

**PENGENDALIAN RISIKO GAGAL BAYAR DENGAN MENERAPKAN  
SISTEM NON BON PADA TRANSAKSI JUAL BELI DITOKO POJOK  
IJEN DESA KALIANYAR KECAMATAN IJEN KABUPATEN  
BONDOWOSO**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember  
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Program Studi Ekonomi Syariah



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER**

Oleh:

Hesti Rima Desinta  
NIM. E20182347

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI AHMAD SIDDIQ JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
JULI 2022**

**PENGENDALIAN RISIKO GAGAL BAYAR DENGAN MENERAPKAN  
SISTEM NON BON PADA TRANSAKSI JUAL BELI DITOKO POJOK  
IJEN DESA KALIANYAR KECAMATAN IJEN KABUPATEN  
BONDOWOSO**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember  
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh:

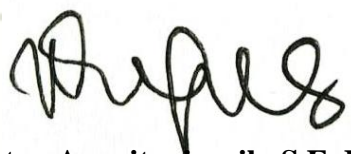
Hesti Rima Desinta  
NIM. E20182347

**UIN**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

**KH ACHMAD SIDDIQ**

Di Setujui Pembimbing:



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

**PENGENDALIAN RISIKO GAGAL BAYAR DENGAN MENERAPKAN  
SISTEM NON BON PADA TRANSAKSI JUAL BELI DITOKO POJOK  
IJEN DESA KALIANYAR KECAMATAN IJEN KABUPATEN  
BONDOWOSO**

**SKRIPSI**

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

Hari: Senin

Tanggal: 01 Juli 2022

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris

**Dr. Saihan, M.Pd.I**

NIP. 197202172005011001

**Hj. Mariyah Ulfah, S. Ag., M.E.I**

NIP. 197709142005012004

Anggota:

1. Retna Anggitaningsih S.E., M.M

2. Dr. Nurul Widyawati IR, S.Sos, M.Si

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. Khairun Rifa'i S.E., M. Si**

NIP. 196808072000031001

## MOTTO

وَيَقُومِ أَوْفُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْتُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ

*Artinya : “Dan wahai kaumku! Penuhilah takaran dan timbangan dengan adil, dan janganlah kamu merugikan manusia terhadap hak-hak mereka dan jangan kamu membuat kejahatan di bumi dengan berbuat kerusakan. (QS. Al-Lukman: 85).<sup>1</sup>*



# UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

---

<sup>1</sup> Al-Qur'an, 31: 85.

## PERSEMBAHAN

Karya ini saya persembahkan untuk orang yang berarti dalam hidup saya, yaitu:

1. Ayahanda Ahmad Hosen dan Ibunda Marsuna tercinta yang telah mencurahkan perhatian, kasih sayang, dukungan do'a serta pengorbanan yang tiada taranya demi kesuksesan masa depanku. Terimakasih Ayahanda dan Ibunda
2. Suami tercinta yang selalu siap mendampingi disetiap waktu dalam menyelesaikan tugas akhir
3. Untuk semua adikku tersayang yang menjadi motivasi dan semangat untuk sukses dan selalu belajar lebih baik sehingga menjadi contoh yang baik buat kalian.
4. Untuk keluarga besarku dan keluarga besar suamiku yang selalu mendoakan kesehatan, keselamatan, kesuksesan dan memberi support terbaik demi kelancaran dalam menyelesaikan program pendidikan S1
5. Untuk adik-adik santri Musholla Nurul Hidayah yang memberikan dukungan dan semangat.
6. Sahabat-sahabat yang selalu mendukung dan mendo'akan yang terbaik

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Ahamdulillah puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis skripsi ini dapat terselesaikan. Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW. Semoga kita termasuk umatnya dan mendapatkan syafaatnya di *yaumul qiyamah*

Skripsi dengan judul *“Pengendalian Risiko Gagal Bayar Dengan Menerapkan Sistem Non Bon Pada Transaksi Jual Beli Di Toko Pojok Ijen Desa Kalianyar Kecamatan Ijen Kabupaten Bondowoso”* ini sebagai salah satu syarat menyelesaikan Program Sarjana Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, UIN KHAS Jember. Proses penelitian skripsi ini bukan tidak ada hambatan, melainkan penuh dengan lika-liku yang membuat penulis harus bekerja keras dalam mengumpulkan data-data sesuai dengan maksud dan tujuan penelitian serta dalam penyusunan skripsi ini. Untuk itu penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE., MM selaku Rektor UIN KHAS Jember yang telah memberikan kesempatan kepada saya untuk bernaung di kampus ini untuk menuntut ilmu
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa'i S.E., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah menyediakan fasilitas dalam proses perkuliahan

3. Ibu Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I, M.E.I selaku Ketua Jurusan Program Studi Ekonomi Syariah yang merangkul mahasiswa dalam memahami mata kuliah sesuai dengan prodi
4. Bapak M.F Hidayatullah, S.H.I, M.S.I selaku Koordinator Program Studi Ekonomi Syariah yang memberikan kemudahan kepada mahasiswa dalam perlengkapan berkas
5. Ibu Retna Anggitaningsih, S.E, M.M selaku Dosen Pembimbing Penelitian Skripsi yang telah meluangkan waktu dn tenaga dalam penyelesaian tugas skripsi
6. Segenap Bapak dan Ibu Dosen UIN KHAS Jember khususnya Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yng telah memberikan ilmunya sebagai bekal hidup, semoga bermanfaat dan barokah
7. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam penyelesaian skripsi baik secara materi atau non materi

Semoga Allah SWT memberikan berkah atas kebaikan mereka semua. Dan semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat serta tambahan pengetahuan bagi semua pihak yang berkaitan dan berkepentingan dengan skripsi ini

Jember, 06 juni 2022

Penulis

Hesti Rima Desinta



## ABSTRAK

**Hesti Rima Desinta, Retna Anggitaningsih, S.E, M.M 2022;** *“Pengendalian Risiko Gagal Bayar Dengan Menerapkan Sistem Non Bon Pada Transaksi Jual Beli Di Toko Pojok Ijen Desa Kalianyar Kecamatan Ijen Kabupaten Bondowoso”*

Manusia merupakan makhluk sosial, dalam arti tidak bisa hidup sendiri tanpa adanya bantuan dari orang lain. Salah satu sarana untuk hidup dengan orang lain adalah dengan harta, karena harta merupakan komponen pokok dalam kehidupan manusia, karena dengan harta manusia dapat berinteraksi satu sama lain melalui muamalah seperti terjun ke dunia bisnis. Meskipun dalam berbisnis adakalanya mengalami kerugian juga keuntungan maupun hambatan. Hambatan tersebut sering disebut dengan risiko dalam berbisnis. Dengan pengetahuan manajemen risiko yang baik, pembisnis dapat mengendalikan dan meminimalisasi risiko yang mungkin terjadi.

Fokus penelitian ini yaitu, 1) Bagaimana pengendalian risiko gagal bayar pada transaksi jual beli di toko pojok ijen Desa Kalianyar Kecamatan Ijen Kabupaten Bondowoso? 2) Bagaimana menerapkan sistem non bon pada transaksi jual beli di toko pojok ijen Desa Kalianyar Kecamatan Ijen Kabupaten Bondowoso?

Tujuan penelitian ini ialah untuk mendeskripsikan pengendalian risiko gagal bayar dan penerapan sistem non bon pada transaksi jual beli di toko pojok ijen Desa Kalianyar Kecamatan Ijen Kabupaten Bondowoso.

Untuk mengidentifikasi permasalahan tersebut, penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Adapun teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Penelitian ini memperoleh kesimpulan 1) Mengambil barang yang diperlukan oleh pembeli dengan menanyakan jumlah barang dan merek barang tersebut, 2) Jika barang yang di perlukan pembeli kosong, maka pemilik toko mengalihkan kepada barang yang sama dengan merek yang berbeda dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli, 3) Memberitahu harga ecer dan harga grosir agar pembeli bisa menentukan jumlah barang sesuai dengan budget yang dimiliki. 4) Memeriksa kembali barang yang dibeli untuk mencegah adanya barang yang lupa diambil ataupun barang yang lupa di total harganya, 5) Apabila selesai ditotal barang belanjanya, namun pembeli berkata jika uangnya kurang, maka pembeli akan mengurangi barang belanjanya. 6) Untuk pembeli yang tidak mau barang dagangannya dikurangi, 7) Pemilik toko lebih memilih gagal transaksi demi menghindari terjadinya gagal bayar pada proses transaksinya. Adapun penerapan sistem non bon di lakukan dengan cara yaitu: 1) Menyediakan stok yang akan habis, 2) Tetap menjadikan konsumen sebagai penggerak utama dalam proses transaksi jual belinya, 3) Tetap memberikan pelayanan yang baik agar konsumen tidak lari kepada toko lain.

**Kata kunci:** Risiko, non bon, transaksi



## ABSTRACT

**Hesti Rima Desinta, Retna Anggitaningsih, SE, MM 2022;** *"Controlling the Risk of Failure to Pay By Implementing a Non-bond System in Sales and Purchase Transactions at the Pojok Ijen Shop, Kalianyar Village, Ijen District, Bondowoso Regency"*

Humans are social creatures, in the sense that they cannot live alone without the help of others . One of the means to live with other people is with wealth, because wealth is a basic component in human life, because with property humans can interact with each other through muamalah like entering the business world. Although in business there are sometimes losses as well as advantages and obstacles. These barriers are often referred to as risk in business. With good risk management knowledge, business people can control and minimize risks that may occur.

The focus of this research is, 1) How to control the risk of default in buying and selling transactions at the corner shop of Ijen Kalianyar Village, Ijen District, Bondowoso Regency?, 2) How to apply the non-bond system to buying and selling transactions at the corner shop of Ijen Kalianyar Village, Ijen District, Bondowoso Regency? . The purposes of this study are, 1) To describe the risk control of default in buying and selling transactions at the corner shop of Ijen Kalianyar Village, Ijen District, Bondowoso Regency, 2) To describe the application of the non-bond system in transactions at the corner shop of Ijen Kalianyar Village, Ijen District, Bondowoso Regency.

This study uses a qualitative approach with a descriptive type of research. In determining the research subject using *purposive* and using data collection techniques through observation, interviews and documentation.

The results of this study are: 1) Taking the items needed by the buyer by asking the number of items and the brand of the item , 2) If the items needed by the buyer are empty, then the shop owner transfers to the same item with a different brand with an agreement between the seller and the buyer , 3) Notify retail prices and wholesale prices so that buyers can determine the number of goods according to their budget . 4) Re-checking the purchased items to prevent items that are forgotten to be taken or items that are forgotten in the total price , 5) When the total price is completed, the buyer says that if the money is not enough, the buyer will reduce his purchases. 6) For buyers who don't want their merchandise to be reduced, 7) Shop owners prefer to fail transactions in order to avoid default in the transaction process . The implementation of the non-bond system is carried out in the following ways: 1) Providing stock that will run out, 2) Continuing to make consumers the main movers in the process of buying and selling transactions, 3) Continuing to provide good service so that consumers do not run to other stores.

**Keywords:** Risk, Non-Bond, and Transaction

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	ii
PENGESAHAN TIM PENGUJI .....	iii
MOTTO .....	iii
PERSEMBAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
ABSTRAK .....	vii
ABSTRACT.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL .....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
<b>BAB I: PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	8
C. Tujuan Penelitian .....	9
D. Manfaat Penelitian .....	9
E. Definisi Istilah.....	10
F. Sistematika Pembahasan .....	12

## **BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN**

A. Penelitian Terdahulu .....	13
B. Kajian Teori .....	32

## **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian.....	56
B. Lokasi Penelitian.....	57
C. Subyek Penelitian.....	57
D. Teknik Pengumpulan Data.....	59
E. Analisis Data .....	63
F. Keabsahan Data.....	66
G. Tahap-Tahap Penelitian .....	66

## **BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS**

A. Gambaran Objek Penelitian .....	68
B. Penyajian Data Dan Analisis.....	79
C. Pembahasan Temuan.....	99

## **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	103
B. Saran.....	105

<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>106</b>
-----------------------------	------------

## LAMPIRAN

1. Matrik Penelitian
2. Surat Pernyataan Keaslian Tulisan
3. Surat Permohonan Ijin Penelitian
4. Surat Selesai Penelitian
5. Dokumentasi
6. Jurnal Kegiatan
7. Biodata Penulis

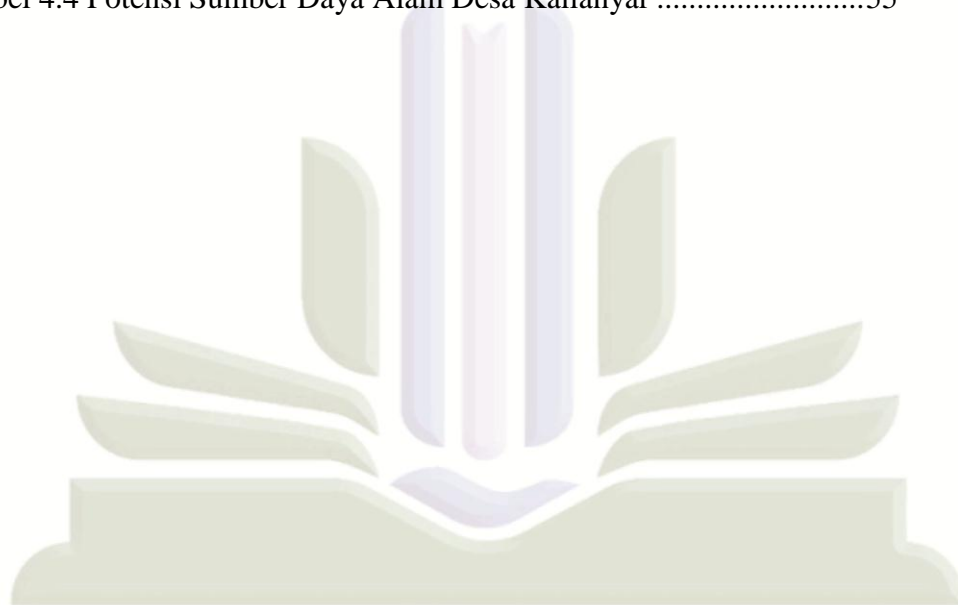


# UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Hasil wawancara toko di Desa Kalianyar .....	5
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....	21
Tabel 4.4 Potensi Sumber Daya Alam Desa Kalianyar .....	55

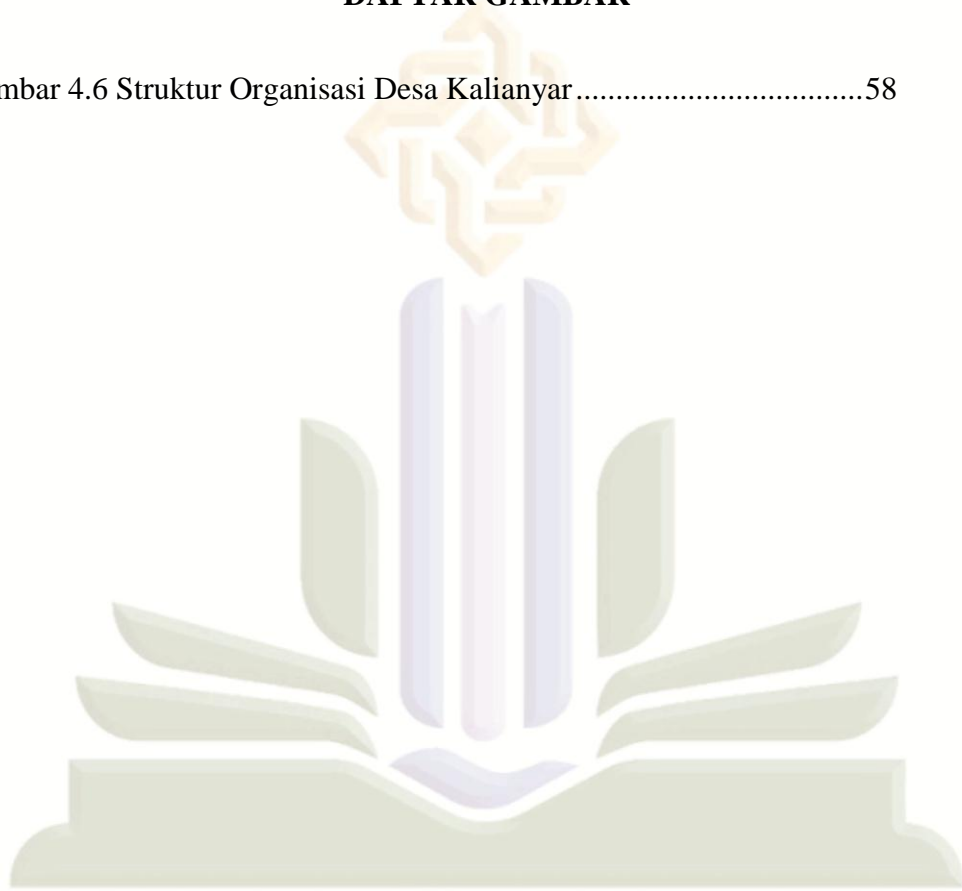


**UIN**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

**DAFTAR GAMBAR**

Gambar 4.6 Struktur Organisasi Desa Kalianyar .....58



**UIN**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER



# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1. Latar Belakang Masalah

Manusia merupakan makhluk sosial yang tidak bisa hidup sendiri tanpa adanya bantuan dari orang lain. Adapun cara untuk hidup dengan orang lain adalah mengumpulkan harta dan mengolahnya, karena harta adalah kebutuhan pokok dalam menjalani kehidupannya, karena mengumpulkan harta manusia juga dapat berinteraksi dengan orang lain melalui akad muamalah untuk mencukupi kebutuhan sehari-harinya. Dengan demikian mengumpulkan harta merupakan pekerjaan utama manusia dalam melakukan kegiatan ekonomi.<sup>2</sup>

Jual beli berasal dari dua kata yaitu kata “jual dan beli” dimana kedua kata tersebut memiliki arti yang berlawanan. Kata “jual” artinya menukar barang dengan uang sesuai kebutuhan, sedangkan kata “beli” memiliki arti yang berlawanan dengan kata jual, beli artinya menukar uang dengan barang yang dibutuhkan. Jual beli adalah kegiatan transaksi yang tidak bisa lepas dari kehidupan sehari-hari manusia. Jika seseorang masih berinteraksi dengan orang lain, maka manusia tersebut pernah menjadi pelaku bisnis entah menjadi penjual ataupun menjadi pembeli.<sup>3</sup>

Hal tersebut menuntut pelaku bisnis tentang suatu pemahaman terhadap agama Islam dan semua pengetahuan tentang hukum halal dan

---

<sup>2</sup> Kuncoro Wahyu, *Risiko Jual Beli Properti* (Jakarta: Raih Asa Sukses, 2015), 11.

<sup>3</sup> Pudjihardjo, Nur Faizin Muhith, *Fiqih Muamalah Ekonomi Syariah* (Malang: UB Press, 2019), 24.

hukum haram.<sup>4</sup> Allah berfirman bahwa transaksi jual beli diperbolehkan, hal tersebut berdasarkan ayat-ayat yang terdapat dalam Al-Qur'an, Hadits, dan ijma' para ulama' besar. Diantaranya ayat yang memperbolehkan kegiatan praktik jual beli yang dijelaskan dalam firman Allah Q.S Al-Baqarah:275 adalah sebagai berikut:

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

Artinya: “Orang-orang <sup>1</sup> akan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah di sebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah di ambilnya terlebih dahulu (sebelum datang larangan): dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka: mereka kekal di dalamnya”.<sup>5</sup>

<sup>4</sup> Adzim, Sa'id Abdul, *Jual Beli* (Jakarta: Qisthi Press, 2008), 1.

<sup>5</sup> Hafizh. Azhar Amrullah, *Tafsir Ayat Ahkam*, (Pamekasan: 2020), 38.

Agama Islam memperbolehkan melakukan kegiatan transaksi pinjam meminjam yang sudah menjadi satu bagian dari kehidupan di dunia ini. Orang yang berhutang adalah orang yang tidak bisa membayar uang belanjanya karena memiliki kebutuhan yang sangat mendesak, sedangkan orang yang memberi hutang adalah orang yang memiliki harta, maka orang tersebut wajib memberinya hutang kepada yang membutuhkan. Namun apabila pemberi hutang mengetahui bahwa orang yang di beri hutang akan menggunakan barang pinjamannya baik berupa uang ataupun barang berharga itu untuk perbuatan yang di larang oleh islam, maka hukum bagi orang yang memberi hutang mendapatkan dosa karena perbuatan tersebut.<sup>6</sup>

Dalam praktik bisnis, pelaku pembisnis dalam menekuni bisnisnya pasti mengalami kerugian dan juga mengalami keuntungan ataupun mengalami hambatan. Hambatan tersebut dinamai risiko dalam berbisnis. Risiko adalah ketidakpastian tindakan pelaksanaan atau interpretasi dari kontra dan peraturan. Risiko terdiri dari risiko murni (*pure risk*) adalah kemungkinan terjadinya risiko yang apabila terjadi akan menyebabkan kerugian, selanjutnya risiko spekulasi yaitu risiko yang kemungkinan terjadi, apabila terjadi risiko ini akibatnya mungkin rugi tetapi juga kemungkinan mengalami untung. Manajemen risiko adalah bagian penting dalam manajemen strategis bagi suatu organisasi. Manajemen risiko adalah suatu proses yang di kembangkan secara terus menerus yang

---

<sup>6</sup> Muhamad Syafi'i Antonio, *Perbankan Syariah: Dari Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 133.

pelaksanaannya berdasarkan strategi yang harus diikuti dengan implementasi strategi.

Adanya proses analisis risiko membantu operasi suatu organisasi menjadi sangat efektif dan efisien dengan cara mengidentifikasi risiko-risiko yang perlu di perhatikan oleh manajemen. Manajemen tersebut membutuhkan skala prioritas yang berupa tindakan pengendalian risiko berdasarkan potensi keuntungan dan juga potensi manfaatnya bagi suatu organisasi. Apabila terjadi kerugian dalam suatu organisasi maka harus di barengi dengan adanya tindakan estimasi serta di bandingkan dengan hasil, sehingga manajemen dapat memutuskan dan mengimplementasikan kebijaksanaan pengendalian risiko.<sup>7</sup>

Berbagai risiko tidak hanya terjadi dan di hadapi oleh suatu organisasi ataupun perusahaan besar, akan tetapi risiko juga bisa di hadapi oleh kalangan kecil dalam melakukan bisnisnya tepatnya di Desa Kaliyantar. Sebagian besar banyak masyarakat yang menjadi pedagang toko kecil maupun toko besar. Toko besar dan kecil tentunya membutuhkan pembeli. Sebagian toko menerapkan jual beli dengan sistem bon dan hanya satu toko yang menerapkan sistem jual beli dengan sistem non bon<sup>8</sup>. Toko tersebut bernama toko pojok ijen.

Dari banyak toko yang ada di Desa Kaliyantar Kecamatan Ijen Kabupaten Bondowoso yang menerapkan sitem bon dalam transaksinya

---

<sup>7</sup> Siahaan Hinsa, *Manajemen Risiko Pada Perusahaan dan Birokrasi*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2009), 23

<sup>8</sup> Hasil Wawancara Pada 2 Pemilik Took Di Desa Kaliyantar, 30 Oktober 2020

dikarenakan para pembeli yang berasal dari desa tersebut adalah masyarakat yang pekerjaannya mayoritas sebagai buruh harian lepas. Gaji yang diterima oleh para buruh harian lepas yaitu setiap bulan 2 kali yakni pada tanggal 5 dan tanggal 15. Alasan toko tersebut menerapkan bon pada setiap kegiatan transaksinya ialah karena gajian buruh terkadang tidak sesuai dengan tanggal yang sudah ditentukan dan juga sedikitnya lapangan pekerjaan yang di sediakan oleh pihak perkebunan sehingga tidak bisa memperkerjakan semua buruh di Desa Kalianyar Kecamatan Ijen Kabupaten Bondowoso. Hal tersebut menjadi alasan masyarakat untuk menghutang di toko yang menerapkan sistem bon.<sup>9</sup>

Sedangkan toko pojok ijen merupakan satu-satunya toko yang berani menerapkan sitem non bon. Padahal lokasi toko pojok ijen berada ditengah penduduk yang mayoritas pekerjaannya sebagai buruh di PT.Perkebunan Nusantara XII. Dengan diterapkannya sistem non bon. Toko pojok ijen tetap bisa mempertahankan para konsumen yang semakin hari semakin banyak pelanggannya. Harga yang ada di toko pojok ijen lebih murah daripada ditoko yang menerapkan sistem bon dan toko pojok ijen satu-satunya toko yang menyediakan pembayaran melalui ATM. Pembelian grosir dan pembelian ecer memiliki harga yang sama. Dalam mempertahankan pelanggan, toko pojok ijen menjual dengan harga lebih murah.

---

<sup>9</sup> Dimas, Wawancara, Bondowoso, 2 November 2020

Selain letak toko pojok ijen yang strategis, toko pojok ijen juga memiliki cara yang efektif dalam menambah jumlah pembeli yaitu dengan menambah beberapa produk kecantikan (skincare) yang menjadi minat para perempuan. Untuk stok terbaru yang di sediakan oleh toko pojok ijen, maka produk tersebut akan langsung di posting di sosial media untuk memberi tahu kepada pembeli bahwa barang yang butuhkan telah tersedia di toko tersebut. Setelah postingan barang tersebut diketahui oleh pembeli, maka akan banyak pembeli berdatangan ke toko pojok ijen untuk membeli barang yang di butuhkan. Toko pojok ijen juga merupakan toko yang berhasil dalam mempertahankan minat konsumen.

Toko yang menerapkan sistem non bon juga mengalami risiko yang sering terjadi. Diantaranya minat pembeli yang semakin banyak di waktu tertentu. Pada saat masyarakat mulai menerima gaji, maka pada saat itu akan banyak para pembeli yang berbelanja kepada toko tersebut. Risiko akan terjadi jika pelayanan tidak di imbangi dengan pengawasan. Pengendalian risiko yang di lakukan oleh pedagang tersebut yaitu melayani ,menyediakan barang yang di butuhkan dan juga mengawasi para pembeli.<sup>10</sup>

Toko Pojok Ijen menjadi satu-satunya toko yang menerapkan sistem non bon pada setiap transaksinya. Berikut nama-nama toko dan sistem yang diterapkan dalam proses jual belinya:<sup>11</sup>

<sup>10</sup> Observasi Di Toko Dengan Sistem Non Bon, 30 Oktober 2020

<sup>11</sup> Toko Desa Kalianyar, Wawancara, Bondowoso, 4 november 2020



Tabel 1.1

No	Nama	Sistem transaksi yang diterapkan
1	Ibu Dimas	Sistem bon karena jika menerapkan sistem non bon pembeli akan lari ke toko lain
2	Ibu Fista	Pada awal membuka toko saya menerapkan sistem non bon akan tetapi tidak bertahan lama karena toko saya sepi pembeli
3	Ibu Dewi	Saya menerapkan sistem bon karena kasian dengan pembeli yang gajinya sedikit dengan syarat setiap berhutang setidaknya membayar sebagian hutang yang lalu
4	Ibu Kip	Saya menerapkan bon karena sekarang banyak toko baru di Kalianyar, jika saya menerapkan sistem non bon, saya takut pelanggan saya lari ke toko lain
5	Ibu Riska	Saya menerapkan bon dari awal membuka toko karena saya tau tidak semua pelanggan mempunyai uang untuk berbelanja
6	Ibu Dedi	toko saya kan berada di pinggir jalan, jadi saya menerapkan bon khusus pelanggan yang berasal dari Desa Kalianyar, akan tetapi saya tidak menerima bon untuk pelanggan luar desa saya
7	Ibu Sigit	Saya yang baru membuka toko memang sudah di putuska untuk menerapkan sistem bon karena toko saya berada di tangan rumah yang padat. Hal tersebut dilakukan agar pelanggan semakin banyak di toko saya
8	Ibu Sani	Saya merupakan toko yang paling lama di desa ini yang menerapkan bon karena toko saya buka dimana pada saat itu masih susah-susah mencari pekerjaan
9	Ibu Suci	Saya menerapkan sistem bon karena saya tidak berani untuk menerapkan sistem non bon. Takut tidak ada yang membeli di toko saya
10	Ibu Supia	Saya tidak bisa menerapkan sistem non bon karena gaji warga di sekitar saya tidak menentu. Terkadang juga ada warga yang tidak kerja

Sumber: Dari pemilik toko di Desa Kalianyar

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik toko yang ada di Toko Pojok Ijen bahwa toko yang menerapkan sistem jual beli dengan

bon, ternyata juga banyak sekali mengalami risiko yaitu kerugian dan hambatan dalam menyetok barang karena biaya tidak sesuai dengan laba, artinya laba masih sedikit. Jika pedagang tidak menyetok barang di toko maka pembeli akan berpindah ke toko lain untuk memenuhi kebutuhannya. Jadi pengendalian risiko yang dilakukan pedagang yaitu mengontrol setiap masyarakat yang melakukan transaksi bon untuk membayar dengan batas waktu yang telah ditentukan.<sup>12</sup>

## 2. Fokus Penelitian

Rumusan masalah merupakan bentuk pertanyaan yang di ajukan oleh peneliti sebagai arah dalam penelitian secara keseluruhan. Namun sesungguhnya sebelum menetapkan rumusan masalah, peneliti memiliki pertanyaan-pertanyaan yang muncul setelah pada proses identifikasi masalah penelitian. Pertanyaan-pertanyaan tersebut di sebut pertanyaan penelitian, dimana berisi sekumpulan pertanyaan yang muncul setelah memahami masalah apa yang perlu di angkat dalam sebuah penelitian<sup>13</sup>

Penelitian ini memfokuskan pada pengendalian risiko gagal dan bisa di sebut orang yang kaya di desa kaliyantar.

Adapun fokus penelitian antara lain:

- 1) Bagaimana pengendalian risiko gagal bayar pada transaksi jual beli di Toko Pojok Ijen Desa Kaliyantar Kecamatan Ijen Kabupaten Bondowoso?

<sup>12</sup> Obsevasi Di Toko Dengan Sistem Bon, 31 Oktober 2020

<sup>13</sup>Manzilati Asfi, *Metodologi Penelitian Kualitatif: Paradigma, metode Dan aplikasi* (Malang: UB Media, 2017), 51.

- 2) Bagaimana menerapkan sistem non bon pada transaksi jual beli di Toko Pojok Ijen Desa Kalianyar Kecamatan Ijen Kabupaten Bondowoso?

### 3. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian di tetapkan berdasarkan rumusan masalah penelitian. Pada penelitian, tujuan menjadi yang paling penting kaena berperan sebagai arahan pada keseluruhan proses penelitian.<sup>14</sup>

- 1) Untuk mendeskripsikan pengendalian risiko gagal bayar pada transaksi jual beli di Toko Pojok Ijen Desa Kalianyar Kecamatan Ijen Kabupaten Bondowoso
- 2) Untuk mendeskripsikan penerapkan sistem non bon pada transaksi jual beli di Toko Pojok Ijen Desa Kalianyar Kecamatan Ijen Kabupaten Bondowoso

### 4. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini di dapat setelah tercapaiannyatujuan penelitian. Seandainya dalam penelitian, tujuan dapat tercapai dan rumusan masalah dapat di pecahkan secara tepat dan akurat. Kegunaan dari manfaat penelitian ini peneliti mempunyai dua hal yaitu mengembangkan ilmupengetahuan secara teoritis dan membantu mengatasi, memecahkan dan mencegah masalah yang ada pada objek yang akan di teliti. Kegunaan hasil penelitian ini terhubung dengan berbagai sarana-sarana yang di ajukan setelah kesimpulan. Kegunaan hasil

---

<sup>14</sup> Ibid, 53.

penelitian merupakan follow up pengguna informasi yang di dapat dari kesimpulan.<sup>15</sup>

Penelitian ini di harapkan dapat memberi manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis.

Yaitu manfaat yang dapat memberi sumbangsih pemikiran, ilmu pengetahuan, pengembangan serta memperluas pengetahuan tentang ilmu manajemen terutama dalam mengendalikan risiko gagal bayar dengan sistem non bon pada transaksi jual beli.

2. Manfaat praktis.

Memberikan masukan utamanya kepada para pedagang atau penjual di Desa Kalianyar beberapa ilmu pengetahuan. Sehingga bisa di jadikan dasardalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan pengendalian risiko gagal bayar.

## 5. Definisi Istilah

Definisi istilah dalam peneitian atau definisi operasional variabel penelitian. Batasan atau definisi ini penting di kemukakan agar memberikan kejelasan tentang variabel, istilah atau konsep yang di gunakan dalam penelitian. Peneliti mengikuti batasan atau definisi tersebut dan sekaligus memberikan informasi kepada pembaca terkait dengan

---

<sup>15</sup> Zamzam. Firdaus Fakhry, *Aplikasi Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2018), 54.

variabel, istilah atau konsep yang di gunakan oleh peneliti dalam penelitian yang di kerjakan.<sup>16</sup>

### 1. Pengendalian Risiko

Pengendalian adalah suatu proses atau cara, perbuatan mengendalikan dan pengekanan. Pngendalian (*control*) merupakan upaya untuk menjaga atau menghilangkan risiko<sup>17</sup>.

Maksudnya adalah pengendalian risiko itu berfungsi untuk mengendalikan setiap kemungkinan risiko yang akan terjadi pada setiap perusahaan atupun setiap organisasi

### 2. Sistem non bon

Bon merupakan surat kecil yang berisi tentang keterangan pengambilan suatu barang, peminjaman uang dan sebagainya. Sedangkan arti dari kata mengebon ialah meminjam barang ataupun uang yang nantinya barang pinjaman tersebut harus dikembalikan ataupun di bayarkan kepada pemiliknya.

Maksud dari sistem non bon adalah sebuah pengaturan dalam transaksi muamalah yang menerapkan pembelian secara langsung tanpa adanya akad utang piutang.

---

<sup>16</sup> Setyosari punaji, *Metode Penelitian Pendidikan dan pengembangan*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2016), 301

<sup>17</sup> Susilo. Dkk, *Manajemen Risiko*, (Jakarta: PT Grasindo,2018),34

## 6. Sistematika Pembahasan

1. Pada bagian awal terdiri dari halaman judul, kata pengantar dan daftar isi. Bab pertama menjelaskan tentang pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, fokus penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, kajian kepustakaan, metodologi penelitian, tahap-tahap penelitian, sistematika pembahasan dan daftar pustaka.
2. Pada bagian inti, menjelaskan tentang pengertian manajemen risiko, strategi pemasaran, jual beli dan perilaku konsumen.





## BAB II

### KAJIAN KEPUSTAKAAN

#### 1) Penelitian Terdahulu.

Kajian empirik penelitian terdahulu dilakukan dengan cara membandingkan hasil antara penelitian sekarang dengan penelitian terdahulu, yang bertujuan untuk mengetahui posisi penelitian sekarang dengan penelitian terdahulu yang sejenis. Persamaan variabel yang di temukan dari hasil penelitian terdahulu, mendukung atau di terima oleh penelitian ini. Sedangkan perbedaan variabel yang di temukan dari hasil antara penelitian terdahulu, tidak mendukung atau di tolak oleh penelitian ini.<sup>18</sup> Beberapa penelitian yaitu sebagai berikut:

a Moh. Syifa'ul Hisan dkk, *“Revitalisasi Prudential Principle Perbankan Syariah Melalui Manajemen Risiko”*(2017), Jurusan Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember.

Dalam penelitian terdahulu tersebut rumusan masalahnya yaitu penilaian tingkat kesehatan bank, perubahan standar ukuran penilaian kesehatan bank dari CAMELS menuju RGEC, manajemen risiko, tujuan, cakupan, proses manajemen risiko dan implementasi manajemen risiko di perbankan syariah.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Moh. Syifa'ul Hisan dkk menunjukkan bahwa manajemen risiko berperan penting

---

<sup>18</sup> Ekasari Ratna, *Model Efektifitas Dana Desa Melalui Pemberdayaan Ekonomi*, (Malang: AE Publishing, 2020), 38

dalam mewujudkan Prudential principle diperbankan syariah maupun juga diperbankan konvensional.<sup>19</sup> Oleh karena itu, perbankan harus selalu meningkatkan kinerja dalam melakukan manajemen risiko agar prudential principle selalu terjaga dengan baik. Sebab prudential principle sangat erat hubungannya dengan tingkat kesehatan suatu bank. Apabila prudential principle suatu bank tidak baik, maka sulit dikatakan bank yang bersangkutan termasuk bank yang sehat. Konsekuensinya, bank yang tidak sehat akan membuat masyarakat enggan berhubungan dengannya.

- b Putu Yunita Sari. Anantawikrama Tungga Atmadja. Gede Adi Yuniarta. *“Analisis Pengendalian Risiko Kredit Macet Dengan Implementasi Konsep Tat Rwam Asi Pada Lembaga Perkreditan Desa Tigawasa”*(2017), Jurusan Akuntansi Program S1 Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja.

Hasil penelitian ini menggunakan pendekatan dan jenis penelitian kualitatif, dengan anggapan bahwa peneliti yang menjadi instrumen dalam penelitian. Peneliti juga menggunakan beberapa alat bantu dalam melakukan penelitian seperti, kamera *tape recorder* atau *hand phone*.

Hasil dari penelitian ini adalah bahwa Lembaga Pengkreditan Desa Tigawasa pertama ada pada tahun 2002-2015,

<sup>19</sup> Moh. Syaifa'ul Hisan dkk, *“Revitalisasi Prudential Principle Perbankan Syariah Melalui Manajemen Risiko”*, Jurnal Study Al-Qur'an dan Hukum Vol.03 No. 02, (November: 2017), 275.

namun mengalami kebangkrutan juga pada tahun tersebut. Pada tanggal 29 Agustus 2018 LPD berkatifitas lagi karena atas usul dari Kepala Desa Tigawasa pada saat itu. Menurut Kepala LPD Tigawasa yaitu perkembangan lembaga Pengkreditan mengalami peningkatan sejak pertama kali didirikan, begitupun dengan masyarakat juga sudah bisa menunjukkan keinginannya tentang membangun LPD yang dulu mengalami suatu kebangkrutan sebanyak 3 kali. Hal tersebut dibuktikan yaitu bahwa sampai saat ini persentase dari jumlah peminjam yang kurang lancar dalam membayaransurannya kurang lebih sekitar 5%.<sup>20</sup>

Adapun hasil persamaan penelitian tersebut dengan hasil penelitian peneliti berada pembahasan tentang cara mengendalikan terjadinya risiko dan juga pembahasan yang menjelaskan tentang penyebab adanya ketidاكلancaran dalam proses pembayaran. Perbedaan dari hasil penelitian ini yaitu peneliti terdahulu menerapkan konsep tat twam asi kepada lembaga pengkreditan di desa tigasawa terutama dalam mengendalikan kemungkinan terjadinya risiko. Sedangkan peneliti menerapkan sistem non bon pada transaksi jual beli dalam mengendalikan risiko gagal bayar di Desa Kalianyar Kecamatan Sempol Kabupaten Bondowoso.

---

<sup>20</sup> Putu Yunita Sari. Anantawikrama Tungga Atmadja. Gede Adi Yuniarta, “*Analisis Pengendalian Risiko Kredit Macet Dengan Implementasi Konsep Tat Rwam Asi Pada Lembaga Perkreditan Desa Tigawasa*”, Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi UNDIKSHA. Vol, 8 No, 2. (2017).

- c Sita Afifatus Sa'diyah. “*Analisis Penerapan Pengendalian Risiko Pada Produk Kafalah Pembiayaan Surety Bond di PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah KPS Surabaya*” (2017), Universitas Islam Negeri Sunan Ampel iFakultas Ekonomi Dan Bisnis Syariah Program Studi Ekonomi Syariah Surabaya).

Skripsi ini menggunakan metode kualitatif artinya penelitian yang menggunakan latar ilmiah yaitu menafsirkan fenomena yang terjadi. Maka bisa disimpulkan bahwa metode penelitian kualitatif merupakan hasil penelitian yang di lakukan untuk memaparkan suatu fenomena yang di lakukan oleh objek penelitian yang berdasarkan teori ilmiah yang ada.

Hasil dari penelitian ini bahwa risiko yang di khawatirkan pada produk kafalah pembiayaan *surety bond* oleh PT.JPAS KPS Surabaya yaitu risiko klaim. Dimana besar kecilnya klaim dalam sebuah lembaga penjaminan sangat mempengaruhi terutama dalam pengelolaan dana. Apabila pencadangan dana terlalu besar yang digunakan agar menutupi klaim namun bisa menyebabkan penurunan profit dan juga dapat mempengaruhi tingkat kesehatan perusahaan tersebut, namun apabila pencadangan dana yang ada kecil akan menyebabkan hal tersebut tidak dapat menutupi klaim yang terjadi.<sup>21</sup>

<sup>21</sup> Sita Afifatus Sa'diyah, Skripsi: “*Analisis Penerapan Pengendalian Risiko Pada Produk Kafalah Pembiayaan Surety Bond di PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah KPS Surabaya*”. (Surabaya, 2017). 62.

Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang dilakukan peneliti terletak pada metode pengambilan data yaitu melalui observasi dan wawancara. Perbedaannya penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu terletak pada fokus penelitiannya, jika peneliti terdahulu fokus penelitiannya 1) bagaimana risiko-risiko pada kafalah pembiayaan *surety bond* di PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah KPS Surabaya 2) bagaimana penerapan pengendalian risiko pada produk kafalah pembiayaan *surety bond* di PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah KPS Surabaya. Sedangkan peneliti fokus penelitiannya 1) Bagaimana menerapkan sistem non bon pada transaksi jual beli di Desa Kalianyar 2) Bagaimana pengendalian resiko gagal bayar pada transaksi *jual beli di Desa Kalianyar*

- d Sulastry Tahumang, Ventje Ilat, Treesje Runtu, "Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada PT. Hasjrat Abadi Toyota Cabang Manado" (2017), Jurnal Riset Akuntansi Going Concern 12(2).

Metode penelitian adalah penelitian kualitatif yang menjelaskan mengenai sistem pengendalian atas piutang yang di jalankan pada perusahaan tersebut. Hasil dari penelitian tersebut adalah bahwa sistem pengendalian internal piutang usaha pada PT. Hasjrat Abadi Toyota Cabang Manado telah di terapkan dengan baik, berdasarkan Lingkungan Pengendalian, Penentuan Risiko,

Aktivitas Pengendalian, Informasi Komunikasidan Pengawasan Dan Pemantauan.<sup>22</sup>

Adapun letak persamaan hasil penelitian ini dengan hasil penelitian peneliti berada pada metode penelitan yang sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Sedangkan letak perbedaannya yaitu pada metode pengumpulan data dan pembahasan analisis piutang.

e Zamzami Emilia Rizki Puteri, *“Strategi Pengelolaan Risiko Produksi Kopi Di Desa Kramat Sukoharjo Kecamatan Tanggul Kabupaten Bondowoso”* (2018), Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember.

Dalam penelitian terdahulu peneliti menjelaskan ujuan dari penelitian tersebut adalah untuk Mengetahui Dan Mendreskripsikan Penyebab risiko produksi kopi yang ada di Desa Kramat Sukoharjo Kecamatan Tanggul Kabupaten Jember Dan untuk mengetahui dan mendreskripsikan strategi pengelolaan risiko di Desa Kramat Sukoharjo Kecamatan Tanggul Kabupaten Jember.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Zamzami Emilia Rizki Puteri menyimpulkan

---

<sup>22</sup> Sulastry Tahumang, dkk. *”Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada PT.Hasjrat Abadi Toyota Cabang Manado”*. Jurnal Riset Akuntansi. Vol, 12 No, 2. ( 2017). 244.



Bahwa kriteria risiko di Desa Kramat Sukoharjo Kecamatan Tanggul Kabupaten Jember tergolong dalam bagian risiko yang rendah. Hal tersebut dibuktikan dengan adanya keberhasilan yang diperoleh oleh Desa Kramat lebih besar apabila di bandingkan adanya kegagalan. Akan tetapi petani Desa Kramat masih kurang dalam mengoptimalkan adanya kemampuan yang ada pada diri petani untuk di implementasikan untuk mengelola tanaman terutama pada tanaman kopi. Apabila petani bisa menimplementasikan kemampuan yang petani miliki, dengan adanya risiko yang masih tergolong rendah dalam artian hanya ada sedikit kesalahan dari Sumber Daya Manusia (SDM) hal tersebut dapat teratasi karena itu tidak terjadi terus menerus<sup>23</sup>

Dari penelitian terdahulu tersebut dapat diketahui perbedaannya yaitu bahwa dalam penelitian terdahulu yaitu pada objek penelitiannya yang fokus kepada risiko pada produksi kopi sedangkan peneliti lebih fokus kepada risiko yang terjadi pada sistem jual beli. Persamaan dalam penelitian ini terletak pada metode penelitian ini yaitu menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif

---

<sup>23</sup> Zamzami Emilia Rizki Puteri, Skripsi: “Strategi Pengelolaan Risiko Produksi Kopi Di Desa Kramat Sukoharjo Kecamatan Tanggul Kabupaten Bondowoso” (Jember: IAIN Jember, 2018). 40.

f Indra Setiawan. “*Bedah Kasus Gagal Bayar Dan Kerugian PT.Asuransi Jiwasraya (Persero)*” (2020), Program Studi Akuntansi, fakultas Ekonomi Institut Dan Informatika (IBI).

Skripsi ini menggunakan metode penelitian yang di lakukan adalah metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Karena metode penelitian kualitatif tersebut dapat menentukan cara mencari informasi, mengumpulkan data , mengolah juga menganalisis semua data dari hasil penelitian yang dilakukan tersebut.

Penelit dalam melakukan melakukan penelitian dengan cara bedah kasus gagal bayar dan kerugian PT. Asuransi Jiwasraya (Persero) dengan menggambarkan analisis SWOT, semua strategi dalam pemasaran, *competitive Advantage*, *Good corporate Governance*, dan beberapa peran Internal Kontrol pada PT. Asuransi Jiwasraya (Persero). Dalam mengumpulkan data dilakukandengan teknik pengamatan,dan dokumentasi yang dapat dipergunakan untuk mendukung penyusunan dalam hasil penelitian yang dilakukan.Tujuan dari penelitian kualitatif yaitu untuk memperoleh gambaran sepenuhnya mengenai beberapa hal menurut peneliti.

Hasil penelitian beranggapan bahwa PT.Asuransi Jiwasraya (Persero) adalah asuransi yang sudah lama dan juga termasuk ke dalam perusahaan asuransi yang *ustainable*. Akan

tetapi dalam perjalanannya, Jiwasraya akan terus menemukan semua inovasi-inovasi yang membuat perusahaan asuransi ini bagaimana perusahaan tersebut semakin berkembang. Strategi yang sudah dilakukan Jiwasraya untuk mengelola *cash flow* dalam perusahaan yaitu dengan mengeluarkan beberapa produk JS Saving Plan di lakukan dengan cara memberikan *return* yang menarik *fixed* diangka 6-11 % pertahun. Hal tersebut menyebabkan Jiwasraya sudah keluar dari *core* bisnis dan tidak fokus untuk mengelola keuangandengan baik.<sup>24</sup>

Perbedaannya berada pada penambahan tentang pembahasan kerugian di PT.Asuransi Jiwasraya serta dalam penelitian menggunakan analisis SWOT.

g Mega Inggawati, “Pengendalian Risiko Berbasis Kotak Penagihan Untuk Pembiayaan Murabahah Di KSPPS Muamalah Berkah Sejahtera (MBS) Cipta Menanggal Surabaya”(2018), Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Program Studi Ekonomi Syariah Surabaya.

U Penelitian ini bertujuan mengatasi risiko pembiayaan murabahah dan tinjauan pembiayaan dengan cara menggunakan kotak penagihan di KSPPS Muamalah Berkah Sejahtera Cipta Menanggal Surabaya.

<sup>24</sup> Indra Setiawan, “Bedah Kasus Gagal Bayar Dan Kerugian PT.Asuransi Jiwasraya (Persero)”. Jurnal Akuntansi dan Bisnis Indonesia Vol, 1 No, 1. (April: 2020). 41.

Penelitian ini termasuk penelitian kualitatif yang menggunakan pendekatan diskriptif, dimana fakta yang ada di lapangan akan dianalisis dan di sajikan dalam bentuk paparan penelitian.

Hasil dari penelitian ini ialah bahwa mengatasi risiko pembiayaan murabahah dan tinjauan pembiayaan dengan cara menggunakan kotak penagihan di KSPPS Muamalah Berkah Sejahtera Cipta Menanggal Surabaya terbukti bahwa cara tersebut mampu mengendalikan risiko pembiayaan yang dilakukan koperasi dalam pengelolaan dana terutama anggota yang berpendapat harian.<sup>25</sup>

Letak persamaan hasil penelitian ini dengan hasil penelitianpeneliti berada pada cara mengendalikan risiko. Sedangkan letak perbedaannya yaitu berada pada objek penelitian dan penelitian terdahulu menambah pembahasan tentang pembiayaan murabahah.

h Himawan Pradipta. *“Modifikasi Model Pengendalian Risiko Akad Istishna Dan Murabahah”*(2018). Program Studi Magister Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Jember.

Skripsi ini merupakan hasil dari penelitian kualitatif.

Penyusunan skripsi ini dilakukan untuk mempelajari beberapa hal

<sup>25</sup> Mega Inggawati, Skripsi, *“Pengendalian Risiko Berbasis Kotak Penagihan Untuk Pembiayaan Murabahah Di KSPPS Muamalah Berkah Sejahtera (MBS) Cipta Menanggal Surabaya”* (Surabaya: UIN Sunan Ampel, 2018). 85.

secara intensif interaksi di lingkungan, posisi serta keadaan lapangan unit penelitian yang dilakukan secara apa adanya.

Hasil penelitian menyatakan bahwa model existing dalam menerapkan semua prinsip kehati-hatian yang dilakukan oleh Lukasya Land Property dilakukan dengan cara bersilaturahmi kepada calon konsumen untuk melihat karakter pembeli dan kemampuan yang dimiliki, sedangkan model existing dalam menangani wanprestasi nasabah yang dilakukan dengan bertahap yaitu 1) Pemberian Surat Peringatan I hingga III kepada nasabah dan penjamin (jika ada) dengan tempo masing-masing 30 hari, (2) dilakukan penjualan agunan pembeli atau penjamin jika ada secara sukarela, dan (3) melakukan penjualan obyek jual beli kepada pihak lain secara sukarela.<sup>26</sup>

Cara pengendalian yang dilakukan yaitu dari calon pembeli beserta lokasi peneliti yang menjadi objek penelitian terdahulu. Perbedaannya terletak pada jenis penelitian, peneliti yang menggunakan jenis penelitian yaitu menggunakan studi kasus, serta pada rumusan masalah yang berbeda yakni menambahkan sistem non bon yang diterapkan di Desa Kalianyar, Kecamatan Sempol Kabupaten Bondowoso serta lebih fokus pada transaksi jual beli di toko.

---

<sup>26</sup> Himawan Pradipta, Tesis: “*Modifikasi Model Pengendalian Risiko Akad Istishna Dan Murabahah*” (Jember: UNEJ, 2018). 52

- i Reiza Respati Fardiansyah. *“Pengendalian Risiko Kredit Dalam Upaya Menciptakan Bank Yang Sehat Pada Bank Cmb Niaga Cabang Mayjen Sungkono Surabaya”* (2019), Program Pendidikan Diploma 3 Program Studi Perbankan Studi Perbankan Dan Keuangan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas Surabaya.

Hasil skripsi ini tergolong dalam penelitian deskriptif yang menggunakan pendekatan kualitatif. Yaitu metode pengolahan data dengan cara menganalisa semua faktor memiliki kaitan dengan hal yang dijadikan objek dalam penelitian yang menggunakan penyajian data dengan lebih mendalam kepada hal yang dijadikan objek penelitian. Penelitian yang bisa menghasilkan data deskriptif yang berupa ucapan secara tertulis maupun secara lisan dari orang-orang dan juga perilaku yang bisa diamati merupakan syarat dari penelitian kualitatif.

Hasil penelitian ini adalah bahwa Bank CIMB Niaga Cabang Mayjen Sungkono Surabaya telah menerapkan proses manajemen risiko kredit, pengendalian risiko kredit yang dilakukan dengan cara sesuai dengan kelompok debitur yang pertama untuk debitur baru dilakukan dengan pengukuran risiko kredit jika melebihi dari limit yang sudah ditentukan maka akan ditolak. Sedangkan debitur lama jika terjadi tunggakan angsuran maka akan dilakukan pengendalian melalui beberapa tahap: yang pertama melalui telepon, yang kedua dengan Surat Peringatan 1, dilanjutkan

Surat Peringatan II, dan yang terakhir melalui *control collection* dating dengan menemui debitur dan *write off*.<sup>27</sup>

Perbedaannya yaitu sistem pengendalian risikonya yang di teliti, kalau penelitian terdahulu yaitu pengendalian risiko kredit macet dalam upaya menciptakan bank yang sehat pada bank CIMB Niaga Cabang Mayjen Sungkono Surabaya. Sedangkan penelitian ini pengendalian risiko gagal bayar dengan sistem non bon pada transaksi jual beli di Desa Kalianyar Kecamatan Sempol Kabupaten bondowoso.

j Nadia Sista Muhtarima, “*Perlindungan Hukum Bagi Pihak Pembeli Atas Terjadinya Gagal Bayar Transaksi Reverse Repurchase Agreement (Reverse) Obligasi Dalam Pasar Modal Indonesia*”, (2019) Program Studi (SI) Ilmu Hukum Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia Yogyakarta

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui pengaturan transaksi *Reverse Repurchase Agreement (Reverse repo)* dalam hukum pasar modal Indonesia dan untuk mengetahui perlindungan hukum bagi pihak pembeli atas terjadinya gagal bayar transaksi *Reverse Repurchase Agreement (Reverse repo)* obligasi dalam pasar modal Indonesia.

Hasil dari penelitian ini transaksi *reverse repo* yang saat ini semakin berkembang dan banyak di minati investor sebagai saran

<sup>27</sup> Reiza Respati Fardiansyah, “*Pengendalian Risiko Kredit Dalam Upaya Menciptakan Bank Yang Sehat Pada Bank Cimb Niaga Cabang Mayjen Sungkono Surabaya*” Artikel Ilmiah, Program Pendidikan Diploma 3, September 2019(Surabaya: 2019). 6-12



investasi jangka pendek justru tidak di atur secara tegas oleh Otoritas Jasa Keuangan. Implikasi dari tidak adanya peraturan yang secara tegas mengatur transaksi *reverse repo* tersebut memberikan dampak terhadap perlindungan hukum bagi para pihak dalam melakukan transaksi *reverse repo*, khususnya bagi pihak pembeli atas terjadinya gagal bayar transaksi *reverse repo* obligasi di pasar modal Indonesia.<sup>28</sup>

Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang dilakukan peneliti terletak pada pengendalian risiko gagal bayar pada transaksi. Perbedaannya yaitu teori *Reverse Repurchase Agreement* (*Reverse repo*) dan perlindungan hukum serta pembahasan tentang obligasi dalam pasar modal Indonesia

k Xavier Nugraha, Patricia Inge Felany, Dan M. Imron Rosyadi. “Analisis Upaya Pemerintah Meminimalisir Resiko Gagal Bayar Dalam Pemberian Pinjaman Kepada Bumh” (2020), Mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Airlangga.

Penelitian ini adalah penelitian hukum. Penelitian hukum adalah penelitian yang meletakkan hukum sebagai sebuah bangunan sistem norma, yang terdiri atas asas-asas, norma, kaidah dari peraturan perundangan, putusan pengadilan, perjanjian serta doktrin(ajaran).

<sup>28</sup> Nadia Sista Muhtarima, Skripsi, “*Perlindungan Hukum Bagi Pihak Pembeli Atas Terjadinya Gagal Bayar Transaksi Reverse Repurchase Agreement (Reverse) Obligasi Dalam Pasar Modal Indonesia*.” (Yogyakarta: Universitas Islam Indonesia, 2019). 25.

Upaya yang dilakukan ialah 1). Upaya preventif untuk meminimalisir risiko gagal bayar dalam pemberian pinjaman kepada BUMN, 2) upaya reresif untuk meminimalisir risiko gagal bayar dalam pemberian pinjaman kepada BUMN.<sup>29</sup>

Persamaan dari penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti terletak pada pembahasan tentang upaya atau pengendalian terhadap terjadinya risiko gagal bayar. Perbedaannya pada metode penelitiannya yaitu menggunakan penelitian hukum yang fokus dalam cakupan pemerintah, sedangkan penulis menggunakan metode penelitian kualitatif dengan mengambil studi kasus dalam cakupan kecil.

1 Afifatul Bariroh. Kholis Firmansyah. Mustamim, *“Upaya Menanggulangi PKL Gagal Bayar Dalam Pembiayaan Menggunakan Akad Rahn Di BMT NUT (Perspektif Basyarnas)”* (2020), *Journal Of Education and Management Studies* Vol.3 No.2, April 2020, Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Universitas KH. Wahab Hasbullah.

Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian deskriptif analisis yang tergolong sebagai penelitian kualitatif . penelitian dilaksanakan di BMT NU Temayang Yang Beralamatkan Di Jalan.

Basuki Rahmat No.27 Temayang Bojonegoro Jawa Timur

<sup>29</sup> Xavier Nugraha, *“Analisis Upaya Pemerintah Meminimalisir Risiko Gagal Bayar Dalam Pemberian Pinjaman Kepada BUMN”*, *Majalah Hukum Nasional* Vol. 50 No.1(Juli: 2020). 67.

Hasil dari penelitian ini yaitu 1) pembiayaan akad rahn terhadap PKL di BMT NU Temayang. 2) upaya BMT NU Temayang dalam Menanggulangi PKL yang gagal bayar. 3) upaya BMT NU Temayang dalam menanggulangi PKL yang gagal bayar perspektif Basyarnas.

Adapun letak persamaan dari hasil penelitian ini dengan hasil penelitian peneliti berada pada metode penelitian dan peneliti membahastentang gagal bayar. Sedangkan letak perbedaannya berada pada objek penelitian dan dalam penelitian terdahulu menambah pembahasan tentang akad rahn.



Tabel 2.1

## Tabulasi Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Judul	Persamaan	Perbedaan
1	2	3	4	5
1	Moh. Syaiful Hasan, (2017) Institut Agama Islam Negeri Jember	Revitalisasi Prudential Principle Perbankan Syariah Melalui Manajemen Risiko	Sama-sama Membahas Tentang Manajemen Risiko	Fokus Penelitian, Objek Penelian dan Pembahasan Tentang Revitalisasi Prudential Principle Perbankan Syariah
2	Putu Yunita Sari. Anantawikrama Tungga Atmadja. Gede Adi Yuniarta. (2017)	Analisis Pengendalian Risiko Kredit Macet Dengan Implementasi Konsep Tat Twam Asi Pada Lembaga Perkreditan Desa Tigawasa	Metode Penelitian Kualitatif dan Penyebab Ketidak Lancaran Pembayaran	Pembahasan Mengimplementasikan Konsep Tat Twam Asi Fokus Penelitian Subjek Penelitian
3	Sita Afifatus Sa'diyah, (2017)	Analisis Penerapan Pengendalian Risiko Pada Produk Kafalah Pembiayaan Surety Bond di PT. Jaminan Pembiayaan Askrimo Syariah KPS Surabaya	Metode Penelitian Kualitatif Metode Pengambilan Data	Fokus Penelitian Subjek Penelitian Pembahasan Produk Kafalah
4	Sulastry Tahumang, Ventje Ilat, Treesje Runtu, (2017)	Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada PT.Hasjrat Abadi Toyota Cabang Manado	Metode Penelitian Kualitatif	Fokus Penelitian Subjek Penelitian Pembahasan Piutang

5	Zamzami Emilia Rizki Puteri, (2018) Institut Agama Islam Negeri Jember	Strategi Pengelolaan Risiko Produksi Kopi Di Desa Kramat Sukoharjo Kecamatan Tanggul Kabupaten Jember	Sama-sama Membahas Tentang Manajemen Risiko. Menggunakan Metode penelitian kualitatif	Fokus Penelitian Objek Penelian Pembahasan Tentang Produksi Kopi
6	Indra Setiawan, (2020)	Bedah Kasus Gagal Bayar Dan Kerugian PT.Asuransi Jiwasraya (Persero)	Sama-sama menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif	Pembahasan Kerugian Yang Terjadi Fokus Penelitian Pembahasan Kerugian Yang Terjadi
7	Mega Inggawati, (2018)	Pengendalian Risiko Berbasis Kotak Penagihan Untuk Pembiayaan Murabahah Di KSPPS Muamalah Berkah Sejahtera (MBS) Cipta Menanggal Surabaya	Metode Penelitian Kualitatif Deskriptif. Upaya Pengendalian Risiko	Metode Pengumpulan Data. Subjek Penelitian. Objek Penelitian. Fokus Penelitian. Pembahasan Pembiayaan Murabahah
8	Himawan Pradipta, (2018)	Modifikasi Model Pengendalian Risiko Akad Istishna Dan Murabahah	Metode penelitian kualitatif	Fokus pembahasan pada pengendalian risiko akad
9	Reiza Respati Fardiansyah, (2019)	Pengendalian Risiko Kredit Dalam Upaya Menciptakan Bank Yang Sehat Pada Bank Cmb Niaga Cabang Mayjen	Metode Penelitian Deskriptif Kualitatif. Upaya Pengendalian Risiko Metode Pengumpulan Data	Pembahasan Kredit Macet. Fokus Penelitian. Subjek Penelitian.

		Sungkono Surabaya		
10	Nadia Sista Muhtarima, (2019).	Perlindungan Hukum Bagi Pihak Pembeli Atas Terjadinya Gagal Bayar Transaksi Reverse Repurchase Agreement (Reverse) Obligasi Dalam Pasar Modal Indonesia	Upaya pengendalian gagal bayar	Fokus Penelitian. Subjek Penelitian. Pembahasan Pembahasan Transaksi Reverse Repurchase Agreement (Reverse).
11	Xavier Nugraha, Patricia, Inge Felany, Dan M. Imron Rosyadi.	Analisis Upaya Pemerintah Meminimalisir Risiko Gagal Bayar Dalam Pemberian Pinjaman Kepada BUMN	Sama-sama Membahas Tentang Pengendalian Risiko gagal Bayar	Metode penelitian hukum. Pada penelitian terdahulu peneliti membahas tentang risiko yang terjadi dalam pemberian pinjaman kepada BUMN, sedangkan peneliti membahas risiko yang terjadi pada transaksi jual beli
12	Afifatul Bariroh. Kholis Firmansyah. Mustamim, (2020)	Upaya Menanggulangi PKL Gagal Bayar Dalam Pembiayaan Menggunakan Akad Rahn Di BMT NUT (Perspektif Basyarnas)	Metode Penelitian Deskriptif Kualitatif. Pembahasan Gagal Bayar.	Metode Pengumpulan Data. Fokus Penelitian. Subjek Penelitian. Pembahasan Akad Rahn.

Sumber: Diolah dari penelitian terdahulu.

Berdasarkan paparan di atas, tentu ada persamaan dan juga perbedaan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti. Letak

persamaan dari hasil penelitian paling banyak terletak pada metode penelitian kualitatif deskriptif yang membahas tentang pengendalian risiko gagal bayar. Perbedaan penelitiannya yaitu objek yang diteliti dan juga pembahasan tentang akad murabahah, istishna, dan akad rahn pada penelitian terdahulu berfokus kepada transaksi gagal bayar, hal tersebut membuat peneliti menyajikan hasil penelitian ini dengan menambahkan berbagai teori ekonomi tentang transaksi jual beli dan sistem utang piutang.

## 2) Kajian Teori

### 1. Manajemen Risiko

#### a. Pengertian Risiko

Risiko tumbuh disebabkan oleh kemungkinan kerugian yang tidak diinginkan dimana kondisi ini dapat menyebabkan ketidakpastian dalam suatu organisasi atau perusahaan<sup>30</sup>. Menurut pengertian yang dikemukakan oleh Webster's Desk Dictionary menyimpulkan bahwa pengertian risiko adalah kerugian.<sup>31</sup>

#### b. Tipe Risiko

Para pembisnis harus bisa mengamati juga memahami beberapa tipe risiko. Tipe risiko ada 2 tipe yaitu yang pertama risiko murni juga disebut (*Pure Risk*) dan yang kedua risiko spekulatif atau yang disebut (*Spekulative*

<sup>30</sup>Ali Hasan, *Marketing dan Kasus-kasus Pilihan* (Yogyakarta: CAPS, 2013), 173.

<sup>31</sup>Iban Sofyan, *Manajemen Risiko* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), 2.



*Risk*). Risiko yang jika terjadi dan menimbulkan kerugian juga terjadinya tanpa disengaja di sebut risiko murni. Sedangkan suatu kejadian dimana dihadapi oleh suatu perusahaan dan organisasi dapat memberikan keuntungan akan tetapi juga dapat memberikan kerugian kepada perusahaan tersebut disebut dengan risiko spekulatif<sup>32</sup>. Kedua tipe risiko dijelaskan sebagai berikut:

1. Pembagian risiko Murni ada 3 (tiga) bagian risiko yaitu: Pertama risiko aset fisik yang merupakan risiko yang berakibat timbulnya kerugian pada aset fisik suatu perusahaan atau organisasi. kedua yaitu risiko yang berasal dari karyawan yang bekerja di perusahaan atau organisasi tersebut. Terakhir yaitu risiko legal adalah risiko yang terjadi di dalam bidang kontrak entah mengecewakan ataupun kontrak yang tidak berjalan bahkan kontrak yang tidak sesuai dengan yang direncanakan<sup>33</sup>.
2. Pembagian Risiko Spekulatif ada empat macam risiko: pertama risiko produksi yang merupakan risiko penurunan bahan produksi contohnya seperti keterlambatan pengiriman barang.harga atau volalitas harga di pasar dimana hal tersebut yang

<sup>32</sup> Retna Anggitaningsih, *Manajemen Risiko* (Jember: STAIN Jember Perss, 2013), 5.

<sup>33</sup> Irham Fahmi, *Manajemen Risiko(Teori, Kasus dan Solusi)* (Bandung: Alfabeta, 2013), 5-6.

dapat menyebabkan kerugian yang akan dialami oleh perusahaan atau organisasi tersebut.<sup>34</sup>

Adapun struktur pasar tersebut sebagai berikut:

Pertama pasar persaingan sempurna adalah struktur pasar di mana ada penjual dan pembeli, dimana keduanya tidak berpengaruh terhadap keadaan yang ada di pasar.

Kedua pasar monopoli merupakan bentuk pasar yang hanya memiliki satu perusahaan. Dimana perusahaan tersebut dapat menghasilkan barang dan jasa yang tidak ada barang pengganti dan lokasinya dekat.

Ketiga pasar persaingan monopolistis merupakan pasar yang memiliki banyak produsen dan produsen tersebut dapat menghasilkan barang dan jasa yang berbeda-beda coraknya.

Yang keempat pasar oligopoli merupakan pasar yang hanya terdiri dari beberapa produsen saja.

Pembagian yang keempat yaitu risiko kredit adalah risiko yang kemungkinan terjadi yang disebabkan oleh counter party yang gagal untuk memenuhi

---

<sup>34</sup> Sadono Sukirno, *Mikroekonomi (Teori Pengantar)* (Jakarta: PTRajaGrafindo Persada, 2013), 231-234

semua kewajibannya kepada perusahaan atau organisasi tersebut.

Pembagian yang kelima yaitu risiko likuiditas adalah kemungkinan terjadinya risiko yang disebabkan oleh adanya ketidakmampuan untuk memenuhi kebutuhan kas, kemungkinan risiko yang tidak mampu menjual dengan cepat yang disebabkan oleh gangguan pasar.

Pembagian yang keenam yaitu risiko operasional adalah kemungkinan risiko yang berasal dari kegiatan operasional yang tidak berjalan lancar yang menyebabkan kerugian, kegagalan sistem, human error, pengendalian juga prosedur yang kurang.<sup>35</sup>

### c. Pengelolaan Risiko

Risiko pasti terjadi dalam aktifitas sehari-hari dan sulit untuk dihindari karena risiko merupakan kejadian yang tidak di rencanakan oleh para pelaku bisnis. Dalam pengelolaan risiko di bagi menjadi empat cara pengelolaan yaitu:<sup>36</sup>

Hal pertama yang harus di lakukan yaitu memperkecil risiko karena dengan adanya keputusan memperkecil risiko tersebut adalah dengan cara tidak memperbesarnya di setiap

<sup>35</sup> Setia Mulyawan, *Manajemen Risiko* (Bandung: Pustaka Setia, 2015), 36-37.

<sup>36</sup> Irham Fahmi, *Manajemen Risiko(Teori, Kasus dan Solusi)* (Bandung: Alfabeta, 2013), 7.

keputusan yang akan menyebabkan risiko tinggi tapi membatasi dan bahkan meminimalisirnya supaya risiko yang terjadi tidak bertambah besar di luar kontrol pihak manajemen perusahaan dan organisasi tersebut. Adanya keputusan yang sifatnya spekulasi dalam mengambil keputusan merupakan tindakan orang yang tidak memiliki pemahaman di bidang manajemen perusahaan.

Setelah memperkecil, langkah kedua yaitu mengalihkan risiko dengan cara risiko yang di terima oleh perusahaan dan organisasi tersebut kita alihkan ke tempat lain separuhnya, seperti keputusan mengasuransikan bisnis untuk menghindari kemungkinn terjadinya risiko yang memiliki sifat yang tidak dapat diketahui kapan waktu terjadinya.

Setelah mengalihkan risiko cara pengelolaan yang ketiga yaitu mengontrol terjadinya risiko: hal tersebut merupakan keputusan dalam mengontrol risiko dengan melakukan kebijakan antisipasi akan timbulnya berbagai risiko sebelum terjadinya risiko. Biasanya keputusan tersebut bisa dilakukan pada tempat-tempat yang dianggap vital untuk memasang alat pengaman ataupun beberapa penjaga keamanan

Pengelolaan risiko yang keempat yaitu pendanaan risiko: menyangkut penyediaan sejumlah dana sebagai cadangan (reserve) untuk mengantisipasi terjadinya risiko di kemudian hari.

d. Manfaat Menerapkan Manajemen Risiko

Menerapkan manajemen risiko memberikan manfaat kepada perusahaan atau suatu organisasi yaitu:<sup>37</sup>

- 1) Memberikan kemudahan terutama dalam pengambilan keputusan dan cara menangani masalah-masalah yang terbilang sulit.
- 2) Memberikan kemudahan dalam estimasi biaya.
- 3) Dapat memberikan pendapatan dan juga intuisi terutama dalam pengambilan keputusan yang dibuat dengan cara yang benar.
- 4) Kemungkinan dapat memberikan keputusan untuk menghadapi dan ketidakpastian risiko dalam keadaan yang nyata bagi para pembuat
- 5) Memungkinan dapat memberikan bagi para pembuat keputusan agar dapat memberi keputusan tentang jumlah informasi yang dibutuhkan dalam hal penyelesaian masalah yang di hadapi.

---

<sup>37</sup> Setia Mulyawan, *Manajemen Risiko* (Bandung: Pustaka Setia, 2015), 36-37.

- 6) Memberikan peningkatan pendekatan yang sistematis dan logika terutama dalam membuat keputusan.
- 7) Memberikan dan menyediakan beberapa pedoman untuk membantu perumusan masalah tersebut.
- 8) Memberikan kemungkinan dalam menganalisis dengan cara yang cermat dengan pilihan-pilihan alternatif.

e. Pengelompokan Risiko

Pengelompokan risiko itu dihadapkan dan ditentukan oleh pilihan yaitu menggunakan dua alternatif ataupun lebih, dimana hasil yang diperoleh tidak akan diketahui dan dapat dinilai secara obyektif. Potensi gagal dan potensi keberhasilan dalam pengelompokan risiko dibagi menjadi tiga bagian sebagai berikut :<sup>38</sup>

- 1) Kelompok risiko tinggi, yaitu keberhasilan kecil sekali jika dibandingkan dengan perolehan kegagalan artinya usaha yang sedang digeluti lebih sering gagal dibandingkan dengan tingkat keberhasilan.
- 2) Kelompok risiko rendah, yaitu perolehan tingkat keberhasilan itu lebih besar jika dibandingkan

---

<sup>38</sup> Mudjiarto dan Aliaras Wahid, *Membangun Karakter dan Kepribadian Kewirausahaan* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006), 70-71.

dengan perolehan kegagalan, akan tetapi dalam mengelola usahanya tidak terdapat tantangan sehingga para wirausaha tidak mampu mengoptimalkan kemampuan yang dimiliki tersebut.

- 3) Kelompok risiko sedang, yaitu keberhasilan yang diperoleh itu lebih besar jika dibandingkan dengan perolehan kegagalan, tingkat risiko selalu diperhitungkan dengan memahami berbagai unsur tantangan dalam berbisnis, serta mengoptimalkan kemampuan dan pengalaman.

### 3. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran merupakan rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu yang ada di bidang pemasaran, dengan memberikan panduan tentang praktik yang akan dijalankan oleh pembisnis agar supaya tercapai tujuan dalam pemasaran suatu perusahaan atau organisasi tersebut. Pengertian strategi pemasaran

Ujuga dapat di definisikan sebagai berbagai upaya dalam merencanakan dan juga dalam pelaksanaan konsep penetapan tentang harga, cara promosi dan pendistribusian barang.<sup>39</sup>

Dalam strategi pemasaran dibagi menjadi dua yaitu yang pertama strategi umum dan menyeluruh dalam pemasaran dan yang

<sup>39</sup> Philip Kotler. Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* ( Jakarta: erlangga, 2008), 5.



kedua yaitu strategi penetrasi pasar dan strategi acuan dalam pemasaran atau yang di sebut dengan (*marketing mix*). Strategi umum dan menyeluruh dalam pemasaran adalah strategi dalam pemasaran yang berkaitan dengan penawaran produk yang ada pada segmen pasar tertentu. Sedangkan pengertian *marketing mix* adalah semua kombinasi variabel yang dapat mempengaruhi tanggapan konsumen untuk menggunakan atau membeli produk yang dapat dikendalikan oleh produsen atau perusahaan tersebut.<sup>40</sup>

a) Teknik dalam Strategi Pemasaran

Teknik dalam Strategi Pemasaran merupakan semua kegiatan untuk meneliti kebutuhan dan juga meneliti tentang keinginan konsumen, untuk menghasilkan barang dan jasa, untuk menentukan harga, cara dalam melakukan promosi barang atau jasa dan mendistribusikan barang dan jasa tersebut. Dalam pengertian prinsip pemasaran adalah untuk menciptakan nilai bagi konsumen, mengoptimalkan keunggulan dalam bersaing serta focus dalam pemasaran. Apabila sudah paham tentang perencanaan usaha, maka langkah selanjutnya yaitu mempelajari dan langsung melatih kemampuannya tentang agar bagaimana barang dan jasa yang dihasilkan tersebut bisa di distribusikan juga bisa dipasarkan. Jika kita melihat dan memahami tentang definisi strategi pemasaran, yaitu kegiatan

meneliti kebutuhan dan keinginan pelanggan (*proble/search*), dapat menghasilkan barang dan jasa yang berdasarkan kebutuhan juga keinginan pelanggan (*product*), mampu menentukan dan menetapkan tingkat harga (*price*), melakukan promosi barang dan jasa agar bagaimana produk yang dimiliki oleh perusahaan tersebut bisa dikenal oleh pelanggan (*promotion*), dan cara menyediakan produk hingga sampai ketangan pelanggan, berdasarkan hal tersebut maka tujuan dari strategi pemasaran adalah bagaimana agar barang dan jasa yang dihasilkan bisa disukai oleh pelanggan, menjadi kebutuhan yang benar-benar dibutuhkan dan harus dibeli oleh pelanggan. Yang artinya perhatian suatu perusahaan atau organisasi dalam mengoptimalkan strategi pemasaran maka harus diawali dengan berbagai riset dalam pemasaran, hal ini dilakukan untuk meneliti semua kebutuhan dan juga semua keinginan pelanggan. Sesuai dengan tujuannya dalam strategi pemasaran, dapat diartikan bahwa inti dalam pemasaran adalah bagaimana menciptakan nilai yang mampu lebih tinggi bagi pelanggan dibandingkan dengan nilai yang mampu diciptakan oleh pesaing.<sup>41</sup>

Usaha yang cocok dengan konsep strategi pemasaran tersebut yaitu memproduksi barang dan jasa tersebut apakah

---

<sup>41</sup> Arif Yusuf Hamali, *pemahaman Strategi bisnis dan kewirusahaan*, (Jakarta: Prnadamedia Group, 2016), 196.

bisa dijual kembali dan juga bukan menjual barang dan jasa yang diproduksi oleh suatu perusahaan tersebut. Adapun strategi pertama tersebut tepat sekali dan bisa dikatakan juga sesuai dengan inti dalam strategi pemasaran, akan tetapi pada strategi kedua kemungkinan tidak sesuai karena tidak adanya perhatian dalam kebutuhan dan keinginan pelanggan. Adapun prinsip yang mendasar dalam strategi pemasaran adalah menciptakan nilai bagi pelanggan (*customer value*), keunggulan bersaing (*competitive advantages*), dan fokus dalam strategi pemasaran. Sedangkan tujuan strategi dalam pemasaran bukan hanya dalam hal mendapatkan langganan (*get customer*), tetapi juga mampu memperbaiki situasi dalam bersaing (*improve competitive situation*). Berarti dalam konteks ini, produsen diharuskan mampu memproduksi barang dan jasa dengan mutu yang lebih baik dari sebelumnya taupun lebih baik daripada produsen lain, menetapkan harga yang lebih murah dengan mempertahankan kualitas dan pelayanan yang lebih cepat daripada pelayanan pesaing.<sup>42</sup>

b) Acuan dalam Pemasaran

Acuan dalam pemasaran (*marketing mix*) meliputi 5P yaitu: penelitian/pengembangan pasar (*probe/search*),

---

<sup>42</sup> Hamali, 196

produk(*product*), tempat (*place*), harga (*price*) dan promosi (*promotion*).

(1) Penelitian dan pengembangan pasar (*probe/search*)

Dalam kegiatan pemasaran langkah pertama yang harus dilakukan yaitu meliputi kebutuhan dan juga meliputi keinginan pelanggan. Hal tersebut dilakukan dengan cara menghitung berapa jumlahnya, bagaimana dengan daya belinya, dimana juga tempat konsumennya dan berapa jumlah permintaannya. Penjelasan tersebut adalah informasi yang sangat penting dalam pemasaran produk yang baru. Sedangkan menurut Peggy Lambing dan Charles L. Kuehl mengatakan bahwa keunggulan bersaing perusahaan dan suatu organisasi baru berada pada perbedaan perusahaan tersebut dengan para pesaingnya tertuang dalam hal di bawah ini:

- (a) Kualitas barang dan mutu yang terbaik
- (b) Penetapan harga yang lebih murah dan juga bisa ditawarkan
- (c) Lokasi yang lebih cocok dengan pelanggan, bahkan lebih dekat dengan rumah pelanggan dan lebih cepat barang sampai kepada pelanggan
- (d) Dalam menyeleksi barang dan jasa yang dilakukan dengan cara yang lebih menarik

(e) Memberikan pelayanan yang lebih menarik serta ramah guna untuk mempertahankan kepuasan pelanggan

(f) Meningkatkan kecepatan, baik dalam pelayanan maupun penyaluran terhadap barang dan jasa

## (2) Produk (*Product*)

Jika membahas produk dimana produk barang dan jasa akan selalu mengalami daur hidup yang terdiri dari tahap dalam hal pengembangan, tahap dalam pengenalan, tahap dalam pertumbuhan dan dalam penjualan, tahap dalam kematangan, tahap dalam kejenuhan dan tahap dalam penurunan. Pengembangan produk dalam prinsip strategi pemasaran meliputi kesederhanaan, integritas, fokus pada orang, berdaya juang, kreatifitas dan mampu mengendalikan risiko yang akan terjadi.

## (3) Tempat (*place*)

Tempat yang menjadi tujuan para pelanggan yaitu tempat yang menarik, lokasi tempat yang paling strategis, menyenangkan dan juga efisien. Hal tersebut dapat dilakukan untuk mencapai sasaran tempat yang sesuai dengan cara di bawah ini:

(a) Memperbanyak dalam saluran distribusi, misalkan langsung menyalurkan kepada pelanggan ataupun tidak

langsung misalnya menyalurkan barang melalui para agen.

(b) Memperluas segmentasi atau cakupannya, seperti segmentasi lokal, regional, nasional dan juga cakupan dalam lingkup internasional.

(c) Penampilan pada tempat usaha dalam perusahaan misal tata etalase dan juga dalam penataan posisi produk satu dengan lainnya.

(d) Menggunakan cara terbaik dalam penyampaian barang yang dilakukan dengan seefisien mungkin.

(e) Mengubah-ubah persediaan barang dan jasa dari tempat yang satu ke tempat yang lain. Karena hal tersebut sangat penting dalam mengendalikan persediaan dan penawaran terhadap barang dan jasa.

#### (4) Harga (*price*)

Harga yang sesuai dengan pelanggan yaitu harga yang terjangkau dan yang paling efisien bagi pelanggan.

Pedagang yang mampu menciptakan harga yang paling efisien dengan inovasi dan juga dengan kreatifitasnya.

Dalam menentukan harga yang tepat pedagang biasanya memerlukan banyak pilihan tidak hanya berdasarkan pada intuisi, berdasarkan pada perasaan, akan tetapi juga harus berdasarkan pada informasi yang di dapat, dan juga melalui



fakta dan analisis dilapangan. Pedagang juga harus mempertimbangkan beberapa faktor dalam penentuan dan penetapan harga.

(5) Promosi (*promotion*)

Promosi dapat di lakukan dengan cara mengomunikasikan barang dan jasa yang tersedia dengan cara ditawarkan supaya pelanggan mengenal produk baru dan membelinya. Karena untuk memperkenalkan barang dan jasa agar diketahui oleh pelanggan, dibutuhkan dan diminta oleh pelanggan merupakan tujuan promosi. Jika barang dan jasa yang di produksi dikenal oleh konsumen, diketahui, dibutuhkan dan diminta pelanggan. pedagang usaha-usaha yang harus dilakukan sebagai berikut:

- 1) Menyebarkan informasi semua barang dan jasa yang dihasilkan kepada para pelanggan.
- 2) membujuk pelanggan agar membeli barang dan jasa yang dihasilkan oleh pedagang.
- 3) Mampu mempengaruhi pelanggan supaya tertarik terhadap barang dan jasa yang di hasilkan oleh pedagang.<sup>43</sup>

Promosi bisa dilakukan dengan empat cara seperti di bawah ini:

---

<sup>43</sup> Suryana, *kewirusahaan*, 200.



- 1) Melalui iklan, seperti media cetak contohnya (majalah, surat kabar) atau elektronik (radio, TV, internet dan lain-lain).
- 2) Melalui promosi penjualan, seperti pameran dagang, kuis berhadiah, hiburan dan lain sebagainya.
- 3) Melalui wiraniaga, dengan cara mempromosikan barang langsung kepada pelanggan.
- 4) Melalui humas, dengan cara mempublikasikan barang dan jasa melalui billboard dan pamphlet.

## **1. Jual Beli**

### **a. Pengertian Jual Beli**

Jual beli merupakan kegiatan tukar menukar barang atau jasa antara dua orang atau lebih dimana hal tersebut keduanya berdasarkan atas kesepakatan bersama dan tidak termasuk dalam hal pemaksaan. Dalam istilah ilmu fiqih, jual beli di definisikan dengan kalimat al-bai' yang memiliki makna yang menjual, mengganti, dan menukar dengan tafsir menjual, mengganti dan dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Para ulama Hanafiyah mengatakan bahwa pengertian jual beli merupakan pertukaran antara harta dengan harta yang berdasarkan cara yang dibolehkan oleh syara' yang telah disepakati,

sedangkan pengertian jual beli menurut Imam Nawawi dalam kitab *Al-Majmu'* merupakan hal dalam pertukaran harta dengan harta sedangkan untuk kepemilikan harta itu atas dasar keduanya tersebut saling merelakan<sup>44</sup>. Hadis Nabi Muhammad SAW juga menjelaskan tentang jual beli ialah: ada salah satu sahabat bertanya kepada Nabi Shallallahu`alaihi Wa Sallam yang isi pertanyaanya: “Wahai Rasulullah, mata pencaharian apakah yang paling baik?” Lalu beliau menjawab pertanyaan sahabat tersebut:, “Pekerjaan seorang laki-laki dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur (diberkahi)”. (HR. Ahmad, Ath Thobroni, dan Al Hakim).

Berdasarkan sabda nabi maka bisa kita simpulkan bahwa kegiatan jual beli adalah suatu bentuk kesepakatan yang terdiri dari penjual dan juga terdiri dari pembeli yang keduanya sama-sama rida, karena hal penting yang harus ada dalam suatu akad baik menggunakan metode pembayaran dengan cara tunai maupun dengan cara cicilan.

Sedangkan pengertian dari kata jual beli yang mabrur atau diberkahi merupakan kegiatan transaksi jual beli yang dapat mendatangkan pahala dalam kegiatannya. Jika dalam semua kegiatan jual beli tersebut merupakan kegiatan jual

<sup>44</sup> Ahmad Sarwat, *Fiqh Jual-Beli* (Jakarta: Rumah Fiqh Publishing, 2018), 8-10.

beli yang sah dan sesuai syar'i, kegiatan jual beli tersebut tidak terdapat penipuan, juga tidak terdapat khianat dan di dalamnya mendatangkan kemanfaatan bagi orang lain.

b. Rukun dan Syarat Jual Beli.

Dikatakan halal apabila dalam kegiatan jual beli memperhatikan rukun dan syarat yang telah ditetapkan. Rukun jual beli merupakan bagian dari unsure yang tidak terpisahkan dari perbuatan ataupun lembaga yang menentukan sah atau tidaknya jual beli tersebut berdasarkan perbuatan ada atau tidak adanya sesuatu tersebut. Adapun definisi syarat dalam jual beli yaitu kegiatan yang berkaitan dengan sesuatu dimana sesuatu tersebut bergantung kepada keberadaan hukum syar'i dan sesuatu tersebut berada di luar hukum, dimana ketiadaannya dapat menyebabkan dengan adanya hukum menganggap tidak ada. Menurut pendapat dari jumhur ulama mengatkan bahwa rukun dan syarat dalam jual beli terbagi menjadi empat yaitu:<sup>45</sup>

c. Akad (ijab kabul)

Pengertian akad yaitu bisa dikatakan sebuah ikatan antara penjual dan antara pembeli. Akad dalam jual beli belum bisa dikatakan sah apabila sebelum adanya ijab dan

---

<sup>45</sup> Harun, *Fiqh Muamalah* (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017), 65-67.

kabul yang dilakukan, karena adanya ijab dan Kabul berarti menunjukkan kerelaan atau keridhaan dan hal tersebut boleh dilakukan dengan lisan maupun di lakukan dengan tulisan

d. Orang yang berakad (subjek)

Orang yang berakad terdiri dari dua pihak yaitu pihak penjual dan pihak pembeli. Akad tersebut dilakukan dengan syarat: harus beragama islam, berakal sehat, mampu memilih dan membedakan mana yang terbaik dan mana yang buruk terhadap dirinya, yaitu bahwa kehendaknya sendiri tanpa ada paksaan dari orang lain, dan kedua orang tersebut sudah baligh atau dewasa, keduanya juga tidak boleh mubazir, Karena pihak yang mengikatkan diri dalam perjanjian jual beli tersebut bukanlah manusia yang boros

e. Ma'kud alaih (objek)

Ma'kud alaih bisa di katakan barang menjadi objek dalam transaksi jual beli ataupun hal yang menjadi sebab terjadinya perjanjian dalam transaksi jual beli, dengan syarat bahwa barang tersebut dalam keadaan bersih dan suci dan bukan barang yang haram, barang tersebut bisa di manfaatkan oleh orang lain, barang tersebut merupakan

barang yang di miliki oleh orang yang berakad, kedua orang tersebut mengetahui apa barang yang di akadkan. Yaitu barang yang diperjual belikan bisa diketahui oleh pihak penjual dan pihak pembeli dengan jelas bentuk objeknya, baik zat, bentuk, sifat dan juga harganya, barang tersebut merupakan barang yang berada dalam kekuasaan penjual, barang tersebut terdapat nilai tukar pengganti barang.<sup>46</sup>

#### **4.Utang Piutang (Qardh)**

##### **a Pengertian utang piutang (Qardh)**

Pengertian qardh secara etimologi memiliki arti memotong.<sup>47</sup> Hal tersebut dikarenakan jumlah uang yang diambil oleh yang member pinjaman dilakukan dengan cara memotong sebagian harta yang dimilikinya. Dimana harta yang harus dibayarkan kepada orang yang di beri pinjaman, karena hal tersebut ialah berupa potongan dari sebagian harta yang di miliki oleh pemilik barang (muqtarid).<sup>48</sup>

Qardh ialah sebuah pinjaman dana yang berupa uang kepada muqtaridh yang membutuhkan.<sup>49</sup> Maka dapat disimpulkan bahwa akad utang piutang ialah terjadinya akad

<sup>46</sup> Nasrun harun, *fiqh muamalah* (Jakarta: Gaya Media Pratama,2000), 15.

<sup>47</sup> Isnawati Rais, Hasanudin, *Fiqh Muamalah dan Aplikasinya pada Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Lembaga Penelitian UIN Syarif Hidayatullah, 2011), 149.

<sup>48</sup> Azharuddin Lathif, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: UIN Jakarta Press, 2005), 150.

<sup>49</sup> Zainuddin Ali, *Hukum Gadai Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), 14

antara kedua belah pihak, yang mana pada pihak pertama yang memberikan dana yang berupa uang ataupun barang yang di berikan kepada pihak yang kedua yang mana pinjaman dana tersebut dapat dimanfaatkan dana tersebut harus dikembalikan sesuai dengan apa yang terima kepada pihak pertama. Berdasarkan hal di atas memberikan pemahaman bahwa pengertian qardh bisa dimaknai sebagai salah satu akad dalam transaksi yang di lakukan oleh dua belah pihak. Maka bisa di tarik kesimpulan bahwa akad utang piutang di definisikan ialah perbuatan dengan memberikan dana berupa uang atau barang dan harus di kembalikan kepada pihak yang memberi pinjaman.<sup>50</sup>

#### b. Dasar Hukum Al-Qur'an

Dasar hukum Utang piutang atau qardh, dalam al-Qur'an diantaranya adalah: Firman Allah QS. Al-Baqarah ayat 245

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضَعِفَهُ لَهُ أَضْعَافًا كَثِيرَةً وَاللَّهُ يَقْبِضُ وَيَبْصِطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ

*Artinya: "Siapakah yang mau memberi pinjaman kepada Allah, pinjaman yang baik (menafkahkan hartanya di jalan Allah), maka Allah akan melipat gandakan pembayarannya kepadanya dengan lipat ganda yang banyak.*

<sup>50</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2010), 274



*Dan Allah menyempitkan dan melapangkan (rezeki) dan kepada-Nyalah kamu dikembalikan.*<sup>51</sup>

Firman Allah yang menjelaskan tentang di perbolehkannya melakukan akad utang piutang kepada orang lain dan Allah juga akan memberi imbalan dengan harta yang di pinjamkan akan dilipat gandakan.

#### Dasar hukum hadits

Dari Abu Hurairah Radhiyaallahu Anhu, Rasulullah bersabda: “Rasulullah SAW pernah meminjamkan seekor unta muda lalu beliau mengembalikan unta yang lebih baik usianya dari yang dipinjamnya, dan beliau bersabda bahwa sebaik-baik kalian adalah yang paling baik dalam mengembalikan (Utangnya).” (HR. Ahmad dan At-Tirmidzi, hadis ini termasuk hadits shahih.<sup>52</sup>

#### c. Rukun Utang-Piutang (Qardh)

##### 1. Shighat Qardh

Shighat pada akad utang piutang terdiri dari ijab dan qabul. Cara pengucapan ijab contohnya, “saya akan memberimu sebuah pinjaman” atau “saya akan memberikan barang ini kepada kamu asalkan kamu memenuhi syarat bahwa kamu harus

<sup>51</sup> Dzajuli, *Kaidah-Kaidah Fiqh(Kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah yang Praktis)*, (Jakarta, Kencana, 2007),138.

<sup>52</sup> Wahbah Zuhaili, *Fiqh Imam Syafi'i*, (Jakarta: Almahira, 2010), 20-21.

mengembalikan dan mengganti barang ini”. Adapun menurut pendapat yang sah, disyaratkan harus ada pernyataan yang resmi tentang penerimaan pinjaman, seperti jenis transaksi utang piutang.

## 2. Para Pihak yang Terlibat Qardh

Disyaratkan kepada pemberi pinjaman agar cakap dalam mendermakan harta yang dipinjamkannya, karena dalam akad utang piutang itu mengandung banyak unsur terutama dalam kesunahan. Akan tetapi disyaratkan bagi peminjam agar cakap dalam bermuamalah. Berdasarkan hal di atas jelas sekali bahwa akad utang piutang seseorang dihukumi sah bagi orang yang melakukan transaksi saja misalnya seperti akad jual beli.

## 3. Barang yang Dipinjamkan

Dalam akad utang piutang disyaratkan bahwa barang yang akan dipinjamkan ialah barang yang dapat diserahkan dan barang tersebut dapat dijadikan barang pesanan, ialah barang yang memiliki nilai dan karakteristiknya barang tersebut bisa diketahui karena barang tersebut layak dijadikan sebagai barang pesanan.



- A. kepada peneliti dalam pengumpulan data yang banyak dan sangat teratur dalam pelaksanaannya.
- B. Pengamatan yang dilakukan peneliti bisa dilakukan secara bebas dalam arti pengamatan tidak terikat dengan ruang dan waktu.

Dengan menggunakan metode observasi maka akan mendapatkan data penunjang sebagai berikut:

1. Bagaimana pemilik toko meminimalisir adanya risiko yang akan timbul dalam kegiatan transaksi jual beli ditoko pojok ijen Desa Kalianyar Kecamatan Ijen Kabupaten Bondowoso.
2. Cara pemilik toko melayani pembeli
3. Cara pemilik toko menerapkan sistem non bon pada transaksi jual belinya.
4. Cara pemilik toko mempertahankan minat pelanggan.

1) Wawancara atau *interview*

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu.

Percakapan itu dilakukan oleh 2 pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interview*) yang member jawaban atas pertanyaan itu.<sup>53</sup>

Wawancara juga dapat didefinisikan sebagai cara untuk

<sup>53</sup> Lexy Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2012), 186.

memperoleh informasi dan data yang dibutuhkan langsung dari narasumber pertama dan metode ini menjadi salah satu cara untuk memperoleh kejelasan data yang diperoleh dari hasil pengamatan.

Dalam melakukan penelitian, peneliti memilih metode wawancara tidak terstruktur karena peneliti menganggap dengan menggunakan wawancara tak terstruktur tersebut mampu memberikan peluang kepada narasumber dan peneliti untuk diskusi yang lebih terbuka dan isi percakapan tidak kaku, hal ini dilakukan dengan harapan bahwa narasumber mampu member peluang dalam memunculkan data dan informasi yang di butuhkan dimana informasi tersebut yang sebelumnya masih diluar jangkauan pemikiran peneliti, hal tersebut bertujuan memperluas pemahaman peneliti pada puncak permasalahan yang diteliti oleh peneliti.

Dalam penggunaan metode wawancara tak terstruktur ini mempertimbangkan beberapa hal sebagai berikut:

- 1) Metode wawancara tersebut memiliki sifat fleksibel, dengan arti data mudah diinformasikan dan lebih obyektif melalui semua bahan pertanyaan yang di buat peneliti
- 2) Metode ini juga mampu ketika berhadapan langsung antara peneliti dengan narasumber, sehingga akan tercipta interaksi

yang akrab antara keduanya secara keseluruhan agar terlihat komunikatif

Dengan metode wawancara data yang ingin diketahui ialah sebagai berikut:

- a Mengenai pengendalian terjadinya risiko gagal bayar oleh Bapak Fathul Alam Firdaus
- b Mengenai sistem jual beli yang menerapkan sistem non bon di toko pojok ijen Desa Kalianyar Kecamatan Ijen Kabupaten Bondowoso oleh Bapak Fathul Alam Firdaus.
- c Mengenai pembeli mempertahankan konsumen tetap Ibu Marsunah dan Ibu Renita
- d Mengenai kepuasan pelanggan Ibu Marsunah dan Ibu Renita
- e Berdirinya toko pojok Ijen di Desa Kalianyar Kecamatan Ijen Kabupaten Bondowoso oleh Bapak Fathul Alam Firdaus.
- f Sejarah Desa Kalianyar Kecamatan Ijen Kabupaten Bondowoso oleh Bapak Fathul Alam Firdaus.
- g Informasi penunjang dari data yang diperoleh

## 2) Dokumentasi

Dokumentasi merupakan salah satu metode dalam pengumpulan data yang digunakan dalam peneliti dalam melakukan penelitian. Intinya dokumentasi dikatakan sebuah

metode yang digunakan untuk mencari data historis. Akan tetapi dokumentasi ialah informasi yang disimpan dalam bentuk gambar yang dijadikan sebagai bahan dalam dokumentasi. Bahan dokumentasi bisa di simpan di dalam autobiografi, surat-surat pribadi, buku atau catatan harian, kliping, dokumen pemerintah maupun swasta, film, foto dan sebagainya. Dalam penelitian kualitatif yang di gunakan peneliti dengan menggunakan metode dokumentasi bertujuan untuk melengkapi data melalui wawancara dan melalui observasi.<sup>54</sup>

Dari bahan dokumentasi ini data yang ingin di peroleh peneliti adalah:

- 1) Keterlibatan pemilik toko dalam melayani pembeli
- 2) Keterlibatan pemilik toko menjaga kualitas produk yang dijual
- 3) Memeriksa bahan-bahan yang persediaanya tinggal sedikit
- 4) Dokumen lain yang dianggap penting oleh peneliti yang berasal dari berbagai sumber yang bisa di percara validitasnya dalam memperluas terhadap analisis objek yang di bahas.

#### **A. Analisis Data.**

Penyusunan dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif analisis. Metode ini bertujuan membuat deskripsi, gambaran

---

<sup>54</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta. 2002), 135.

data secara sistematis, faktual dan akurat terkait semua fakta serta sifat dan hubungan fenomena yang di cari oleh peneliti.

Dalam menganalisis data dilakukan melalui kegiatan untuk menelaah serta mengkaji data tersebut, mengorganisasikan data dan memilah data tersebut agar dapat menjadi satuan yang mampu diceritakan dan dijadikan rujukan bagi orang lain. Data dan informasi yang dianalisis dalam penelitian ini merupakan hasil seluruh pernyataan yang diinformasikan oleh subjek penelitian, sehingga seluruh hasil pengamatan sudah dikonfirmasi kepada subjek penelitian ini. Peneliti dalam penelitian ini memilih metode analisis dengan harapan agar supaya pembaca diluar sana dapat mengetahui dan mampu memahami dengan isi yang ada dalam penelitian ini.

Model Miles dan Hiberman di gunakan dalam tahap menentukan analisis data.<sup>55</sup> Yaitu *data reduction, data display dan coclusion*. Hal ini digunakan karena proses menganalisis data dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data

a. *Data Reduction* (reduksi data)

Dalam hal ini berarti peneliti mulai merangkum, memilih data yang pokok, memfokuskan perhatian pada data yang penting, lalu mencari temanya. Maka dengan hal tersebut peneliti dalam mengumpulkan data yang telah direduktif berharap dapat memberi gambaran yang jelas dan mempermudah peneliti dalam

---

<sup>55</sup> Yusuf, *Metode Penelitian*, 246.

melakukan pengumpulan data yang diperlukan yang selanjutnya mencari nilai diperlukan peneliti.

b. *Data Display* (penyajian data).

Setelah tahap pertama selesai dilakukan maka selanjutnya yaitu tahap penyajian. Penelitian kualitatif dalam penyajian datanya dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan hubungan antar kategori dan sejenisnya. Penyajian data yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif ialah dengan teks yang bersifat naratif.

c. *Conclusion/verification* (kesimpulan)

Langkah-langkah dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan atau verifikasi. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif di buat untuk mendapatkan temuan-temuan baru yang sebelumnya belum pernah diteliti.

UIN  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER



## B. Keabsahan Data.

Data yang diperoleh dilapangan adalah fakta yang masih mentah yang artinya masih perlu di olah atau di analisis lebih lanjut agar menjadi data yang dapat dipertanggung jawabkan. Hal penting yang merupakan bagian-bagian dari proses penelitian kualitatif adalah keabsahan data yang erat kaitannya dengan validitas dan reabilitas. Pengecekan keabsahan data atau validitas data merupakan pembentukan bahwa apa yang telah diamati oleh peneliti sesuai dengan apa yang sesungguhnya ada didunia kenyataan untuk mengetahui kabsahan data.

Salah satu cara memperoleh data yang valid dalam penelitian ini adalah menggunakan teknik triangulasi sumber yaitu pemeriksaan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu.<sup>56</sup> Dengan triangulasi peneliti dapat mengecek temuan-temuannya dengan jalan membandingkannya dengan berbagai sumber, metode atau teori.

## C. Tahap-tahap Penelitian

Untuk mengetahui mengetahui proses penelitian yang dilakukan oleh penliti mulaiawal hingga akhir maka perlu diuraikan tahap-tahap penelitian. Adapun tahap-tahap penelitian secara umum yang terdiri dari 3 tahap. Tiga tahap tersebut meliputi tahap pra lapangan, tahap pelaksanaan lapangan dan tahap pasca penelitian.

### 1. Tahap Pra Lapangan

---

<sup>56</sup> Lexy J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2004), 178.

Tahap pra lapangan terdiri dari tujuh bagian yakni meliputi:

- 1) Menyusun rencana penelitian
- 2) Memilih lapangan penelitian
- 3) Mengurus perizinan
- 4) Menjajaki dan menilai lapangan
- 5) Memilih dan memanfaatkan informan
- 6) Menyiapkan perlengkapan penelitian
- 7) Etika penelitian

## 2. Tahap Pelaksanaan lapangan

Pada tahap ini dibagi menjadi 3 bagian yakni meliputi:

- a Memahami latar penelitian
- b Memasuki lapangan
- c Berperan serta sambil mengumpulkan data

## 3. Tahap setelah melakukan penelitian

- 1) Menganalisa data yang diperoleh
- 2) Mengurus perizinan selesai penelitian
- 3) Menyajikan data dalam bentuk laporan
- 4) Merevisi laporan yang telah disempurnakan



## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS**

#### **A. Gambaran Objek Penelitian**

Lokasi yang dijadikan objek dalam penelitian ini adalah Toko Pojok Ijen, dimana peneliti menfokuskan penelitiannya pada transaksi jual beli dengan sistem non bon. Untuk lebih mengetahui tentang masalah gambaran dan objek penelitian. Maka, akan dikemukakan secara sistematis tentang objek penelitian sebagai berikut:

##### **1. Sejarah Desa Kalianyar**

Konon terbentuknya Desa Kalianyar berasal dari kesepakatan beberapa tokoh masyarakat dan tokoh agama yang pada saat itu mengadakan rembukan bersama untuk menjadikan sebuah desa atau wilayah pemerintahan yang berskala kecil dengan tujuan untuk memudahkan pelayanan masyarakat setempat.

Kata Kalianyar berasal dari bahasa kuno yang berarti Kali artinya sungai dan Anyar artinya baru. Dimana pada kala itu ada tokoh agama terkenal yang bernama Kyai Abduk Mujib dan Kyai Rancang, beliau didatangi wangsit untuk berjalan kearah utara dari arah rumahnya beliau sehingga menemukan sungai dan mata air (lokasi sekarang di Dusun Rejo Mulyo) untuk kepentingan warga saat itu. Karena pada saat itu warga banyak mengeluh tentang kekurangan air bersih.

Sebelum tahun 2000 diwilayah Sempol masih mengikuti Desa Lerpenang Kecamatan Klabang, sehingga pada tahun 2000, Kecamatan Klabang dipecah menjadi Kecamatan Sempol yang terdiri dari 2 desa diantaranya Desa Sempol Dan Kalianyar. Desa Kalianyar adalah desa yang padat masyarakatnya, luas daerahnya, dan terdiri dari Dusun Kalisengon, Dusun Kaligedang, Dusun Lerpenang, Dusun Sumberejo, Dusun Gunung Blawu, Dusun Kampong Limo, Dusun <sup>52</sup> .....upil, Dusun Curah Macan, Dusun Plalangan Dan Dusun Dusun Blawan.

Sehingga pada tahun 2006 Desa Kalianyar ada pemecahan Wilayah desa yaitu Desa Kaligedang, Desa Sumberejo, untuk Desa Kalianyar sebagai pusat administrasi dari 2 desa tersebut.

Pada tahun 2012 Desa Kalianyar membentuk beberapa wilayah dimana ada pemekaran dusun sehingga Desa Kalianyar memiliki dusun yang paling banyak dibanding desa lainnya yang ada di Kecamatan Ijen

Desa Kalianyar terdiri dari beberapa wilayah yaitu diantaranya Dusun Plalangan I, Dusun Plalangan II, Dusun Rejo Mulyo, Dusun Blawan I, Dusun Blawan II, Dusun Watucapil, Dusun Kebun Jeruk, Dusun Margahayu Dan Dusun Curah Macan.

Pada saat itu juga warga juga membentuk kepemimpinan wilayah dengan kesepakatan tokoh masyarakat yang hadir pada waktu rembukan. Maka terbentuklah pemimpin wilayah pertama

yang di pimpin oleh Bapak Sadinap. Itulah sekilas sejarah terbentuknya Desa Kalianyar kecamatan ijen dari masa pertama sampai sekarang

- 1) Bapak Sadinap yang menjabat dari tahun 1960-1975
- 2) Bapak Soegondo S menjabat dari tahun 1975-2000
- 3) Bapak Madrai Irawan menjabat dari tahun 200-2002
- 4) Bapak Soegondo S menjabat pada tahun 2002-2012
- 5) Bapak Adi Purwantoro menjabat dari tahun 2012-2012
- 6) Bapak Mahfud menjabat dari tahun 2012-2018
- 7) Bapak Munarsep menjabat dari tahun 2018-2019
- 8) Bapak Muhammad Faozi menjabat pada tahun 2019 sampai sekarang.

## **2. Letak Geografis Dan Topografi**

Desa kalianyar memiliki luas wilayah 5220 ha merupakan salah satu desa dikecamatan ijen Kabupaten Bondowoso yang terdiri dari 6 RW, 21 RT dan 9 Dusun. Jarak Desa Kalianyar Ke Kantor Kecamatan ijen 3 Km, jarak ke Kota Kabupaten 65 Km, jarak ke kota Provinsi Jawa Timur 128 Km dan jarak ke Ibu Kota Negara di Jakarta 900 Km.

Desa Kalianyar merupakan desa yang berada di dataran tinggi, dengan ketinggian kurang lebih 1.458-1.500 meter diatas permukaan laut (mdpl). Sebagian besar wilayah desa adalah lahan pertanian dan perkebunan dengan permukaan tanah datar 20%, berbukit-bukit 40%, dan

lereng-lereng 40%. Suhu rata-rata harian mencapai 15-27 derajat celsius dan curah hujan rata-rata 94 mm/tahun.

### 3. Profil Desa Kalianyar

Desa : Kalianyar  
 Kecamatan : Ijen  
 Kabupaten/Kota : Bondowoso  
 Provinsi : Jawa Timur  
 Bulan : April  
 Tahun : 2020  
 Nama pengisi : Sriwahyuni  
 Pekerjaan : Perangkat Desa  
 Jabatan : Kasi Pemerintahan Desa Kalianyar

Sumber Data Yang Digunakan Untuk Mengisi Profil Desa

- a. Perkebunan
- b. Kehutanan
- c. Lainnya

### 4. Potensi Sumber Daya Alam Desa Kalianyar

#### C. Potensi Umum

##### 1) Batas Wilayah

No	Batas	Desa	Kecamatan
1	Sebelah utara	Kaligedang	Ijen
2	Sebelah selatan	Sempol	Ijen
3	Sebelah timur	Sumberejo	Ijen

4	Sebelah barat	Kalisat	Ijen

## 2) Penetapan Batas dan Peta Wilayah

No	Penetapan Batas	Dasar Hukum	Peta Wilayah
1	Sudah ada/ <del>belum ada</del>	Perdes Nomor...	Ada/ <del>tidak</del>
		Perda No.....	

## 3) Luas Wilayah Menurut Penggunaan

No	Uraian	Satuan
1	Luas pemukiman	30 ha/m <sup>2</sup>
2	Luas persawahan	- ha/ m <sup>2</sup>
3	Luas perkebunan	5200 ha/ m <sup>2</sup>
4	Luas kuburan	9 ha/ m <sup>2</sup>
5	Luas pekarangan	..... ha/ m <sup>2</sup>
6	Luas taman	..... ha/ m <sup>2</sup>
7	Perkantoran	1,15 ha/ m <sup>2</sup>
8	Luas prasarana umum lainnya	ha/ m <sup>2</sup>

	Total luas	5240 ha/ m <sup>2</sup>
--	------------	-------------------------

## 5. Visi, Misi dan Tujuan Desa Kalianyar

### Visi

Terwujudnya Desa Kalianyar yang gotong royong, jujur, adil dan sejahtera serta berakhlak mulia

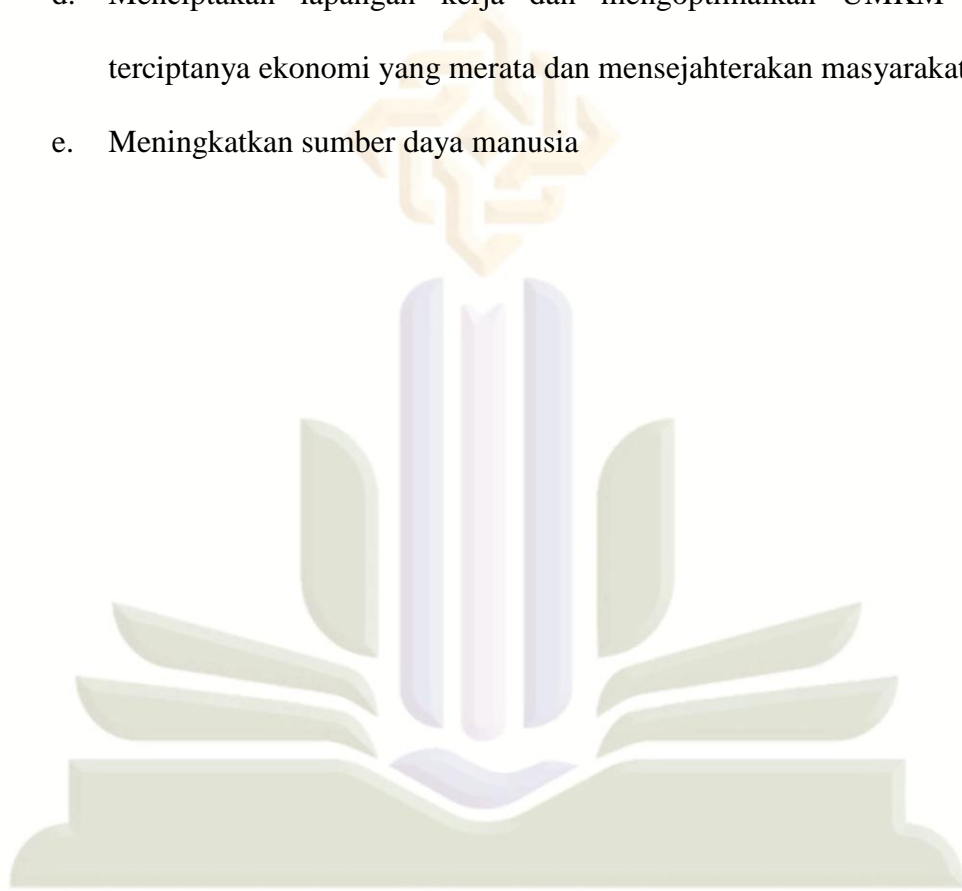
### Misi

- a Meningkatkan dan menanamkan rasa solidaritas dalam kehidupan bermasyarakat
- b Mewujudkan pemerintahan yang jujur, amanah, partisipatif dan inovatif
- c Mewujudkan pemerintahan yang adil dan merata
- d Meningkatkan kesejahteraan sosial masyarakat
- e Mewujudkan sumber daya manusia yang berkualitas dan unggul.

### Tujuan

- a. Peningkatan rasa kerukunan antar sesama masyarakat
- b. Meningkatkan profesionalitas kerja pemerintah desa dan perangkat yang dilandasi profesionalisme dan kejujuran dalam pengambilan keputusan serta pelaksanaannya
- c. Meningkatkan pelayanan dalam setiap aspek bidang yang meliputi segenap lapisan masyarakat desa

- d. Menciptakan lapangan kerja dan mengoptimalkan UMKM dan terciptanya ekonomi yang merata dan mensejahterakan masyarakat
- e. Meningkatkan sumber daya manusia

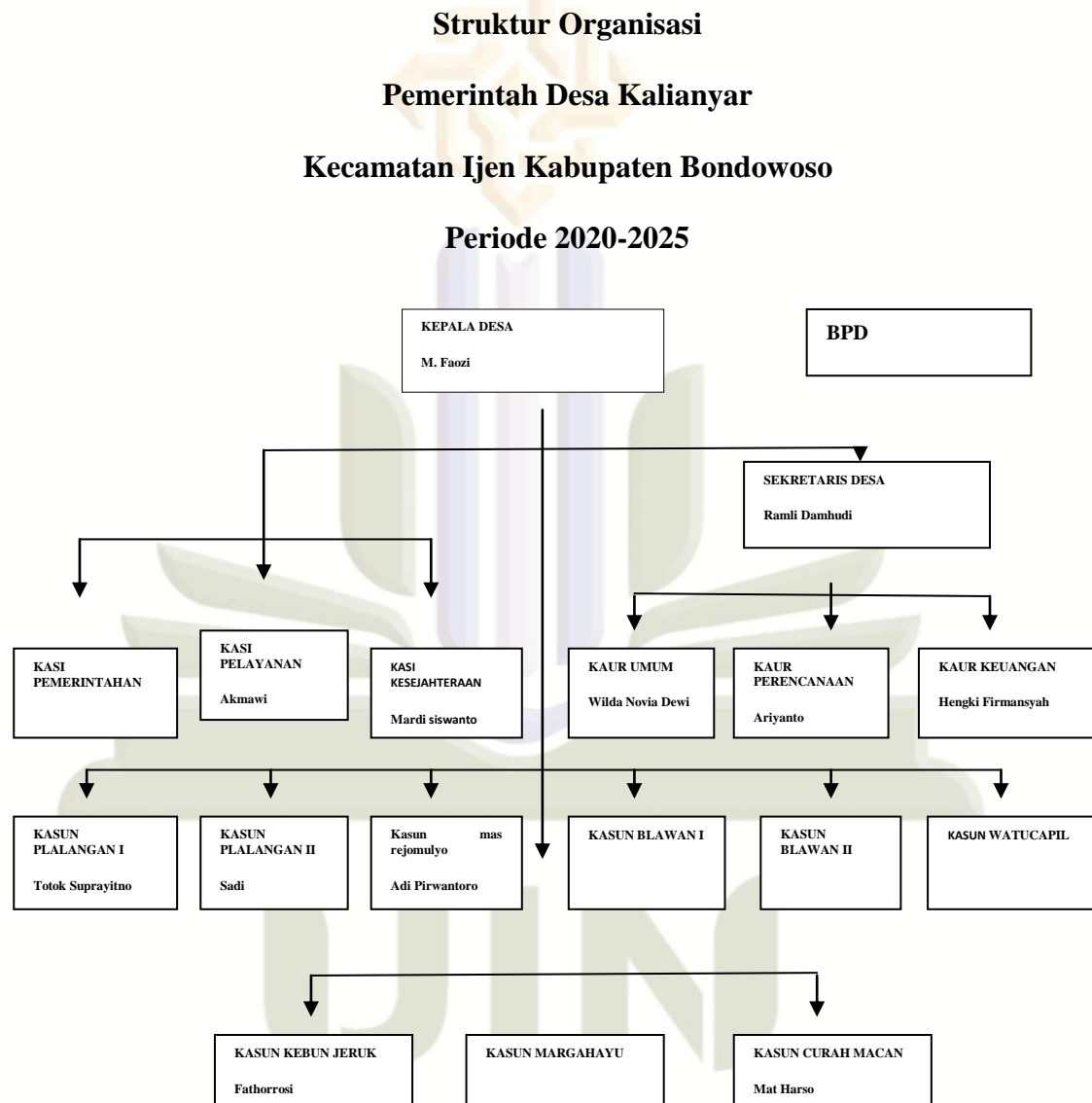


UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER



## 6. Struktur Organisasi



## 7. Sejarah Berdirinya Toko Pojok Ijen

Toko Pojok Ijen berdiri pada tanggal 31 oktober 2015 yang dibangun oleh Bapak Fathul Alam Firdaus dengan Ibu Naili Rahma Agustina yang berlokasi di Desa Kalianyar Kecamatan Ijen Kabupaten Bondowoso. Nama toko diambil dari lokasi rumah yang berada di bagian

paling pojok, letaknya di pinggir jalan ijen yaitu jalur menuju wisata yang ada di Kecamatan Ijen.

Pada awal berdiri, Toko Pojok Ijen hanya menyediakan rokok, camilan dan bensin dengan bangunan toko yang masih sangat sempit. Tiga bulan kemudian toko mulai berkembang dengan menyediakan sembako dan membuka warung makan. Toko dan warung makan dikelola sendiri oleh pemilik tanpa menyediakan pegawai. Setelah seminggu pemilik toko tidak bisa melayani pembeli dikarenakan pembeli yang semakin banyak sedangkan pedagang hanya berdua dan harus bergantian berjaga ditoko dan di warung. Semakin bertambahnya jumlah pembeli akhirnya pemilik toko menambah pegawai untuk membantu melayani pembeli dan mempermudah kegiatan transaksi jual beli ditoko dan di warung tersebut. Pegawai bekerja dengan baik ditoko tersebut, akan tetapi kurang lebih satu minggu pegawai mengundurkan diri karena upah yang di berikan oleh pemilik toko tidak sesuai keinginan pegawai. Selama seminggu tersebut pegawai meminta gajinya di naikkan, akan tetapi pemilik toko memilih untuk kehilangan pegawainya karena memang upah yang diminta tidak sesuai dengan pekerjaannya yang hanya sebagai pegawai toko yang masih baru. Setelah pegawai berhenti bekerja di toko pojok ijen maka mulai dari saat itu pemilik toko tidak membutuhkan pegawai lagi karena pemilik toko sudah paham dalam strategi pemasaran dan mahir dalam pelayanan.

Pada awal tahun 2017 istri dari pemilik toko sedang hamil besar maka warung makan tersebut ditutup permanen karena istri pemilik

sudahtidak bisa membantu kegiatan jual beli di warung makan tersebut. Selama istri tidak bisa membantu, jadi semua pekerjaan ditoko dikerjakan oleh suaminya. Pemilik tersebut berusaha melayani pembeli dengan baik dan berusaha mempertahankan kepuasan pelanggan meskipun hanya melayani sendiri di tengah banyaknya pembeli.

Setelah satu tahun, yaitu pada tahun 2018 karena istri pemilik toko sudah bisa membantu kegiatan jual beli di toko, maka toko direnovasi karena akan menambah beberapa produk baruyaitu produk onderdil sepeda motor, alat listrik, bahan bangunan dan produk kecantikan. Setelah toko di renovasi dan bangunan toko menjadi semakin lebar maka produk baru baru segera di tata rapi. Bukan hanya merenovasi toko dan menambah produk, akan tetapi pada tahun 2019 Toko Pojok Ijen dijadikan sebagai toko yang di uji coba menjadi agen BRI Link. Uji coba tersebut berlangsung selama setahun dengan berbagai target yang di berikan oleh pihak Bank Rakyat Indonesia (BRI). Selama setahun tersebut toko pojok ijen bisa mencapai target yang di berikan oleh pihak Bank Rakyat Indonesia (BRI) dan pada awal tahun 2020 toko pojok ijen dinyatakan sebagai agen BRI link secara resmi. Agen BRILink melayani kegiatan yang sama seperti Bank Rakyat Indonesia (BRI) pusat seperti ambil uang, transfer, menabung, setor pinjaman, pembayaran top up, cek saldo, cek tunai, pembayaran listik bulanan, BPJS, PDAM, dan sebagainya.

## **8. Tujuan Penerapan Sistem Non Bon**

Alasan pemilik toko menerapkan sistem non bon yang pertama yaitu karena adanya ketidakefisiennya antara pelanggan dan pembeli, seperti telat pembayaran hutang ataupun membeli barang lagi tapi tidak membayar hutang yang lalu. Sedangkan yang kedua yaitu karena pernah mengalami kegagalan dalam kegiatan jual beli. Hal tersebut membuat pemilik toko jera dengan adanya sistem bon dalam transaksi jual belinya. Ketika ada pembeli yang ketika membayar uangnya kurang, maka pemilik toko melihat pembeli. Jika pembeli merupakan penduduk setempat maka pemilik toko akan akan memaklumi dengan memberikan jangka waktu sehari untuk melunasi kekurangan kekurangan barang belanjanya tersebut. Sedangkan jika pembeli merupakan pelanggan yang tidak dikenal, maka pemilik toko akan mengurangi barang belanjanya atau gagal transaksi untuk mengendalikan terjadinya risiko gagal bayar dalam transaksi tersebut.

Apabila persediaan barang kosong yang pertama yaitu pemilik akan mengambil inisiatif dengan cara fokus kepada merek yang dibutuhkan pembeli. Misalnya pembeli membutuhkan beras dengan merek *gandrung* akan tetapi persediaannya kosong, sedangkan yang tersedia merek *kelapa merah* maka pemilik toko akan mengalihkan pembeli tersebut kepada beras dengan merek *kelapa merah*. *Pepsodent* dialihkan kepada *ciptadent*, minyak goreng merek *sania* dialihkan ke minyak dengan merek *bimoli* dan sebagainya. Sedangkan cara yang kedua yaitu apabila hal tersebut belum sesuai dengan keinginan pembeli, maka pemilik toko

melakukan kesepakatan dengan pembeli yaitu menggunakan akad salam atau pemesanan barang terlebih dahulu dengan jangka waktu paling lambat 3 hari. Sedangkan untuk pemesanan barang secara mendadak, pemilik toko tidak bisa melanjutkan akad salam tersebut dengan alasan akan merugikan salah satu pihak. Yang ketiga yaitu apabila barang yang dibutuhkan pembeli masih tersedia akan tetapi setelah dilihat ternyata barangnya sudah kadaluarsa, maka penjual akan mengganti dengan barang lain sesuai kebutuhan pembeli. Yang terakhir yaitu menyediakan dana cadangan (stok baru) semua barang yang hampir habis ditoko dengan mendatangkan beberapa distributor untuk mencukupi barang yang dibutuhkan oleh pembeli.

Jika ada pelanggan yang ingin berhutang di Toko Pojok Ijen, maka pemilik toko meminta maaf dan memberi tahu bahwa tokonya tidak melayani bon.

## **B. Penyajian Data Dan Analisis**

Penyajian data dan analisis adalah bagian yang mengungkapkan data dihasilkan dalam penelitian yang disesuaikan dengan rumusan masalah dan dianalisa dengan data relevan. Sebagaimana telah dijelaskan bahwa dalam penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi sebagai alat untuk mendukung penelitian ini. Berdasarkan hasil penelitian, maka akan diuraikan data-data tentang pengendalian risiko gagal bayar pada transaksi jual beli di Toko Pojok Ijen Desa Kalianyar Kecamatan Ijen Kabupaten

Bondowoso. Secara beruntutan akan disajikan data-data hasil penelitian yang mengacu pada rumusan masalah, sebagai berikut:

**1. Pengendalian Risiko Gagal Bayar Pada Transaksi Jual Beli Di Toko Pojok Ijen Desa Kalianyar Kecamatan Ijen Kabupaten Bondowoso.**

**a. Tipe Risiko**

Tipe risiko yang terbagi menjadi dua tipe yaitu risiko murni dan risiko spekulatif. Risiko murni terdiri dari risiko asset fisik, risiko karyawan dan risiko legal sedangkan risiko spekulatif dikelompokkan menjadi empat tipe risiko yaitu risiko produksi risiko pasar, risiko kredit, risiko likuiditas, dan risiko operasional. Darikedua tipe dan pembagian di atas yang termasuk dalam risiko yang mungkin terjadi pada toko pojok ijen yaitu risiko pasar.

Risiko merupakan bagian yang tidak dapat terpisahkan dari kegiatan yang dilakukan, termasuk kegiatan suatu organisasi ataupun perusahaan. Risiko ditimbulkan dari ketidakpastian yang dihadapi atas suatu kejadian dan akibatnya berdampak secara material bagi tujuan organisasi. Ketidakpastian yang dihadapi perusahaan disebabkan oleh berbagai faktor, misalnya faktor lingkungan yang meliputi konsumen, pesaing serta pemerintah yang akan memberikan pengaruh positif berupa



peluang maupun pengaruh negatif yang berupa ancaman bagi perusahaan. Semuafaktor tersebut perlu dianalisis untuk mengetahui pengaruh yang akan ditimbulkan.

Analisis tersebut bertujuan meminimalisir risiko sehingga pemilik toko dapat mengantisipasi kerugian yang akan ditimbulkan melalui langkah-langkah strategis yang harus diambil. Apabila Toko Pojok Ijen melakukan manajemen risiko yang baik, kerugian dapat diminimalkan dan dapat di hindari. Hal tersebut akan memberikan keuntungan bagi toko pojok ijen agar kelangsungan hidup toko tetap terjaga dan dapat berkembang, karena manajemen risiko perlu menawarkan pendekatan terintegrasi untuk evaluasi, pengendalian dan pemantauan.

Dari kedua tipe dan pembagian di atas yang termasuk dalam risiko yang mungkin terjadi pada Toko Pojok Ijen yaitu risiko pasar.

Sebagaimana disampaikan dalam kutipan yang wawancara berikut oleh Bapak Marsuki yang menyatakan

bahwa:

“Lebih memilih berbelanja di Toko Pojok Ijen karena lokasinya terjangkau dan pelayanannya lebih mudah dan cepat. Terutama dalam pelayanan tarik tunai dan transfer uang ke sesama BRI. Pemilik toko yang ramah membuat pelanggan puas dengan pelayanan yang diberikan dan biaya admin yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Sedangkan untuk berbelanja kebutuhan dapur, semua bahan



yang tersedia di Toko Pojok Ijen sangat lengkap dengan kualitas yang baik”.<sup>57</sup>

Sebagaimana disampaikan dalam kutipan yang wawancara berikut oleh Ibu Halimah yang menyatakan bahwa:

“Berbelanja di Toko Pojok Ijen dengan kualitas barang yang baik dan bagus menurut saya harganya sesuai budget. Meskipun jarak rumah saya menuju Toko Pojok Ijen kurang lebih sejauh 2 km, akan tetapi tidak membuat saya berhenti berlanggan di Toko Pojok Ijen karena pelayanan yang diberikan sangatlah baik, terpercaya, dan harga yang sesuai kebutuhan. Saya lebih suka membeli barang dengan sistem grosir dan banyak, karena membeli dengan sistem grosir harganya lebih hemat, pemilik toko juga sering memberikan diskon dari pembelian tersebut. Karena saya juga sebagai penjual di desa saya, untuk melengkapi kebutuhan di toko saya yaitu dengan berbelanja di Toko Pojok Ijen karena selain harga barang sesuai, ongkospun juga sangatlah murah ketimbang harus berbelanja di kota bondowoso”.<sup>58</sup>

Sebagaimana disampaikan dalam kutipan yang wawancara berikut oleh Ibu Renita Maysindi yang menyatakan bahwa:

“Pelayanan di Toko Pojok Ijen serba lengkap. Ketika saya ingin mentransfer uang sedangkan BRI sedang tutup maka alternatif yang saya ambil yaitu memilih mentransfer uang melalui Toko Pojok Ijen yang sebagai agen dari BRI Link. Meskipun biaya admin sampai 10.000 setiap satu kali trnsaksi dan itu terbilang besar tidak membuat saya gagal untuk melakukan transaksi, karena transfer uang

---

<sup>57</sup>Marsuki,Wawancara, Bondowoso, 16 Mei 2022.

<sup>58</sup>Halimah,wawancara, Bondowoso, 16 Mei 2022.

merupakan kepentingan saya yang harus dipenuhi”.<sup>59</sup>

Sebagaimana disampaikan dalam kutipan yang wawancara berikut oleh Bapak Dedem Suryadi yang menyatakan bahwa:

“Saya yang sebagai buruh tani dan kebetulan perjalanan menuju lokasi pertanian saya melewati Toko Pojok Ijen. Saya memilih membeli tambahan bekal di toko pojok ijen. Banyak toko juga yang saya jumpai di desa kalianyar akan tetapi saya memilih berbelanja di Toko Pojok Ijen karena barang baik dan harganya yang masih selisih dengan toko lain. Jadi sebelum saya berangkat ke ladang, saya sering membawa uang untuk mampir belanja di Toko Pojok Ijen. Ketika sedang membayar bayar belanjaan, setelah ditotal ternyata uangnya kurang, dan pemilik toko kenal saya sebagai pelanggan tetap maka pemilik toko memaklumi dan member waktu saya untuk melunasi kekurangannya di esok hari”.<sup>60</sup>

Sebagaimana disampaikan dalam kutipan yang wawancara berikut oleh Ibu Marsuna yang menyatakan bahwa:

“Karena tidak boleh berhutang saya harus menunggu gaji untuk berbelanja di Toko Pojok Ijen. Tapi untuk sebagian kebutuhan dapur saya lebih memilih berbelanja di Toko Pojok Ijen karena harganya masih lebih murah dan selisih dari toko lain. Pelayanannya juga sangat ramah dan memuaskan. Ketika barang tidak sesuai keinginan, maka barang tersebut bisa dikembalikan dan diganti dengan barang yang sesuai keinginan saya. Atau juga jika barang yang saya butuhkan tidak ada, maka pemilik toko mengembalikan uang saya dan

---

<sup>59</sup>Renita maysindi, Wawancara, Bondowoso, 16 Mei 2022.

<sup>60</sup>Dedem Suryadi, Wawancara, Bondowoso, 16 Mei 2022.

jika saya sangat membutuhkan barang tersebut, maka saya memesan barang tersebut terlebih dahulu dan akan dikabari setelah barang tersedia kembali di Toko Pojok Ijen”.<sup>61</sup>

Sebagaimana disampaikan dalam kutipan yang wawancara berikut oleh Bapak Fery Cahyanto yang menyatakan bahwa:

“Saya merupakan pelanggan tetap di Toko Pojok Ijen karena harga yang masih sama dan murah dibandingkan toko lain. Saya bekerja melalui handphone yang setiap waktu membutuhkan data internet, saya selalu membeli paket internet di Toko Pojok Ijen karena pelayanannya sangat memuaskan terutama ketika saya bingung dengan cara mengaktifkan data internet, pemilik toko selalu membantu kebingungan saya. Begitu juga ketika saya membeli token listrik dan setelah saya memasukkan no tersebut dan terjadi kesalahan, pemilik toko dengan senang hati memberikan no pin yang baru”.<sup>62</sup>

Sebagaimana disampaikan dalam kutipan yang wawancara berikut oleh Ibu Anggraini yang menyatakan bahwa:

“Saya suka membeli produk kecantikan disini karena produknya lengkap dan sering ada potongan harga perproduknya dengan kualitas barang yang bagus dan terjamin. Agar bisa memilih kosmetik yang sesuai dan tidak salah, pemilik toko juga menyediakan produk tester krena barang yang di beli tidak boleh di tukar kembali kecuali barang yang masih tersegel”.<sup>63</sup>

---

<sup>61</sup> Marsuna, Wawancara, Bondowoso, 16 Mei 2022.

<sup>62</sup> Fery Cahyanto, Wawancara, Bondowoso, 16 Mei 2022.

<sup>63</sup> Anggraini, Wawancara, Bondowoso, 16 Mei 2022.

Dari hasil wawancara di atas dapat dipahami bahwa pengendalian risiko yang dilakukan oleh Toko Pojok Ijen yaitu dengan mempertahankan minat dan kepuasan pelanggan baik yang berbelanja ecer maupun grosir. Menerima komplain dan saran dari konsumen serta membantu konsumen yang mendapatkan kendala ketika berbelanja di Toko Pojok Ijen. Mengurangi beban konsumen ketika uang kurang dengan cara mengurangi barang belanjannya atau dengan memesan barang yang belum tersedia di Toko Pojok Ijen. Pelayanan yang baik dan kualitas barang yang terjamin membuat konsumen semakin bertambah.

b. Mengelola risiko

Dalam mengelola risiko terdiri dari 4 cara yaitu memperkecil risiko, mengalihkan risiko, mengontrol risiko dan pendanaan risiko. Cara Toko Pojok Ijen mengelola risiko yaitu dengan memperkecil risiko dan mengontrol risiko.

Sebagaimana dalam kutipan wawancara disampaikan oleh ibu Elis Paramita sebagai berikut:

“Ketika saya membeli beras di Toko Pojok Ijen, akan tetapi setelah sampai dirumah saya membuka segelnya, namun ternyata berasnya berjamur. Lalu saya bilang kepada pemilik Toko Pojok Ijen dan pemilik toko menyuruh saya untuk mengembalikan beras tersebut. Karena menurut pemilik toko, beras

yang kualitasnya sudah tidak layak dikonsumsi barang tersebut bisa dikembalikan lagi kepada distributor dan bisa diganti beras yang baru”.<sup>64</sup>

Sebagaimana dalam kutipan wawancara disampaikan oleh Ibu Sutiya sebagai berikut:

“Saya merupakan pelanggan tetap di Toko Pojok Ijen, yang ketika Toko Pojok Ijen tutup saya bingung untuk berbelanja. Saya mengabari pemilik toko melalui chat pribadi whataspp kapan Toko Pojok Ijen dibuka kembali karena persediaan barang ditoko saya sudah mulai habis. Sejak saat itu pemilik toko mengabari saya ketika toko mau tutup untuk suatu kepentingan dan dengan waktu yang cukup lama. Bahkan pemilik Toko Pojok Ijen juga menawarkan saya untuk berbelanja terlebih dahulu sebelum tutup toko. Jik saya belum ada uang untuk membayar belanjaan saya, pemilik toko memberikan keringanan untuk mengebon terlebih dahulu dengan syarat setelah toko buka harus membayar semua hutang belanjaan saya”.<sup>65</sup>

Sebagaimana dalam kutipan wawancara disampaikan oleh ibu Yuni sebagai berikut:

“Saya sebagai penjual di salah satu tempat wisata di Kecamatan Ijen dimana kebutuhan cafe saya juga cepat habis apalagi pada hari libur. Sebelum saya berbelanja di Toko Pojok Ijen, saya melihat update barang baru yang datang di Toko Pojok Ijen. Karena terkadang barang yang dijanjikan 3 hari bisa tersedia di Toko Pojok Ijen bisa lebih dari hari tersebut karena keterlambatan pengiriman barang dari distributor”.<sup>66</sup>

---

<sup>64</sup> Elis paramita, Wawancara, Bondowoso, 16 Mei 2022.

<sup>65</sup> Sutiya, Wawancara, Bondowoso, 16 Mei 2022.

<sup>66</sup> Yuni, Wawancara, Bondowoso, 16 Mei 2022.



Sebagaimana dalam kutipan wawancara disampaikan oleh ibu Rere sebagai berikut:

“Saya penjual beberapa camilan, dan cemilan yang sering saya stok di Toko Pojok Ijen biasanya berbagai jenis roti dengan segala macam merek mulai dari harga dua ribu rupiah sampai dua puluh ribu rupiah. Karena roti adalah camilan yang mudah kadaluarsa, pemilik toko pojok ijen memberikan himbauan jika roti yang dibeli rusak, maka barang tersebut bisa dikembalikan dan diganti yang baru, jika stok rotinya belum ada maka pemilik toko mengembalikan uang dari jumlah roti yang rusak”.<sup>67</sup>

#### c. Kriteria Risiko

Kriteria risiko mengandung potensi gagal dan potensi keberhasilan yang dapat dikelompokkan menjadi tiga kriteria yaitu kelompok risiko tinggi, kelompok risiko sedang dan kelompok risiko rendah.

Ketiga kriteria tersebut tidak semuanya ada pada risiko yang terjadi di toko pojok ijen, yang masuk hanya kelompok risiko rendah.

Sebagaimana dalam kutipan wawancara disampaikan oleh Ibu Usniyah sebagai berikut:

“Barang yang ada di Toko Pojok Ijen terbilang murah dibanding toko lain karena Toko Pojok Ijen didukung oleh distributor sehingga biaya kirim tidak membutuhkan biaya yang mahal karena barang di antar langsung ke Toko Pojok Ijen. Jadi saya sebagai pelanggan toko pojok ijen tidak pernah berbelanja di toko lain”.<sup>68</sup>

<sup>67</sup> Rere, Wawancara, Bondowoso, 16 Mei 2022.

<sup>68</sup> Usniyah, Wawancara, Bondowoso, 16 Mei 2022.

Sebagaimana dalam kutipan wawancara disampaikan oleh Ibu Misnati sebagai berikut:

“Saya wisatawan yang suka pergi liburan ke Kecamatan Ijen, jadi saya tau tempat membeli camilan yang cocok sebelum sampai di tujuan wisata saya, sebenarnya banyak toko di sepanjang jalan dari rumah menuju Ijen, akan tetapi saya lebih memilih berbelanja di Toko Pojok Ijen karena lokasi yang begitu dekat dengan tempat wisata yang akan saya kunjungi. Membeli camilan dan beberapa kebutuhan saya di sini juga tidak terlalu membuat beban muatan saya di tas karena tempat wisata sudah dekat. Jika saya membeli di toko lain yang masih jauh dengan tempat wisata yang saya kunjungi, akan terasa capek bahu untuk menahan beban muatan tas saya”.<sup>69</sup>

Sebagaimana dalam kutipan wawancara disampaikan oleh Ibu Kholifah sebagai berikut:

“Rumah saya berada ditengah pemukiman Desa Kalianyar dan bisa di bilang lumayan jauh dengan lokasi Toko Pojok Ijen. Banyak tetangga dan sodara yang mengatakan bahwa Toko Pojok Ijen tidak melayani bon. Akan tetapi meskipun tidak melayani bon harganya masih lebih murah di banding toko yang melayani bon. Jika saya tidak ada uang, saya lebih memilih berbelanja di toko lain yang melayani bon. Sedangkan jika saya lagi ada hajatan di rumah, saya memilih berbelanja di Toko Pojok Ijen karena produk yang saya butuhkan tersedia di toko tersebut”.<sup>70</sup>

Sebagaimana dalam kutipan wawancara disampaikan oleh Bapak Haryanto sebagai berikut:

<sup>69</sup> Misnati, Wawancara, Bondowoso, 16 Mei 2022.

<sup>70</sup> Kholifah, Wawancara, Bondowoso, 16 Mei 2022.



“Saya dan keluarga saya kehabisan uang sehabis pulang dari tempat wisata di Ijen. Sedangkan pada saat ini keluarga saya kelaparan karena tidak ada uang sama sekali untuk membeli makanan dan saya juga tidak membawa ATM. Rumah saya masih jauh tidak memungkinkan untuk mengambil uang terlebih dahulu lalu saya mendatangi Toko Pojok Ijen dan meminta tolong akan kebutuhan saya. Setelah saya menjelaskan kepada pemilik Toko Pojok Ijen, dengan senang hati pemilik Toko Pojok Ijen membantu saya dan keluarga saya dengan syarat saya harus meninggalkan beberapa barang berharga seperti Handphone dan KTP untuk di jadikan sebagai jaminan”.<sup>71</sup>

Dari hasil wawancara di atas dapat dipahami bahwa Toko Pojok Ijen dalam menentukan tipe risiko, memperkecil dan mengontrol risiko dan menentukan kriteria risiko dilakukan dengan cara melakukan kesepakatan kepada distributor agar tidak selalu telat dalam pengiriman barang, menerima komplain kerusakan barang dan memberi tahu agar barang yang rusak di bawa lagi ke Toko Pojok Ijen dan akan diganti barang yang baru, barang yang rusak tersebut akan di laporkan kepada distributor agar distributor mengganti barang yang baru atas kerusakan terhadap barangnya, pengiriman setiap barang baru yang di dukung oleh distributor, pelanggan yang tidak hanya bersal dari dalam desa yang memudahkan pemilik toko untuk meminimalisir terjadinya risiko gagal bayar, memberikan

---

<sup>71</sup> Haryanto, Wawancara, Bondowoso, 16 Mei 2022.

pelayanan yang sama antara pelanggan tetap dan pelanggan baru dan menerima jaminan dari konsumen yang kehabisan uang.

## **2. Bagaimana Menerapkan Sistem Non Bon Pada Transaksi Jual Beli Di Toko Pojok Ijen Desa Kalianyar Kecamatan Ijen Kabupaten Bondowoso**

### **a. Strategi pemasaran**

Prinsip pemasaran adalah menciptakan nilai bagi pelanggan, keunggulan bersaing dan fokus pemasaran. Dalam konteks ini toko pojok ijen menggunakan strategi menciptakan nilai bagi pelanggan dengan cara membuat poster dan keunggulan bersaing seperti menetapkan harga yang lebih murah

Poster adalah perpaduan gambar dan tulisan yang memuat suatu hal dan dipasang atau ditempel ditempat umum untuk menarik perhatian pembaca untuk memakai dan mengikutinya. Poster yang biasanya yang bersifat mempengaruhi pembaca agar membeli barang atau memakai jasa yang ditawarkan disebut poster niaga<sup>72</sup>.

Harga barang yang dijual ditoko pojok ijen lebih murah dibandingkan toko lain, baik pembelian barang ecer maupun barang grosir. Harga yang selisih dengan toko lain

<sup>72</sup> Idhofiyatul Fatin, *Bahasa Indonesia dan bahasa inggris smp* (Jakarta: PTKawah Media, 2015), 58

membuat konsumen selalu berbelanja ditoko pojok ijen. Harga lebih murah dan pemasangan poster membuat pelanggan mengerti dengan strategi bisnis yang diterapkan oleh Toko Pojok Ijen.

Sebagaimana disampaikan dalam kutipan wawancara berikut oleh Ibu Mely bahwa:

“Saya sebagai pembeli dan sekaligus menjadi pedagang dirumah juga yang tidak menerapkan sistem non bon, meski Toko Pojok Ijen memasang poster bahwa tidak melayani bon saya memilih berbelanja produk kecantikan disini karena harganya lebih murah dibanding toko lain dan saya juga mengajak teman dan saudara saya untuk berbelanja diToko Pojok Ijen”.<sup>73</sup>

Begitu juga kutipan yang disampaikan oleh Ibu Sasriyani bahwa:

“Saya yang sebagai pegawai yang bekerja cafe yang berada disalah satu tempat wisata di Kecamatan Ijen saya lebih suka membeli kebutuhan café di Toko Pojok Ijen. Toko yang tidak melayani bon namun dengan harga lebih murah dan kualitas bagus juga karena lokasinya yang strategis tidak membuat saya lari untuk tidak berbelanja disini”.<sup>74</sup>

Begitu juga yang disampaikan oleh Ibu Laila Putri yang menyatakan bahwa:

“Dengan adanya poster yang bertuliskan bahwa Toko Pojok Ijen tidak melayani bon membuat saya memeriksa uang sebelum berbelanja. Terkadang

<sup>73</sup> Mely, Wawancara, Bondowoso, 2 Juni 2022.

<sup>74</sup> Sasriyani, Wawancara, Bondowoso, 2 Juni 2022.

jika uang kurang saya meminta izin untuk mengambil kekurangan uang belanjaan saya karena rumah saya dekat dekat dengan Toko Pojok Ijen”.<sup>75</sup>

Begitu juga kutipan yang disampaikan oleh Bapak

Zaini Mun'im bahwa:

“Saya sebagai penjual es keliling kebetulan ban sepeda saya bocor, sedangkan saya masih belum mendapatkan uang sama sekali. Saya mencari di toko dekat sepeda saya yang bocor namun stoknya sudah habis dan saya langsung menuju ke Toko Pojok Ijen ini untuk membeli ban baru. Melihat poster bahwa Toko Pojok Ijen tidak melayani bon, saya meminjam uang terlebih dahulu kepada saudara saya untuk membeli ban tersebut”.<sup>76</sup>

Begitu juga yang disampaikan oleh Bapak Riski

Kurniawan bahwa:

“Saya sebagai pembisnis yang kadang harus mengambil uang tunai di ATM saya, karena Toko Pojok Ijen selalu buka saya lebih memilih bertransaksi disini dan proses yang cepat juga karena juga tidak perlu mengantri”.<sup>77</sup>

Dari hasil wawancara diatas dapat dipahami bahwa

Toko Pojok Ijen dalam menerapkan strategi pemasaran memudahkan pelanggan untuk berbelanja dan kepuasan setelah membeli barang di Toko Pojok Ijen. Pelayanan yang baik dan kualitas barang yang bagus membuat pelanggan semakin berdatangan meskipun Toko Pojok Ijen

<sup>75</sup> Laila putri, Wawancara, Bondowoso, 2 Juni 2022.

<sup>76</sup> Zaini Mun'im, Wawancara, Bondowoso, 2 Juni 2022.

<sup>77</sup> Riski Kurniawan, Wawancara, Bondowoso, 2 Juni 2022.

menerapkan sistem non bon hal tersebut tidak membuat pelanggan menurunkan minat untuk berbelanja di Toko Pojok Ijen.

b. Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran (*marketing mix*) meliputi yaitu *probe/search, product, place, price dan promotion*. Kelima hal tersebut diterapkan oleh Toko Pojok Ijen demi kelangsungan proses transaksi jual beli yang ada di toko pojok ijen

1) Penelitian dan pengembangan pasar

Langkah pertama dalam kegiatan pemasaran adalah meliputi kebutuhan dan keinginan konsumen. Keunggulan bersaing Toko Pojok Ijen dengan toko lain terletak pada kualitas yang lebih baik, harga lebih murah, lokasi yang lebih cocok, lebih dekat, dan lebih cepat seleksi barang dan jasa yang lebih menarik dan lebih memuaskan konsumen.

Sebagaimana dalam kutipan wawancara disampaikan oleh Ibu Ela Puspita sebagai berikut:

“Saya sebagai ibu rumah tangga yang salah satu kewajiban saya yaitu memenuhi kebutuhan bayi saya. Kebutuhan bayi yang banyak dan untuk membeli kebutuhan tersebut saya memilih

berbelanja di Toko Pojok Ijen karena sangat mengerti keinginan saya. Barang yang saya butuhkan di Toko Pojok Ijen selalu tersedia”.<sup>78</sup>

Sebagaimana dalam kutipan wawancara disampaikan oleh Ibu Vivi sebagai berikut:

“Pada saat saya membeli beberapa produk kecantikan dan setelah ditotal uang saya kurang untuk membayar semua barang belanjaan saya. Karena barang tersebut merupakan barang yang sangat saya butuhkan, pemilik toko menyuruh saya untuk tidak usah mengurangi barang belanjaan saya akan tetapi menyuruh saya untuk mengambil uang dari kekurangan tersebut sehingga barang yang saya butuhkan bisa saya bawa pulang kerumah.”<sup>79</sup>

Sebagaimana dalam kutipan wawancara disampaikan oleh Ibu Sutini:

“Minggu depan saya ada hajatan besar di rumah. Sedangkan kebutuhan acara masih belum saya beli. sebelum saya berbelanja saya menulis semua kebutuhan yang kemudian saya memesan barang belanjaan yang saya butuhkan kepada Toko Pojok Ijen. Karena jumlah barang yang saya butuhkan cukup banyak dan stok juga ada yang kosong. Daripada saya harus bolak balik dari Toko Pojok Ijen kerumah, saya lebih baik menunggu semua barang kebutuhan saya tersedia semua di Toko Pojok Ijen. Waktu yang disepakati selama 3 hari. Waktu yang sangat sebentar itu karena Toko Pojok Ijen memiliki dukungan dari distributor yang membuat kepercayaan pelanggan semakin meningkat dan pelayanan yang memuaskan”.<sup>80</sup>

---

<sup>78</sup> Ela Puspita, Wawancara, Bondowoso, 2 Juni 2022.

<sup>79</sup> Vivi, Wawancara, Bondowoso, 2 Juni 2022.

<sup>80</sup> Sutini, Wawancara, Bondowoso, 2 Juni 2022.



Sebagaimana dalam kutipan wawancara disampaikan oleh Ibu Sifa sebagai berikut:

“Pelayanan Toko Pojok Ijen yang memberikan kebebasan kepada pelanggan untuk membeli barang secara ecer maupun grosir yang memudahkan saya untuk memenuhi kebutuhan toko kecil saya dirumah. Kelebihan Toko Pojok Ijen yaitu pelayanannya tidak menekan pelanggan agar membeli semua barang secara grosir”.<sup>81</sup>

## 2) Produk

Prinsip-prinsip pengembangan produk yang diterapkan di Toko Pojok Ijen yaitu meliputi kesederhanaan, integritas, fokus pada orang, berdaya juang dan kreatifitas

Sebagaimana dalam kutipan wawancara disampaikan oleh Ibu Maryam sebagai berikut:

“Ketika saya membeli telur di Toko Pojok Ijen dengan harga yang lumayan mahal dibandingkan toko lain. Setelah sampai rumah saya berpikir untuk tidak membeli lagi di Toko Pojok Ijen. Keesokan harinya saya membeli telur di toko lain dan harganya lebih murah. Sesampainya di rumah telur tersebut ada yang busuk dan tidak bisa di kembalikan lagi. Sejak saat itu saya memilih berbelanja di Toko Pojok Ijen lagi karena meskipun harganya mahal akan tetapi kualitas produknya baik dan tidak mengecewakan”.<sup>82</sup>

## 3) Tempat

<sup>81</sup> Sifa, Wawancara, Bondowoso, 2 Juni 2022.

<sup>82</sup> Maryam, Wawancara, Bondowoso, 2 Juni 2022.



Tempat Toko Pojok Ijen yang paling menarik konsumen adalah karena tempatnya strategis, menyenangkan dan efisien yang ditempuh dengan jalan penataan tempat penampilan usaha, missal tata etalase dan posisi duduk dan menggunakan cara penyampaian barang seefisien mungkin.

Sebagaimana dalam kutipan wawancara disampaikan oleh ibu eni sebagai berikut:

“Toko Pojok Ijen letaknya memang strategis akan tetapi menurut saya keadaan fisik toko terlalu sempit. Apabila sedang ramai pembeli tidak bisa belanja berbarengan karena tidak memungkinkan dan harus bergantian”.<sup>83</sup>

Sebagaimana dalam kutipan wawancara disampaikan oleh Ibu Fais sebagai berikut:

“Semakin banyak produk yang tersedia di Toko Pojok Ijen membut penataan barang semakin tidak teratur karena tempatnya kurang. Saya pernah menyarankan untuk memperluas tempat dengan cara menambah kesamping atau ke atas akan tetapi pemilik toko menjawab bahwa lokasi toko tidak boleh di ubah bentuk dan fisik karena rumah yang di tempati merupakan rumah dinas guru”.<sup>84</sup>

#### 4) Harga

Harga yang tepat adalah harga yang terjangkau dan yang paling efisien bagi konsumen. Toko Pojok Ijen

<sup>83</sup> Eni, Wawancara, Bondowoso, 2 Juni 2022.

<sup>84</sup> Fais, Wawancara, Bondowoso, 2 Juni 2022.

bisa menciptakan harga yang paling efisien dengan inovasi dan kreatifitasnya. Meskipun menentukan harga yang tepat memerlukan banyak pilihan tidak saja berdasarkan pada intuisi, perasaan, tetapi juga harus berdasarkan pada informasi, fakta dan analisis lapangan.

Sebagaimana dalam kutipan wawancara disampaikan oleh Ibu Bela sebagai berikut:

“Harga barang di Toko Pojok Ijen ada yang sama dan ada yang tidak sama dengan toko lain, terkadang yang membedakan hanya pembelian secara ecer dan pembelian secara grosir. Namun ada beberapa barang ecer yang masih selisih dengan toko lain”.<sup>85</sup>

Sebagaimana dalam kutipan wawancara disampaikan oleh Ibu Akil sebagai berikut:

“Kalau pembelian barang banyak walaupun tidak grosir akan di beri diskon. Dengan harga yang murah sehingga saya bisa mengambil keuntungan dari barang tersebut ketika di jual kembali di toko saya”.<sup>86</sup>

##### 5) Promosi

Tujuan promosi adalah untuk memperkenalkan barang dan jasa agar diketahui, dibutuhkan dan diminta oleh konsumen, maka hal yang dilakukan oleh Toko Pojok Ijen adalah menginformasikan barang/jasa yang

---

<sup>85</sup> Bela, Wawancara, Bondowoso, 2 Juni 2022.

<sup>86</sup> Akil, Wawancara, Bondowoso, 2 Juni 2022.

dihasilkan para konsumen dengan cara di upload di sosial media yang bertujuan untuk membujuk konsumen agar mau membeli barang yang baru di Toko Pojok Ijen dan untuk mempengaruhi konsumen agar tertarik pada barang/jasa yang ada di Toko Pojok Ijen.

Sebagaimana dalam kutipan wawancara disampaikan oleh Bapak Fathul Alam Firdaus sebagai berikut:

“Ketika datang pembeli yang awalnya membeli satu barang, lalu penjual membujuk untuk membeli barang yang lain. Akhirnya pembeli menambah barang yang di beli karena terhipnotis oleh penjual. Dengan jumlah uang yang lumayan banyak dengan jumlah barang yang di beli sedikit membuat penjual menawarkan barang lain agar uang kembaliannya tidak terlalu banyak”.<sup>87</sup>

Sebagaimana dalam kutipan wawancara disampaikan oleh Pak Buhari sebagai berikut:

“Salah satu hal yang membuat saya tertarik ketika melihat update barang terbaru melalui status whatsapp. Karena barang yang di update merupakan barang yang saya butuhkan maka saya langsung menuju Toko Pojok Ijen sebelum barang tersebut habis di beli oleh pembeli lain. Apalagi ketika barang tersebut belum pernah dijual di toko lain, maka kemungkinan cepet habis sangat cepat”.<sup>88</sup>

Sebagaimana dalam kutipan wawancara disampaikan oleh Ibu Dewi sebagai berikut:

---

<sup>87</sup> Fathul Alam Firdaus, Wawancara, Bondowoso, 2 Juni 2022.

<sup>88</sup> Buhari, Wawancara, Bondowoso, 2 Juni 2022.

“Suatu hal yang membuat saya betah berbelanja di Toko Pojok Ijen yaitu karena pemilik toko yang sangat ramah entah kepada pelanggan tetap ataupun kepada pelanggan baru. Baru masuk di toko sudah disambut dengan senyum oleh pemilik toko dan mulai menanyakan barang, merek dan jumlah barang yang akan di beli. Ketika ada kesalahan dalam mengambil barang ataupun mentotal barang pemilik toko menanggapinya dengan pelayanan yang baik. Hal tersebut yang membuat Toko Pojok Ijen di kenal di berbagai desa di Kecamatan Ijen”.<sup>89</sup>

### C. Pembahasan Temuan

Setelah data yang diperoleh dari hasil penelitian dengan metode observasi, wawancara dan dokumentasi yang sudah dilakukan berdasarkan fokus masalah. Data tersebut disajikan dan di analisis melalui pembahasan temuan. Maka dalam hal ini peneliti akan membahas temuan-temuan dilapangan mengenai Bagaimana Pengendalian Risiko Gagal Bayar Pada Transaksi Jual Beli di Toko Pojok Ijen Desa Kalianyar Kecamatan Ijen Kabupaten Bondowoso Dan Bagaimana Menerapkan Sistem Non Bon Pada Transaksi Jual Beli di Toko Pojok Ijen Desa Kalianyar Kecamatan Ijen Kabupaten Bondowoso, sebagai berikut:

Dari hasil wawancara tersebut dapat dipahami bahwa toko pojok ijen menentukan tipe risiko yang mungkin terjadi dalam proses transaksi jual belinya adalah tipe risiko pasar yaitu dalam mengetahui risiko dari segi risiko pasar yaitu risiko yang terjadi karena pergerakan harga atau volalitas harga dipasar. Alasan pelanggan memilih berbelanja dengan harga grosir ataupun ecer di Toko Pojok Ijen adalah karena harga masih

---

<sup>89</sup> Dewi, Wawancara, Bondowoso 2 Juni 2022.

lebih murah dibanding toko lain baik toko yang menerapkan bon ataupun menerapkan non bon.

Dengan menetapkan harga yang sesuai dengan menetapkan harga yang lebih murah dari toko lain, maka dapat dibuktikan bahwa tipe risiko yang benar-benar terjadi di Toko Pojok Ijen adalah tipe risiko pasar. Toko Pojok Ijen dapat mengelola risiko yang terjadi melalui dengan cara memperkecil risiko dan mengontrol risiko. Memperkecil risiko dilakukan dengan cara tidak memperbesar setiap keputusan yang mengandung risiko tinggi tapi membatasinya bahkan meminimalisasinya agar risiko yang terjadi di toko tidak bertambah besar diluarkontrol pihak penjual.

Sedangkan mengontrol risiko yang terjadi pada proses jual beli di Toko Pojok Ijen dapat dilakukan dengan melakukan kebijakan antisipasi terhadap timbulnya risiko sebelum risiko itu terjadi. Hal ini dilakukan dengan cara mengawasi pembeli ketika berbelanja dan menertibkan pelanggan ketika ramai pembeli.

Dari data yang diperoleh diatas dan ditinjau dari pada kajian teori , diketahui bahwa Toko Pojok Ijen mengelola risiko dengan cukup baik. Dan mampu mengontrol kemungkinan risiko yang terjadi pada proses kegiatan jualbeli yang sedang berlangsung dan mendapatkan hasil yang diinginkan oleh penjual dan juga pembeli

Kriteria risiko pada Toko Pojok Ijen yaitu termasuk dalam kelompok risiko rendah dimana keberhasilan yang diperoleh Toko Pojok Ijen lebih besar dibandingkan dengan kegagalan, namun usaha yang

dikelola tidak ada tantangan dan pemilik toko juga tidak mengoptimalkan kemampuan yang dimiliki.

Sedangkan mengenai pengendalian risiko gagal bayar pada transaksi jual beli, Toko Pojok Ijen dalam menjalankan usaha jualan tidak lepas dengan faktor lingkungan yang meliputi konsumen. Dimulai dengan mencari konsumen, melayani, mempertahankan minat konsumen dan memberikan kepuasan terhadap konsumen. Hal tersebut membuat kepercayaan konsumen meningkat terhadap pelayanan Toko Pojok Ijen. Kepercayaan tersebut mampu mengendalikan risiko yang mungkin terjadi. Dengan adanya hal tersebut maka Toko Pojok Ijen percaya bahwa apa yang dilakukan berhasil.

Strategi pemasaran yang ada di Toko Pojok Ijen yang menciptakan nilai bagi pelanggan, keunggulan bersaing dan fokus pemasaran. Toko Pojok Ijen tetap berusaha memenuhi dan keinginan konsumen dengan selalu menyediakan stok yang akan habis, hal ini dilakukan supaya mencegah pelanggan pulang dengan tangan kosong ketika berbelanja di Toko Pojok Ijen. Tetap menjadikan konsumen sebagai penggerak utama dalam proses transaksi jual belinya. Tetap memberikan pelayanan yang baik agar konsumen tidak lari kepada toko lain. Strategi pemasaran yang baik akan membuat konsumen semakin betah berbelanja di Toko Pojok Ijen maka hal tersebut akan membuat Toko Pojok Ijen dikenal di berbagai Desa di Kalianyar guna mencapai target pelanggan dan penjualan. Jika hal tersebut sudah bisa dilakukan dengan baik, maka tujuan pemasaran seperti



mengenal dan memahami pelanggan sedemikian rupa sehingga produk yang di jual akan cocok sesuai dengan keinginan pelanggan, sehingga produk tersebut dapat terjual dengan sendirinya.

Adalam bauran pemasaran di Toko Pojok Ijen yang meliputi penelitian dan pengembangan pasar, produk, tempat, harga dan promosi. Hal tersebut di lakukan dengan mengembangkan pasar dengan cara menambah stok dengan merek baru di Toko Pojok Ijen, produk yang tersedia di Toko Pojok Ijen tetap terjaga kualitasnya, tempat yang tidak bisa di tambah ataupun di perluas tapi tetap memperhatikan kerapian dalam penataan produk di Toko Pojok Ijen, harga yang di tawarkan tetap menyesuaikan dengan harga pasar yang bisa diterima oleh pelanggan dan promosi yang tepat sasaran akan memudahkan pemilik toko untuk memperluas pelanggan.





## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

1. Pengendalian Risiko Gagal Bayar Pada Transaksi Jual Beli di Toko Pojok Ijen Desa Kalianyar Kecamatan Ijen Kabupaten Bondowoso  
Pengendalian risiko gagal bayar yang dilakukan oleh Toko Pojok Ijen dalam melayani pelanggan dilakukan dengan cara sebagai berikut
  - a. Mengambil barang yang diperlukan oleh pembeli dengan menanyakan jumlah barang dan merek barang tersebut
  - b. Jika barang yang di perlukan pembeli kosong, maka pemilik toko mengalihkan kepada barang yang sama dengan merek yang berbeda dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli
  - c. Memberitahu harga ecer dan harga grosir agar pembeli bisa menentukan jumlah barang sesuai dengan budget yang dimiliki
  - d. Memeriksa kembali barang yang dibeli untuk mencegah adanya barang yang lupa diambil ataupun barang yang lupa di total harganya
  - e. Apabila selesai ditotal barang belanjanya, namun pembeli berkata jika uangnya kurang, maka pembeli akan mengurangi barang belanjanya.
  - f. Untuk pembeli yang tidak mau barang dagangannya dikurangi, pemilik toko lebih memilih gagal transaksi demi menghindari terjadinya gagal bayar pada proses transaksinya

## 2. Menerapkan Sistem Non Bon Pada Transaksi Jual Beli di Toko Pojok Ijen Desa Kalianyar Kecamatan Ijen Kabupaten Bondowoso

### a. Strategi pemasaran

Strategi yang dilakukan oleh Toko Pojok Ijen yaitu tetap berusaha memenuhi dan keinginan konsumen dengan selalu menyediakan stok yang akan habis, tetap menjadikan konsumen sebagai penggerak utama dalam proses transaksi jual belinya, tetap memberikan pelayanan yang baik agar konsmen tidak lari kepada toko lain. Jika hal tersebut bisa dilakukan dengan baik, maka tujuan pemasaran seperti mengenal dan memahami pelanggan sedemikian rupa sehingga produk yang di jual akan cocok sesuai dengan keinginan pelanggan, sehingga produk tersebut dapat terjual dengan sendirinya.

### b. Bauran pemasaran

Dalam bauran pemasaran hal yang akan dicapai meliputi penelitian dan pengembangan pasar, berbagai produk yang ada di Toko Pojok Ijen, tempat yang membuat nyaman pelanggan Toko Pojok Ijen, harga yang sesuai dengan harga pasar, dan cara promosi yang tepat sasaran. Hal tersebut dilakukan dengan mengembangkan pasar dengan cara menambah stok dengan merek baru di Toko Pojok Ijen, produk yang tersedia di Toko Pojok Ijen tetap terjaga kualitasnya, tempat yang tidak bisa di tambah ataupun di perluas tapi tetap memperhatikan kerapian dalam penataan

produk di Toko Pojok Ijen, harga yang di tawarkan tetap menyesuaikan dengan harga pasar yang bisa diterima oleh pelanggan dan promosi yang tepat sasaran akan memudahkan pemilik toko untuk memperluas pelanggan.

## **B. Saran**

1. Peneliti memberikan saran untuk peneliti selanjutnya untuk lebih memahami tentang manajemen risiko dan cara pengendaliannya sehingga bisa diketahui seberapa berhasil cara-cara yang digunakan oleh individu ataupun organisasi dalam menangani dan meminimalisir risiko yang terjadi di dalam transaksi jual beli yang dilakukan oleh Toko Pojok Ijen
2. Bagi Toko Pojok Ijen bisa lebih komitmen dalam mengembangkan bisnisnya dan mempertahankan kepercayaan konsumen yang bisa membawa nama Toko Pojok Ijen sebagai toko yang paling ramai pembeli.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

## DAFTAR PUSTAKA

- Adzim, Abdul Sa'id. 2008. *Jual Beli*. Jakarta: Qisthi Press.
- Ali, Zainuddin. 2008. *Hukum Gadai Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Amrullah, Hafizh. Azhar. 2020. *Tafsir Ayat Ahkam*. Pamekasan.
- Anggitaningsih, Retna. 2013. *Manajemen Risiko*. Jember: STAIN Jember Press.
- Asfi, Manzilati. 2017. *Metodologi Penelitian Kualitatif: Paradigma, metode Dan aplikasi*. Malang: UB Media.
- Djamil. 2015. *Paradigma Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Putaka Pelajar.
- Dzajuli. 2007. *Kaidah-Kaidah Fiqh (Kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah yang Praktis)*. Jakarta, Kencana.
- Fahmi, Irham. 2013. *Manajemen Risiko (Teori, Kasus dan Solusi)*. (Bandung: Alfabeta).
- Fakhry, Zamzam Firdaus, 2018. *Aplikasi Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Ghozali, Imam. 2007. *Manajemen Risiko Perbankan*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Harun, Nasrun. 2000. *fiqh muamalah*. Jakarta: gaya media pratama.
- Harun. 2017. *Fiqh Muamalah*. Surakarta: Muhammadiyah University Press.
- Hasan, Ali. 2013. *Marketing dan Kasus-kasus Pilihan*. Yogyakarta: CAPS.
- Hinsa, Siahaan 2009. *Manajemen Risiko Pada Perusahaan dan Birokrasi*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Lathif, Azharuddin. 2005. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: UIN Jakarta Press.
- Moleong, Lexy. 2012. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

- Mudjiarto dan Aliaras Wahid,.2006. *Membangun Karakter dan Kepribadian Kewirausahaan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Muhith, Nur Faizin. 2019. *Fiqh Muamalah Ekonomi Syariah*. Malang: UB Press.
- Mulyawan,Setia. 2015. *Manajemen Risiko*. (Bandung: Pustaka Setia.
- Muslich, Ahmad Wardi. 2010. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah.
- Punaji,Setyosari. 2016. *Metode Penelitian Pendidikan dan pengembangan*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Rais, Isnawati dan Hasanudin. 2011. *Fiqh Muamalah dan Aplikasinya pada Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Lembaga Penelitian UIN Syarif Hidayatullah.
- Ratna,Ekasari. 2020. *Model Efektifitas Dana Desa Melalui Pemberdayaan Ekonomi*. Malang: AE Publishing.
- Sarwat, Ahmad. 2018. *Fiqh Jual-Beli*. Jakarta: Rumah Fiqh Publishing.
- Sofyan, Iban. 2005. *Manajemen Risiko*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sugyono,2016.*Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif Dan R & D*. Bandung, Alfabeta.
- Sujarweni,Wiratna. 2015. *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*. Yogyakarta: Putaka Baru Press.
- Sukirno,Sadono. 2013. *Mikroekonomi (Teori Pengantar)*. Jakarta: PTRaja Grafindo Persada.
- Susilo. Dkk. 2018. *Manajemen Risiko*. Jakarta: PT Grasindo.
- Wahyu,Kuncoro. 2015. *Risiko Jual Beli Properti*. Jakarta: Raih Asa Sukses.
- Zuhaili, Wahbah. 2010. *Fiqh Imam Syafi'i*. Jakarta: Almahira.
- Puteri, Zamzami Emilia Rizki. 2018. "*Strategi Pengelolaan Risiko Produksi Kopi Di Desa Kramat Sukoharjo Kecamatan Tanggul Kabupaten Bondowoso*". Skripsi. IAIN Jember.
- Hisan, Moh. Syaifa'ul dkk. 2017. "*Revitalisasi Prudential Principle Perbankan Syariah Melalui Manajemen Risiko*" Jurnal Study Al-Qur'an dan Hukum.



- Indra, Asmita. “*Risiko Pembiayaan Modal Kerja di Bank Jatim Syariah*” Jurnal Ekonomi Syariah. 2019
- Pradipta, Himawan. 2018. “*Modifikasi Model Pengendalian Risiko Akad Istishna Dan Murabahah*”. . Tesis, Program Study Magister Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Jember.
- Setiawan, Indra. 2020. “*Bedah Kasus Gagal Bayar Dan Kerugian PT.Asuransi Jiwasraya (Persero)*.” Jurnal Akuntansi dan Bisnis Indonesia Program Studi Akuntansi, fakultas Ekonomi Institut Dan Informatika (IBI).
- Inggawati, Mega. 2018. “*Pengendalian Risiko Berbasis Kotak Penagihan Untuk Pembiayaan Murabahah Di KSPPS Muamalah Berkah Sejahtera (MBS) Cipta Menanggal Surabaya*.” Skripsi, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Program Studi Ekonomi Syariah Surabaya.
- Muhtarima, Nadia Sista.2019. “*Perlindungan Hukum Bagi Pihak Pembeli Atas Terjadinya Gagal Bayar Transaksi Reverse Repurchase Agreement (Reverse) Obligasi Dalam Pasar Modal Indonesia*”, Skripsi, Program Studi (SI) Ilmu Hukum Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
- Sari, Putu Yunita dkk.2017. “*Analisis Pengendalian Risiko Kredit Macet Dengan Implementasi Konsep Tat Rwan Asi Pada Lembaga Perkreditan Desa Tigawasa*” e-Journal Jurusan Akuntansi Program S1 Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja.
- Fardiansyah, Reiza Respati. 2019. “*Pengendalian Risiko Kredit Dalam Upaya Menciptakan Bank Yang Sehat Pada Bank Cmb Niaga Cabang Mayjen Sungkono Surabaya*.”Artikel Ilmiah, Program Pendidikan Diploma 3 Program Studi Perbankan Studi Perbankan Dan Keuangan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas Surabaya.
- Sa“diyah, Sita Afifatius. 2017. “*Analisis Penerapan Pengendalian Risiko Pada Produk Kafalah Pembiayaan Surety Bond di PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah KPS Surabaya*.” Skripsi, Universitas islam Negeri Sunan Ampel Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Syariah Program Studi Ekonomi Syariah Surabaya.
- Nugraha, Xavier. 2020. “*Analisis Upaya Pemerintah Meminimalisir Risiko Gagal Bayar Dalam Pemberian Pinjaman Kepada BUMN*.” Majalah Hukum Nasional, Mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Airlangga



## MATRIK

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber Data	Metodologi Penelitian	Fokus Penelitian
Pengendalian Risiko Gagal Bayar Dengan Sistem Non Bon Pada Transaksi Jual Beli Ditoko Pojok Ijen Desa Kaliyantar Kecamatan Ijen Kabupaten Bondowoso	1. Manajemen Risiko	1. Pengertian risiko 2. Tipe Risiko 3. Mengelola Risiko 4. Manfaat Manajemen Risiko 5. Kriteria Risiko	1. Kerugian 2. Risiko Murni Dan Risiko Spekulatif 3. Memperkecil, Mengalihkan Dan Mengontrol 4. Memudahkan Dalam Mengambil Keputusan, Estimasi Biaya, Memberikan Pendapatan Dan Intuisi 5. Kelompok Risiko Tinggi Dan	1. Observasi 2. Wawancara 3. Dokumentasi	1. Pendekatan Penelitian: Kualitatif 2. Jenis Penelitian: Studi Kasus 3. Lokasi Penelitian: Kaliyantar, Ijen, Bondowoso, Jawa Timur	1. Bagaimana Menerapkan System Non Bon Pada Transaksi Jual Beli di Desa Kaliyantar Kecamatan Ijen Kabupaten Bondowoso?  2. Bagaimana Pengendalian Risiko Gagal Bayar Pada Transaksi Jual Beli Di Desa Kaliyantar Kecamatan Ijen Kabupaten Bondowoso?





		2. Strategi Pemasaran	1. Pengertian Manajemen	Rendah 1. Strategi Pemasaran 2. Bauran Pemasaran		
		3. Jual Beli	1. Pengertian Jual Beli 2. Rukun Dan Syarat Jual Beli	1. Tukar Menukar Barang Dan Jasa 2. Ijab Kabul, Orang Yang Berakad Dan Ma'kud Alaih		
		4. Utang Piutang	1. Pengertian Utang Piutang (Qardh) 2. Dasar Hukum Utang Piutang (Qardh) 3. Rukun Utang Piutang (Qardh)	1. Pinjaman 2. Al-Qur'an Dan Hadits 3. Sighat Qardh, Para Pihak Yang Terlibat Qardh Dan Barang Yang Dipinjamkan.		

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Hesti Rima Desinta  
Nim : E20182347  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa penelitian skripsi berjudul "**Pengendalian Risiko Gagal Bayar Dengan Menerapkan Sistem Non Bon Pada Transaksi Jual Beli Ditoko Pojok Ijen Desa Kalianyar Kecamatan Ijen Kabupaten Bondowoso**" adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang di rujuk sumbernya. Apabila di kemudian hari di ketahui bahwa skripsi ini merupakan plagiasi, saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Demikian surat ini di buat dengan sesungguhnya untuk di pergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 8 juni 2022

Saya yang menyatakan



**Hesti Rima Desinta**

**NIM. E20182347**



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

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

Nomor : B- /Un.22/7.a/PP.00.9/06/2022  
Lampiran : -  
Hal : **Permohonan Ijin Penelitian**

Kepada Yth.  
Pemilik Toko Pojok Ijen  
Jl. Raya Kawah Ijen Desa Kalianyar

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

Nama : Hesti rima desinta  
NIM : E20182347  
Semester : VIII (Delapan)  
Jurusan : Ekonomi dan bisnis islam  
Prodi : Ekonomi Syariah

Untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai **"Pengendalian Risiko Gagal Bayar Dengan Menerapkan Sistem Non Bon Pada Transaksi Jul Beli Ditoko Pojok Ijen Desa Kalianyar Kecamatan Ijen Kabupaten Bondowoso"** di lingkungan lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Dekan  
Dekan Bidang Akademik,  
  
Nuzul Widyawati Islami Rahayu



**SURAT KETERANGAN**

**SELESAI PENELITIAN**

Yang bertanda tangan dibawah ini pemilik toko pojok ijen

Nama : Fathul Alam Firdaus

Jabatan : Pemilik Toko

Dengan ini memberikan keterangan yang sebenar-benarnya bahwa nama dibawah ini:

Nama : Hesti Rima Desinta

Nim : E20182347

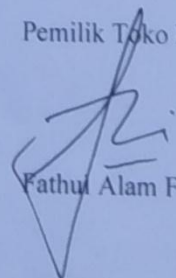
Program Studi : Ekonomi Syariah

Telah selesai mengadakan penelitian dari tanggal 30 oktober sampai 4 juni 2022 , dalam rangka penyusunan skripsi di toko pojok ijen dengan judul *“Pengendalian Risiko Gagal Bayar Dengan Menerapkan Sistem Non Bon Pada Transaksi Jual Beli Ditoko Pojok Ijen Desa Kalianyar Kecamatan Ijen Kabupaten Bondowoso”*

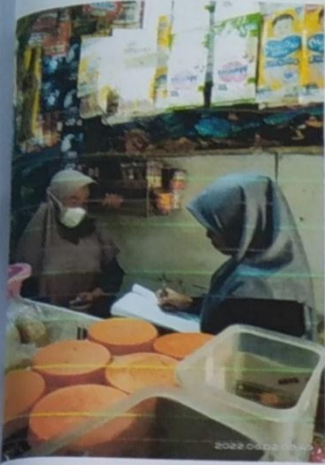
Dengan ini surat ini dibuat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya

Bondowoso, 4 juni 2022


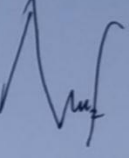
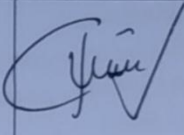

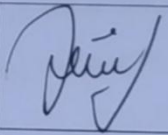
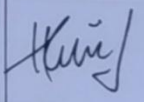
Pemilik Toko Pojok Ijen

  
Fathul Alam Firdaus



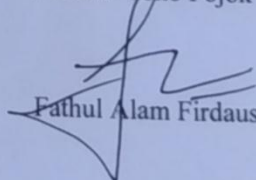


### JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

No	Tanggal	Kegiatan	Paraf
1	30 Oktober 2020	Melakukan pengecekan situasi dan kondisi tempat penelitian dan meminta izin kepada pemilik Toko Pojok Ijen untuk melakukan penelitian lebih lanjut	
2	25 November 2021	Melakukan wawancara kepada Ibu Nailly Rahma Agustina selaku istri dari pemilik Toko Pojok Ijen tentang pengendalian risiko gagal bayar pada setiap kegiatan transaksinya	
3	13 Desember 2021	Melakukan observasi tempat penelitian dengan dokumentasi beberapa kegiatan di Toko Pojok Ijen	
4	10 Mei 2022	Melakukan wawancara kepada Bapak Fathul Alam Firdaus selaku pemilik Toko Pojok Ijen tentang penerapan sistem non bon pada transaksi jual beli nya	
5	16 Mei 2022	Melakukan wawancara kepada pelanggan tetap yang berbelanja grosir di Toko Pojok Ijen	
6	02 Juni 2022	Melakukan wawancara lagi kepada pelanggan yang bersedia dan berkenan menjadi narasumber	

Bondowoso, 04 Juni 2022

Pemilik Toko Pojok Ijen

  
Fathul Alam Firdaus

## BIODATA PENULIS



Nama : Hesti Rima Desinta  
Nim : E20182347  
Fakultas/prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah  
Tempat/tanggal lahir : Bondowoso, 21 Desember 1998  
Alamat : Dusun Plalangan RT/RW 005/001 Desa Kalianyar Kecamatan Ijen  
Kabupaten Bondowoso

### Riwayat pendidikan:

- 2008-2013 SD Negeri
- 2013-2015 SMP Negeri 1 Sempol Bondowoso
- 2015-2017 MAS Nurul Ulum Bondowoso
- Kalianyar 02 Bondowoso
- 2018-2022 UIN Khas Jember