

SKRIPSI

**MANAJEMEN RESIKO PENJUALAN BUAH DALAM
MENINGKATKAN PROFITABILITAS DITINJAU
DARI ETIKA BISNIS ISLAM**

**(Studi Kasus UD Metro Buah Jl. Diponegoro Gg. Cendrawasih 22
Hadimulyo Timur Kota Metro)**

Oleh:

AHMAD PITER

NPM 1287024



Jurusan: Ekonomi Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)

METRO LAMPUNG

1439 H / 2017 M

**MANAJEMEN RESIKO PENJUALAN BUAH DALAM
MENINGKATKAN PROFITABILITAS DITINJAU
DARI ETIKA BISNIS ISLAM**

**(Studi Kasus UD Metro Buah Jl. Diponegoro Gg. Cendrawasih 22
Hadimulyo Timur Kota Metro)**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat
Penulisan Skripsi

Oleh:
AHMAD PITER
NPM. 1287024

Pembimbing I : Drs. H. A. Jamil, M.Sy
Pembimbing II : Sainul, SH.,MA

Program Studi: Ekonomi Syariah
Jurusan: Syariah dan Ekonomi Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO LAMPUNG
1439 H / 2017 M

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **MANAJEMEN RESIKO PENJUALAN BUAH DALAM
MENINGKATKAN PROFITABILITAS DITINJAU
DARI ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Kasus UD Metro
Buah Jl. Diponegoro Gg. Cendrawasih 22 Hadimulyo
Timur Kota Metro)**

Nama : **Ahmad Piter**
NPM : 1287024
Jurusan : Ekonomi Syariah (ESy)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Telah disetujui untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Pembimbing I



Drs. H. A. Jamil, M.Sy
NIP. 19590815 198903 1 004

Metro, Oktober 2017
Pembimbing II



Sainul, SH, MA
NIP. 19680706 200003 1 004



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor: 1376/In.28.3/D/PP.00.9/11/2017

Skripsi dengan Judul: MANAJEMEN RESIKO PENJUALAN BUAH DALAM MENINGKATKAN PROFITABILITAS DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Kasus UD Metro Buah Jl. Diponegoro 99 Cendrawasih 22 Hadimulyo Timur Kota Metro), disusun Oleh: Ahmad Piter, NPM: 1287024, Jurusan: Ekonomi Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: Kamis/ 2 November 2017

TIM MUNAQOSYAH:

Ketua/Moderator : Drs. A. Jamil, M.Sy.

Penguji I : Nizaruddin, S.Ag, MH.

Penguji II : Sainul, SH, MA

Sekretaris : Enny Puji Lestari, M. E. Sy



Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



[Signature]
Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum
NIP. 19720923 200003 2 002

ABSTRAK

MANAJEMEN RESIKO PENJUALAN BUAH DALAM MENINGKATKAN PROFITABILITAS DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM STUDI KASUS JL. DIPONEGORO GG. CENDRAWASIH 22 HADIMULYO TIMUR

Oleh:

Ahmad Piter

Manajemen risiko merupakan suatu proses untuk mengetahui risiko secara dini dan berusaha untuk menghindari atau meminimalisir dampak dari risiko yang terjadi. Dalam suatu usaha seorang pemilik usaha harus dapat memanajemen resiko-resiko yang muncul dengan baik agar dapat tetap meningkatkan profitabilitas usaha yang dijalankan. Akan tetapi dalam meminimalisir resiko yang muncul pemilik usaha harus tetap dalam koridor Islam dengan tidak menyimpang pada prinsip-prinsip etika bisnis Islam yang berlaku seperti dalam prinsip keseimbangan dan tanggung jawab.

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan bagaimana manajemen resiko penjualan buah dalam meningkatkan profitabilitas dengan ditinjau dari prinsip-prinsip etika bisnis Islam. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data pengamatan, wawancara, dan dokumentasi. Pengamatan dilakukan terhadap keadaan di UD. Metro Buah dan situasi pendistribusian buah. Wawancara dilakukan terhadap pemilik usaha dan karyawan serta konsumen yang memesan buah di UD. Metro Buah. Dan dokumentasi dilakukan untuk mendapatkan data-data yang berhubungan dengan UD. Metro Buah. Semua data-data tersebut dianalisis secara deduktif.

Berdasarkan hasil penelitian, manajemen resiko penjualan atau pendistribusian buah yang terdapat di UD. Metro Buah dalam meningkatkan profitabilitas masih belum sesuai dengan prinsip 6c yang terdapat dalam teori manajemen resiko yaitu dalam prinsip character dan capacity selain itu juga masih belum sesuai dengan prinsip keseimbangan dan tanggung jawab yang terdapat dalam etika bisnis Islam karena dapat dilihat dari cara pemilik UD. Metro Buah dalam mengatasi resiko yang muncul seperti dengan mencampur buah yang kondisinya kurang baik dengan buah yang kondisinya baik agar tetap mendapatkan keuntungan atau profitabilitas penjualan sehingga dapat merugikan pihak konsumen yang menerima buah tersebut sehingga dapat dikatakan bahwa pemilik usaha untuk mengatasi resiko yang muncul dengan hanya mengutamakan keuntungan saja tanpa melihat kerugian dari pihak lain yaitu para konsumen.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ahmad Piter

NPM : 1287024

Program Studi : Ekonomi Syari'ah

Jurusan : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, Oktober 2017

Yang Menyatakan



Ahmad Piter

1287024

MOTTO

وَلَا تَقْفُ مَا لَيْسَ لَكَ بِهِ عِلْمٌ إِنَّ السَّمْعَ وَالْبَصَرَ وَالْفُؤَادَ كُلُّ أُولَئِكَ
كَانَ عَنْهُ مَسْئُولًا ﴿٣٦﴾

Artinya : Dan janganlah kamu mengikuti apa yang kamu tidak mempunyai pengetahuan tentangnya. Sesungguhnya pendengaran, penglihatan dan hati, semuanya itu akan diminta pertanggung jawaban jawabnya.(QS. AL-Isra : 36)

PERSEMBAHAN

Skripsi ini peneliti persembahkan kepada:

1. Ayahanda tercinta (Munir Ari Wibowo) dan Ibunda tercinta (Watikah) yang merupakan bagian pokok dalam kehidupanku yang aku sayangi selamanya, yang telah memberikan pelajaran hidup, dan senantiasa mendo'akan dan memberikan dukungan baik moril maupun materiil dalam menyelesaikan pendidikanku.
2. Kakakku Hasuwandi, Juheri, Misnedi, Dewi, Toyibah, Novi dan keluarga besarku yang memberikan keceriaan, dukungan dan motivasi untuk segera menyelesaikan skripsi.
3. Sahabatku yang sangat luar biasa Firdaus Sanjaya S.E, Muhammad Said, Muhammad Zakaria, Arfan Pratama, S.E yang selalu memberikan keceriaan dan dukungan dalam penyelesaian skripsi ini.
4. Teman-teman seperjuangan khususnya kelas C angkatan 2012 prodi Ekonomi Syari'ah.
5. Almamaterku tercinta IAIN Jurai Siwo Metro.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله رب العالمين أشهد أن لا إله إلا الله وأشهد أن محمد رسول الله اللهم صل
وسلم على سيدنا محمد و على آله و أصحابه أجمعين أما بعد

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya, sehigga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat serta salam hanya tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, atas perjuangan beliauulah kita dapat saling mengenal dan menjalin tali Ukhuwah Islamiyah.

Penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan program Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Syari'ah.

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, penulis telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag selaku Rektor IAIN Metro.
2. Bapak Drs. H. A. Jamil, M.Sy dan Bapak Sainul, SH, MA selaku pembimbing yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberikan motivasi.
3. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Ibu Rina El Maza, S.H.I.,M.S.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah.
5. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama penulis menempuh pendidikan.
6. Bapak Misnedi selaku pemilik UD. Metro Buah yang telah memberikan izin kepada peneliti untuk melaksanakan penelitian di usaha tersebut.

7. Kedua orang tuaku (Bapak Munir Ari Wibowo dan Ibu Watikah) yang senantiasa memberikan do'a, nasihat, harapan, cinta, kasih sayang, kehidupan yang begitu indah dan semangat yang tidak akan pernah tergantikan sampai kapanpun. Terima kasih tak terhingga atas segala fasilitas dan kesempatan yang diberikan.
8. Semua keluarga tercinta, yang selalu memberikan semangat, kasih sayang dan do'a kepada peneliti.
9. Teman-teman yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini
Terimakasih atas dukungan dan semangat yang kalian berikan.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada. Dan akhirnya semoga hasil penelitian yang telah dilakukan kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan ekonomi.

Metro, November 2017

Peneliti



Ahmad Piter

NPM. 1287024

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pertanyaan Penelitian	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
1. Tujuan Penelitian	7
2. Manfaat Penelitian	7
D. Penelitian Relevan	8
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Manajemen Resiko	11
1. Pengertian Manajemen Resiko	11
2. Fungsi Manajemen Resiko	12
3. Prinsip 6C	12
B. Profitabilitas	15
1. Pengertian Profitabilitas.....	15
2. Rasio Profitabilitas.....	15

C. Jual Beli	16
1. Pengertian Jual Beli	16
2. Konsep Islam Dalam Jual Beli	18
3. Rukun Dan Syarat Jual Beli.....	20
D. Etika Bisnis	20
1. Pengertian Etika Bisnis Islam	20
2. Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam	22

BAB II METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian dan Sifat Penelitian	27
1. Jenis Penelitian	27
2. Sifat Penelitian.....	27
B. Sumber Data	28
1. Sumber Data Primer	28
2. Sumber Data Sekunder	29
C. Teknik Pengumpulan Data.....	29
1. Wawancara	30
2. Dokumentasi	30
D. Teknik Analisis Data	31

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Wilayah Penelitian.....	32
1. Letak Geografis UD. Metro Buah di Kelurahan Hadimulyo Timur	32
2. Sejarah Berdirinya UD. Metro Buah di Kelurahan Hadimulyo Timur.....	33
3. Profitabilitas penjualan Buah di UD. Metro Buah.....	34
B. Manajemen Resiko dalam Meningkatkan Profitabilitas Penjualan Buah di UD. Metro Buah di Kelurahan Hadimulyo Timur.....	35
C. Manajemen Resiko Penjualan Buah dalam Meningkatkan Profitabilitas di UD. Metr Buah Kelurahan Hadimulyo	38

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	47
B. Saran	48

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Konsultasi Bimbingan
2. Surat Reaserch
3. SK Bimbingan
4. Surat Keterangan Bebas Pustaka
5. Outline
6. Alat Pengumpul Data
7. Nota Penjualan UD. Metro Buah
8. Foto Dokumentasi
9. Daftar Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam mendorong pemeluknya untuk mencari rizki yang berkah, mendorong berproduksi dan menekuni aktivitas ekonomi di berbagai bidang usaha, seperti pertanian, perkebunan, industri, perdagangan, dan bidang-bidang usaha lainnya. Islam mendorong setiap amal perbuatan hendaknya menghasilkan produk atau jasa tertentu yang bermanfaat bagi umat manusia, atau mendatangkan kemakmuran dan kesejahteraan bersama. Terhadap usaha tersebut, Islam memberi nilai tambah sebagai ibadah kepada Allah dan jihad dijalan-Nya.¹

Dalam Rangka mengembangkan dan menguasai perdagangan untuk aktivitas ekonomi manusia melakukan berbagai inovasi, bahkan tidak sedikit yang melakukan kerjasama antara satu pihak dengan pihak yang lainnya tentunya hal itu dilakukan untuk mempertahankan eksistensi perusahaan yang dijalani serta untuk mencapai sebuah tujuan yang salah satunya adalah memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya.

Selanjutnya manusia di dalam hidupnya selalu dihadapkan dengan risiko dan peristiwa yang tidak terduga akan terjadi, yang dapat menimbulkan kerugian baik bagi perorangan maupun perusahaan, sehingga banyak orang ingin menolak risiko, dengan alasan selalu ingin

¹ Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gema Insani Press, 1997).
h. 86

aman dan tenteram. Kemanapun mengelak dari suatu risiko, maka di situpun akan menemukan risiko yang lainnya.

Manajemen adalah perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan atas program-program yang dirancang untuk menghasilkan transaksi pada target pasar guna memenuhi kebutuhan perorangan atau kelompok berdasarkan asas saling menguntungkan²

Manajemen risiko merupakan suatu usaha untuk mengetahui, menganalisis, serta mengendalikan risiko dalam setiap kegiatan perusahaan, dengan tujuan untuk memperoleh efektifitas efisiensi yang lebih baik.³ Berdasarkan pada pengertian manajemen risiko ini terlihat jelas bahwasanya manajemen risiko merupakan suatu proses untuk mengetahui risiko secara dini dan berusaha untuk menghindari atau meminimalisir dampak dari risiko yang terjadi.⁴

Manajemen resiko yang efektif dapat membantu suatu usaha untuk melakukan hal-hal berikut :

- a. Toleransi terhadap resiko yaitu kejelasan resiko yang siap di tanggung dan resiko apa yang harus dihindari.
- b. Disiplin manajemen resiko pada seluruh entitas organisasi yang mencakup.
- c. Strategi penyesuaian resiko pada saat pengambilan keputusan.

² Muhammad Ismail Yusanto, *Menggagas Bisnis Islam*, (Jakarta: Gema Insani Press,2002), h. 162

³ Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), h. 328

⁴ O.P. Simorangkir, *Etika Bisnis, Jabatan, dan Perbankan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), h. 2.

d. Integrasi manajemen resiko didalam krangka kerja tata kelola perusahaan.⁵

Manajemen Resiko adalah suatu bidang ilmu yang membahas tentang bagaimana suatu organisasi untuk menerapkan ukuran dalam memetakan berbagai permasalahan yang ada dengan menempatkan berbagai pendekatan manajemen secara komprehensif dan sistematis.⁶

Kondisi terjadinya resiko operasional sangat dipengaruhi tinggi-rendahnya kualitas kematangan yang dimiliki manajer suatu perusahaan, seorang manajer dalam mengambil setiap keputusan harus memikirkan dampak yang akan timbul baik secara jangka pendek maupun jangka panjang.⁷

Misalnya untuk menambah produksi saos cabe bagi seorang manajer produksi harus memperhatikan secara betul-betul jika pasaran cabe dipasaran berada dalam kondisi harga normal dan jika harga cabe menuju kepada kondisi harga tidak normal maka apa antisipasi yang harus dilakukan oleh seorang manajer produksi agar usaha tersebut tidak terhenti dan order barang dapat terus dilakukan. Seperti halnya dengan pendistribusian buah ketika pemilik usaha mendapatkan buah dari petani dengan kondisi buah yang kurang layak maka pemilik usaha buah tersebut harus benar-benar dapat mensiasati bagaimana agar pendistribusian buah

⁵ Ferry N. Idroes, *Manajemen Resiko Perbankan*, (Jakarta:Rajawali Pers, 2008), h.6

⁶ Irham Fahmi, *Manajemen Resiko Teori, Kasus dan Solusi*, (Bandung: Alfabeta,2010),

⁷ Ibid, h.53

yang dilakukan oleh pemilik usaha tersebut tetap mendapatkan keuntungan.

Etika merupakan refleksi manusia tentang apa yang dilakukan dan dikerjakannya. Etika juga membantu untuk mencari alasan mengapa suatu perbuatan harus dilakukan atau sebaliknya tidak untuk dilakukan. Dengan demikian, etika menuntut orang agar sungguh-sungguh menjadi baik, agar memiliki sikap etis. Orang yang bersikap etis tidak akan munafik, tetapi akan mengutamakan kejujuran dan kebenaran saat melakukan bisnis.⁸

Istilah bisnis mencakup segala macam kegiatan untuk memproduksi, menjual, membeli barang-barang dan jasa demi laba. Karena itu mencakup kegiatan bisnis yang luas, jika ditinjau dari profesi seseorang. Pembatasan bidang-bidang ini tidak selamanya tajam dan lagi tidak diperlukan.⁹

Di dalam persaingan dunia usaha yang sangat kompetitif, etika bisnis merupakan sebuah harga yang tidak dapat ditawar-tawar. Memperlakukan karyawan, konsumen, pemasok, pemodal, dan masyarakat umum secara etis, adil dan jujur adalah satu-satunya cara supaya dapat bertahan di dalam dunia bisnis seperti saat ini. Perilaku etis sangat diperlukan untuk sukses dalam sebuah bisnis. Bisnis apapun akan melalui tahap-tahap sebelum akhirnya bisa dinikmati publik. Perilaku bisnis berdasarkan etika perlu diterapkan meskipun tidak menjamin berjalan sesuai dengan apa yang diharapkan, akan tetapi setidaknya akan menjadi

⁸ I Gede A.B Wiranata, *Dasar-dasar ETIKA dan MORALITAS*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2005), h. 81-82.

⁹ O.P. Simorangkir, *Etika Bisnis.*, h. 20.

rambu-rambu pengaman apabila terjadi pelanggaran etika yang sering muncul antara lain dalam hal mendapatkan ide usaha, memperoleh modal, melaksanakan proses produksi, pemasaran atau pendistribusian produk, mekanisme produsen, pembagian keuntungan, penetapan mutu, penentuan harga dan sebagainya.¹⁰

Untuk itu dalam berbisnis hendaklah menerapkan prinsip-prinsip etika demi kelancaran sebuah usaha dan untuk tidak merugikan satu sama lain. Sebab etika tersebut sangat mempunyai peran penting dalam kegiatan usaha khususnya dalam aktivitas penjualan, jika etika dapat diterapkan dalam kegiatan penjualan tersebut maka dapat meningkatkan keuntungan yang maksimal bagi agen penjual serta tidak akan timbul keluhan dari para pihak konsumen.

Berdasarkan hasil pra-survey yang peneliti lakukan Di Kota Metro, tepatnya di Kelurahan Hadimulyo Timur terdapat agen penjual buah yang diberi nama UD Metro Buah. Pemilik usaha ini bernama Misnedi. Dari hasil pra survey tersebut yang dilakukan peneliti, dan dengan hasil wawancara kepada bapak Misnedi selaku pemilik Usaha Dagang Metro Buah pendistribusian buah dapat mencapai 1 ton buah dalam satu hari. UD Metro Buah ini termasuk usaha yang bergerak sebagai distributor buah dan pendistribusian dagangannya yaitu kepada pedagang-pedagang eceran yang terdapat di berbagai pasar di Kota Metro maupun luar Kota Metro¹¹.

¹⁰ Ibid., h. 21-22.

¹¹ Wawancara dengan pemilik Usaha Dagang Metro Buah Pada Tanggal 17 November

Dari hasil wawancara kepada bapak Misnedi bahwa di agen Metro Buah banyak mengalami resiko yakni agen tersebut memesan barang kepada petani banyak yang mengalami kerusakan dan penyusutan. Serta timbangan yang mengalami penyusutan karena faktor terlalu lama di jalan, macet kendaraan sehingga barang yang dikirim rusak. Ketika barang tersebut sampai kepada agen, terlebih lagi agen tersebut harus membayar penuh kepada petani.

Untuk mempertahankan usahanya agar tetap berjalan dan memperoleh keuntungan maka agen tersebut memiliki manajemen dalam mengelola resiko yang dihadapi. Dalam mengatasi resiko tersebut yang dilakukan oleh agen termasuk menyimpang dari etika bisnis Islam yang berlaku karena melakukannya dengan cara mencampurkan barang yang kondisinya kurang baik dengan kondisi barang yang baik¹² sehingga dapat merugikan pihak konsumen pedagang eceran yang menjadi pelanggan distributor dari agen UD Metro Buah tersebut.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka judul penelitian ini adalah: “Manajemen Resiko Penjualan Buah Dalam Meningkatkan Profitabilitas Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus UD Metro Buah Jl. Diponegoro Gg. Cendrawasih 22 Hadimulyo Timur Kota Metro)”.

¹² Wawancara dengan karyawan Usaha Dagang Metro Buah Pada Tanggal 19 November 2016

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut di atas, maka yang menjadi pokok permasalahan adalah, “Bagaimana Manajemen Resiko Penjualan Buah Dalam Meningkatkan Profitabilitas Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam?”

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan suatu penelitian adalah untuk menemukan dan membuktikan pengetahuan.¹³ Demikian pula dalam seluruh aktivitas yang dilakukan secara sengaja pasti mengandung unsur-unsur tujuan. Karena apapun yang dilakukan tanpa adanya tujuan, maka hasilnya pun tidak optimal.

Oleh karena itu tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana Manajemen Resiko Penjualan Buah Dalam Meningkatkan Profitabilitas Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam.

2. Manfaat Penelitian

a. Secara teoritis

Secara teoritis diharapkan penelitian ini dapat memperkaya ilmu pengetahuan dalam hal bagaimana manajemen resiko dalam meningkatkan profitabilitas yang sesuai dengan etika bisnis Islam.

¹³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 290.

b. Secara praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi rujukan, acuan dan memberikan masukan tentang manajemen resiko tentang bagaimana seharusnya memajemen resiko yang sesuai dengan etika bisnis Islam.

D. Penelitian Relevan

Penelitian relevan berisi tentang uraian secara sistematis mengenai hasil penelitian terdahulu (*prior research*) tentang persoalan yang akan dikaji.¹⁴ Secara umum penelitian ini telah banyak dilakukan oleh para akademisi. Akan tetapi, secara spesifik yang berkaitan dengan judul yang peneliti kaji belum ada. Berikut ini *prior research* yang relevan dengan penelitian peneliti, yaitu: Penelitian yang ditulis oleh Herpiana, Fakultas Syariah dan Hukum Jurusan Ekonomi Islam Universitas Negri Islam Suska Riau 2015 dengan judul *Manajemen Resiko Pada Usaha ES Campur JL. Buluh Cina Dan JL. Garuda Sakti Kecamatan Tampan Ditinjau Dalam Ekonomi Islam*. Penelitian ini mengkaji tentang bagaimana memajemen resiko yang muncul dari usaha es campur ditinjau dari ekonomi Islam, dan kesimpulannya yaitu manajemen resiko di usaha tersebut tidak memiliki masalah yang berkaitan dengan ekonomi Islam hanya tinggal bagaimana para pengusaha menyikapi saat terjadi gejala alam dan keadaan ekonomi masyarakat .¹⁵

¹⁴ *Pedoman Penelitian Karya Ilmiah STAIN Jurai Siwo Metro Edisi Revisi*, h. 27.

¹⁵ Herpiana, *Manajemen Resiko Pada Usaha Es Campur Di tinjau Dari Ekonomi Islam* (Riau: UIN Suska,2015)

Penelitian skripsi yang dilakukan oleh Muhammad Fauzi Fakultas Syariah dan Hukum Jurusan Ekonomi Islam Universitas Negeri Islam Suska Riau 2015 dengan judul *Manajemen Resiko Pedagang Buah di Kelurahan Simpang Baru Kecamatan Tampan Pekanbaru Ditinjau dari Aspek Ekonomi Islam*.¹⁶ Penelitian membahas bagaimana manajemen resiko yang terdapat pada pedagang buah yang ditinjau dari aspek-aspek yang terdapat dalam ekonomi Islam.

Hasil penelitian Diki Fernando, Fakultas Syariah dan Hukum Jurusan Ekonomi Islam Universitas Negeri Islam Suska Riau 2015 dengan judul, *Manajemen Risiko Terhadap Usaha Ekonomi Desa Simpan Pinjam (Ued-Sp) Dalam Menyalurkan Modal Kepada Masyarakat Di Desa Tanjung Karang Kecamatan Kampar Kiri Hulu Kabupaten Kampar Ditinjau Menurut Ekonomi Islam*. Penelitian ini tentang bagaimana manajemen resiko yang dilakukan di usaha ekonomi desa dalam hal penyaluran modal kepada masyarakat yang ditinjau menurut ekonomi Islam.¹⁷

Dari beberapa penelitian di atas dapat diketahui bahwa penelitian yang dilakukan ini memiliki perasamaan dan perbedaan. Persamaanya adalah penelitian ini sama-sama meneliti tentang manajemen risiko, sedangkan perbedaannya dengan penelitian yang telah dilakukan, karena memiliki beberapa permasalahan yang berbeda. Dalam penelitian yang

¹⁶ Muhamad Fauzi, *Manajemen Resiko Pedagang Buah Ditinjau Dari Aspek Ekonomi Islam* (Riau: UIN Suska, 2014).

¹⁷ David Fenando, *Manajemen Resiko Terhadap Usaha Ekonomi Desa Simpan Pinjam Dalam Menyalurkan Modal Terhadap Masyarakat Di desa Tanjung Karang Ditinjau Dari Ekonomi Islam* (Riau: UIN Suska, 2015).

akan dilakukan ini berjudul Manajemen Resiko Penjualan Buah Dalam Meningkatkan Profitabilitas Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam. Bahasan yang akan dipaparkan dipenelitian ini adalah bagaimana UD Metro Buah dalam menerapkan manajemen risiko agar dapat meminimalisir kerugian yang akan terjadi, sehingga dalam menjalankan kegiatannya penjualannya tetap dapat meningkatkan profitabilitas usaha tersebut dan dengan tidak menyimpang dari prinsip etika bisnis Islam yang berlaku.

Dengan demikian dapat ditegaskan bahwa penelitian dengan judul “Manajemen Resiko Penjualan Buah Dalam Meningkatkan Profitabilitas Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus UD Metro Buah Jl. Diponegoro Gg. Cendrawasih 22 Hadimulyo Timur Kota Metro)” belum pernah diteliti sebelumnya khususnya di IAIN Metro.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Manajemen Risiko

1. Pengertian Manajemen Risiko

Sebelum membahas mengenai manajemen risiko, perlu dipahami arti kata risiko. Risiko adalah ketidakpastian, adanya risiko karena adanya ketidakpastian, kemungkinan rugi, penyebaran hasil aktual dari hasil yang diharapkan.¹⁸ Dari pengertian tersebut dapat dipahami jika risiko terjadi sebagai akibat negatif dari suatu perbuatan atau aktivitas yang dilakukan dimasa kini, adanya ketidakpastian dimasa mendatang mengakibatkan adanya kemungkinan rugi.

Untuk meminimalisir kerugian yang disebabkan ketidakpastian tersebut kini dapat dilakukan dengan cara manajemen risiko sehingga dalam batas-batas tertentu risiko dapat dikendalikan.

Manajemen risiko merupakan suatu usaha untuk mengetahui, menganalisis, serta mengendalikan risiko dalam setiap kegiatan perusahaan, dengan tujuan untuk memperoleh efektifitas efisiensi yang lebih baik.¹⁹ Berdasarkan pada pengertian manajemen risiko ini terlihat jelas bahwasanya manajemen risiko merupakan suatu proses untuk mengetahui risiko secara dini dan berusaha untuk menghindari atau meminimalisir dampak dari risiko yang terjadi dengan cara

¹⁸ Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), h.327

¹⁹ *Ibid*, h. 328

menganalisis setiap resiko yang akan muncul sehingga dapat memecahkan masalah yang sedang dihadapi serta mengendalikan resiko tersebut dengan sebaik-baiknya sehingga dapat terhindar dari resiko yang akan terjadi.

Berdasarkan pada beberapa pengertian di atas dapat dipahami bahwa manajemen risiko adalah suatu proses identifikasi, penentuan risiko, pemantauan risiko, dan pengendalian risiko, yang berlangsung pada setiap aktivitas lembaga dengan tujuan untuk menghadapi risiko yang akan terjadi dan mendapatkan efektifitas kerja yang lebih baik.

2. Fungsi Manajemen Risiko

Sasaran manajemen risiko adalah mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan jalannya kegiatan usaha dengan tingkat risiko yang wajar secara terarah, terintegritas, dan berkesinambungan. Dengan demikian manajemen risiko berfungsi sebagai filter terhadap kegiatan usaha.

3. Prinsip 6c

Prinsip 6c merupakan bagian dari manajemen risiko. Prinsip ini digunakan sebagai alat ataupun bahan yang digunakan untuk proses manajemen risiko yang mungkin akan terjadi resiko kerugian pada penjualan buah. Enam prinsip tersebut antara lain sebagai berikut:

a. *Character*

Character adalah watak/sifat dari *customer*, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha.²⁰ Penilaian atas watak ini bertujuan untuk mengetahui sampai sejauh mana pembeli memiliki iktikad untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan kesepakatan.

b. *Capital*

Capital adalah jumlah dana sendiri yang dimiliki oleh pembeli. Makin besar modal sendiri yang dimiliki, tentu semakin tinggi pula kesungguhan calon pembeli dalam menjalankan usahanya.²¹ Jadi sebelum pembeli mengambil barang kepada distributor, pembeli harus terlebih dahulu memiliki modal.

c. *Capacity*

Capacity adalah keahlian calon pembeli dalam bidang usahanya dan kemampuan manajerialnya, sehingga usaha tersebut yakin bahwa usaha yang akan dikelola oleh orang yang tepat, sehingga calon pembeli dalam jangka waktu tertentu mampu melunasi kewajibannya.²²

Kegunaan dari penilaian ini adalah untuk mengetahui sejauh mana calon pembeli dapat mengembalikan kewajibannya

²⁰ Veithzal Rivai & Andrian Permana Veithzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2008), h.348

²¹ *Ibid* h.351

²² Sumar'in, *Konsep kelembagaan*, h. 117

secara tepat waktu. *Capacity* mencakup kemampuan seseorang dalam melakukan usahanya, apakah ia cakap ataupun tidak..²³

d. *Collateral*

Collateral adalah barang yang diserahkan calon pembeli sebagai agunan terhadap pembiayaan kredit yang diterimanya.²⁴

Penilaian terhadap *collateral* dapat ditinjau dari dua segi yaitu:

- 1) Segi ekonomis yaitu nilai ekonomis dari benda yang akan diagunkan.
- 2) Segi yuridis yaitu menilai apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.²⁵

e. *Condition of Economy*

Condition of Economy adalah suatu kondisi atau situasi politik, sosial, ekonomi, dan budaya yang memengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan pada suatu saat memengaruhi kelancaran usaha calon nasabah.²⁶ Kondisi ekonomi disini sangat berpengaruh dengan usaha yang dilakukan, misalnya ketika krisis tahun 1998 pada saat perekonomian menjadi kacau banyak usaha yang gulung tikar bahkan tak sedikit dari lembaga keuangan- lembaga keuangan konvensional juga mengalami kebangkrutan.

²³ Veithzal Rivai & Andrian Permana Veithzal, *Islamic Financial*, h. 351

²⁴ *Ibid.* h.352

²⁵ Trisadini P. Usanti & Abd. Shomad, *Transaksi Lembaga keuangan*, h. 69

²⁶ *Ibid.*

f. *Constrain*

Constrain adalah hambatan atau batasan yang tidak memungkinkan suatu usaha dilakukan di tempat tertentu.²⁷ Misalnya, mendirikan usaha pompa bensin di sekitarnya terdapat banyak bengkel las atau pembakaran batu bara. Ini dilakukan dengan tujuan untuk meminimalisir terjadinya musibah yang tidak diinginkan.

B. Profitabilitas

1. Pengertian Profitabilitas

Profitabilitas adalah hasil bersih dari serangkaian kebijakan dan keputusan²⁸. Untuk dapat menjaga kelangsungan hidupnya, suatu perusahaan haruslah berada dalam keadaan menguntungkan (Profitable). Tanpa adanya keuntungan akan sangat sulit bagi perusahaan untuk menarik modal dari luar. Para kreditor, pemilik perusahaan dan terutama pihak manajemen perusahaan akan berusaha meningkatkan keuntungan ini, karena disadari betul betapa pentingnya arti keuntungan bagi masa depan perusahaan.

2. Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas adalah rasio yang menunjukkan gabungan efek-efek dari likuiditas, manajemen aktiva dan utang pada hasil-hasil operasi²⁹.

Adapun Rasio profitabilitas untuk mencari rasio pada Neraca yakni:

²⁷ *Ibid.*

²⁸ Brigham, Eguene F dan Houston, Joel F. *Manajemen Keuangan*. (Jakarta: Erlangga, 2001), h.89

²⁹ *Ibid*, h.96

a. Profit Margin On Sales

Rumus untuk mencari profit margin on sales dapat digunakan dengan cara, yaitu : **Penjualan Bersih-Harga Pokok Penjualan**
Penjualan

Margin Laba Kotor menunjukkan laba yang relative Pada Perusahaan dengan cara penjualan bersih di kurangi harga pokok penjualan.

b. Net Profit Margin

Rumus untuk mencari net profit margin dapat digunakan dengan cara, yaitu: **Earning After intrest and Tax (EAIT)**
Penjualan

Margin laba bersih merupakan ukuran keuntungan dengan membandingkan antara setelah bunga dan pajak dibandingkan dengan penjualan.³⁰

C. Jual Beli

1. Pengertian Jual Beli

Jual beli atau perdagangan dalam istilah *fikih* disebut *al-ba'i* yang menurut etimologi berarti menjual atau mengganti. Kata *al-ba'i* dalam bahasa arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yaitu *al-syira'* (beli). Dengan demikian, kata *al-ba'i* berarti jual, tapi sekaligus juga berarti beli.³¹

Secara terminologi, terdapat beberapa definisi jual beli yang dikemukakan para ulama *fikih*, sekaligus substansi dan tujuan masing-masing definisi sama. Sayid Sabiq, "mendefinisikannya dengan jual beli

³⁰ Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan*, (Jakarta:Kencana Prenada Media Group,2010), hlm.134

³¹Abdul Rahman Ghazali Ihsan, dan Sapiudin Shidiq, *Fiqih Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2010), h. 67

ialah pertukaran harta dengan harta atas saling dasar merelakan atau memindahkan milik dengan ganti yang dapat dibenarkan.”³²

Jual beli merupakan kebutuhan *doruri* dalam kehidupan manusia, artinya manusia tidak dapat hidup tanpa kegiatan jual beli, maka Islam menetapkan kebolehannya sebagaimana dinyatakan ke dalam banyak keterangan Al-Qur'an dan Hadis Nabi.³³

Jual beli dalam istilah ialah suatu perikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan. Perikatan adalah akad yang mengikat dua belah pihak, tukar-menukar yaitu salah satu pihak lain dan satu pihak menyerahkan ganti penukaran atas sesuatu yang ditukarkan oleh pihak lain dan sesuatu yang bukan menfaat ialah bahwa benda yang ditukarkan adalah dzat (berbentuk).³⁴

Berdasarkan definisi tersebut maka dapat dipahami bahwa jual beli merupakan tukar menukar harta secara suka sama suka atau peralihan kepemilikan dengan cara menggantinya dengan uang atau barang yang nilainya sama. Jual beli merupakan transaksi yang disyariatkan dalam artian jelas hukumnya dalam islam. Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba, dengan melakukan jual beli manusia akan terhindar dari kesulitan dalam bermuamalah dengan hartanya.

³² Sayyid Sabiq, *Fiqhussunnah*, alih bahasa: Kamaluddin A. Marzuki, *Fikih Sunnah*, (Bandung: Alma'arif, 1987), h. 44

³³ Ghufroon A. Mas'adi, *Fiqh Muamalah kontekstual*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2002) h. 120

³⁴ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT. Rajawali Pers. 2010), h. 69

2. Konsep Islam Dalam Jual Beli

Transaksi jual beli merupakan aktifitas yang diperbolehkan dalam islam, yang disebutkan dalam Al-Qur'an dan Al-Hadis.³⁵ Adapun dasar hukum jual beli adalah: sebagaimana disebutkan dalam surat Al Baqarah ayat 275 Allah berfirman:

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ...

Artinya : ... Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan

riba... (QS Al-Baqarah 275)³⁶

Dan surat An-Nissa' ayat 29 Allah berfirman:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu”. (QS. An-Nissa’: 29)³⁷

Ayat Al-Qur'an diatas memberikan pengertian bahwa didalam jual beli haruslah dilakukan suka sama suka atau terdapat unsur rela sama rela baik sekarang/pada saat transaksi maupun dikemudian hari.

Adapun Hadis Nabi SAW tentang pelarangan jual beli :

³⁵ Qomarul Huda, *Fiqih Muamalah*, (Yogyakarta: Teras, 2011), h. 53

³⁶ Departemen Agama RI, *Al-qur'an dan terjemahan* (Semarang: CV, Toha Putra, 1989) h. 69

³⁷ Qs. An-Nisaa' (4) : 29

Nabi shallallahu 'alaihi wa sallam bersabda,

مَنْ غَشَّنَا فَلَيْسَ مِنَّا، وَالْمَكْرُ وَالْحِدَاغُ فِي النَّارِ.³⁸

“Barangsiapa yang menipu, maka ia tidak termasuk golongan kami. Orang yang berbuat makar dan pengelabuan, tempatnya di neraka” (HR. Ibnu Hibban 2: 326. Hadits ini shahih sebagaimana kata Syaikh Al Albani dalam Ash Shahihah no. 1058).

Dari Abu Hurairah, ia berkata,

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - مَرَّ عَلَى صُبْرَةٍ طَعَامٍ فَأَدْخَلَ يَدَهُ فِيهَا فَتَلَّتْ أَصَابِعُهُ بَلَلًا فَقَالَ « مَا هَذَا يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ ». قَالَ أَصَابَتْهُ السَّمَاءُ رَسُولَ اللَّهِ. قَالَ « أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ كَيْ يَرَاهُ النَّاسُ مِنْ غَشٍّ فَلَيْسَ مِنِّي »³⁹

“Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam pernah melewati setumpuk makanan, lalu beliau memasukkan tangannya ke dalamnya, kemudian tangan beliau menyentuh sesuatu yang basah, maka pun beliau bertanya, “Apa ini wahai pemilik makanan?” Sang pemiliknya menjawab, “Makanan tersebut terkena air hujan wahai Rasulullah.” Beliau bersabda, “Mengapa kamu tidak meletakkannya di bagian makanan agar manusia dapat melihatnya? Ketahuilah, barangsiapa menipu maka dia bukan dari golongan kami.” (HR. Muslim no. 102). Jika dikatakan tidak termasuk golongan kami, maka itu menunjukkan perbuatan tersebut termasuk dosa besar.

³⁸ Syaikh Al Albani, *Hadits Ash Shahihah*, (Ash Shahihah, No. 1058), h. 14

³⁹ Muhammad Fuad Abdul Baqi, *Sahih Bukhari Muslim*, (Jakarta: Hikam Pustaka, 2007),

3. Rukun dan Syarat Jual Beli

a. Rukun Jual Beli

Didalam menetapkan rukun jual beli di antara ulama terjadi perbedaan pendapat. Menurut ulama Hanafiyah rukun jual beli adalah *ijab* dan *qabul* yang menunjukkan pertukaran barang secara *ridha*, baik dengan ucapan maupun perbuatan.

Adapun rukun jual beli menurut jumhur ulama ada empat yaitu:

- 1) *Ba'i* (penjual)
- 2) *Mustari* (pembeli)
- 3) *Sighat (ijab dan qabul)*⁴⁰
- 4) *Ma'qud 'alaih* (benda atau barang)

b. Syarat jual beli

Adapun syarat dalam jual beli yakni:

- 1) Berakal
- 2) Baligh
- 3) Tempat akad
- 4) Objek akad⁴¹

D. Etika Bisnis Islam

1. Pengertian Etika Bisnis Islam

Etika berasal dari bahasa Yunani yaitu *ethos* yang berarti adat, akhlak, watak, perasaan, sikap dan cara berfikir.⁴² Secara istilah etika

⁴⁰ Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h. 75-76

⁴¹ *Ibid*, h. 77-78

⁴² Muhammad Amin Suma, *Menggali Akar Mengurai Serat Ekonomi dan Keuangan Islam*, (Jakarta: Khalam Publishing, 2008), h. 291.

adalah kumpulan asas atau nilai yang berkenaan dengan akhlak.⁴³ Etika dapat didefinisikan sebagai bidang ilmu yang bersifat normatif karena ia berperan menentukan apa yang harus dilakukan atau tidak boleh dilakukan oleh seorang individu.⁴⁴ Etika juga diartikan sebagai seperangkat aturan moral yang membedakan apa yang benar dari apa yang salah dari tingkah laku manusia.⁴⁵

Berdasarkan pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa etika adalah pedoman atau aturan bagi manusia dalam bertingkah laku yang menentukan baik buruk serta benar salah dalam tingkah laku manusia tersebut.

Bisnis adalah bagian dari muamalah, bisnis juga tidak terlepas dari etika atau aturan-aturan bisnis, untuk memahami etika bisnis yang benar dalam pandangan Islam terlebih dahulu dijelaskan etika bisnis.

Kata bisnis dalam Al-Qur'an dipandang dengan kata perdagangan atau perniagaan yang diterjemahkan dari kata Al-Tijarah. Sedangkan bisnis Islam diartikan sebagai serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlahnya kuantitas kepemilikan hartanya barang atau jasa termasuk profitnya namun dibatasi dengan cara perolehan dan pendayagunaan hartanya ada aturan halal dan haram.⁴⁶

⁴³ Ibid., h. 292.

⁴⁴ Rafiq Issa Beekun, *Etika Bisnis Islam, Diterjemahkan oleh Muhammad, dari judul asli Islamic Business Athic*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), h.3.

⁴⁵ Muhammad, *Metodologi dan Aplikasi Ekonomi Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), h.52.

⁴⁶ Miyusanto Karabet, *Menggagas Bisnis Islam*, (Jakarta: Gema Insani, 2002), h. 18.

Etika bisnis adalah penerapan etika dalam menjalankan kegiatan suatu bisnis. Tujuan bisnis yaitu memperoleh keuntungan tetapi harus berdasarkan norma-norma hukum yang berlaku. Bila menurut norma yang tertuang secara eksplisit dalam berbagai peraturan dinyatakan tidak boleh maka pelaku bisnis tidak boleh pula melakukannya.⁴⁷

Berdasarkan uraian tersebut di atas dapat dipahami bahwa etika bisnis adalah ilmu yang membahas tentang usaha komersial dari sudut pandang baik buruk dan benar salah menurut ukuran moral. Sedangkan etika bisnis islam adalah ilmu yang membahas perihal usaha ekonomi khususnya perdagangan dari sudut pandang baik dan buruk serta salah dan benar menurut standar akhlak Islam.

2. Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam

a. Keesaan/Tauhid

Sumber utama etika Islam adalah kepercayaan penuh dan murni terhadap Keesaan Tuhan.⁴⁸ Keesaan, seperti dicerminkan dalam konsep tauhid, merupakan dimensi vertikal Islam. Konsep Keesaan menggabungkan ke dalam sifat homogen semua aspek yang berbeda-beda dalam kehidupan seorang muslim, seperti dalam bidang ekonomi, politik, agama, dan masyarakat, serta menekankan gagasan mengenai konsistensi dan keteraturan.⁴⁹ Konsep ini tidak dimaksudkan untuk mengurangi kebebasan manusia, tetapi hanya

⁴⁷ Suyadi Prawirosentono, *Pengantar Bisnis Modern*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2007), h. 3.

⁴⁸ Syeq Nawab Haider Naqvi, *Menggagas Ilmu Ekonomi Islam, Economics, and Society*, (Yogyakarta:Putaka Pelajar, 2009), h.37.

⁴⁹ Rafiq Isa Beekun, *Etika Bisnis*, h. 32-33.

untuk menunjukkan jalan terbaik dalam menerapkan kebebasan tersebut.

b. Keseimbangan/Kesejajaran

Keseimbangan atau *adl* menggambarkan dimensi horizontal ajaran Islam, dan berhubungan dengan harmoni segala sesuatu di alam semesta. Hukum dan keteraturan yang kita lihat di alam semesta merefleksikan konsep keseimbangan yang rumit ini.⁵⁰ Kebutuhan akan keseimbangan dan kesetaraan ditekankan Allah SWT ketika Ia menyambut kaum muslim sebagai *ummatun wasathan* atau umat tengah artinya umat yang bersikap, berpikiran dan berperilaku moderasi, adil, dan proporsional antara kepentingan materi dan spiritual, ketuhanan dan kemanusiaan, masa lalu dan masa depan, serta duniawi dan akhirat. Untuk menjaga keseimbangan antara seseorang yang mempunyai dan yang tidak punya, Allah SWT menekankan arti penting sikap saling memberi dan mengutuk tindakan mengkonsumsi yang berlebih-lebihan.

Sebagai cita-cita sosial, prinsip keseimbangan/kesejajaran menyediakan penjabaran yang komplit seluruh kebijakan dasar institusi sosial, hukum, politik dan ekonomi. Pada dataran ekonomi, prinsip tersebut menentukan konfigurasi aktivitas-aktivitas distribusi, konsumsi serta produksi yang terbaik, dengan pemahaman yang jelas bahwa kebutuhan seluruh anggota masyarakat yang kurang

⁵⁰ Ibid., h.37.

beruntung dalam masyarakat islam yang didahulukan atas sumber daya riil masyarakat.⁵¹

Melalui prinsip keseimbangan ini sistem ekonomi Islam mendesak para pelaku ekonomi agar tidak memaksimalkan keuntungan saja, tetapi juga menetapkan distribusi pendapatan secara merata sebagai sebuah pilihan utama yang terbaik. Melalui prinsip keseimbangan ini pelaku ekonomi juga akan dirangsang rasa-rasa sosialnya agar peka dalam memberikan sumbangan sosial kepada yang berhak menerimanya, memberi bantuan keuangan kepada pihak lain yang menyamakan pasar, sebagaimana akan tercipta pula ketenangan, bukan saja bagi yang memeberi, tetapi juga bagi diberi.⁵²

c. **Kehendak Bebas**

Kehendak bebas adalah prinsip yang mengantar manusia meyakini bahwa Allah tidak hanya memiliki kebebasan mutlak, tetapi Dia juga dengan sifat rahman dan rahim-Nya menganugrahkan manusia untuk memilih jalan yang berbentang, antara kebaikan dan keburukan.⁵³

Pada tingkat tertentu, manusia diberikan kehendak bebas untuk mengendalikan kehidupannya sendiri manakala Allah SWT menurunkan ke bumi. Dengan tanpa mengabaikan kenyataan bahwa sepenuhnya dituntun oleh hukum yang diciptakan Allah SWT,

⁵¹ Syed Nawab Haider Naqvi, *Mengagas Ilmu*, h.39-40.

⁵² Muhammad, *Aspek Hukum Dalam Muamalat*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), h.83.

⁵³ Ibid.

manusia diberi kemampuan untuk berfikir dan membuat keputusan, untuk memilih apapun jalan hidup yang diinginkan dan yang paling penting untuk bertindak berdasarkan aturan.

Manusia yang baik dalam perspektif etika islam adalah yang menggunakan kebebasannya dalam rangka tauhid dan keseimbangan. Dari sini lahir tanggung jawab manusia sebagai individu dan masyarakat. Lahir pula kesadaran sosial yang mengantarkannya mengulurkan bantuan kepada sesama manusia.⁵⁴

d. Tanggung Jawab

Allah SWT menetapkan batasan mengenai apa yang bebas dilakukan oleh manusia dengan membuatnya bertanggung jawab atas semua yang dilakukan. Selanjutnya, pemujaan kepada individualisme yang tidak terkendalikan dan tidak beretika, juga tidak diperkenankan oleh Islam. Bahkan logika murni harus meyakinkan bahwa kebebasan yang tak terbatas adalah sesuatu yang dibuat-buat. Kebebasan yang tidak terbatas berarti pertanggungjawaban yang tak terbatas. Ini merupakan kontradiksi, kedua pernyataan ini tidak benar pada waktu yang sama. Kebebasan harus diimbangi dengan pertanggung jawaban jika ketentuan-ketentuan keseimbangan Allah ini dipenuhi. Manusia, setelah

⁵⁴ Muhammad, *Aspek Hukum.*, h. 84.

menentukan daya pilih antara yang baik dan yang buruk, harus menjalani konsekuensi logisnya.⁵⁵

Dengan modal etika bisnis Islami, sekurang-kurangnya dalam keadaan tertentu, seseorang atau sekelompok orang bisa atau tepatnya melakukan bisnis tanpa didahului dengan akad.⁵⁶

⁵⁵ Muhammad Amin Suma, *Menggali Akar.*, h.307-308.

⁵⁶ *Ibid.*, h. 313-314.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Reseach*). Penelitian lapangan adalah penelitian yang bertujuan mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan sekarang dan interaksi suatu sosial, individu, kelompok, lembaga, dan masyarakat.⁵⁷

Pada penelitian ini, peneliti melakukan penelitian ke lapangan untuk mengetahui tentang manajemen resiko penjualan buah dalam meningkatkan profitabilitas ditinjau dari etika bisnis Islam.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif, karena penelitian ini berupaya menguraikan atau memaparkan situasi atau kejadian yang diteliti berdasarkan data hasil survei dan membandingkan dengan pustaka yang ada. Menurut Husein Umar deskriptif adalah “Menggambarkan sifat sesuatu yang berlangsung pada saat penelitian dilakukan dan memeriksa sebab-sebab suatu gejala tertentu”.⁵⁸ Data yang dihasilkan dari penelitian ini, yaitu data kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang dilakukan dalam *setting* tertentu yang ada dalam kehidupan rill (alamiah)

⁵⁷ Husaini Usman, Purnomo Setiady Akbar, *Metodologi Penelitian Sosia, edisi ke 2*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2011), h. 4.

⁵⁸ Husein Umar, *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2009), h. 24.

dengan maksud untuk mencari tahu secara mendalam dan memahami suatu fenomena.

Berdasarkan keterangan tersebut di atas, dapat disimpulkan bahwa penelitian deskriptif bertujuan untuk melukiskan seberapa besar manajemen resiko penjualan buah dalam meningkatkan profitabilitas ditinjau dari etika bisnis Islam yang digambarkan dengan kata-kata atau kalimat-kalimat yang dipisahkan menurut kategori untuk memperoleh kesimpulan.

B. Sumber Data

Penelitian ini menggunakan beberapa sumber data, baik itu sumber data primer maupun sumber data sekunder.

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada peneliti untuk tujuan penelitian.⁵⁹ Dalam hal ini, maka proses pengumpulan datanya perlu dilakukan dengan memperhatikan siapa sumber utama yang akan dijadikan obyek penelitian.⁶⁰ Dalam penelitian ini, peneliti memperoleh sumber data primer berupa wawancara dari Bapak Misnedi selaku pemilik dan Bapak Sanusi selaku Karyawan UD Metro Buah serta Ibu Rodiah selaku konsumen UD Metro Buah.

⁵⁹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek, Edisi Revisi IV* (Jakarta: PT. Rineka Cipta 2006), h. 129.

⁶⁰ Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta: Rajawali Press, 2008) h. 103.

Selain dari pemilik UD Metro Buah peneliti juga mendapat data primer berupa wawancara dari pegawai UD Metro Buah yang bernama Bapak Sanusi dan konsumen yg bernama Ibu Rokdiah selaku pedagang buah eceran yang membeli barang kepada UD Metro Buah.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber penunjang yang berkaitan dapat berupa buku-buku yang ditulis oleh orang lain, dokumen-dokumen yang merupakan hasil penelitian dan hasil laporan.⁶¹ Sumber data sekunder yang digunakan penulis adalah buku-buku yang ada relevansi dengan permasalahan yang dibahas dalam penelitian, yaitu bahan yang memberikan penjelasan yang berhubungan dengan manajemen resiko penjualan buah dalam meningkatkan profitabilitas ditinjau dari etika bisnis Islam. Buku tersebut adalah *Rafiq Issa Beekun dengan judul Etika Bisnis Islam dan Pandji Anoraga Manajemen Bisnis* beserta sumber lainnya yang membahas mengenai manajemen resiko penjualan buah dalam meningkatkan profitabilitas ditinjau dari etika bisnis Islam.

C. Teknik Pengumpulan Data

Sesuai dengan permasalahan dan tujuan penelitian, maka tehnik pengumpulan data yang dipergunakan adalah sebagai berikut:

⁶¹ Bani Ahmad Saebani, *Metode Penelitian, cet. Ke 2*, (Bandung: Pustaka Setia, 2008), h. 99.

1. Wawancara

Untuk memudahkan dalam mengetahui kondisi yang diinginkan, maka peneliti menggunakan metode wawancara. Metode wawancara adalah bentuk komunikasi langsung antara peneliti dan responden.⁶²

Wawancara yang digunakan ialah wawancara bebas terpimpin wawancara langsung kepada bpk misnedi dengan melontarkan pertanyaan-pertanyaan langsung di jawab oleh bpk misnedi. Mengenai hal-hal yang akan ditanyakan terkait dengan manajemen resiko penjualan buah dalam meningkatkan profitabilitas ditinjau dari etika bisnis Islam yang bertujuan untuk mengetahui apakah manajemen resiko yang dilakukan di UD Metro Buah sudah sesuai dengan etika bisnis Islam.

Wawancara tersebut dilakukan kepada Bapak Misnedi selaku pemilik UD Metro Buah Jl. Diponegoro Gg. Cendrawasih kelurahan 22 Hadimulyo Timur Kota Metro..

2. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel berupa Foto barang dagangan, pembukuan Bpk Misnedi pemilik UD Metro buah serta mengetahui keuntungan usaha dagang tersebut.⁶³ Metode ini peneliti gunakan untuk memperoleh keterangan yang berkaitan dengan dokumen, catatan tentang UD Metro Buah serta referensi beberapa buku dan lain-lain tentang etika bisnis Islam.

⁶² W. Gulo, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Grasindo, 2002), h. 119.

⁶³ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian.*, h. 274.

Dalam kaitannya dengan pengumpulan data, metode ini akan dilakukan dengan mengamati manajemen resiko penjualan buah dalam meningkatkan profitabilitas ditinjau dari etika bisnis Islam. Dengan tujuan untuk mencari kebenaran suatu data yang diperoleh dengan wawancara.

D. Teknik Analisis Data

Metode analisis data yang dipakai dalam penelitian ini adalah metode analisis kualitatif, karena data yang diperoleh merupakan keterangan-keterangan dalam bentuk uraian. Analisis data adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data menemukan pola, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, menemukan yang penting dan apa yang dipelajari dan memutuskan apa yang dapat diceritakan orang lain.⁶⁴

Dalam mengarahkan data penelitian, peneliti menggunakan cara berfikir induktif, yaitu suatu cara berfikir yang berangkat dari fakta-fakta yang khusus dan konkrit, peristiwa konkrit, kemudian dari fakta atau peristiwa yang khusus dan konkrit tersebut ditarik secara generalisasi yang mempunyai sifat umum.

Penelitian menggunakan cara berfikir induktif untuk membahas secara khusus tentang manajemen resiko penjualan buah dalam meningkatkan profitabilitas ditinjau dari etika bisnis Islam dengan melihat bagaimana manajemen resiko yang ada dan dikaitkan dengan etika bisnis Islam kemudian menarik kesimpulan-kesimpulan dari penelitian tersebut.

⁶⁴ Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif, Edisi Revisi*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2009), h. 248.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Wilayah Penelitian

1. Letak Geografis UD. Metro Buah di Kelurahan Hadimulyo Timur

Hadimulyo Timur adalah salah satu Kelurahan yang terdapat di Kota Metro Provinsi Lampung. Dengan luas wilayah \pm 337 hektar dan batas wilayah sebagai berikut:

- a. Sebelah Utara berbatasan dengan Kel. Karang Rejo & Kel. Purwoasri
- b. Sebelah Timur berbatasan dengan Kel. Yosomulyo
- c. Sebelah Selatan berbatasan dengan Kel. Imopuro dan H. Barat
- d. Sebelah Barat berbatasan dengan Kel. Banjar Sari

Jumlah penduduk di wilayah Hadimulyo Timur pada tahun 2016 berdasarkan data kependudukan yaitu berjumlah 9120 jiwa. Sumber mata pencaharian di Hadiulyo Timur bergerak di sektor pemerintahan, sektor perdagangan, sektor pertanian, transportasi dan komunikasi, serta konstruksi.⁶⁵

⁶⁵ Berdasarkan Data Monografi Kelurahan Hadimulyo Timur, *Dokumentasi*, Senin, 18 September 2017.

Berdasarkan tempat penelitian yang peneliti lakukan, Kelurahan Hadimulyo Timur merupakan tempat yang dijadikan penelitian. Secara geografis, UD. Metro Buah terletak Jl. Diponegoro Gg. Cendrawasih 22 Hadimulyo Timur Kota Metro.

2. Sejarah Berdirinya UD. Metro Buah di Kelurahan Hadimulyo Timur

UD. Metro Buah merupakan salah satu distributor buah-buahan yang berada di Kota Metro tepatnya di Kelurahan Hadimulyo Timur. UD. Metro Buah didirikan oleh Bapak Misnedi pada tahun 2008. Awal mula pendirian UD. Metro Buah ini didirikan karena bapak Misnedi melihat peluang bahwa jarak usaha yang didirikan ini dekat dengan pasar di Kota Metro sehingga dapat mendistribusikan buah dengan mudah kepada para pedagang eceran buah yang terdapat di pasar Kota Metro tersebut, maka beliau tertarik untuk mendirikan usaha distribusi buah yang diberi nama UD. Metro Buah. Buah-buahan yang di distribusikan oleh bapak Misnedi yaitu buah apel, buah jeruk, buah mangga, buah semangka dan lain-lain. Awal mula berdirinya UD. Metro Buah, Bapak Misnedi hanya menyediakan beberapa jenis buah saja seperti mangga dan jeruk. Seiring berjalannya waktu pada tahun 2011 hingga sekarang UD. Metro Buah ini sudah mendistribusikan banyak jenis buah-buahan.

Bapak Misnedi memiliki 5 karyawan yaitu 2 karyawan dibagian antar barang dan 3 karyawan dibagian gudang.⁶⁶

3. Profitabilitas penjualan buah di UD. Metro Buah

Profitabilitas adalah hasil bersih dari serangkaian kebijakan dan keputusan⁶⁷. Untuk dapat menjaga kelangsungan hidupnya, suatu perusahaan haruslah berada dalam keadaan menguntungkan (Profitable). Tanpa adanya keuntungan akan sangat sulit bagi perusahaan untuk menarik modal dari luar. Para kreditor, pemilik perusahaan dan terutama pihak manajemen perusahaan akan berusaha meningkatkan keuntungan ini, karena disadari betul betapa pentingnya arti keuntungan bagi masa depan perusahaan.

Profitabilitas penjualan buah yang terdapat di UD. Metro Buah berdasarkan dari data yang didapatkan peneliti bahwa menurut pemilik UD. Metro buah hasil keuntungan atau profitabilitas yang didapatkan sudah cukup baik. Penghasilan terkadang dapat tinggi dan rendah sesuai dengan keadaan harga pasar serta permintaan para pedagang eceran.

⁶⁶ Wawancara dengan Bapak Misnedi selaku Pemilik UD. Metro Buah Senin, 19 september 2017.

⁶⁷ Brigham, Eguene F dan Houston, Joel F. *Manajemen Keuangan*. (Jakarta: Erlangga,2001), h.89

B. Manajemen Resiko dalam Meningkatkan Profitabilitas Penjualan Buah di UD. Metro Buah Kelurahan Hadimulyo Timur

Manajemen risiko adalah suatu proses identifikasi, penentuan risiko, pemantauan risiko, dan pengendalian risiko, yang berlangsung pada setiap aktivitas lembaga dengan tujuan untuk menghadapi risiko yang akan terjadi dan mendapatkan efektifitas kerja yang lebih baik.

Peneliti melakukan wawancara kepada Bapak Misnedi selaku pemilik UD. Metro Buah untuk melihat cara kerja pemilik usaha tersebut dalam melakukan pendistribusian buah. Bapak Misnedi mengatakan bahwa buah-buahan yang dijual Bapak Misnedi dipesan dari para petani buah yang terdapat di dalam provinsi Lampung hingga diluar provinsi seperti di provinsi sumatera utara yaitu tepatnya di Kota Medan. Selanjutnya mengenai cara kerja yang dilakukan oleh Bapak Misnedi beliau mengatakan bahwa penjualan atau pendistribusian buah yang dilakukan yaitu dengan cara mengantar pesanan kepada para konsumen pedagang-pedagang eceran buah yang terdapat di pasar Kota Metro. Selain itu terdapat juga para konsumen yang langsung mengambil barang pesanan tersebut ke UD. Metro Buah di tempat Bapak Misnedi.⁶⁸

Selanjutnya mengenai resiko yang muncul ketika memesan buah sampai dengan datangnya buah, saat buah diterima sampai dengan distribusikan, dan saat buah diterima oleh pelanggan, Bapak Misnedi

⁶⁸ Wawancara Dengan Bapak Misnedi Selaku Pemilik UD. Metro Buah, Senin 18 September 2017.

mengatakan bahwa terkadang timbul resiko di dalam usaha yang dijalannya saat memesan buah hingga dengan datangnya buah terkadang mengalami resiko seperti buah yang diterimanya ada beberapa yang rusak atau kurang baik dan juga terkadang pengirimannya yang memakan waktu lama. Dari resiko yang muncul tersebut Bapak Misnedi mengatakan bahwa bingung ketika akan mendistribusikan buah kepada konsumen karena buah yang diterimanya ada yang kondisinya rusak atau tidak layak sehingga Bapak Misnedi mengatasi resiko tersebut dengan cara mencampur buah yang kondisinya baik dengan buah yang kondisinya kurang baik agar tetap mendapatkan keuntungan.⁶⁹

Selanjutnya ketika buah diterima oleh konsumen, Bapak Misnedi mengatakan bahwa terkadang terdapat beberapa konsumen yang komplain atas buah yang dikirimnya karena terdapat buah yang kurang layak lalu Bapak Misnedi mengatakan bahwa saat menghadapi konsumen yang komplain atas buah yang dikirimnya dengan cara menjelaskan kepada konsumen bahwa Bapak Misnedi tidak tahu kalau terdapat buah yang tidak layak tetapi jika buah yang kondisinya tidak layak tersebut berjumlah banyak maka Bapak Misnedi mengatakan kepada konsumen siap untuk mengganti dengan yang kondisinya baik.⁷⁰

Selanjutnya untuk menambah data penelitian peneliti melakukan wawancara kepada karyawan serta konsumen. Wawancara pertama kepada Bapak Sanusi selaku karyawan UD. Metro Buah. Bapak Sanusi bekerja di

⁶⁹ Ibid.,

⁷⁰ Ibid.,

UD. Metro Buah sudah 4 tahun sejak tahun 2013 dan beliau bekerja sebagai karyawan di bagian pendistribusian buah. Bapak Sanusi mengatakan bahwa mekanisme kerja yang dilakukan di UD. Metro Buah yaitu beliau yang melakukan pengecekan pesanan buah yang datang dari petani buah serta melakukan pengiriman-pengiriman buah kepada para konsumen yang memesan buah di UD. Metro Buah. Bapak Sanusi mengatakan bahwa mekanisme kerja yang terdapat di UD. Metro buah tersebut masih kurang baik karena pemilik buah menyuruh mencampur buah yang kurang baik dengan yang baik sehingga dapat merugikan konsumen. Bapak Sanusi mengatakan hal itu dilakukan oleh pemilik usaha untuk tetap meningkatkan keuntungan penjualan buah yang dilakukannya.⁷¹

Wawancara berikutnya peneliti mewawancarai salah satu konsumen UD. Metro Buah yang bernama Ibu Rokdiah. Beliau adalah pedagang eceran buah yang terdapat di pasar Kota Metro. Ibu Rokdiah mengatakan bahwa tertarik untuk membeli buah di UD. Metro Buah karena jaraknya yang dekat dengan tempat usaha UD. Metro Buah tersebut selanjutnya sistem yang terdapat di UD. Metro Buah tersebut terkadang masih kurang baik karena barang pesanan yang dipesan oleh Ibu Rokdiah terkadang terdapat beberapa buah dengan kondisi yang kurang baik. Selanjutnya dalam hal tersebut Ibu Rokdiah mengatakan bahwa masih memaklumi barang yang diterima tersebut karena buah yang kondisinya kurang baik masih dalam jumlah sedikit tetapi jika buah dengan kondisi kurang layak tersebut berjumlah banyak Ibu

⁷¹ Wawancara Dengan Bapak Sanusi Selaku Karyawan UD. Metro Buah, Senin 18 September 2017.

Rokdiaah mengatakan bahwa akan melakukan komplain atau meminta ganti rugi kepada pemilik usaha dan selanjutnya tidak mau membeli buah lagi di UD. Metro Buah tersebut.⁷²

C. Manajemen Resiko Penjualan Buah dalam meningkatkan profitabilitas di UD. Metro Buah Kelurahan Hadimulyo Timur Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam

Berdasarkan hasil wawancara kepada pemilik, karyawan, dan konsumen UD. Metro Buah di Kelurahan Hadimulyo Timur maka peneliti akan menganalisis bagaimana manajemen resiko penjualan buah dalam meningkatkan profitabilitas dalam perspektif etika bisnis Islam berdasarkan prinsip-prinsip etika bisnis Islam.

Dari data wawancara mengenai manajemen resiko penjualan buah dalam meningkatkan profitabilitas maka peneliti akan menganalisis bagaimana pemilik usaha UD. Metro Buah dalam mengatasi manajemen resiko yang timbul dengan melihat dari prinsip keseimbangan dan tanggung jawab. Namun untuk lebih melihat bagaimana peningkatan profitabilitas pedagang buah di UD. Metro Buah peneliti terlebih dahulu akan meninjau manajemen resiko yang dilakukan pemilik usaha tersebut dengan melihat dari prinsip 6c yang terdapat pada teori manajemen resiko.

⁷² Wawancara Dengan Ibu Rokdiaah Selaku Konsumen UD. Metro Buah, Senin 18 September 2017.

1. Character

Character adalah watak/sifat dari *customer*, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Penilaian atas watak ini bertujuan untuk mengetahui sampai sejauh mana pembeli memiliki iktikad untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan kesepakatan.

Dari pengertian diatas peneliti menganalisis bahwa pemilik usaha dalam manajemen resiko yang muncul dengan dilihat dari prinsip character bahwa pemilik usaha belum memiliki character yang baik dalam mengatasi resiko yang muncul karena dapat dilihat bahwa pemilik usaha terkadang masih merugikan pihak konsumen dari pengiriman buah yang dikirimnya.

2. Capital

Capital adalah jumlah dana sendiri yang dimiliki oleh pembeli. Makin besar modal sendiri yang dimiliki, tentu semakin tinggi pula kesungguhan calon pembeli dalam menjalankan usahanya. Jadi sebelum pembeli mengambil barang kepada distributor, pembeli harus terlebih dahulu memiliki modal.

Dari pengertian diatas peneliti menganalisis bahwa pemilik usaha dalam manajemen resiko yang muncul dengan dilihat dari prinsip capital bahwa modal yang dimiliki oleh pemilik usaha sudah cukup untuk menjalankan usaha tersebut sehingga tidak ada kaitannya dengan resiko yang dihadapi seperti buah yang diterima rusak dari petani.

3. Capacity

Capacity adalah keahlian calon pembeli dalam bidang usahanya dan kemampuan manajerialnya, sehingga usaha tersebut yakin bahwa usaha yang akan dikelola oleh orang yang tepat, sehingga calon pembeli dalam jangka waktu tertentu mampu melunasi kewajibannya. Kegunaan dari penilaian ini adalah untuk mengetahui sejauh mana calon pembeli dapat mengembalikan kewajibannya secara tepat waktu. *Capacity* mencakup kemampuan seseorang dalam melakukan usahanya, apakah ia cakap ataupun tidak.

Dari pengertian diatas peneliti menganalisis bahwa pemilik usaha dalam manajemen resiko yang muncul dengan dilihat dari prinsip capacity bahwa kapasitas pemilik usaha masih terbilang kurang baik karena dapat dilihat dari cara pemilik usaha tersebut dalam mengatasi resiko yang muncul yaitu dengan mencampur buah yang baik dengan buah yang kondisinya kurang baik.

4. Collateral

Collateral adalah barang yang diserahkan calon pembeli sebagai agunan terhadap pembiayaan kredit yang diterimanya.

Penilaian terhadap *collateral* dapat ditinjau dari dua segi yaitu:

- 3) Segi ekonomis yaitu nilai ekonomis dari benda yang akan diagunkan.

- 4) Segi yuridis yaitu menilai apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.

Dari pengertian diatas peneliti menganalisis bahwa pemilik usaha dalam memajemen resiko yang muncul dengan dilihat dari prinsip coleteral bahwa dari prinsip tersebut peneliti tidak menemukan resiko yang berkaitan dengan prinsip tersebut karena distributor yang dilakukan oleh pemilik usaha dilakukan secara langsung kepada para konsumen dan juga tidak terjadi resiko seperti pembayaran barang yang menunggak.

5. Condition of Economi

Condition of Economy adalah suatu kondisi atau situasi politik, sosial, ekonomi, dan budaya yang memengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan pada suatu saat memengaruhi kelancaran usaha calon nasabah. Kondisi ekonomi disini sangat berpengaruh dengan usaha yang dilakukan, misalnya ketika krisis tahun 1998 pada saat perekonomian menjadi kacau banyak usaha yang gulung tikar bahkan tak sedikit dari lembaga keuangan-lembaga keuangan konvensional juga mengalami kebangkrutan.

Dari pengertian diatas peneliti menganalisis bahwa pemilik usaha dalam memajemen resiko yang muncul dengan dilihat dari prinsip condition of economy bahwa peneliti menganalisis bahwa pemilik usaha dalam mengatasi resiko yang muncul dengan dilihat dari segi kondisi

ekonomi bahwa tidak ada resiko yang muncul berkaitan dari segi atau kondisi ekonomi yang ada.

6. Constrain

Constrain adalah hambatan atau batasan yang tidak memungkinkan suatu usaha dilakukan di tempat tertentu. Misalnya, mendirikan usaha pompa bensin di sekitarnya terdapat banyak bengkel las atau pembakaran batu bara. Ini dilakukan dengan tujuan untuk meminimalisir terjadinya musibah yang tidak diinginkan.

Dari pengertian diatas peneliti menganalisis bahwa pemilik usaha dalam manajemen resiko yang muncul dengan dilihat dari prinsip constrain bahwa pemilik usaha tersebut sudah sesuai dengan prinsip constrain tersebut karena dapat dilihat dari tempat usaha yang didirikan sudah strategis karena dekat dengan pasar kota Metro.

Dari 6 prinsip tersebut yang terdapat dalam teori manajemen resiko peneliti menyimpulkan bahwa pemilik usaha dalam meningkatkan profitabilitas usaha yang dijalankannya masih belum sesuai dengan prinsip character dan prinsip capacity.

Selanjutnya peneliti akan menganalisis bagaimana pemilik usaha tersebut dalam manajemen resiko yang muncul dengan ditinjau dari prinsip-prinsip etika bisnis Islam yaitu dalam prinsip keseimbangan dan prinsip tanggung jawab.

1. Prinsip Keseimbangan

Melalui prinsip keseimbangan ini sistem ekonomi Islam mendesak para pelaku ekonomi agar tidak memaksimalkan keuntungan saja, tetapi juga menetapkan distribusi pendapatan secara merata sebagai sebuah pilihan utama yang terbaik. Melalui prinsip keseimbangan ini pelaku ekonomi juga akan dirangsang rasa-rasa sosialnya agar peka dalam memberikan sumbangan sosial kepada yang berhak menerimanya, memberi bantuan keuangan kepada pihak lain yang menyamakan pasar, sebagaimana akan tercipta pula ketenangan, bukan saja bagi yang memberi, tetapi juga bagi diberi..

Berdasarkan hasil wawancara kepada pemilik UD. Metro Buah di Kelurahan Hadimulyo Timur bahwa pemilik dalam mengatasi resiko yang muncul ketika dalam proses pemesanan buah kepada petani hingga sampai mendistribusikannya kepada para konsumen masih mencampur buah yang kondisinya kurang baik dengan buah yang kondisinya baik sehingga cara tersebut dapat merugikan konsumen. Hal itu dilakukan karena pemilik mengatakan bahwa untuk tetap dapat mendapatkan keuntungan.

Selanjutnya data hasil wawancara yang diperoleh dari karyawan dan konsumen UD. Metro Buah bahwa mekanisme distribusi yang terdapat di UD. Metro buah tersebut masih kurang baik karena dapat dilihat dari data wawancara dengan karyawan UD. Metro Buah yaitu Bapak Sanusi bahwa ketika mendapatkan buah yang kondisinya kurang layak dari petani maka pemilik menyuruh kayawannya untuk mencampur

buah tersebut dengan buah yang kondisinya baik sehingga menurut karyawan cara tersebut dapat merugikan konsumen. Selanjutnya data dari konsumen UD. Metro Buah yaitu Ibu Rokdiah bahwa terkadang masih mendapat buah yang kondisinya kurang layak.

Berdasarkan dari data tersebut maka peneliti dapat menganalisis bahwa manajemen resiko UD. Metro Buah dalam meningkatkan profitabilitas masih belum sesuai pada prinsip keseimbangan yang terdapat dalam etika bisnis Islam. Karena pemilik UD. Metro buah yaitu Bapak Misnedi dalam mengatasi resiko yang muncul dengan cara yang dapat merugikan pihak lain seperti para konsumennya dan hanya memaksimalkan keuntungan saja.

2. Prinsip Tanggung Jawab

Allah SWT menetapkan batasan mengenai apa yang bebas dilakukan oleh manusia dengan membuatnya bertanggung jawab atas semua yang dilakukan. Selanjutnya, pemujaan kepada individualisme yang tidak terkendalikan dan tidak beretika, juga tidak diperkenankan oleh islam. Bahkan logika murni harus meyakinkan bahwa kebebasan yang tak terbatas adalah sesuatu yang dibuat-buat. Kebebasan yang tidak terbatas berarti pertanggungjawaban yang tak terbatas. Ini merupakan kontradiksi, kedua pernyataan ini tidak benar pada waktu yang sama. Kebebasan harus diimbangi dengan pertanggung jawaban jika ketentuan-ketentuan keseimbangan Allah ini dipenuhi. Manusia, setelah menentukan daya pilih antara yang baik dan yang buruk, harus menjalani konsekuensi logisnya.

Bedasarkan hasil wawancara kepada pemilik UD. Metro Buah yaitu Bapak Misnedi mengenai mekanisme kerja yang dilakukannya seperti ketika menghadapi konsumen yang komplain saat menerima barang yang didistribusikannya Bapak Misnedi mengatakan bahwa mengatasinya dengan cara menjelaskan kepada konsumen bahwa Bapak Misnedi tidak tahu kalau terdapat buah yang tidak layak tetapi jika buah yang kondisinya tidak layak tersebut berjumlah banyak maka Bapak Misnedi mengatakan kepada konsumen siap untuk mengganti dengan yang kondisinya baik. Selanjutnya data dari konsumen UD. Metro Buah yaitu dengan Ibu Rokdiah mengenai mekanisme distribusi seperti ketika Ibu Rokdiah menerima buah yang kurang layak beliau memaklumi barang tersebut tetapi jika jumlah buah yang kondisinya kurang layak berjumlah banyak beliau akan meminta ganti dengan buah yang baik kepada UD. Metro Buah.

Dari data tersebut maka peneliti dapat menganalisis bahwa mekanisme kerja yang terdapat di UD. Metro Buah dalam mengatasi resiko yang muncul masih belum sesuai pada prinsip tanggung jawab yang terdapat dalam etika bisnis Islam. Karena Bapak Misnedi dalam mengatasi para konsumen yang komplain dengan hanya menjelaskan saja tanpa mengganti buah yang kondisinya kurang baik tersebut. Bapak Misnedi akan mengganti hanya jika buah dengan kondisi kurang layak yang dikirimnya berjumlah banyak.

Landasan Hukum Surat Al-Isra :36

وَلَا تَقْفُ مَا لَيْسَ لَكَ بِهِ عِلْمٌ إِنَّ السَّمْعَ وَالْبَصَرَ وَالْفُؤَادَ كُلُّ أُولَئِكَ
 كَانَ عَنْهُ مَسْئُولًا ۗ^{٧٣}

Artinya : Dan janganlah kamu mengikuti apa yang kamu tidak mempunyai pengetahuan tentangnya. Sesungguhnya pendengaran, penglihatan dan hati, semuanya itu akan diminta pertanggung jawabnya.

Landasan Hukum Al-Hadits

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَرَّ عَلَى صُبْرَةِ طَعَامٍ فَأَدْخَلَ يَدَهُ فِيهَا فَنَالَتْ أَصَابِعُهُ بِلَالًا فَقَالَ مَا هَذَا يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ قَالَ أَصَابَتْهُ السَّمَاءُ يَا رَسُولَ اللَّهِ قَالَ أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ كَيْ يَرَاهُ النَّاسُ مَنْ غَشَّ فَلَيْسَ مِنِّي (روه مسلم)

Artinya: Dari Abu Hurairah, Rasulullah Saw. lewat dipasar yang menjual makanan rasulullah Saw memasukan jarinya ketumpukan makanan yang dijual dan didalam nya terasa basah. Rasulullah Saw bertanya kepada pemilik dagangan kenapa ini? Pemilik dagangan menjawab: Dagangannya terkena hujan. Lalu Rasulullah Saw, bersabda: kenapa kamu tidak meletakkan bagian yang basah diatas, sehingga dapat terlihat oleh pembeli. Lalu Rasulullah Saw bersabda: siapa yang menipu, maka tidak termasuk golongan kami. (HR. Muslim No.102)

⁷³ Qs. Al-Isra: 36

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data yang peneliti lakukan, maka peneliti mengambil kesimpulan bahwa manajemen resiko di UD. Metro Buah dalam meningkatkan profitabilitas dalam perspektif etika bisnis Islam yang mengacu pada prinsip-prinsip etika bisnis Islam selain itu peneliti melihat bagaimana pemilik usaha mengatasi resiko yang muncul dengan melihat dari prinsip yang terdapat dalam manajemen resiko yaitu prinsip 6c. Dari prinsip 6c yang terdapat dalam teori manajemen resiko peneliti menyimpulkan bahwa pemilik usaha dalam meningkatkan profitabilitas usaha yang dijalankannya masih belum sesuai dengan prinsip character dan prinsip capacity selanjutnya dalam prinsip etika bisnis Islam masih belum sesuai dengan prinsip keseimbangan dan tanggung jawab karena dapat dilihat dari cara pemilik UD. Metro Buah dalam mengatasi resiko yang muncul seperti dengan mencampur buah yang kondisinya kurang baik dengan buah yang kondisinya baik agar tetap mendapatkan keuntungan atau profitabilitas penjualan sehingga dapat merugikan pihak konsumen yang menerima buah tersebut.

B. Saran

1. Kepada pemilik usaha UD. Metro Buah harus merubah mekanisme kerja yang ada di dalam usaha tersebut ketika mendapati resiko yang muncul sehingga tidak merugikan pihak konsumen.
2. Kepada konsumen UD. Metro Buah harus lebih teliti dalam memesan buah kepada distributor supaya tidak mendapati buah dengan kondisi yang kurang layak.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Rahman Ghazali Ihsan, dan Sapiudin Shidiq, *Fiqih Muamalat*, Jakarta: Kencana, 2010
- Bani Ahmad Saebani, *Metode Penelitian, cet. Ke 2*, Bandung: Pustaka Setia, 2008
- Brigham, Eguene F dan Houston, Joel F. *Manajemen Keuangan*. Jakarta: Erlangga, 2001
- David Fenando, *Manajemen Resiko Terhadap Usaha Ekonomi Desa Simpan Pinjam Dalam Menyalurkan Modal Terhadap Masyarakat Di desa Tanjung Karang Ditinjau Dari Ekonomi Islam Riau*: UIN Suska, 2015
- Departemen Agama RI, *Al-qur'an dan terjemahan* Semarang: CV, Toha Putra, 1989
- Ferry N. Idroes, *Manajemen Resiko Perbankan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2008
- Ghufron A. Mas'adi, *Fiqih Muamalah kontekstual*, Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2002
- Herpiana, *Manajemen Resiko Pada Usaha Es Campur Di tinjau Dari Ekonomi Islam Riau*: UIN Suska, 2015
- Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, Jakarta: PT. Rajawali Pers. 2010
- Husaini Usman, Purnomo Setiady Akbar, *Metodologi Penelitian Sosia, edisi ke 2*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2011
- Husein Umar, *Manajemen Risiko Bisnis Pendekatan Finansial dan Nonfinansial*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2001
- I Gede A.B Wiranata, *Dasar-dasar ETIKA dan MORALITAS*, Bandung: Citra Aditya Bakti, 2005
- Irham Fahmi, *Manajemen Resiko Teori, Kasus dan Solusi*, Bandung: Alfabeta, 2010
- Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010

- Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif, Edisi Revisi*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2009
- Miyusanto Karabet, *Menggagas Bisnis Islam*, Jakarta: Gema Insani, 2002
- Muhammad, *Aspek Hukum Dalam Muamalat*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007
- Muhammad, *Metodologi dan Aplikasi Ekonomi Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008
- Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, Jakarta: Rajawali Press, 2008
- Muhammad Amin Suma, *Menggali Akar Mengurai Serat Ekonomi dan Keuangan Islam*, Jakarta: Khalam Publishing, 2008
- Muhamad Fauji, *Manajemen Resiko Pedagang Buah Ditinjau Dari Aspek Ekonomi Islam Riau*: UIN Suska, 2014
- Muhammad Fuad Abdul Baqi, *Sahih Bukhari Muslim*, Jakarta: Hikam Pustaka, 2007
- Muhammad Ismail Yusanto, *Menggagas Bisnis Islam*, Jakarta: Gema Insani Press, 2002
- O.P. Simorangkir, *Etika Bisnis, Jabatan, dan Perbankan*, Jakarta: Rineka Cipta, 2010
- Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, Jakarta: Rineka Cipta, 2009
- Pedoman penelitaian Karya Ilmiah*, STAIN Jurai Siwo Metro, Metro, 2013
- Qomarul Huda, *Fiqih Muamalah*, Yogyakarta: Teras, 2011
- Rafiq Issa Beekun, *Etika Bisnis Islam, Diterjemahkan oleh Muhammad, dari judul asli Islamic Business Athic*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004
- Rachmat Syafei, *Fiqih Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2001
- Sayyid Sabiq, *Fiqhussunnah*, alih bahasa: Kamaluddin A. Marzuki, *Fikih Sunnah*, Bandung: Alma'arif,
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, Bandung: Alfabeta, 2012

Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek, Edisi Revisi IV* Jakarta: PT. Rineka Cipta 2006

Suyadi Prawirosentono, *Pengantar Bisnis Modern*, Jakarta: Bumi Aksara, 2007

Syeq Nawab Haider Naqvi, *Menggagas Ilmu Ekonomi Islam, Economics, and Society*, Yogyakarta:Putaka Pelajar, 2009

Veithzal Rivai & Andrian Permana Veithzal, *Islamic Financial Management*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2008

Syaikh Al Albani, *Hadits Ash Shahihah*, ,Ash Shahihah, No. 1058

Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, Jakarta: Gema Insani Press, 1997

LAMPIRAN-LAMPIRAN



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) JURAI SIWO METRO
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Kota Metro Telp. (0725) 41507

Nomor : Sti.06/J-SY/PP.00.9/0609/2016
 Lampiran : -
 Perihal : **Pembimbing Skripsi**

Metro, 29 April 2016

Kepada Yth:
 1. Drs. H. A. Jamil, M.Sy.
 2. Sainul, SH.,MA
 di -
 Metro

Assalamu 'alaikum wr.wb.

Untuk membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II skripsi mahasiswa :

Nama : Ahmad Piter
 NPM : 1287024
 Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam
 Prodi : Ekonomi Syariah (ESy)
 Judul : Manajemen Resiko Penjualan Buah Dalam Meningkatkan Profitabilitas Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Agen Metro Buah)

Dengan ketentuan :

- 1 Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal sampai selesai skripsi:
 - a Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
 - b Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
- 2 Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
- 3 Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang dikeluarkan oleh STAIN Jurai Siwo Metro tahun 2013
- 4 Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
 - a Pendahuluan ± 2/6 bagian.
 - b Isi ± 3/6 bagian.
 - c Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum wr.wb.

Ketua Jurusan,



Siti Zulaikha
 Siti Zulaikha, S.Ag., MEd
 NIP. 197206111998032001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; e-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: B-2949/In.28/R/TL.01/06/2017

Rektor Institut Agama Islam Negeri Metro, Menugaskan Kepada Saudara:

Nama : **AHMAD PITER**
NPM : 1287024
Semester : 10 (Sepuluh)
Jurusan : Ekonomi Syari'ah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di UD METRO BUAH, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka meyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "MANAJEMEN RESIKO PENJUALAN BUAH DALAM MENINGKATKAN PROFITABILITAS DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM (STUDI KASUS AGEN METRO BUAH)".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Mengetahui,
Pejabat Setempat

MISNE DI

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 13 Juni 2017

an. Rektor
Wakil Rektor Bidang Akademik,

Dr. Suhairi, S.Ag, MH
NIP 197210011999031003



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; e-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

Nomor : B-2950/In.28/R.1/TL.00/06/2017
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
PEMILIK UD METRO BUAH
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-2949/In.28/R/TL.01/06/2017, tanggal 13 Juni 2017 atas nama saudara:

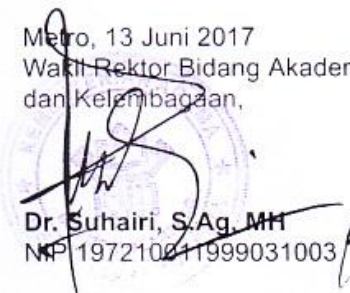
Nama : **AHMAD PITER**
NPM : 1287024
Semester : 10 (Sepuluh)
Jurusan : Ekonomi Syaria'ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di UD METRO BUAH, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "MANAJEMEN RESIKO PENJUALAN BUAH DALAM MENINGKATKAN PROFITABILITAS DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM (STUDI KASUS AGEN METRO BUAH)".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



Metro, 13 Juni 2017
Wakil Rektor Bidang Akademik
dan Kelengkapan,


Dr. Suhairi, S.Ag. MH
NIP. 197210211999031003


 KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Telepon (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id email: iainmetro@metrouniv.ac.id	No Dokumen	FM-IAINJS-BM-05-09
	No Revisi	RO
	Tgl berlaku	
	Halaman	

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL


Nama : **Ahmad Piter** Jurusan /Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam / ESy
 NPM : 1287024 Semester/TA : X / 2016-2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
		✓	<p>Caranya, yaitu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sifatnya baik - parts & logikanya untuk mendiskusikan antara guru Ustad dan Pakta Ummat yang logis berpikir Sekarang 	
		✓	<p>proposal Aca Logis ke pbtz 1</p>	

Dosen Pembimbing II


Sainul, SH, MA
 NIP. 19680706 200003 1 004

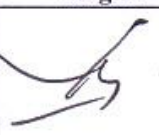

Mahasiswa Ybs,


Ahmad Piter
 NPM. 1287024

 KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Telepon (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id email: iainmetro@metrouniv.ac.id	No Dokumen	FM-IAINJS-BM-05-09
	No Revisi	RO
	Tgl berlaku	
	Halaman	

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : **Ahmad Piter** Jurusan /Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam / ESy
 NPM : 1287024 Semester/TA : X / 2016-2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	12/4/17	✓	Penulis Teknik Penelitian sesuai Kelas & Teknik Pengumpulan dan	
	13/4/17	✓	See with Ahmad	

Dosen Pembimbing I

Drs. H. A. Jamil, M.Sy
 NIP. 19590815 198903 1 004

Mahasiswa Ybs,



Ahmad Piter
 NPM. 1287024




**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**


Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Ahmad Piter** Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /ESy
NPM : 1287024 Semester / TA : X/ 2016-2017

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
		V	Bab I-III. Aee Logically ke pgs 1	

Dosen Pembimbing II


Sainul, SH, MA

NIP. 19680706 200003 1 004

Mahasiswa Ybs,



Ahmad Piter

NPM. 1287024



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Ahmad Piter** Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /ESy
NPM : 1287024 Semester / TA : X/ 2016-2017

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
		✓	online perh & perbadi libat dosen & skripsi	
		✓	out line SKRIPSI Aaa lanjutan konsultasi ke pbb 1.	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,

Sainul, SH, MA

NIP. 19680706 200003 1 004

Ahmad Piter

NPM. 1287024



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Ahmad Piter** Fakultas / Jurusan : **Ekonomi dan Bisnis Islam /ESy**
NPM : **1287024** Semester / TA : **X/ 2016-2017**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
		✓	<p>ADD, AOC agar di guncung sebagai mana mestinya dan jawabannya agar ditulis di skripsi bab IV lanjutkan ke part 1.</p>	

Dosen Pembimbing II

Sainul, SH, MA

NIP. 19680706 200003 1 004

Mahasiswa Ybs,

Ahmad Piter

NPM. 1287024



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Ahmad Piter** Fakultas / Jurusan : **Ekonomi dan Bisnis Islam /ESy**
NPM : **1287024** Semester / TA : **X/ 2016-2017**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	20/7		Revisi skripsi Pendahuluan	B
	24/7		Revisi skripsi Lampiran	B

Dosen Pembimbing I

Drs. H. A. Jamil, M.Sy
NIP. 19590815 198903 1 004

Mahasiswa Ybs,

Ahmad Piter
NPM. 1287024



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Inringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Ahmad Piter** Fakultas / Jurusan : **Ekonomi dan Bisnis Islam /ESy**
NPM : **1287024** Semester / TA : **X/ 2016-2017**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
		✓	<p>→ Tesis Roldra fah bel' lagi (Dah lomp)</p> <p>→ Analisis : tesist Pembuat tte dabe Score Afame dan alasan Menejper (ghasar) di kital berta fup jans seben' fana daly Al derya dan Hadis (sebutan)</p>	
		✓	<p>Bab IV - V Ade lanjut ke pbbg 1.</p>	

Dosen Pembimbing II

Sainul, SH, MA

NIP. 19680706 200003 1 004

Mahasiswa Ybs,

Ahmad Piter

NPM. 1287024



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Ahmad Piter** Fakultas / Jurusan : **Ekonomi dan Bisnis Islam /ESy**
NPM : **1287024** Semester / TA : **X/ 2016-2017**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	10/7/17		penulis tentang kondisi penulis saat ini penulis menulis definisi problema	
	08/9/17		menyusuri jalan MPO yg ada analisis secara g. dan	
	20/10/17		hal-hal yang berkaitan skripsi	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

Drs. H. A. Jamil, M.Sy
NIP. 19590815 198903 1 004

Ahmad Piter
NPM. 1287024



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Inngmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
M E T R O Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-1083/In.28/S/OT.01/10/2017**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

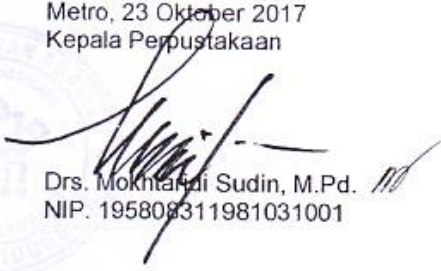
Nama : AHMAD PITER
NPM : 1287024
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syari'ah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2017 / 2018 dengan nomor anggota 1287024.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 23 Oktober 2017
Kepala Perpustakaan


Drs. Mokhtardi Sudin, M.Pd.
NIP. 195808311981031001

**MANAJEMEN RESIKO PENJUALAN BUAH DALAM
MENINGKATKAN PROFITABILITAS DITINJAU DARI
ETIKA BISNIS ISLAM**

OUTLINE

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN NOTA DINAS

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

ABSTRAK

HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR GAMBAR

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
 - 1. Tujuan Penelitian
 - 2. Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Manajemen Resiko
 - 1. Pengertian Manajemen Resiko
 - 2. Fungsi Manajemen Resiko
 - 3. Prinsip 6c
- B. Profitabilitas
 - 1. Pengertian Profitabilitas
 - 2. Rasio Profitabilitas
- C. Jual Beli
 - 1. Pengertian Jual Beli
 - 2. Konsep Islam dalam Jual Beli
 - 3. Rukun dan Syarat Jual Beli
- D. Etika Bisnis Islam

1. Pengertian Etika Bisnis Islam
2. Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
 1. Jenis Penelitian
 2. Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
 1. Sumber Data Primer
 2. Sumber Data Sekunder
- C. Teknik Pengumpulan Data
 1. Wawancara
 2. Dokumentasi
- D. Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- D. Gambaran Umum Wilayah Penelitian
 4. Letak Geografis UD. Metro Buah di Kelurahan Hadimulyo Timur
 5. Sejarah Berdirinya UD. Metro Buah di Kelurahan Hadimulyo Timur
 6. Profitabilitas penjualan Buah di UD. Metro Buah
- E. Manajemen Resiko dalam meningkatkan profitabilitas Penjualan Buah di UD. Metro Buah Kelurahan Hadimulyo Timur
- F. Manajemen Resiko Penjualan Buah dalam meningkatkan profitabilitas di UD. Metro Buah Kelurahan Hadimulyo Timur Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam

BAB V PENUTUP

- C. Kesimpulan
- D. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Metro, Mei 2017

Mahasiswa yang bersangkutan



Ahmad Piter
NPM. 1287024

Mengetahui,

Pembimbing I



Drs. H. A. Jamil, M.Sy
NIP. 19590815 198903 1 004

Pembimbing II



Saimul, SH., MA
NIP. 19680706 200003 1 004

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)
MANAJEMEN RESIKO PENJUALAN BUAH DALAM
MENINGKATKAN PROFITABILITAS DI TINJAU DARI ETIKA BISNIS
ISLAM
(Studi Kasus 22 Hadimulyo Timur Kota Metro)

A. Wawancara

1. Wawancara Kepada Pemilik UD. Metro Buah di 22 Hadimulyo Timur Kota Metro.
 - a. Sejak kapan anda mulai mendirikan UD. Metro Buah di 22 Hadimulyo Timur Kota Metro?
 - b. Mengapa anda tertarik untuk mendirikan UD. Metro Buah di 22 Hadimulyo Timur Kota Metro?
 - c. Berapa jumlah karyawan yang bekerja di UD. Metro Buah 22 Hadimulyo Timur Kota Metro?
 - d. Adakah struktur organisasi di dalam UD. Metro Buah di 22 Hadimulyo Timur Kota Metro?
 - e. Bagaimanakah cara kerja anda dalam melakukan penjualan buah kepada para konsumen?
 - f. Apakah ada resiko dalam usaha jual beli buah seperti saat memesan buah sampai dengan datangnya buah, saat buah diterima sampai dengan distribusikan, dan saat buah diterima oleh pelanggan?
 - g. Bagaimana cara anda ketika mengendalikan resiko yang akan terjadi saat menghadapi resiko yang muncul tersebut?

- h. Apakah cara yang anda lakukan menurut anda sudah dapat mengatasi resiko yang muncul?
2. Wawancara Kepada Karyawan UD. Metro Buah di 22 Hadimulyo Timur Kota Metro.
 - a. Berapa lama anda bekerja di UD. Metro Buah di 22 Hadimulyo Timur Kota Metro?
 - b. Apa tugas pekerjaan anda di UD. Metro Buah di 22 Hadimulyo Timur?
 - c. Bagaimana mekanisme kerja yang diterapkan oleh pemilik UD. Metro Buah sehingga usahanya mencapai profitabilitas ?
 - d. Apakah menurut anda mekanisme kerja yang diterapkan oleh pemilik UD. Metro Buah sudah baik dan tidak merugikan konsumen?
3. Wawancara Kepada Konsumen UD. Metro Buah Ibu Rokdiah
 - a. Mengapa anda tertarik membeli buah di UD. Metro Buah 22 Hadimulyo Timur Kota Metro?
 - b. Apakah menurut anda sistem penjualan buah yang dilakukan oleh UD. Metro Buah sudah baik?
 - c. Apakah anda pernah merasa dirugikan atas penjualan yang dilakukan oleh UD. Metro Buah?
 - d. Bagaimana sikap anda jika anda pernah merasa dirugikan atas pembelian anda terhadap buah yang didistribusikan oleh UD. Metro Buah?

B. Dokumentasi

1. Buku-buku yang berkaitan dengan penelitian.
2. Data dari UD. Metro Buah 22 Hadimulyo Timur Kota Metro.

Metro, Mei 2017

Penulis



Ahmad Piter
NPM: 1287024

Pembimbing I



Drs. H. A. Jamil, M.Sy
NIP. 19590815 198903 1 004

Pembimbing II



Sainul, SH, MA
NIP. 19680706 200003 1 004



UD METRO BUAH

(Rm) Jl. Diponegoro Gg. Cendrawasih
22 Hadimulyo Timur - Metro Pusat
Toko Komplek Teminal Kota Metro

Lit
Ke T

.....17.....1.....20.....16

Kepada Yth,

BP Paksi

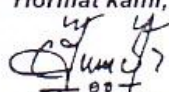
No.	Banyaknya	NAMA BARANG	Harga Satuan	JUMLAH
6	AB	1100 - 30 = 370	13000	4.810.000
1	CPD	70 - 0 = 70	12500	875.000
14	C	903 - 96 = 807	12500	10.087.500
25	DTOP	1764 - 173 = 1591	11000	17.501.000
5	DTOP	359 - 25 = 334	10000	3.340.000
24	D	1609 - 160 = 1521	9000	13.689.000
			Jml	51.302.500
		- 0%		4016.000
			Rp	47.222.400
		Bongkai layu 300.000	Rp	4700.000
		BB 4400.000	SS Rp	112.522.500
		15 1700.000	711 Rp	25.000.000
			Rp	17.522.500

PERHATIAN !!!
Barang yang sudah dibeli tidak dapat ditukar/dikembalikan

Tanda terima,

HP. : 0813 6974 2761
0853 2576 7211

Jumlah Rp.

Hormat kami,

MISNEDI

DOKUMENTASI



KARYAWAN UD. METRO BUAH



KONSUMEN UD. METRO BUAH



BUAH di UD. METRO BUAH



WAWANCARA KEPADA PEMILIK UD. METRO BUAH

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Ahmad Piter dilahirkan di Kota Metro pada tanggal 29 Maret 1994. Anak pertama dari pasangan Bapak Munir Ari Wibowo dan Ibu Watikah.

Pendidikan dasar penulis ditempuh di SD Negeri 12 Metro Pusat dan selesai pada tahun 2006, kemudian melanjutkan di Sekolah Menengah Pertama Muhamadiyah 3 Kota Metro, dan selesai pada tahun 2009, dan melanjutkan di SMK Muhamadiyah 2 Kota Metro dengan jurusan Teknik Otomotif lulus pada tahun 2012. Saat ini penulis tercatat sebagai Mahasiswa IAIN Jurai Siwo Metro dengan Program Studi Ekonomi Syari'ah. Selama menjadi mahasiswa organisasi yang pernah diikuti ialah IMPAS (Ikatan Mahasiswa Pecinta Seni).