis ada 2 macam, yaitu sumber daya manusia dan sumber daya alam/barang namun jika di pelajari lagi maka 2 macam sumber daya yang menjalankan bisnis ada 6 sumber daya (6M). yaitu: manusia, uang, material, teknologi, metode kerja dan pasar.<sup>86</sup>

Menurut salah satu informan yang peneliti temui, yakni Mbak Amanda

“saya bergabung dengan aplikasi *go-food* untuk mendapatkan laba yang tinggi. perkembangan laba sebelum bergabung dengan aplikasi *go-food* cukup banyak, dan setelah bergabung dengan aplikasi *go-food* bertambah tetapi hanya sedikit. Karena banyak pembeli yang datang langsung dikarenakan jarak usaha saya yang dekat.”<sup>87</sup>

Mas Mirza juga menjelaskan bahwa:

“bergabung dengan aplikasi *go-food* untuk mengembangkan usahanya agar lebih bisa dijangkau oleh pembeli dari mana saja, memudahkan pembeli juga mengharapkan keuntungan atau laba yang tinggi. Tetapi laba penjualan sebelum dan sesudah bergabung dengan aplikasi *go-food* bertambah hanya beberapa persen saja.”<sup>88</sup>

Peneliti juga melihat kondisi atau tempat usaha yang didirikan tidak jauh dari tempat sekolah, swalayan, toko dan juga kantor tempat orang bekerja atau pembeli yang dominan dari para pegawai, selain itu ada juga pembeli yang dari orang rumahan di sekitar tempat usaha tersebut.

---

<sup>86</sup> Sumarsid Dan Widi Winarso, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: AA Rizky, 2020), 45.

<sup>87</sup> Amanda, diwawancarai oleh Penulis, Banyuwangi, 10 April 2022.

<sup>88</sup> Mirza, diwawancarai oleh Penulis, Banyuwangi, 23 Agustus 2022.

Seperti yang dijelaskan Bapak Selamat sebagai pemilik usaha warung ekonomis:

“banyak pembeli yang pesan langsung atau datang langsung ketoko, dibandingkan melakukan pemesanan lewat aplikasi.”<sup>89</sup>

## **2. Pelaku Bisnis Menghadapi risiko Penjualan Bisnis Kuliner Via Offline dan Via Online di Desa Penganjuran Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi**

Risiko diartikan sebagai ketidakpastian yang ditimbulkan oleh adanya perubahan. risiko adalah penyimpangan dari sesuatu yang diharapkan. Faktor ketidakpastian inilah yang akhirnya menyebabkan timbulnya risiko pada suatu kegiatan. Sedangkan dari sudut pandang bisnis, secara umum risiko dapat didefinisikan sebagai potensi, kemungkinan atau ekspektasi terhadap suatu kejadian yang dapat berpengaruh secara negatif terhadap pendapatan dan modal.<sup>90</sup>

Menentukan sumber risiko adalah penting, karena mempengaruhi cara penanganannya. Berdasarkan sumber risiko:<sup>91</sup>

- a. Risiko sosial yaitu risiko yang disebabkan oleh perilaku manusia.

Contoh: peperangan, pencurian, penggelapan, pembunuhan, kerusuhan, dan sebagainya.

- b. Risiko ekonomi yaitu risiko yang timbul sebagai akibat dari perilaku dan kondisi ekonomi. Contoh: inflasi, resesi, perubahan selera konsumen, persaingan dan sebagainya.

<sup>89</sup> Selamat, diwawancarai oleh Penulis, Banyuwangi, 23 Agustus 2022.

<sup>90</sup> I Putu Sugih Arta, *Manajemen Risiko*, (Bandung: Widina Bhakti Persada, 2021): 15

<sup>91</sup> Reni Maralis dan Aris Triyono, *Manajemen Risiko*, (Jakarta: Cv Budi Utama, 2019),7.

- c. Risiko fisik yaitu risiko yang timbul disebabkan oleh kondisi alam.  
Contoh: badai, banjir, gempa bumi, dan sebagainya.
- d. Berdasarkan sumbernya risiko juga dapat dibagi menjadi risiko internal yaitu 1. risiko yang bersumber dari dalam perusahaan, contoh: kecelakaan kerja dan mismanajemen; 2. risiko eksternal yaitu risiko yang bersumber dari luar perusahaan, contoh: persaingan.

Manajemen risiko merupakan pendekatan terorganisasi untuk menemukan risiko-risiko yang potensial sehingga dapat mengurangi terjadinya hal hal diluar dugaan. Manajemen risiko harus dilakukan sedini mungkin dengan didukung informasi tersebut. Prosesnya merupakan tindak preventif dimana kondisi usaha sesungguhnya dapat menjadi jelas sebelum terlambat dan dapat terhindar dari kegagalan yang lebih besar.<sup>92</sup>

Mbak Amanda selaku pemilik usaha gado-gado juga menyatakan hal yang sama yaitu:

“untuk mempertahankan kan toko *online* saya dan menarik minat pembeli saya ikutkan promo, gratis ongkir dan iklan.”<sup>93</sup>

Banyak strategi yang dilakukan pemilik usaha untuk tetap mempertahankan kan usahanya agar tetap berjalan dan mengikuti perkembangan yang sedang ramai atau diinginkan pembeli. Seperti pernyataan dari bapak Selamat:

“untuk penjualan secara *offline* saya tingkatkan pelayanan nya, saya kasih potongan harga dan diskon. Biasanya ada yang pesen dari wa saya antarkan ke tempatnya, kalo untuk ongkos kirim nya

<sup>92</sup> Ni Made Sintya Rani Dan Ni Kadek Sri Ebtha Yuni, “Anailisis Faktor Risiko Terhadap Keterlambatan Proyek Kontruksi The Himana Condotel”, *Jurnal Paduraksa* Vol 10 No 1 (Juni 2021): 35-45.

<sup>93</sup> Amanda, diwawancarai oleh Penulis, Banyuwangi, 10 April 2022.

saya tarif 2000 per bungkusnya. Saya juga pasang *benner* didepan untuk memudahkan pembeli mbak, karena di *benner* itu kan sudah tertera semua menu dan harganya jadi memudahkan pembeli dalam pesan makanan.<sup>94</sup>

Mas Mirza juga menambahkan

“saya pasang *benner* di depan supaya pembeli tahu mbak kalo usaha saya ada juga di aplikasi *go-food*. Juga memudahkan pembeli mbak.”<sup>95</sup>

### **3. Perbandingan Laba Antara Penjualan Bisnis Kuliner Via *Offline* dan Via *Online* di Desa Penganjuran Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi**

Maksud dan tujuan bisnis sangatlah jelas, yaitu tiada lain untuk membujuk orang agar mau membeli produk yang kita buat, mau memakai jasa yang kita tawarkan sehingga produk dan jasa yang kita buat bisa beredar, berkembang dan dikenal masyarakat luas sehingga kita bisa mendapatkan keuntungan yang berlipat ganda. Selain itu, ada juga tujuan dari bisnis yang sekarang sudah mulai dilakukan para pengusaha dan pebisnis kelas internasional. Biasanya mereka membagi tujuan bisnis ini kedalam dua bentuk tujuan, yaitu tujuan jangka pendek dan tujuan jangka panjang. Tujuan jangka pendek seperti yang sudah disinggung tadi yaitu mendapatkan keuntungan. Dan tujuan bisnis jangka panjang, yang menopang kepada hasil dari tujuan jangka pendek, terdapat banyak hal yang ingin dicapai oleh perusahaan<sup>96</sup>,

<sup>94</sup> Selamat, diwawancarai oleh Penulis, Banyuwangi, 23 Agustus 2022.

<sup>95</sup> Mirza, diwawancarai oleh Penulis, Banyuwangi, 23 Agustus 2022.

<sup>96</sup> Rasmulia Sembiring, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: La Goods Publishing, 2014), 45.



Laba atau keuntungan memang tujuan utama dalam sebuah usaha, ada banyak yang harus dilakukan oleh si pemilik usaha untuk meningkatkan laba usahanya. Mulai dari penguasaan pasar, kemampuan dalam keuangan sumber daya alam atau fisik, pengembangan manajer dan karyawan, dan tanggung jawab publik.

Seperti dari pernyataan Mbak Amanda

“pendapatan penjualan secara *online* lebih sedikit dari pada pendapatan penjualan secara *offline*”<sup>97</sup>

Mas Mirza juga menambahkan bahwa keuntungan yang diperoleh dari penjualan secara *offline* lebih banyak dari pada pendapatan penjualan secara *online*.<sup>98</sup>



---

<sup>97</sup> Amanda, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 23 Agustus 2022.

<sup>98</sup> Mirza, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 23 Agustus 2022.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penyajian data dan analisis skripsi di bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Perkembangan laba bisnis kuliner di Desa Penganjuran Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi dengan sistem penjualan secara *online* yang bekerja sama dengan *go-food* bertambah atau mendapatkan laba sedikit, sedangkan penjualan secara *offline* keuntungan atau laba yang didapatkan lebih besar dari penjualan secara *online*.
2. Para pelaku usaha di Desa Penganjuran Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi untuk menghadapi risiko penjualan secara *online* dengan mengikutkan program program yang disediakan oleh *go-food* yaitu promo, iklan, gratis ongkir. Sedangkan untuk menghadapi risiko penjualan secara *offline* para pelaku usaha meningkatkan kualitas pelayanan, memberikan potongan harga, biaya ongkos kirim yang murah, serta kualitas rasa dipertahankan.
3. Perbandingan laba antara penjualan bisnis kuliner via *offline* dan via *online* di Desa Penganjuran Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi menunjukkan angka yang sangat jauh, usaha gado gado Perliman penjualan secara *online* Rp 768.000 Sedangkan secara *offline* Rp 44.400.000. Warung ekonomis penjualan secara *online* Rp 480.000 Sedangkan secara *offline* Rp 84.000.000. Es campur es kelapa muda dan

jus penjualan secara *online* Rp 480.000 sedangkan penjualan secara *Offline* Rp 31.200.000.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka ada beberapa saran yang peneliti sampaikan antara lain:

saran peneliti Bagi para pelaku usaha agar merencanakan perencanaan yang baik serta melihat peluang peluang yang kemungkinan akan mendatangkan keuntungan atau kerugian dimasa yang akan datang dengan memanaajemen risiko.



## DAFTAR PUSTAKA

- Adelina, Brigita Delly. “Studi Komparasi Keunggulan Usaha Kuliner Mitra Dan Nonmitra Layanan Go-Food Di Yogyakarta”, Skripsi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta, 2019.
- Almirah, Nurul. “Pengaruh Layanan Go-Food, Harga Dan Jumlah Order Terhadap Omzet Bisnis Kuliner Di Kota Jambi”, Skripsi, Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin, 2019.
- Arum Indrawari, Hendra Kusuma, Jurnal Ilmu Ekonomi, Vol 2 Jilid 1 2018
- As Sajad, Mudrika Berliana. “Analisis Manajemen Risiko Bisnis”, Jurnal Akuntansi Universitas Jember Vol. 18 No. 1 2020
- Ashur, Muhammad. “Pengaruh Dukungan Sosial, Persepsi Risiko Dan Interaksi Sosial Terhadap Kepercayaan Dan Niat Pembelian Konsumen Pada Media E-Commerce”, Jurnal Bisnis Dan Manajemen, Vol 3, No 1, Januari 2016
- Ayu Aziah Dan Popon Rabia Adawia. “Analisis Perkembangan Industri Transportasi Online Di Era Inovasi Disruptif (Studi Kasus PT Gojek Indonesia)”, Volume 18 No. 2 September 2018
- Departemen Agama Republik Indonesia, *Mushaf Al-Azhar*, ( Bandung: Penerbit Jabal, 2010), 519.
- Ferawati, Dkk. “Analisis Pengaruh Persediaan Barang Dan Penjualan Terhadap Laba Perusahaan (Studi Kasus Cv Davin Jaya Karimun)”, Jurnal Cafeteria Vol 1 No 2 Juli 2020
- Hamirul, “Metode Penelitian Dalam Kerangka Patologi Birokrasi”, Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Setih Setio Muara Bungo, 2020
- Hardani, Dkk. *Metode Penelitian Kualitatif Dan Kuantitatif*. Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu Group 2020.
- Haspari, Denny Putri. “Analisis Penjualan Bersih, Beban Umum Dan Administrasi Terhadap Laba Tahun Berjalan”, Jurnal Akuntansi Vol 5 No 1 Januari 2018
- Heksawan Rahmadi & Deni Malik. “Pengaruh Kepercayaan Dan Persepsi Risiko Terhadap Keputusan Pembelian E-Commerce Pada Toko Pedia.Com Di Jakarta Pusat”, Jurnal Ilmiah Untuk Mewujudkan Masyarakat Madani, Vol 3, No 1, Maret 2016

- Helfa, Lucky Tiara. "Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Peningkatan Omzet Rumah Makan Nasi Uduk Mitra Go-Food Di Banda Aceh", Skripsi Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2019.
- Karnia, Sa'diah Multi, dan Endang Titi Amrihati. *Pengembangan Kuliner*. 2017.
- Leli Honesti Dan Jelang Ramadhan. "Identifikasi Manajemen Risiko Kinerja Biaya Pada Proyek Kontruksi Gedung Di Provinsi Sumatra Barat (Dilihat Dari Sudut Pandang Kontraktor)", Jurnal Umsb Vol 4 No 1 Januari 2021
- Murtadlo, Ahmad Habib. "Analisis Manajemen Risiko Operasional Pada Usaha Kue Dan Roti CV. Jaya Bakery Dalam Perspektif Ekonomi Islam", Skripsi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2019.
- Nadia, Sarah. "Analisis Penerapan Manajemen Risiko Dalam Upaya Pencegahan Pembiayaan Bermasalah Pada PT. BPRS Hikmah Wakilah Banda Aceh", Skripsi, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2020.
- Ni Made Sintya Rani Dan Ni Kadek Sri Ebtha Yuni. "Anailisis Faktor Risiko Terhadap Keterlambatan Proyek Kontruksi The Himana Condotel", Jurnal Paduraksa Vol 10 No 1 Juni 2021
- Prapti, Lulus, Dkk. "Dampak Bisnis Kuliner Melalui Go-Food Bagi Pertumbuhan Ekonomi Dikota Semarang, Jurnal Dinamika Sosial Budaya", Vol 20, No 2, Desember 2018
- Rudzali, Ahmad, Dkk. "Pengaruh Besaran Modal Terhadap Laba UMKM Kota Samarinda", Jurnal Eksis Vol 17 No 1 April 2021
- Sembiring, Rasmulia. *Pengantar Bisnis*. La Goodspublishing, 2014.
- Sidabutar, Emi Uliyanty. "Pengaruh Laba Akuntansi Dan Arus Kas Investasi Terhadap Harga Saham Pada Perusahaan Sektor Barangkonsumsiyangterdaftar Di Bursa Efek Indonesia", Jurnal Stindo Profesional Volume VI Nomor 1 Januari 2020
- Sugirah, I Putu. *Manajemen Risiko*. Widina Bhakti Persada Bandung 2021
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kombinasi: Mixed Methods*. Bandung: Alfabeta 2016.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta 2015.
- Sumarsid dan Widi Winarso. *Pengantar Bisnis*
- Supriyanto. "Business Plan Sebagai Langkah Awal Memulai Usaha", Jurnal Ekonomi Dan Pendidikan, Vol 6 No. 1 April, 2009

Syafarotul Qiromil Baroroh Dan Elys Fauziah. “Manajemen Risiko Usaha Tani Jeruk Nipis Di Desa Kebonagung Kecamatan Ujungpangkah Kabupaten Gresik”, *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis* Vol 5 No 2 2021

Tim Penyusun. *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah*. Jember: IAIN Jember 2017.

Untari, Febrian Nur. “Dampak Pelatihan Pemanfaatan Aplikasi Instagram Dalam Meningkatkan Perolehan Laba Perusahaan Umkm”, *Jurnal Comm-Edu* Vol 3 No 1 Januari 2020

Wilwin Dan Arianti Sutandi. “Studi Identifikasi Risiko Pada Proyek Insfrastruktur Di Indonesia”, *Jurnal Mitra Teknik Sipil* Vol 4 No 1 Februari 2021

Yasa, Wedan Dkk. “Manajemen Risiko Operasional Dan Pemeliharaan Tempat Pembuangan Akhir (TPA) Regional Bangle Dikabupaten Bangle”, *Jurnal Spektran* Vol 1, No 2, Juli 2013

Zakiyah, Tutik. “Perubahan Laba : Kinerja Keuangan Dan Firm Size Sebagai Antensedan”, *JBMA* Vol 4 No 2 September 2019

<https://www.gojek.com/blog/gojek/tingkatkan-pelayanan-publik-go-jek-pemkab-banyuwangi-kolaborasi-di-berbagai-sektor>. GO-JEK & Pemkab Banyuwangi, 15 Nov 2017.



## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

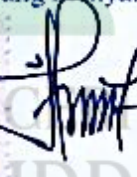
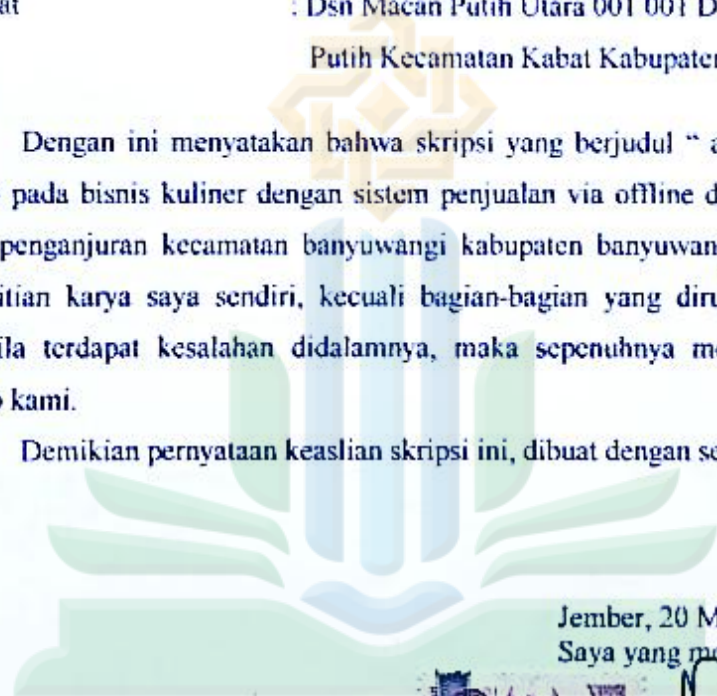

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Antini  
NIM : E20172229  
Jurusan/ program studi : Ekonomi Syariah/ Ekonomi islam  
Universitas : Universitas Islam Negeri Kiyai Haji Ahemad  
Siddiq Jember  
Tempat, tanggal lahir : Banyuwangi, 20 November 1998  
Alamat : Dsn Macan Putih Utara 001 001 Desa Macan  
Putih Kecamatan Kabat Kabupaten Banyuwangi

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “ analisis laba dan risiko pada bisnis kuliner dengan sistem penjualan via offline dan via online di desa penganjuran kecamatan banyuwangi kabupaten banyuwangi” adalah hasil penelitian karya saya sendiri, kecuali bagian-bagian yang dirujuk sumbernya. Apabila terdapat kesalahan didalamnya, maka sepenuhnya menjadi tanggung jawab kami.

Demikian pernyataan keaslian skripsi ini, dibuat dengan sebenar-benarnya.

Jember, 20 Maret 2023  
Saya yang menyatakan

UNIVERSITAS IS  
KIAI HAJI ACHMAL SIDDIQ  
J E M B E R  
**ANTINI**  
NIM. E20172229

### MATRIK PENELITIAN

JUDUL	VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METPEN	FOKUS PENELITIAN
Analisis laba dan risiko pada bisnis kuliner dengan sistem penjualan via offline dan online di desa penganjuran kecamatan banyuwangi kabupaten banyuwangi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Laba</li> <li>2. Risiko</li> <li>3. Bisnis kuliner</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penjualan online dan offline</li> <li>2. Harga</li> <li>3. Ongkos kirim</li> <li>4. Rasa</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pemilik usaha gado gado perliman</li> <li>2. pemilik usaha warung ekonomis</li> <li>3. pemilik usaha es campur es kelapa muda dan jus</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pendekatan kualitatif</li> <li>2. Jenis deskriptif</li> <li>3. Teknik pengumpulan data: wawancara, observasi dan dokumentasi</li> <li>4. Teknik analisis data: deskriptif kualitatif</li> <li>5. Teknik keabsahan data: triangulasi sumber</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana perkembangan laba bisnis kuliner via offline dan online</li> <li>2. Bagaimana pelaku bisnis menghadapi risiko penjualan bisnis kuliner via offline dan online</li> <li>3. Bagaimana perbandingan laba antara penjualan bisnis kuliner via offline dan online</li> </ol>







**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 <https://febi.uinkhas.ac.id/>

Nomor : B-2022/Un.22/7.a/PP.00.9/03/2022 18 Maret 2022  
Lampiran : -  
Hal : Permohonan Ijin Penelitian

Kepada Yth  
**Bapak Slamet Pemilik Usaha Warung Ekonomis**  
**Jl. Penataran No.16 Taman Baru Penganjuran Kec Banyuwangi Kab Banyuwangi**

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

Nama : Antini  
NIM : E20172229  
Semester : X (Sepuluh)  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Prodi : Ekonomi Syariah

untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai Analisis Laba Dan Risiko Pada Bisnis Kuliner Dengan Sistem Penjualan Via Offline Dan Online Di Desa Penganjuran Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi di lingkungan lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.



**Nurul Widyawati Islami Rahayu**  
Dekan  
Wakil Dekan Bidang Akademik,

**Nurul Widyawati Islami Rahayu**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

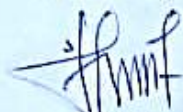
**JURNAL KEGIATAN PENELITIAN  
DI UMKM DESA PENGANJURAN  
BANYUWANGI**

No	Tanggal	Jenis Kegiatan	Paraf
1	18 Maret 2022	Observasi awal dan menyerahkan surat permohonan izin penelitian ke usaha gado gado perliman, warung ekonomis dan es campu es kelapa muda dan jus	1 2 3
2	10 April 2022	Wawancara dengan pemilik usaha gado gado perliman banyuwangi, mbak Amanda	
3	23 Agustus 2022	Wawancara dengan pemilik usaha warung ekonomis,	
4	23 Agustus 2022	Wawancara dengan pemilik usaha es campur es kelapa muda dan jus, mas Mirza	
5	03 Oktober 2022	Wawancara dengan pemilik usaha gado gado perliman banyuwangi, mbak Amanda	
6	03 Oktober 2022	Wawancara dengan pemilik usaha warung ekonomis,	
7	03 Oktober 2022	Wawancara dengan pemilik usaha es campur es kelapa muda dan jus, mas Mirza	
8	19 Desember 2022	Surat keterangan Selesai penelitian	1 2 3

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KIAI HAJI ACHMAD SYADIQ  
Mahasiswa

J E M B E R

  
Antini

**SURAT KETERANGAN  
SELESAI PENELITIAN**

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Amanda

Pemilik usaha : Gado-Gado Perliman Banyuwangi

Dengan ini memberikan keterangan yang sebenar-benarnya bahwa mahasiswi berikut:

Nama : ANTINI

NIM : E20172229

Program Studi : Ekonomi Islam

Benar telah mengadakan penelitian/riset di usaha Es Campur Es Kelapa Muda dan Jus, dalam rangka penyusunan skripsi mengenai "Analisis laba dan risiko pada bisnis kuliner dengan sistem penjualan via offline dan online di desa penganjuran kecamatan banyuwangi kabupaten banyuwangi"

Dengan ini surat keterangan ini dibuat untuk dapat digunakan sebagai mana mestinya.

Banyuwangi, 19 Desember 2022



AMANDA

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 : Antini  
NIM : E20172229  
Semester : 12

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

Koordinator Prodi. Ekonomi Syariah,

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

Jember, 28 Maret 2023  
Dosen Pembimbing

Hj. NURUL SETIANINGRUM S,E., M.M

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: [febj@uinkhas.ac.id](mailto:febj@uinkhas.ac.id) Website: <http://uinkhas.ac.id>



**SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI**

Nomor : B-14.PS/Un.22/7.d/PP.00.9/03/2023

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Antini  
 NIM : E20172229  
 Program Studi : Ekonomi Syariah  
 Judul : Analisis Laba Dan Risiko Pada Bisnis Kuliner Dengan Sistem Penjualan Via Offline Dan Via Online Di Desa Penganjuran Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan aplikasi Turnitin, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada aplikasi Turnitin kurang atau sama dengan 30%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 20 Maret 2023  
 An. Dekan  
 Kepala Bagian Akademik  
 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
 KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
 JEMBER

## FOTO DOKUMENTASI



**Pemilik Usaha ES Campur Kelapa MUda dan Jus Mas Mirza**



**Usaha es campur kelapa muda dan jus mas mirza**



**Pemilik Usaha Warung Ekonomis**



**Foto usaha warung ekonomis**





### Daftar menu warung ekonomis

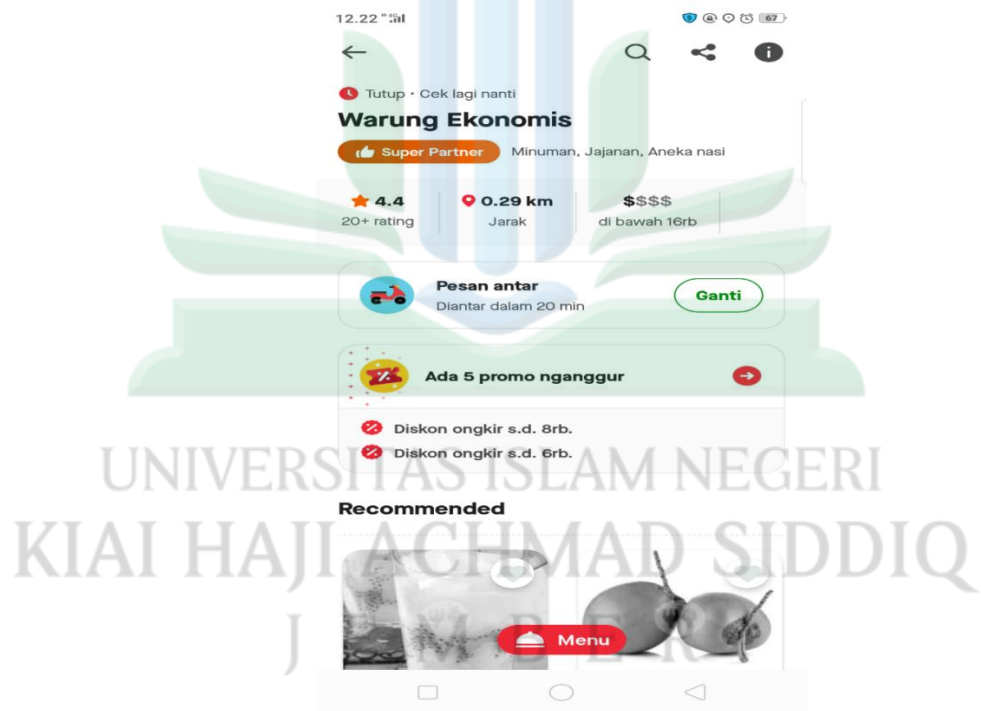


Foto toko warung ekonomis di gofood tutup toko offline buka





**Pemilik Usaha Gado-gado Perliman**



**Usaha gado gado perliman**

## BIODATA PENULIS



### A. Biodata Pribadi

Nama : ANTINI  
NIM : E20172229  
Tempat, tanggal lahir : Banyuwangi, 20 November 1998  
Alamat : Dsn Macan Putih Utara 001 001 Desa Macan Putih  
Kecamatan Kabat Kabupaten Banyuwangi  
Jenis kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Kewarganegaraan : WNI  
No. Hp : 081331961806  
Email : [citraantini22@gmail.com](mailto:citraantini22@gmail.com)  
Nama ayah : Alimul  
Nama ibu : Hotijah

### B. Riwayat Pendidikan

No	Jenjang	Nama Sekolah	Tahun
1	MI	MI Nurul Huda 01 Macan putih	2005 - 2011
2	MTS	MTSN Rogojampi	2011 - 2014
3	SMK	SMK Darussalam	2014 - 2017
4	S1	UIN KHAS Jember	2017 - 2023

### C. Riwayat Organisasi

1. Mahasiswa Pecinta Alam (MAPALA) PALMSTAR UIN KHAS Jember