

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

Dari penjelasan pada bab diatas maka dapat diambil beberapa kesimpulan, yakni sebagai berikut:

1. Dalam berdagang sayuran di pasar Simpang Baru, ada beberapa jenis risiko yang dihadapi oleh pedagang sayur yaitu Risiko tidak lakunya sayuran yang dijual, risiko sayuran yang cepat rusak (layu/busuk), risiko kondisi sayuran yang diterima dari pihak kedua (petani atau agen) Yang sudah rusak, risiko faktor cuaca yang terkadang bagus dan terkadang tidak bagus risiko terjadinya kelangkaan sayuran, risiko persaingan antara pedagang sayur, risiko sepiunya pelanggan, risiko keterlambatan Penerimaan sayuran dari pihak ke-2 (petani/agen), risiko kenaikan harga sayur dari pihak ke-2 karena ekonomi global.
2. Dalam mengatasi risiko yang terjadi ada tiga langkah manajemen risiko yang diterapkan oleh pedagang sayuran yakni yang pertama adalah mengidentifikasi risiko, yaitu mengetahui jenis risiko apa saja yang dialami mereka. Dan pada tahap ini diketahui bahwa seluruh pedagang telah melakukan identifikasi risiko. Langkah kedua adalah mengukur risiko yang mana juga dilakukan oleh semua pedagang yang berjumlah 22 orang. Dan tahap ketiga adalah mengendalikan risiko yang dilakukan dengan cara mnghindari risiko, pengalihan risiko, menekan tingkat keparahan dan menanggung risiko itu sendiri.

3. Adapun pandangan ekonomi Islam terhadap manajemen risiko yang diterapkan oleh pedagang sayur ada yang dibolehkan dan ada yang tidak. Seperti dalam tahap identifikasi risiko dan mengukur risiko yang dilakukan oleh pedagang sayuran yang dibolehkan didalam Islam. Sedangkan pada tahap mengendalikan risiko semua cara dibolehkan dalam Islam tapi ada satu yang dilarang oleh Islam yakni mencampurkan jenis sayuran yang bagus dan sayuran yang tidak bagus dan menjualnya dengan harga yang sama. Tentu saja ini dilarang karena merugikan pembeli.

## **B. SARAN**

1. Dalam melakukan manajemen risiko tentunya harus dilakukan dengan penuh perencanaan agar risiko yang terjadi tidak terlalu parah, dan juga ketika berdagang hendaknya pedagang sayur yang masih mengalami banyak risiko yang terjadi belajar kepada pedagang lainnya yang sudah sukses dalam berjualan sayuran dan melakukan juga benar benar menerapkan manajemen risiko dengan baik.
2. Hendaknya pedagang memisahkan antara sayuran yang baik dengan sayuran yang tidak baik dan menjualnya dengan harga yang berbeda agar konsumen tidak merasa dirugikan. Selain itu juga pedagang sayuran hendaknya menjual sayur kepada konsumen dengan sikap yang jujur dan tidak ada yang ditutup-tutupi. Sehingga apa yang dijual bisa bermanfaat bagi konsumen dan tidak merugikannya. Bersifat jujur dilakukan agar pedagang mendapat keuntungan dari cara yang halal dan mendapat kepercayaan dari konsumen terhadap sayuran yang dijual.