

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Islam mengajarkan umatnya agar bekerja untuk mencukupi kebutuhan hidupnya, kebutuhan sandang, pangan, dan papan serta kesehatan dan pendidikan merupakan kebutuhan yang harus terpenuhi pada kehidupan modern saat ini. Adapun sandang dan pangan adalah dua kebutuhan hidup yang wajib terpenuhi, oleh karena itu Islam menjadikan dua hal tersebut sebagai nafkah pokok yang harus dipenuhi. Allah tidak semata-mata memberikan rizki kepada hamba-Nya tanpa berusaha dan bekerja. Bekerja di sini bisa juga dilakukan dengan cara berwirausaha, bisa berupa menciptakan lapangan pekerjaan sendiri ataupun bekerja pada orang lain. Islam juga mengajarkan umatnya untuk bertaqwa kepada Allah, artinya manusia harus berusaha sebaik-baiknya dalam bekerja dan menyerahkan semua hasilnya kepada Allah.

Berwirausaha/bisnis secara luas dapat diartikan sebagai semua aktivitas manusia yang berkaitan dengan penciptaan barang dan jasa serta melibatkan faktor produksi dan ketergantungan antar manusia dalam segala aspek kehidupan, sedangkan dalam arti sempit bisnis adalah kegiatan ekonomi yang prinsipnya bertujuan mendapatkan keuntungan sebagai hasil akhir. Aktivitas ini termasuk dalam cabang muamalah atau *hablumminannas*, namun dalam mengerjakannya tidak terlepas dengan *hablumminallah* atau bersandar pada syariah dalam bentuk

tuntutan Allah dan Rasul-Nya. Firman Allah itu terdapat dalam Q.S. an-Nisa/4:29 sebagai berikut:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya :

“Wahai orang-orang yang beriman ! janganlah kamu sering memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah maha penyayang kepadamu”.

Aktifitas berwirausaha telah berjalan sebagai salah satu proses yang menjadi kegiatan manusia sebagai individu atau masyarakat untuk mencari keuntungan dalam rangka memenuhi keinginan dan kebutuhan hidupnya. Begitu juga yang dilakukan oleh usaha bengkel las CV. Yani Steel di mana mereka melakukan rutinitas bisnis setiap hari untuk dapat memenuhi dan menjaga kesejahteraan hidup.

Untuk itu manusia perlu bekerja keras, membangun jaringan kerja, membentuk tim, dan berbagi di dalam pekerjaan dan hasil-hasilnya. Semua ini dilakukan dalam rangka memenuhi sunnatullah. Manusia juga harus mampu hidup dalam keteraturan, kepedulian, kedisiplinan dan saling memperkuat. Dan sudah sewajarnya manusia yang beriman dan berakal dapat hidup lebih baik daripada makhluk Allah lainnya. Kita seharusnya mampu menunjukkan kerja keras, disiplin, saling berbagi, dan saling memperkuat dalam rangka mencari ridha Allah. Untuk dapat mengelola kehidupan di muka bumi ini dengan sebaik-

baiknya, dan bertanggung jawab, maka manusia memerlukan pengetahuan, wawasan, keterampilan, dan sikap kerja yang profesional, yang dalam istilah modern sekarang ini disebut manajemen.

Manajemen adalah: suatu rangkaian proses yang meliputi kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengawasan, evaluasi, dan pengendalian dalam rangka memberdayakan seluruh sumber daya organisasi, baik sumber daya manusia, modal, material, maupun teknologi secara optimal untuk mencapai tujuan organisasi (Said, 2005, hal. 97).

Dalam pandangan Islam segala sesuatu yang menjadi pekerjaan itu harus dikerjakan dengan benar, tertib teratur, sistematis, tuntas dan bertanggung jawab. Tidak boleh dilalakukan asal-asalan. Apa yang diatur oleh Islam ini telah menjadi indikator pelaksanaan manajemen yang bersumber dari Al-Qur'an dan Hadist Nabi.

Apapun bentuk, nama, dan ukuran besar kecilnya suatu organisasi itu, sudah dapat dipastikan ia memerlukan manajemen, karena manajemen merupakan pengetahuan terapan yang dapat dipergunakan oleh siapa saja, dan dalam bidang apa saja untuk memajemen pekerjaan yang meliputi aktivitas merencanakan, mengorganisasikan, menggerakkan dan mengendalikan aktivitas organisasi.

Setiap usaha pasti memiliki risiko, baik sejak awal maupun pada saat berjalannya usaha tersebut. Risiko dapat berbentuk kerugian atau kegagalan dalam usaha. Untuk itu diperlukan suatu upaya dini didalam mengantisipasi berbagai risiko yang mungkin terjadi dalam suatu usaha. Dalam hal ini diperlukan yang

namanya manajemen risiko yang mengatur pekerjaan yang meliputi aktifitas manajemen dalam meminimalisir risiko yang akan dihadapi.

Dalam melakukan jual beli dalam bentuk pesanan sebenarnya memiliki risiko yang cukup besar bagi usaha bengkel las CV. Yani Steel yaitu dari segi materi, karena CV. Yani Steel bisa mengalami kerugian, seperti gagal bayar, keterlambatan pembayaran dari konsumen dan lain sebagainya. Hal tersebut merupakan risiko dalam usaha bengkel las CV. Yani Steel yang menerapkan jual beli secara pesanan. Penulis melihat adanya risiko yang dihadapi pengusaha. Sebagaimana yang telah dijelaskan diatas diantaranya:

1. Keterlambatan pembayaran dari konsumen. Contoh kasus pernah terjadi keterlambatan dan penundaan pembayaran dari konsumen yang telah mengambil barang pesannya, antara produsen dan konsumen telah melakukan kesepakatan waktu pembayarannya. Namun, setelah jatuh tempo konsumen tidak membayar sesuai dengan waktu yang telah disepakati, dengan alasan belum bisa untuk membayarnya sehingga terjadi penundaan pembayaran dari konsumen.
2. Pesanan tidak sesuai dengan yang diinginkan (komplain). Contoh kasus konsumen pernah memesan pagar minimalis, setelah pesanan siap maka produsen mendatangi konsumen untuk memasang pagar tersebut. Namun, setelah dipasang dan sesuai dengan pesanan, ternyata kunci pagar tersebut tidak sesuai dan tidak pas saat dipasang sehingga konsumen komplain karena kesalahan terjadi dari produsen.

3. Keterlambatan pemasangan atau penyerahan barang. Contoh kasus pernah terjadi keterlambatan pemasangan barang dari produsen kepada konsumen. Karena banyaknya konsumen yang melakukan pesanan, sehingga tidak semua pesanan konsumen dapat diproduksi dan selesai dengan waktu yang telah disepakati.
4. Barang pesanan tidak diambil oleh konsumen. Contoh kasus produsen pernah memproduksi barang pesanan konsumen sesuai dengan yang diinginkannya, dengan perjanjian konsumen memberikan uang muka dan sisanya akan dibayar setelah barang siap dan dipasang. Maka pesanan konsumen diproduksi dan setelah barang jadi produsen menghubungi konsumen untuk menyerahkan barang tersebut. Setelah dihubungi konsumen tidak juga mengambil barang pesannya. Sehingga sisa cicilan yang belum dibayar konsumen juga tidak dapat diterima produsen.

Di antara risiko jual beli pesanan yang sering terjadi adalah keterlambatan konsumen dalam membayar kewajibannya (Erni Susilawati, 2019). Maka penting bagi setiap pengusaha mengelola risiko yang terjadi, dengan tujuan untuk meminimalisir risiko yang mungkin terjadi, agar tidak menimbulkan dampak yang negatif bagi usaha dan yang dapat menghambat pengembangan usaha.

Jual beli pesanan pada usaha bengkel las CV. Yani Steel dilakukan untuk barang-barang, seperti menerima pesanan pembuatan pagar besi, teralis besi, pintu besi, pintu lipat, tangga, teralis, kanopi stainless dan lain-lain (Asmayani, 2019).

Proses ataupun alur transaksi jual beli pesanan pada usaha bengkel las CV. Yani Steel ini biasanya konsumen langsung datang ke bengkel las memesan

barang yang diinginkan dan bagi yang sudah sering berlangganan biasanya mereka memesan melalui telepon atau email, permasalahan yang berkenaan dengan harga, cara pembayaran, kriteria-kriteria barang pesanan, biasanya dibicarakan dan disepakati pada waktu awal akad (Asmayani, 2019). Contohnya: Apabila pihak CV. Yani Steel (produsen) dan pembeli (konsumen) sudah saling bersepakat mengenai harga dan kriteria-kriteria barang pesanan tersebut, barulah dibicarakan cara pembayarannya, kebiasaan yang ada pembayaran harga barang pesanan dilakukan secara bertahap, yakni dibayar dengan dua kali. Pembayaran pertama dianggap sebagai uang muka akan harga yang telah disepakati dan pembayaran kedua sebagai pelunasan akan harga barang pesanan tersebut, apabila pihak CV. Yani Steel sudah dapat menyediakan barang pesanan tersebut sesuai dengan kriteria-kriteria yang telah disepakati, yakni spesifikasi barang, mulai dari jenis barang, bentuk barang, ukuran barang, warna barang, dan lain sebagainya (Erni Susilawati, 2019).

Transaksi seperti di atas biasanya orang menyebutnya sebagai jual beli pesanan, tetapi secara tidak langsung praktik jual beli tersebut ternyata ada dalam Islam seperti jual beli yang menggunakan *Bai' al-Istishna'* (jual beli pesanan dalam Islam).

Bai' al-Istishna' sendiri dapat diartikan kontrak penjualan antara pembeli dan pedagang (pembuat barang) untuk mengerjakan suatu produksi barang (pesanan) tertentu, di mana materi dan biaya produksi menjadi tanggungjawab pihak pembuat barang/penerima pesanan (Mas'adi, 2002, hal. 124).

Proses ataupun alur transaksi jual beli pesanan pada usaha bengkel las CV. Yani Steel sama seperti alur transaksi *istishna'* pada teori, dimana konsumen memesan barang yang diinginkan dengan menyebutkan spesifikasi barang, mulai dari jenis barang, bentuk barang, ukuran, warna barang, dan lain sebagainya. Setelah kriteria barang disepakati maka penjual dan pembeli melakukan negosiasi dan mengadakan kesepakatan mengenai uang muka antara penjual dan pembeli, setelah akad disepakati penjual membuat pesanan yang diinginkan pembeli, setelah barang dihasilkan, penjual mengirim barang sesuai spesifikasi kualitas dan kuantitas yang telah disepakati oleh pembeli.

Maka berdasarkan latar belakang diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai risiko jual beli pesanan yang dihadapi oleh usaha bengkel las CV. Yani Steel, serta faktor-faktor yang menjadi penyebab terjadinya risiko tersebut dan proses manajemen risiko. Maka penulis mencoba untuk menguraikan lebih lanjut dalam sebuah skripsi yang berjudul “**Manajemen Risiko Jual Beli Pesanan Pada Usaha Bengkel Las (Studi Kasus di CV. Yani Steel Handil Bakti Kecamatan Alalak)**”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, permasalahan yang akan diteliti dirumuskan sebagai berikut:

1. Apa saja risiko yang terjadi dalam jual beli pesanan pada usaha bengkel las CV. Yani Steel Handil Bakti Kecamatan Alalak?

2. Apa saja faktor-faktor yang menjadi penyebab munculnya risiko pada usaha bengkel las CV. Yani Steel Handil Bakti Kecamatan Alalak?
3. Bagaimana manajemen risiko yang dilakukan pada usaha bengkel las CV. Yani Steel Handil Bakti Kecamatan Alalak?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apa saja risiko yang terjadi dalam jual beli pesanan pada usaha bengkel las CV. Yani Steel Handil Bakti Kecamatan Alalak.
2. Untuk mengetahui apa saja faktor-faktor yang menjadi penyebab munculnya risiko pada usaha bengkel las CV. Yani Steel Handil Bakti Kecamatan Alalak.
3. Untuk mengetahui manajemen risiko yang dilakukan pada usaha bengkel las CV. Yani Steel Handil Bakti Kecamatan Alalak.

D. Signifikansi Penelitian

Dari penelitian yang penulis lakukan ini, diharapkan dapat berguna sebagai:

1. Salah satu masukan dalam pengembangan usaha bengkel las CV. Yani Steel Handil Bakti Kecamatan Alalak terutama dalam hal Manajemen Risiko.

2. Bahan pustaka bagi Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada khususnya dan Perpustakaan UIN Antasari pada umumnya.
3. Bahan masukan bagi peneliti yang ingin mengangkat masalah ini dari Aspek yang berbeda.

E. Definisi Operasional

Untuk menghindari kekeliruan dan kesalah pahaman dalam penelitian yang dihendaki pada penelitian ini penulis berusaha membuat definisi operasional sebagai berikut:

1. Manajemen Risiko adalah suatu metodologi pendekatan yang terstruktur dalam mengelola (*manage*) sesuatu yang berkaitan dengan sebuah ancaman karena ketidakpastian (Sutarno, 2012, hal. 247). Ketidakpastian yang dimaksud adalah ketidakpastian yang menimbulkan akibat yang merugikan
2. Jual beli pesanan yaitu dalam fikih muamalah disebut dengan *Al-Istishna'* adalah jual beli barang atau jasa dalam bentuk pemesanan dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pihak pemesan dan pihak penjual (Mardani, 2012, hal. 124).

F. Penelitian Terdahulu

Dari hasil penelusuran yang penulis lakukan, tidak ditemukan penelitian yang serupa dengan apa yang diteliti. Namun ditemukan yang menyangkut dengan Manajemen Risiko, yakni penelitian yang dilakukan oleh:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Tomi Aji (2018) mahasiswa Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, UIN Antasari Banjarmasin yang berjudul “Manajemen Risiko Usaha Penyewaan Alat *Hiking* dan *Camping* Benua Outdoor Rent Banjarrmasin” pada penelitian terdahulu dari penelitian saya ini letak perbedaannya adalah pada segi usahanya, dalam penelitian terdahulu membahas tentang penyewaan barang atau *ijarah*, sedangkan pada penelitian saya ini adalah jual beli pesanan atau *istishna*’. Tetapi terdapat persamaannya yang terletak pada pembahasan yang fokus mengenai tentang manajemen risiko nya.
2. Penelitian yang dilakukan oleh Anshar (2010) mahasiswa Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, IAIN Antasari Banjarmasin yang berjudul “Praktik Jual Beli Pesanan Dalam Perdagangan Perhiasan Emas di Pasar Sentra Antasari Banjarmasin” pada penelitian terdahulu ini letak persamaannya dengan penelitian yang saya lakukan ini yaitu sama-sama membahas tentang risiko jual beli pesanan yang menggunakan *bai’ al-isthisna*’ perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu terletak dari segi objek.
3. Penelitian yang dilakukan oleh H. Mukhlis Abdul Halim (2015) mahasiswa Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam yang berjudul “Analisis Manajemen Risiko Usaha Budidaya Ikan Dengan Sistem Keramba Jaring Apung (Studi Kasus Desa Aranio, Kecamatan Aranio, Kabupaten Banjar)” dalam penelitian terdahulu ini dengan penelitian yang saya lakukan letak persamaannya yaitu peneliti sama-sama ingin mengetahui risiko apa saja

yang dihadapi oleh pelaku usaha, tetapi pada penelitian terdahulu peneliti lebih fokus ingin mengetahui risiko apa saja yang paling mempengaruhi kelangsungan usaha budidaya ikan dengan sistem jaring apung.

G. Sistematika Penulisan

Dalam penelitian ini penulis membaginya dalam lima bab yang disusun secara sistematis dengan susunan sebagai berikut:

Bab I merupakan bab pendahuluan, terdiri atas latar belakang masalah yang menguraikan dari permasalahan yang ditemukan penulis dilapangan, barulah setelah itu permasalahan tersebut dijadikan sebagai rumusan masalah, setelah itu disusun dalam tujuan penelitian yang merupakan hasil yang diinginkan. Signifikansi penelitian merupakan kegunaan hasil penelitian. Pada bab ini juga membahas definisi operasional untuk membatasi istilah-istilah dalam penelitian agar sesuai dengan apa yang dimaksudkan oleh penulis. Kajian pustaka ditampilkan sebagai adanya informasi tulisan atau penelitian dari aspek lain. Adapun sistematika penelitian merupakan susunan skripsi secara keseluruhan.

Bab II berisi landasan teori, yang menguraikan teori-teori tentang pengertian manajemen risiko dan jual beli pesanan/*istishna'* yang akan dijadikan penulis sebagai tolak ukur dari penyajian data yang ditemukan dalam penelitian.

Bab III membahas tentang metode penelitian yang bertujuan untuk mempermudah dalam melakukan penelitian tersebut, maka perlu dibuat jenis, pendekatan dan lokasi penelitian. Data dan sumber data, sangat diperlukan dalam penelitian ini, agar hasil dari penelitian ini menjadi jelas dan valid. Dalam

pengumpuln data harus ada suatu cara agar dapat mengumpulkan dengan akurat dan efektif , maka perlu adanya teknik pengumpulan data, kemudian dalam melakukan penelitian ini ada tahapan-tahapan dalam prosedur penelitian.

Bab IV Penyajian Data dan Analisis Data, terdiri atas gambaran umum usaha Bengkel Las CV. Yani Steel dan deskripsi hasil wawancara, serta analisis data.

Bab V merupakan penutup, terdiri atas hasil simpulan dan saran yang menjadi bagian akhir dalam penelitian ini. Memuat tentang hal-hal yang dihasilkan dan diperoleh dalam penelitian secara singkat namun jelas.