

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Penyajian Data**

Setelah data yang diperlukan terkumpul, langkah berikutnya adalah penyajian data. Data yang disajikan merupakan hasil dari penelitian lapangan dengan menggunakan teknik-teknik pengumpulan data yang telah ditetapkan. Dari hasil wawancara langsung yang peneliti lakukan pada usaha bengkel las yakni CV. Yani Steel diperoleh data yang diuraikan sebagai berikut:

##### **1. Gambaran Umum Usaha Bengkel Las CV. Yani Steel**

###### **a. Sejarah Singkat**

Pada awalnya ibu Asmayani mendirikan usaha bengkel las ini pada tahun 2004 dengan nama bengkel las karya bersama yang beralamat di Jl. Trans Kalimantan, berangas timur kecamatan alalak. Kemudian pada tahun 2009 beliau mendirikan sebuah cv di tahun yang sama beliau mengganti nama bengkel las tersebut menjadi bengkel las CV. Yani Steel dan tempat usahanya masih tetap dilokasi yang sama. Nama CV. Yani Steel diambil dari nama pemilik usaha bengkel las tersebut yaitu ibu Asmayani, karena kata beliau lebih baik menggunakan nama sendiri agar memudahkan orang mengingat dan mencarinya.

Sekarang bengkel las CV. Yani Steel ini beralamat di Jl. Trans Kalimantan, Handil Bakti, Kecamatan Alalak, Kabupaten Barito Kuala, usaha bengkel las CV. Yani Steel ini merupakan satu-satunya bengkel las yang dipimpin oleh wanita, terutama di Banjarmasin.

Sebagai perusahaan yang baru didirikan, bidang usaha yang dilakukan adalah perdagangan umum, pemborong dan jasa akan tetapi setelah mendapat tanggapan positif dari masyarakat yakni bertambahnya permintaan dari pelanggan, maka beliau termotivasi untuk menambah dengan penjualan peralatan dan perlengkapan bengkel las yang diperlukan pelanggan.

Bengkel las CV. Yani Steel merupakan usaha bengkel las yang dipimpin langsung oleh pemiliknya sendiri yaitu ibu Asmayani. Oleh karena itu berdasarkan kenyataan diatas maka untuk mendukung operasionalisasi perdagangan umum, pemborong dan jasa, pihak pengelola dan dalam hal ini pemilik perusahaan mengajukan permohonan izin keterangan tempat usaha kepada pemerintah. Permohonan tersebut mendapat respon dan tanggapan dari pemerintah dengan diterbitkannya surat keterangan tempat usaha dari kantor Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Barito Kuala Nomor:551/Rek-SKTU/Koperindag/X/2016. Dengan adanya surat izin tersebut menunjukkan itikad baik dari pihak perindustrian dan perdagangan dalam mendorong pengembangan dan peningkatan sektor ekonomi khususnya di bidang perindustrian dan perdagangan.

Adapun tujuan didirikannya usaha ini adalah untuk menyediakan lapangan kerja bagi masyarakat yang memerlukan, sedangkan bagi bengkel las itu sendiri adalah untuk mendapatkan laba yang maksimal.

b. Identitas Informan

1) Nama : Asmayani

Alamat : Komplek Griya Permata, Jl. Permata Raya 2 Banjarmasin

Jabatan : Pemilik / Pimpinan

Umur : 44 Tahun

2) Nama: Erni Susilawati

Alamat : Jl. Alalak Selatan, RT. 06 No. 01 Banjarmasin

Jabatan : Admin

Umur : 29 Tahun

c. Profil bengkel las CV. Yani Steel

Usaha bengkel las CV. Yani Steel ini memproduksi berbagai macam jenis produk yaitu:

**Tabel.1.1**  
**Produk-produk Bengkel Las CV. Yani Stel**

No	Nama Produk	Jenis Produk
1	Stainless	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pagar Stainless</li> <li>- Pintu Stainless</li> <li>- Balkon Stainless</li> <li>- Kanopi Stainless</li> <li>- Tangga Putar Stainless</li> <li>- Tangga Railing Stainless</li> <li>- Teralis Stainless</li> </ul>
2	Minimalis	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pagar Minimalis</li> <li>- Pintu Minimalis</li> <li>- Balkon Minimalis</li> <li>- Kanopi Minimalis</li> <li>- Tangga Putar Minimalis</li> <li>- Tangga Railing Minimalis</li> <li>- Teralis Minimalis</li> </ul>
3	Virkan	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pagar Virkan</li> <li>- Pintu Virkan</li> <li>- Balkon Virkan</li> <li>- Kanopi Virkan</li> <li>- Tangga Putar Virkan</li> <li>- Tangga Railing Virkan</li> </ul>

		- Teralis Virkan
4	Pintu Besi	- Pintu Harmonika & Folding Gate - Pintu Harmonika Tanpa Daun
5	Pintu Plat	- Pintu Walet Double Plat
6	Tempa	- Pintu Tempa - Pagar Tempa
7	Produk Aluminium / Kaca	- Kosen Aluminium - Pintu Aluminium
8	Produk Truss / Baja Ringan	- Truss / Baja Ringan (Atap Rumah) - Truss / Baja Ringan (Kanopi)
9	Produk WF / Baja Berat	- Konstruksi Baja Berat

Sumber : <https://yanisteel.com/>

## 2. Risiko Yang Terjadi Dalam Jual Beli Pesanan Pada Usaha Bengkel

### Las CV. Yani Steel Handil Bakti Kecamatan Alalak

Terdapat beberapa risiko yang ada pada usaha bengkel las CV. Yani Steel, yaitu keterlambatan pembayaran dari konsumen, pesanan tidak sesuai dengan yang diinginkan (komplain), keterlambatan pengiriman atau penyerahan barang, dan barang pesanan tidak diambil oleh konsumen.

#### a. Keterlambatan pembayaran dari konsumen

Pernah terjadi keterlambatan dan penundaan pembayaran dari konsumen yang telah mengambil atau memesan barang pesannya, antara produsen dan konsumen telah melakukan kesepakatan waktu pembayaran. 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.

b. Pesanan tidak sesuai dengan yang diinginkan (komplain)

Konsumen pernah memsani 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.

c. Keterlambatan pemasangan atau penyerahan barang

Keterlambatan pemasangan atau penyerahan barang dari produsen kepada konsumen, karena banyaknya konsumen yang melakukan pesanan, sehingga tidak semua pesanan konsumen dapat diproduksi dan selesai pada waktu yang telah disepakati.

d. Barang pesanan tidak diambil oleh konsumen

Produsen pernah memproduksi barang pesanan dari konsumen sesuai dengan yang diinginkannya, dengan perjanjian konsumen memberikan uang muka dan sisanya akan dibayar setelah barang siap dan dipasang. Maka pesanan dari konsumen tersebut diproduksi dan setelah barang yang diinginkan tersebut selesai diproduksi, produsen menghubungi konsumen untuk menyerahkan barang tersebut. Setelah dihubungi dari produsen, konsumen tidak juga mengambil barang pesannya, sehingga sisa cicilan yang belum dibayar konsumen juga tidak dapat diterima produsen.

### **3. Faktor-faktor Yang Menjadi Penyebab Munculnya Risiko Pada Usaha Bengkel Las CV. Yani Steel Handil Bakti Kecamatan Alalak**

Adapun yang menjadi penyebab munculnya risiko pada usaha bengkel las CV. Yani Steel ini adalah:

- a. Karena konsumen belum ada uang untuk membayar ataupun melunasi sisa pembayaran yang telah disepakati, sehingga terjadi keterlambatan pembayaran dan juga barang pesanan tidak diambil oleh konsumen.
- b. Para pekerja tidak teliti dalam memasang barang pesanan dikarenakan ingin cepat selesai, dan terjadi hal yang tidak diinginkan misalnya tidak sesuai saat memasang barang pesanan maka konsumen melakukan komplain.
- c. Bahan untuk memproduksi pesanan terlambat datang atau habis, saat melakukan produksi atau pembuatan pesanan ternyata bahan yang ingin digunakan habis dikarenakan ada kendala dalam pengiriman bahan, karena CV. Yani Steel membeli bahan dari Surabaya maka terjadilah keterlambatan pemasangan atau penyerahan barang kepada konsumen.
- d. Karena terlalu banyak pesanan dari konsumen sehingga produsen tidak bisa menyelesaikan pesanan dalam waktu yang cepat dan terjadilah keterlambatan pemasangan barang atau penyerahan barang pesanan kepada konsumen.

#### **4. Manajemen Risiko Pada Usaha Bengkel Las CV. Yani Steel Handil**

##### **Bakti Kecamatan Alalak**

Penanganan risiko yang baik merupakan langkah yang baik untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap CV. Yani Steel. Hal ini dapat dilakukan oleh manajemen dengan cara tanggap dan berusaha meminimalisir kemungkinan risiko yang akan di hadapi dan ketika terjadi masalah bisa diselesaikan dengan cepat dan benar agar amanah bisa dilaksanakan dengan baik dan sampai pada tujuan. Seperti yang dilakukan CV. Yani Steel dalam meminimalisir dan menangani kemungkinan terjadinya risiko dalam menjalankan kegiatan usahanya dengan cara, yaitu:

a. Keterlambatan pembayaran dari konsumen

Ketika terjadi keterlambatan pembayaran dari konsumen, yang dilakukan CV. Yani Steel untuk penanganan risiko kerugian akibat keterlambatan pembayaran dari konsumen adalah melakukan peringatan pembayaran kepada konsumen dengan cara menelpon atau mendatangi secara langsung ketempat konsumen, jika keterlambatan pembayaran disebabkan oleh musibah atau bukan karena faktor kelalaian/kesengajaan, maka pihak CV. Yani Steel memberikan kebijakan penambahan waktu jatuh tempo pembayaran.

Dan untuk meminimalisir terjadinya keterlambatan pembayaran dari konsumen, pihak CV. Yani Steel biasanya meminta uang muka lebih besar dengan catatan pesanan yang dipesan akan dikerjakan lebih cepat. Apabila konsumen tidak mampu membayar lagi, maka pesanan

tersebut dibatalkan dan barang yang sudah atau hampir jadi tersebut akan dijual kepada orang lain.

b. Pesanan tidak sesuai dengan yang diinginkan (Komplain)

Pada saat terjadi pesanan tidak sesuai dengan yang diinginkan (Komplain), maka yang dilakukan CV. Yani Steel sudah pasti adalah dengan memperbaiki letak kesalahan yang terjadi yang di komplain oleh konsumen tersebut.

Untuk meminimalisir terjadinya komplain dari konsumen kepada pihak CV. Yani Steel adalah dengan melakukan pengecekan terlebih dahulu sebelum dan sesudah barang yang dipesan tersebut dipasang atau diserahkan kepada konsumen.

c. Keterlambatan pemasangan atau penyerahan barang

Untuk menangani keterlambatan pemasangan atau penyerahan barang pesanan kepada konsumen yang dilakukan CV. Yani Steel adalah dengan melakukan pengecekan persediaan bahan yang akan digunakan terlebih dahulu dan menambah jumlah pekerja lepas (*freelance*).

d. Barang pesanan tidak diambil oleh konsumen

Pada saat terjadi barang pesanan tidak diambil oleh konsumen, yang dilakukan pihak CV. Yani Steel adalah membuat surat perjanjian dan memberikan sedikit waktu agar konsumen tersebut menepati janjinya dan menagmbil barang pesannya.



## **B. Analisis Data**

Setelah menyajikan beberapa data sebagaimana pada Bab IV peneliti menganalisa data tersebut dan menjawab rumusan masalah pada Bab I dengan juga beracuan pada teori yang ada di Bab II. Sehingga diharapkan dapat menjawab apa saja risiko yang terjadi, faktor-faktor yang menjadi munculnya risiko, dan penanganan risiko yang terjadi.

### **1. Analisis Risiko Yang Terjadi Dalam Jual Beli Pesanan Pada Usaha Bengkel Las CV. Yani Steel Handil Bakti Kecamatan Alalak**

Jual beli pesanan didalam islam disebut juga dengan *istishna'*, yaitu akad jual beli dalam bentuk pemesanan atau pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan (pembeli/*mustashni'*) dan penjual (pembuat/*shani'*) (Jaih Mubarak, 2017, hal. 271). Usaha jual beli pesanan ini merupakan usaha yang sangat rentan akan yang namanya risiko.

Risiko didefinisikan sebagai suatu kejadian yang merugikan (Hanafi, 2016, hal. 1). Menurut Abbas Salim, risiko juga dapat didefinisikan sebagai ketidakpastian yang mungkin melahirkan peristiwa kerugian. Kesimpulannya, risiko adalah kemungkinan kejadian hasil yang menyimpang dari harapan yang bersifat merugikan (M. Sulhan, 2008, hal. 105).

Risiko merupakan sesuatu yang tidak dapat diduga dan tidak diinginkan. Risiko juga merupakan ketidakpastian atau kemungkinan terjadi sesuatu, yang jika terjadi akan menimbulkan keuntungan/kerugian. Risiko yang merugikan merupakan faktor penyebab terjadinya kondisi yang tidak diharapkan yang menimbulkan kerugian, kerusakan atau kehilangan.

Dalam dunia bisnis, ketidakpastian beserta risikonya merupakan sesuatu yang tidak dapat diabaikan begitu saja bahkan harus diperhatikan secara cermat apabila orang menginginkan kesuksesan. CV. Yani Steel sebagai usaha yang bergerak dibidang jual beli pesanan pada usaha bengkel las nya, tentu saja mempunyai risiko. Adapun risiko yang terjadi dalam jual beli pesanan pada usaha bengkel las CV. Yani Steel yaitu:

a. Keterlambatan pembayaran dari konsumen

Keterlambatan pembayaran ini umumnya terjadi karena kelalaian dari konsumen dalam menepati kewajibannya. Risiko keterlambatan pembayaran dari konsumen ini merupakan hal yang sering terjadi dalam jual beli pesanan pada usaha bengkel las, hal ini akan berdampak kerugian pada pemilik usaha.

Pada hal ini, konsumen tidak memenuhi salah satu syarat akad *istishna'* karena dalam akad *istishna'* sudah di tentukan waktu dan tempat untuk melakukan pembayaran yang disepakati pada saat perjanjian. Syarat *istishna'* yang terkait dalam hal ini yaitu, pembayaran dalam *bai' istishna'* dilakukan pada waktu dan tempat yang disepakati (Mardani, 2012, hal. 125).

Risiko ini merupakan bagian dari salah satu jenis risiko, yaitu risiko yang bersifat spekulatif. Risiko spekulatif adalah risiko yang mengandung dua kemungkinan, yaitu kemungkinan yang menguntungkan atau kemungkinan yang merugikan. Risiko ini

biasanya berkaitan dengan risiko usaha atau bisnis (Kasidi, 2014, hal. 5).

b. Pesanan tidak sesuai dengan yang diinginkan (komplain)

Risiko ini umumnya terjadi dikarenakan kelalaian ataupun unsur ketidaksengajaan dari para pekerja pihak CV. Yani Steel. Karena dengan terjadinya risiko pesanan tidak sesuai dengan yang diinginkan (komplain) dari konsumen akan berdampak buruk bagi kelangsungan usaha bengkel las ini. Komplain yang dilakukan konsumen terhadap pihak CV. Yani Steel pada umumnya hanya pada bagian-bagian kecil dari barang yang dipesan seperti kunci pagar yang tidak bisa digunakan, karena pada saat pemasangan kunci pagar tersebut letaknya tidak sesuai dengan yang diinginkan, meskipun hanya bagian kecil kesalahan ini bisa bersifat fatal karena konsumen tidak bisa mengunci pagar tersebut.

Pada saat terjadinya pesanan tidak sesuai dengan yang diinginkan (komplain) dari konsumen, maka pihak pemesan dapat menentukan untuk melanjutkan atau membatalkan pesanan, karena dalam syarat akad *istishna'* sudah disebutkan jika objek dari barang pesanan tidak sesuai dengan spesifikasi, maka pemesan dapat menggunakan hak pilih (*khiyar*) untuk melanjutkan atau membatalkan pesanan (Mardani, 2012, hal. 125).

Risiko yang terjadi ini merupakan salah satu jenis risiko yaitu risiko murni. Risiko murni adalah risiko yang hanya mengandung satu kemungkinan, yaitu kemungkinan rugi saja (Kasidi, 2014, hal. 5).

c. Keterlambatan pemasangan atau penyerahan barang

Terjadinya keterlambatan pemasangan atau penyerahan barang yang terjadi kepada konsumen adalah hal yang disebabkan oleh produsen atau pihak CV. Yani steel yang berhalangan melakukan pemasangan atau penyerahan barang tepat waktu dikarenakan ada kendala lainnya seperti bahan yang ingin digunakan terlambat datang, dan cuaca yang tidak memungkinkan untuk melakukan pemasangan barang pesanan tersebut. Perihal keterlambatan ini akan menghambat jadwal pemasangan kepada konsumen berikutnya, hal ini juga pastinya akan menyebabkan kerugian bagi pemilik usaha bengkel las.

Dalam hal seperti ini kontrak *istishna* ' bisa berakhir karena kondisi ini bisa terjadi pembatalan hukum kontrak, karena muncul sebab ia masuk untuk mencegah dilaksanakannya kontrak atau penyelesaiannya, dan masing-masing pihak dapat membatalkannya (Syarqawie, 2015, hal. 16).

d. Barang pesanan tidak diambil oleh konsumen

Barang pesanan yang tidak diambil oleh konsumen merupakan suatu risiko yang sangat merugikan bagi usaha bengkel las, dan hal ini terjadi disebabkan oleh konsumen yang memiliki halangan untuk mengambil barang pesanan tersebut sesuai dengan jadwal yang telah

ditentukannya. Hal ini berdampak pada ketersediaan barang pesanan yang sudah jadi, sehingga barang yang sudah jadi tersebut akan dijual kepada konsumen lain yang menginginkannya.

Dalam hal ini bisa terjadi berakhirnya akad *istishna'* dikarenakan kondisi dari persetujuan kedua belah pihak untuk menghentikan kontrak tersebut (Syaqawie, 2015, hal. 16).

Risiko yang seperti ini termasuk salah satu jenis risiko yaitu risiko spekulatif. Risiko spekulatif adalah adalah risiko yang mengandung dua kemungkinan, yaitu kemungkinan yang menguntungkan atau kemungkinan yang merugikan. Risiko ini biasanya berkaitan dengan risiko usaha atau bisnis (Kasidi, 2014, hal. 5).

## **2. Analisis Faktor-faktor Yang Menjadi Penyebab Munculnya Risiko Pada Usaha Bengkel Las CV. Yani Steel Handil Bakti Kecamatan Alalak**

Risiko adalah suatu kemungkinan terjadinya peristiwa yang menyimpang dari apa yang diharapkan. Tetapi, penyimpangan ini baru akan nampak bilamana sudah berbentuk suatu kerugian. Jika tidak ada kemungkinan kerugian, maka hal ini berarti tidak ada risiko. Jadi faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya suatu kerugian adalah penting dalam analisis risiko (Kasidi, 2014, hal. 5).

Adapun yang menjadi penyebab munculnya risiko pada usaha bengkel las CV. Yani Steel ini adalah:

- a. Karena konsumen belum ada uang untuk membayar ataupun melunasi sisa pembayaran yang telah disepakati, sehingga terjadi keterlambatan

pembayaran dan juga barang pesanan tidak diambil oleh konsumen. Hal ini merupakan bagian dari risiko yang berdasarkan kepada sumbernya, yaitu risiko sosial. Risiko sosial sumber utamanya adalah masyarakat. Artinya, tindakan seseorang yang menciptakan kejadian yang menyebabkan penyimpangan merugikan (Kasidi, 2014, hal. 7).

- b. Para pekerja tidak teliti dalam memasang barang pesanan dikarenakan ingin cepat selesai, dan terjadi hal yang tidak diinginkan misalnya tidak sesuai saat memasang barang pesanan maka konsumen melakukan komplain. Risiko yang terjadi ini merupakan bagian dari sumber risiko yaitu risiko fisik. Risiko fisik sebagian merupakan fenomena alam dan sebagian karena tingkah laku manusia, seperti kerusakan harta maupun kecerobohan manusia (Kasidi, 2014, hal. 7).
- c. Bahan untuk memproduksi pesanan terlambat datang atau habis, saat melakukan produksi atau pembuatan pesanan ternyata bahan yang ingin digunakan habis dikarenakan ada kendala dalam pengiriman bahan, karena CV. Yani Steel membeli bahan dari Surabaya maka terjadilah keterlambatan pemasangan atau penyerahan barang kepada konsumen. Sumber dari risiko ini adalah risiko ekonomi.
- d. Karena terlalu banyak pesanan dari konsumen sehingga produsen tidak bisa menyelesaikan pesanan dalam waktu yang cepat dan terjadilah keterlambatan pemasangan barang atau penyerahan barang pesanan kepada konsumen.

### **3. Analisis Manajemen Risiko Pada Usaha Bengkel Las CV. Yani Steel**

#### **Handil Bakti Kecamatan Alalak**

Dalam menjalankan sebuah usaha perlu yang namanya manajemen. Dikarenakan tanpa adanya suatu manajemen usaha tidak akan berjalan lancar. Manajemen merupakan suatu proses kegiatan atau usaha pencapaian tujuan tertentu melalui kerja sama dengan orang lain.

Usaha bengkel las yang menggunakan sistem jual beli pesanan adalah usaha yang rentan akan yang namanya risiko. Maka dalam menghadapi risiko tersebut diperlukan yang namanya manajemen risiko.

Agar risiko tidak menghalangi kegiatan usaha bengkel las CV. Yani Steel, maka seharusnya di manajementi dengan baik. Program manajemen risiko pertama-tama adalah bertugas mengidentifikasi risiko-risiko yang dihadapi, sesudah itu mengukur atau menentukan besarnya risiko itu dan kemudian barulah dapat dicarikan jalan untuk menghadapi atau menangani risiko itu. Berarti dalam hal ini orang harus menyusun strategi untuk memperkecil ataupun mengendalikannya guna melindungi keefektifan operasional kegiatan usaha bengkel las CV. Yani Steel. Manajemen risiko yang harus diterapkan pada usaha bengkel las CV. Yani Steel ini, antara lain:

#### **a. Identifikasi risiko**

Identifikasi risiko dilakukan untuk mengidentifikasi risiko-risiko apa saja yang dihadapi oleh suatu organisasi. Salah satu teknik untuk mengidentifikasi risiko adalah dengan menelusuri sumber risiko (Hanafi, 2016, hal. 10).

Informasi yang di dapat dari hasil wawancara dengan responden, risiko-risiko yang dihadapi oleh usaha bengkel las CV. Yani Steel ialah:

- 1) Risiko keterlambatan pembayaran dari konsumen ini pada umumnya terjadi karena kelalaian dari konsumen dalam menepati janji/kewajibannya. Karena konsumen belum ada uang untuk membayar ataupun melunasi sisa pembayaran yang telah disepakati. Sumber dari risiko ini yaitu risiko sosial yang sumber utamanya adalah masyarakat.
- 2) Risiko pesanan tidak sesuai dengan yang diinginkan (Komplain), risiko ini terjadi karena kelalaian ataupun ada unsur ketidaksengajaan dari para pekerja dalam memasang atau membuat barang pesanan dikarenakan ingin cepat selesai. Sumber dari risiko ini yaitu risiko fisik, seperti karena tingkah laku manusia, kerusakan harta maupun kecerobohan manusia.
- 3) Risiko keterlambatan pemasangan atau penyerahan barang, terjadinya hal ini karena suatu kendala seperti bahan yang ingin digunakan terlambat datang, terjadi kendala dalam pengiriman bahan yang dipesan oleh pihak CV. Yani Steel dan cuaca yang tidak memungkinkan untuk melakukan pemasangan. Sumber risiko ini yaitu risiko ekonomi.
- 4) Risiko barang pesanan tidak diambil oleh konsumen hal ini disebabkan oleh konsumen yang memiliki halangan/kendala untuk



mengambil barang pesanan tersebut sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan, karena konsumen belum ada uang untuk membayar ataupun melunasi sisa pembayaran yang telah disepakati. Sumber risiko ini yaitu risiko sosial, risiko sosial sumber utamanya adalah masyarakat.

b. Evaluasi dan pengukuran risiko

Dari risiko-risiko yang sudah teridentifikasi, langkah berikutnya adalah mengukur risiko tersebut dan mengevaluasi risiko tersebut.

- 1) Risiko keterlambatan pembayaran dari konsumen. Risiko ini sering terjadi sehingga dapat mempengaruhi tingkat keuntungan/pendapatan yang diterima oleh bengkel las CV. Yani Steel.
- 2) Risiko pesanan tidak sesuai dengan yang diinginkan (Komplain). Risiko ini merupakan risiko yang cukup berat, karena risiko ini bisa mengakibatkan kekecewaan dari konsumen dan tidak mau lagi membeli produk dari pihak bengkel las CV. Yani Steel,
- 3) Risiko keterlambatan pemasangan atau penyerahan barang. Risiko ini cukup sering terjadi dan risiko ini merupakan risiko yang cukup berat karena risiko ini bisa mengakibatkan kekecewaan dan hilangnya rasa kepercayaan dari konsumen karena pihak bengkel las CV. Yani Steel tidak menepati janjinya.
- 4) Risiko barang pesanan tidak diambil oleh konsumen. Risiko ini jarang terjadi, tetapi risiko ini merupakan risiko yang cukup berat,

karena bisa berpengaruh terhadap pendapatan bengkel las CV. Yani Steel.

c. Pengelolaan Risiko

Setelah diidentifikasi dan evaluasi risiko, langkah berikutnya adalah mengelola risiko. Risiko harus dikelola. Jika organisasi gagal mengelola risiko, maka konsekuensi yang diterima bisa cukup serius, misal kerugian yang besar. Risiko bisa dikelola dengan berbagai cara, seperti penghindaran, ditahan (*retention*), diversifikasi, atau ditransfer ke pihak lainnya.

1) Keterlambatan pembayaran dari konsumen,

Jika terjadi keterlambatan pembayaran dari konsumen CV. Yani Steel melakukan peringatan pembayaran kepada konsumen dengan cara menelpon atau mendatangi konsumen tersebut, jika keterlambatan pembayaran disebabkan oleh musibah atau bukan karena faktor kelalaian/kesengajaan, maka pihak CV. Yani Steel memberikan kebijakan penambahan waktu jatuh tempo pembayaran. Dan untuk meminimalisir terjadinya keterlambatan pembayaran dari konsumen, pihak CV. Yani Steel biasanya meminta uang muka lebih besar dengan catatan pesanan yang dipesan akan dikerjakan lebih cepat.

Hal ini termasuk salah satu cara pengelolaan risiko yaitu dengan cara pengendalian risiko. Pengendalian risiko dilakukan untuk

mencegah atau menurunkan probabilitas terjadinya risiko atau kejadian yang tidak kita inginkan (Hanafi, 2016, hal. 12).

2) Pesanan tidak sesuai dengan yang diinginkan (Komplain)

Pada saat terjadi pesanan tidak sesuai dengan yang diinginkan (Komplain), maka yang dilakukan CV. Yani Steel sudah pasti adalah dengan memperbaiki letak kesalahan yang terjadi yang di komplain oleh konsumen tersebut.

Dalam hal ini pihak CV. Yani Steel melakukan pengelolaan risiko dengan cara pendanaan risiko. Pendanaan risiko mempunyai arti bagaimana ‘mendana’i kerugian yang terjadi jika suatu risiko muncul (Hanafi, 2016, hal. 12).

3) Keterlambatan pemasangan atau penyerahan barang

Dalam risiko ini pengelolaan risiko yang dilakukan adalah dengan cara pengendalian risiko, dimana pihak CV. Yani Steel mencegah atau menurunkan probabilitas terjadinya risiko atau kejadian yang tidak diinginkan dengan melakukan pengecekan persediaan bahan yang akan digunakan terlebih dahulu dan menambah jumlah pekerja lepas (*freelance*), agar keterlambatan pemasangan atau penyerahan barang kepada konsumen tidak terjadi.

4) Barang pesanan tidak diambil oleh konsumen

Pada saat terjadi barang pesanan tidak diambil oleh konsumen, yang dilakukan pihak CV. Yani Steel adalah jika keterlambatan pembayaran disebabkan oleh musibah, bukan karena faktor

kelalaian/kesengajaan, maka pihak CV. Yani Steel memberikan kebijakan penambahan waktu jatuh tempo pembayaran, dan membuat surat perjanjian agar konsumen tersebut menepati janjinya dan mengambil barang pesannya. Dalam hal ini yang dilakukan pihak CV. Yani Steel dalam pengelolaan risiko adalah dengan cara pengendalian risiko.