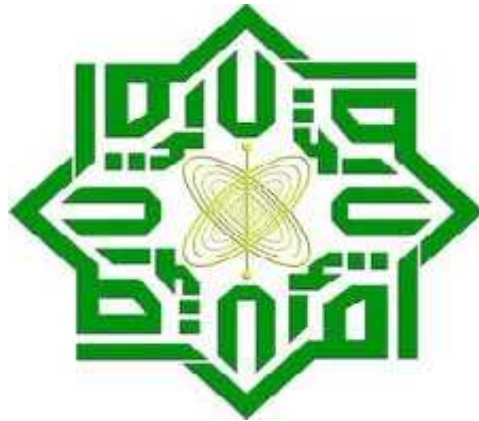


**STRATEGI PENGUSAHA BANGSAL GENTENG TRADISIONAL
DALAM MEMANAGE RISIKO DI KECAMATAN TEBO ILIR JAMBI
MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

S K R I P S I

Diajukan Untuk Melengkapi Sebagian Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE.Sy)



Oleh

**RUDI ETNOVIAN HADI KURNIAWAN
NIM. 10825002679**

**PROGRAM S 1
JURUSAN EKONOMI ISLAM**

**FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM RIAU
2013**

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul “*Strategi Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Dalam Memanage Risiko di Kecamatan Tebo Ilir Jambi Menurut Perspektif Ekonomi Islam*”.

Dalam setiap usaha dagang/bisnis pasti akan mengalami yang namanya risiko, oleh sebab itu perlu adanya strategi untuk memanage risiko tersebut. Islam mengajarkan kepada umatnya untuk berlaku jujur dan tidak berbuat curang, salah satunya dalam mengatur strategi untuk memanage risiko dalam usaha dagang/bisnis genteng tradisional ini.

Permasalahan dalam penelitian ini yaitu *pertama*, apa saja risiko yang dihadapi oleh pengusaha bangsal genteng tradisional di Kecamatan Tebo Ilir Jambi, *kedua*, bagaimana strategi yang digunakan oleh pengusaha bangsal genteng tradisional tersebut dalam *memanage* risiko, dan *ketiga*, bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap strategi yang digunakan oleh pengusaha genteng tradisional tersebut.

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui apa saja risiko yang dihadapi oleh pengusaha bangsal genteng tradisional di Kecamatan Tebo Ilir Jambi, untuk mengetahui bagaimana strategi yang digunakan pengusaha bangsal genteng tradisional tersebut dalam *memanage* risiko dan bagaimana tinjauannya menurut Ekonomi Islam. Metode yang digunakan deskriptif kualitatif, dengan populasi berjumlah 10 Bangsal Genteng Tradisional diambil 50% dari populasi dengan teknik purposif sampling.

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa risiko-risiko yang dihadapi pengusaha bangsal genteng tradisional tersebut yaitu karyawan nakal, agen nakal, sepi pembeli, dan genteng pecah/rusak.

Strategi yang dilakukan Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional di Kecamatan Tebo Ilir - Jambi yaitu membayar upah karyawan tepat waktu dan memberikan bonus kepada karyawannya, membuat perjanjian tertulis, meningkatkan kualitas produk, meningkatkan promosi dan lebih selektif dalam merekrut karyawan maupun agen.

Strategi yang digunakan oleh pengusaha bangsal genteng tradisional tersebut sudah sesuai dengan yang diajarkan oleh Rasulullah SAW, yaitu melakukan pembayaran upah yang tepat waktu, meningkatkan kualitas produksi kemudian mempromosikan produk tersebut dengan jujur tanpa harus melakukan penipuan, memberlakukan tawar-menawar dalam transaksi jual beli genteng tersebut, dan tetap berpegang pada harga awal yang telah ditetapkan ketika terjadi persaingan harga tanpa harus merusak harga pasaran yang bisa berakibat pada kerugian.

KATA PENGANTAR



Segala puji dan syukur hanya kepada Allah SWT yang maha Mengasihi dan maha Adil, yang telah memberikan kesehatan dan keluangan waktu untuk dapat menyusun skripsi, tanpa hidayah dan taufiq - Nya tidak mungkin skripsi ini dapat terselesaikan seperti saat sekarang ini.

Shalawat dan salam kehadiran junjungan alam, sang revolusioner yang disegani oleh kawan dan lawan, yaitu Nabi Muhammad SAW, berkat perjuangan beliaulah Islam tersebar diberbagai penjuru dunia, sehingga umatnya terasa tentram dan damai atas ajaran-ajaran yang dibawanya.

Skripsi ini berjudul **“STRATEGI PENGUSAHA BANGSAL GENTENG TRADISIONAL DALAM MEMANAGE RISIKO DI KECAMATAN TEBO ILIR JAMBI MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM”**. Dalam penyelesaian skripsi ini penulis banyak menemukan kesulitan-kesulitan dan rintangan disebabkan terbatasnya sarana dan prasarana dan ilmu yang penulis miliki. Tanpa bantuan dan motivasi dari semua pihak, skripsi ini tidak dapat penulis selesaikan sebagaimana mestinya. Oleh karena itu penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada :

1. Ibunda Risma Legiantina dan Ayahanda M.Suhud tercinta serta seluruh keluarga besar yang tak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan bantuan moril, materil maupun spiritual kepada penulis sehingga dapat

menyelesaikan studi pada Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum UIN SUSKA RIAU.

2. Bapak Prof. DR. H.M. Nazir, MA selaku Rektor UIN SUSKA RIAU dan seluruh jajaran civitas akademika UIN SUSKA RIAU.
3. Dekan Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum Bapak DR. Akbarizan, MA, M.Pd yang telah banyak membantu penulis dalam menyelesaikan perkuliahan di Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum UIN SUSKA RIAU.
4. Para Dekan yang ada di masing-masing fakultas se UIN SUSKA RIAU
5. Ketua Jurusan Bapak Mawardi, S.Ag. M.Si dan Sekretaris Jurusan Bapak Darmawantia Indra Jaya, M.Ag yang telah banyak membantu penulis dalam menyelesaikan perkuliahan di Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum UIN SUSKA RIAU.
6. Bapak Aris Bintania, M.Ag selaku pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan petunjuk, arahan dan bimbingan.
7. Penasehat Akademik penulis yang selalu sabar memberikan nasehat kepada penulis Bapak Syamsurizal, SE. M.Sc, Ak semoga beliau selalu dilindungi Allah SWT.
8. Bapak-bapak dan Ibu-ibu Dosen Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum khususnya dan seluruh Dosen Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau pada umumnya, yang telah memberikan ilmu serta pengetahuan kepada penulis selama menimba ilmu di UIN SUSKA RIAU

9. Para Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional di Kecamatan Tebo Ilir Jambi yang telah bersedia memberikan bantuan dalam informasi yang penulis butuhkan dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Keluarga besar Ekonomi Islam Angkatan tahun 2008 spesial untuk EI-2.
11. Untuk semua Keluarga, Sahabat, teman, inspirator, dan orang-orang spesial dalam hidup penulis yang memberikan motivasi dan nasehat. Terimakasih atas semuanya. Hanya Allah yang bisa membalas semua kebaikan yang telah diberikan kepada penulis.

Akhirnya kepada Allah SWT penulis berserah diri dan kepada sesama manusia penulis mohon ma'af dan semoga apa-apa yang kita kerjakan mendapat keridhoan dari Allah SWT. Amin ya Robbal'alamin.

Pekanbaru, 03 April 2013

RUDI ETNOVIAN.HK
NIM. 10825002679

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN PENGESAHAN	
ABSTRAK	
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	vi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Batasan Masalah	10
C. Pokok Permasalahan	10
D. Tujuan dan Kegunaan penelitian	11
E. Metode penelitian	12
F. Sistematika Penulisan.....	15
BAB II GAMBARAN UMUM KECAMATAN TEBO ILIR	
A. Letak Geografis dan Luas Wilayah	17
B. Keadaan Penduduk Kecamatan Tebo Ilir	21
BAB III TINJAUAN UMUM TENTANG MANAJEMEN RISIKO	
A. Konsep Risiko	26
B. Kategori Risiko	28
C. Mengelola Risiko	31
D. Pengertian Manajemen Risiko Islam	33
E. Sasaran dan Tujuan Manajemen Risiko Islam	35
F. Langkah-Langkah Manajemen Risiko Islam	37

**BAB IV STRATEGI PENGUSAHA BANGSAL GENTENG
TRADISIONAL DALAM MEMANAGE RISIKO DI
KECAMATAN TEBO ILIR JAMBI MENURUT
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

A. Risiko-Risiko Yang Dihadapi Oleh Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Di Kecamatan Tebo Ilir Jambi.....	49
B. Strategi Yang Dilakukan Oleh Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Di Kecamatan Tebo Ilir Jambi Dalam Memanage Risiko	54
C. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Strategi Yang Dilakukan Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Dalam Memanage Risiko	77

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan.....	83
B. Saran	84

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I Desa/Kelurahan di Kecamatan Tebo Iir Menurut Status dan Jarak Ke Ibu Kota Kecamatan	20
Tabel II Jumlah Penduduk dan Rumah Tangga di Kecamatan Tebo Iir	22
Tabel III Jumlah Penduduk Menurut Usia di Kecamatan Tebo Iir	23
Tabel IV Mata Pencaharian Penduduk di Kecamatan Tebo Iir	24
Tabel V Tingkat Pendidikan Penduduk di Kecamatan Tebo Iir.....	25

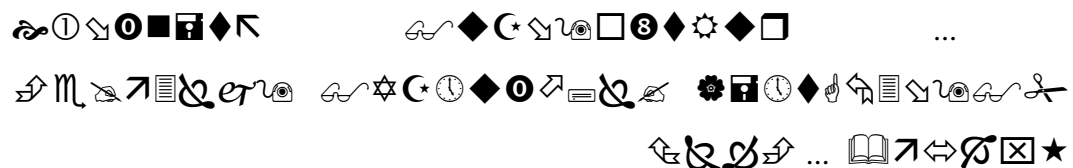
BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Islam adalah suatu pandangan atau cara hidup yang mengatur semua sisi kehidupan manusia, maka tidak ada satupun aspek kehidupan manusia yang terlepas dari ajaran Islam, termasuk aspek ekonomi.¹

Islam merupakan sistem kehidupan yang bersifat komprehensif, yang mengatur semua aspek, baik dalam sosial, ekonomi, dan politik maupun kehidupan yang bersifat spiritual.² Firman Allah dalam QS. An-Nahl : 89:



Artinya : “...Dan Kami turunkan kepadamu Al-Kitab (Al-Qur’an) untuk menjelaskan segala sesuatu...”³

Sebagai agama yang sempurna, Islam tidak hanya mengatur masalah ibadah yang bersifat ritual, melainkan juga memberikan petunjuk-petunjuk yang mendasar bagi setiap permasalahan manusia, termasuk masalah-masalah yang

¹ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan (edisi baru)*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo, 2000),h.23.

² Nurul Huda dan Mustafa Edwin Nasution, *Investasi Pada Pasar modal Syariah(Edisi Revisi)*, (Jakarta : Kencana, 2008),h.1.

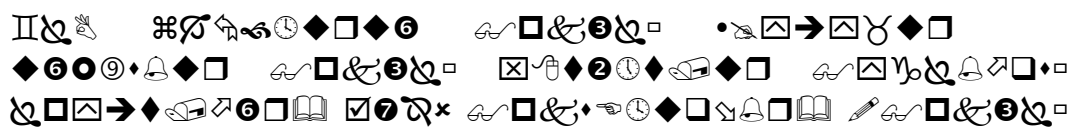
³ Departemen Agama RI, *Al-Qu’ran dan Terjemah*, (Jakarta: PENA PUNDI AKSARA, 200),h. 278.

berkaitan dengan bisnis. Bahkan berbagai aturan yang berkaitan dengan bisnis dijelaskan secara detail dalam Islam.⁴

Bisnis merupakan bagian yang tak terpisahkan dari kehidupan manusia. Disadari atau tidak, hampir setiap hari kita melakukan transaksi bisnis, baik kepada sesama manusia maupun kepada Tuhan. Transaksi bisnis kepada sesama manusia berkaitan erat dengan hubungan sosial dan ekonomi, sedangkan transaksi bisnis kepada Tuhan berkaitan erat dengan ibadah dalam rangka menentukan posisi kehidupan manusia sesudah kematiannya.⁵

Bisnis (dagang, bekerja, atau usaha) adalah salah satu cara manusia untuk memperoleh penghasilan (profit) yang dapat dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Keuntungan finansial yang didapat dari hasil berbisnis tersebut selanjutnya dimanfaatkan secara baik bagi kesejahteraan keluarganya maupun masyarakat yang ada di sekitarnya. Tindakan semacam itu sesuai dengan anjuran Islam dan merupakan ibadah.⁶

Allah menyediakan bumi untuk diinvestasikan dan dikelola sejak Allah menciptakan bumi dalam waktu dua hari.⁷

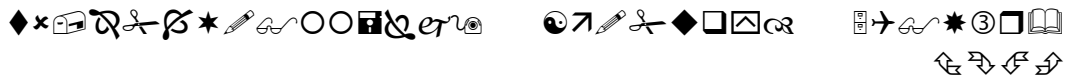


⁴ Amirullah Syarbini, *Muhammad Sebagai Bisniman Ulung*, (Jakarta: PT. Gramedia, 2011),h.2.

⁵ *Ibid.*

⁶ *Ibid.*

⁷ Ali Muhammad Taufiq, *Praktik Manajemen Berbasis Al-Qur'an*, (Jakarta:Gema Insani,2004),h.5.



Artinya : “Dan Dia Menciptakan di bumi itu gunung-gunung yang kokoh di atasnya. Dia memberkahinya dan Dia menentukan padanya kadar makanan-makanan (penghuninya) dalam empat masa. (Penjelasan itu sebagai jawaban) bagi orang-orang yang bertanya.” (QS. Al-Fushshilat : 10)⁸

Dalam ayat di atas tidak dibedakan masalah akidah atau warga negara mereka yang bertanya. Sebagian mereka ada yang semangat dan sebagian yang lain bermalas-malasan sehingga taraf kehidupan mereka pun berbeda-beda. Kemajuan hanya diraih oleh mereka yang bersemangat dan kuat.⁹

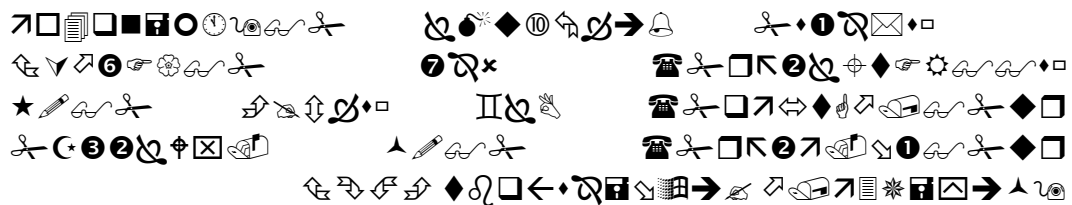
Dalam Islam, bekerja dinilai sebagai kebaikan, dan kemalasan dinilai sebagai kejahatan. Dalam kepustakaan Islam modern, orang bisa menemukan banyak uraian rinci mengenai hal ini. Al-Qur’an mengemukakan kepada nabi dengan mengatakan: “...dan katakanlah (Muhammad kepada umat muslim): bekerjalah.” Nabi juga telah meriwayatkan melarang mengemis kecuali dalam keadaan kelaparan. Ibadah yang paling baik adalah bekerja, dan pada saat yang sama bekerja merupakan hak dan sekaligus kewajiban. Kewajiban masyarakat dan badan yang mewakilinya adalah menyediakan kesempatan-kesempatan kerja kepada para individu. Buruh yang bekerja dengan baik dipuji dan Nabi SAW. diriwayatkan pernah mencium tangan orang yang bekerja itu. Monastisisme dan asketisisme dilarang; Nabi SAW. diriwayatkan pernah bersabda bahwa orang-

⁸ Departemen Agama RI, *Op. cit.*,h. 478.

⁹ Ali Muhammad Taufiq, *Op.cit.*,h.5.

orang yang menyediakan makanan dan keperluan-keperluan lain untuk dirinya (dan keluarganya) lebih baik daripada orang yang menghabiskan waktunya untuk beribadah tanpa mencoba berusaha mendapatkan penghasilan untuk kehidupannya sendiri. Nabi SAW. pernah memohon kepada Allah SWT. untuk melindungi diri agar beliau tidak terjangkit penyakit lemah dan malas.¹⁰

Kewajiban berbisnis atau bekerja bagi ummat Islam tertuang dengan jelas dalam Al-Qu'an¹¹, seperti yang dijelaskan Allah dalam surah Al-Jumu'ah ayat 10.



Artinya : “Apabila shalat telah dilaksanakan, maka bertebaranlah kamu di bumi; carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak agar kamu beruntung.”¹²

Dengan demikian, berbisnis atau bekerja adalah wajib bagi umat Islam. Artinya, jika dilakukan akan bernilai ibadah dan mendapat pahala, bila ditinggalkan akan mendapat dosa. Kita berkerja atau berbisnis hendaknya dilakukan dengan ikhlas semata-mata karena Allah dan merupakan bentuk iman kita terhadapNya.¹³

¹⁰ Mustafa Edwin Nasution, dkk., *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2010), cet. ke-3, h.4-5.

¹¹ Amirullah Syarbini, *Op.cit.*, h.5.

¹² Departemen Agama RI, *op. Cit.*, h.555.

¹³ Amirullah Syarbini, *Op.cit.*, h.6.

Karena itu, segala jenis transaksi dalam bisnis yang dilakukan umat muslim sebaiknya berlandaskan prinsip Ilahiah (*prinsip ketuhanan*). Prinsip ini begitu penting dalam mewarnai perilaku pebisnis. Semua aktivitas manusia termasuk bisnis, tidak hanya berkaitan dengan untung rugi saja, melainkan lebih dari itu, hubungan bisnis dalam Islam adalah manifestasi dari ibadah kepada Allah Swt.¹⁴

Islam sendiri memberi kebebasan kepada umatnya untuk menjadi apa saja atau hidup bagaimana saja sesuai dengan keinginannya. Yang terpenting mereka mampu mempertanggungjawabkannya di hadapan Allah swt. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan malaikat Jibril kepada nabi Muhammad ketika Jibril berkata “wahai manusia, berbuatlah sekehendakmu. Tapi ingat engkau akan mati. Dan setelah kematian yang ada adalah pertanggungjawaban, tidak ada kesempatan untuk melakukan perbaikan”.¹⁵

Kebebasan manusia yang ada tidak serta-merta membuat manusia liar berbuat seperti hewan. Kebebasan manusia yang ada adalah kebebasan dengan tanggung jawab yaitu kebebasan yang didasari oleh *'ilm* (ilmu) dan kesadaran penuh.¹⁶

Dunia bisnis biasanya terkenal kejam dan cenderung kotor, apa pun dilakukan agar menjadi pemenang, sehingga timbul pandangan di masyarakat jika

¹⁴ *Ibid.*

¹⁵ Akhmad Mujahidin, *Buku Ajar Ekonomi Islam II*, (Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum UIN Suska RIAU, 2010),h. 31.

¹⁶ Faisal Badroen, M. Arief Mufraeni, dkk., *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Kencana, 2006), Cet. Ke-1,h.13.

tidak bisa menipu atau bermain kotor pasti akan tersingkir. Dengan kata lain, seorang pebisnis tidak bisa lepas dari perilaku kotor, tipu muslihat dan semacamnya, jika jujur pasti akan tersungkur.¹⁷

Dalam Islam, prinsip utama dalam kehidupan umat manusia adalah Allah Swt. merupakan Zat Yang Maha Esa. Ia adalah satu-satunya Tuhan dan Pencipta seluruh alam semesta, sekaligus Pemilik, Penguasa serta Pemelihara Tunggal hidup dan kehidupan seluruh makhluk yang tiada bandingan dan tandingan, baik di dunia maupun di akhirat. Ia adalah *Subbuhun* dan *Quddusun*, dan berbagai kepincangan lainnya, serta suci dan dalam segala hal.¹⁸

Sebagai tokoh panutan, Muhammad saw., mengajarkan kepada umatnya agar melakukan aktivitas bisnis dalam rangka meraih kesejahteraan bagi kehidupannya. Namun, beliau mengingatkan umatnya agar melakukan bisnis secara benar dan beretika. Sebab dengan benar dan beretika, seseorang akan meraih gelar sebagai “bisnisman sukses dan mulia”. Sukses karena mendapatkan materi berlimpah, dan mulia karena menjadi pribadi yang jujur dan amanah dalam berbisnis.¹⁹

Dalam konteks pembicaraan umum, bisnis (*business*) tidak terlepas dari aktivitas produksi, pembelian, penjualan, maupun pertukaran barang dan jasa yang melibatkan orang atau perusahaan. Aktivitas dalam bisnis umumnya punya tujuan menghasilkan laba untuk kelangsungan hidup serta mengumpulkan cukup

¹⁷ Amirullah Syarbini, *Op. Cit.*,h.6.

¹⁸ Adiwarman Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2006), cet.ke-3,h.3

¹⁹ Amirullah Syarbini, *Op. Cit.*,h. xvi.

dana bagi pelaksanaan kegiatan si pelaku bisnis atau bisnismen (*businessman*) itu sendiri.²⁰

Setiap usaha baik usaha baru maupun usaha yang telah lama berjalan akan selalu berhadapan dengan risiko²¹. Kapan saja risiko akan ada selama masa depan tidak diketahui secara pasti. Karena apabila risiko timbul akibatnya sangat merugikan maka seseorang harus belajar dari hal-hal yang pernah terjadi sebelumnya. Berbagai kejadian yang merugikan sebagai dampak dari timbulnya risiko telah memberikan pelajaran yang sangat berharga kepada manusia.²²

Dalam setiap usaha dagang pasti akan mengalami yang namanya risiko, oleh karena itu maka perlu diadakan atau dicanangkan strategi dalam *manage* risiko. Strategi ini pertama tama bertugas mengidentifikasi risiko-risiko yang dihadapi, sesudah itu mengukur atau menentukan besarnya risiko itu dan kemudian barulah dapat dicarikan jalan untuk menghadapi atau menangani risiko itu.²³

Dengan adanya Strategi dalam *manage* Risiko ini dapat melindungi keefektifan atau kelancaran usaha tersebut, selain itu strategi dalam *manage* risiko ini harus sesuai dengan syariat Islam dan tidak boleh melenceng dari syariat-

²⁰ M. Fuad, Christine H, dkk., *Pengantar Bisnis*, (Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2000), cet. Ke-1, h.1.

²¹ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, (Jakarta:PT.Gramedia, 1995), cet.ke-4, h.1177.

²² Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan dan Manajemenn Usaha Kecil*, (Bandung: Alfabeta, 2010), cet.ke-1, h.31.

²³ Herman Darmawi, *Manajemen Resiko*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), Cet. Ke-9, h.2

syariat Islam karena usaha yang Islami harus memenuhi syariat yang telah ditentukan oleh Islam.²⁴

Pada beberapa desa di Kecamatan Tebo Ilir Kabupaten Tebo Jambi yaitu Desa Ketalo, Desa Sungai Aro, Desa Betung Bedarah Barat, Desa Betung Bedarah Timur, Desa Teluk Rendah Ilir dan Desa Teluk Rendah Ulu terdapat beberapa bangsal-bangsal genteng tradisional yang masih beroperasi hingga saat ini.

Dari beberapa desa yang ada di Kecamatan Tebo Ilir tersebut hanya empat desa yang benar-benar murni menjalankan usaha genteng tradisional dengan hanya memproduksi genteng saja, yaitu Desa Ketalo, Desa Sungai Aro, Desa Teluk Rendah Ilir, dan Desa Teluk Rendah Ulu. Sedangkan untuk bangsal-bangsal yang ada di desa lain sifatnya musiman, ketika banyak permintaan masyarakat untuk genteng maka mereka akan memproduksi genteng dan jika permintaan terhadap batu bata yang sedang banyak maka mereka akan memproduksi batu bata.

Selain sebagai bangsal genteng yang murni memproduksi genteng tradisional empat desa tersebut merupakan desa yang menjadi pelopor dari usaha genteng tradisional di daerah ini dan sekaligus menjadi produsen genteng tradisional terbesar yang ada di daerah setempat yang hingga saat ini masih bertahan dan tetap konsisten dalam menjalankan usahanya.

Genteng-genteng yang dihasilkan oleh bangsal-bangsal tersebut yaitu Genteng Paris, Genteng Paris Garuda dan Genteng Knopi tidak hanya dipakai dan

²⁴ *Ibid.*

dipasarkan di desa setempat saja melainkan sampai ke desa-desa, kecamatan-kecamatan atau kabupaten-kabupaten tetangga dan bahkan sampai ke provinsi tetangga seperti Sumatera Barat dan Riau.

Dari hasil wawancara terhadap salah seorang produsen genteng penulis mendapatkan informasi bahwa diantara ketiga jenis produk genteng yang dihasilkan produk Genteng Paris Garuda yang sangat banyak peminatnya dibandingkan genteng lainnya. Dan kemudian ada beberapa risiko yang dihadapi oleh produsen-produsen genteng yang ada di daerah ini yang sekaligus membuat beberapa produsen genteng lain menutup bangsalnya atau merubah produk yang dihasilkan dari genteng menjadi batu bata.²⁵

Risiko yang dimaksud diantaranya yaitu seperti pada segi pembuatannya, cuaca yang terkadang berubah dengan ekstrim sangat mempengaruhi genteng-genteng yang akan dihasilkan. Ketika cuaca tidak panas maka genteng akan susah kering dengan sempurna sehingga hal ini akan menyebabkan bentuk dan ukuran genteng tidak sesuai lagi dengan pola awal ketika dicetak. Dan masih banyak lagi risiko-risiko lainnya yang biasa mereka hadapi yang tidak jarang membuat beberapa kehidupan bangsal menjadi tidak stabil.²⁶

Berdasarkan pemaparan di atas, penulis tertarik untuk meneliti masalah ini lebih mendalam dan menuangkannya dalam bentuk skripsi dengan judul

²⁵ Mathori, (Pengusaha Bangsal Genteng di Desa Sungai Aro), *Wawancara*, Sungai Aro, 25 April 2012.

²⁶ Mathori, (Pengusaha Bangsal Genteng di Desa Sungai Aro), *Wawancara*, Sungai Aro, 25 April 2012.

“Strategi Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Dalam Memanage Risiko di Kecamatan Tebo Ilir – Jambi Menurut Perspektif Ekonomi Islam.”

B. Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah, maka perlu diadakan pembatasan yang akan diteliti. Penelitian ini difokuskan kepada strategi pengusaha bangsal genteng dalam memanage risiko yang mereka hadapi dalam menjalankan usaha genteng tradisional. Sedangkan untuk lokasi penelitian penulis memfokuskan kepada empat desa yang telah disebutkan yaitu Desa Ketalo, Desa Sungai Aro, Desa Teluk Rendah Ulu, dan Desa Teluk Rendah Ilir yang ada di Kecamatan Tebo Ilir Kabupaten Tebo Provinsi Jambi.

C. Pokok Permasalahan

Berdasarkan pembatasan masalah, maka yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Apa saja risiko yang dihadapi oleh pengusaha bangsal genteng tradisional di Kecamatan Tebo Ilir Jambi.
2. Bagaimana strategi yang dilakukan pengusaha bangsal genteng tradisional di Kecamatan Tebo Ilir Jambi dalam *memanage* risiko tersebut.
3. Bagaimana Tinjauan Ekonomi Islam terhadap manajemen risiko yang digunakan oleh pengusaha bangsal genteng tradisional tersebut.

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Adapun Tujuan Penelitian ini adalah sebagai berikut:
 - a. Untuk mengetahui lebih mendalam apa saja risiko-risiko yang dihadapi Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional di Kecamatan Tebo Ilir Jambi dalam menjalankan usahanya.
 - b. Untuk mengetahui bagaimana strategi yang dilakukan oleh pengusaha bangsal genteng tradisional di Kecamatan Tebo Ilir Jambi dalam memanager risiko tersebut.
 - c. Untuk mengetahui bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap strategi yang digunakan oleh pengusaha bangsal genteng tradisional tersebut.
2. Kegunaan Penelitian ini adalah:
 - a. Sebagai persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam pada Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum Jurusan Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
 - b. Sebagai sumbangan pemikiran dalam menambah khazanah ilmu pengetahuan dan diharapkan bisa menambah literatur skripsi di perpustakaan UIN SUSKA RIAU
 - c. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan untuk penelitian selanjutnya.

E. Metode Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan yang berlokasi di Kecamatan Tebo Ilir Kabupaten Tebo Provinsi Jambi yaitu pada Desa Ketalo, Desa Sungai Aro, Desa Teluk Rendah Ilir, dan Desa Teluk Rendah Ulu.

Alasan memilih lokasi ini adalah:

- a. Karena desa tersebut merupakan desa pertama yang menghasilkan genteng di daerah tersebut dan yang masih konsisten dalam menjalankan usahanya.
- b. Karena bangsal genteng yang ada di desa tersebut daerah pemasarannya tidak hanya di dalam kota melainkan sudah sampai luar kota.

2. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dari penelitian ini adalah para pengusaha bangsal genteng tradisional yang ada di Desa Ketalo, Desa Sungai Aro, Desa Teluk Rendah Ilir, dan Desa Teluk Rendah Ulu. Sedangkan objek penelitian adalah bagaimana strategi pengusaha bangsal genteng tradisional dalam memanage risiko.

3. Populasi dan Sampel

Populasi dari penelitian ini adalah Pengusaha dan Karyawan Bangsal Genteng Tradisional yang ada di Kecamatan Tebo Ilir yang berjumlah 10 orang (bangsal), dengan rincian Desa Ketalo terdapat 2 orang pengusaha (bangsal), Desa Sungai Aro terdapat 1 orang pengusaha (bangsal), Desa Betung Berdarah Barat terdapat 1 orang pengusaha (bangsal), Desa Dusun Tuo Ilir terdapat 2 orang pengusaha (bangsal), Desa Kunangan terdapat 2 orang pengusaha

(bangsal), Desa Teluk Rendah Ilir terdapat 1 orang (bangsal), dan Desa Teluk Rendah Ulu terdapat 1 orang (bangsal).

Sedangkan untuk sampel dari penelitian ini peneliti mengambil dari Desa Ketalo, Desa Sungai Aro, Desa Teluk Rendah Ilir dan Desa Teluk Rendah Ulu dengan jumlah 5 orang pengusaha (bangsal) menjadi sampel dari penelitian ini dengan menggunakan teknik purposif sampling. Hal ini karena desa tersebut merupakan desa yang memiliki pengusaha bangsal genteng tradisional yang permanen yang hanya memproduksi genteng tradisional.

4. Sumber Data

Sumber data penelitian ini dikelompokkan dalam dua kelompok, yaitu:

a. Data Primer

Data primer diperoleh dari hasil wawancara dengan para pemilik utama usaha bangsal genteng tradisional yang ada di Kecamatan Tebo Ilir Jambi

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data pelengkap (tambahan) yang diperoleh dari hasil wawancara dengan pihak-pihak yang berkaitan dengan masalah ini dan dapat diperoleh dari perpustakaan dengan cara mengkaji kitab-kitab yang ada kaitannya dengan masalah ini.

5. Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini termasuk salah satu penelitian lapangan, dimana data yang dipaparkan diperoleh dari hasil wawancara dengan pemilik usaha sebagai data primer. Sementara data yang berasal dari hasil wawancara dengan pihak

yang terkait dengan masalah ini seperti dengan karyawan bangsal genteng dan yang berasal dari kepustakaan dijadikan sebagai data sekunder dan data dokumentasi lainnya. Dalam memperoleh data dilapangan digunakan dengan cara:

- a. Observasi, yaitu penulis langsung terjun ke lapangan untuk melihat dan memperhatikan serta mengumpulkan informasi mengenai hal-hal yang berkaitan dengan penelitian ini.
- b. Wawancara, penulis mengajukan beberapa pertanyaan yang berhubungan dengan pokok permasalahan yang dibahas pada para pemilik bangsal dan para karyawan bangsal tersebut.

6. Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif analisis, yaitu mengumpulkan data-data yang telah ada, kemudian data-data tersebut dikelompokkan ke dalam kategori-kategori berdasarkan persamaan jenis data tersebut, dengan tujuan dapat menggambarkan permasalahan yang akan diteliti, kemudian dianalisa dengan menggunakan pendapat atau teori para ahli yang relevan.

7. Metode Penulisan

- a. Metode Induktif adalah dengan mengumpulkan data-data yang berhubungan dengan yang diteliti dengan menggunakan data khusus, kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan secara umum.

- b. Metode Deduktif adalah dengan mengumpulkan persoalan secara umum, kemudian diuraikan dan diambil kesimpulan kepada hal-hal yang bersifat khusus.
- c. Metode Deskriptif analitis adalah suatu uraian penulisan yang diperoleh, kemudian dianalisis.

F. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan uraian dalam penulisan ini, maka penulis menyusun sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan

Merupakan bab pendahuluan yang berisikan uraian tentang latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Pada bab ini berisikan uraian singkat tentang gambaran umum lokasi penelitian serta tentang sejarah singkat tentang berdirinya usaha genteng tradisional tersebut.

BAB III Tinjauan Umum Tentang Manajemen Risiko

Pada bab ini penulis memaparkan tinjauan umum tentang manajemen risiko di antaranya yaitu konsep risiko, pengertian risiko, macam-macam risiko, pengertian manajemen risiko, fungsi manajemen risiko, dan pengendalian risiko.

BAB IV Strategi Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional di Kecamatan Tebo Ilir Jambi Dalam Memanage Risiko Menurut Perspektif Ekonomi Islam

Pada bab ini penulis akan mengemukakan tentang strategi pengusaha bangsal genteng tradisional di kecamatan Tebo Ilir dan tinjauannya menurut Ekonomi Islam

BAB V Kesimpulan dan Saran

Pada bab ini penulis memberikan kesimpulan dari hasil penelitian dan selanjutnya memberikan saran-saran yang ditujukan untuk perbaikan-perbaikan kondisi penulisan yang akan datang.

BAB II

GAMBARAN UMUM KECAMATAN TEBO ILIR

A. Letak Geografis dan Luas Wilayah

Secara geografis, Kecamatan Tebo Ilir terletak antara $1,12^0 - 1,35^0$ Lintang Selatan dan $102,32^0 - 102,37^0$ Bujur Timur dengan sebagian wilayah yang pada umumnya merupakan dataran rendah yang berbukit-bukit dengan luas wilayah $1.004,1 \text{ Km}^2$ dengan ketinggian antara 10 – 60 M dari permukaan laut.²⁷

Berdasarkan Topografi yang ada, bagian Timur Kecamatan Tebo Ilir ini pada umumnya merupakan daerah rawa-rawa. Sedangkan pada bagian wilayah Barat pada umumnya merupakan daerah tanah dataran (lahan kering) dengan topografi bervariasi dari datar, bergelombang, dan berbukit-bukit.²⁸

Pada Kecamatan Tebo Ilir ini terdapat sebuah sungai yang membentang sepanjang 800 Km yaitu Sungai Batanghari yang dinobatkan sebagai sungai terpanjang di pulau Sumatera.

Sungai Batanghari ini sebenarnya sangat potensial untuk dijadikan sebagai lokasi “*river cruise*” atau “Pesiar Sungai” karena pada beberapa lokasi bisa dijadikan tempat untuk melihat “*Sunset*” sambil naik pesiar. Akan tetapi hal tersebut belum bisa terwujud karena belum adanya seorang pengelola yang mantap.

²⁷*Kantor Camat Tebo Ilir*

²⁸*Ibid.*

Sungai Batanghari ini pada waktu tertentu biasanya akan mengalami banjir besar yang disebabkan luapan yang belum dapat dikendalikan sepenuhnya. Apalagi sebagian aliran sungai tersebut ada yang berada di tepi jalan dan perkampungan yang lumayan padat penduduknya.

Ditinjau dari segi iklim, sebagaimana wilayah timur pulau Sumatera lainnya, Kecamatan Tebo Ilir pada umumnya ada dua musim yang bergantian yaitu, Musim Hujan, biasanya terjadi sekitar Bulan Oktober sampai Bulan April dan Musim Kemarau, biasanya terjadi sekitar Bulan Mei sampai Bulan September yang terkadang mengalami pergeseran untuk beberapa bulan.

Curah hujan terbanyak 116-154 hari per tahun dengan suhu maksimum mencapai 32⁰ C dan suhu minimum mencapai 24⁰ C. Suhu rata-rata maksimum terjadi pada bulan April yaitu 32⁰ C dan suhu rata-rata minimum terjadi pada bulan September yaitu 22⁰ C.²⁹

Kemudian untuk kelembapan udara tertingginya yaitu 90% dan kelembapan udara terendah 5 % dengan kelembapan rata-rata tertinggi pada bulan Desember sebesar 86,1% dan terendah pada bulan November sebesar 75,5%.³⁰

Sinar matahari rata-rata maksimum berada pada bulan Juni sebesar 61,17% dan rata-rata minimum berada pada bulan Oktober sebesar 41,17% dan kecepatan angin rata-ratanya 14 Km/Jam.³¹

²⁹ *Ibid.*

³⁰ *Ibid.*

³¹ *Ibid.*

Kemudian jika ditinjau dari posisi wilayah, Kecamatan Tebo Iilir ini berbatasan langsung dengan empat Kecamatan dan dua Kabupaten, yaitu :

- Sebelah Utara : Kecamatan Tengah Iilir dan Kabupaten Tanjung Jabung Barat.
- Sebelah Selatan : Kecamatan Muara Tabir.
- Sebelah Barat : Kecamatan Tengah Iilir.
- Sebelah Timur : Kabupaten Batanghari.³²

Kecamatan Tebo Iilir terbagi menjadi sepuluh desa dan satu kelurahan yang rinciannya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

³² *Ibid.*

Tabel I
Desa/Kelurahan di Kecamatan Tebo Ilir
Menurut Status dan Jarak Ke Ibu Kota Kecamatan

No	Desa / Kelurahan	Status		Jarak (Km)	Luas (Km ²)
		Desa	Kelurahan		
1	Tuo Ilir	V	-	30	12,5
2	Teluk Rendah Pasar	V	-	25	48
3	Teluk Rendah Iir	V	-	25	15,5
4	Teluk Rendah Ulu	V	-	25	80
5	Muaro Ketalo	V	-	6	58,3
6	Sungai Bengkal	-	V	0	400,8
7	Betung Bedarah Barat	V	-	14	39,1
8	Betung Bedarah Timur	V	-	13	38,4
9	Sungai Aro	V	-	6	68,4
10	Kunangan	V	-	13	172,1
11	Sungai Bengkal Barat	V	-	1	71

Sumber : *Kantor Camat Tebo Ilir*

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa Desa Sungai Bengkal merupakan desa yang terluas di antara desa-desa yang ada yaitu 400,8 Km² sekaligus dijadikan sebagai Ibu Kota Kecamatan dan Desa Tuo Ilir merupakan desa yang memiliki luas wilayah terkecil yaitu hanya seluas 12,5 Km² dan terjauh dari Ibu Kota Kecamatan yaitu sejauh 30 Km.

B. Keadaan Penduduk Kecamatan Tebo Ilir

Sebagai ibu kota kecamatan, Sungai Bengkal merupakan pusat dari berbagai kegiatan yang dilakukan masyarakat, diantaranya sebagai pusat pemerintahan, pendidikan, perdagangan, sampai pada pelayanan jasa-jasa.

Penduduk merupakan faktor penggerak pembangunan, terutama dalam pengelolaan sumber daya alam dan menggerakkan tujuan pembangunan. Jumlah penduduk yang banyak dan tingkat perkembangan yang tinggi merupakan tantangan dan harapan bagi kita. Harapan itu adalah apabila jumlah penduduk yang sangat besar bila dibina dan dikerahkan sebagai tenaga yang efektif maka hal demikian merupakan modal pembangunan yang sangat besar dan sangat menguntungkan bagi usaha-usaha pembangunan disegala bidang. Namun yang merupakan tantangan atau faktor penghambat adalah jika penduduk tidak mempunyai pekerjaan atau golongan penduduk yang bekerja tapi tingkat produktifitasnya rendah.

Berdasarkan catatan Kantor Kecamatan Tebo Ilir, jumlah penduduk terakhir (Bulan November 2012) Sebanyak 25.709 jiwa, yang terdiri dari laki-laki berjumlah 13.074 Jiwa atau 50.85% dan perempuan berjumlah 12.635 Jiwa atau 49.15% dengan Jumlah kepala keluarga 5.143 KK dengan rincian seperti yang terlampir pada tabel berikut :

Tabel II
Jumlah Penduduk dan Rumah Tangga di Kecamatan Tebo Idir

No	Desa / Kelurahan	Penduduk (Jiwa)	Rumah Tangga	Persentase
1	Tuo Idir	3.232	618	12,57 %
2	Teluk Rendah Pasar	1.887	360	7,34 %
3	Teluk Rendah Iir	1.812	465	7,05 %
4	Teluk Rendah Ulu	1.931	384	7,51 %
5	Muaro Ketalo	1.944	461	7,56 %
6	Sungai Bengkal	6.000	1.025	23,34 %
7	Betung Bedarah Barat	1.941	344	7,55 %
8	Betung Bedarah Timur	2.993	578	11,64 %
9	Sungai Aro	1.758	348	6,84 %
10	Kunungan	954	286	3,71 %
11	Sungai Bengkal Barat	1.257	274	4,89 %
Jumlah		25.709	5.143	100 %

Sumber : Kantor Camat Tebo Idir

Tabel III
Jumlah Penduduk Menurut Usia di Kecamatan Tebo Ilir

No	Usia (Tahun)	Jumlah (Jiwa)	Persentase
1	0 - 5	1.229	4,78 %
2	6 - 15	2.751	10,70 %
3	16 - 25	4.748	18,47 %
4	26 - 55	11.690	45,47 %
5	56 – Ke atas	5.291	20,58 %
Jumlah		25.709	100 %

Sumber : *Kantor Camat Tebo Ilir*

Dari Tabel II di atas dapat diketahui bahwa Sungai Bengkal merupakan wilayah Tebo Ilir yang memiliki penduduk terbanyak dibandingkan dengan desa lainnya, yaitu sekitar 6.000 Jiwa atau sekitar 23,34 % dari total penduduk di Kecamatan Tebo Ilir. Sedangkan Kunangan merupakan desa yang memiliki jumlah penduduk tersedikit dibandingkan desa lainnya, yaitu sekitar 954 Jiwa atau sekitar 3,71 % dari jumlah penduduk di Kecamatan Tebo Ilir.

Selain itu dapat pula diketahui bahwa desa yang memiliki jumlah KK terbanyak adalah Desa Sungai Bengkal yaitu berjumlah 1.025 KK dan Desa yang memiliki jumlah KK yang paling sedikit adalah Desa Sungai Bengkal Barat yaitu berjumlah 274 KK.

Kemudian dari Tabel III dapat diketahui bahwa Kecamatan Tebo Ilir memiliki jumlah penduduk dalam usia produktif yang cukup besar, yaitu sekitar 84,52 % dari jumlah penduduk yang ada atau sekitar 21.729 Jiwa dengan rentang

usia dari 16 – 56 tahun ke atas. Kelompok penduduk ini merupakan potensi yang sangat bagus yang dapat digerakkan dalam pelaksanaan pembangunan.

Seiring dengan terus bertambahnya jumlah penduduk, maka untuk memenuhi kebutuhan hidup bagi diri sendiri maupun keluarga, seseorang memerlukan lapangan usaha sebagai mata pencaharian, dimana besar kecilnya penghasilan yang diperoleh tidak jarang dipengaruhi oleh lapangan usaha yang ada.

Tabel IV

Mata Pencaharian Penduduk di Kecamatan Tebo Ilir

No	Mata Pencaharian	Jumlah	Persentase
1	Petani	22.578	87.82%
2	Nelayan	1.656	6.44%
3	Industri Rumah Tangga	247	0.96%
4	Pedagang	977	3.80%
5	Pensiunan	110	0.43%
6	Pegawai Negeri Sipil	141	0.55%
Jumlah		25.709	100%

Sumber : *Kantor Camat Tebo Ilir*

Pola usaha dan kegiatan ekonomi tidak sama pada setiap daerah. Di daerah pedesaan usaha dan kegiatan masyarakat umumnya tertuju pada sektor pertanian. Sesuai dengan kondisi geografis di Kecamatan Tebo Ilir, sebagian besar penduduk atau masyarakat tergantung dari hasil pertanian, perikanan, perindustrian, dan perdagangan. Untuk penghasilan utamanya penduduk atau masyarakat Kecamatan Tebo Ilir bergantung pada hasil pertanian. Hal tersebut dapat dilihat pada Tabel IV di atas.

Tabel V

Tingkat Pendidikan Penduduk di Kecamatan Tebo Ilir

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Persentase
1	Tidak Tamat SD	802	3,12 %
2	Tamat SD/MI	17.507	68,10 %
3	Tamat SLTP	5.876	22,85 %
4	Tamat SLTA	1.205	4,69 %
5	Tamat Diploma/D3	163	0,63 %
6	Tamat Perguruan Tinggi/ S1 dan S2	156	0,61%
Jumlah		25.709	100%

Sumber : Kantor Camat Tebo Ilir

Tingkat pendidikan memegang peranan penting dalam keberhasilan pembangunan ekonomi masyarakat, apalagi dalam masa pembangunan sekarang ini menuju ke arah pengembangan sumber daya manusia yang aktif dan terampil hingga menjadi tenaga kerja yang mempunyai skil atau paling tidak dapat membaca dan menulis. Tingkat pendidikan di Kecamatan Tebo Ilir dapat dilihat pada Tabel V di atas.

Dari data tersebut dapat dilihat bahwa terdapat penduduk yang tidak tamat sekolah dasar berjumlah 802 orang atau 3,12 %, tamat SD atau sederajat berjumlah 17.507 orang atau 68,10 %, selanjutnya tamatan SLTP atau sederajat berjumlah 5.876 orang atau 22,85 %, tamatan SLTA berjumlah 1.205 orang atau 4,69 %, tamatan Diploma sebanyak 163 orang atau 0,63 % serta tamatan sarjana berjumlah 156 orang atau 0,61 %.

BAB III

TINJAUAN UMUM TENTANG MANAJEMEN RISIKO

A. Konsep Risiko

Kata risiko banyak dipergunakan dalam berbagai pengertian dan sudah biasa dipakai dalam percakapan sehari-hari oleh kebanyakan orang.³³ Salah satu contohnya ketika ada seseorang yang mengatakan, “Jangan membuang puntung rokok sembarangan”, secara langsung orang akan mengetahui apa maksudnya.

Untuk menganalisis risiko, sebelumnya perlu kita ketahui kedudukan risiko diantara hazard, dan peril. Karena pada umumnya orang sering mempersamakan pengertian risiko, hazard, dan peril. Memang ketiga istilah tersebut erat sekali kaitannya satu dengan yang lain. Akan tetapi ketiganya berbeda, oleh karena itu untuk maksud-maksud kajian istilah-istilah tersebut harus dibedakan dengan tegas.³⁴

Berikut penjelasan singkat mengenai risiko, hazar, dan peril tersebut.

- *Peril* adalah suatu peristiwa yang dapat menimbulkan suatu kerugian.³⁵
- *Hazard* adalah keadaan dan kondisi yang dapat memperbesar kemungkinan terjadinya suatu peril.³⁶

³³ Herman Darmawi, *Op.cit*,h.17.

³⁴ *Ibid.*

³⁵ *Ibid.*

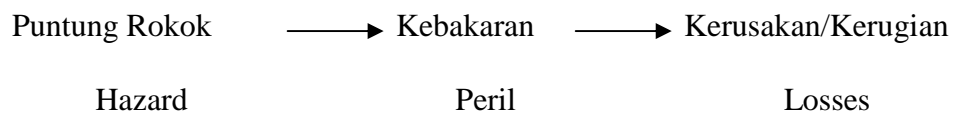
³⁶ *Ibid.*

➤ *Risiko* adalah ketidakpastian yang merupakan dasar dari kemungkinan terhadap apa yang akan terjadi dalam kenyataan nanti.³⁷

Peril dapat didefinisikan sebagai penyebab langsung kerugian. Sedangkan hazard (bahaya) adalah suatu keadaan yang dapat memperbesar kemungkinan terjadinya suatu peril (bencana) atau *chance of loss* (kesempatan terjadinya kerugian) dari suatu bencana tertentu.³⁸

- a) Peril (bencana) adalah suatu keadaan / peristiwa yang dapat menimbulkan kerugian, seperti: kebakaran, banjir, gempa, kecelakaan, peledakan, pencurian, penyakit dan sebagainya.
- b) Losses (kerusakan) adalah kerugian yang diderita akibat dari kejadian yang tidak diharapkan tapi ternyata terjadi.³⁹

Hubungan antara hazard, peril dan losses dapat dikemukakan sebagai berikut:



Pengertian risiko sudah biasa dipakai dalam kehidupan sehari-hari, yang umumnya secara intuitif sudah memahami apa yang dimaksud. Namun pengertian risiko secara ilmiah sampai saat ini masih tetap beragam, yaitu antara lain:

³⁷ *Ibid.*

³⁸ *Ibid.*

³⁹ Husein Umar, *Manajemen Risiko Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Umum, 1998), cet ke-1, h. 6.

H. Abbas Salim di dalam bukunya “*Asuransi dan Manajemen Risiko*” mengatakan bahwa risiko adalah ketidakpastian atau uncertainly yang mungkin melahirkan kerugian.⁴⁰

Tariqullah Khan dan Habib Ahmed mengatakan bahwa risiko adalah perubahan atau perbedaan hasil yang tidak diharapkan.⁴¹

Ferry N. Idroes mengatakan bahwa risiko adalah ancaman atau kemungkinan suatu tindakan atau kejadian yang menimbulkan dampak yang berlawanan dengan tujuan yang ingin dicapai.⁴²

Tampak bahwa risiko merupakan hal yang tidak akan pernah dapat dihindari pada suatu kegiatan atau aktivitas yang dilakukan manusia karena dalam setiap kegiatan pasti ada berbagai ketidakpastian (*uncertainty*). Nah, faktor ketidakpastian inilah yang akhirnya menimbulkan risiko pada suatu kegiatan.⁴³

B. Kategori Risiko

Risiko adalah buah dari ketidakpastian. Dalam hal ini terdapat faktor-faktor ketidakpastian yang dapat menghasilkan berbagai macam risiko. Itulah sebabnya risiko dapat dikategorikan menjadi :

⁴⁰H. Abbas Salim, *Asuransi dan Manajemen Risiko*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1998), cet ke-1,h.75

⁴¹Tariqullah Khan dan Habib Ahmed, *Manajemen Risiko Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta : Bumi Aksara, 2008), cet. ke-1,h.9.

⁴²Ferry N. Idroes, *Manajemen Risiko Perbankan*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2008), cet. ke-1,h.4.

⁴³Tony Pramana, *Manajemen Risiko Bisnis*, (tt: Sinar Ilmu Publishing, 2011), cet. ke-1,h.13.

1. Risiko Berdasarkan Sifat

a) **Risiko Spekulatif (*Speculative Risk*)**. Ini adalah risiko yang memang sengaja diadakan agar di lain pihak dapat diharapkan hal-hal yang menguntungkan. Contoh risiko spekulatif antara lain risiko yang disebabkan dalam hutang-piutang, membangun proyek, perjudian, dan lain-lain.

b) **Risiko Murni (*Pure Risk*)**. Ini adalah risiko yang tidak disengaja, yang jika terjadi dapat menimbulkan kerugian secara tiba-tiba. Contoh risiko murni antara lain risiko kebakaran, perampokan, dan lain-lain.

2. Risiko Berdasarkan Kemungkinan untuk Dialihkan

a) **Risiko yang Dapat Dialihkan**. Ini adalah risiko yang dapat dipertanggungjawabkan sebagai obyek yang terkena risiko kepada perusahaan asuransi dengan membayar sejumlah premi.

b) **Risiko yang Tidak Dapat Dialihkan**. Ini adalah semua risiko yang termasuk dalam risiko spekulatif yang tidak dapat dipertanggungjawabkan pada perusahaan asuransi.

3. Risiko Berdasarkan Muasal Kemunculannya

a) **Risiko Internal**. Ini adalah risiko yang berasal dari dalam perusahaan itu sendiri. Misalnya risiko kerusakan peralatan kerja pada proyek karena kesalahan operasi, risiko kecelakaan kerja, dan sebagainya.

b) **Risiko Eksternal**. Ini adalah risiko yang berasal dari luar perusahaan atau lingkungan luar perusahaan. Misalnya risiko pencurian, penipuan, perubahan politik, dan sebagainya.⁴⁴

⁴⁴ *Ibid.*

Selain risiko-risiko di atas, Ferdinan Silalahi di dalam bukunya “Manajemen Risiko dan Asuransi” mengatakan ada beberapa aspek risiko yang juga perlu diperhatikan oleh seorang pelaku bisnis⁴⁵, yaitu sebagai berikut:

1. Aspek Sumber Daya Manusia

Aspek SDM menjadi aspek pertama yang harus diperhatikan oleh pebisnis dalam *manage* risiko dalam bisnisnya, karena yang menggerakkan roda perekonomian dan bisnis termasuk dalam hal pemanfaatan sumber daya yang ada bergantung pada sumber daya manusia yang ada.

2. Aspek Keuangan

Aspek keuangan ini menjadi aspek kedua dalam manajemen risiko karena di dalam sebuah perusahaan atau kegiatan bisnis, aspek keuangan ini memiliki risiko yang tinggi, seperti halnya biaya produksi yang berlebih, biaya perusahaan, utang perusahaan atau pinjaman yang berlebih.

3. Aspek Pemasaran

Aspek selanjutnya yang perlu diperhatikan adalah aspek pemasaran. Masalah-masalah yang timbul pada bagian pemasaran dapat mengakibatkan turunnya tingkat penjualan serta rusaknya citra sebuah perusahaan. Ada beberapa tanda-tanda kegalalan dalam bidang pemasaran, yaitu *Sales* yang menurun, *market share* yang mengecil, serta kurangnya distribusi barang.

Kegagalan pada bidang pemasaran tersebut biasanya tidak lepas dari permasalahan-permasalahan yang ada, seperti adanya kebijakan baru dari pemerintah, perubahan permintaan pasar, perang harga, pemalsuan, performance

⁴⁵ Titik Widayanti, *Antisipasi Risiko*, tiwi-audiovage.blogspot.com/2010/11/antisipasi-risiko.html, diakses pada tanggal 2 Mei 2013.

produk yang rendah, promosi yang kurang baik, kegagalan dalam mengembangkan produk baru, serta masalah distribusi.

4. Aspek Produksi/Operasi

Aspek terakhir yang harus diperhatikan yaitu aspek produksi atau operasi perusahaan. Di dalam aspek produksi atau operasi ini ada beberapa permasalahan yang harus diantisipasi, yaitu:

- a) Masalah Pemasok, risiko akan terjadi apabila perusahaan menggunakan pemasok yang ternyata tidak memenuhi komitmen yang sudah mereka buat, seperti dalam terlambatnya dalam proses pengiriman pasokan bahan baku produksi.
- b) Kerusakan Kualitas Produk, risiko karena penarikan kembali barang-barang yang ditawarkan di pasar disebabkan oleh dua hal, yaitu karena kualitas dan kuantitas barang yang tidak sesuai dan karena produk yang ditawarkan di pasaran tersebut tidak aman untuk dikonsumsi oleh masyarakat.
- c) Berkurangnya Daya Saing, risiko berkurangnya daya saing terhadap produk sejenis di pasaran biasanya disebabkan karena desain atau teknologi yang digunakan sudah tertinggal dengan produk-produk dari perusahaan pesaing.

C. Mengelola Risiko

Dalam beraktivitas, yang namanya risiko pasti terjadi dan sulit untuk dihindari sehingga bagi sebuah lembaga bisnis sangat penting untuk memikirkan bagaimana mengelola atau *me-manage* risiko tersebut. Pada dasarnya risiko itu sendiri dapat dikelola dengan empat cara, yaitu:

1. Memperkecil risiko.

Keputusan untuk memperkecil risiko adalah dengan cara tidak memperbesar setiap keputusan yang mengandung risiko tinggi tapi membatasi bahkan meminimalisasinya agar risiko tersebut tidak bertambah besar di luar dari control pihak manajemen perusahaan. Karena mengambil keputusan di luar dari pemahaman manajemen perusahaan maka itu sama artinya dengan melakukan keputusan yang bersifat spekulasi.

2. Mengalihkan risiko.

Keputusan mengalihkan risiko adalah dengan cara risiko yang kita terima tersebut kita alihkan ke tempat lain sebagian, seperti dengan keputusan mengasuransikan bisnis guna menghindari terjadinya risiko yang sifatnya tidak diketahui kapan waktunya.

3. Mengontrol risiko.

Keputusan mengontrol risiko adalah dengan cara melakukan kebijakan antisipasi terhadap timbulnya risiko sebelum risiko itu terjadi. Kebijakan seperti ini biasanya dilakukan dengan memasang alat pengaman atau pihak penjaga keamanan pada tempat-tempat yang dianggap vital. Seperti memasang alarm pengaman pada mobil, alat kebakaran pada rumah dan menempatkan satpam pada siang atau malam hari.

4. Pendanaan risiko.

Keputusan pendanaan risiko adalah menyangkut penyediaan sejumlah dana sebagai cadangan guna mengantisipasi timbulnya risiko di kemudian hari seperti perubahan nilai tukar dolar terhadap mata uang domestik di pasaran.⁴⁶

D. Pengertian Manajemen Risiko Islam

Manajemen risiko didefinisi sebagai suatu metode logis dan sistemik dalam identifikasi, kuantifikasi, menentukan sikap, menetapkan solusi, serta melakukan monitor dan pelaporan risiko yang berlangsung pada setiap aktifitas atau proses.⁴⁷

Kemudian Irham Fahmi di dalam bukunya “*Manajemen Risiko Teori, Kasus, dan Solusi*” mengatakan bahwa manajemen risiko adalah suatu bidang ilmu yang membahas tentang bagaimana suatu organisasi menerapkan ukuran dalam memetakan berbagai permasalahan yang ada dengan menempatkan berbagai pendekatan manajemen secara komprehensif dan sistematis.⁴⁸

Berdasarkan definisi-definisi yang dijelaskan mengenai manajemen dan risiko diatas, penulis berkesimpulan bahwa manajemen risiko islam adalah suatu usaha untuk mencapai tujuan perusahaan/bisnis dengan melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam penanggulangan risiko yang sesuai dengan ajaran Islam.

Perbedaan yang mendasar antara manajemen risiko yang Islami dengan manajemen risiko konvensional yaitu bahwa manajemen risiko Islam lebih

⁴⁶ Irham Fahmi, *Manajemen Risiko Teori, Kasus, dan Solusi*, (Bandung : Alfabeta, 2010), Cet. ke-1, h. 6-7.

⁴⁷ Ferry N. Idroes, *op.cit.*, h.5

⁴⁸ Irham Fahmi, *op.cit.*, h.2-3.

memperhatikan ruhaniah halal dan haram yang merupakan landasan utama dalam setiap perencanaan, pelaksanaan dan semua kegiatan yang dilakukan untuk mencapai tujuan perusahaan/bisnis serta tidak menyimpang dengan ajaran agama Islam.

Sedangkan manajemen risiko konvensional tidak demikian adanya dalam semua kegiatan yang dilakukan untuk mencapai tujuan perusahaan/bisnis. Dari karakter yang dimiliki manajemen risiko konvensional sudah bisa dipastikan pelaku yang terkait dengan pelaksanaan program manajemen risiko perusahaan/usaha dagang ini akan melakukan segala macam cara yang mungkin dilarang agama.

Penanganan risiko ini pernah dilakukan oleh Nabi Yusuf ketika Mesir dilanda krisis pangan seperti yang dijelaskan dalam firmanNya:



Artinya: “Yusuf berkata: “Supaya kamu bertanam tujuh tahun (lamanya) sebagaimana biasa; Maka apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan dibulirnya kecuali sedikit untuk kamu makan”.(QS.Yusuf :47)⁴⁹

“Yusuf berkata: “Supaya kamu bertanam tujuh tahun (lamanya)”. Tujuh tahun lamanya tanahmu akan subur, hujanpun cukup, atau banjir sungai nil akan melimpah. Tetapi sungguhpun demikian, kesuburan tanah itupun hanya akan dapat memberi hasil yang berlimpah-limpah apabila dikerjakan dengan daa-aban; kerja keras membanting tulang. “Maka apa yang kamu tuai hendaklah kamu

⁴⁹Departemen Agama RI, *Op.Cit.*,h.47.

*biarkan dibulirnya kecuali sedikit untuk kamu makan”, ambil sekedar saja yang akan kamu makan lalu sisanya simpan dengan baik-baik.*⁵⁰

E. Sasaran dan Tujuan Manajemen Risiko Islam

Di dalam menjalankan kegiatannya, suatu perusahaan tidak bisa melepaskan diri dengan apa yang dinamakan risiko. Risiko bisnis dapat menyebabkan kinerja perusahaan menjadi rendah. Risiko tersebut bisa saja timbul dari dalam perusahaan maupun karena pengaruh dari luar perusahaan. Bahkan tidak jarang ada beberapa perusahaan yang terpaksa harus gulung tikar karena adanya risiko tersebut.

Tidak ada satupun bisnis yang luput dari risiko kerugian dalam perjalanannya. Jadi, jika pebisnis ingin mencari bisnis yang tidak memiliki risiko, maka jawabnya adalah nihil. Setiap bisnis pasti memiliki risiko, yang berbeda adalah kadar tinggi rendahnya risiko tergantung bidang yang dipilih. Namun pada dasarnya tersedia ilmu yang dapat dipergunakan pebisnis untuk mengelola risiko sehingga dapat dikendalikan sesuai harapan. Ilmu tersebut adalah manajemen risiko.⁵¹

Hubungan antara risiko dan hasil secara alami berkorelasi secara linier negatif. Semakin tinggi hasil yang diharapkan, dibutuhkan risiko yang semakin besar untuk dihadapi. Untuk itu, diperlukan upaya yang serius agar hubungan

⁵⁰Hamka, *Tafsir al-Azhar*, (Jakarta: Panji Masyarakat, 1991), cet ke-1, h. 266,

⁵¹Tony Pramana, *op.cit.*, h.51.

tersebut menjadi kebalikannya, yaitu aktivitas yang meningkatkan hasil pada saat risiko menurun.⁵²

Dari penjelasan di atas bisa disimpulkan bahwa tujuan dari manajemen risiko tersebut antara lain sebagai upaya untuk membentengi sebuah perusahaan dari berbagai ancaman yang bisa menyebabkan kebangkrutan, menaikkan keuntungan perusahaan, dan menekan biaya produksi.

Sedangkan sasaran dari manajemen risiko tersebut sebagai berikut:

- a. Menghindari risiko, mengandung pengertian suatu kegiatan dimana dilaksanakan dengan hati-hati dan dengan segenap kemampuan yang ada atau seoptimal mungkin.
- b. Mencegah risiko, yaitu mengusahakan supaya tidak terjadi suatu keadaan yang tidak diharapkan. Dalam hal ini membuat suatu keadaan dimana kehadirannya dapat menghambat terjadinya risiko.
- c. Menahan risiko, yaitu menciptakan keadaan tetap pada kedudukannya meskipun mengalami berbagai hal dan bertujuan supaya tidak memperburuk keadaan.
- d. Memindahkan risiko, merupakan langkah-langkah yang ditujukan untuk menyiapkan penggantian kerugian bila ternyata risiko tersebut benar-benar terjadi.⁵³

Hal seperti ini sejalan dengan apa yang diajarkan Islam kepada umatnya, yaitu untuk menghindari terjadinya pemborosan dan sikap berserah diri akan

⁵² Ferry N. Idroes, *op.cit.*,h.5

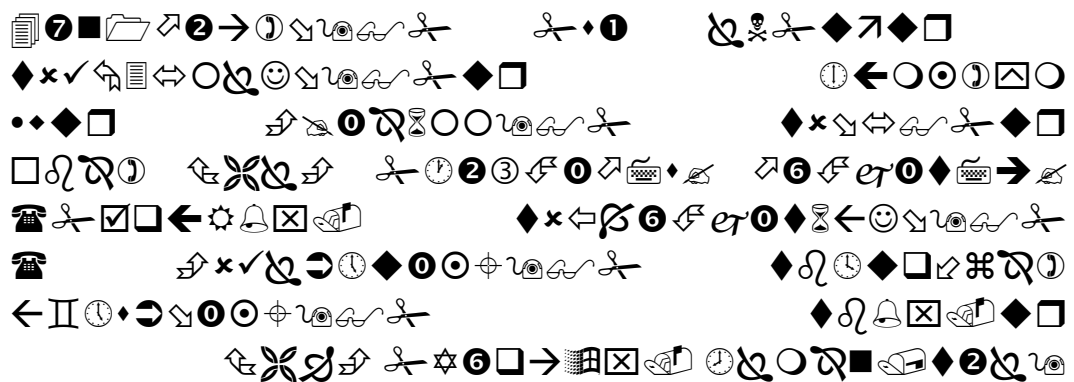
⁵³ Tarsis Tarmudji, *Manajemen Risiko Dunia Usaha*, (Yogyakarta : Liberty Yogyakarta, 1996), cet.ke-1,h.87.

keadaan yang ada tanpa berusaha terlebih dahulu. Seperti yang dijelaskan dalam firmanNya dalam al-Qur'an surat ar-Ra'ad ayat 11 dan al-Isra' ayat 26-27.



Artunya : “*Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri*”.

(QS.Ar-Rad :11)⁵⁴



Artinya : ”*Dan berikanlah kepada keluarga-keluarga yang dekat akan haknya, kepada orang miskin dan orang yang dalam perjalanan dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros. Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah Saudara-saudara syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya*”. (QS.

Al-Ira' : 26-27)⁵⁵

F. Langkah-Langkah Manajemen Risiko Islam

Proses manajemen risiko merupakan tindakan dari seluruh entitas terkait di dalam organisasi. Tindakan berkesinambungan yang dilakukan sejalan dengan

⁵⁴ Departemen Agama RI, *Op.cit.*,h. 370.

⁵⁵ *Ibid.*

definisi manajemen risiko yang telah dikemukakan, yaitu identifikasi, kuantifikasi, menentukan sikap, menetapkan solusi, serta melakukan monitor dan pelaporan risiko.⁵⁶

Banyak definisi manajemen yang telah diketengahkan oleh para ahli yang dapat kita kaji dalam berbagai literatur, yang perumusannya tergantung pada keyakinannya dan pandangan para ahli masing-masing.⁵⁷

Tony Pramana mengatakan di dalam bukunya “*Manajemen Risiko Bisnis*” bahwa manajemen risiko adalah proses pengelolaan risiko yang mencakup identifikasi, evaluasi, dan pengendalian risiko yang dapat mengancam kelangsungan usaha atau aktivitas perusahaan.⁵⁸

Kemudian Herman Darmawi di dalam bukunya “*Manajemen Risiko*” mengatakan bahwa manajemen risiko merupakan suatu usaha untuk mengetahui, menganalisis, serta mengendalikan risiko dalam setiap kegiatan perusahaan dengan tujuan untuk memperoleh efektifitas dan efisiensi yang lebih tinggi.⁵⁹

Sebelum masuk kepada langkah-langkah manajemen risiko Islam, ada baiknya jika kita mengetahui terlebih dahulu prinsip-prinsip bisnis Islami yang digunakan sebagai landasan dasar oleh seorang pebisnis Islam dalam *manage* risiko⁶⁰, yaitu sebagai berikut :

⁵⁶ Ferry N. Idroes, *op.cit.*,h.7

⁵⁷ Tarsis Tarmudji, *op.cit.*,h.35.

⁵⁸ Tony Pramana, *op.cit.*,h.65.

⁵⁹ Herman Darmawi, *log.cit.*

⁶⁰ Amirullah Syarbini, *op.cit.*,h.26.

- 1) Bisnis memiliki lapangan yang lebih luas dalam hal kreasi dan tata caranya.⁶¹

Pebisnis boleh melakukan berbagai trik dan strategi bisnis untuk melancarkan usahanya sepanjang dilakukan secara benar dan tidak melanggar syariat Islam. Artinya bisnis yang dilakukan harus bertanggung jawab baik terhadap alam, manusia maupun makhluk Allah lainnya. Islam juga melarang seseorang untuk melakukan penipuan dan pemalsuan, melakukan praktik riba, boros, dan hal-hal lainnya yang mubazir.⁶²

- 2) Bisnis adalah sarana ibadah, yang terbaik dalam hal ini meniru perilaku bisnis yang telah dilakukan oleh Nabi Muhammad SAW.⁶³

Ada empat sifat Nabi Muhammad SAW., yang harus ada dalam diri pebisnis/pengusaha. *Pertama, Shiddiq* (jujur). Jujur kepada diri sendiri juga kepada orang lain. Sifat jujur akan melahirkan sifat keyakinan dan keberanian untuk menghadapi ujian dalam bisnis, apapun bentuknya. *Kedua, Amanah* (terpercaya). Sifat amanah mendorong seseorang bertanggung jawab terhadap dirinya sendiri, masyarakat, dan lingkungannya. Keberadaan sifat ini akan membangun kekuatan diri dan memperbaiki kualitas hubungan sosial. *Ketiga, Tabligh* (komunikatif). Seorang pebisnis harus memiliki kemampuan melihat sesuatu dari sudut pandang yang berbeda. Lalu, muncullah kreativitas, ide, dan wawasan.

⁶¹ *Ibid.*

⁶² *Ibid.*

⁶³ *Ibid.*

4) Bisnis adalah perwujudan ketauhidan dan ketawakalan yang penuh kepada kekuasaan, takdir, pembagian rezeki, dan kasih sayang Allah SWT.⁶⁸

Dalam menjalankan bisnisnya, seorang pebisnis sebaiknya bertawakal penuh kepada-Nya karena hanya di tangan Allah SWT., rezeki itu ada. Sekuat dan sekeras apa pun usaha yang kita lakukan dalam berbisnis, namun kalau memang Allah SWT., belum menghendaki kita sukses, kita tak mungkin dapat menghindar dari ketentuan-Nya. Tetapi perlu kita sadari bahwa Allah SWT., tidak akan menyia-nyiakan amal hamba-Nya. Ketika Allah SWT., memerintahkan umat-Nya untuk berbuat profesional dalam setiap aktivitas kehidupan kita, Allah telah menjanjikan hal yang terbaik yang kita dapatkan.⁶⁹

Setelah mengetahui prinsip dasar dari bisnis Islam maka untuk mengimplementasikan manajemen risiko secara komprehensif ada beberapa tahap yang harus dilaksanakan oleh suatu perusahaan, yaitu:

1. Identifikasi Risiko

Tahap pertama yang harus dilalui oleh perusahaan dalam mengimplementasikan manajemen risiko adalah mengidentifikasi risiko-risiko yang mungkin akan dialami.⁷⁰

⁶⁸ *Ibid.*

⁶⁹ *Ibid.*

⁷⁰ Tony Pramana, *op.cit.*,h.71.

Pengertian identifikasi risiko secara singkat adalah suatu proses yang dilakukan oleh perusahaan secara sistematis dan terus-menerus dalam mengidentifikasi properti, liabilitas (*liability*), dan *personel exposures* sebelum terjadinya peril. Jadi yang diidentifikasi adalah peril yang dapat menimpa harta milik, personel perusahaan, serta kewajiban yang menimbulkan kerugian.⁷¹

Adapun langkah yang dilakukan oleh seorang manajer risiko untuk mengidentifikasi risiko yang mungkin saja muncul yaitu dengan membuat daftar (*check-list*) semua kerugian potensial yang mungkin terjadi dan menentukan mana dari beberapa kerugian potensial yang tercantum di dalam daftar tersebut yang memiliki potensi untuk terjadi.

Sumber-sumber informasi yang dapat digunakan sebagai bahan untuk pembuatan daftar kerugian potensial bisa diperoleh dari data perusahaan asuransi, badan penerbit asuransi, Asosiasi Manajemen Amerika (AMA), dan dari Ikatan Manajemen Risiko dan Asuransi.⁷²

Daftar kerugian potensial tersebut dibuat untuk menemukan risiko dan menjelaskan jenis-jenis kerugian yang dihadapi oleh sebuah perusahaan. Berikut beberapa metode yang dianjurkan untuk dipergunakan untuk mengidentifikasi risiko tersebut.

⁷¹ *Ibid.*

⁷² Herman Darmawi, *op cit*, h. 35

a. Questionnaire analisis risiko (*Risk analysis questionnaire*).

Salah satu cara yang sering dilakukan adalah identifikasi melalui pertanyaan *what, when, where, why, dan how* berkaitan dengan kecenderungan dari munculnya risiko.⁷³

b. Metode laporan keuangan (*Financial statement method*).

Dengan menganalisis neraca, laporan laba-rugi, dan catatan lainnya yang menyokongnya, manajer risiko bisa mengidentifikasi semua risiko yang berkenaan dengan harta, utang, dan personalia perusahaan. Dengan menggabungkan laporan keuangan ini dengan ramalan keuangan dan anggaran, maka manajer dapat menemukan risiko yang akan dihadapi, *sebab setiap transaksi bisnis pada akhirnya menyangkut baik uang maupun hak milik*.⁷⁴

c. Metode peta-aliran (*flow-chart*).

Flow-chart ini menggambarkan seluruh operasi dari sebuah perusahaan. Sehingga bisa diketahui kerugian yang berkenaan dengan harta, tanggung jawab, dan kerugian personal.⁷⁵

d. Inspeksi langsung pada obyek.

Dengan mengamati langsung jalannya operasi, bekerjanya mesin, peralatan, lingkungan kerja, kebiasaan kerja pegawai, dan seterusnya, manajer risiko dapat mempelajari lebih banyak dan meyakinkan tentang

⁷³ Tony Pramana, *op.cit.*,h.66.

⁷⁴ Herman Darmawi, *op.cit.*,h.37.

⁷⁵ *Ibid.*

hazard yang mungkin tidak disadari oleh pekerja ataupun yang mungkin tidak pernah ditemukan dilaporan tertulis.⁷⁶

e. Interaksi yang terencana dengan bagian-bagian perusahaan.

Tujuan dari interaksi dengan bagian-bagian perusahaan ini agar diperoleh informasi serta pemahaman yang sempurna tentang kemungkinan kerugian potensial yang akan dihadapi.

Adapun cara-cara yang digunakan seperti dengan melakukan observasi terhadap obyek yang akan diidentifikasi, wawancara langsung dengan orang-orang yang berada di masing-masing unit perusahaan, serta dengan melakukan studi dokumen seperti mempelajari berbagai laporan, manual, dan materi tertulis lainnya.⁷⁷

f. Catatan statistik dari kerugian masa lalu.

Dengan pendekatan ini dapat memberikan petunjuk tentang kerugian yang telah lalu dan kerugian mana di antaranya yang sering terjadi.⁷⁸

g. Analisis lingkungan.

Analisis lingkungan sangat diperlukan untuk mengetahui kondisi yang mempengaruhi timbulnya risiko potensial, seperti konsumen,

⁷⁶ *Ibid.*

⁷⁷ Tony Pramana, *op.cit.*,h.80-81.

⁷⁸ Herman Darmawi, *op.cit.*,h. 41.

pemasok, penyalur (agen dan distributor), pesaing, dan penguasa atau pemerintah (pembuat undang-undang).⁷⁹

Untuk melakukan pekerjaan itu semua, seorang manajer risiko dapat melakukan sendiri atau menggunakan jasa pihak ketiga, seperti konsultan manajemen, broker asuransi, dan perusahaan asuransi.⁸⁰

Akan tetapi pemanfaat pihak ketiga ini memiliki sisi positif dan sisi negatif. Dari sisi positifnya pihak perusahaan akan mendapatkan info yang akurat karena semua pekerjaan tersebut dilakukan oleh yang profesional. Sedangkan sisi negatifnya perusahaan akan mengeluarkan biaya yang cukup besar karena menyewa jasa para profesional tersebut.

2. Mengukur Risiko

Setelah berbagai tipe kerugian potensial berhasil diidentifikasi, maka selanjutnya diperlukan pengukuran berbagai *eksposure* untuk keperluan penentuan cara penanggulangan risiko.⁸¹

Perlunya pengukuran risiko tersebut adalah untuk menentukan relatif pentingnya dari suatu risiko dan untuk memperoleh informasi yang sangat diperlukan untuk menentukan cara yang paling baik demi penanggulangan risiko tersebut.⁸²

⁷⁹ Tony Pramana, *op.cit.*,h. 82.

⁸⁰ Herman Darmawi, *op.cit.*,h.34.

⁸¹ Tony Pramana, *op.cit.*,h. 89.

⁸² *Ibid.*

Untuk itu ada dua dimensi yang harus diukur terlebih dahulu, yaitu frekuensi atau jumlah kerugian yang akan terjadi dan keparahan dari kerugian tersebut.⁸³

Tujuan dilakukannya pengukuran terhadap dua dimensi tersebut adalah untuk mengetahui berapa besar kemungkinan suatu peril yang dapat menimbulkan risiko dalam satu periode serta berapa besar kerugian yang akan diderita jika risiko tersebut terjadi.⁸⁴

3. Pengendalian Risiko

Setelah melakukan analisis dan evaluasi risiko, langkah selanjutnya adalah mengelola risiko. Pengelolaan risiko perlu dilakukan secara cermat mengingat konsekuensinya yang cukup serius jika gagal dalam mengelola risiko.⁸⁵

Untuk menangani risiko tersebut ada dua pendekatan dasar yang dilakukan, yaitu:

- a) Pengendalian risiko (*risk control*), yang dijalankan dengan beberapa metode berikut:
 - 1) Menghindari risiko
 - 2) Mengendalikan kerugian
 - 3) Pemisahan
 - 4) Kombinasi atau pooling

⁸³ Herman Darmawi, *op.cit.*,h. 44

⁸⁴ Tony Pramana, *op.cit.*,h. 89-90.

⁸⁵ *Ibid.*

5) Pemindahan risiko

b) Pembiayaan risiko (*risk financing*), yang meliputi:

- 1) Pemindahan risiko melalui pembelian asuransi
- 2) Menanggung risiko (*retention*)⁸⁶

Berikut beberapa penjelasan singkat mengenai dua pendekatan dasar dalam pengendalian risiko tersebut.

a) Pengendalian risiko (*risk control*).

- 1) Menghindari risiko, berarti menghapuskan semua kemungkinan terjadinya risiko atau dengan kata lain adalah dengan menghilangkan risiko. Misalnya dalam mengendarai mobil di musim hujan, maka kecepatan kendaraan dibatasi maksimum 60 km per jam.⁸⁷
- 2) Mengendalikan kerugian, yaitu dengan meminimalkan risiko yang dilakukan sebagai upaya meminimalkan terjadinya kerugian. Misalnya dalam hal produksi, peluang terjadinya produk gagal dapat dikurangi dengan pengawasan mutu (*quality control*).⁸⁸
- 3) Pemisahan, yaitu memisahkan penempatan dari harta yang menghadapi risiko yang sama. Hal ini dilakukan untuk mengurangi peril.⁸⁹ Misalnya: menempatkan barang persediaan tidak dalam satu gudang saja, tapi dipisahkan dalam dua atau lebih.

⁸⁶ Herman Darmawi, *op.cit.*,h.78.

⁸⁷ Tony Pramana, *op.cit.*,h. 132.

⁸⁸ *Ibid.*

⁸⁹ *Ibid.*

- 4) Kombinasi (*pooling*), kombinasi atau poling adalah menambah banyaknya *exposure* unit dalam batas kendali perusahaan yang bersangkutan, dengan tujuan agar kerugian yang akan dialami lebih dapat diramalkan, jadi risiko dikurangi. Salah satu caranya yaitu dengan pengembangan internal. Misalnya, satu perusahaan merger dengan perusahaan lain.⁹⁰
 - 5) Memindahkan risiko. Memindahkan atau transfer risiko dapat dilakukan dengan memindahkan risiko kepada pihak lain yang bukan asuransi.⁹¹ Misalnya dengan menjual sebuah gedungnya kepada perusahaan lain. Secara tidak langsung perusahaan tersebut sudah memindahkan risiko yang berhubungan dengan gedung tersebut kepada pihak pembeli.
- b) Pembiayaan risiko (*risk financing*).
- 1) Menanggung risiko sendiri, yaitu menanggung keseluruhan atau sebagian dari risiko, misalnya dengan membentuk cadangan dalam perusahaan untuk menghadapi kerugian yang bakal terjadi.⁹²
 - 2) Pemindahan risiko melalui pembelian asuransi, yaitu dengan mentransfer risiko yang mungkin terjadi kepada pihak asuransi dengan mengasuransikan perusahaan tersebut.⁹³

⁹⁰ Herman Darmawi, *op.cit.*,h. 89.

⁹¹ Tony Pramana, *op.cit.*,h. 138.

⁹² *Ibid.*

⁹³ *Ibid.*

BAB IV

STRATEGI PENGUSAHA BANGSAL GENTENG TRADISIONAL DALAM MEMANAGE RISIKO DI KECAMATAN TEBO ILIR JAMBI MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

A. Risiko-risiko yang Dihadapi Oleh Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Di Kecamatan Tebo Ilir - Jambi

Sebagaimana dijelaskan diatas, yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui risiko-risiko yang dihadapi oleh pengusaha bangsal genteng tradisional di Kecamatan Tebo Ilir - Jambi. Guna memperoleh data tentang masalah ini penulis mengambil sampel 5 bangsal, yaitu bangsal-bangsal yang murni hanya memproduksi genteng tradisional saja.

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan beberapa responden, dapat diketahui bahwa ada beberapa risiko yang dihadapi oleh para pengusaha bangsal genteng tradisional yang ada di Kecamatan Tebo Ilir Jambi, yaitu risiko agen nakal, karyawan nakal, genteng yang rusak, dan sepiunya tingkat penjualan atau sepi pengunjung.

Karyawan nakal yang dimaksud disini yaitu adanya karyawan yang tidak disiplin dalam berkerja dan adanya sebagian karyawan yang berbuat kecurangan atau tidak jujur. Hal seperti ini tentu saja sangat berdampak negatif terhadap perkembangan sebuah bangsal dan seringkali mendatangkan kerugian bagi

pemilik atau pengusaha bangsal yang tidak jarang berujung kepada kebangkrutan.⁸³

Ketidaksiplinan yang seringkali dilakukan oleh beberapa karyawan, yaitu seringnya masuk jam kerja tidak sesuai dengan jadwal kerja yang telah ditentukan dan disepakati bersama pada saat melakukan kontrak kerja. Bahkan lebih parahnya lagi ada yang tidak masuk kerja tanpa pemberitahuan terlebih dahulu kepada pihak pengelola yang pada hal ini ditangani langsung oleh pemilik bangsal itu sendiri.⁸⁴

Para karyawan yang terkadang tidak bekerja atau tidak datang tanpa pemberitahuan terlebih dahulu juga menjadi penghambat terlaksananya proses produksi. Karena hal ini akan membuat jumlah produksi genteng yang dihasilkan menurun atau tidak sesuai target dan tidak tepat waktu.⁸⁵

Kemudian kecurangan atau ketidakjujuran yang sering kali dilakukan oleh sebagian karyawan dan memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap kelangsungan hidup bangsal yaitu mereka melarikan uang hasil penjualan genteng atau melarikan diri dalam keadaan meninggalkan hutang yang kemudian akan ditanggung oleh pihak pengelola bangsal.⁸⁶

⁸³Sunar, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Ketalo), *wawancara*, Tebo Iilir, 20 Desember 2012

⁸⁴Sunar, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Ketalo), *wawancara*, Tebo Iilir, 20 Desember 2012

⁸⁵Sunar, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Ketalo), *wawancara*, Tebo Iilir, 20 Desember 2012

⁸⁶Sunar, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Ketalo), *wawancara*, Tebo Iilir, 20 Desember 2012

Larinya beberapa karyawan tersebut ada yang memang murni karena kesengajaan dari karyawan dan ada pula yang terjadi tanpa disengaja. Biasanya hal seperti ini terjadi ketika keadaan bangsal sedang tidak sehat. Misalnya pada saat proses produksi genteng di bangsal sedang tersendat-sendat, sementara kebutuhan hidup para karyawan harus tetap terpenuhi. Sehingga para karyawan biasanya akan berhutang atau istilahnya “ngebon” terlebih dahulu kepada pemilik bangsal atau kepada toko harian yang biasa memasok kebutuhan sehari-hari para karyawan. Kemudian hutang-hutang tersebut baru akan dibayar setelah mereka menerima upah yaitu setelah bangsal selesai melakukan proses pembakaran dan genteng-genteng tersebut terjual.⁸⁷

Akan tetapi jika kehidupan bangsal belum juga bisa stabil dan hutang sudah menumpuk maka di saat seperti inilah ada beberapa karyawan-karyawan yang tidak bertanggung jawab yang melarikan diri dan berlepas tangan dari hutang-hutang yang mereka miliki.⁸⁸

Mereka melakukan hal ini karena mereka sudah memperkirakan dengan keadaan di bangsal seperti ini, kemudian mengingat jumlah hutang yang ada sudah menumpuk mereka akan segera mengambil kesimpulan bahwa hutang tidak akan terbayar dan lebih baik pergi dari bangsal. Apabila hal tersebut terjadi maka

⁸⁷Sunar, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Ketalo), *wawancara*, Tebo Iilir, 20 Desember 2012

⁸⁸Sunar, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Ketalo), *wawancara*, Tebo Iilir, 20 Desember 2012

mau tidak mau pemilik bangsal yang akan menanggung semua hutang-hutang tersebut.⁸⁹

Kemudian yang dimaksud dengan agen nakal yaitu adanya beberapa agen yang berbuat tidak jujur saat menjalankan tugasnya. Mereka tidak menjalankan pekerjaan sesuai dengan kesepakatan di awal pada saat melakukan kontrak kerja sama.

Berikut ilustrasi kecurangan yang biasa dilakukan oleh para agen nakal seperti yang diutarakan oleh Bapak Mathori yang merupakan salah seorang pengusaha bangsal genteng tradisional yang ada di Kecamatan Tebo Ilir - Jambi.

Seorang agen berhasil menjualkan genteng kepada seorang konsumen seharga Rp 1.000.000,- dan dibayar tunai oleh pembeli. Akan tetapi pada saat pelaporan kepada pihak bangsal, agen tersebut mengatakan bahwa pembeli tidak membayar secara tunai atau uangnya terpakai untuk keperluan pribadinya dan sisa akan diserahkan setelah pembeli melakukan pembayaran.

Setelah selang beberapa waktu, si agen tidak kunjung memberikan sisa uang tersebut kepada pihak bangsal. Setiap kali pemilik bangsal datang meminta kekurangan uang tersebut, si agen selalu mengelak dengan alasan belum dibayar atau belum ada uang, sementara si pemilik bangsal tidak bisa langsung menemui pembeli karena pemilik bangsal maupun pembeli tidak pernah melakukan perjanjian apapun.

Proses penagihan seperti itu terus terjadi sampai berkali-kali sehingga membuat tidak jarang sebagian pemilik bangsal ada yang merasa jenuh untuk

⁸⁹Sunar, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Ketalo), *wawancara*, Tebo Ilir, 20 Desember 2012

menagih hutang tersebut atau lupa dan membiarkan uang tersebut, sementara biaya produksi dan upah karyawan harus tetap dikeluarkan tanpa peduli dengan keadaan yang terjadi, sehingga mau tidak mau pihak pemilik juga yang menanggung sendiri semua kerugian tersebut.

Selain itu, bisa saja agen tersebut pada akhirnya membayar kekurangan uang tersebut kepada pihak pemilik bangsal, akan tetapi dengan sistem “tumpang tindih”. Maksudnya adalah agen baru akan membayar kekurangan uang tadi setelah ada pembeli baru. Agen tersebut memotong uang penjualan yang dibayar secara tunai oleh pembeli berikutnya, kemudian membayar kekurangan uang setoran yang sebelumnya dan membuat hutang baru.

Hal seperti ini akan terjadi terus menerus tanpa ada akhirnya. Dan apabila hutang dengan bangsal yang pertama sudah meninggalkan hutang yang sudah banyak, maka biasanya agen tadi berbuat curang, yaitu dengan cara menjalin kerja sama atau kontrak baru dengan pengusaha bangsal lain yang letaknya jauh dari jangkauan pengusaha bangsal yang pertama tadi yang tentunya akan melakukan hal yang sama seperti yang telah dilakukannya terhadap pengusaha bangsal pertama tadi.

Kecurangan seperti ini tidak jarang berujung dengan larinya sang agen karena sudah menumpuk hutang dengan berbagai pengusaha bangsal genteng yang ada yang biasanya larinya ke daerah perkebunan yang jauh dari tempat tinggalnya dan menetap disana, atau yang biasa dikenal dengan istilah “nalang” oleh masyarakat disana. Sehingga hal ini akan menyulitkan pihak bangsal dalam menagih hutang tersebut dan tidak jarang hal ini membuat pihak bangsal jenuh

dan tidak menagih hutang dan akhirnya merelakan uangnya hilang begitu saja dan lagi-lagi tetap pemilik bangsal juga yang menanggung semua biaya produksi dan upah karyawannya.

Kemudian dari hasil wawancara juga diketahui bahwa sepinya pembeli yang membeli genteng-genteng hasil produksi mereka menjadi risiko berikutnya setelah risiko agen nakal. Karena apabila bangsal mengalami sepi pembeli maka hal tersebut membuat banyak genteng berlebih dan menumpuk di gudang, sehingga akan berpengaruh pada pendapatan para pengusaha bangsal genteng tersebut.

Dan risiko terakhir yang menjadi masalah bagi para pengusaha bangsal genteng tradisional di Kecamatan Tebo Ilir Jambi adalah banyaknya genteng yang rusak atau pecah baik pada saat pembuatan maupun pada saat sudah jadi dan siap jual.

B. Strategi yang dilakukan oleh Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Dalam Memanage Risiko.

Dalam penentuan strategi yang akan digunakan atau diterapkan dalam mengelola setiap risiko yang ada, ada beberapa tahapan atau langkah-langkah manajemen risiko yang terlebih dahulu dilakukan oleh pengusaha bangsal genteng tradisional di Kecamatan Tebo Ilir Jambi tersebut, yaitu sebagai berikut:

I. Identifikasi Risiko.

Setelah mengetahui risiko-risiko apa saja yang mereka hadapi, langkah selanjutnya yang dilakukan oleh para pengusaha bangsal genteng tradisional

tersebut adalah mencari tahu penyebab dari masing-masing risiko tersebut atau mengidentifikasi resiko-risiko yang ada.

Metode yang dilakukan oleh para pengusaha bangsal genteng dalam mengidentifikasi risiko yaitu melakukan pengamatan atau observasi langsung pada obyek dengan mewawancarai para karyawan, kosumen, serta para agen-agen mereka dan mempelajari atau menganalisa laporan kerugian dari periode ke periode.⁹⁰

Dari hasil identifikasi tersebut diketahui beberapa penyebab utama dari masing-masing risiko tersebut, yaitu sebagai berikut:

1. Penyebab timbulnya risiko karyawan nakal.
 - a. Kurang selektifnya dalam menerima karyawan.
 - b. Kurangnya kontrol atas karyawan.
 - c. Pembayaran upah yang terkadang tidak tepat waktu.
2. Penyebab timbulnya risiko agen nakal.
 - a. Kurang selektifnya dalam memilih agen.
 - b. Kurangnya kontrol atas agen.
3. Penyebab bangsal sepi pembeli.
 - a. Kualitas genteng yang jelek.
 - 1) Bahan baku terbatas.
 - 2) Cuaca.
 - 3) Kurangnya tenaga kerja ahli.
 - b. Persaingan harga dan produk.

⁹⁰Observasi, (Bangsal Genteng Desa Sungai Aro), *Rapat Bulanan di Bangsal Genteng Pak Mathori*, Tebo Ilir, 21 Desember 2012.

- c. Perubahan kondisi ekonomi.
4. Penyebab genteng rusak/pecah.
- a. Cuaca.
 - b. Kurangnya tenaga ahli

Berikut penjelasan lebih lengkap mengenai penyebab-penyebab utama munculnya risiko-risiko tersebut.

1. Penyebab timbulnya risiko karyawan nakal.

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa responden, diketahui bahwa yang menyebabkan adanya beberapa karyawan yang tidak disiplin, malas, bahkan sampai lari setelah meninggalkan bangsal dengan masih memiliki kewajiban (hutang) adalah kurang selektifnya dalam menerima atau perekrutan karyawan, kurang kontrol terhadap karyawan-karyawan yang ada, serta pembayaran upah yang terkadang tidak tepat pada waktunya.

Para pengusaha bangsal genteng tersebut pada umumnya merekrut karyawan hanya berdasarkan kepercayaan, apalagi bagi karyawan yang berasal dari daerah dan suku yang sama, dimana pada umumnya mereka berasal dari pulau Jawa, yaitu dari Pati Jawa Tengah.⁹¹

Dikarenakan mereka berasal dari daerah yang sama membuat para pengusaha bangsal tersebut percaya dan menerima para karyawan tersebut tanpa berpikiran akan mengalami masalah di kemudian hari nantinya dan menerima

⁹¹Observasi, (Bangsal Genteng Desa Sungai Aro), *Penerimaan Karyawan di Bangsal Genteng Pak Mathori*, Tebo Ilir, 21 Desember 2012.

mereka karena rasa kekeluargaan. Akan tetapi, tidak semua maksud baik tersebut yang berujung dengan baik.⁹²

Selain itu para pengusaha bangsal genteng tradisional tersebut tidak melakukan kontrol yang baik terhadap para karyawan dengan memberikan kebebasan kepada para karyawan. Salah satu contohnya untuk tempat tinggal, mereka dibebaskan untuk memilih tempat tinggal, bisa tinggal di rumah pemilik bangsal atau mencari tempat di luar.⁹³

Kemudian untuk pembayaran upah, para pengusaha bangsal genteng tradisional tersebut terkadang tidak tepat waktu. Para karyawan terkadang baru menerima upah setelah satu bulan dari jadwal pembakaran dan genteng telah terjual. Akan tetapi hal seperti ini tidak selalu terjadi, biasanya hal ini terjadi hanya ketika bangsal ingin membeli peralatan baru atau pengusaha ingin merenovasi bangsal tempat mereka memproduksi genteng tersebut. Meskipun pemilik bangsal tersebut sudah izin dan musyawarah terlebih dahulu kepada semua pihak bangsal, terkadang pada waktu yang telah ditentukan pemasukan bangsal tidak sesuai, misalnya bangsal sedang sepi pembeli sehingga upah karyawan yang terpakai tersebut menjadi lambat untuk dikembalikan.⁹⁴

⁹²Mathori, (Pengusaha Bangsal Genteng Desa Sungai Aro), *wawancara*, Tebo Iilir, 21 Desember 2012.

⁹³Mathori, (Pengusaha Bangsal Genteng Desa Sungai Aro), *wawancara*, Tebo Iilir, 21 Desember 2012.

⁹⁴Sutris, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Teluk Rendah Iilir), *wawancara*, Tebo Iilir, 25 Desember 2012.

2. Penyebab timbulnya agen nakal.

Hal pertama yang menjadi penyebab timbulnya risiko agen nakal ini tidak jauh berbeda dengan yang menyebabkan timbulnya risiko agen nakal, yaitu kurang selektifnya para pengusaha bangsal dalam memilih orang yang akan diajak kerjasama untuk memasarkan produk gentengnya.

Para pengusaha bangsal genteng tersebut hanya mengandalkan rasa saling percaya saja tanpa mengetahui lebih jauh lagi orang yang datang untuk menawarkan kerjasama atau pada saat pengusaha bangsal itu sendiri yang menawarkan kerjasama ketika sedang mengantar pesanan genteng ke luar daerah.

Selain itu karena tidak mengontrol dengan baik bagaimana kinerja dari agen tersebut, karena terkadang para agen tersebut tidak pernah memberikan laporan mengenai penjualan genteng yang ada, dan para pengusaha bangsal juga tidak mempermasalahkan hal tersebut karena tidak pernah menyangka bahwa agen yang dipercaya tersebut akan berbuat seperti itu. Para pengusaha bangsal genteng tersebut juga tidak pernah tahu bahwa ternyata ada sebagian agennya yang sudah tidak berada di tempat tinggal yang lama, karena setiap ada pesanan genteng biasanya mereka hanya komunikasi lewat telepon dan pada saat mengantar gentengnya juga tidak langsung bertemu dengan agen tersebut.

3. Penyebab timbulnya risiko sepi pembeli.

Berdasarkan wawancara dan observasi yang telah dilakukan, penulis memperoleh informasi bahwa yang menjadi penyebab bangsal menjadi sepi pembeli adalah kualitas genteng yang diproduksi jelek, adanya persaingan harga dan produk atap rumah lainnya, dan kondisi ekonomi yang tidak stabil.

Dari ketiga penyebab di atas, yang menjadi penyebab utama sepiunya pembeli adalah adanya persaingan harga dan banyaknya beredar produk-produk atap rumah lainnya yang terus bermunculan seiring dengan kemajuan zaman. Hal ini tidak jarang membuat beberapa pengusaha bangsal genteng tradisional untuk mengganti bisnisnya dengan yang lain seperti mengganti produk bangsalnya dari genteng tradisional menjadi batu bata, yang kira-kira tidak terlalu banyak pesaingannya.

Hal seperti ini bisa terjadi karena tidak semua pengusaha bangsal genteng tradisional tersebut yang memiliki kesiapan yang cukup untuk menghadapi hal-hal buruk yang mungkin akan menimpa bisnisnya, baik dalam kesiapan modal maupun kesiapan mental. Apalagi banyak para pengusaha bangsal tersebut yang menjalankan bisnisnya hanya dengan modal uang tabungan mereka dan bermodalkan keberanian dan insting, tanpa skill yang cukup dalam hal manajemen.⁹⁵

Masalah persaingan harga ini diperparah lagi dengan terus bermunculannya berbagai jenis produk-produk atap rumah lainnya yang dibuat menggunakan peralatan yang lebih modern dan dari segi penampilannya juga produk-produk tersebut juga lebih menarik dan lebih bervariasi.⁹⁶

Selain itu juga perbedaan harga antara satu bangsal dengan bangsal yang lainnya juga menjadi salah satu penyebab kehidupan bangsal genteng tradisional

⁹⁵Wawan, (Karyawan Bangsal Genteng Tradisional Desa Ketalo), *wawancara*, Tebo Iilir, 23 Desember 2012.

⁹⁶Wawan, (Karyawan Bangsal Genteng Tradisional Desa Ketalo), *wawancara*, Tebo Iilir, 23 Desember 2012.

tersebut tidak stabil. Perbedaan harga ini terjadi karena berbedanya biaya produksi yang dikeluarkan masing-masing bangsal. Sehingga bangsal yang biaya produksinya lebih kecil biasanya akan menjual produk gentengnya dengan harga yang lebih murah dan mengambil keuntungan yang tidak terlalu tinggi.⁹⁷

Kemudian risiko lainnya yang dihadapi oleh para pengusaha genteng tradisional di Kecamatan Tebo Ilir Jambi tersebut adalah kondisi atau keadaan perekonomian yang tidak stabil. Dimana kondisi perekonomian ini sangat erat kaitannya dengan masalah cuaca, karena pada saat musim penghujan tiba, tingkat pendapatan masyarakat akan menurun karena pada umumnya mereka berprofesi sebagai sebagai seorang petani.⁹⁸

Sehingga apabila pendapatan masyarakat menurun maka secara otomatis daya beli masyarakat akan menurun dan harga jual yang dipatok oleh pihak bangsal juga akan dikurangi bahkan tak jarang ada yang mematok harga jual jauh di bawah harga pasaran biasanya meskipun biaya produksi yang dihabiskan sangat banyak.⁹⁹

Belum lagi kondisi perekonomian yang tidak stabil, dimana pendapatan per kapita penduduk tidak sesuai dengan harga barang-barang kebutuhan pokok, terutama yang berhubungan kehidupan di bangsal, pengeluaran lebih besar daripada pemasukan. Selain itu juga biasanya aktivitas pembangunan yang

⁹⁷Sutris, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Teluk Rendah Ilir), *wawancara*, Tebo Ilir, 25 Desember 2012.

⁹⁸Yad, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Teluk Rendah Ulu), *wawancara*, Tebo Ilir, 25 Desember 2012.

⁹⁹Yad, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Teluk Rendah Ulu), *wawancara*, Tebo Ilir, 25 Desember 2012.

dilakukan oleh masyarakat sekitar akan cenderung menurun dan tentu saja akan mempengaruhi tingkat permintaan terhadap genteng tersebut.¹⁰⁰

Kemudian penyebab terakhir yang menyebabkan bangsal sepi pembeli yaitu, kualitas genteng yang diproduksi tidak memadai atau jelek. Beberapa hal yang menyebabkan produksi genteng tersebut jelek setidaknya ada tiga macam, yaitu bahan baku yang mulai terbatas, kondisi cuaca, dan Tenaga kerja yang kurang memadai.¹⁰¹

Berikut penjelasan singkat mengenai beberapa hal yang mempengaruhi produksi genteng tersebut.

1. Bahan Baku Yang Mulai Terbatas.

Pembuatan genteng sangat bergantung kepada bahan baku tanah liat yang harus digali, lama-kelamaan bahan baku ini akan habis atau terkena larangan penggalian karena sudah melampaui batas aman karena dikhawatirkan akan merusak lingkungan. Sementara luas lokasi bangsal yang dimiliki oleh masing-masing pengusaha bangsal tersebut sekitar 350 tumbuk atau $\pm 5000 \text{ m}^2$.¹⁰²

Habis yang dimaksud disini adalah batas penggalian sudah sampai kepada batas kelayakan penggalian tanah. Untuk bangsal yang berlokasi di daerah perbukitan atau dataran tinggi bahan baku diperoleh dari peruntuhan/penggalian perbukitan yang bisa mencapai puluhan meter sesuai tinggi tanahnya, yang

¹⁰⁰ Yad, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Teluk Rendah Ulu), *wawancara*, Tebo Iilir, 25 Desember 2012.

¹⁰¹ Mathori, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Sungai Aro), *wawancara*, Tebo Iilir, 28 Desember 2012.

¹⁰² Mathori, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Sungai Aro), *wawancara*, Tebo Iilir, 28 Desember 2012

menjadi ukuran standar adalah tinggi tanah jalan raya. Ketika ketinggian tanah sudah menyamai tinggi lokasi tanah jalan raya maka hal itu pertanda bahwa bahan baku sudah habis.¹⁰³

Sedangkan untuk bangsal yang berlokasi pada daerah dataran rendah apalagi yang berada di daerah rawa/payau, maka proses pengambilan bahan baku dilakukan dengan menggali tanah ke bawah sampai pada kedalaman 5 meter dari permukaan tanah standar. Apabila dipaksakan untuk menggali lagi, maka hal tersebut akan sia-sia saja, karena kualitas tanah tidak bagus lagi untuk dijadikan bahan baku pembuatan genteng.¹⁰⁴

2. Cuaca

Cuaca yang tidak stabil merupakan salah satu kendala yang cukup berarti dalam usaha genteng tradisional. Faktor cuaca sangatlah menentukan terciptanya genteng yang berkualitas yang tentunya sesuai dengan harapan produsen maupun konsumen. Secara umum proses pembuatan genteng tradisional sangat bergantung kepada matahari untuk proses pengeringan atau penjemuran.¹⁰⁵

Untuk proses penjemuran itu sendiri memerlukan panas matahari yang cukup agar genteng-genteng mentah tersebut dapat kering secara merata. Hal ini bertujuan agar sewaktu genteng dimasukan ke dalam tungku atau yang biasa disebut dengan tobong, tidak mengalami pecah-pecah atau istilah lainnya

¹⁰³Mathori, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Sungai Aro), *wawancara*, Tebo Iilir, 28 Desember 2012

¹⁰⁴Mathori, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Sungai Aro), *wawancara*, Tebo Iilir, 28 Desember 2012

¹⁰⁵Mathori, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Sungai Aro), *wawancara*, Tebo Iilir, 28 Desember 2012

“bentet”. Sehingga jika telah datang musim penghujan, produksi cenderung menurun, bahkan beberapa bangsal ada yang tidak bisa berproduksi dan memilih untuk menutup sementara bangsalnya.¹⁰⁶

Meskipun musim penghujan terlihat sebagai momok yang menakutkan, tidak berarti para pengusaha bangsal lebih bahagia ketika musim panas/kemarau tiba. Karena meskipun di saat musim kemarau pun, ketika matahari bersinar sepanjang hari, tidak selalu membuat produksi genteng menjadi lancar. Hal ini karena pada beberapa tempat akan mengalami kekeringan atau kekurangan air, sementara air itu sendiri merupakan salah satu bahan baku dalam pembuatan genteng itu sendiri.¹⁰⁷

Hal semacam ini biasa terjadi kepada para pengusaha bangsal genteng yang berlokasi di dataran tinggi atau di daerah yang debit airnya sedikit, tidak seperti yang berada di daerah rawa/payau.¹⁰⁸

Selain berdampak pada proses pengeringan, cuaca ini juga berdampak pada proses pengambilan atau penggalian tanah liat yang akan dijadikan sebagai bahan baku pembuatan genteng tersebut. Karena apabila curah hujan meningkat apalagi pada musim hujan, maka beberapa lokasi penggalian tanah akan terendam air dan tentu saja hal ini akan menghambat proses penggalian. Hal semacam ini

¹⁰⁶Mathori, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Sungai Aro), *wawancara*, Tebo Iilir, 28 Desember 2012

¹⁰⁷Mathori, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Sungai Aro), *wawancara*, Tebo Iilir, 28 Desember 2012

¹⁰⁸Mathori, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Sungai Aro), *wawancara*, Tebo Iilir, 28 Desember 2012

sering terjadi pada pengusaha bangsal genteng yang berada di daerah dataran rendah atau daerah rawa.¹⁰⁹

3. Kurangnya Tenaga Kerja Ahli

Penyebab lainnya yang menyebabkan jeleknya kualitas genteng yang dihasilkan adalah kurangnya tenaga kerja yang benar-benar ahli dibidangnya. Seperti yang ungkapkan oleh seorang karyawan di salah satu bangsal bahwa karyawan yang berkerja di beberapa bangsal genteng tersebut tidak semuanya yang benar-benar menguasai teknik pembuatan genteng.¹¹⁰

Para karyawan rata-rata hanya menguasai sekitar 60 – 70 % saja dari teknik pembuatan genteng yang ada. Hal ini disebabkan oleh seringnya berganti-gantinya karyawan, baik yang keluar karena melarikan diri karena beberapa masalah seperti yang telah di jelaskan pada halaman sebelumnya juga karena biasanya antara karyawan yang keluar dengan karyawan yang masuk tidak seimbang dari segi keahlian dan pengalamannya.¹¹¹

II. Pengukuran Risiko.

Setelah melakukan proses identifikasi risiko, para pengusaha bangsal genteng tradisional tersebut melakukan pengukuran untuk mengetahui berapa besar kerugian yang di timbulkan dari masing-masing risiko tersebut. Dari hasil pengukuran risiko tersebut diketahui bahwa risiko-risiko yang timbul tersebut

¹⁰⁹Observasi, (Bangsal Genteng Tradisional Desa Sungai Aro), *Penggalian Tanah Liat di Bangsal Genteng Pak Mathori*, Tebo Iilir, 28 Desember 2012

¹¹⁰Wawan, (Karyawan Bangsal Genteng Tradisional Desa Ketalo), *wawancara*, Tebo Iilir, 20 Desember 2012

¹¹¹Pariban, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Ketalo), *wawancara*, Tebo Iilir, 20 Desember 2012

memiliki ukuran, kadar atau tingkatan kerugian yang berbeda-beda antara satu dengan yang lainnya.¹¹²

Setelah dilakukan pengukuran terhadap risiko-risiko yang ada, diketahui bahwa risiko yang memberikan tingkat kerugian yang terbesar adalah risiko karyawan nakal. Apabila diurutkan maka risiko utama yang dihadapi adalah karyawan nakal, agen nakal, sepi pembeli dan terakhir adalah risiko adanya genteng yang pecah.

III. Pengendalian Risiko.

Setelah berhasil melakukan pengukuran tingkat risiko, langkah selanjutnya yang diambil oleh pengusaha bangsal genteng yang ada di Kecamatan Tebo Ilir adalah melakukan pengendalian risiko. Dalam mengendalikan risiko tersebut, ada beberapa metode yang digunakan oleh pengusaha bangsal genteng tersebut, yaitu menghindari risiko, mengendalikan kerugian, melakukan kerjasama sesama pengusaha bangsal, dan memindahkan risiko.

a) Menghindari risiko.

Hal pertama yang dilakukan oleh pengusaha bangsal genteng untuk mengendalikan risiko adalah dengan menghindari atau menghilangkan kemungkinan-kemungkinan terjadinya risiko.

Beberapa hal yang dilakukan dalam menghindari risiko tersebut seperti dengan menyediakan tempat tinggal khusus bagi para karyawan yang berada

¹¹²Observasi, (Bangsal Genteng Tradisional Desa Sungai Aro), *Evaluasi Pendapatan Bulanan di Bangsal Genteng Pak Mathori*, Tebo Ilir, 21 Desember 2012.

didalam areal bangsal genteng atau yang biasa disebut dengan “bedeng”, terutama bagi para karyawan yang memang tidak berasal dari daerah sekitar.¹¹³

Penyediaan *bedeng* tersebut selain untuk memudahkan dalam melakukan pengawasan atau kontrol terhadap para karyawan yang bekerja di bangsal tersebut sekaligus untuk memberikan penjagaan terhadap alat-alat kerja yang ada di bangsal tersebut.¹¹⁴

Dari hasil observasi yang dilakukan pada bangsal genteng tradisional milik Pak Yad, seorang pengusaha bangsal genteng tradisional di Desa Teluk Rendah Ilir, langkah pengendalian risiko lainnya yang dilakukan oleh para pengusaha bangsal genteng tradisional yang bertujuan untuk menghindari risiko terlihat ketika proses pengiriman genteng kepada pihak pembeli.

Pak Yad memerintahkan kepada karyawannya untuk melakukan penyusunan genteng yang akan dikirim tersebut dengan sangat tertata rapi agar ketika diperjalanan nantinya tidak ada genteng yang pecah. Demikian juga halnya dengan pihak pengemudi, Pak Yad memerintahkan agar Sopir memperhatikan dengan baik kondisi jalan dan kecepatan yang digunakan agar saat melewati jalan yang berlubang atau berkerikil genteng-genteng yang dibawa tidak pecah dan sampai tujuan dengan selamat.

¹¹³Observasi, (Bangsal Genteng Tradisional Desa Teluk Rendah Ilir), *Renovasi Bedeng di Bangsal Pak Sutris*, Tebo Ilir, 25 Desember 2012.

¹¹⁴Observasi, (Bangsal Genteng Tradisional Desa Teluk Rendah Ulu), *Bedeng di Bangsal Genteng Pak Dapur*, Tebo Ilir, 25 Desember 2012.

b) Mengendalikan Kerugian.

Selain melakukan pengendalian pengendalian risiko dengan menghindari atau menghilangkan risiko, langkah selanjutnya yang dilakukan oleh pengusaha bangsal genteng tradisional di Kecamatan Tebo Ilir Jambi yaitu dengan mengendalikan kerugian.

Proses pengendalian kerugian tersebut terlihat dari upaya yang dilakukan oleh Pak Mathori ketika mengawasi proses pembuatan genteng, yaitu dengan memerintahkan kepada karyawan yang bertugas menggempur tanah dan peliatan tanah agar teliti dengan adanya kerikil atau akar-akar pohon yang ikut masuk ketika proses penggempuran maupun ketika peliatan tanah yang akan dijadikan bahan baku pembuatan genteng. Hal ini juga demi meningkatkan dan menjaga kualitas genteng yang diproduksi.¹¹⁵

c) Melakukan Kerjasama Dengan Sesama Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional.

Langkah berikutnya yang dilakukan untuk mengendalikan risiko yaitu dengan menjalin kerjasama dengan pengusaha bangsal genteng yang lain dengan membentuk suatu kelompok persatuan pengusaha bangsal genteng tradisional.¹¹⁶ Hal ini sangat membantu untuk mengatasi risiko sepinya pembeli yang mengakibatkan genteng terlalu lama menumpuk di gudang.

¹¹⁵Observasi, (Bangsal Genteng Tradisional Desa Sungai Aro), *Proses Penggempuran/Penggalian dan Peliatan Tanah di Bangsal Genteng Pak Mathori*, Tebo Ilir, 2 Januari 2013.

¹¹⁶Mathori, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Sungai Aro), *Wawancara*, Tebo Ilir, 3 Januari 2013.

Bagi bangsal yang mengalami sepi pembeli akan segera memberitahukan kepada anggota kelompok lainnya, sehingga ketika ada pembeli yang datang di luar atau sebelum pembakaran yang biasanya dilakukan oleh pembeli dadakan yang tidak memesan diawal waktu, maka akan disarankan untuk membeli ke anggota kelompok yang sudah *ready stok*.¹¹⁷

d) Memindahkan Risiko.

Memindahkan risiko ini merupakan langkah terakhir yang dilakukan oleh pengusaha bangsal genteng tradisional di Kecamatan Tebo Ilir Jambi untuk mengendalikan risiko yang mereka alami dalam menjalankan bisnis genteng tradisional.

Proses pemindahan risiko ini dilakukan dengan menjual genteng yang tersisa di gudang kepada pihak pembeli yang biasa membeli genteng untuk dijual kembali atau yang biasa disebut dengan istilah “*agen lepas*” yang terkadang memerlukan genteng dan membeli dari beberapa bangsal yang ada.¹¹⁸

Setelah melakukan beberapa tahapan di atas, hal berikutnya yang dilakukan oleh para pengusaha bangsal genteng tradisional tersebut adalah menentukan strategi apa yang akan dilakukan untuk *manage* setiap risiko yang menghampiri. Salah satu strategi yang dilakukan oleh para pengusaha bangsal genteng tradisional di Kecamatan Tebo Ilir – Jambi dalam *manage* risiko yang ada yaitu dengan selalu meningkatkan kualitas produksi dan kualitas tenaga kerja

¹¹⁷Observasi, (Bangsal Genteng Tradisional Desa Ketalo), *Penjualan dan Penerimaan Pesanan Genteng di Bangsal Genteng Pak Pariban*, Tebo Ilir, 6 Januari 2013.

¹¹⁸Observasi, (Bangsal Genteng Tradisional Desa Ketalo), *Penjualan Genteng di Bangsal Genteng Pak Pariban*, Tebo Ilir, 6 Januari 2013.

ahli sehingga produk genteng yang dihasilkan benar-benar sesuai dengan harapan dan pembeli tidak merasa kecewa. Berikut penjelasan lebih detail mengenai strategi tersebut.

1. Strategi Untuk Mengatasi Risiko Karyawan Nakal.

Dari hasil wawancara diperoleh informasi bahwa strategi yang paling ampuh untuk mengatasi kemungkinan-kemungkinan buruk dari para karyawan yaitu dengan memberikan bonus kepada masing-masing karyawan yang berprestasi dan disiplin. Pemberian bonus tersebut merupakan wujud apresiasi para pengusaha bangsal genteng tradisional atas usaha dan loyalitas para karyawan selama bekerja di bangsal yang dikelolanya.

Pemberian bonus ini dilakukan setiap tahun sekali secara bergantian antara satu karyawan dengan karyawan lainnya. Jika pada tahun ini karyawan A yang mendapat bonus, maka pada tahun berikutnya giliran karyawan B yang menerima bonusnya, begitu seterusnya. Besarnya bonus itu sendiri bisa dikatakan sangat besar yaitu 100% dari pendapatan satu kali pembakaran genteng atau jika dalam jumlah rupiah sekitar 40-50 juta.¹¹⁹

Kemudian untuk strategi yang berikutnya adalah dengan cara pemberian upah kepada masing-masing karyawan tepat pada waktunya. Apabila bangsal melakukan perbaikan atau merenovasi bangsal dan kekurangan dana, para pengusaha akan meminta bantuan dana dari organisasi kelompok pengusaha bangsal genteng yang ada atau mereka akan menunda sementara waktu sampai

¹¹⁹Mathori, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Sungai Aro), wawancara, Tebo Iilir, 28 Desember 2012

dana yang dibutuhkan terkumpul dan melakukan perbaikan dari hal yang memang paling penting terlebih dahulu.¹²⁰

Selain kedua strategi di atas, masih ada satu strategi lagi yang digunakan, yaitu dengan melakukan kontrak kerja secara tertulis. Hal seperti ini juga berguna untuk mengurangi kemungkinan-kemungkinan buruk yang mungkin saja akan terjadi dikemudian hari. Hal ini tidak seperti pada beberapa tahun yang silam, dimana para pengusaha hanya menerima karyawan berdasarkan dasar kepercayaan semata tanpa dibuat kontrak kerja yang nyata sehingga mereka tidak bisa melakukan tindakan hukum terhadap para karyawan yang berbuat curang seperti malarikan uang bangsal. Di dalam surat perjanjian tertulis tersebut selain berisi beberapa kontrak kerja juga berisi data-data lengkap para karyawan. Sehingga proses penerimaan karyawan memang benar-benar tertata dengan rapi dan melalui seleksi yang benar-benar ketat.¹²¹

Dari hasil wawancara dan data-data yang didapat dari hasil observasi selama berada di lokasi penelitian penulis menyimpulkan bahwa pemberian bonus merupakan suatu strategi yang sangat ampuh yang bisa dilakukan oleh para pengusaha bangsal genteng tradisional tersebut. Sementara pemberlakuan perjanjian kerja secara tertulis saja masih belum bisa meminimalisir tindak kecurangan yang ada.

¹²⁰ Mathori, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Sungai Aro), *wawancara*, Tebo Iilir, 28 Desember 2012

¹²¹ Mathori, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Sungai Aro), *wawancara*, Tebo Iilir, 28 Desember 2012

2. Strategi Untuk Mengatasi Risiko Agen Nakal.

Sedangkan strategi yang digunakan untuk mengatasi para agen nakal sendiri tidak jauh berbeda dengan yang digunakan untuk mengatasi para karyawan nakal, yaitu dengan pemberian bonus, membuat perjanjian tertulis, dan lebih selektif dalam memilih orang untuk diajak kerjasama menjadi agen penjualan produk gentengnya, yaitu dengan seleksi yang lebih ketat, pemberian bonus, membuat perjanjian tertulis, bahkan ada yang memilih untuk tidak menggunakan agen lagi untuk menjual genteng produksi mereka.

Salah satu contoh pengusaha bangsal genteng tradisional yang menerapkan penyeleksian yang lebih selektif lagi ketika hendak menjalin hubungan kerjasama dengan beberapa masyarakat yang mengajukan kerjasama maupun ketika mencari calon agen, yaitu pak Dapur. Hal seperti ini dilakukannya setiap kali ada yang menawarkan kerjasama, terutama untuk agen-agen yang berada di daerah lain yang di luar wilayah Tebo ilir.¹²²

Sementara itu pemberian bonus menjadi salah satu strategi yang lumayan efektif yang bisa digunakan untuk mengatasi para agen nakal tersebut. Akan tetapi ada sedikit perbedaan dalam pemberian bonus untuk para agen tersebut, yaitu para agen akan diberikan kebebasan dalam menetapkan harga jual dari genteng yang akan dijual dan setelah genteng terjual pihak bangsal akan menambahkan lagi sebesar 18 % dari hasil penjualan tersebut.¹²³

¹²² Dapur, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Teluk Rendah Ulu), *wawancara*, Tebo Ilir, 20 Desember 2012

¹²³ Dapur, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Teluk Rendah Ulu), *wawancara*, Tebo Ilir, 20 Desember 2012

Kemudian ada juga pengusaha bangsal genteng tradisional yang lebih memilih untuk tidak menerima agen untuk memasarkan atau menjual produk gentengnya terutama untuk di luar daerah. Seperti yang dilakukan oleh Pak Yad, seorang pengusaha bangsal genteng tradisional di Desa Teluk Rendah Ulu. Alasannya adalah karena sulitnya untuk mencari seorang agen yang benar-benar jujur dan mau diajak kerjasama secara professional.¹²⁴

Sehingga dapat disimpulkan bahwa strategi yang paling efektif dan biasa digunakan untuk mengantisipasi para agen nakal adalah dengan melakukan seleksi ketat ketika hendak melakukan kerjasama atau seperti yang diutarakan Bapak Dapur, seorang pengusaha bangsal genteng tradisional di Desa Ketalo, “Kami memilih lebih selektif dalam memilih orang untuk diajak kerjasama daripada harus berakhir dengan kekecewaan.”¹²⁵

3. Strategi Untuk Mengatasi Risiko Sepi Pembeli.

Berdasarkan wawancara diketahui bahwa strategi yang digunakan pengusaha sekaligus pemilik bangsal apabila suatu waktu bangsal yang dikelolanya sepi pembeli adalah dengan meningkatkan kualitas produk yang mereka produksi. Karena apabila kualitas genteng yang mereka produksi adalah genteng-genteng yang berkualitas maka keinginan masyarakat untuk membeli genteng di bangsal tersebut semakin meningkat.¹²⁶

¹²⁴Yad, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Teluk Rendah Ulu), *wawancara*, Tebo Ilir, 25 Desember 2012.

¹²⁵Dapur, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Teluk Rendah Ulu), *wawancara*, Tebo Ilir, 26 Desember 2012.

¹²⁶Dapur, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Teluk Rendah Ulu), *wawancara*, Tebo Ilir, 26 Desember 2012.

Meningkatkan kualitas produksi disini termasuk juga dalam hal inovasi dari produk genteng tersebut yaitu dengan menyediakan genteng-genteng tradisional yang sudah langsung dicat dengan beragam warna dan pembeli bebas memilih warna yang disukainya.¹²⁷

Selain meningkatkan kualitas produk, para pengusaha bangsal juga memberikan harga khusus untuk setiap pembeli yang membeli genteng-genteng dalam jumlah banyak. Setiap pembeli yang membeli genteng dari bangsalnya dengan jumlah lebih dari 1.500 genteng, maka pihak bangsal akan memberikan potongan harga sebesar 10% dari harga genteng ditambah dengan ongkos antar alamat bagi yang berada di dalam Kecamatan.¹²⁸

Kemudian strategi berikutnya adalah dengan meningkatkan promosi penjualan produk genteng yang dihasilkan dengan cara informasi lewat telepon kepada pembeli yang biasa membeli genteng di bangsal mereka sampai dengan menjajakan genteng-genteng tersebut ke rumah-rumah warga dengan berkeliling dari rumah ke rumah.

Setelah itu strategi terakhir yang mereka gunakan adalah dengan melakukan survey secara rutin. Dan ternyata dari pengalaman yang ada, strategi yang satu inilah yang dirasa cukup efektif untuk mengatasi sepi pembeli. Dengan melakukan survey secara rutin, pihak bangsal bisa mengetahui bagaimana perkembangan situasi di masyarakat, baik mengenai minat dan kebutuhan

¹²⁷ Pariban, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Ketalo), *wawancara*, Tebo Ilir, 20 Desember 2012

¹²⁸ Dapur, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Teluk Rendah Ulu), *wawancara*, Tebo Ilir, 21 Desember 2012

masyarakat terhadap genteng juga dapat memberikan informasi kondisi perekonomian yang terjadi pada saat itu. Dengan demikian pihak bangsal bisa segera menentukan dan mengambil langkah apa yang seharusnya dilakukan dengan situasi dan kondisi saat itu.¹²⁹

Sedangkan untuk strategi yang digunakan oleh para pengusaha bangsal genteng tradisional untuk mengatasi kualitas genteng yang jelek adalah sebagai berikut :

1. Bahan Baku Yang Terbatas.

Untuk mengatasi bahan baku tanah liat yang mulai terbatas hal yang dilakukan para pengusaha bangsal genteng tradisional tersebut adalah dengan cara kerja sama dengan beberapa pihak developer perumahan. Bentuk kerjasamanya dalam hal ini adalah dengan membeli tanah hasil pendataran lokasi perumahan yang akan digunakan sebagai lokasi perumahan atau terkadang tanah tersebut diberikan secara cuma-cuma oleh pihak developer. Hal ini dilakukan untuk mengurangi penggalan tanah yang biasa dilakukan di lokasi penggalan tanah liat milik bangsal.¹³⁰

Selain itu, para pengusaha bangsal genteng tradisional tersebut juga akan membeli tanah lain yang lebih luas dan potensial untuk dijadikan lokasi penggalan tanah liat. Untuk pembelian lahan bahan seperti ini biasanya mereka

¹²⁹Dapur, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Teluk Rendah Ulu), *wawancara*, Tebo Ilir, 21 Desember 2012

¹³⁰ Dapur, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Teluk Rendah Ulu), *wawancara*, Tebo Ilir, 21 Desember 2012

mencari lokasi tanah yang jauh dari jalan raya. Hal ini dilakukan untuk menghindari larangan penggalian tanah yang mungkin saja terjadi.¹³¹

Kemudian untuk mengantisipasi mulai langkanya bahan bakar kayu yang sewaktu-waktu bisa saja terjadi, biasanya mereka melakukan penanaman beberapa jenis pepohonan di sekitara lokasi bangsalnya atau menyediakan lahan tersendiri yang dijadikan sebagai lokasi penanaman pohon-pohon yang biasanya langsung dijadikan sebagai kebun pribadi dengan menanam pohon karet, dan sebagainya. Ketika pohon-pohon tersebut sudah tua, maka pohon-pohon tersebut bisa dipotong untuk dijadikan sebagai bahan bakar.¹³²

Namun, untuk saat ini belum ada pengusaha bangsal yang kehabisan stok bahan bakar, karena stok kayu yang di suplai dari beberapa sawmill yang kerap menjadi pemasok bahan bakar masih banyak. Sawmil-sawmil tersebut biasa memasok sisa-sisa atau limbah sawmilnya untuk dimanfaatkan oleh para bangsal yang ada.¹³³

Beberapa strategi di atas dimaksudkan untuk mengurangi tindakan pengrusakan alam seperti pengundulan hutan yang sering terjadi di berbagai daerah.¹³⁴

¹³¹Dapur, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Teluk Rendah Ulu), *wawancara*, Tebo Ilir, 21 Desember 2012

¹³²Dapur, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Teluk Rendah Ulu), *wawancara*, Tebo Ilir, 21 Desember 2012

¹³³ Dapur, (Bangsal Genteng Tradisional Desa Teluk Rendah Ulu), *observasi*, Tebo Ilir, 21 Desember 2012

¹³⁴ Dapur, (Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Desa Teluk Rendah Ulu), *wawancara*, Tebo Ilir, 21 Desember 2012

2. Risiko Akibat Cuaca

Dari hasil observasi, penulis memperoleh informasi bahwa strategi yang dilakukan untuk mengatasi risiko yang terjadi karena cuaca seperti proses pengeringan genteng mentah para pengusaha bangsal genteng tradisional tersebut melakukan proses pengeringan dengan proses “*angin-angin*”. Dimana genteng yang sudah dicetak diletakan di sebuah “*tatakan*” kemudian disusun dengan rapi di rak-rak yang telah disediakan. Dan tentu saja proses pengeringan seperti ini lebih lama jika dibandingkan dengan menggunakan panas matahari.

Sedangkan untuk proses penggalian yang kerap terendam air di saat musim penghujan, para pengusaha bangsal genteng tradisional menyikapinya dengan mengintruksikan kepada setiap karyawannya agar menggali tanah liat sebanyak-banyaknya dan menyimpannya di gudang penyimpanan tanah liat, sehingga saat musim hujan tiba mereka tidak perlu lagi menggali lagi dan tetap bisa beroperasi.

Kemudian untuk persediaan air yang digunakan untuk proses peliatan tanah agar menjadi tanah liat yang bagus, para pengusaha bangsal genteng tradisional membuat tabung-tabung khusus yang digunakan untuk menyimpan cadangan air yang bisa digunakan untuk proses produksi sekaligus untuk persediaan air bersih nantinya.

3. Risiko Kurangnya Tenaga Kerja Ahli.

Strategi yang dilakukan oleh pengusaha bangsal genteng tradisional untuk mengatasi kurangnya tenaga kerja ahli dilakukan dengan memberikan pelatihan-pelatihan kepada setiap karyawan baik itu karyawan baru maupun

karyawan lama. Hal ini bertujuan agar karyawan baru menjadi bisa dan karyawan yang lama menjadi lebih terampil lagi dalam membuat genteng tersebut.

C. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Strategi yang Dilakukan Pengusaha Genteng Tradisional Dalam Memanage Risiko

Dalam *memanage* risiko, para pengusaha bangsal genteng tradisional di Kecamatan Tebo Ilir Jambi melakukan beberapa tahapan manajemen risiko, yaitu tahap identifikasi risiko, pengukuran risiko, dan pengendalian risiko. Dimana risiko-risiko yang dihadapi oleh para pengusaha bangsal genteng tradisional tersebut adalah adanya karyawan yang nakal, agen nakal, sepi pembeli, dan adanya genteng pecah atau rusak.

Kemudian strategi yang digunakan oleh pengusaha bangsal genteng tersebut untuk mengendalikan risiko yang diakibatkan oleh adanya karyawan dan agen nakal adalah dengan memberikan upah para karyawannya tepat waktu, memberikan bonus sebagai bentuk apresiasi kepada para karyawan atas loyalitas dan kinerja mereka selama bekerja di bangsal tersebut, dan membuat perjanjian tertulis atau kontrak kerja dengan para karyawan maupun agen mereka yang bertugas untuk memasarkan produk mereka dan lebih selektif dalam menerima karyawan maupun agen.

Selanjutnya untuk risiko sepi pembeli dan adanya genteng yang rusak, strategi manajemen risiko yang dilakukan oleh pengusaha bangsal genteng tradisional di Kecamatan Tebo Ilir Jambi tersebut yaitu dengan meningkatkan kualitas genteng yang diproduksi, memberikan harga khusus berupa potongan harga untuk setiap pembelian genteng di atas 1.500 genteng, meningkatkan

promosi penjualan, dan terakhir dengan melakukan survei ke lapangan atau masyarakat.

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan di lapangan, strategi manajemen risiko yang digunakan oleh para pengusaha bangsal genteng tradisional tersebut tidak bententangan dengan Ekonomi Islam, seperti pemberian upah kerja karyawan tepat pada waktunya.

Hendaklah kita membayar upah para karyawan tepat pada waktunya seperti yang telah disepakati di awal kontrak. Sehingga para karyawan akan lebih semangat bekerja dan tetap loyal terhadap pengusaha dimana mereka berkerja. Upah tersebut merupakan hak mereka para karyawan yang harus diberikan secara adil. Hal ini seperti yang dijelaskan Rasulullah dalam sebuah hadits sebagai berikut :

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: قَالَ اللَّهُ تَعَالَى:
ثَلَاثَةٌ أَنَا حَصْمُهُمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ: رَجُلٌ أَعْطَى بِي ثُمَّ غَدَرَ وَرَجُلٌ بَاعَ حُرًّا فَأَسْكَنَ ثَمَنَهُ
وَرَجُلٌ اسْتَأْجَرَ أَجِيرًا فَاسْتَوَى مِنْهُ وَآمَ يُعْطِ أَجْرَهُ.

Artinya : Telah menceritakan kepada saya Yusuf bin Muhammad berkata, telah menceritakan kepada saya Yahya bin Sulaim dari Isma'il bin Umayyah dari Sa'id bin Abi Sa'id dari Abu Hurairah r.a. dari Nabi saw. Beliau bersabda : “Allah Ta’ala berfirman : ”Ada tiga jenis orang yang Aku menjadi musuh mereka pada hari kiamat, orang yang memberi (bersumpah/berjanji) atas namaKu lalu berkhianat, orang yang menjual orang merdeka lalu ia makan hasil pembayarannya dan orang yang

mengupah seorang buruh lalu buruh itu memenuhinya, tapi ia tidak memberikan upahnya.” (HR. Bukhari, No. 1050)¹³⁵

حَدَّثَنَا الْعَبَّاسُ بْنُ الْوَالِدِ الدِّمَشْقِيُّ حَدَّثَنَا وَ هَبُّ بْنُ سَعِيدِ بْنِ
عَطِيَّةَ السَّلَمِيِّ حَدَّثَنَا عَبْدُ الرَّحْمَنِ بْنُ زَيْدِ بْنِ أَسْلَمَ عَنْ أَبِيهِ عَنْ
عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرَقُهُ

Artinya : Telah menceritakan kepada kami Al Abbas bin Al Walid Ad Dimasyqi berkata, telah menceritakan kepada kami Wahb bin Sa'id bin Athiah As Salami berkata, telah menceritakan kepada kami 'Abdurrahman bin Zaid bin Aslam dari Bapaknya dari Abdullah bin Umar ia berkata, "Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Berikanlah upah kepada pekerja sebelum kering keringatnya.”.¹³⁶

Kemudian untuk risiko sepinya pembeli, strategi yang tepat untuk mengatasinya yaitu dengan meningkatkan kualitas produk kemudian mempromosikan produk tersebut dengan jujur karena Allah mengharamkan segala bentuk penipuan, baik dalam masalah jual-beli, maupun dalam perdagangan lainnya.

Rasulullah Saw, menyatakan tawar menawar dalam mempromosikan barang dagangannya, jika mereka itu berlaku jujur dan menjelaskan ciri

¹³⁵Muhammad Nashiruddin Al-Abani, *Mukhtasar Shahih Bukhari Jilid 3*, (tt., Pustaka Azam, th.), h.119.

¹³⁶ Ensiklopedi Hadits Online (lidwa.com), *Kitab Hadits Ibnu Majah*, Hadits No.2434. Diakses pada tanggal 06 April 2013.

dagangannya), maka mereka akan diberi berkah dalam perdagangannya itu, baik bagi pihak penjual maupun pihak pembeli. Rasulullah bersabda:

حَدِيثُ حَكِيمِ بْنِ حَزِيمٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : الْبَيْعَانِ بِنَا الْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا، أَوْ قَالَ : حَتَّى يَتَفَرَّقَا فَإِنَّ صِدْقًا وَبَيْنًا، بُرُوكَ لهُمَا فِي بَيْعِهِمَا، وَإِنْ كَتَمَا وَكَلَبَا، مُحِقَّتْ بَرَكَتُ بَيْعِهِمَا.
(أخرجه البخاري في : (٣٤) كتاب البيوع، (١٩) باب إذا بين البيعان ولم يكتموا ونصحا)

Artinya : Diriwayatkan dari Hakim bin Hizam r.a, ia berkata, Rasulullah saw bersabda : “Dua orang yang bertransaksi boleh memilih selama keduanya belum berpisah.” Atau beliau berkata : “Sampai keduanya berpisah. Maka jika keduanya jujur dan menjelaskan, pasti keduanya diberkahi di dalam transaksi mereka berdua. Dan jika keduanya menyembunyikan (yang cacat) dan berdusta, maka hilanglah berkah transaksi mereka berdua.” (Disebutkan oleh Al- Bukhari pada kitab ke-34 Kitab Jual Beli, bab ke-19 Bab Apabila Dua Orang Bertransaksi Jual Beli dan Keduanya Tidak Menyembunyikan Kekurangan dan Menasehati)¹³⁷

Dengan demikian beliau menegaskan bahwa seorang pedagang yang menjual dagangannya harus menjelaskan ciri dagangannya dahulu dan tidak halal seseorang yang mengetahui cacat suatu dagangannya kemudian menjualnya kembali.

¹³⁷ Muhammad Fu'ad Abdul Baqi, *Kumpulan Hadits Shahih Bukhari Muslim*, (Solo: Insan Kamil , 2010), Cet. Ke-1, h.421.

Dan resiko yang berikutnya yang dihadapi dalam bisnis ini yaitu persaingan dalam harga maka oleh sebab itu strategi yang dianjurkan oleh Islam yaitu tetap bertahan dengan harga semula yang kita miliki, ini di buktikan oleh kaum anshar di masa Rasulullah. Ketika Nabi SAW melakukan perjalanan dagang ke Syam pada usia 25 tahun dengan membawa barang-barang dagangannya Khadijah, saingan-saingan bisnisnya bersepakat untuk "memberikan pelajaran pahit" bagi Muhammad SAW. Mereka melakukan strategi "banting harga" atau "*predatory pricing*" agar barang-barang Nabi SAW menjadi relatif lebih mahal, dengan demikian tidak laku. Menghadapi hal ini, Nabi SAW tidak serta-merta ikut-ikutan menurunkan harganya sebagai reaksi atas tindakan pesaingnya. Alih-alih, Nabi SAW tetap bertahan dengan harganya semula.¹³⁸

Pada awalnya barang-barang Nabi SAW memang tidak laku karena pembeli beralih ke para pesaing yang menawarkan harga yang lebih murah. Karena murah, barang-barang pesaing beliau cepat habis, sedangkan barang-barang Nabi SAW masih menumpuk. Tapi rupanya permintaan terhadap barang-barang tersebut memang lebih besar dibandingkan pasokannya. Jadi, ketika barang-barang pesaing Nabi SAW sudah habis, pembeli beralih membeli kepada Nabi SAW dengan harga yang lebih tinggi. Dengan demikian, Nabi SAW mendapatkan untung besar karena *profit margin*-nya tetap tinggi, dan *sales*-nya pun tinggi.¹³⁹

¹³⁸ Agrimedia - Majalah Agribisnis, Manajemen, dan Teknologi (agrimedia.mb.ipb.ac.id), *Strategi-Strategi Bisnis Rasulullah*, diakses pada tanggal 04 Maret 2013.

¹³⁹ *Ibid.*

Hal ini juga dibuktikan juga oleh hadist Rasulullah yang bunyinya sebagai berikut:

حَدَّثَنَا عُثْمَانُ بْنُ أَبِي شَيْبَةَ حَدَّثَنَا عَفَّانُ حَدَّثَنَا حَمَّادُ بْنُ سَلَمَةَ أَخْبَرَنَا ثَابِتٌ عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ وَقَتَادَةَ وَحُمَيْدٌ عَنْ أَنَسِ قَالَ النَّاسُ يَا رَسُولَ اللَّهِ غَلَا السِّعْرُ فَسَعِّرْ لَنَا فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّازِقُ وَإِنِّي لِأَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يَطَّالِبُنِي بِمِظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ.

Artinya: Telah menceritakan kepada kami Utsman bin Abu Syaibah, telah menceritakan kepada kami ‘Affan, telah menceritakan kepada kami Hammad bin Maslamah, telah mengabarkan kepada kami Tsabit dari Anas bin Malik dan Qatadah, serta Humaid dari Anas, orang-orang berkata; wahai Rasulullah, harta telah melonjang, maka tetapkanlah harga untuk kami. Maka beliau bersabda: “Sesungguhnya Allahlah yang menentukan harga, Yang menggengam dan yang menghamparkan, dan Pemberi rizqi. Dan sungguh aku berharap berjumpa dengan Allah sementara tidak ada seorangpun dari kalian yang menuntutku karena suatu kezhaliman dalam hal darah dan harta.”¹⁴⁰

¹⁴⁰ Muhammad Nashiruddin Al-Abani, *Shahih Sunan Abu Daud, Seleksi Hadits Shahih Dari Kitab Sunan Abu Daud, Buku 2*, (tt., Pustaka Azam, th.), h.582.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian tentang Strategi Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional Dalam *Memmanage* Risiko Menurut Perspektif Ekonomi Islam di Kecamatan Tebo Iilir - Jambi, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Risiko-risiko yang dihadapi Pengusaha Genteng Tradisional di Kecamatan Tebo Iilir - Jambi yaitu karyawan nakal, agen nakal, sepi pembeli, dan genteng rusak.
2. Strategi yang dilakukan Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional di Kecamatan Tebo Iilir - Jambi yaitu membayar upah karyawan tepat waktu dan memberikan bonus kepada karyawannya, membuat perjanjian tertulis, meningkatkan kualitas produk, meningkatkan promosi dan lebih selektif dalam merekrut karyawan maupun agen.
3. Strategi dalam *manage* risiko menurut Ekonomi Islam mengacu kepada al-qur'an dan hadist, sesuai dengan yang diajari oleh Rasulullah SAW. Strategi yang dilakukan Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional di Kecamatan Tebo Iilir - Jambi sudah memenuhi beberapa kriteria Ekonomi Islam walaupun ada beberapa yang belum memenuhi kriteria tersebut yaitu tidak jujur dalam menjelaskan barang dagangannya dan mempromosikannya serta masih ada yang masih belum memenuhi hak karyawan dengan baik.

B. Saran

Dari kesimpulan diatas dan wawancara serta observasi yang penulis lakukan di lapangan, penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Diharapkan kepada Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional di Kecamatan Tebo Ilir - Jambi ini agar selalu jujur dalam bertransaksi, penuhi hak-hak karyawan dan selalu menjaga kepercayaan para konsumen masing-masing.
2. Diharapkan kepada Pengusaha Bangsal Genteng Tradisional di Kecamatan Tebo Ilir - Jambi untuk lebih kreatif dan inovatif dalam menghadapi risiko-risiko yang ada sehingga usaha mereka tetap bertahan dan maju.
3. Meningkatkan kualitas produk yang akan di jual tanpa harus berbuat curang.

DAFTAR PUSTAKA

- Abbas Salim, *Asuransi dan Manajemen Resiko*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1998), Cet.ke-1.
- Adiwarman Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2006), cet.ke-3
- Akhmad Mujahidin, *Buku Ajar Ekonomi Islam II*, (Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum UIN Suska RIAU, 2010)
- Ali Muhammad Taufiq, *Praktik Manajemen Berbasis Al-Qur'an*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2004)
- Amirullah Syarbini, *Muhammad Sebagai Bisniman Ulung*, (Jakarta: PT. Gramedia, 2011)
- Departemen Agama RI, *Mushaf Al-Qur'an Terjemah*, (Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2006), Edisi 2002.
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, (Jakarta:PT.Gramedia, 1995), cet.ke-4.
- Ensiklopedi Hadits Online (lidwa.com), *Kitab Hadits Ibnu Majah*.
- Faisal Badroen, M. Arief Mufraeni, dkk., *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta:Kencana,2006), Cet. Ke-1
- Ferry N. Idroes, *Manajemen Risiko Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2008).
- Hamka, *Tafsir al-Azhar*, (Jakarta: Panji Masyarakat, 1991), cet ke-1.
- Herman Darmawi, Drs., *Manajemen Risiko*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), Cet.ke-9.
- Husein Umar, *Manajemen Resiko Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Umum, 1998), Cet.ke-1.
- Irham Fahmi, S.E., M.Si., *Manajemen Risiko Teori, Kasus, dan Solusi*, (Bandung: Alfabeta, 2010).
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan (edisi baru)*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo, 2000)
- Mustafa Edwin Nasution, dkk., *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2010), cet. ke-3.
- M. Fuad, Christine H, dkk., *Pengantar Bisnis*, (Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2000), cet.ke-1.

- Muhammad Fu'ad Abdul Baqi, *Kumpulan Hadits Shahih Bukhari Muslim*, (Solo: Insan Kamil , 2010), Cet. Ke-1.
- Muhammad Nashiruddin Al-Abani, *Mukhtasar Shahih Bukhari Jilid 3*, (tt.,:Pustakan Azam, th.).
- _____, *Shahih Sunan Abu Daud, Seleksi Hadits Shahih Dari Kitab Sunan Abu Daud, Buku 2*, (tt., :Pustaka Azam, th.).
- Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan dan Manajemenn Usaha Kecil*,(Bandung: Alfabeta, 2010), cet.ke-1.
- Nurul Huda dan Mustafa Edwin Nasution, *Investasi Pada Pasar modal Syariah(Edisi Revisi)*, (Jakarta : Kencana, 2008)
- Tariqullah Khan dan Habib Ahmed, *Manajemen Risiko Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta : Bumi Aksara, 2008), Cet. ke-1.
- Tarsis Tarmudji, Drs., *Manajemen Risiko Dunia Usaha*, (Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 1996), Cet.ke-1.
- Toni Pramana, *Manajemen Risiko Bisnis*, (tt: Sinar Ilmu Publishing, 2011), Cet.ke-1.