

PENGENDALIAN RISIKO PADA PENJUAL BUAH *FOOD TRUCK* DAN *NON FOOD TRUCK* DI KECAMATAN RAMBIPUJI KABUPATEN JEMBER

SKRIPSI

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



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Oleh :
Mu'inatun Mardiyah
NIM : E20172207

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
MEI 2024**



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

PENGENDALIAN RISIKO PADA PENJUAL BUAH *FOOD TRUCK* DAN *NON FOOD TRUCK* DI KECAMATAN RAMBIPUJI KABUPATEN JEMBER

SKRIPSI

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

Oleh :

Mu'inatun Mardiyah
NIM : E20172207

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Disetujui pembimbing

Dr. Retna Anggitaningsih, S.E., M.M. CRMP
NIP. 197404201998032001

PENGENDALIAN RISIKO PADA PENJUAL BUAH *FOOD TRUCK* DI DAN *NON FOOD TRUCK* DI KECAMATAN RAMBIPUJI KABUPATEN JEMBER

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Hari : Kamis

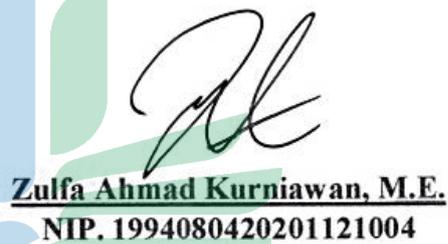
Tanggal : 13 Juni 2024

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris


Agung Farmono, S.E., M.Si.
NIP. 197512162009121002


Zulfa Ahmad Kurniawan, M.E.
NIP. 1994080420201121004

Anggota :

1. **Dr. Hj. Mahmudah, S.Ag., M.E.I.** ()

2. **Dr. Retna Anggitaningsih, S.E., M.M. CRMP.** ()

Menyetujui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. H. Ubaidillah, M., Ag.
NIP.196812261996031001

MOTTO

المُسْلِمُ أَخُو الْمُسْلِمِ لَا يَحِلُّ لِمُسْلِمٍ بَاعَ مِنْ أَخِيهِ بَيْعًا فِيهِ عَيْبٌ إِلَّا بَيَّنَّهُ لَهُ
(رواه احمد وابن ماجه وغيره)

“ Bahwasanya Nabi saw bersabda: muslim yang satu dengan muslim lainnya adalah bersaudara, tidak halal bagi seorang muslim menjual¹ barangnya kepada muslim lain, padahal pada barang tersebut terdapat aib/cacat melainkan dia harus menjelaskannya”. (HR. Ahmad, Ibnu Majah dan Uqbah bin ‘Amir).



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

¹ Abdul Rahman Ghazly et al, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Pustaka Amani 2007), 100.

PERSEMBAHAN

Sebagai bukti dan hormat dan kasih sayang, saya persembahkan dan dedikasikan skripsi ini sebagai bentuk ungkapan rasa syukur dan terimakasih yang mendalam kepada :

1. Abah Yahya dan Ibu huliyah tercinta yang selalu memberikan dukungan semangat, materi, serta do'a. Karena tanpa do'a mustahil skripsi ini dapat terselesaikan. Ketulusan dan kasih sayang, jerih payah serta ridho Abah Ibu yang telah menghantarkanku menjadi orang yang berilmu, berbudi, dan bertanggung jawab.
2. Kakak- Kakak ku tersayang Mas holid, Mbak Rifa, Mbak Rika, Mas mugist, terimakasih telah mejadi kakak terbaik, dan selalu memberikan motivasi serta dukungan dan do'a.
3. Tunanganku Mas Rino Edy Santanu, terimakasih selalu memberikan semangat, dukungan dan kesabaran yang besar untuk menunggu hingga pendidikanku selesai.
4. Sahabat - sahabatku Dinda, Diana, Aaf, Putri, fifi, Linda, Hilya, Ajeng, Sofi, dan Dzikri yang telah menjadi teman seperjuangan, selalu memberi semangat dan tak lupa juga teman-teman seperjuanganku Fakultas Ekonomi Bisnis Islam terkhusus ES5 angkatan 2017 yang saling menudukung dan sama-sama berjuang dari awal perkuliahan sampai selesainya skripsi ini.
5. Almamater tercinta UIN KHAS Jember yang saya banggakan.

Semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu, yang telah memberikan dukungan moral dan selalu ada.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh...

Alhamdulillah, saya bersyukur kepada Allah SWT atas limpahan nikmat dalam hidup saya, terutama dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi tepat waktu. Saya juga ingin mengirimkan sholawat kepada Baginda Muhammad SAW, yang menjadi teladan bagi Ummat Islam. Dengan penuh syukur, saya berhasil menyelesaikan tugas akhir berjudul "Pengendalian Risiko Pada Penjual Buah *Food Truck* dan *Non Food Truck* Di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember." sebagai syarat untuk meraih gelar sarjana strata satu (S1) dari UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Meskipun belum sempurna, saya berusaha semaksimal mungkin untuk menyajikan hasil terbaik. Kritik dan saran yang membangun dari semua pihak sangat berharga bagi saya. Kesuksesan ini tak terlepas dari dukungan dan bimbingan banyak pihak. Oleh karena itu, dengan tulus hati, saya ingin mengucapkan terima kasih kepada semua yang telah membantu dan membimbing saya dalam perjalanan menyelesaikan skripsi ini:

1. Bapak Prof. Dr H. Hepni, S.Ag, M.M., CPEM. Selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Bapak Dr. H. Ubaidillah, M.Ag. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Bapak Dr. M.F Hidayatullah, S.H.I, M.S.I Selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam di Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
4. Ibu Sofiah, M.E. Selaku Koordinator Program Studi Ekonomi Syariah.

5. Ibu Dr. Retna Anggitaningsih, S.E., M.M., CRMP. Selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang selalu memberikan arahan dan bimbingan.
6. Ibu Dr. Nurul Widyawati Islami Rahayu, S.Sos., M.Si. Selaku Dosen Pembimbing Akademik
7. Dosen dan semua staff karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
8. Ibu Nurul selaku pedagang buah non food truck dan Bapak Eko selaku pedagang buah food truck atas kesediaan dan kesempatannya guna mengisi data penelitian dan berbagai informasi yang dibutuhkan selama proses penelitian skripsi berlangsung.

Akhir kata semoga Allah SWT membalas kebaikan dan ketulusan semua pihak yang telah membantu penulis dan menyelesaikan skripsi ini dengan melimpahkan Rahmat dan karunia-Nya. Penulis berharap jika skripsi ini dapat bermanfaat untuk untuk pembaca baik untuk pembelajaran maupun untuk penelitian yang sejenis.

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

ABSTRAK

Mu'inatun Mardiyah, Dr. Retna Anggitaningsih, S. E. , M. M. CRMP: *Pengendalian Risiko Pada Penjual Buah Food Truck Dan Non Food Truck Di kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember.*

Risiko adalah bagian yang tak terpisahkan dengan kehidupan kita. Bahkan banyak orang mengatakan tak ada hidup ini tanpa risiko. Pengendalian risiko merupakan suatu usaha untuk mengetahui, menganalisis serta mengendalikan risiko dalam setiap kegiatan perusahaan/usaha dengan tujuan untuk memperoleh efektifitas dan efisiensi yang lebih tinggi.

Fokus penelitian ini adalah : 1.) Risiko penjual buah *food truck* dan *non food truck* di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember. 2.) Pengendalian risiko pada penjual buah *food truck* dan *non food truck* di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember.

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

Hasil penelitian ini adalah : 1.) Risiko. Dalam bisnis pasti akan berhadapan dengan dua pilihan yaitu mendapatkan keuntungan ataupun kerugian. Risiko penjual *food truck* buah yaitu ketika buah belum panen atau buah dari supply kosong, sehingga tidak banyak pilihan buah yang dijual membuat sepi pembeli, karena tidak adanya buah yang diminati oleh pembeli. Akibatnya jika sepi pembeli buah yang tidak terjual juga akan layu, karena pembeli terkadang minat membeli sebab adanya banyak pilihan buah yang bisa dipilih-pilih untuk dibeli. Juga tidak setiap hari orang membeli buah kecuali ketika ada buah musiman seperti mangga, leci, kelengkeng, duku, rambutan dan lain-lain, serta penjual es buah atau ketika ada acara seperti maulid nabi dan lain-lain. Sedangkan risiko penjual *non food truck* buah adalah pembeli akan membeli buah ditempat yang strategis serta yang mudah dijangkau atau terlihat, jika di dalam pasar orang-orang baru jarang tau dan malas untuk mencarinya. Akibatnya banyak orang baru yang tidak mengetahui bahwa di dalam pasar juga ada penjual buah. Orang juga terkadang malas untuk parkir kendaraannya, atau karna sedang terburu-buru. Kecuali orang-orang yang sudah berlangganan ke tempat *non food truck* buah tersebut. 2.) Pengendalian risiko pada penjual *food truck* buah dan penjual *non food truck* buah di Kecamatan Rambipuji, Kabupaten Jember. Pengendalian risiko merupakan alat bantu bagi pengusaha dalam proses pengambilan keputusan untuk menghindari risiko yang mungkin akan terjadi serta pengendalian risiko *food truck* buah mengurangi kerugiannya itu, dengan cara pedagang akan menjual buah yang sudah lama terpajang ditoko dengan harga yang lebih murah, buah tersebut disusun terpisah dengan buah yang masih bagus, kemudian mereka akan menjual buah yang baru datang ataupun baru di supply oleh produsen/agen dengan harga yang lebih tinggi. Sedangkan pengendalian risiko penjual *non food truck* buah yaitu dengan cara memisahkan buah yang sudah layu namun masih layak dimakan, kemudian di pisahkan dengan yang fresh untuk dijual lebih murah dari harga aslinya, kemudian jika masih ada sisa maka penjual *non food truck* buah tersebut akan menawarkan kepada pembeli yang mau untuk dijadikan bonus, dengan demikian diniatkan sedekah sehingga tidak merasa rugi, yang terpenting tetap memiliki pelanggan.

Kata Kunci: *pengendalian risiko, penjual food truck dan non food truck*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN TIM PENGUJI	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	ix
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Manfaat Penelitian.....	9
E. Definisi Istilah	11
F. Sistematika Pembahasan	18
BAB II KEPUSTAKAAN	
A. Penelitian Terdahulu.....	21
B. Kajian Teori.....	33
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	49
B. Lokasi Penelitian	49
C. Subyek Penelitian	50
D. Teknik Pengumpulan Data	51
E. Analisis Data	53
F. Keabsahan Data	55

G. Tahap-Tahap Penelitian	56
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	
A. Gambaran Obyek Penelitian	59
B. Penyajian Data dan Analisis	61
C. Pembahasan Temuan.....	72
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	87
B. Saran.....	88
DAFTAR PUSTAKA	90
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	93
LAMPIRAN	



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

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Risiko adalah bagian yang tak terpisahkan dengan kehidupan kita. Bahkan banyak orang mengatakan tak ada hidup ini tanpa risiko. Orang berusaha melindungi diri terhadap risiko, demikian juga badan usaha atau perusahaan harus berusaha melindungi usahanya dari risiko.²

Pengendalian risiko adalah usaha untuk membantu organisasi untuk menghindari risiko, mencegah kerugian, mengurangi kerugian bila kerugian tersebut sudah terlanjur terjadi, atau mengurangi ketidak layakan akibat dari risiko dalam suatu organisasi. Pengendalian risiko digunakan secara efektif sebuah organisasi untuk menghindari risiko. Lebih formalnya, pengendalian risiko adalah termasuk teknik, peralatan, strategi, dan proses yang mencoba untuk menghindari, mencegah, mengurangi atau selain dari pada itu control dari frekuensi pengendalian lain dari kerugian dan dampak ketidak layakan dari risiko, pengendalian risiko juga termasuk metode yang mencoba untuk memperbaiki kesalahpahaman dalam organisasi yang mempengaruhi aktivitas exposure untuk risiko.³

Food truck adalah sebuah kendaraan yang dilengkapi dengan fasilitas untuk memasak dan menjual beragam makanan. Barang yang dijual di *food truck* bisa berupa es krim, makanan beku dan sejenisnya, serta beragam

²Bambang Widagdo, Novi Puji Lestari, *Manajemen Risiko dan Asuransi*, (Malang:Universitas Muhammadiyah Malang, 2018), 1.

³Bambang Widagdo, Novi Puj Lestari, *Manajemen Risiko dan Asuransi*, 51.

makanan yang membutuhkan proses pengolahan terlebih dahulu. Mode bisnis seperti ini berkembang hampir di seluruh dunia sebab banyak kelebihan yang dimiliki. Salah satu kelebihan yang paling menonjol adalah biayanya dapat ditekan, dibandingkan dengan bisnis menggunakan tempat permanen.⁴

Food truck jika diterjemahkan secara harfiah truck makanan, dapat membawa sejumlah makanan, dan dalam beberapa kasus, peralatan yang lebih canggih untuk menyimpan, melayani, memasak, dan menyiapkan makanan. *Food truck* sebagaimana telah banyak dibahas sebelumnya melayani kebutuhan makan, terutama siang dan malam. Orang-orang yang tidak mungkin mengunjungi restoran, akan mengunjungi *food truck* sebab harganya cukup terjangkau.⁵

Food truck adalah konsep penjualan makanan dengan menggunakan sebuah kendaraan (umumnya truck modifikasi) sebagai tempat usahanya. Pemesanan, makan, dan pelayanannya dilakukan di dalam kendaraan yang telah didesain sedemikian rupa untuk menarik para konsumen. Pengertian akan *food truck* di Indonesia pun sedikit diubah dan konsepnya disesuaikan dengan selera masyarakat Indonesia dimana cita rasa dan suasananya membuat masyarakat Indonesia nyaman. Konsep *food truck* pertama kali dicetuskan oleh negara Amerika Serikat. Hidangan yang disajikan mulai dari hot dog, hamburger, camilan, es krim, minuman, hidangan Tiongkok hingga Meksiko. Tren ini menyebar hingga ke benua Asia. Menurut Isensee awal terbentuknya *food truck* di Amerika Serikat karena terjadi krisis ekonomi

⁴ Ajeng Wind, *Menjadi Kaya Dengan Berbisnis Food Truck*, (Jakarta: PT. Gramedia Widiasarana Indonesia, 2015), 2.

⁵ Ibid, 35.

yang mengharuskan warga negara Amerika Serikat untuk lebih menghemat. Segelintir pengusaha melihat opportunity tersebut dan mendirikan *food truck*.

Konsep *food truck* ini sama halnya seperti restoran formal pada umumnya tetapi dibanding dengan restoran formal, biaya dan modal mendirikan *food truck* lebih murah, dan *food truck* dapat dengan leluasa berpindah tempat. Sedangkan jika di Asia, *food truck* dikenal dengan berbagai variasi. Mulai dari truck yang menjual sayuran dan bahan makanan segar hingga hidangan tradisional. Di Indonesia, gerakan ini mulai menyebar sekitar akhir tahun 2013. Untuk sejarah *food truck* di Indonesia, belum terlalu jelas sejarah *food truck*. Namun, yang jelas, *food truck* pertama kali bermunculan di Bandung dan Ibu kota Jakarta, dengan dorongan yang serupa dengan *food truck* di Amerika Serikat.

Di Bandung, para pengusaha *food truck* sudah melakukan adaptasi agar usahanya dapat berjalan terus. Diantaranya sudah membuat komunitas (community) *food truck* yaitu Bandung *food truck*. *Food truck community* di Bandung termasuk *food truck community* pertama di Indonesia. Bandung *Food truck community* ini resmi terbentuk pada 3 Maret 2014. Serta Bandung *food truck* ini sudah memiliki space tempat untuk mereka berbisnis atau melakukan kegiatan *food truck*nya yaitu di daerah Stadion Siliwangi di Jalan Lombok. Bisa dibilang disana adalah tempat permanen untuk para pengusaha Bandung *food truck* berjualan.⁶

⁶Ignatius Bryan Abimanyu Wicaksono, "Analisis Dan Usaha Strategi Bauran Ritel Food Truck di Kota Bandung", *Akuntansi Maranathan* 11 (Mei, 2019), 22 -23.

Usaha *Food Truck* ini memang sangat unik dan berpeluang besar menarik konsumen untuk datang. Namun ternyata dibalik peluangnya menciptakan omzet tinggi, *food truck* juga menyimpan risiko usaha yang tak kalah tingginya bahkan juga bisa berujung kebangkrutan usaha. Menurut ketua asosiasi *Food Truck* Indonesia (AFTI) Joko Waluyo usaha kuliner berkonsep *food truck* ini memang berprospek bagus. Menurut Joko, “Tak berlebihan rasanya jika kami bilang kalau pengusaha *food truck* ini harus memiliki mental kuat. Terlebih modal awal pembentukan perusahaan ini cukup besar dan size omzet memang tak bisa sebesar perusahaan makanan lain ketika awal beroperasi.”⁷ Sebagai gambaran, Joko menyebutkan omzet *food truck* Tacombi yang dikelolanya bisa mencapai rata-rata Rp. 5 juta per hari per kendaraan. Dengan memenuhi syarat seperti perencanaan, modal, mental yang kuat dan tentunya sumber daya yang memadai, usaha ini bisa dijalankan dan berprospek sangat bagus untuk usaha dibidang kuliner, namun berdasarkan data yang dihimpun selama enam bulan memunculkan sebuah fakta di lapangan bahwa 20 hingga 30 persen dari perusahaan *food truck* umumnya gugur di dua bulan pertama operasional.

Menurut Teddy Hendriadi, seorang pakar pemasaran, bisnis *food truck* harus didukung oleh banyak faktor, diluar soal kualitas makanan. “rasa makanan itu wajib, tetapi diluar itu masih banyak hal yang harus dikerjakan seorang pemilik *food truck* kalau mau bisnisnya berjalan lancar.”⁸ Ha-hal yang harus dikerjakan itu, menurut Teddy, antara lain meliputi soal strategi

⁷Sumber <https://www.maxmanroe.com/kiat-sukses-jalankan-bisnis-kuliner-berkonsep-food-truck.html>

⁸Sumber <http://www.readersdigest.co.id/investasi-dan-bisnis/cerdas+berbisnis+food+truck>

pemasaran, pemilihan lokasi dan biaya. Namun, dengan cukup banyaknya pilihan *food truck* yang ada di Bandung saat ini, membuat persaingan dalam *food truck* sangat ketat, bukan hanya sesama *food truck* tetapi dengan restoran formal juga.

Pengusaha *food truck* biasanya berkumpul di beberapa tempat yang ramai tetapi belum terjamah oleh restoran formal, seperti kompleks perkantoran misalnya, asal ada tempat *food truck* tersebut parkir. Tempat tersebut dapat berubah ke berbagai tempat dari hari ke hari. Agar pembeli tau keberadaan *food truck*, pengusaha *food truck* menggunakan media sosial seperti facebook, twitter, dan Instagram. Selain media sosial, pengusaha *food truck* pada umumnya membentuk suatu komunitas (*community*) sendiri. Dua hal tersebut yang membuat *food truck* masih dikenal hingga saat ini.

Di Indonesia, perkembangan *food truck* masih dalam tahap awal. Pengusaha-pengusaha yang mendirikan *food truck* rata-rata generasi yang masih muda dan belum banyak pengalaman dalam industry makanan. *Food truck* di Indonesia harus bersaing menghadapi kategori bisnis yang hampir tidak ada di Amerika Serikat seperti warung kaki lima. Di Amerika Serikat, tempat parkir seakan tidak ada habisnya dan gratis, sedangkan di Indonesia harus menghadapi pihak-pihak yang tidak ramah terhadap keberadaan serta kemungkinan ada pihak yang mencoba mengeksploitasi mereka melalui uang keamanan.

Beberapa adaptasi dilakukan para pengusaha *food truck*. *Food truck* di Amerika Serikat sedikit berbeda dengan *food truck* di Indonesia. *Food*

truck di Indonesia cenderung berkumpul di daerah yang belum terjamah sebelumnya, menggunakan media sosial sebagai saran marketing, memiliki sebuah komunitas yang erat dan menyajikan makanan berkualitas dan unik dengan harga yang terjangkau. *Food truck* di Indonesia pada umumnya lebih permanen dibanding dengan *food truck* di Amerika Serikat. Di Indonesia, *food truck* cenderung lebih menetap dan berpindah tempat hanya jika ada permintaan saja, karena sarana (area parker/terbuka) yang jumlahnya terbatas dan kemungkinan keberadaan pihak-pihak yang tidak ramah.

Di Bandung, para pengusaha *food truck* sudah melakukan adaptasi agar usahanya dapat berjalan terus. Diantaranya sudah membuat komunitas (*community*) *food truck* yaitu Bandung *foot truck*. *Food truck community*. *Food truck community* ini resmi terbentuk pada 3 maret 2014. Serta bandung *food truck* ini sudah memiliki space tempat untuk mereka berbisnis atau melakukan kegiatan *food trucknya* yaitu didaerah stadion siliwangi di jalan Lombok. Bisa dibilang disana adalah tempat permanen untuk para pengusaha bandung *food truck* berjualan. Tren *food truck* ini terbilang masih cukup baru untuk masyarakat Indonesia. Dengan datangnya tren *food truck* ini tentu akan ada hambatan-hambatan yang akan dihadapi.

Salah satu upaya yang harus dilakukan untuk menghadapi kondisi tersebut adalah kemampuan untuk lebih memanfaatkan perkembangan ilmu dan teknologi secara baik serta merealisasikan dalam bentuk strategi pemasaran, mampu bertahan dan terhindar dari persaingan yang tidak sehat. Pemasaran adalah ujung tombak perusahaan dimana ia berperan sebagai

senjata utama yang harus dimiliki oleh setiap perusahaan. Mengingat pentingnya peranan pemasaran dalam suatu perusahaan maka setiap perusahaan harus memiliki strategi dalam pemasaran produk dan jasanya.

Bandung *food truck* merupakan komunitas *food truck* di kota Bandung yang berada di jalan Lombok no.10. *food truck* di Bandung memiliki tempat aktivitas berjualan di dalam stadion siliwangi. Jenis usaha ini mengusung konsep unik dari kebanyakan usaha pada umumnya. Konsep yang diterapkan adalah mobile dimana mereka dapat berpindah-pindah tempat untuk menjual produknya kepada konsumen melalui event, bahkan tidak jarang yang berselfie ria dengan tempat *food truck*nya karena unik dan menarik. Lokasi yang ditawarkan oleh *food truck* cukup luas dan memiliki berbagai variasi menu tiap *food truck*.

Di Kabupaten Jember, terdapat beberapa pengusaha *food truck* yang salah satunya adalah *food truck* buah Mas Eko yang terletak di Kecamatan Rambipuji. *Food truck* buah Mas Eko ini merupakan *food truck* yang beroperasi setiap hari dari pagi hingga malam dengan menggunakan tosa sebagai alat transportasinya untuk berjualan buah. Di *food truck* Mas Eko ini menjual berbagai macam buah-buahan diantaranya seperti buah apel, pir, salak, semangka, anggur dan lain sebagainya. *Food truck* mas eko merupakan *food truck* yang lengkap dengan harga yang bersahabat dengan masyarakat.

Keberadaan beberapa penjual buah bertempat/*non food truck* di pasar Rambipuji yang strategis membuat konsumen berkunjung di tempat penjual buah *non food truck*. Konsumen akan memilih buah-buahan yang kualitasnya

lebih baik dengan harga yang lebih murah. Pada akhirnya konsumen buah perlu mengetahui dan berperan penting dalam membentuk pola dan kebiasaan konsumsi yang baik bagi masyarakat. Peran strategis ini dimulai dari jenis dan kualitas buah yang ditawarkan sampai kepada cara promosinya yang merupakan bagian dari pelaku konsumen.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengendalian Risiko pada Penjual Buah *Food Truck* dan *Non Food Truck* di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember”**.

B. FOKUS PENELITIAN

Perumusan masalah dalam penelitian kualitatif disebut dengan istilah fokus penelitian. Bagian ini menuliskan semua faktor permasalahan yang akan ditelusuri jawabannya melalui proses penelitian. Fokus penelitian disusun secara singkat, jelas, tegas, spesifik, operasional yang dituangkan dalam bentuk kalimat tanya. Adapun masalah-masalah yang difokuskan sebagai berikut.

Penentuan fokus penelitian ini juga masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian di lapangan.⁹ Berdasarkan latar belakang tersebut, maka fokus penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apa yang menjadi risiko penjual buah *food truck* dan *non food truck* di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember ?

⁹ Tim penyusun IAIN, *Pedoman penulisan Karya Ilmiah*, (Jember: IAIN Jember Press: 2017), 44.

2. Bagaimana pengendalian Risiko pada penjual buah *food truck* dan *non food truck* di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember ?

C. TUJUAN PENELITIAN

Tujuan penelitian merupakan gambaran tentang arah yang akan ditinjau dalam melakukan penelitian. Tujuan penelitian harus mengacu kepada masalah-masalah yang telah dirumuskan sebelumnya.¹⁰ Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana risiko pada penjual buah *food truck* dan *non food truck* di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember.
2. Untuk mengetahui pengendalian risiko pada penjual buah *food truck* dan *non food truck* di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember.

D. MANFAAT PENELITIAN

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian.¹¹ Mengungkapkan secara spesifik kegunaan yang dapat dicapai dari masalah yang diteliti, dan aspek praktis dengan menyebutkan kegunaan apa yang dapat dicapai dari penerapan pengetahuan yang dihasilkan penelitian ini.¹²

Dari penjabaran tersebut maka tersusunlah manfaat penelitian sebagai berikut:

¹⁰ Ibid., 45.

¹¹ Ibid., 45.

¹² Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*, (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015), 43.

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membuktikan teori yang sudah ada dengan praktek di lapangan dan menambah wawasan bagi pembaca dan bagi peneliti sendiri.

2. Manfaat Praktis

Manfaat praktisi adalah manfaat dari penelitian yang akan kita lakukan yang dapat digunakan dalam kehidupan sehari-hari secara langsung.

a. Bagi Peneliti

- 1) Melalui penelitian ini diharapkan dapat memantapkan dan menambah pengetahuan peneliti antara teori ilmiah yang didapat dari perkuliahan dengan penerapannya secara operasional dilapangan.
- 2) Untuk menambah wawasan tentang studi komparasi pengendalian risiko pada penjual buah *food truck* di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember dan penjual buah *non food truck* di pasar Rambipuji Kabupaten Jember.
- 3) Sebagai proses untuk belajar dan menambah kemampuan dalam prosedur penulisan dan penelitian ilmiah.

b. Bagi UIN Jember

- 1) Khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam program studi Ekonomi Syari'ah, penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi bagi peneliti selanjutnya.

2) Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam menambah dan mewarnai nuansa ilmiah di lembaga UIN Jember.

3) Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pembandingan untuk penelitian lebih lanjut mengenai masalah sejenis dalam dimensi, tempat, waktu yang berbeda, baik bersifat melanjutkan maupun yang bersifat melengkapi.

c. Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan sebagai sumber informasi dan pengetahuan. Agar masyarakat dapat melihat kemajuan teknologi dan prospek kedepan.

d. Bagi Perusahaan dan Pengelola

Hasil dari penelitian ini diharapkan bisa dijadikan peneliti yang menghasilkan informasi sebagai masukan dan pertimbangan bagi perusahaan Studi Komparasi Pengendalian Risiko pada Penjual Buah *Food Truck* di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember dan penjual Buah *Non Food Truck* di Pasar Rambipuji Kabupaten Jember.

E. DEFINISI ISTILAH

Definisi istilah berisi tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian di dalam judul penelitian. Tujuannya agar tidak terjadi kesalah pahaman terhadap makna istilah sebagaimana dimaksud oleh peneliti.¹³

¹³IAIN Jember, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember: IAIN Jember Press, 2016), 45.

1. Risiko

Kata risiko banyak digunakan dalam berbagai pengertian dan biasa digunakan dalam percakapan sehari-hari oleh orang pada umumnya. Maka dari itu secara intuitif seseorang memahami maksudnya. Risiko didefinisikan sebagai ketidakpastian yang ditimbulkan oleh adanya perubahan. Risiko adalah penyimpangan dari sesuatu yang diharapkan. Faktor ketidakpastian inilah yang akhirnya menyebabkan timbulnya risiko pada suatu kegiatan.¹⁴ Terdapat berbagai pendapat yang berbeda mengenai pengertian risiko tetapi mengacu pada makna yang sama. Berikut beberapa pengertian risiko menurut para ahli.

Pengertian risiko menurut Siahaan (2013) risiko adalah ketidakpastian (*uncertainty*) akan terjadinya suatu kejadian yang menimbulkan masalah dan peluang bagi organisasi perusahaan, pemerintah dan perorangan dalam kehidupan sehari-hari. Menurut Hanafi (2014) risiko adalah kemungkinan hasil yang diperoleh menyimpang dari yang diharapkan. Begitu pula pengertian risiko menurut Darmawi (2014) yang menjelaskan bahwa risiko adalah probabilitas sesuatu hasil/*outcome* yang berbeda dengan yang diharapkan.¹⁵

Risiko berhubungan dengan ketidakpastian. Sesuatu yang tidak pasti (*uncertain*) dapat berakibat menguntungkan atau merugikan. Menurut Wideman (2009) dalam Suswinarno (2012), ketidakpastian yang menimbulkan kemungkinan menguntungkan dikenal sebagai *opportunity*

¹⁴ Mulyawan, S, *Manajemen Risiko* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2015), 56.

¹⁵ Maralis, R, *Manajemen Risiko* (Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2019), 4-6.

sedangkan ketidakpastian yang menimbulkan kerugian disebut dengan istilah *risk*. Secara umum, risiko dapat diartikan sebagai suatu keadaan yang dihadapi seseorang atau perusahaan, ketika terdapat kemungkinan yang merugikan.¹⁶

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

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

1. Berusaha untuk mengidentifikasi unsur-unsur ketidakpastian dan tipe-tipe risiko yang dihadapi bisnisnya.
2. Berusaha untuk menghindari dan menanggulangi semua unsur ketidakpastian, misalnya dengan membuat perencanaan yang baik dan cermat.

Risiko timbul karena adanya ketidak pastian yang berarti ketidakpastian adalah merupakan kondisi yang menyebabkan timbulnya risiko, karena mengakibatkan keragu-raguan seseorang mengenai kemampuannya untuk meramalkan kemungkinan terhadap hasil-hasil yang

¹⁶ Suswinarno, *Aman dari Risiko dalam Pengadaan Barang /Jasa Pemerintah* (Jakarta: Visi Media, 2012), 6.

akan terjadi di masa datang. Kondisi yang tidak pasti itu disebabkan oleh, antara lain:

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

Secara garis besar ketidak pastian dapat diklasifikasikan ke

dalam:

1. Ketidakpastian ekonomi (*economic uncertainly*), yaitu kejadian-kejadian yang timbul sebagai akibat kondisi dan perilaku dari pelaku ekonomi, misalnya perubahan sikap konsumen, perubahan selera konsumen, perubahan harga, perubahan teknologi, penemuan baru dan sebagainya.
2. Ketidakpastian alam (*uncertainly of nature*), yaitu ketidakpastian yang disebabkan oleh alam, misalnya badai, banjir, gempa bumi, kebakaran dan sebagainya.
3. Ketidakpastian kemanusiaan (*human uncertainly*), yaitu ketidakpastian yang disebabkan oleh perilaku manusia, misalnya peperangan pencurian, penggelapan, pembunuhan dan sebagainya.

Terdapat beberapa macam risiko antara lain:

1. Risiko yang disengaja (risiko spekulatif), adalah risiko yang sengaja ditimbulkan oleh yang bersangkutan, agar terjadinya ketidakpastian memberikan keuntungan kepadanya. Misalnya risiko hutang piutang, perdagangan berjangka (*hedging*) dan sebagainya.
2. Risiko yang tidak disengaja (risiko murni), adalah risiko yang apabila terjadi tentu menimbulkan kerugian dan terjadinya tanpa disengaja, risiko yang hanya dapat berakibat merugikan dan tidak mungkin menguntungkan. Salah satu contohnya adalah kebakaran. Dengan demikian, kebakaran hanya menimbulkan kerugian, bukan menimbulkan keuntungan, kecuali ada kesengajaan untuk membakar dengan maksud- maksud tertentu.
3. Risiko *fundamental*, adalah risiko yang penyebabnya dapat dilimpahkan kepada seseorang dan yang menderita tidak hanya satu atau beberapa orang saja, tapi banyak orang. Contoh: banjir, angin topan dan sebagainya.
4. Risiko dinamis, adalah risiko yang timbul karena terjadi perubahan dalam masyarakat yaitu perkembangan dan kemajuan (*dinamika*) di bidang ekonomi, ilmu dan teknologi seperti risiko keusangan, perkembangan teknologi, perubahan undang-undang atau perubahan peraturan pemerintah.
5. Risiko khusus, adalah risiko yang bersumber pada peristiwa yang mandiri dan umumnya mudah diketahui penyebabnya, seperti kapal kandas, pesawat jatuh, tabrakan mobil dan sebagainya.

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

1. Bencana (*perils*), yaitu penyebab penyimpangan peristiwa sesungguhnya dari yang diharapkan. Bencana (*perils*) dapat didefinisikan sebagai penyebab langsung terjadinya kerugian. Bencana yang umum adalah kebakaran, topan, ledakan, kecelakaan, kecerobohan dan ketidakjujuran.
2. Bahaya (*hazard*), yaitu keadaan yang melatarbelakangi terjadinya *change of loss* (kemungkinan kerugian) dari bencana tertentu. Bahaya meningkatkan risiko kemungkinan terjadinya kerugian. Macam-macam bahaya adalah sebagai berikut.¹⁷
 - a. Bahaya fisik (*physical hazard*), yaitu kondisi yang bersumber pada karakteristik secara fisik dari suatu objek yang dapat memperbesar terjadinya suatu kerugian.
 - b. Bahaya moral (*moral hazard*), yaitu kondisi yang bersumber dari orang yang bersangkutan yang berkaitan dengan sikap mental atas pandangan hidup serta kebiasaannya yang dapat memperbesar kemungkinan terjadinya suatu kerugian.
 - c. Bahaya moral (*morale hazard*), yaitu bahaya yang ditimbulkan oleh sikap ketidakhati-hatian dan kurangnya perhatian sehingga dapat meningkatkan terjadinya kerugian.

¹⁷ Mulyawan, S, *Manajemen Risiko* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2015), 32-43.

d. Bahaya karena hukum/peraturan (legal hazard). Sering peraturan-peraturan ataupun perundangan-undangan yang bertujuan melindungi masyarakat justru diabaikan ataupun kurang diperhatikan sehingga memperbesar terjadinya suatu kerugian.

2. Pengendalian risiko

Pengendalian risiko (*risk control*) merupakan tindakan yang dilakukan untuk menyelamatkan perusahaan dari kerugian, dengan menentukan cara terbaik menangani risiko. Pengendalian risiko merupakan tahapan yang harus dilakukan setelah melakukan identifikasi dan pengukuran risiko.¹⁸

1. *Food truck*

Food Truck adalah konsep penjualan makanan dengan menggunakan sebuah kendaraan (umumnya truck modifikasi) sebagai tempat usahanya. Pemesananmakan, dan pelayanannya dilakukan di dalam kendaraan yang telah didesain sedemikian rupa untuk menarik para konsumen. Pengertian akan *food truck* di Indonesia pun sedikit diubah dan konsepnya disesuaikan dengan selera masyarakat Indonesia di mana cita rasa dan suasananya membuat masyarakat Indonesia nyaman.¹⁹

2. *Non food truck*

Non food truck/penjual bertempat adalah posisinya berada di lingkungan pemukiman padat penduduk dan dipinggir jalan yang

¹⁸ Opan Arifudin, Udin Wahrudin, Damayanti Rusmana, Manajemen Risiko (Bandung: Widina Bhakti Persada: 2020), 13.

¹⁹ Ignatius Bryan Abimanyu Wicaksono, "Analisis Dan Usaha Strategi Bauran Ritel Food Truck di Kota Bandung", *Akuntansi Maranathan*, 11 (Mei, 2019), 22 -23.

memungkinkan penggunaanya untuk berhenti di depan toko kita. Lokasi yang berpenduduk padat memberi peluang akan banyaknya konsumen yang akan datang ditoko kita.²⁰

F. Sistematika Pembahasan

Sistematik pembahasan berisi tentang deskriptif alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan hingga pada bab penutup. Keseluruhan penulisan skripsi ini terdiri dari beberapa bab, dan setiap bab terbagi menjadi beberapa sub bab, hal ini merupakan satu kesatuan yang bulat dan utuh, oleh karena itu kami akan diskripsikan secara singkat mengenai keseluruhan pembahasan.

Bab I adalah pendahuluan yang terdiri latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, ruang lingkup penelitian, dan sistematika pembahasan. Fungsi bab ini adalah untuk memperoleh gambaran secara umum mengenai pembahasan dalam skripsi.

Bab II membahas tentang penelitian terdahulu dan kajian teori yang erat kaitannya dengan masalah yang sedang diteliti yaitu Pengendalian Risiko pada Penjual Buah *Food Truck* di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember dan penjual buah *Non Food Truck* di Pasar Rambipuji Kabupaten Jember.

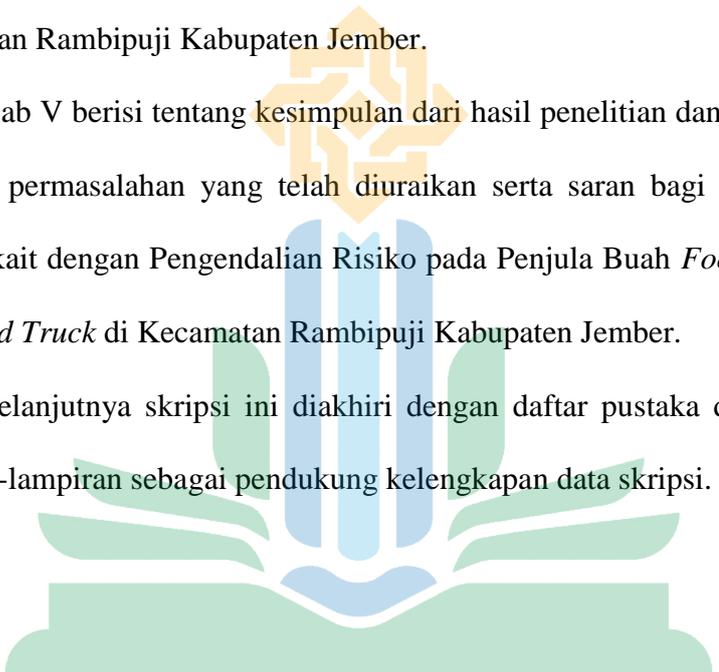
Bab III menguraikan secara jelas tentang metode penelitian yang meliputi pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subjek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data dan tahap-tahap penelitian.

²⁰Ana S. Rini, *Sukses Buka Toko Kelontong Modal 2,5 Juta* (Yogyakarta: Media Pessindo, 2010), 60.

Bab IV merupakan laporan hasil penelitian lapangan yang pada hakikatnya merupakan data-data yang dihasilkan melalui teknik penumpulan data yang digunakan untuk dianalisis sesuai dengan teknik yang ditetapkan dalam pembahasan skripsi ini. Pada bab ini membahas tentang yaitu Pengendalian Risiko pada Penjual Buah *Food Truck* dan *Non Food Truck* di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember.

Bab V berisi tentang kesimpulan dari hasil penelitian dan pembahasan terhadap permasalahan yang telah diuraikan serta saran bagi semua pihak yang terkait dengan Pengendalian Risiko pada Penjual Buah *Food Truck* dan *Non Food Truck* di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember.

Selanjutnya skripsi ini diakhiri dengan daftar pustaka dan beberapa lampiran-lampiran sebagai pendukung kelengkapan data skripsi.



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



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

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. PENELITIAN TERDAHULU

Pada bagian ini peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang hendak dilakukan, kemudian membuat ringkasannya, baik penelitian yang sudah terpublikasikan atau belum terpublikasikan (skripsi, tesis, disertasi dan sebagainya). Ketika melakukan Langkah ini, maka akan dapat dilihat sampai sejauh mana orisinalitas dan posisi penelitian yang hendak dilakukan.

Menghindari terjadinya duplikasi terhadap penelitian ini, maka penulis melakukan pengkajian terhadap karya-karya yang telah ada. Penelitian yang berkaitan dengan pengendalian risiko pada penjual buah *food truck* dan *non food truck* di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember memang bukan yang pertama kali. Sebelumnya sudah ada penelitian yang berkaitan dengan hal tersebut, diantara peneliti yang sudah pernah dilakukan adalah berikut ini:

1. Sofiany Layantara, 2016 “Evaluasi Perkembangan *BBQ Street* Menggunakan Teori Marketing Mix 7P Terhadap Fenomena *Food Truck* di Surabaya” penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi perkembangan *BBQ Street* menggunakan teori bauran pemasaran 7P (*Product, Price, Place, Promotion, People, Process, dan Physical Evidence*) terhadap fenomena *food truck* yang sedang terjadi di Surabaya. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Metode pengumpulan data yang digunakan

adalah melalui wawancara kepada informan dan dokumentasi berupa data internal perusahaan seperti foto produk dan laporan keuangan. Informan sebagai subyek penelitian berjumlah 8 orang yang terdiri dari 2 orang rekan kerja, 3 orang pelanggan *BBQ Street*, 1 kompetitor dibidang *food* dan *beverage* yang secara keseluruhan telah memenuhi semua aspek marketing mix 7P dan seorang fasilitator yang mengetahui perkembangan *BBQ Street* selama 1 tahun serta seorang ahli marketing/dosen marketing yang juga mengetahui *BBQ Street*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa semua komponen dan marketing mix 7P berperan penting dalam pemasaran produk *BBQ Street*. Kemudian *BBQ Street* harus meningkatkan dan memperbaiki setiap masalah yang ada dan komponen tersebut karena setiap komponen itu sangat berhubungan satu sama lain dan jika *BBQ Street* ingin untuk meningkatkan penjualan dan mampu menghadapi fenomena *food truck* yang sedang terjadi di Surabaya.

2. Chetlyne Stefany Soekarno, 2016 I Gusti Ngurah Ardana, dan Aherly de Yong "Perancangan Modular Furniture untuk *Food Truck* Penjual Makanan Indonesia". Pertumbuhan industry makanan dan minuman di Indonesia terus mengalami perkembangan, perlu diperdagangkan di lokasi padat penghuni agar usaha dapat memperoleh profit. Hal ini mengakibatkan munculnya system *mobile*, sebagai metode penjualan yang banyak diminati saat ini. Penjual makanan bersifat *mobile*, memerlukan sebuah *desain furniture* yang dapat menunjang aktivitas memasak dan berjualan pada sebuah kendaraan. Dengan menggunakan

metode desain kembel melalui proses tahapan pemahaman, penekanan, pengolahan data dengan menggunakan Teknik analisis deskriptif, konsep, pembuatan prototipe, uji coba dan persuasi. Hasil perancangan berupa modular *furniture* yang dapat ditata sesuai keinginan pengguna dengan sistem konstruksi dikhususkan untuk pemasangan di kendaraan dan beberapa alternative desain diantaranya yaitu desain makanan siap saji, desain makanan kombinasi, desain makanan yang dimasak, makanan jajan pasar/daerah dan minuman kopi Indonesia.

3. Feby Liany, 2016 Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung “Pengaruh Kualitas Produk Minuman Kopi Terhadap Kepuasan Konsumen di *Yellow Truck Coffe* Bandung” Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kualitas produk minuman kopi terhadap kepuasan konsumen di *Yellow Truck Coffe* Bandung. Data dengan penelitian ini dikumpulkan dengan metode survey dan alat bantu kuesioner berjumlah 100 responden untuk tamu yang sudah mengunjungi kedai kopi lebih dari 2 kali dalam seminggu. Analisis data yang digunakan yaitu analisis regresi linier berganda. Dari hasil analisis regresi berganda dapat diketahui bahwa semua variable independent berpengaruh terhadap kepuasan konsumen di *yellow truck coffe* bandung. Hal ini menunjukkan bahwa kualitas produk minuman kopi serta melakukan perbaikan agar tercipta kepuasan terhadap konsumen.
4. Syarif Abdul Fattah, 2017 “Rencana Bisnis *Bunny Chow Street food* dengan *Food Truck*”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui

kelayakan bisnis dari aspek pemasaran dan keuangan serta model rencana bisnis yang tepat untuk *bunny chow street food*. Berdasarkan hasil TOWA Matrix, IFAS dan EFAS Table, dan GE Matrix, strategi perusahaan yang akan diterapkan adalah *Differentiation Focus*. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif. Metode deskriptif kuantitatif digunakan bertujuan untuk menggambarkan lingkungan usaha perusahaan dan mengkaji kondisi serta karakteristik perusahaan. Melalui metode ini akan didapatkan model rencana bisnis seperti apa yang sebaiknya dilakukan dengan melihat analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan yang kemudian diterapkan pada setiap fungsi manajemen. Rencana bisnis ini dinyatakan layak dari aspek pemasaran dan keuangan. Dari rencana pemasaran, segmen pasar yang dituju oleh Bunny Chow adalah kalangan remaja (laki-laki/perempuan) yang berprofesi sebagai pelajar, mahasiswa, dan karyawan yang gemar hangout di area terbuka. *Bunny chow* memosisikan produknya sebagai produk cepat saji, dengan lima menu andalan yang mewakili cita rasa dari setiap benua (*Afrika Style, Asian Style, European Style, American style, Aystralian Style*). Untuk tenaga kerja *Bunny Chow* membutuhkan tiga orang karyawan yang bekerja sebagai *chef, driver, dan waiter*. *Bunny Chow* akan menggunakan satu sumber modal sebagai modal awal usaha kulinernya itu dengan modal pribadi sepenuhnya.

5. Rakean Tajalli Kahfi, 2017 Universitas Katolik Parahyangan Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen “Analisis dan Usulan Strategi dan

Bauran Ritel *Food Truck* di Kota Bandung”. Dibalik peluangnya menciptakan omset yang tinggi, *food truck* juga menyimpan penghambat usaha yang tak kalah tingginya bahkan juga bisa berujung pada kebangkrutan usaha. Oleh karena itu dibutuhkan sebuah strategi agar perusahaan dapat menjalankan operasional perusahaan dengan baik, strategi pemasaran dalam suatu perusahaan harus selalu dikembangkan dan disesuaikan dengan kondisi pasar yang selalu berubah. Melihat fenomena yang ada, penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih mendalam tentang strategi dan bauran ritel *food truck* khususnya di kota Bandung. Metode penelitian yang digunakan di dalam penelitian ini adalah penelitian eksploratif dan deskriptif dengan menggunakan interview, *survey* menggunakan kuesioner dan observasi. Sampel pada penelitian ini adalah *food truck* yang bergabung kekomunitas Bandung *food truck*, memiliki tempat regular, dan masih aktif dalam menjalankan bisnis ritel *food truck* serta 120 responden yang merupakan konsumen yang mengunjungi dan membeli produk *food truck* dengan menggunakan Teknik *purposive sampling*. Analisis data yang dilakukan secara kualitatif dan kuantitatif, kuantitatif dengan analisis statistik deskriptif yaitu potret data dan crosstab. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pasar sasaran *food truck* kisaran usia 15 hingga 25 tahun, mengetahui sumber informasi tentang *food truck* melalui media sosial, dan faktor penting dalam melakukan pembelian di *food truck* adalah produk dan responden tidak setuju terhadap lokasi *food truck* yang mudah terlihat.

Strategi yang dilakukan melakukan promosi melalui media sosial yang menarik menyesuaikan dengan perkembangan jaman seperti adanya diskon, menu special dan booth yang menarik agar memberikan dampak yang baik dan tempat food truck menjadi dikenal dan ramai.

6. Zachri Alrashid Arifin, 2017 Universitas Katolik Parahyangan Bandung “Perancangan Aplikasi *Mobile* Pencari *Food Truck*” Karakteristik *food truck* yang sering berpindah-pindah lokasi ternyata menimbulkan masalah, konsumen kesulitan dalam mencari lokasi gerai *food truck*. Oleh karena itu diperlukan aplikasi *mobile* pencari *food truck*. Penelitian melibatkan 15 orang konsumen *food truck* dengan 3 kriteria. Berdasarkan wawancara teridentifikasi 7 kelompok kebutuhan primer yang perlu diakomodasi. Penembangan desain aplikasi *mobile* pencari *food truck* dilakukan dengan metode *design workshop*, dimana konsumen *food truck* dilibatkan sebagai perancang. *Design workshop* menghasilkan 3 desain yang digabung menjadi prototipe *high fidelity*. Prototipe memiliki fitur navigasi, *search*, dan *nearby*. Pendekatan evaluasi yang digunakan adalah *usability testing* berdasarkan kriteria efektivitas, efisiensi, kemampuan memakai sistem, dan kemudahan dipelajari. Hasil evaluasi prototipe menunjukkan bahwa aplikasi *mobile* pencari *food truck* memiliki tingkat efektivitas sebesar 88,33%, tingkat efisiensi sebesar 88,33%, nilai SUS sebesar 80,5 dan nilai SUS kriteria kemudahan dipelajari sebesar 85,83. Meskipun sudah baik, terdapat 5 *usability problem* yang perlu diperbaiki, yaitu *icon nearby* kurang jelas, baris hasil pencarian fitur *nearby* sulit

ditekan, tombol *direction* sulit ditekan, keterangan pada *segment button search* kurang jelas, dan keterangan pada fitur *tab route* rancu. Berdasarkan komenta terhadap hasil perbaikan, dapat disimpulkan bahwa perbaikan desain berhasil mengatasi *usability problem*.

7. Hana Dyah Palupi, 2017 Universitas Negeri Yogyakarta “Penerapan Strategi Bauran Pemasaran Usaha *Food Truck* di Chic Chop Yogyakarta”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) Strategi bauran pemasaran yang diterapkan oleh pengusaha, dan (2) Tanggapan konsumen terhadap penerapan strategi bauran usaha *food truck* di chic chop Yogyakarta yang terdiri dari *product, price, place, promotion, people, process*, dan *physical evidence*. Penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Sumber data penelitiannya itu pengusaha dan konsumen chip chop. Waktu penelitian bulan februari – juni 2017. Tempat penelitian di Kabupaten Sleman dan Kota Yogyakarta. Populasi penelitian adalah seluruh konsumen selama satu bulan sebanyak 352 orang kemudian dihitung sampel dengan Teknik *nonprobability sampling* sebanyak 188 orang. Metode pengumpulan data dengan kuesioner dan wawancara. Uji validitas instrument dilakukan dengan mengujikan 66 butir pernyataan kepada *expert judgement* dan 30 konsumen dengan hasil 8 pernyataan gugur dan 58 pernyataan valid. Teknik analisis data menggunakan Skala Likert. Penyajian data menggunakan table, grafik, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Penerapan strategi bauran pemasaran oleh pengusaha pada aspek *product* dan *physical evidence* sangat baik,

sementara pada aspek *price, place, promotion, people*, dan *process* baik, dan (2) Tanggapan konsumen terhadap penerapan strategi bauran pemasaran pada aspek *product, place, promotion, people, process*, dan *physical evidence* baik, sementara pada aspek *price* kurang baik.

8. Ivana Nina Esterlin Barus, Andi Indrawati, Danna Solihin, 2018 Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda “Implementasi Sak EMKM (Entitas Mikro, Kecil dan Menengah) pada UMKM Borneo *Food Truck* Samarinda *Community*” Tujuan penelitian ini untuk mengetahui apakah Borneo *Food Truck* Samarinda masyarakat dapat melaksanakan SAK EMKM ini pada tahun 2018 dan mengetahui kendala yang dihadapi, menerapkan SAK EMKM di Borneo *Food Truck* Samarinda. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan Teknik wawancara, dokumentasi dan observasi. Hasilnya menunjukkan bahwa dari tiga puluh tiga respondek UMKM itu membuat jurnal, data inventaris, data penjualan dan menyiapkan laporan keuangan dua puluh tiga UMKM yang tidak membuat pencatatan akuntansi.
9. William Husni, 2018 Universitas Katolik Parahyangan Bandung “Studi Usaha *Food Truck* Bakso Goreng Tjia”. Terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi oleh Robby dalam mendirikan usahanya, yaitu bahan dasar produk menggunakan daging babi yang haram dikonsumsi oleh masyarakat beragama islam sehingga membuat pasar mengecil. Masalah lainnya adalah belum adanya kejelasan izin usaha *food truck* yang ada di

Kota Bandung. Selain itu dalam mendirikan usaha baru, pemilik usaha perlu mengetahui teknis pelaksanaan dan keuntungan finansial yang mungkin didapatkan dalam mendirikan usahanya. Berdasarkan keempat hal tersebut, perlu dilakukannya studi kelayakan usaha. Pada penelitian ini, proses pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada mahasiswa UNPAR. Data tersebut kemudian diolah dan digunakan sebagai dasar dalam melakukan studi kelayakan usaha. Terdapat empat buah aspek yang akan dilakukan studi kelayakan usaha pada penelitian ini, yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek legalitas atau hukum, aspek operasional, dan aspek finansial. Terdapat tiga skenario yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu skenario *pessimistic*, *most likely*, dan *optimistic*. Berdasarkan hasil studi kelayakan usaha yang sudah dilakukan, usaha *food truck* bakso goreng tjia layak untuk dijalankan. Berdasarkan aspek pasar dan pemasaran dikatakan layak karena *food truck* bakso goreng tjia memiliki segmen pasar yang menarik untuk dimasuki yaitu mahasiswa aktif UNPAR yang beragama non muslim bertempat tinggal di rumah maupun di kos dengan gaya hidup setidaknya makan di luar rumah satu kali dalam sehari. Berdasarkan aspek legalitas atau hukum dikatakan layak karena *food truck* bakso goreng tjia dapat memenuhi persyaratan yang ada. Berdasarkan aspek operasional dikatakan layak karena bisnis sudah memenuhi seluruh spesifikasi teknis dan produksi. Berdasarkan aspek finansial dikatakan layak karena *food truck* bakso goreng tjia sudah memenuhi kriteria penilaian kelayakan keuangan

dilihat dari nilai *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp. 103.295.563, *discounted payback period* selama 1,98 tahun, dan *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 68,45% untuk scenario *most likely*.

10. Darwin Irawan, 2020 Universitas Nusantara Persatuan Guru Republik Indonesia Kediri dengan judul “*Competitive Advantage* Pelaku Usaha *Food Truck*”. Penelitian bertujuan untuk mengetahui konsep dari *competitive advantage* yang diimplementasikan oleh *food truck* Immanuel untuk menghadapi persaingan bisnis. Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif dengan menggunakan jenis pendekatan fenomenologi. Dilakukan dengan pengamatan langsung dan wawancara yang mendalam kepada pemilik *food truck* Immanuel. Informan dipilih dengan kriteria 5 R (*Relevance, Recommendation, Rapport, Readiness, Reassurance*). Pengamatan dilakukan dengan observasi secara langsung pada lokasi *food truck*. Selanjutnya wawancara dilakukan untuk mengetahui *competitive advantage* yang dilakukan oleh *food truck* Immanuel. Hasil pengamatan dan wawancara yang mendalam pada penelitian ini adalah menemukan bahwa untuk menenangkan persaingan bisnis *competitive advantage* yang dilakukan oleh *food truck* Immanuel adalah (1) pelayanan kepada pelanggan (2) konsisten pada harga produk (3) menjaga mutu produk (4) keunikan produk.

Tabel 2.1
Mapping Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Sofiany Layantara	Evaluasi perkembangan BBQ street menggunakan teori marketing mix 7P terhadap fenomena <i>food truck</i> di surabaya.	Metode yang digunakan sama sama menggunakan metode kualitatif.	Tahun penelitian, lokasi penelitian, obyek penelitian, dan hasil penelitian.
2.	Chetlyne Stefany Soekarno	Perancangan modular furniture untuk <i>food truck</i> penjual makanan Indonesia.	Sama-sama membahas <i>food truck</i> . Di fokus yang pertama yaitu pengendalian <i>food truck</i>	Belum membahas tentang non <i>food truck</i>
3.	Feby liany	Pengaruh kualitas produk minuman kopi terhadap kepuasan konsumen di <i>yellow truck coffe</i> bandung	Fokus penelitian dan membahas tentang pengendalian risiko pejualan <i>food truck</i> dan non <i>food truck</i> .	Metode penelitian: penelitian ini menggunakan metode kuantitatif, sedangkan peneliti yang di lakukan menggunakan metode penelitian kualitatif.
4.	Syarif Abdul Fattah	Rencana bisnis <i>bunny chow street food truck</i> dengan <i>food truck</i>	Ke duanya sama-sama membahas mengenai penjualan <i>food truck</i> .	Penelitian ini belum meneliti tentang non <i>food truck</i> , di focus penelitian.
5.	Rakean Tajalli kahfi	Analisis dan Usulan Strategi dan Bauran Ritel <i>Food Truck</i> di Kota Bandung	Metode yang digunakan menggunakan metode kualitatif dan sama-sama membahas	Tujuan penelitian, fokus penelitian, belum membahas non <i>food truck</i> .

			tentang <i>food truck</i> .	
6.	Zachri Alrashid	Perancangan aplikasi mobile pencari <i>food truck</i>	Sama-sama membahas <i>food truck</i> . Sistem pemasaran menggunakan <i>food truck</i> .	Metode penelitian peneliti menggunakan kualitatif. Sedangkan metode penelitian ini menggunakan kuantitatif
7.	Hana Dyah Palupi	Penerapan strategi bauran pemasaran usaha <i>food truck</i> di chi cop Yogyakarta	Metode yang digunakan sama-sama menggunakan metode kualitatif.	Lokasi penelitian, Teknik pengumpulan data juga menggunakan kuesioner, obyek yang diteliti.
8.	Ivana Esterlin Nina Barus	Implementasi SAK EMKM di Borneo <i>food truck</i> Samarinda Community	Sama-sama membahas <i>food truck</i> .	Belum membahas tentang <i>non food truck</i> , lokasi dan obyek penelitian, dan tahun penelitian.
9.	Wiliam Husni	Studi usaha <i>food truck</i> bakso goring tjia	Sama-sama membahas <i>food truck</i> .	Pada rumusan masalah, obyek penelitian, tujuan penelitian.
10.	Darwin Irawan	<i>Competitive advantage</i> pelaku usaha <i>food truck</i>	Fokus penelitian yang pertama yaitu membahas tentang pengendalian risiko penjualan <i>food truck</i> ..	Metode penelitian menggunakan kuantitatif, tahun penelitian, obyek dan lokasi penelitian.

Sumber: Data diolah peneliti

Dari semua pemaparan diatas, maka perbedaan pokok penelitian ini dengan peneliti lainnya adalah fokus penelitian yang berbeda.

Penelitian ini menjelaskan mengenai Bagaimana Pengendalian Risiko pada Penjual buah *food truck* dan *non food truck* di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember.

B. KAJIAN TEORI

Kajian teori adalah, teori-teori yang relevan yang dapat digunakan untuk menjelaskan tentang variabel yang akan diteliti. Teori-teori yang digunakan bukan sekedar pendapat dari pengarang, pendapat penguasa, tetapi teori yang betul-betul telah teruji kebenarannya.²¹ Adapun teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manajemen Risiko

a. Manajemen

Istilah manajemen berasal dari kata *to manage* berarti *control*.

Dalam Bahasa Indonesia dapat diartikan sebagai mengendalikan, menangani atau mengelola. Selanjutnya, kata benda “manajemen” atau *management* dapat mempunyai arti. Pertama sebagai pengelolaan, pengendalian atau penanganan (*managing*). Kedua, perlakuan secara terampil untuk menangani sesuatu berupa *skillful treatment*. Ketiga, gabungan dari dua pengertian tersebut, yaitu yang berhubungan dengan pengelolaan suatu perusahaan, rumah tangga atau suatu bentuk kerja sama dalam mencapai suatu tujuan tertentu. Maka dari itu manajemen

²¹Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: ALFABETA), 305.

adalah sesuatu yang sangat penting karena berkenaan dengan perwujudan dan pencapaian tujuan agar segala sesuatu nya dilakukan dengan baik dan terencana.²²

Demikian pula ketika kita melakukan sesuatu itu dengan benar, serta terencana, maka kita akan terhindar dari keragu-raguan dalam memutuskan sesuatu atau dalam mengerjakan sesuatu. Sebenarnya, manajemen dalam arti segala sesuatu agar dilakukan dengan baik, tepat dan tuntas merupakan hal yang disyariatkan dalam ajaran islam. Proses-proses manajemen pada dasarnya adalah perencanaan segala sesuatu secara mantap untuk melahirkan keyakinan yang berdampak pada melakukan sesuatu yang sesuai dengan aturan serta memiliki manfaat.

Perbuatan yang tidak ada manfaatnya adalah sama dengan perbuatan yang tidak pernah direncanakan. Jika perbuatan itu tidak pernah direncanakan, maka tidak termasuk kedalam kategori manajemen yang baik.²³

b. Risiko

Kata risiko banyak digunakan dalam berbagai pengertian dan biasa digunakan dalam percakapan sehari-hari oleh orang pada umumnya. Maka dari itu secara intuitif seseorang memahami maksudnya. Risiko didefinisikan sebagai ketidakpastian yang ditimbulkan oleh adanya perubahan. Risiko adalah penyimpangan dari sesuatu yang diharapkan.

Faktor ketidakpastian inilah yang akhirnya menyebabkan timbulnya risiko

²² Yayat M. Herujito, *Dasar-Dasar Manajemen* (Jakarta: PT. Grasindo, 2001), 1.

²³ Hafidhuddin, Didin, dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah dalam Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), 1-3.

pada suatu kegiatan.²⁴ Terdapat berbagai pendapat yang berbeda mengenai pengertian risiko tetapi mengacu pada makna yang sama. Berikut beberapa pengertian risiko menurut para ahli.

Pengertian risiko menurut Siahaan (2013) risiko adalah ketidakpastian (*uncertainty*) akan terjadinya suatu kejadian yang menimbulkan masalah dan peluang bagi organisasi perusahaan, pemerintah dan perorangan dalam kehidupan sehari-hari. Menurut Hanafi (2014) risiko adalah kemungkinan hasil yang diperoleh menyimpang dari yang diharapkan. Begitu pula pengertian risiko menurut Darmawi (2014) yang menjelaskan bahwa risiko adalah probabilitas sesuatu hasil/*outcome* yang berbeda dengan yang diharapkan.²⁵

Risiko berhubungan dengan ketidakpastian. Sesuatu yang tidak pasti (*uncertain*) dapat berakibat menguntungkan atau merugikan. Menurut Wideman (2009) dalam Suswinarno (2012), ketidakpastian yang menimbulkan kemungkinan menguntungkan dikenal sebagai *opportunity* sedangkan ketidakpastian yang menimbulkan kerugian disebut dengan istilah *risk*. Secara umum, risiko dapat diartikan sebagai suatu keadaan yang dihadapi seseorang atau perusahaan, ketika terdapat kemungkinan yang merugikan.²⁶

Ketidakpastian mengakibatkan adanya risiko (yang merugikan) bagi pihak-pihak yang berkepentingan, lebih-lebih dalam dunia bisnis.

²⁴ Mulyawan, S, *Manajemen Risiko* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2015), 56.

²⁵ Maralis, R, *Manajemen Risiko* (Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2019), 4-6.

²⁶ Suswinarno, *Aman dari Risiko dalam Pengadaan Barang /Jasa Pemerintah* (Jakarta: Visi Media, 2012), 6.

Sehubungan dengan kenyataan tersebut semua orang (khususnya pengusaha) selalu harus berusaha untuk menanggulangnya. Artinya berupaya untuk meminimumkan ketidakpastian agar kerugian yang ditimbulkan dapat dihilangkan atau paling tidak di minimumkan.

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

1. Berusaha untuk mengidentifikasi unsur-unsur ketidakpastian dan tipe-tipe risiko yang dihadapi bisnisnya.
2. Berusaha untuk menghindari dan menanggulangi semua unsur ketidakpastian, misalnya dengan membuat perencanaan yang baik dan cermat.

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

1. Tenggang waktu antara perencanaan suatu kegiatan sampai kegiatan itu berakhir/menghasilkan, dimana makin panjang tenggang waktu maka semakin besar ketidakpastian.
2. Keterbatasan ekonomi yang tersedia diperlukan dalam penyusunan rencana.

3. Keterbatasan pengetahuan, kemampuan dan teknik pengambilan keputusan dari perencana.

Secara garis besar ketidak pastian dapat diklasifikasikan kedalam:

1. Ketidakpastian ekonomi (*economic uncertainly*), yaitu kejadian-kejadian yang timbul sebagai akibat kondisi dan perilaku dari pelaku ekonomi, misalnya perubahan sikap konsumen, perubahan selera konsumen, perubahan harga, perubahan teknologi, penemuan baru dan sebagainya.
2. Ketidakpastian alam (*uncertainly of nature*), yaitu ketidakpastian yang disebabkan oleh alam, misalnya badai, banjir, gempa bumi, kebakaran dan sebagainya.
3. Ketidakpastian kemanusiaan (*human uncertainly*), yaitu ketidakpastian yang disebabkan oleh perilaku manusia, misalnya peperangan pencurian, penggelapan, pembunuhan dan sebagainya.

Terdapat beberapa macam risiko antara lain:

1. Risiko yang disengaja (risiko spekulatif), adalah risiko yang sengaja ditimbulkan oleh yang bersangkutan, agar terjadinya ketidakpastian memberikan keuntungan kepadanya. Misalnya risiko hutang piutang, perdagangan berjangka (*hedging*) dan sebagainya.
2. Risiko yang tidak disengaja (risiko murni), adalah risiko yang apabila terjadi tentu menimbulkan kerugian dan terjadinya tanpa disengaja, risiko yang hanya dapat berakibat merugikan dan tidak mungkin menguntungkan. Salah satu contohnya adalah kebakaran. Dengan

demikian, kebakaran hanya menimbulkan kerugian, bukan menimbulkan keuntungan, kecuali ada kesengajaan untuk membakar dengan maksud- maksud tertentu.

3. Risiko *fundamental*, adalah risiko yang penyebabnya dapat dilimpahkan kepada seseorang dan yang menderita tidak hanya satu atau beberapa orang saja, tapi banyak orang. Contoh: banjir, angin topan dan sebagainya.
4. Risiko dinamis, adalah risiko yang timbul karena terjadi perubahan dalam masyarakat yaitu perkembangan dan kemajuan (*dinamika*) di bidang ekonomi, ilmu dan teknologi seperti risiko keusangan, perkembangan teknologi, perubahan undang-undang atau perubahan peraturan pemerintah.
5. Risiko khusus, adalah risiko yang bersumber pada peristiwa yang mandiri dan umumnya mudah diketahui penyebabnya, seperti kapal kandas, pesawat jatuh, tabrakan mobil dan sebagainya.

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

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

change of loss (kemungkinan kerugian) dari bencana tertentu.

Bahaya meningkatkan risiko kemungkinan terjadinya kerugian.

Macam-macam bahaya adalah sebagai berikut.²⁷

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

c. **Manajemen Risiko**

Manajemen risiko adalah suatu metodologi pendekatan yang terstruktur dalam mengelola (*manage*) sesuatu yang berkaitan dengan sebuah ancaman karena ketidakpastian. Ancaman yang dimaksud adalah

²⁷ Mulyawan, S, *Manajemen Risiko* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2015), 32-43.

akibat dari aktivitas individu ataupun kelompok manusia termasuk yang terdapat/berperan di dalamnya. Aktivitas ini meliputi penilaian risiko yang mengancam, strategi pengembangan untuk menanggulangi risiko dengan pengelolaan sumber daya yang ada.²⁸

Manajemen risiko adalah cara yang sistematis dalam memandang sebuah risiko dan menentukan dengan tepat penanganan risiko tersebut. Hal ini merupakan sarana untuk mengidentifikasi sumber dan ketidakpastian dan memperkirakan dampak yang ditimbulkan dan mengembangkan respon yang harus dilakukan untuk menanggapi risiko.²⁹

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

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

Sangat jelas bahwa dalam sudut pandang manajemen risiko islam mendukung semua upaya untuk mengeliminasi atau memperkecil risiko,

²⁸ Sutarno, *Serba-Serbi Manajemen Bisnis* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), 247-248.

²⁹ Mulyawan, S, *Manajemen Risiko* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2015), 47.

sekaligus mempercayai bahwa hanya keputusan Allah lah yang akan menentukan hasilnya. Islam tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip manajemen risiko, sepanjang praktik tersebut tidak mengandung unsur gharar (ketidakpastian), *maysir* (perjudian), riba (bunga), dan *dzulum* (ketidakadilan terhadap sesama).³⁰

Terdapat beberapa tujuan dari manajemen risiko, antara lain:

1. Melindungi perusahaan/usaha dari risiko signifikan yang dapat menghambat pencapaian tujuan perusahaan/usaha.
2. Mendorong manajemen untuk bertindak proaktif mengurangi risiko kerugian, menjadikan pengelolaan risiko sebagai sumber keunggulan bersaing.
3. Hal-hal yang bersifat nonekonomis, yaitu upaya mengurangi kecemasan, sebab adanya kemungkinan kerugian tertentu dapat menimbulkan kecemasan dan ketakutan, sehingga dengan adanya upaya penanggulangan maka kondisi itu dapat diatasi.
4. Menyelamatkan operasi perusahaan/usaha dagang dimana risiko harus diupayakan sebagai salah satu strategi bagaimana agar kegiatan tetap berjalan meskipun terkena kerugian.
5. Mengusahakan supaya tetap berlanjutnya pertumbuhan usaha bagi perusahaan/usaha dagang yang sedang melakukan pengembangan usaha karena untuk melakukan perintisan tersebut biaya yang dikeluarkan tidak kecil, maka diperlukan pengendalian risiko sehingga usaha yang

³⁰ Trimulato, "Manajemen Syariah Berbasis Syariah", *Ekonomi Syariah dan Filantropi Islam*, 1 (Mei,2017), 92.

dirintis tetap berlangsung.

6. Membangun kemampuan mengsosialisasikan pemahaman mengenai risiko dan pentingnya pengelolaan risiko.³¹

2. Pengendalian Risiko

a. Pengendalian Risiko

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

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

³¹ Mulyawan, S, Manajemen Risiko (Bandung: CV:Pustaka Setia, 2015), 56.

b. Tujuan Pengendalian

Pengendalian risiko perlu dilakukan untuk risiko yang tidak bias dihindari oleh organisasi. Keberhasilan perusahaan ditentukan oleh kemampuan manajemen menggunakan berbagai sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan perusahaan. Sehingga pengendalian risiko harus segera dilakukan. Menurut Kountur, tujuan pengendalian risiko adalah untuk mengelola risiko dengan membuat pelaku usaha sadar akan risiko, sehingga laju organisasi bias dikendalikan. Strategi pengelolaan risiko merupakan suatu proses yang berulang pada setiap periode produksi.

c. Metode Pengendalian Risiko

1) Menghindari risiko

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

a) Menolak memiliki, menerima atau melaksanakan ketika yang mengandung risiko, walaupun hanya untuk sementara.

Contohnya, tidak menggunakan teknologi yang berteknologi tinggi.

b) Menyerahkan kembali risiko yang terlanjur diterima atau segera menghentikan yang mengandung risiko. Contohnya, membatalkan pembelian barang-barang yang berharga murah, setelah mengetahui barang tersebut adalah barang ilegal.

c) Makin sempit penghambat yang dihadapi, maka semakin besar kemungkinan terciptanya penghambat yang baru. Contohnya, menghindari risiko perjalanan dengan pesawat terbang dan menggantinya dengan menggunakan mobil, akan muncul risiko kecelakaan lalu-lintas.

2) Mengendalikan kerugian

Pengendalian kerugian bertujuan untuk:

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

Tujuan tersebut dapat dicapai dengan berbagai cara, antara lain:

- (1) Melakukan tindakan pencegahan dan pengurangan kerugian

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

Contoh:

(a) Peluang karena kebakaran dapat dikurangi dengan konstruksi memakai bahan tahan api.

(b) Peluang kerugian karena tanggung gugat karena produk dapat dikurangi dengan memperketat pengawasan mutu, memonitor pernyataan-pernyataan yang dikeluarkan oleh penjual/bagian iklan, memilih penyalur dengan hati-hati.

Program pengurangan kerugian dapat pula dibedakan menjadi:

(2) Program minimasi (minimization program)

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

(3) Program penyelamatan (salvage program)

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

1. Pengendalian kerugian berdasar sebab-sebab terjadinya

Ada dua macam pendekatan dalam program ini, yaitu:

c) Pendekatan engineering program pengendalian yang menekankan pada pengendalian sebab-sebab yang

bersifat fisik dan mekanik. Misalnya memperbaiki kabel-kabel listrik yang tidak memenuhi syarat, untuk mencegah kebakaran karena arus pendek.

- d) Pendekatan hubungan kemanusiaan (human relation) menekankan pada pencegahan terjadinya kecelakaan karena faktor manusia, seperti kelengahan, suka menantang bahaya.

2. Pengendalian kerugian menurut lokasi

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

Dengan memperbaiki factor lingkungan umum (lokasi), kemungkinan dan keparahan kerugian akan dikurangi/dihindari.

3) Pemisahan

Pemisahan artinya memisahkan penempatan dari harta yang menghadapi risiko yang sama, menggantikan penempatan dalam satu lokasi. Misalnya jika banyak mempunyai truck, maka tindakan pemisahan dilakukan dengan menempatkannya dalam beberapa pool yang berlainan, menempatkan barang persediaan tidak dalam

satu Gedung saja, tapi dipisahkan dalam dua atau lebih. Maksud pemisahan ini adalah mengurangi jumlah kerugian untuk satu peristiwa. Dengan menambah banyaknya independent exposure unit maka probabilitas kerugian diperkecil. Jadi memperbaiki kemampuan perusahaan untuk meramalkan kerugian yang akan dialami.

4) Kombinasi atau pooling

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

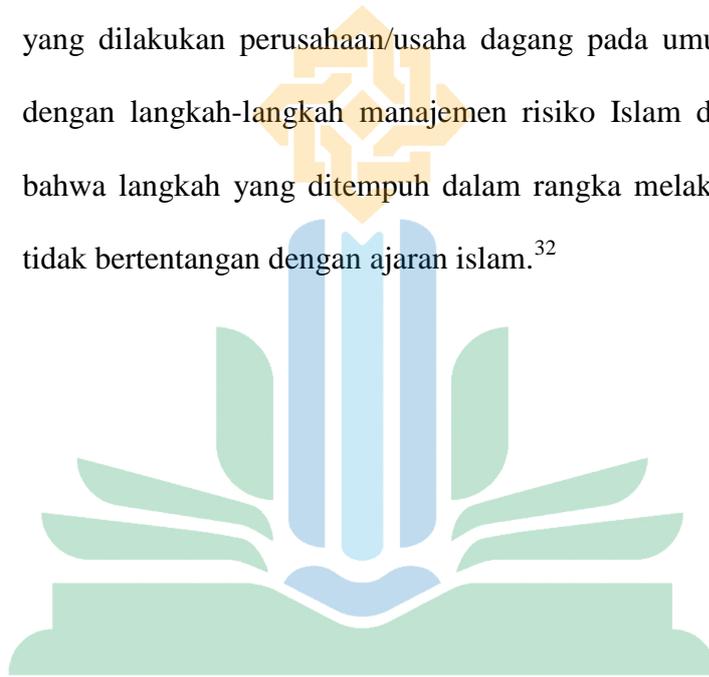
Salah satu cara perusahaan mengkombinasikan risiko adalah dengan perkembangan internal. Misalnya, perusahaan angkutan memperbanyak jumlah truknya, satu perusahaan merger dengan perusahaan lain.

5) Pemindahan risiko

Pemindahan risiko dapat dilakukan dengan dua cara, pertama, harta milik atau kegiatan yang menghadapi risiko dapat dipindahkan kepada pihak lain, baik dinyatakan dengan tegas, maupun berikutan dengan berbagai transaksi atau kontrak. Contohnya, perusahaan yang menjual salah satu gedungnya, dengan sendirinya telah memindahkan penghambat yang berhubungan dengan pemilikan Gedung itu kepada pemilik baru.

Kedua, risiko itu sendiri yang dipindahkan. Contohnya, pada suatu kasus persewaan gedung, penyewa mungkin sanggup pemengalihkan kepada pemilik berkenaan tanggung jawab kerusakan Gedung karena kealpaansi penghuni.

Berdasarkan penjelasannya, maka metode pengendalian risiko yang dilakukan perusahaan/usaha dagang pada umumnya sejalan dengan langkah-langkah manajemen risiko Islam dengan catatan bahwa langkah yang ditempuh dalam rangka melakukan efisiensi tidak bertentangan dengan ajaran islam.³²



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

³²Nova Yolanda, *Analisis Pengendalian Risiko Usaha Pedagang Buah Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (Skripsi Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2020), 24-29.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah penelitian yang dimaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian dengan cara deskriptif dalam bentuk kata-kata dan Bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.³³

Jenis penelitian dari penelitian ini menggunakan deskriptif. Deskriptif disini adalah penelitian yang diupayakan untuk mengamati permasalahan secara sistematis dan akurat mengenai fakta dan subyek tertentu. Penelitian deskriptif bertujuan untuk memaparkan, menggambarkan, dan memetakan fakta-fakta berdasarkan cara pandangan atau kerangka berpikir tertentu. Metode ini berusaha menggambarkan dan menginterpretasi kondisi atau pendapat yang sedang berkembang, proses yang sedang berlangsung, efek yang terjadi atau kecenderungan yang tengah berkembang.³⁴

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian menunjukkan dimana penelitian tersebut hendak dilakukan. Wilayah penelitian biasanya berisi tentang lokasi (desa, organisasi, pariwisata, teks, dan sebagainya) dan unit analisis.³⁵

³³Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2016), 6.

³⁴V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*, (Yogyakarta: PT. Pustaka Baru, 2015), 21.

³⁵Babun Suharto, dkk, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2017), 46.

Penelitian ini akan dilakukan di *Food Truck* Buah mas eko dan *Non Food Truck* mbak nurul yang terletak di Kecamatan Rambipuji, Kabupaten Jember.

C. Subyek Penelitian

Demi mendukung data yang peneliti perlukan, maka dalam penelitian ini pencairan dan pengumpulan data diperoleh dari informan dengan menggunakan Teknik *purposive*. Teknik *purposive* adalah Teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu.³⁶ Maksudnya adalah peneliti hanya memilih orang yang lebih tahu dan mengerti serta dapat memberikan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian, sehingga dapat memudahkan peneliti untuk melakukan penelitian.

Dalam penelitian ini yang menjadi informan utama adalah Saudara mas eko sebagai pemilik *food truck* buah dan saudari mbak nurul pemilik *non food truck* buah. Pertimbangan peneliti menjadikan saudara mas eko dan saudari mbak nurul sebagai informan utama karena beliau peneliti anggap paling mengetahui secara mendetail mengenai semua perkembangan *food truck* dan *non food truck* dari awal hingga sampai saat ini.

Selain itu, data dalam penelitian ini juga digali dari beberapa informan pendukung lainnya, yang peneliti anggap memiliki kapasitas untuk memeberikan informan terkait dengan penelitian ini. Adapun informan yang ada dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mas eko sebagai pemilik *food truck* buah

³⁶Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif*, dan R&D (Bandung: ALFABETA, 2008), 219.

2. Mbak nurul sebagai pemilik *non food truck*
3. Pak joko sebagai pemilik *food truck* yang lain
4. Ibu ayu sebagai *customer non food truck* buah
5. Mbak indah sebagai Masyarakat sekitar *food truck* dan *non food truck*
6. Mbak sofia sebagai pemilik *non food truck* yang lain
7. Ibu ririn sebagai *customer non food truck* buah
8. Ibu halima sebagai *customer food truck* buah
9. Ibu uswa sebagai *customer non food truck* buah³⁷

D. Teknik Pengumpulan data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategi dalam penelitian, karena tujuan utama dalam penelitian adalah mendapatkan data. Pada bagian ini diuraikan Teknik pengumpulan data yang akan digunakan, misalnya observasi partisipan, wawancara mendalam, dan dokumentasi.³⁸ Tanpa mengetahui Teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Ada beberapa metode dalam proses pengumpulan data yang berkaitan dengan pembahasan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Observasi

Dalam pengertian yang sederhana. Observasi meliputi kegiatan pencatatan pola perilaku orang, obyek dan kejadian-kejadian dalam suatu cara sistematis untk mendapatkan informasi tentang fenomena-fenomena yang diminati. teknik yang digunakan dalam observasi ini adalah

³⁷ Ibu uswa, *Wawancara*, Jember, 11 Mei 2024.

³⁸ Babun Suharto, dkk., *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 47.

observasi *non participant* yakni peneliti datang ditempat kegiatan orang yang diamati, tetapi tidak ikut terlibat dalam kegiatan tersebut.³⁹

Dalam observasi ini, data yang ingin penulis peroleh secara langsung bersumber dari *Food Truck* buah Mas Eko dan *Non Food Truck* buah Mbak Nurul mengenai Pengendalian Risiko pada Penjual Buah *Food Truck* dan *Non Food Truck* di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember.

2. Wawancara

Wawancara adalah merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Teknik wawancara yang digunakan oleh peneliti adalah wawancara tak berstruktur, wawancara tak berstruktur adalah wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.⁴⁰

Wawancara dilakukan dengan menggunakan pedoman wawancara yang hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan, sehingga peneliti lebih banyak mendengarkan apa yang diceritakan oleh responden.

Teknik wawancara dalam penelitian ini dimaksudkan untuk mengali informasi dan memperoleh data-data terkait Pengendalian Risiko

³⁹Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif*, 186.

⁴⁰Sugiyono, *loc.cit.*, 467.

pada Penjual Buah *Food Truck* dan *Non Food Truck* di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan yang sudah berlalu. Dokumentasi bias berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (*life histories*), cerita, biografi, peraturan, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar, misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk karya misalnya karya seni, yang dapat berupa gambar, patung, film, dan lain-lain. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.⁴¹

E. Teknik Analisis Data

Kata *analysis* berasal dari Bahasa *Greek*, terdiri dari kata “*ana*” dan “*lysis*”. *Ana* artinya atas (*above*), *lysis* artinya memecahkan atau menghancurkan. Secara difinitifi adalah: agar data bias dianalisis maka data tersebut harus dipecah dulu menjadi bagian-bagian kecil, kemudian mengaduknya menjadi Bersama untuk memperoleh pemahaman baru. Bila data tidak dianalisis, penelitian akan terjebak pengaruh himpresi (*impression*), intuisi pribadi tentang data secara keseluruhan. Dengan menganalisis data dan keuntungan yang dapat ditarik ialah peneliti akan lebih hati-hati dan menggunakan prosedur yang logis dalam menganalisa data. Oleh karena ini,

⁴¹Sugiyono, loc.cit, 476.

peneliti setelah memecahkan data menjadi bagian dengan aturan tertentu, misalnya berdasar klasifikasi dan konsep, sehingga bias memperoleh deskripsi yang baru dan segar (*fresh*).⁴²

Analisis data yang akan dilakukan oleh peneliti adalah dengan melakukan wawancara kepada Mas Eko penjual buah *food truck* dan Mbak Anggi penjual buah *non food truck* dan peneliti melakukan wawancara sehingga mendapatkan data-data yang dibutuhkan oleh peneliti. Langkah-langkah dalam analisis data anataralain, yaitu:

1. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu di catat secara teliti dan rinci. Seperti telah di kemukakan, semakin lama peneliti di lapangan, maka jumlah data akan semakin banyak, kompleks dan rumit. Untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data. Reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

2. *Data Display* (Penyajian Data)

Dalam penelitian kualitatif penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori dengan teks yang bersifat naratif, dengan mendisplay data, maka akan memudahkan untuk

⁴²Moh. Kasiram, *Metodologi Penelitian Kuantitatif-Kualitatif*, (Malang: UIN-Maliki Press (Anggota IKAPI), 2008), 353-354.

memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

3. *Conclusion Drawing/verification.*

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles and Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Penarikan kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang telah dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti telah dikemukakan bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian berada di lapangan. Kesimpulan di Tarik dari keseluruhan pembahasan yang terkait langsung dengan fokus dan tujuan penelitian. Kesimpulan merangkum semua pembahasan yang telah di uraikan pada bab sebelumnya.

F. Teknik Keabsahan data

Pengecekan keabsahan data sangat perlu dilakukan agar data yang dihasilkan dapat dipercaya dan dipertanggung jawabkan secara ilmiah. Keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi. Triangulasi adalah teknik data pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai Teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Adapun Teknik triangulasi yang digunakan yaitu Teknik triangulasi dengan sumber. Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas

data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Hal ini dapat dicapai dengan jalan diantaranya:

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan hasil wawancara
2. Membandingkan apa yang dilakukan orang di depan umum dengan apa yang dilakukan secara pribadi
3. Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakan sepanjang waktu
4. Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang lain.
5. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.

G. Tahap-tahap Penelitian

Tahap-tahap yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu berkaitan dengan proses pelaksanaan penelitian. Tahap-tahap penelitian yang peneliti lakukan dari terdiri dari pra lapangan, tahap pelaksanaan penelitian, dan tahap penyelesaian. Berikut penjelasannya:

1. Tahap pra-lapangan

Tahap pralapangan adalah tahap dimana peneliti mencari gambaran permasalahan dan latar belakang serta referensi yang terkait dengan tema sebelum terjun kelapangan. Peneliti telah mendapatkan gambaran permasalahan yang ada dengan mengangkat judul “Pengendalian Risiko pada Penjual Buah *Food Truck* dan *Non Food Truck* di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember”

Adapun tahapan-tahapan yang diidentifikasi oleh peneliti adalah sebagai berikut :

- a. Menyusun pelaksanaan penelitian
 - b. Memilih lokasi penelitian
 - c. Mengurus surat perizinan penelitian
 - d. Memilih dan memanfaatkan informasi
 - e. Mempersiapkan perlengkapan-perengkapan penelitian.
2. Tahap pelaksanaan penelitian

Setelah mendapatkan izin penelitian, peneliti akan memasuki obyek penelitian dan langsung melakukan pengumpulan data dengan observasi, wawancara dan dokumentasi untuk mendapatkan informasi yang berkaitan dengan judul penelitian.

3. Tahap penyelesaian

Tahap penyelesaian merupakan tahapan yang paling akhir, yaitu penulisan laporan atau hasil penelitian. Setelah data-daa yang dibutuhkan terkumpul setelah melalui beberapa tahapan. Pada tahap ini peneliti menyusun data yang telah dianalisis dan disimpulkan dengan bentuk karya ilmiah yang di berlakukan di Universitas Kiai Haji Achmad Siddiq Negeri Jember.



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

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Sejarah Keberadaan *Food Truck* Buah Mas Eko

Sejarah keberadaan *food truck* mas eko ini berawal dari berdagang keliling menggunakan sepeda motor sejak 11 desember 2018. Kemudian mas eko merasa memiliki cukup modal untuk mengembangkan penjualannya dengan menggunakan kendaraan yang lebih besar, yaitu tosa. Tujuannya agar bisa menjual lebih banyak stok berbagai macam pilihan buah-buahan dan cukup menghemat dengan tidak untuk membayar sewa ruko.

Mas eko kemudian memanfaatkan tosa tersebut untuk tempat berjualan buah keliling. Dengan modal yang tidak banyak mas eko bisa menjual berbagai buah berkualitas dengan harga yang terjangkau.

Seiring berjalannya waktu, mas eko memiliki tempat strategis untuk menetap di tempat yang mudah dijangkau oleh pembeli, sehingga sampai saat ini mas eko berjualan setiap harinya di tempat yang menetap dengan menggunakan tosa dari pagi hingga malam serta memiliki banyak pelanggan, karna bertempat yang strategis dan menjual buah dengan harga yang terjangkau.⁴³

a) Sejarah Keberadaan *Non Food Truck* Buah

Sejarah keberadaan *non food truck* buah mbak nurul sejak tahun 2000 yang pemilik pertama masih orang tua dari mba nurul

⁴³ Mas Eko, *Wawancara*, Jember 9 mei 2024.

sendiri. Seiring berjalannya waktu mbak nurul melanjutkan usaha orang tuanya sebagai penjual buah bertempat di dalam pasar yang menjadi usaha turunan dari orang tuanya.

Namun sejak perkembangan zaman, pembeli tidak seramai tempo dulu dimana orang-orang jika berbelanja tujuannya ke pasar, sehingga jika melewati toko buah mbak nurul orang tertarik untuk membeli buahnya.

Meski demikian mbak nurul sampai saat ini tetap berjualan dari pagi hingga sore dengan mengandalkan pelanggan lamanya, meskipun banyak juga pelangganya berpindah membeli buah di tempat yang mudah dijangkau, seperti di *food truck* buah dipinggir-pinggir jalan yang tidak membuat pembeli harus masuk pasar atau parkir motor.

2. Letak Geografis

Food Truck Buah Mas Eko terletak di depan Masjid Jami' Ash-Shirathol Mustaqim, Kecamatan Rambipuji, Kabupaten Jember, tepatnya di sebrang jalan Masjid Jami' Rambipuji. Tempat ini sangat strategis karena berada dilingkungan yang selalu ramai.

Non Food Truck Buah Mbak Nurul terletak di dalam Pasar Rambipuji, Kecamatan Rambipuji, Kabupaten Jember. Tepatnya tidak jauh dari pintu masuk Pasar Rambipuji, sehingga juga mudah dijangkau orang ketika berbelanja ke pasar.

3. Visi dan Misi *Food Truck* dan *Non Food Truck*

a. Visi

“Lebih baik dari hari sekarang dan memajukan usaha berjualan untuk bekal di masa tua nanti”

b. Misi

“Menambah pengalaman serta wawasan dalam menjual buah dan menjadikan usaha ini lebih maju kedepannya sehingga bisa memotivasi banyak orang untuk tetap berusaha dengan yakin rejeiki Allah tidak akan pernah tertukar”

B. Penyajian data dan analisis

Memuat tentang uraian data dan temuan yang di peroleh dengan menggunakan metode dan prosedur yang diuraikan seperti 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 notif yang muncul dari data. Disamping itu, temuan dapat berupa penyajian kategori, system klarifikasi dan tipologi.

1. Pengendalian Risiko Pada Penjual Buah *Food Truck* dan *Non Food Truck* di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember

Risiko merupakan suatu keadaan yang tidak mungkin dihindari dalam menjalankan suatu usaha. Namun usaha untuk mencegah atau mengendalikan (mengurangkan) risiko sudah semestinya dilakukan

untuk meminimalkan kerugian atau agar tidak menimbulkan kerugian yang sangat besar.

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

1. Mengendalikan kerugian

Pengendalian kerugiannya itu dengan cara pedagang akan menjual buah yang sudah lama terpajang ditoko dengan harga yang lebih murah, buah tersebut disusun terpisah dengan buah yang masih bagus, kemudian mereka akan menjual buah yang baru datang ataupun baru di supply oleh produsen/agen dengan harga yang lebih tinggi. Seperti yang dinyatakan oleh Mas Eko sebagai berikut:

“Buah yang sudah lama tidak laku, agar tidak membusuk ataupun terlalu layu akan segar saya jual dengan harga yang murah, misal harga buah 25.000, dijual menjadi 20.000 dan 15.000 tetapi terkadang tidak ada peminat juga, walaupun modal saya membeli buah ini 18.000/kg nya”

Seperti yang dijelaskan di atas bahwasanya penjualan buah tentu memiliki risiko tertentu, sesuai yang di jelaskan oleh narasumber diatas bahwasanya buah yang sudah tidak laku dipasarkan ataupun sudah layu akan diturunkan harganya atau di jual secara murah agar tidak mengurangi modal meskipun untungnya hanya sedikit.

Sedangkan penjualan buah dengan *non food truck* mengatakan

bahwanya sebagai berikut:

“iya mbak kita harus melayani pembeli dengan ramah karena kalau berjualan buahnya harus dengan kondisi yang baik dan

fress agar pembeli tidak kecewa. Semisal ada sisa buah yang kemaren atau layu saya akan menjual buah tersebut dengan harga yang murah sekiranya buah itu masih layak untuk dimakan”

Seperti yang telah di jelaskan di atas bahwasanya penjualan *non food truck* berbeda dengan penjualan *food truck* dimana penjual *non food truck* memiliki pendapat yang lain di mana penjualan *non food truck* melayani pembeli dengan ramah karena penjualan *non food truck* beranggapan bahwa jika kita sebagai penjual tidak bersikap ramah dan menyenangkan pelanggan kita tidak akan di hampiri oleh pelanggan. Kita sebagai penjual harus menjual buah buahan yang fress agar pembeli juga tidak kecewa nantinya. Semisal ada buah yang tersisa dari kemaren atau sudah layu maka penjual tersebut mensiasati dengan menurunkan harga dan sekiranya buah itu masih layak untuk dimakan.

Penjual *food truck* dan penjual *non food truck* melakukan akad atau perjanjian dengan pengepul buah tersebut dengan adanya system retur atau pengembalian barang jika masih banyak atau tidak laku, namun sedikit pengepul yang mau menggunakan system retur tersebut. Sebagaimana yang telah di sampaikan oleh pedagang *food truck* sebagai berikut:

“ ketika kami mengolak buah sebenarnya kami mengusulkan tentang pereturan atau pengembalian buah jika dalam waktu tertentu buah tidak laku dan banyak bisa ditukarkan atau dikembalikan namun sedikit pengepul yang mau untuk itu karna sama sama rugi”.

Begitupun penjual *non food truck* menyampaikan sebagai berikut:

“ system retur atau penukaran buah jika ada yang tidak laku kami sudah usulkan kepada pedagang buah yang memasokkan buah keruko kami mbak, namun kadang ada yang tidak mau karena sulit untuk di pasokkan kembali, kami juga disarankan untuk membeli seapasnya saja agar nanti Ketika ada yang tidak laku kita di sarankan untuk menurunkan harga atau tidak begitu banyak kerugian yang di dapatkan. Agar tidak sama sama rugi nantinya”.

Seperti yang dijelaskan di atas bahwasanya dengan memakai system retur sebenarnya baik namun sedikit pengepul yang mau dikarenakan kerugiannya di tanggung masing-masing, serta pengepul jika menggunakan system retur ini bukan kebingungan, buah yang direturkan akan dijual atau dikemankan, sedangkan kalau oleh penjual, penjual bisa menjual buah dengan harga yang diturunkan sekiranya balik modal meskipun tidak menghasilkan yang terpenting adalah modal dulu kembali.

2. Pemisahan

Dari hasil wawancara pedagang mengatakan bahwa mereka akan memisahkan buah yang busuk agar buah yang lainnya tidak mengalami keadaan yang tidak dijual. Buah sangat mudah membusuk dikarenakan cuaca panas dan terhimpit seperti misalnya buah anggur, jeruk, dan lain-lain. Ada beberapa pedagang yang tidak memakai kulkas dengan alasan buah akan terlihat segar jika di dalam kulkas tetapi cepat menyusut jika dikeluarkan dari kulkas sehingga dapat mempercepat proses pembusukan. Seperti yang dinyatakan oleh Mas Eko sebagai berikut:

“Buah yang masih belum terlalu layu dan masih mempunyai beberapa hari untuk membusuk saya pindahkan kemasing-

masing buah yang bagus supaya yang lainnya tidak ikut membusuk, dikarenakan saya tidak memakai kulkas karna buah cepat menyusut jika dikeluarkan.jadi Ketika ada buah seperti didalam kotak ini akan saya pilih buah yang tidak layaknya agar tidak terkena yang lain”.

Dari penjelasan narasumber di atas menjelaskan bahwasanya penjual

Tidak memakai alat sebagai alternatif untuk menjual buahnya tersebut, penjual mengandalkan kejujurannya untuk menjual buah dengan menyetok buah sesuai dengan yang mereka jual biasanya dalam artian penjual tidak menimbun terlalu banyak buah dikarenakan tidak memakai alternatif lain seperti kulkas untuk menaruh buah tersebut.

Narasumber dari penjualan *non food truck* mengatakan bahwa sebagai berikut:

“harus melayani pembeli dengan ramah, dan jika berjualan, buahnya harus dengan kondisi yang baik atau fresh”

Menurut penjelasan yang disampaikan oleh narasumber bahwasanya cara melayani penjual yaitu dengan ramah dan murah senyum sebab ketika kita berjualan orang senang terhadap kita maka otomatis orang akan membeli dagangan kita. Jika sebaliknya sikap kita terhadap orang tidak murah senyum maka kita tidak akan didekati oleh pembeli.

3. Pemindahan risiko

Pemindahan risiko dapat diartikan kegiatan yang menghadapi risiko dapat dipindahkan kepada pihak lain. Pedagang dipasar buah

mereka mengalihkan risiko dengan beberapa cara seperti yang dinyatakan oleh informan 2 sebagai berikut:

“Sebagian ada juga yang membeli buah yang tidak terlalu bagus lagi, contohnya seperti buah salak yang akan diolah menjadi manisan”

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

Food truck adalah sebuah kendaraan yang dilengkapi fasilitas untuk memasak dan menjual beragam makanan. Barang yang dijual di *food truck* bisa berupa es krim, makanan beku dan sejenisnya, serta beragam makanan yang membutuhkan proses pengolahan terlebih dahulu. Mode bisnis seperti ini berkembang hampir diseluruh dunia sebab banyak kelebihan yang dimiliki. Salah satu kelebihan yang paling menonjol adalah biayanya dapat ditekan, dibandingkan dengan bisnis menggunakan tempat permanen.

Street food dan *food truck* adalah dua fenomena yang tidak dapat terpisahkan. *Food truck* yang sudah booming terlebih dahulu di Negara Paman Sam, adalah bagian dari budaya makan dipinggir jalan, yang semakin ngetren akhir-akhir ini. Hal tersebut disebabkan perekonomian dunia yang mengalami kelesuan sehingga setiap orang ingin memperoleh barang murah namun tetap berkualitas.

2. Kendala atau risiko penjual buah *Food Truck* dan *Non Food Truck* di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember

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

Dalam bisnis pasti akan berhadapan dengan dua pilihan yaitu mendapatkan keuntungan ataupun kerugian. Tidak ada seorang pun yang dapat memastikan bahwa usahanya akan berjalan dengan semestinya atau sebaliknya. Karenanya, dalam Islam tidak mengenal adanya perniagaan atau transaksi yang bebas dari risiko. Informan secara keseluruhan mengatakan bahwa risiko menjual buah pasti ada, risiko yang paling sering dihadapi oleh pedagang ialah Pengendalian buah yang tidak layak dijual kembali atau buah busuk. Buah yang paling cepat

membusuk antara lain buah pepaya, langsung, duku, mangga, jeruk dan anggur. Pengendalian ini disebabkan oleh beberapa faktor, yaitu kurangnya pembeli, faktor cuaca dan pengiriman buah dari agen. Berikut ini merupakan hasil wawancara dengan beberapa pedagang buah di pasar. Pasar Rambipuji Kabupaten Jember Informan 5 mengatakan bahwa:

“Pengendalian-Pengendalian yang pernah saya alami selama berjualan buah adalah buah susut, kering dan kecil-kecil sehingga tidak bisa dijual lagi, penyebab terjadinya yaitu kurangnya pelanggan yang membeli, sedangkan buah yang tertinggal masih banyak karena buah tidak habis dalam satu hari, sehingga terkadang terdapat banyak buah yang begitu, sehingga saya harus membuangnya” (Wawancara dengan Informan 5, 9 Mei 2024).”

Dari wawancara diatas, Informan 5 mengatakan bahwa penyebab Pengendalian buah busuk adalah karena kurangnya pembeli yang datang. Buah yang dijual oleh Informan 5 tidak dapat langsung habis dalam satu hari sehingga membuat buah – buah yang lama bisa menyusut dan sampai tidak bisa dijual kembali. Sedangkan terdapat faktor lain penyebab terjadinya buah busuk seperti wawancara peneliti dengan Informan 3 dan Informan 1 sebagai berikut Berdasarkan hasil wawancara dengan informan - informan diatas, maka bisa kita simpulkan bahwa Pengendalian buah busuk juga di sebabkan karena adanya faktor cuaca. Khususnya apabila terjadi hujan berkepanjangan mengakibatkan buah kurang laku, serta buah yang terkena hujan akan cepat membusuk, terutama pada buah yang banyak mengandung air, buah yang terkena

panas matahari dapat membuat buah jadi menyusut. Lalu ada pedagang yang menjual buahnya dengan menutup bagian depan tokonya dengan memakai tenda, ada pedagang yang hanya menutup buah – buah yang dijualnya dengan kardus agar buah tersebut tidak terkena matahari secara langsung, tetapi buah itu jika terlalu lama tidak terjual akan menyusut dengan sendirinya. Faktor lain penyebab buah busuk adalah dikarenakan keterlambatan pengiriman buah dari agen.

Berikut hasil wawancara dari beberapa informan

'Buah yang diterima oleh agen rusak dikarenakan terhimpit dan panas. Serta tidak adanya kulkas yang membuat proses buah tidak dapat dijual lagi menjadi cepat dan keterlambatan pengiriman buah'' (Wawancara dengan Informan 6, 9 mei 2024).''

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

Informan 3 mengatakan mengatakan bahwa :

'Saya mengambil buah dari agen di pasar Lambaro, dan saya mempunyai langganan agen sendiri, buah tersebut mereka antarkan kesini lalu dijual kepada saya, dan saya mengambil, kalau ada buah yang rusak itu biasa, jika yang rusak ada sekitar 3 kg tetap saya ambil tetapi jika sudah 10 kg itu harus dibilang ke agennya'' (Wawancara dengan Informan 3, 9 mei 2024).''

Informan 7 mengatakan :

“Saya mengambil buah dari agen pasar besar, karena agen disana memesan langsung buah tersebut dari Banyuwangi, saya mempunyai tempat biasa saya pesan buah. Jadi jika saya pesan mereka mengantarkan nya, tapi kadang saya harus menunggu juga buah tersebut jika buah yang saya pesan tidak ada lagi. Lalu jika ada buah yang rusak, Saya tetap mengambil buah yang dikirim oleh agen tersebut karena Pengendalian buah yang busuk atau rusak karena terhimpit itu pasti ada” (Wawancara dengan Informan 7, 10 mei 2024)

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

“Agen kami ambil dari pasar besar, saya pergi langsung ke pasar tersebut untuk melihat langsung. Tetapi terkadang walaupun sudah saya pilih sendiri, pasti tetap ada beberapa buah yang tidak layak dijual lagi. Karena buah yang dibeli di letakkan di dalam kotak ada buah busuk 4 buah, itu tetap diambil, memang sudah Pengendaliannya” (Wawancara dengan Informan 4, 9 mei 2024)”

Informan 5 mengatakan :

“Agen dari pasar besar, saya datang langsung kesana untuk melihat lihat buah yang akan dibeli, tapi pasti juga ada buah yang tidak layak dijual lagi itu karena buah tertimpa timpa dalam keranjang maupun dalam kotak. Buah tetap saya ambil” (Wawancara dengan Informan 5, 10 mei 2024)”

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

1. Kurangnya pembeli sehingga mengakibatkan buah membusuk. Ini diakibatkan karena pedagang buah mengalami kurangnya pembeli sehingga buah yang dijual pedagang tidak habis dalam satu hari. Maka akibat yang diterima oleh pedagang yaitu terjadi kelebihan buah sehingga buah yang telah lama atau buah yang tidak laku dijual akan menyusut dan membusuk. Dari kejadian ini membuat pedagang sering mengalami kerugian.

Faktor cuaca yang dapat mempengaruhi buah, apabila terjadi musim hujan buah akan terkena hujan dan apabila tidak dibersihkan akan membusuk terutama pada buah yang mengandung banyak air contohnya seperti semangka. Dan faktor cuaca lainnya yaitu apabila cuaca terlalu panas akan membuat buah-buahan menyusut dan cepat kering seperti buah jeruk.

2. Buah yang diterima oleh penjual dari agen ada yang rusak dikarenakan terhimpit didalam keranjang dan kotak, serta tidak adanya kulkas yang menyebabkan buah cepat membusuk. Diantara ke 8 pedagang, yang memakai kulkas hanya 4 toko, maka pedagang yang lain harus lebih teliti dalam mengelola Pengendalian nya.

C. Pembahasan temuan

Dalam sub bab ini akan dijelaskan beberapa uraian pembahasan yang sesuai dengan hasil penelitian, sehingga pada pembahasan ini peneliti akan menjelaskan hasil penelitian dengan hasil teori yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya. Data-data yang diperoleh dari pengamatan wawancara mendalam serta dokumentasi sebagaimana telah peneliti deskripsikan pada analisis data kualitatif yang kemudian diidentifikasi agar sesuai dengan tujuan yang diharapkan. Berikut adalah pemaparan dari pembahasan yang akan dikomunikasikan dengan teori-teori yang dijadikan sebagai landasan oleh peneliti dalam penelitian.

1. Pengendalian Risiko Pada Penjual Buah *Food Truck* dan *Non Food Truck* di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember.

Menurut Ajeng Wind, *food truck* adalah sebuah kendaraan yang dilengkapi dengan fasilitas untuk memasak dan menjual beragam makanan. Barang yang dijual di *food truck* bisa berupa es krim, makanan beku, dan sejenisnya, serta beragam makanan yang membutuhkan proses pengolahan terlebih dahulu. Mode bisnis seperti ini berkembang hampir di seluruh dunia sebab banyak kelebihan yang dimiliki. Salah satu kelebihan yang paling menonjol adalah biayanya dapat ditekan, dibandingkan dengan bisnis menggunakan tempat permanen.

Definisi lain mengungkapkan *food truck* merupakan salah satu bentuk inovasi dibidang kuliner yang sedang berkembang. Perkembangan bisnis *food truck* tidak diimbangi dengan penguasaan

pajak restoran atas bisnis *food truck* sehingga menyebabkan *potential loss*. *Potential loss* tersebut seharusnya dapat menjadi sumber-sumber keuangan bagi pemerintah daerah.

Menurut Rakean Tajali Kahfi menjelaskan *food truck* merupakan konsep penjualan makanan dengan menggunakan sebuah kendaraan (umumnya truck modifikasi) sebagai tempat usahanya. Pemesanan, makan, dan pelayanannya dilakukan di dalam kendaraan yang telah didesain sedemikian rupa untuk menarik para konsumen. Namun ternyata dibalik peluangnya menciptakan omzet tinggi, *food truck* juga menyimpan risiko usaha yang tak kalah tingginya bahkan juga bisa berujung pada kebangkrutan usaha. Oleh karena itu dibutuhkan sebuah strategi agar perusahaan dapat menjalankan operasional perusahaan dengan baik, strategi pemasaran dalam suatu perusahaan harus selalu dikembangkan dan disesuaikan dengan kondisi pasar yang selalu berubah.

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

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

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

Dari penjelasan diatas dapat dianalisis langkah-langkah para pedagang dalam mengendalikan risiko dagang buah di Pasar Rambipuji Kabupaten Jember.

1. Mengendalikan kerugian

Pada penelitian yang penulis teliti, pedagang mengatakan jika buah yang sudah lama tidak terjual dikarenakan tidak laku maka pedagang mengendalikan kerugiannya dengan menjual buah yang sudah hampir layu dengan harga yang lebih murah dari harga yang biasanya mereka jual. Selain itu dalam mengendalikan risikonya pedagang juga mempromosikan buah dengan secara jujur, dengan mengatakan buah yang dijual tersebut merupakan buah yang sudah layu dan dijual dengan lebih murah dan pedagang juga akan mempromosikan buah yang masih bagus dengan menjual dengan harga standar. Maka demikian jual beli buah yang telah rusak maupun layu ini dilaksanakan atas dasar suka sama suka. Seperti firman Allah SWT dalam surah An-Nisa' [4] : 29 yaitu:

وَلَا مِّنْكُمْ تَرَاضٍ عَنْ تِجَارَةٍ تَكُونُ أَوْ إِلَّا بِالْبَاطِلِ بَيْنَكُمْ أَمْوَالِكُمْ تَأْكُلُوا لَا أَمْنُوا الَّذِينَ أَيُّهَا

رَحِيمًا بِكُمْ كَانَ اللَّهُ إِنْ أَنْفُسَكُمْ تَقْتُلُوا

Artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan

perniagaan yang berlaku suka sama suka di antara kamu". (Q.S An-Nisa' : 29)⁴⁴

Dari surat diatas Ali ibnu Abu Talhah meriwayatkan dari Ibnu Abbas, Allah berfirman : "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kalian saling memakan harta sesama kalian dengan jalan yang batil. Kaum muslim berkata, "Sesungguhnya Allah telah melarang kita memakan harta sesama kita dengan cara yang batil, sedangkan makanan adalah harta kita yang paling utama.

Maka tidak halal bagi seorang pun di antara kita makan pada orang lain, bagaimanakah nasib orang lain (yang tidak mampu)?" Allah SWT berfirman : Tiada dosa atas orang-orang tuna netra. Dia akhir ayat Allah berfirman terkecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kalian. Ungkapan ini merupakan bentuk *istisna munqati'*.

Seakanakan dikatakan, "Janganlah kalian menjalankan usaha yang dapat menyebabkan perbuatan yang diharamkan, tapi bernigalah yang sesuai dengan aturan yang diakui oleh syariat, yaitu perniagaan yang dilakukan suka sama suka di antara kedua belah pihak, yaitu pihak pembeli dan pihak penjual, berdaganglah dengan mendapatkan keuntungan dengan cara yang diakui oleh syariat." Maksud suka sama suka dalam ayat tersebut diatas adalah tidak adanya unsur pemaksaan dari salah satu pihak, tanpa menjelaskan kualitas

⁴⁴ Al Quran kemaq

barangnya dan hanya mengatakan hal yang baiknya saja pada buah yang akan dijual. Namun, terdapat juga pedagang yang tidak menjelaskan kualitas barang yang di jualnya.

Disini perlu dijelaskan bahwa Islam melarang transaksi jual beli, dimana pembeli merasa di rugikan karena terdapat kecacatan yang baru diketahui setelah terjadinya akad jual beli. Islam sangat memperhatikan keridhaan baik itu antara penjual maupun pembeli, tidak ada pihak yang dirugikan dan tidak mengandung kemudharatan kepada orang lain. Oleh karena itu dalam melakukan transaksi jual beli, kedua belah pihak harus menerima dengan lapang dada dan tidak ada unsur paksaan. Dengan demikian sifat jujur merupakan perilaku yang harus ditanamkan kepada setiap umat Islam khususnya kepada pedagang. Seperti dalam hadits Rasulullah SAW juga bersabda, :

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

Dari surat diatas menjelaskan, keberkahan diantara bersikap jujur akan memudahkan segala urusan kita untuk mendapatkan berbagai jalan keluar. Ibnu Katsir mengatakan“Berlaku jujurilah dan terus berpeganglah dengan sikap jujur. Bersungguh sungguhlah kalian menjadi orang yang jujur. Jauhilah perilaku dusta yang dapat

mengantarkan pada kebinasaan. Moga-moga kalian mendapati kelapangan dan jalan keluar atas perilaku jujur tersebut.⁴⁵

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

Diriwayatkan oleh Abu Hurairah, dimana Rasulullah SAW berangkat bersama rombongan para sahabat ke pasar untuk melakukan pengecekan barang dagangan. Pada Saat itu Rasulullah SAW melewati gundukan makanan, lalu beliau memasukkan tangannya dan mendapati bagian dalam dari gundukan itu basah.

Beliau berkata, “Apa ini wahai penjual makanan? ”Ia berkata, *“Bagian ini terkena air hujan wahai Rasulullah. Mengapa engkau tidak meletakkannya di bagian atas, agar orang yang akan membeli dapat melihatnya? Barangsiapa yang berbuat curang kepada kami, maka ia bukan bagian dari golongan kami.”*(H.R Muslim).

Hadits ini mengisahkan bahwa Rasulullah pada suatu ketika datang ke pasar, lalu beliau melihat ada setumpuk kurma bagus yang sedang dijual, kemudian beliau menginginkan untuk membeli kurma

⁴⁵ Tafsir Al Qur'an Al 'Azhim, Ibnu Katsir, Muassasah Al Qurthubah, 7/313

tersebut. Tetapi ketika Nabi Muhammad SAW memasukkan tangannya dalam setumpuk kurma yang ada di pasar tersebut ternyata ada kurma yang basah yang diletakkan oleh penjual di bawah tumpukan kurma yang bagus tersebut. Kemudian Rasulullah bertanya “Wahai pedagang, kenapa dalam tumpukan ini ada kurma yang basah, kenapa yang kurma yang basah tersebut tidak diletakkan diatas supaya pembeli bisa mengetahui bahwa ada kurma yang basah.”

Dari kejadian tersebut maka Rasulullah mengatakan sesungguhnya orang yang menipu dalam berdagang bukan kaumnya. Dari hadist diatas maka dapat disimpulkan bahwa Rasulullah melarang pedagang untuk menyembunyikan kecacatan yang ada pada barang yang akan dijual. Rasulullah memerintahkan untuk menampakkan barang yang cacat tersebut agar pembeli dapat melihat keadaan yang sebenarnya barang tersebut.

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

2. Pemisahan risiko

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

Sedangkan jika ada buah lebam dan busuk akibat terhimpit oleh buah lain yang dikirimkan oleh agen kepada pedagang maka mereka akan langsung memilih dan memindahkan buah tersebut agar buah lainnya tidak terkena busuknya juga. Dalam hal ini pedagang menjaga kualitas barangnya dengan memperhatikan yaitu memilih buah yang tidak layak dijual lagi langsung dipisahkan agar buah yang lainnya tidak terkena dampak busuk dari buah yang lain. Dalam pandangan Ekonomi Islam produk konsumen yaitu yang berdaya dan bernilai guna yang bisa di konsumsi serta bermanfaat, spiritual dan moral bagi konsumen (Zainal, Antoniu & Hadad, 2014).

Cara terbaik yang dapat kita lakukan selaku produsen yaitu dapat memberikan yang terbaik untuk pelanggan, salah satunya yaitu dengan menjaga kualitas barang yang di perdagangkan dimana kegiatan ini dilakukan untuk menjaga hubungan baik dengan pelanggan. Sebagai seorang pedagang maka dari itu harus menunjukkan spesifikasi barang yang sesuai dengan kualitas dari pada produknya.

Cara Islam memperlakukan barang dalam artian apabila tidak layak lagi untuk dikonsumsi maka dipisahkan agar terciptanya suatu produk yang produktif yang dapat dikonsumsi menjadi suatu produk yang layak dan halal untuk dikonsumsi oleh pembeli karena dalam Islam sangat mengutamakan kualitas produk yang dijual, makanan yang sudah berubah bentuk dan mengeluarkan bau merupakan produk yang sudah tidak layak dikonsumsi. Dalam Ekonomi Islam, konsep halal dan haram itu harus sangat diperhatikan, misalnya didalam perdagangan buah, proses pengendalian yang dilakukan oleh pedagang termasuk kedalam menjaga kualitas barang dagangannya. Mereka mengupayakan dan meminimalisir kemungkinan risiko dengan melakukan pemisahan yang terdapat pada buah dengan memisahkan buah yang tidak layak dijual agar buah yang lain tidak terkena dampaknya, sehingga tercipta makanan yang berkualitas bagus dan layak untuk dikonsumsi pembeli.

3. Pemindahan risiko

Hasil wawancara pedagang mengatakan bahwa menjual kembali buah untuk pembeli yang berdagang manisan, terkadang ada pedagang yang membawa pulang buah untuk dikonsumsi sendiri menjadi manisan, dan ada pengepul yang mengambil buah yang sudah dipisahkan untuk dijadikan pakan ternak. Dalam hal ini pedagang meminimalisir risiko agar kerugian yang dihadapi tidak terlalu besar.

Islam telah mengajarkan untuk senantiasa melakukan pencegahan guna mengantisipasi sesuatu hal yang tidak diinginkan. Karena semua kegiatan yang kita lakukan tidak bisa dipastikan hasilnya, maka berdasarkan kutipan hadist diatas setiap pekerjaan yang dilakukan mestilah dipikirkan akibatnya, karena disetiap kegiatan mengandung risiko. Mengurangi kerugian dengan cara pemindahan risiko atau mentransfer kerugian dengan cara tidak merugikan pihak lain dibenarkan dalam Islam, sesuai dengan kaidah fiqh yang dikemukakan oleh para ulama fiqh yang berhubungan dengan muamalah, segala bentuk muamalah yang direkayasa manusia pada dasarnya adalah dibolehkan atau diizinkan, selama tidak ada dalil yang melarangnya dan tidak bertentangan dengan prinsip dan nilai yang ada dalam al-Qur'an dan as-Sunnah.

2. Risiko Penjual Buah *Food Truck* dan *Non Food Truck* di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember.

Risiko yang dihadapi pedagang buah salah satunya yaitu buah yang sudah tidak layak dijual lagi atau buah yang telah busuk, penyebab risiko tersebut dikarenakan kurangnya pembeli yang datang, faktor cuaca dan buah yang diterima oleh penjual dari agen ada yang rusak dikarenakan terhimpit didalam keranjang dan kotak. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Nurjannah Atasoge (2018), yang mengatakan salah satu risiko yang dihadapi dalam usaha dagang ikan kering yaitu barang yang rusak/busuk. Risiko lain yaitu sepinya pembeli dan risiko ikan

keringnya rusak yaitu cuaca yang buruk maksudnya disini yaitu hujan sehingga ikan kering ini lembab atau basah sehingga mengurangi kualitas ikan tersebut menyusut. Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Piter (2017),

Penyebab Risiko yang muncul ketika memesan buah sampai dengan datangnya buah, saat buah diterima sampai dengan distribusikan, dan saat buah diterima oleh pelanggan, informan mengatakan bahwa terkadang timbul risiko di dalam usaha yang dijalannya saat memesan buah hingga dengan datangnya buah yang diterimanya, ada beberapa yang rusak atau kurang baik dan juga terkadang pengirimannya yang memakan waktu lama. Di dalam berdagang buah-buahan ada beberapa langkah yang ditempuh oleh pedagang dalam mengendalikan risiko yang akan mereka hadapi yaitu:

Pertama, Mengendalikan kerugian, yaitu dengan cara pedagang akan menjual buah yang sudah lama terpajang di toko dengan harga yang lebih murah, buah tersebut disusun terpisah dengan buah yang masih bagus, kemudian mereka akan menjual buah yang baru dengan harga yang lebih tinggi. Pengendalian risiko yang dilakukan pedagang di Pasar Buah Peunayong Banda Aceh ada yang sesuai dengan perniagaan dalam Ekonomi Islam, yaitu menerapkan konsep kejujuran dengan menerangkan kualitas buah yang dijualnya sehingga tidak merugikan pembeli. Tetapi ada juga pedagang yang tidak menjelaskan kualitas buahnya.

Hal ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Fauzi (2015), Mengendalikan kerugian berdagang, dalam hal ini jika terjadi buah yang busuk maka pedagang mengendalikan kerugiannya dengan mengurangi harga buah yang telah lama dijual dan menaikkan harga buah yang baru dijual. Namun perbedaan dalam penelitian sebagaimana yang telah diteliti, ia mengatakan bahwa jika ada buah yang busuk tidak terlalu parah atau buah busuk nya hanya sedikit, maka pedagang menjual buah dengan mencampurkan buah yang busuk tersebut sedikit dengan buah yang bagus dan menurunkan harganya.

Selain itu pada penelitian ini, pedagang mengendalikan kerugiannya dengan menjual buahnya dengan mengimpor keluar kota. Dari data pada penelitian pengendalian risiko pedagang di Kelurahan Simpang Baru didapatkan 2 (dua) Pedagang melakukan kecurangan dengan mencampurkan buah yang busuk dengan yang bagus, maka dalam Islam praktik perdagangan seperti ini sangat tidak sesuai dengan ajaran Islam. Sedangkan 4 (empat) pedagang lain nya tidak melakukan kecurangan.

Kedua, Pengalihan risiko, pedagang buah – buahan di Pasar Peunayong ini di lakukan dengan cara menjual buah untuk diolah menjadi manisan. Islam telah mengajarkan untuk senantiasa melakukan pencegahan guna mengantisipasi sesuatu hal yang tidak diinginkan. Mengurangi kerugian dengan cara mengalihkan risiko atau mentransfer

kerugian dengan cara tidak merugikan pihak lain dibenarkan dalam perniagaan dalam islam.

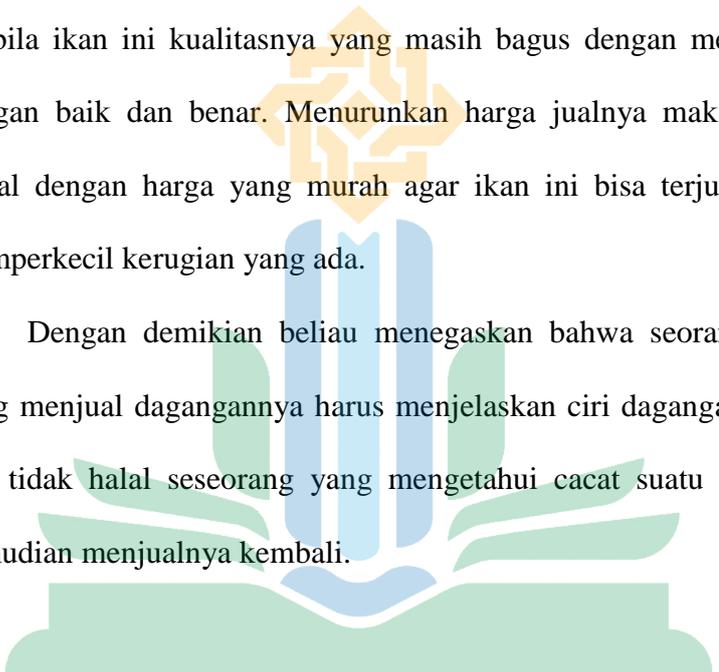
Hal ini sesuai dengan penelitian Muhammad Fauzi (2015), bahwa pengalihan risiko yang dilakukan pedagang di Kelurahan Simpang Baru dalam memindahkan risiko memberikan atau menjual buah - buahan yang telah busuk dengan harga murah kepada pelanggan atau pembeli buah, seperti orang yang membeli buah-buahan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

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

dampaknya, sehingga tercipta makanan yang berkualitas bagus dan layak untuk di konsumsi pembeli.

Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Nurjannah Atasoge (2018), yang mengatakan bahwa barang dagangan yang berlebih disimpan saja, maksudnya yaitu disimpan untuk dijual kembali apabila ikan ini kualitasnya yang masih bagus dengan menyimpannya dengan baik dan benar. Menurunkan harga jualnya maksudnya yaitu dijual dengan harga yang murah agar ikan ini bisa terjual dan dapat memperkecil kerugian yang ada.

Dengan demikian beliau menegaskan bahwa seorang pedagang yang menjual dagangannya harus menjelaskan ciri dagangannya dahulu dan tidak halal seseorang yang mengetahui cacat suatu dagangannya kemudian menjualnya kembali.



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



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

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

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

1. Risiko penjual *food truck* dan *non food truck* di Kecamatan Rambipuji, Kabupaten Jember.

Dalam bisnis pasti akan berhadapan dengan dua pilihan yaitu mendapatkan keuntungan ataupun kerugian.

Risiko penjual *food truck* buah yaitu ketika buah belum panen atau buah dari supply kosong, sehingga tidak banyak pilihan buah yang dijual membuat sepi pembeli, karena tidak adanya buah yang diminati oleh pembeli. Akibatnya jika sepi pembeli buah yang tidak terjual juga akan layu, karena pembeli terkadang minat membeli sebab adanya banyak pilihan buah yang bisa dipilih-pilih untuk dibeli. Juga tidak setiap hari orang membeli buah kecuali ketika ada buah musiman seperti mangga, leci, kelengkeng, duku, rambutan dan lain-lain, serta penjual es buah atau ketika ada acara seperti maulid nabi dan lain-lain. Sedangkan risiko penjual *non food truck* buah adalah pembeli akan membeli buah ditempat yang strategis serta yang mudah dijangkau atau terlihat, sedangkan jika di dalam pasar orang-orang baru jarang tau dan malas untuk mencarinya. Akibatnya banyak orang baru yang tidak mengetahui bahwa di dalam pasar juga ada penjual buah. Orang juga terkadang malas untuk parkir

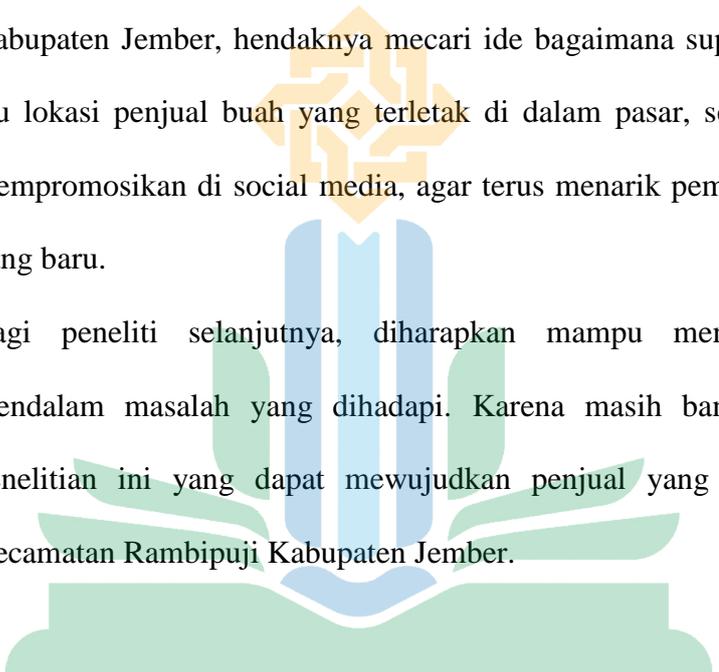
kendaraannya, atau karna sedang terburu-buru. Kecuali orang-orang yang sudah berlangganan ke tempat *non food truck* buah tersebut.

2. Pengendalian risiko pada penjual buah *food truck* dan *non food truck* buah di Kecamatan Rambipuji, Kabupaten Jember. Pengendalian risiko merupakan alat bantu bagi pengusaha dalam proses pengambilan keputusan untuk menghindari risiko yang mungkin akan terjadi serta pengendalian risiko *food truck* dengan cara mengurangi kerugiannya itu, dengan cara pedagang akan menjual buah yang sudah lama terpajang ditoko dengan harga yang lebih murah, buah tersebut disusun terpisah dengan buah yang masih bagus, kemudian mereka akan menjual buah yang baru datang ataupun baru di *supply* oleh produsen/agen dengan harga yang lebih tinggi. Sedangkan pengendalian risiko penjual *non food truck* buah yaitu dengan cara memisahkan buah yang sudah layu namun masih layak dimakan, kemudian di pisahkan dengan yang *fresh* untuk dijual lebih murah dari harga aslinya, kemudian jika masih ada sisa maka penjual *non food truck* buah tersebut akan menawarkan kepada pembeli yang mau untuk dijadikan bonus, dengan demikian diniatkan sedekah sehingga tidak merasa rugi, yang terpenting tetap memiliki pelanggan.

B. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian maka selanjutnya peneliti akan menyampaikan saran-saran yang diharapkan nantinya akan memberikan masukan bagi semua pihak terutama pada penjual buah *food truck* dan *non food truck* yang ada di pasar Rambipuji Kabupaten Jember.

1. Bagi penjual *food truck* buah yang ada di Kecamatan Rambipuji, Kabupaten Jember, hendaknya mempunyai lebih banyak lagi supply, sehingga tetap memiliki berbagai banyak pilihan buah untuk menarik banyak pembeli.
2. Bagi penjual *non food truck* buah yang ada di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember, hendaknya mencari ide bagaimana supaya pembeli tau lokasi penjual buah yang terletak di dalam pasar, seperti halnya mempromosikan di social media, agar terus menarik pembeli-pembeli yang baru.
3. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan mampu meneliti secara mendalam masalah yang dihadapi. Karena masih banyak di luar penelitian ini yang dapat mewujudkan penjual yang sejahtera di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember.



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

DAFTAR PUSTAKA

- Ana S. Rini, *Sukses Buka Toko Kelontong Modal 2,5 Juta* (Yogyakarta: Media Pessindo, 2010).
- Arifin. Alrashid Zachri. 2017. “Perancangan Aplikasi Mobile Pencari *Food Truck*”. *Skripsi Universitas Katolik Parahyangan Bandung*: 51.
- Suharto Babun, dkk, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*(Jember: IAIN Jember Press, 2017).
- Bryan Abimanyu Wicaksono Ignatiaus, “Analisis Dan Usaha Strategi Bauran Ritel *Food Truck* di Kota Bandung”, *Akuntansi Maranathan* 11 (Mei, 2019).
- Cokro Edi Prawiro, *Studi komparasi metode entropy dan metode ROC* (Bandung: Kreatif Industri Nuansa: 2020).
- Esterlin, Nina Ivana, dkk. 2018. “Implementasi Sak EMKM (Entitas Mikro, Kecil dan Menengah) pada *UMKM Borneo Food Truck Samarinda Community*”. *Jurnal Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda*: 179.
- Fattah, Abdul Syarif. 2017. “Rencana Bisnis *Bunny Chow Streetfood* dengan *Food Truck*”. *Skripsi Universitas Padjadjaran*: 58.
- Ghazly Rahman Abdul, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Pustaka Amani 2007), 100.
- Hafidhuddin, Didin, dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah dalam Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2003).
- Husni, William. 2018. “Studi Usaha *Food Truck Bakso Goreng Tjia*”. *Skripsi Universitas Katolik Parahyangan Bandung*: 68.
- Irawan, Darwin. 2020. “Competitive Advantage Pelaku Usaha *Food Truck*”. *Skripsi Universitas Nusantara Persatuan Guru Republik Indonesia Kediri*: 45.
- Ismail, Rifki, Rivai, Veithzal. 2013. *Islamic Risk Management For Islamic Bank*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka.
- Kahfi, Tajalli Rakean. 2017. “Analisis dan Usulan Strategi dan Bauran Ritel *Food Truck* di Kota Bandung”. *Skripsi Universitas Katolik Parahyangan Bandung*: 58.
- Kasmir. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta: Rajawali Pers.

- Layantara, Sofiany. 2016. "Evaluasi Perkembangan BBQ Street Menggunakan Teori Marketing Mix 7P Terhadap Fenomena Food Truck di Surabaya". *Jurnal Universitas Ciputra Surabaya*: 249.
- Lestari, Puji Novi, Bambang, Widagdo. 2018. *Manajemen Penghambat dan Asuransi*, Malang: Universitas Muhammadiyah Malang.
- Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosda karya, 2016).
- Liany, Feby. 2016. "Pengaruh Kualitas Produk Minuman Kopi Terhadap Kepuasan Konsumen di Yellow Truck Coffe". *Skripsi Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung*: 44.
- Maralis, R, *Manajemen Risiko* (Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2019).
- Kasiram, Moh. *Metodologi Penelitian Kuantitatif-Kualitatif*, (Malang: UIN-Maliki Press (Anggota IKAPI), 2008).
- Morrison, 2010. *Periklanan: Komunikasi Pemasaran Pemasaran Terpadu*, Jakarta: Kencana.
- Mulyawan, S, *Manajemen Risiko* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2015).
- Nova Yolanda, *Analisis Pengendalian Risiko Usaha Pedagang Buah Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (Skripsi Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2020).
- Opan Arifudin, Udin Wahrudin, Damayanti Rusmana, *Manajemen Risiko* (Bandung: Widina Bhakti Persada: 2020).
- Palupi, Dyah Hana. 2017. "Penerapan Strategi Bauran Pemasaran Usaha Food Truck di Chip Chop Yogyakarta". *Skripsi Universitas Negeri Yogyakarta*:
- Prawiro, Edi Cokro, dkk. 2020. *Studi Komparasi Metode Entropy dan Metode ROC Sebagai Penentu Bobot Kriteria SPK*, Bandung: Kreatif Industri Nusantara.
- Rini, S. Ana. 2010. *Sukses Buka Toko Kelontong Modal 2,5 Juta*, Yogyakarta: Media Pessindo.
- Soekarno, Stefany Chetlyne. 2016. "Perancangan Modular Furniture untuk Food Truck Penjual Makanan Indonesia". *Jurnal Universitas Kristen Petra Surabaya*: 514.
- Sopiah, Sangadji, Mamang Etta. 2013. *Perilaku Konsumen*, Yogyakarta: Andi

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif*, dan R&D (Bandung: ALFABETA, 2008).

Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*(Bandung: ALFABETA).

Sujarweni Wiratna, *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*, (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015).

Sumber <http://www.readersdigest.co.id/investasi-dan-bisnis/cerdas+berbisnis+food+truck>

Sumber <https://www.maxmanroe.com/kiat-sukses-jalankan-bisnis-kuliner-berkonsep-food-truck.html>

Susilaningsih, Sakunatalawati Devi Ratna LV. 2018. "Panduan Pendirian Usaha *Food Truck*". Jakarta: Badan Ekonomi Kreatif.

Suswinarno, *Aman dari Risiko dalam Pengadaan Barang /Jasa Pemerintah* (Jakarta: Visi Media, 2012).

Sutarno, *Serba-Serbi Manajemen Bisnis* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012).

Tafsir Al Qur'an Al 'Azhim, Ibnu Katsir, Muassasah Al Qurthubah, 7/313

Tim penyusun IAIN, *Pedoman penulisan Karya Ilmiah*, (Jember: IAIN Jember Press: 2017).

Trimulato, "Manajemen Syariah Berbasis Syariah", *Ekonomi Syariah dan Filantropi Islam*, 1 (Mei,2017).

V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*, (Yogyakarta: PT. PustakaBaru, 2015).

Widagdo Bambang, Lestari Puji Novi, *Manajemen Risiko dan Asuransi*, (Malang:Universitas Muhammadiyah Malang, 2018).

Yayat M. Herujito, *Dasar-Dasar Manajemen* (Jakarta: PT. Grasindo, 2001).

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Mu'inatun Mardiyah

NIM : E20172207

Prodi/Jurusan : Ekonomi Syariah/Ekonomi Islam

Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institusi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Dengan ini menyatakan bahwa penelitian dengan judul **“PENGENDALIAN RISIKO PADA PENJUAL BUAH *FOOD TRUCK* DAN *NON FOOD TRUCK* DI KECAMATAN RAMBIPUJI KABUPATEN JEMBER”** adalah benar-benar hasil karya saya sendiri kecuali kutipan-kutipan yang dirujuk sumbernya. Apabila terdapat kesalahan didalamnya, maka sepenuhnya akan menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dan dapat digunakan sebagaimana semestinya

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

Jember, 11 Maret 2024

Saya yang menyatakan



Mu'inatun Mardiyah
NIM. E20172207


MATRIK PENELITIAN

Judul	Variabel	Indikator	Sumber Data	Metpen	Fokus Penelitian
Pengendalian Risiko Pada Penjual Buah <i>Food Truck</i> dan <i>Non Food Truck</i> Di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember	1. Pengendalian Risiko 2. Penjualan <i>Food truck</i> 3. Penjualan <i>Non Food Truck</i>	1. Risiko penjualan 2. Kendala penjualan 3. Strategi penjualan 1. strategi pemasaran 2. penawaran pelanggan	3. Informasi (wawancara) a. Penjual buah <i>food truck</i> Mas eko b. Penjual buah <i>non food truck</i> Mbak Nurul 4. Observasi a. Dokumentasi	1. Pendekatan Kualitatif 2. Jenis Deskriptif 3. Teknik Pengumpulan Data: Wawancara, Observasi, Dokumentasi. 4. Teknis analisis data: deskriptif kualitatif 5. Teknik keabsahan data: Triangulasi sumber	1. Bagaimana Pengendalian Risiko Pada Penjual Buah <i>Food Truck</i> dan <i>Non Food Truck</i> di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember ? 2. Apa Risiko Penjual Buah <i>Food Truck</i> dan <i>Non Food Truck</i> di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember ?

PEDOMAN PENELITIAN

A. Pedoman Observasi

1. Bagaimana pengendalian risiko pada penjual buah *food truck* dan *non food truck* di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember ?
2. Apa risiko penjual buah *food truck* dan *non food truck* di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember ?

B. Pedoman Interview

1. Mengapa anda memilih berjualan buah dengan sistem *food truck* ini ?
2. Bagaimana cara anda mengendalikan risiko dalam penjualan buah *food truck* ?
3. Apa saja risiko yang anda dapatkan dalam berjualan *food truck* ?
4. Strategi apa yang anda lakukan jika buah tersebut tidak laku ?
5. Mengapa anda memilih berjualan buah di pasar Rambipuji dengan sistem *non food truck* ?
6. Bagaimana cara anda mengendalikan risiko dalam berjualan buah *non food truck*?
7. Apa saja kendala yang di dapat dalam berjualan *non food truck*?
8. Mengapa anda tetap mempertahankan berjualan buah *non food truck* di era sekarang?

C. Pedoman Dokumenter

1. Visi Misi penjual buah *food truck* dan *non food truck*



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



Nomor : B-331 /Un.22/7.a/PP.00.9/05/2024
Lampiran : -
Hal : **Permohonan Ijin Penelitian**

08 Mei 2024

Kepada Yth.

Mas Eko Pedagang Buah *Food Truck*
Kec. Rambipuji Jember

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

Nama : Mu'inatun Mardiyah
NIM : E20172207
Semester : xiv (Empat Belas)
Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Ekonomi Syariah

untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai Studi Komparasi Pengendalian Resiko Pada Penjual Buah *Food Truck* Di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember dan Penjual Buah *Non Food Truck* Di Pasar Rambipuji Kabupaten Jember.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER



(Handwritten signature)

Nurul Widyawati Islami Rahayu



(Handwritten mark)



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



Nomor : B-331 /Un.22/7.a/PP.00.9/05/2024
 Lampiran : -
 Hal : Permohonan Ijin Penelitian

08 Mei 2024

Kepada Yth.

Mbak Nurul Pedagang Buah *Non Food Truck*
 Pasar Rambipuji Jember

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

Nama : Mu'inatun Mardiyah
 NIM : E20172207
 Semester : xiv (Empat Belas)
 Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam
 Prodi : Ekonomi Syariah

untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai Studi Komparasi Pengendalian Resiko Pada Penjual Buah Food Truck Di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember dan Penjual Buah *Non Food Truck* Di Pasar Rambipuji Kabupaten Jember.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
 KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
 JEMBER

Bidang Akademik,
 Nurul Widyawati Islami Rahayu



4-

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nurul
Status : Penjual Buah *Non Food Truck*

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas;

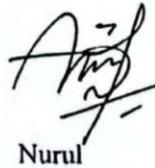
Nama : Mu'inatun Mardiyah
NIM : E20172207
Prodi : Ekonomi Syariah
Fakultas : FEBI
Institusi : UIN KHAS Jember

Telah selesai melakukan penelitian mengenai Pengendalian Risiko Pada Usaha *Non Food Truck* buah Rambipuji, Jember, Mulai tanggal 8 mei - 11 mei 2024 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul **"STUDI KOMPARASI PENGENDALIAN RISIKO PADA PENJUAL BUAH *FOOD TRUCK* DI KECAMATAN RAMBIPUJI KABUPATEN JEMBER DAN PENJUAL BUAH *NON FOOD TRUCK* DI PASAR RAMBIPUJI KABUPATEN JEMBER"**

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarbenarnya dan untuk dapat digunakan semestinya, terimakasih

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

Pemilik Usaha



Nurul

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Eko

Status : Penjual Buah *Food Truck*

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas;

Nama : Mu'inatun Mardiyah

NIM : E20172207

Prodi : Ekonomi Syariah

Fakultas : FEBI

Institusi : UIN KHAS Jember

Telah selesai melakukan penelitian mengenai Pengendalian Risiko Pada Usaha *Food Truck* buah Rambipuji, Jember, Mulai tanggal 8 mei - 11 mei 2024 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul **“STUDI KOMPARASI PENGENDALIAN RISIKO PADA PENJUAL BUAH *FOOD TRUCK* DI KECAMATAN RAMBIPUJI KABUPATEN JEMBER DAN PENJUAL BUAH *NON FOOD TRUCK* DI PASAR RAMBIPUJI KABUPATEN JEMBER”**

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarbenarnya dan untuk dapat digunakan semestinya, terimakasih

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

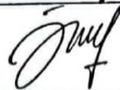
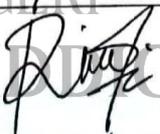
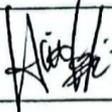
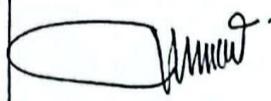
Pemilik Usaha



Eko

JURNAL PENELITIAN

Judul: Studi Komparasi Pengendalian Resiko Pada Penjual Buah *food Truck* Di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember Dan Penjual Buah *Non Food Truck* Di Pasar Rambipuji Kabupaten Jember.

No.	Hari/ Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
1.	Senin, 8 Mei 2024	Penyerahan Surat permohonan izin penelitian pada penjual buah <i>food truck</i> dan <i>non food truck</i> di kecamatan Rambipuji	
2.	Selasa, 9 Mei 2024	Wawancara dengan Mas Eko penjual buah <i>food truck</i>	
		Wawancara dengan penjual <i>food truck</i> yang lain Pak Joko	
		Wawancara dengan penjual buah <i>non food truck</i> yaitu Mbak Nurul	
		Wawancara dengan pembeli buah <i>food truck</i> Ibu Ayu	
		Wawancara dengan masyarakat lain dengan adanya <i>food truck</i> ini Mbak Indah	
3.	Rabu, 10 Mei 2024	Wawancara dengan penjual buah <i>non food truck</i> Mbak Nurul	
		Wawancara penjual buah <i>non food truck</i> yang lain yaitu Mbak Sofia	
		Wawancara dengan pembeli buah <i>non food truck</i> Ibu Ririn	
4.	Kamis, 11 Mei 2024	Wawancara dengan pembeli buah <i>food truck</i> Ibu Halima	
		Wawancara dengan pembeli buah <i>non food truck</i> Ibu Uswa	

LAMPIRAN

Foto bersama suami Mbak Nurul selaku pedagang buah *Non Food Truck*



Kondisi tempat pedagang *Non Food Truck*



Wawancara dengan Ibu Ririn selaku pembeli buah *Non food truck*



Foto bersama Mbak Indah selaku masyarakat sekitar *food truck*



Foto bersama Mas Eko selaku Pedagang buah *food truck*



Kondisi tempat pedagang buah *food truck*

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Mu'inatun Mardiyah
NIM : E20172207
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul : Studi Komparasi Pengendalian Risiko pada Penjual Buah *Food Truck* di Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember dan Penjual Buah *Non Food Truck* di Pasar Rambipuji Kabupaten Jember.

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 25%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 27 Mei 2024

Operator Turnitin

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Luluk Musfiroh, M.Ak

NIP. 198804122019032007

SURAT KETERANGAN

Kami yang bertandatangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Mu'inatun Mardiyah

NIM : E20172207

Semester : XIV (Empat Belas)

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

Jember, 28 Mei 2024
Koordinator Prodi Ekonomi Syariah


Sofiah, M.E.

NIP. 199105152019032005

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

BIODATA PENULIS

Nama : Mu'inatun Mardiyah
Tempat, Tanggal Lahir : Jember, 01 Desember 1997
NIM : E20172207
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah
Alamat : Jl Bedadung Gg Buntu rt 001 rw 014 Rambipuji
Jember

Riwayat Pendidikan

TK As syariah : 2002-2003

SDN Rambipuji 01 : 2004-2010

MTS An Nuriyah : 2011-2013

SMA An Nur Malang : 2014-2016

UIN KHAS JEMBER : 2017-2024