

**ANALISIS MANAJEMEN RISIKO  
DI MASA PANDEMI COVID-19 TERHADAP PRAKTIK JUAL  
BELI *ONLINE* PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH  
(Studi Pada *Olshop* Dewy Sprai Bitung)**

**SKRIPSI**

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Hukum  
dalam Program Studi Hukum Ekonomi Syariah di IAIN Manado



Oleh :  
**Dwi Ayu Astuti**  
NIM. 1812030

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS SYARIAH  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
MANADO**

**1444 H/2023**

**PERNYATAAN KEASLIAN**

yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : Dwi Ayu Astuti

NIM : 1812030

Program : Sarjana (S-1)

Institusi : IAIN Manado

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa SKRIPSI ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Manado, 31 Mei 2023

Saya yang menyatakan



Dwi Ayu Astuti

1812030

**PENGESAHAN TIM PENGUJI UJIAN SKRIPSI**

Skripsi berjudul “Manajemen Risiko Di Masa Pandemi Covid-19 Terhadap praktikjual beli *online* Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Pada *olshop* Dewy sprai Bitung)” yang ditulis oleh Dwi Ayu Astuti ini telah diuji pada tanggal 14 Juni..... 2023

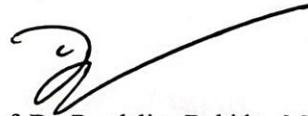
Tim Penguji :

1. Dr. Hj. Salma, M.HI (Ketua/ Pembimbing I)
2. Kartika Septiani Amiri, M.H (Sekretaris/ Pembimbing II)
3. Dr. Naskur, M.HI (Penguji 1)
4. Adriandi Kasim, M.H. (Penguji II)



Manado, 8 Desember 2023

Dekan,



Prof. Dr. Rosdalina Bukido., M.Hum

NIP. 197803242006042003

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Proposal Skripsi berjudul “Analisis Manajemen Risiko Di Masa Pandemi Covid-19 Terhadap praktik jual beli *online* Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Pada *olshop* Dewy sprai Bitung)” Yang ditulis oleh Dwi Ayu Astuti ini Telah Disetujui pada tanggal 31 Mei 2023

Oleh :

Pembimbing I



(Dr. Hj. Salma, M.HI)

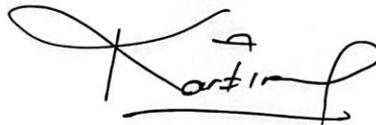
NIP. 19690504 199403 2 003

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Proposal Skripsi berjudul “Analisis Manajemen Risiko Di Masa Pandemi Covid-19 terhadap praktik jual beli *online* Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Pada *olshop* Dewy sprai Bitung)” Yang ditulis oleh Dwi Ayu Astuti ini Telah Disetujui pada tanggal 6 JUNI 2023

Oleh :

Pembimbing II



(Kartika Septiani Amiri, S.H., M.H)

NIDN. 2019098402

## TRANSLITERASI

Transliterasi Arab-Latin IAIN Manado adalah sebagai berikut :

### a. Konsonan Tunggal

Arab	Indonesia	Arab	Indonesia
ا	A	ط	!
ب	B	ظ	z
ت	T	ع	‘
ث	ṡ	غ	G
ج	J	ف	F
ح	ḥ	ق	Q
خ	Kh	ك	K
د	D	ل	L
ذ	Ẓ	م	M
ر	R	ن	N
ز	Z	و	W
س	S	ه	H
ش	Sy	ء	’
ص	ṡ	ي	Y
ض	ḍ		

### b. Konsonan Rangkap

Konsonan rangkap, termasuk tanda *syaddah*, harus ditulis secara lengkap, seperti :

احمدية : ditulis *Aḥmadiyyah*

شمسية : ditulis *Syamsiyyah*

### c. *Tā’ Marbūtah* di Akhir Kata

1) Bila dimatikan ditulis “h”, kecuali untuk kata-kata Arab yang sudah terserap menjadi bahasa Indonesia:

جمهورية : ditulis *Jumhūriyyah*

مملكة : ditulis *Mamlakah*

- 2) Bila dihidupkan karena berangkat dari kata lain, maka ditulis “t”:

نعمة الله : ditulis *Ni’matullah*

زكاة الفطر : ditulis *Zakāt al-Fiṭr*

#### d. Vokal Pendek

Tanda *fathah* ditulis “a”, *kasrah* ditulis “i”, dan *damah* ditulis “u”.

#### e. Vokal Panjang

- 1) “a” panjang ditulis “ā”. “i” panjang ditulis “ī” dan “u” panjang ditulis “ū”, masing-masing dengan tanda macron (̄) di atasnya.
- 2) Tanda *fathah* + huruf *yā’* tanpa dua titik yang dimatikan ditulis “ai”, dan *fathah* + *wawū* mati ditulis “au”.

#### f. Vokal-vokal Pendek Berurutan

Vokal-vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof (‘)

أنتم : *a’antum*

مؤنث : *mu’annas*

#### g. Kata Sandang Alif + Lam

- 1) Bila diikuti huruf qamariyyah ditulis al-:

الفرقان : ditulis *al-Furqān*

- 2) Bila diikuti huruf Syamsiyyah, maka al- diganti dengan huruf Syamsiyyah yang mengikutinya:

السنة : ditulis *as-Sunnah*

#### h. Huruf Besar

Penulisan huruf besar disesuaikan dengan EYD.

#### i. Kata dalam Rangkaian Frasa Kalimat

- 1) Ditulis kata per kata atau;
- 2) Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya dalam rangkaian tersebut:

شيخ الاسلام : *Syaikh al-Islām*

تاج الشريعة : *Tāj asy-Syarī'ah*

التصور الاسلامي : *At-Tasawwur al-Islāmī*

**j. Lain-lain**

Kata-kata yang sudah dibakukan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) seperti kata ijmak, nas, akal, hak, nalar, paham, dsb., ditulis sebagaimana ditulis dalam kamus tersebut

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah swt. karena berkatnya, rahmat, karunia, dan izin-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Manajemen Risiko di Masa Pandemi Covid-19 Terhadap Praktik Jual Beli *Online* Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Pada *Olshop* Dewy Sprai Bitung)” dalam rangka untuk menyelesaikan pendidikan Strata 1 (S-1) Dalam program studi Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Manado guna memperoleh gelar sarjana.

Shalawat serta salam tak lupa penulis panjatkan kepada junjungan Nabi besar yaitu Nabi Muhammad saw. Nabi yang membawa dari zaman jahilia menuju jalan kebenaran Semoga limpahan rahmatnya akan tercurahkan sampai kepada para pembaca sekalian amiin.

Dalam penyelesaian skripsi ini penulis banyak sekali menerima dukungan serta bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Ahmad Rajafi., M.H selaku Rektor IAIN Manado, Dr. Edi Gunawan, M.HI. selaku Wakil Rektor I, Dr. Salma, M.HI selaku wakil Rektor II, Dr. Mastang A. Baba, M.Ag selaku Wakil Rektor III beserta jajarannya.
2. Prof. Dr. Rosdalina Bukido., M.Hum selaku Dekan Fakultas Syariah, Dr. Muliadi Nur., MH selaku Wakil Dekan I, Dr. Hj. Nenden Herawaty S., SH. MH selaku Wakil Dekan II, Dr. Frangky Suleman, M.HI selaku Wakil Dekan III beserta jajarannya.
3. Djamila usup, S.Ag., M.HI selaku Ketua Program Studi, dan Ibu Nurlaila Isima, M.H selaku Sekretaris Program Studi Hukum Ekonomi Syariah.
4. Dr. Salma, M.HI selaku pembimbing I dan Kartika Septiani Amiri, S.H., M.H selaku pembimbing II yang telah Memberi bimbingan, masukan dan arahan sehingga skripsi ini dapat terealisasikan.
5. Dr. Naskur, M.HI selaku penguji I dan Adriandi Kasim, M.H. selaku Penguji II, yang telah memberikan arahan dan masukan pada skripsi ini.

6. Seluruh dosen serta Civitas Akademik Fakultas Syariah Yang tidak telah banyak membantu penulis dalam berbagai pengurusan administrasi
7. Dewy Sari sebagai pemilik *Olshop* Dewy sprai Bitung, yang membantu dan menjadi sumber pengumpulan data dalam penelitian ini.
8. Kedua orang tua penulis Wardi dan Tri Yuli Astuti, senantiasa telah memberikan doa restu serta dukungan materi, motivasi, arahan kepada penulis, untuk kakak-kakak saya serta Om dan Tante yang turut memberikan perhatian penuh serta dukungan kepada penulis
9. Teman- teman Senior Padang Raya serta teman- teman angkatan S-1 Hukum Ekonomi Syariah tahun 2018.
10. Bripda Muhammad Iksan Hasan selaku suami penulis yang menjadi pendengar, dan penyemangat penulis dan menjadi penghibur dikala penulis merasa kejenuhan untuk menyelesaikan tugas dan tanggung jawab ini.
11. *Last but not least*, terima kasih kepada diri sendiri yang mau berusaha dan tidak menyerah serta tetap bertahan sampai saat ini.

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat untuk para pembacanya, dan semua yang terlibat dalam proses penyusunan skripsi ini semoga mendapatkan pahala yang berlipat ganda dari Allah swt.

Manado, 1 Desember 2023

Penulis



Dwi Ayu Astuti

NIM. 1812030

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
PERNYATAAN KEASLIAN .....	ii
PENGESAHAN TIM PENGUJI UJIAN SKRIPSI.....	iii
PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	iv
TRANSLITERASI.....	vi
KATA PENGANTAR .....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
ABSTRAK.....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Identifikasi Masalah dan Batasan Masalah.....	5
C. Rumusan Masalah.....	5
D. Tujuan Penelitian .....	5
E. Kegunaan Penelitian .....	5
F. Definisi Operasional .....	6
G. Penelitian Terdahulu .....	8
BAB II LANDASAN TEORI .....	11
A. Kerangka Teori .....	11
1. Pengertian Analisis.....	11
2. Manajemen Risiko .....	11
3. Pengertian Manajemen Risiko Perspektif Hukum Ekonomi Syariah.....	18
4. Jual Beli .....	20
5. Jual Beli <i>Online</i> .....	25
BAB III METODE PENELITIAN.....	40
A. Waktu dan Tempat Penelitian.....	40
B. Jenis penelitian.....	40
C. Pendekatan Penelitian .....	40
D. Sumber data .....	41

E. Teknik Pengumpulan Data.....	41
F. Teknik Pengolahan dan Analisis data.....	42
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....	45
A. Penurunan Omset Di Masa Pandemi Covid-19.....	44
B. Manajemen Risiko Yang Digunakan Oleh <i>Olshop</i> Dewy Sprai Bitung Dalam Praktik Jual Beli <i>Online</i> Di Masa Pandemi Covid-19 Menurut Perspektif Hukum Ekonomi Syariah.....	49
BAB V PENUTUP.....	59
A. Kesimpulan .....	59
B. Saran .....	60
DAFTAR PUSTAKA .....	61
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	65
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	72

## ABSTRAK

Nama : Dwi Ayu Astuti  
Nim : 1812030  
Fakultas : Syariah  
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Analisis Manajemen Risiko di Masa Pandemi Covid-19 Terhadap Praktik Jual Beli *Online* Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Pada *Olshop* Dewy Sprai Bitung)

---

Skripsi ini membahas tentang Analisis Manajemen Risiko di Masa Pandemi Covid 19 Terhadap Praktik Jual Beli *Online* Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Pada *Olshop* Dewy Sprai Bitung). Penelitian ini memiliki tujuan tentang bagaimana mengetahui manajemen risiko praktik jual beli *online* di masa pandemi covid-19 dalam perspektif hukum ekonomi syariah. Jenis penelitian yang dilakukan adalah kualitatif dengan pendekatan studi kasus, di mana kasus covid-19 yang sedang di alami di masa sekarang. Teknik pengambilan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Di masa Pandemi Covid-19 para pelaku usaha banyak terkena dampaknya, mulai dari penurunan penjualan, strategi marketing yang harus diubah agar usaha itu dapat berjalan dan tidak rugi. dari hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis dapat disimpulkan bahwa di masa pandemi covid-19 terjadinya penurunan omset yang menyebabkan penurunan pendapatan terutama pada usaha jual beli *online Olshop* Dewy Sprai Bitung, dengan adanya hal tersebut *olshop* tersebut menggunakan manajemen risiko dengan beberapa tiga tahap yaitu identifikasi risiko, mengukur risiko, serta mengelola serta risiko tersebut. hakikatnya di dalam situasi jual beli *online* pada *Olshop* Dewy Spari Bitung yang menggunakan sistem pembayaran *cod (cash on delivery)* terdapat beberapa risiko yang sering terjadi terutama dalam pembatalan sepihak, ketika pembeli telah melakukan pesanan dan membuat akad kesepakatan dengan jenis barang yang telah disepakati namun pada saat barang yang sudah dipesan akan diantarkan dan tersedia seketika beberapa pembeli langsung membatalkannya, dalam perspektif Hukum Ekonomi Syariah hal tersebut dapat diselesaikan dengan cara *iqalah* atau dengan keridhaan antara para pihak yang berakad.

**Kata Kunci:** *Manajemen Risiko, Jual Beli Online, Hukum Ekonomi Syariah*

## ABSTRACT

Name : Dwi Ayu Astuti  
Student Number : 1812030  
Faculty : Sharia  
Study Program : Sharia Economic Law  
Title : Risk Management Analysis on Online Trading Practices During the Covid-19 Pandemic from the Perspective of Sharia Economic Law (Study on Olshop Dewy Sprai Bitung)

This thesis discusses risk management analysis on online trading practices during the Covid 19 Pandemic from the perspective of sharia economic law (study on Olshop Dewy Sprai Bitung). This research objective is to observe the risk management of online trading practices during the Covid-19 pandemic from the perspective of sharia economic law. This is qualitative research with a case study approach, in which cases of Covid-19 are currently being experienced. Data collection techniques used are observation, interviews, and documentation. During the Covid-19 Pandemic, many business practitioners were affected, starting from a decrease in sales, changes in marketing strategies in order that the business could run and not lose money. From the results of the research conducted by the author, it can be concluded that during the Covid-19 pandemic there was a decrease in turnover which caused a decrease in income. Especially in the online trading business of olshop Dewy Sprai Bitung, which uses risk management with three stages, namely identification risks, measure risks, and manage those risks. Olshop Dewy Sprai Bitung which uses the cod (cash on delivery) payment system, experienced several risks, especially in unilateral cancellations, when the buyer cancelled after they placed an order and made a contract agreement with the type of goods that has been agreed upon. In the perspective of sharia economic law this can be resolved by means of *iqalah* or with the consent of the contracting parties.

**Keywords:** *Risk Management, Buying and Selling Online, Sharia Economic Law*



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Dalam dunia bisnis banyak sekali tahapan dan bagian-bagian yang harus dikuasai serta dipahami konsepnya, di masa Pandemi Covid-19 para pelaku usaha bisnis banyak terkena dampaknya, mulai dari penurunan penjualan, strategi marketing yang harus diubah agar tetap bisnis itu berjalan dan tidak rugi serta tetap ada pemasukan, terutama pelaku usaha bisnis yang menjadi *reseller* ketersediaan barang yang diambil dari *supplier*, harus dapat terjual sesuai target, di masa Pandemi Covid-19 manajemen risiko merupakan suatu pendekatan yang cocok untuk dilakukan serta dipahami, dan diidentifikasi serta melakukan evaluasi terhadap setiap risiko yang mungkin akan terjadi, dengan adanya manajemen risiko di dalam suatu bisnis merupakan usaha yang baik untuk dilakukan agar dapat mengurangi kerugian yang nantinya akan terjadi, manajemen risiko menjadi suatu hal penting yang harus dipertahankan oleh pelaku usaha bisnis terutama di masa Pandemi Covid-19 seperti ini.<sup>1</sup>

Pandemi Covid-19 yang terjadi di Indonesia pada tahun 2020 membawa risiko pada banyak bidang terutama berdampak buruk bagi pertumbuhan perekonomian Indonesia, bahkan Pandemi Covid-19 tidak hanya menyerang di negara kita saja melainkan ada 93 negara di dunia yang terkena dampak Pandemi Covid-19 ini.<sup>2</sup>

Pada UMKM sangat berdampak mulai berkurangnya bahan baku, kesulitan produk, bahkan penjualan sangat menurun, sehingga untuk memproduksi kembali segala bahan baku serta modal yang berkurang, dalam hal ini Umkm banyak yang harus melakukan penjualan secara *online* namun

---

<sup>1</sup> Dio Febrilian Tanjung dkk., "Analisis Manajemen Risiko Startup Pada Masa Pandemi Covid-19 Menggunakan Cobit r 2019," *Jurnal Teknologi Informasi Dan Ilmu Komputer* 8, no. 3 (2021): 636.

<sup>2</sup> Dito Aditia Darma Nasution dkk., "Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Perekonomian Indonesia," *Jurnal Benefita* 5, no. 2 (2020): 212.

ada Umkm yang masih kurang mengetahui teknologi informasi mengenai jual beli *online*.<sup>3</sup>

Beberapa waktu yang lalu di saat sedang tingginya kasus Pandemi Covid-19 bahkan banyak yang harus bekerja dirumah *wfh* (*work from home*) ada juga yang harus berhenti dari pekerjaannya, sehingga mengakibatkan menurunnya ekonomi terhadap pemasukan pada setiap keluarga. Kementerian keuangan memberikan pengkajian terhadap kasus Pandemi Covid-19 bahwasannya terdapat dampak negatif bagi perekonomian seperti terjadi penurunan minat daya beli di dalam masyarakat, beberapa pelaku usaha Umkm dan pelaku usaha bisnis lainnya di masa Pandemi Covid-19 seperti ini banyak yang membuat strategi baru dalam penjualan mereka, seperti mengalihkan penjualan terhadap sesuatu yang diperlukan saat Pandemi seperti menjual masker, yang tentunya banyak orang memerlukannya.<sup>4</sup>

Bisnis memerlukan manajemen, bahkan di dalam Islam juga disebutkan betapa pentingnya sebuah manajemen untuk menjadi kebernafaatan pada segala kegiatan yang kita lakukan. Menurut Stonner, manajemen adalah suatu perencanaan dan pengendalian usaha-usaha yang dilakukan oleh manusia dan sumber materi lainnya untuk mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan. Hal ini sesuai dengan firman Allah swt. dalam QS. al-Hasyr/59: 18, sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَانْتَظِرُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Terjemahnya :

Wahai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat). Bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha teliti terhadap apa yang kamu kerjakan<sup>5</sup>

<sup>3</sup> Fitriyani Ika dkk., "Strategi Manajemen Bisnis Pasca Pandemi Covid-19," *Indonesian Journal of Social Sciences and Humanities* Vol. 1, no. 3 (2020): 87–95.

<sup>4</sup> Rahmi Rosita, "Pengaruh Pandemi Covid-19 Terhadap UMKM Di Indonesia," *Lentera Bisnis* 9, no. 2 (2020):114.

<sup>5</sup> Kementerian Agama RI, *Al-qur'an Dan Terjemahnya* (Jakarta: PT. Sinergi Pustaka Indonesia, 2012), 548.

Dari ayat di atas dapat dipahami bahwa salah satu kegiatan setiap manusia benar-benar harus dilakukan dengan benar dan teratur agar setiap yang dikerjakan membawa kebermanfaatan serta dapat dipertanggungjawabkan pada akhirat kelak.

bahwasannya pembeli melakukan transaksi secara *Cod (cash on delivery)* di mana penjual mengirimkan barangnya dan akan dibayar oleh pembeli pada saat pembeli sudah menerima barangnya, namun permasalahannya bukan di situ melainkan ada pembeli atau *Customer* hanya sekedar mencoba memesan barang namun ada yang tidak mempunyai uang dan tidak siap membayar, ada juga yang menggunakan sistem *Cod* ini tidak membaca deskripsi dan menanyakan kepada penjual secara detail, sehingga ketika barang sudah sampai justru pembeli tidak mau menerima dan tidak ingin membayar, sehingga dari pihak penjual sudah rugi dua kali, yaitu waktu untuk pengiriman atau pengantaran kepada pembeli, dan waktu menunggu barang sampai ke tempat penjual kembali.<sup>6</sup>

Menjadi *reseller* memang tidak memerlukan gudang atau tempat yang besar namun syarat menjadi *reseller* harus membeli dan menyetok barang sesuai ketentuan dari *supplier*. Jual beli dalam hukum ekonomi syariah memberikan penjelasan yang sangat jelas mengenai konsep jual beli di antaranya semua harus memiliki etika dan kaidah yang baik dan sesuai syariat.<sup>7</sup>

Berdasarkan hasil pengamatan sementara penulis yang dilakukan pada uraian fakta *olshop* Dewy Sprai Bitung, yang menjual sebagian besar sprai dengan sistem pembeli memesan lalu di antarkan dan pembayaran secara langsung setelah barang telah diterima atau yang disebut dengan *cash on delivery (cod)*, dalam hal ini *olshop* Dewy sprai Bitung sebagai *reseller* di mana merupakan perantara yang memudahkan para pembeli dapat membeli barang dengan jumlah barang yang terjangkau dan mudah dan tidak perlu dalam kondisi yang banyak.

---

<sup>6</sup> Retno Dyah Pekerti dan Elia Herwiyanti, "Transaksi Jual Beli Online Dalam Perspektif Syariat Madzhab Asy-Syafi'i," JEBA: Jurnal Ekonomi, Bisnis, dan Akuntansi 20, no. 2 (2018): 6.

<sup>7</sup> Misna, "Sistem *Reseller* Dalam Praktik Jual Beli Online Perspektif Hukum Ekonomi Syariah" (Skripsi, Palopo, IAIN Palopo, 2020), 3.

Dalam *fiqh Samsarah (samsir)* perantara penjual dan pembeli untuk memudahkan proses jual beli. Tujuan menjadi *reseller* agar mendapat harga yang lebih murah dan dapat dijual kembali kepada pembeli untuk mendapat keuntungan lebih besar, sehingga penjualan dapat dilakukan kapan saja karena sudah ada barangnya. *Olshop* Dewi sprai Bitung pada masa Pandemi Covid-19 benar-benar terjadi penurunan penjualan yang sangat signifikan, contohnya saja pada saat lebaran tahun 2019 biasanya ketika menjelang lebaran pemesanan sprai sehari bisa terjual lebih dari 10 barang, namun di tahun 2020 dan 2021 menjelang lebaran juga natal dan tahun baru menurun hingga 50%, penjualan yang semula perbulan bisa menghasilkan pendapatan sekitar Rp. 6.000.000 menurun hingga Rp. 3.000.000. Pembeli menjadi menurun karena sebagian pembeli saat itu hanya fokus untuk membeli barang sesuai kebutuhan sehari-hari, untuk urusan barang seperti sprai pada saat itu benar-benar berkurang peminatnya, sementara pada sistem *reseller* yang digunakan oleh *olshop* Dewy Sprai Bitung, jika membeli barang dari *supplier* harus banyak, dan biasanya mengambil barang dari luar pulau memiliki risiko yang cukup tinggi ketika barang sudah sampai biasanya ada beberapa barang yang tidak sesuai dengan kesepakatan pemesanan di awal, belum lagi jika ada barang yang memiliki kecacatan susah untuk meminta ganti ruginya maka dari itu dengan adanya beberapa hal yang muncul menjadikan penjual sebagai *reseller*, sehingga pada saat Pandemi penjualan menurun sebagai *reseller* harus menggunakan strategi yang baru dalam penjualan untuk meminimalisir kerugian sertaantisipasi dengan menurunnya penjualan di masa pandemi Covid-19, maka dari itu *Olshop* Dewy Sprai Bitung membutuhkan manajemen risiko agar penjualan tetap berjalan dan senantiasa pemaasukan tetap berjalan.<sup>8</sup>

Berdasarkan pemaparan akibat fenomena di atas maka dari itu penulis ingin mengangkat judul “Analisis Manajemen Risiko di Masa Pandemi Covid-19 terhadap praktik Jual Beli *Online* Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi pada *Olshop* Dewy Sprai Bitung)”, di mana penulis ingin meneliti lebih

---

<sup>8</sup> Dewy Sari, *Owner*, Catatan Lapangan, 20 Desember 2021.

jauh mengenai akibat dari penurunan penjualan serta manajemen risiko seperti apa yang digunakan untuk menghadapi penjualan *online* di tengah Pandemi Covid-19 dengan menjadi *reseller* dan membahas lebih dalam mengenai manajemen risiko yang digunakan dalam praktik jual beli *online* dalam *olshop* Dewy sprai Bitung menurut pandangan hukum ekonomi syariah.

### **B. Identifikasi Masalah dan Batasan Masalah**

Berdasarkan Latar Belakang Masalah di atas maka diidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Dampak penjualan *online* di masa Pandemi Covid-19 di *olshop* dewy sprai bitung
2. Manajemen risiko penjualan *online* di masa Pandemi Covid-19 pada *Olshop* Dewy Sprai Bitung
3. Sistem jual beli yang dilakukan di *olshop* Dewy Sprai Bitung

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah dan batasannya dengan uraian di atas maka rumusan masalah pada penelitian kali ini adalah :

1. Mengapa terjadinya penurunan omset di masa Pandemi Covid-19 di *olshop* dewy sprai bitung?
2. Bagaimana manajemen risiko yang digunakan oleh *olshop* Dewy sprai Bitung dalam praktik jual beli *online* di masa Pandemi Covid-19 menurut perspektif Hukum Ekonomi Syariah?
3. Bagaimana Sistem Jual Beli yang dilakukan oleh *olshop* dewy sprai bitung?

### **D. Tujuan Penelitian**

Tujuan pada penelitian ini berdasarkan dari rumusan masalah yang telah dijabarkan di atas yaitu :

1. Untuk mengetahui penyebab dari penurunan omset di masa Pandemi Covid-19 pada *olshop* Dewy Sprai Bitung
2. Untuk Mengetahui mekanisme manajemen risiko penjual *reseller* jual beli *online* di masa Pandemi Covid-19 pada *olshop* Dewy sprai Bitung menurut perspektif Hukum Ekonomi Syariah

3. Untuk mengetahui Sistem Jual Beli yang dilakukan *olshop* Dewy Sprai Bitung

## **E. Kegunaan Penelitian**

### 1. Kegunaan Teoritis

Manfaat teoritis pada penelitian yang dilakukan oleh penulis yaitu untuk berkontribusi dalam bidang keilmuan serta dapat menjadi sebagai bahan referensi di Fakultas Syariah maupun di masyarakat serta pembaca sekalian dan semoga penelitian ini dapat membawa kebermanfaatan bagi banyak orang dan menambah pengetahuan terhadap dampak dari Pandemi Covid-19 yang terjadi di Indonesia yang berdampak pada perekonomian terutama pada penjual *online* yang menjadi *reseller*.

### 2. Kegunaan Praktis

Manfaat praktis pada penelitian kali ini yaitu yang nantinya semoga dapat memberikan pengetahuan serta menjadi acuan dalam hal pelaksanaan jual beli *online* dan menjadi *reseller* yang memiliki manajemen risiko yang baik agar bisnis yang dijalani semakin maju karena dalam melakukan sesuatu jika manajemennya baik dan teratur maka jika ada masalah yang dihadapi terutama di saat masa Pandemi Covid-19 yang tidak pernah diinginkan datangnya yang mengakibatkan penurunan di bidang perdagangan, serta mengetahui bagaimana jual beli *online* dalam hukum Islam dan juga sistem *reseller* itu sendiri dari segi perspektif hukum ekonomi syariah.

## **F. Definisi Operasional**

1. Analisis adalah suatu penguraian dari sistem informasi yang masih utuh dan rapih menjadi bagian yang didalamnya terdapat komponen-komponen, hal ini untuk mengidentifikasi serta evaluasi masalah, kesempatan serta beberapa hambatan yang mungkin akan terjadi, maka itu dengan menganalisis sesuatu maka diharapkan nantinya akan ada perbaikan.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Sukadi Hanik Mujiati, "Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Stok Obat Pada Apotek Arjowinangun," *Indonesian Journal on Computer Science-Speed (IJCSS) FTI UNSA* 9330, no. 2 (2013): 24.

2. Manajemen yaitu suatu proses untuk merencanakan agar dapat mengarahkan sesuatu dan mengendalikannya untuk mencapai suatu tujuan yang hasilnya efektif dan juga efisien.<sup>10</sup>
3. Manajemen risiko suatu penerapan dari manajemen sendiri yang memiliki fungsi penanggulangan dari risiko itu sendiri, di dalam suatu perusahaan, organisasi dan lainnya terutama di dalam dunia bisnis. Manajemen risiko dapat didefinisikan sebagai suatu metode yang cocok dan juga logis serta terarah secara sistematis dalam melakukan suatu pengawasan pada suatu kegiatan yang sedang dilakukan.<sup>11</sup>
4. Pandemi Covid-19 adalah suatu wabah yang menyerang atau terjadi pada titik geografis yang begitu sangat luas atau menyebar secara mendunia di mana membawa dampak dalam berbagai sektor di dunia.<sup>12</sup>
5. Jual beli *online*, jual beli sendiri dapat diartikan sebagai penukaran barang dengan menggunakan uang di mana ada penjual dan pembeli yang harus saling merelakan, sedangkan jual beli *online* adalah suatu transaksi di mana pembeli dan penjual tidak bertatap muka secara langsung hanya berinteraksi melalui media sosial, seperti web, televisi, facebook dan sebagainya. Jual beli *online* juga dapat dikatakan sebagai *E-commerce*.<sup>13</sup>
6. Sistem adalah suatu elemen di mana elemen ini memiliki hubungan dan keterkaitan agar senantiasa dapat mencapai suatu tujuan.<sup>14</sup>
7. *Reseller* merupakan penjual yang menampung barang terlebih dahulu dari pusat distributor dari barang yang akan dijualnya, menjadi *reseller* harus membeli dengan jumlah barang tertentu di mana nantinya harga akan berubah dan lebih murah, sehingga penjual atau *reseller* dapat menjual

---

<sup>10</sup> Mamduh Hanafi, "Konsep Dasar Dan Perkembangan Teori Manajemen," *Managemen* 1, no. 1 (2015): 7.

<sup>11</sup> Reni Maralis, Aris triyotno, *Manajemen risiko* (Yogyakarta: Deepublish, 2019), 8.

<sup>12</sup> Agus Dwi Cahya dkk., "Memanfaatkan Marketplace Sebagai Media Promosi Untuk Meningkatkan Penjualan Di Tengah Pandemi Covid-19," *Scientific Journal Of Rreflection*, Volume 4, no. 3 (2021): 503–510.

<sup>13</sup> Fauyhi Eko Nugroho, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online Studi Kasus Tokoku," *Simetris : Jurnal Teknik Mesin, Elektro Dan Ilmu Komputer* 7, no. 2 (2016): 717.

<sup>14</sup> Rahmahwati Sidh, "Peranan Brainware Dalam Sistem Informasi Manajemen," *Jurnal Computech & Bisnis* 7, no. 4 (2013): 19–29.

kembali barang tersebut dan mengelolanya untuk dijual kembali sesuai dengan keuntungan yang diinginkan.<sup>15</sup>

8. Hukum ekonomi syariah adalah suatu hukum atau peraturan yang berlandaskan dan berasaskan keIslaman atau harus sesuai pada Syariat.<sup>16</sup>

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis dapat menarik kesimpulan yaitu bagaimana menganalisis manajemen risiko yang digunakan oleh *reseller* dalam jual beli *online* menurut perspektif hukum ekonomi syariah.

### G. Penelitian Terdahulu

Pertama skripsi dari M. Hasan Subkhi (2017), Tinjauan Hukum Islam Tentang Risiko Jual Beli Sistem *Dropshipping* (studi di Desa waringinsari Barat, Kec. Sukoharjo, Kab, Pringwesu), Penelitiannya adalah membahas tentang risiko jual beli menggunakan sistem *Dropshipping*, hasilnya adalah risiko yang terjadi adalah kepada pembeli di mana cukup merugikan, karena biasanya pembeli sudah membayar uang namun dari agen yang menjualnya tidak mengirimkan barang tersebut, atau bahkan dikirimkan namun tidak cocok. dalam hukum Islam penjualan tersebut diperbolehkan dilakukan karena ada kerelaan, dan para pembeli sudah mengetahui risiko dari transaksi jual beli tersebut. Persamaannya yaitu sama sama membahas tentang risiko jual beli secara *online* namun letak perbedaannya pada sistem penjualan penelitian terdahulu menjadi penjual *Dropshipping*, sedangkan pada penelitian kali ini menjadi penjual *reseller*.<sup>17</sup>

Kedua skripsi dari Wahyu Sri Rezeki Islami (2019), Manajemen Risiko Terhadap Transaksi E-Commerce Dengan Sistem *Dropshipping By Reseller* Pada Cinkariak Store Di Kel. Air Putih, Kec. Tampan Kota Menurut Ekonomi Syariah, Hasil dalam penelitian ini yaitu manajemen risiko yang digunakan sudah baik dan terstruktur dan bisa di atasi untuk segala risiko yang terjadi

<sup>15</sup> Natasya Ulfha Nabilla, Syarif Hidayat, "Pengembangan Business Intelligence Pada Sistem Informasi Distributor," *Universitas Islam Indonesia Yogyakarta*, 2, no. 2 (2021): 1–5.

<sup>16</sup> Vinna Sri Yuniarti, "Analisis Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Perbankan Syariah," *Jurnal Perspektif* 2, no. 2 (2019): 215.

<sup>17</sup> M Hasan Subkhy, "Tinjauan Hukum Islam Tentang Risiko Jual Beli Sistem Dropshipping (Studi Di Desa Waringinsari Barat, Kec. Sukoharjo, Kab.Pringsewu)" (Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2017).

pada Cinkariak Store, namun dengan sistem cinkariak store gunakan yaitu Dropshipping by *Reseller* ada salah satu yang tidak cocok yaitu karena hanya melakukan penjualan yang dipesan oleh pembelinya dan barang harus dipesan dahulu melalui *reseller* selain menghambat waktu juga kadang barangnya tidak sesuai dan mengandung unsur *gharar* menurut tinjauan ekonomi syariah. Persamaannya yaitu sama sama membahas tentang manajemen risiko yang gunakan pada suatu *olshop* namun yang membedakan penelitiannya adalah tempat serta penjual kali ini menjadi *reseller* sedangkan penelitian terdahulu menjadi penjual *Dropshipping* by *reseller*.<sup>18</sup>

Ketiga skripsi dari Wanda Kurmiamdy (2016), Analisis Manajemen Risiko Sistem Pembayaran Transaksi Online Pada Toko Online Mataharimall.com, dalam skripsi ini menerangkan tentang bagaimana risiko yang terjadi untuk sistem pembayaran pembelian melalui *online* di mataharimall.com, persamaan pada penelitian kali ini yaitu sama-sama membahas tentang manajemen risiko pada praktik jual beli *online*.<sup>19</sup>

Keempat skripsi dari Hizbullah Faizun Ihyauddin (2021), Manajemen Risiko Biro Haji dan Umroh Ya An-Nahl Sidoarjo Selama Pandemi Covid-19, pada skripsi yang dituliskan oleh peneliti terdahulu bahwasannya membahas tentang bagaimana manajemen risiko yang digunakan untuk penjualan produk haji dan umroh pada masa pandemi. Persamaan dalam penelitian yang akan dilakukan yaitu sama-sama membahas tentang manajemen risiko penjualan produk di masa pandemi Covid-19 namun pada produk barang dalam praktik jual beli *online*.<sup>20</sup>

Kelima skripsi dari Eka Permata Sari (2020) dengan judul Tinjauan Hukum Islam Dan Hukum Positif Tentang Perlindungan Dalam Sistem Jual

---

<sup>18</sup> wahyu sri rezeki Islami, “Manajemen Risiko Terhadap Transaksi E-Commerce Dengan Sistem Dropshipping By Reseller Pada Cinkariak Store Di Kelurahan Air Putih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru Menurut Ekonomi Syariah” (Skripsi, Riau, UIN Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru, 2019).

<sup>19</sup> Wanda Kurniandy, “Analisis Manajemen Risiko Sistem Pembayaran Transaksi Online Pada Toko Online Mataharimall.Com” (Skripsi, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2016).

<sup>20</sup> Hizbullah Faizun Ihyauddin, “Manajemen Risiko Biro Haji Dan Umroh Ya An-Nahl Sidoarjo Selama Pandemi Covid-19” (Skripsi, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2021).

Beli *Cash on delivery* (Studi Kasus di Toko Hijab Hamshop Bandar Lampung), dalam skripsi ini membahas tentang Hukum positif dan Hukum Islam mengenai pembatalan sepihak oleh pembeli dengan sistem bayar di tempat atau yang sering disebut dengan COD, persamaan pada penelitian sebelumnya dan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama membahas tentang jual beli online, dan penjual pada *olshop* dewy spreit bitung yang menjadi *reseller* menggunakan metode pembayaran yang sama, namun perbedaan yang akan dilakukan oleh peneliti yaitu tentang manajemen risiko yang digunakan untuk mengatasi hal-hal demikian seperti pembatalan sepihak yang akan membuat rugi penjual apalagi menggunakan pembayaran COD.<sup>21</sup>

Berdasarkan penelitian terdahulu di atas persamaan dan perbedaan terhadap penelitian kali ini yaitu, persamaannya membahas bagaimana manajemen risiko yang digunakan dalam praktik jual beli *online*, risiko serta penjualan di masa Pandemi Covid-19 dan bagaimana pandangan dalam hukum ekonomi syariah, untuk perbedaannya yaitu terletak pada penjual sebelumnya menjadi seorang *dropshipping* sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan menjadi seorang *reseller*.

---

<sup>21</sup> Eka Permata Sari, "Tinjauan Hukum Islam Dan Hukum Positif Tentang Perlindungan Penjual Dalam Sistem Jual Beli Cash On Delivery (Studi Kasus Di Toko Hijab Hamshop Bandar Lampung)" (Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2020).

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Kerangka Teori**

##### **1. Pengertian Analisis**

Untuk menganalisis suatu data, terbagi menjadi beberapa jenis analisis yang pertama analisis data univariat dan yang kedua analisis data multivariat. Analisis data univariat adalah suatu teori untuk menganalisis yang menggunakan satu variabel yaitu hanya berfokus kepada responden. Sedangkan analisis multivariat menggunakan teor analisis yang melibat dua variabel data seperti angka dan juga responden. Untuk analisis yang akan digunakan pada penelitian kali ini yaitu analisis univariat di mana akan menganalisis data yang didapat dari responden dan hanya mengacu pada satu variabel.<sup>22</sup>

##### **2. Manajemen Risiko**

###### **a. Pengertian Manajemen**

Menurut Husaini Usman manajemen dalam arti luas adalah sebuah perencanaan, pengarahan, pengorganisasian dan pengendalian atau yang sering disebut dengan P4, sedangkan manajemen dalam arti sempit yaitu perencanaan, pelaksanaan, kepemimpinan, pengawasan, serta adanya sistem informasi.<sup>23</sup>

Secara umum manajemen menurut Mondy dan Premeaux dapat di artikan bahwa manajemen adalah suatu teori yang memiliki kemampuan untuk mengarahkan dan mencapai suatu keberhasilan yang di inginkan oleh setiap individu manusia dengan adanya tujuan dan juga usaha yang harus dijalani oleh manusia tersebut serta dengan menggunakan sumber daya penunjang lainnya. Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan untuk arti dan komponen yang ada di dalam manajemen sendiri di antaranya yaitu :

---

<sup>22</sup> Evellin Dewi Lusiana dan Mohammad Mahmudi, *Teori Dan Praktik Analisis Data Univariat Dengan Past*, pertama (Malang: UB Press, 2020), 6.

<sup>23</sup> Sri Mulyono dkk., *Pengantar Manejemen*, Ed. Harini Fajar Ningrum, Pertama (Bandung: Cv. Media Sains Indonesia, 2021), 2.

- 1). Manajemen memerlukan adanya kerjasama
- 2). Manajemen harus memanfaatkan segala sumber daya penunjang yang ada
- 3). Manajemen harus mempunyai tujuan yang jelas

Menurut Batlajery Manajemen juga dapat di bagi menjadi beberapa fungsi di antaranya yaitu:

a). Manajemen sebagai ilmu

Dapat dikatakan manajemen sebagai ilmu dikarenakan manajemen inilah yang memuat segala pengetahuan yang memuat dan di susun untuk keperluan untuk memecahkan segala kendala, karena manajemen memuat juga tentang ilmu pemasaran, keuangan, dan lainnya, ilmu yang ada di manajemen begitu terus dibutuhkan sepanjang masa.

b). Manajemen sebagai seni

Manajemen sebagai seni karena untuk mencapai suatu tujuan dan melalui kerjasama antar sesama manusia di butuhkan seni untuk mengatur orang lain atau untuk memengaruhi orang lain.

c). Manajemen sebagai profesi

Manajemen sebagai profesi, bahwasanya suatu perusahaan begitu sangat memerlukan yang namanya manajer, karena dia adalah orang yang akan bertanggung jawab untuk mengatur segala pelaksanaan yang berkaitan dengan organisasi tersebut atau di dalam perusahaan.<sup>24</sup>

## **b. Pengertian Risiko**

Risiko menurut Ferdinand Silalahi adalah suatu hal atau gejala yang kemungkinan akan terjadi pada suatu waktu yang akan datang, risiko akan datang jika ada dua kemungkinan yang terjadi, semakin besar suatu risiko yang akan terjadi maka akan semakin sulit mengetahui dan mengendalikan suatu yang akan datang, maka dapat ditarik kesimpulan bahwasannya risiko

---

<sup>24</sup> Sri Mulyono dkk., *Pengantar Manajemen*, ed. Harini Fajar Ningrum (Bandung: Cv. Media Sains Indonesia, 2021), 3-6.

adalah suatu pengharapan yang tidak sesuai dengan harapan yang akan terjadi pada suatu waktu yang akan datang.<sup>25</sup>

Arti risiko menurut SNI 31000 yaitu segala sesuatu ketidakpastian di mana akan berdampak pada suatu sasaran perusahaan atau di dalam organisasi yang terbagi menjadi dua sifat yaitu risiko yang berdampak positif dan juga negatif, dalam hal ini tentunya risiko yang harus ditangani adalah risiko yang bersifat negatif, di mana risiko negatif tersebut harus ditangani dengan baik dan benar sesuai dengan prosedur yang untuk mencapai suatu tujuan dari perusahaan atau organisasi tersebut. Risiko menurut Kasidi merupakan suatu peristiwa di mana akan menyebabkan kerugian di masa yang akan datang dan harus ditangani dengan namanya manajemen risiko.<sup>26</sup>

### c. Pengertian Manajemen Risiko

manajemen risiko adalah suatu ilmu yang merupakan implementasi dari manajemen itu sendiri untuk mewujudkan sesuatu kejadian yang mungkin akan membuat suatu usaha dan suatu kegiatan aktivitas yang sedang dijalani mengalami kerugian dan juga tidak sesuai dengan tujuan serta harapan. Di dalam Islam manajemen risiko merupakan sesuatu yang dibutuhkan dalam proses orang yang memiliki usaha, yang terpenting adalah untuk tetap menaati dan berusaha menjalani kaidah jual beli yang sesuai dengan syariat dan mengerti tentang halal-haramnya. Di dalam Islam terkait dengan transaksi jual beli harus dilakukan sesuai dengan syariat dan sesuai dengan Hukum Ekonomi Syariah. Di dalam pelaksanaannya tidak hanya mengutamakan barang yang dijual melainkan dengan orang yang terkait harus menjalin hubungan yang baik dengan calon pembeli. Prinsip umum dari Hukum Ekonomi Syariah sendiri adalah sebagai sebuah pondasi yang harus dimiliki oleh pemilik usaha, prinsip-prinsip tersebut seperti, Sifat kejujuran, Ketulusan Hati, setiap transaksi yang terjadi tidak akan terjadi

---

<sup>25</sup> Danang Sunyoto dan Wika H.S, *Manajemen Risiko Dan Asuransi* (Jakarta: CAPS, 2017). 5

<sup>26</sup> I Made Indra P and dkk., *Pengantar Manajemen Risiko*, ed. I Made Indra P, Pertama (Bandung: Cv Tahta Media Group, 2021), 4.

jika hanya ada satu pihak, akad terjadi apabila terdapat dua orang melakukan kesepakatan di dalamnya, baik secara lisan maupun tulisan.<sup>27</sup>

Menurut Clough dan Sears manajemen risiko adalah suatu pendekatan komprehensif di mana untuk dapat menangani segala hal yang mengakibatkan kerugian. Manajemen risiko juga merupakan aplikasi dari manajemen umum dengan cara mengidentifikasi serta mencoba menangani ketidakpastian dalam suatu perusahaan atau organisasi.<sup>28</sup>

Dalam jurnal Arif Lokobal menjelaskan bahwasannya manajemen risiko adalah sesuatu yang mengarah pada ketidakpastian atas sesuatu peristiwa yang terjadi selama kurun waktu yang menyebabkan kerugian.<sup>29</sup> sedangkan menurut Djojosoedaeso mengatakan bahwa risiko itu memiliki suatu karakteristik seperti berikut :

- 1). Sebuah ketidakpastian yang terjadi atas suatu peristiwa
- 2). Suatu ketidakpastian yang terjadi dan mengakibatkan kerugian<sup>30</sup>

Menurut Dorfman manajemen risiko adalah suatu penerapan yang logis dalam upaya untuk memahami suatu kerugian, maka dapat dikatakan manajemen risiko benar-benar dibutuhkan dalam suatu perusahaan atau organisasi untuk mencapai suatu tujuan tersebut.<sup>31</sup>

Manajemen risiko menurut Selly Hartawan adalah suatu kebijakan dan juga prosedur yang dimiliki oleh suatu perusahaan untuk mengelola, mengontrol serta mengendalikan suatu risiko yang akan dialami dan terjadi pada suatu perusahaan. Tujuan dari adanya manajemen risiko ini untuk mencegah suatu perusahaan apabila akan terjadi kerugian dan kemungkinan yang buruk sehingga dengan adanya manajemen risiko diharapkan dapat menjadi alat pengontrol agar dapat teratasi dengan baik begitu juga di dalam

---

<sup>27</sup>

i, "Manajemen Risiko Terhadap Transaksi E

Pekanbaru Menurut Ekonomi Syariah."

<sup>28</sup> Saryanto and dkk., *Manajemen Risiko*, ed. Hartini (bandung: CV Media Sains Indonesia, 2021), 3.

<sup>29</sup> Arif Lokobal, "Manajemen Risiko Pada Perusahaan Jasa Pelaksana Konstruksi Di Papua," *Ilmiah Media Engineering* 4, no. 2 (2014): 110.

<sup>30</sup> Wedana Y dkk., "Manajemen Risiko Operasional Dan Pemeliharaan Empat Pembangunan Akhir Regional Bangli Kabupaten Bangli," *Spektran* 1, no. 2 (2013): 32.

<sup>31</sup> Saryanto and dkk., 4.

dunia bisnis, segala sesuatu yang dikerjakan pasti akan adanya risiko yang dialami, apakah risiko yang menguntungkan atau kerugian, agar suatu kinerja dari perusahaan dan pengelolaan suatu usaha dapat berjalan dengan waktu yang panjang dan juga terorganisir dengan baik.<sup>32</sup>

**d. Manfaat dari manajemen risiko sendiri menurut Mok ada beberapa di antaranya yaitu<sup>33</sup> :**

1). Menjamin pencapaian tujuan

Tujuan akan tercapai jika segala rintangan yang akan dihadapi telah tersusun dan diketahui sebelumnya. Beberapa jenis risiko di antaranya adalah :

- a). Risiko yang dapat diukur dan tidak dapat diukur, risiko yang dapat diukur adalah risiko yang persaingan dalam pasar. Risiko yang tidak dapat diukur seperti terjadi bencana alam.
- b). Risiko *nonfinancial* dan *Finansial*, risiko kerugian yang mungkin didapatkan seperti waktu, dan juga materi.
- c). Risiko statis dan dinamis, risiko yang akan terus ada sesuai dengan perkembangan waktu.
- d). Risiko murni dan spekulatif, risiko murni adalah suatu risiko yang hanya akan terjadi satu kemungkinan, dan kemungkinan tersebut adalah yang terburuk, sedangkan risiko spekulatif adalah dua kemungkinan yang akan terjadi yaitu kemungkinan positif dan negatif.

2). Meminimalisir kemungkinan bangkrut

Sebuah bisnis tidak bisa diprediksi akan bangkrut atau tidaknya, namun setiap perusahaan ingin bisnisnya selalu dapat berjalan dengan lancar maka dari itu diperlukannya manajemen risiko

3). Meningkatkan keuntungan perusahaan

Manajemen dalam suatu perusahaan keuntungan akan semakin banyak didapat daripada kerugian, karena sudah terarah dan teratur

---

<sup>32</sup> Selly Hartawan, "Perancangan Manajemen Risiko Sebuah Perusahaan Furniture," *Titra* 4, no. 2 (2016): 29.

<sup>33</sup> Saryanto and dkk., 5.

sedemikian mungkin kemungkinan dan telah diantisipasi segala ketidakastian dan kerugian yang akan dialami pada masa mendatang.

4). Memberikan keamanan pekerjaan

Manajer yang harus menjaga keamanan perusahaan, maka dari itu manajer perlu untuk menganalisis bagaimana risiko-risiko yang akan terjadi di dalam suatu perusahaan tersebut.

**e. Tujuan Manajemen risiko**

1. Menyediakan informasi untuk pihak regulator

Dalam hal ini tentunya dalam suatu konsep manajemen risiko di mana jika sudah disusun strategi penyediaan akomodasi serta perencanaan berkaitan dengan manajemen risiko atau risiko yang akan ditanggung oleh perusahaan maka dari itu nantinya yang akan diberikan informasi kepada pihak yang akan terlibat bekerjasama.

2. Meminimalkan kerugian yang akan terjadi dari segala arah risiko yang tidak bisa dikontrol

Dengan adanya manajemen risiko tentunya manfaat dan tujuan yang paling utama adalah untuk meminimalisir kerugian yang akan dialami oleh suatu perusahaan.

3. Agar perusahaan dapat terus bertahan dan berkesinambungan

Untuk terus mempertahankan suatu perusahaan dibutuhkannya suatu sistem yang merencanakan segala hal dari yang kecil hingga terbesar salah satunya yaitu tentang risiko kerugian dan keuntungan yang dicapai oleh suatu perusahaan yang perlu dimanajemenkan atau diatur.

4. Biaya manajemen risiko yang akan lebih relatif murah dan meminimalisir

Dengan adanya manajemen risiko yang sudah dibuat sedari awal nantinya jika ada kerugian dalam suatu perusahaan biaya untuk penanganannya sudah diakomodasikan terlebih dahulu, atau ibarat kata sudah di siapkan dari awal.

5. Memberikan rasa aman

Tentunya dengan adanya manajemen risiko memberikan rasa aman kepada perusahaan serta investor karena sudah mengetahui strategi dan sistem perencanaan untuk berjalannya suatu perusahaan tersebut.

6. Agar pendapatan bagi perusahaan dapat memuaskan bagi pemilik dan pihak lain.

Manajemen risiko dilakukan juga untuk memberikan pemuasan terhadap kepemilikan pihak yang terlibat<sup>34</sup>

**f. langkah-langkah mengidentifikasi manajemen risiko**

beberapa upaya yang harus dilakukan oleh pelaku usaha untuk mengelola suatu risiko yang akan dihadapinya ada beberapa langkah yang harus dilakukan dan direncanakan di antaranya adalah :

1). Identifikasi risiko usaha

Mengidentifikasi risiko yang ada pada suatu usaha sangat diperlukan, dengan beberapa metode yang ada di antaranya yaitu sebagai berikut<sup>35</sup> :

a). Menggunakan metode analisis sejarah

yang dimaksud dari melihat kondisi sejarah yang ada dengan mengulang dan memantau kembali bagaimana dan apa saja keluhan-keluhan dari pelanggan, mengenai tidakcocokan pada produk, serta bagaimana pertumbuhan penjualan dari waktu-kewaktu, inti dari menggunakan metode ini adalah belajar dan melihat kekurangan dari kejadian di masa lampau yang membuat suatu perusahaan itu melemah atau hal-hal yang harus dibenahi dari kesalahan di masa lampau oleh pedagang terhadap pelayanan ataupun barang serta jasa yang sekiranya masa lampau yang membuat hal tersebut menjadi kelemahan suatu perusahaan.

---

<sup>34</sup> Saryanto dkk., *Manajemen Risiko*, ed. Hartini (Bandung: CV Media Sains Indonesia, 2021), 6.

<sup>35</sup> Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan Panduan Bagi Mahasiswa Untuk Mengenal, Memahami, Dan , Memasuki Dunia Bisnis* (Jakarta: Erlangga, 2013), 263.

b). Metode dari para ahli dan para pakar

tujuan dari metode ini adalah untuk saling mentehauai dan mencari tahu bahwasannya kepada para pelaku usaha yang jauh lebih mempunyai ilmu dan pengalaman dalam pengendalian risiko yang ada untuk digunakan dan meminimalisir segala risiko yang akan terjadi. Dengan menggunakan metode ini yaitu pemilik usaha harus terus menmabah ilmu-ilmu yang berkaitan tentang bisnis yang dijalankan, melalui para ahli dibidangnya, untuk dapat mengembangkan suatu perusahaan.

2). Mengukur risiko

Tujuannya mengukur risiko adalah untuk mengetahui dan mengukur seberapa jauh pendapatan penjualan selama periode tertentu agar kedepannya dapat diperbaharui kembali dengan baik. Dengan adanya pengukuran risiko ini juga agar melihat serta menyaring hal-hal apa yang harus dipertimbangkan dikemudian hari dan situasi yang akan dijalankan kedepannya untuk membuat suatu perusahaan akan semakin lebih baik lagi.

3). Mengendalikan risiko

Pada bagian ini yang sangat perlu digunakan dalam manajemen risiko, karena untuk mencegah segala hal buruk yang mungkin akan terjadi, ada beberapa proses tahapannya di antaranya yaitu :

a). Hindari

Menghindari hal-hal yang dapat merugikan suatu perusahaan.

b). mengendalikan kerugian

Terus memantau hal-hal yang dapat merugikan perusahaan,

c). Pemindahan risiko

Dapat memindahkan risiko kepada hal-hal yang seperlunya dapat diakomodasikan menjadi lebih kecil terhadap risiko kerugian.

d). menanggung risiko sendiri

Perusahaan dapat mencoba menanggung risiko dan mengakomodasikan dana atau apapun agar suatu perusahaan itu tetap bisa berjalan.

- 4). Melakukan pengontrolan mulai dari pemantauan, pengkajian kembali, serta melakukan evaluasi pada beberapa hal yang menurut pelaku usaha perlu ditangani, segala hal telah dilakukan dan beberapa metode namun yang paling penting untuk menangani risiko yang akan terjadi yaitu dengan melakukan pemantauan agar meminimalisir segala hal yang terjadi.<sup>36</sup>

### **3. Pengertian Manajemen Risiko Perspektif Hukum Ekonomi Syariah**

Manajemen di dalam Islam dianggap sebagai suatu ilmu juga sebagai teknik untuk pengelolaan suatu kepemimpinan pada awal mula perkembangan Islam. Namun, dengan seiring berjalannya waktu manajemen juga telah diterapkan serta digunakan di berbagai negara sebelum memasuki masa-masa Islam.

Menurut Suparjo manajemen risiko dalam Islam sendiri dapat diartikan sebagai aktivitas jual beli dalam berbagai bentuknya namun dalam hal ini segala kegiatan barang dan jasa tidak dibatasi seberapa banyaknya, hanya saja cara-cara yang digunakan untuk aktivitas jual beli tidak melanggar kaidah hukum dan Syariat Islam, tetap menjauhi hal-hal yang haram.<sup>37</sup>

Perbedaan antara manajemen risiko di dalam Islam dan juga konvensional yaitu risiko di konvensional melandaskan segala perhitungan risiko untung dan rugi memakai bunga pada kegiatan yang berlaku di dalam suatu perusahaan untuk mencapai tujuan.

---

<sup>36</sup>Wahyu Sri Rezeki Islamii, "Manajemen Risiko Terhadap Transaksi E-Commerce Dengan Sistem Dropshipping By Reseller Pada Cinkariak Store Di Kelurahan Air Putih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru Menurut Ekonomi Syariah", 39-44.

<sup>37</sup>Suparjo Adi Suwarno Supriyanto dan Ahmad Hendra Rofiullah, *Manajemen Bisnis Syariah*, ed. Abdul, Pertama (Indramayu: CV Adanu Abimata, 2021), 6.

Suatu kegiatan pasti memiliki risiko kegagalan dan juga keberhasilan. Manajemen di dalam Islam sangat memperhatikan halal dan haram dalam setiap proses perencanaan, pelaksanaan yang akan dilakukan oleh suatu perusahaan ataupun segala kegiatan dari suatu aktivitas harus berlandaskan pada syariat Islam dan tidak menyimpang. Dalam melakukan kegiatan manajemen sendiri merupakan suatu aktivitas pengawasan dan penjagaan agar dapat terorganisir dengan baik suatu kegiatan agar mengantisipasi masalah risiko yang akan terjadi di masa yang akan mendatang. Di dalam suatu ayat di dalam Al-qur'an Allah telah berfirman, sesungguhnya Allah tidak akan mengubah nasib suatu kaum, sehingga mengubah dan berusaha untuk mengubah keadaan mereka sendiri. Maka dari itu melakukan suatu perencanaan di perlukan untuk mendapatkan hasil yang baik dan sebagai usaha untuk mengubah keadaan yang mungkin kedepannya jika hasil yang didapatkan tidak berhasil dengan baik. Seperti di dalam firman Allah swt. QS. ar-Ra'd/13: 11, sebagai berikut:

... إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ ...

Terjemahnya:

...Sesungguhnya Allah tidak mengubah keadaan suatu kaum hingga mereka mengubah apa yang ada pada diri mereka...<sup>38</sup>

Seorang muslim yang merupakan seorang pelaku usaha tidak boleh mengejar dan melakukan segala hal dalam membuat usahanya tersebut semakin berkembang hingga menghalalkan yang haram, karena apa yang telah diharamkan oleh Allah pasti yang terbaik untuk kita sebagai muslim.

Manajemen risiko pastinya sangat dibutuhkan dalam melakukan suatu aktivitas terutama di dalam hal jual beli, tentu yang namanya usaha, harus terus berusaha yang terbaik untuk usaha yang dijalankan. Manajemen risiko sendiri merupakan alat dan juga fungsi untuk melindungi suatu usaha perdagangan dari setiap kemungkinan kerugian yang mungkin akan muncul.

Konsep manajemen risiko Islami merupakan sebagai pondasi untuk membangun integritas moral yang baik serta pengokohan dan memberikan kekuatan untuk para pelaku usaha, seperti kejujuran, kesederhanaan dan juga etika yang baik dalam menjalankan aktivitas terutama di dalam hal perdagangan.<sup>39</sup>

#### 4. Jual Beli

##### a. pengertian jual beli

Menurut Fiqh disebut *al'-ba'i* yang memiliki arti hak milik seseorang terhadap barang atau harta kepada orang lain dengan menggunakan uang sebagai alat tukarnya. Jual beli dalam Islam dibagi menjadi 2 bagian yaitu secara bahasa dan istilah. Menurut bahasa atau etimologi, jual beli berasal dari kata *al-ba'i* yang artinya mengambil atau memberikan, ataupun suatu kegiatan menukar harta dengan harta sedangkan secara etimologi jual beli disebut *ba'i* dalam bahasa arab yang artinya suatu aktivitas transaksi yang dilakukan oleh pihak penjual dan pembeli dengan harga dan barang yang telah disepakati.<sup>40</sup>

Secara bahasa jual beli adalah perdagangan di dalam bahasa arab disebut dengan kata *Al-bay'u*, *al-tijarah*, atau *al-mudabalah* seperti yang terdapat di dalam Firman Allah swt. QS. al-Fatir/35: 29, sebagai berikut:

...يَرْجُونَ تِجَارَةً لَّنْ تَبُورًا...

Terjemahnya:

...mereka itu mengharapkan perdagangan yang tidak akan pernah rugi...<sup>41</sup>

Dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, *al-ba'i* adalah suatu aktivitas yang dilakukan oleh penjual dan pembeli, aktivitas itu berupa menjual barang dengan barang, pertukaran benda dengan uang.<sup>42</sup>

<sup>39</sup>

i, "Manajemen Risiko Terhadap Transaksi E

Pekanbaru Menurut Ekonomi Syariah."

<sup>40</sup> Ahsin S Alhafidz, *Kamus Fiqh* (Jakarta: Amzah, 2013). 26.

<sup>41</sup> Kementerian Agama RI, *Al-qur'an Dan Terjemahnya*, 437.

Secara istilah jual beli merupakan suatu kegiatan menukar harta milik sendiri dengan harta milik orang lain, jika digabungkan antara bahasa dan istilah jual beli adalah kegiatan menukar barang dengan barang, atau barang dengan uang, dengan cara melepaskan sesuatu barang yang menjadi hak penjual menjadi milik pembeli.

#### **b. Hukum jual beli**

Dalam Islam jual beli dapat dikatakan sebagai kegiatan muamalah yang di mana kegiatan tersebut memiliki hukum yang berbeda-beda sesuai dengan cara dan jenis kegiatan jual beli yang dilakukan, dasar hukum di dalam al-qur'an terdapat di dalam QS. al-Baqarah/2: 275, sebagai berikut :

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ...

Terjemahnya:

...Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...<sup>43</sup>

Kegiatan jual beli sudah ada sejak zaman dahulu kala, dalam Islam kegiatan jual beli memberikan batasan serta aturan agar pelaksanaannya tidak terjadi suatu tindakan yang saling merugikan salah satu pihak. Para ulama telah sepakat membolehkan kegiatan jual beli dengan alasan bahwa manusia tidak dapat mencukupkan kebutuhan hidupnya sendiri, harus ada bantuan dari orang lain, dan bantuan dari orang lain itu membutuhkan bayaran atau harus diganti dengan jenis barang, uang dan sebagainya yang sesuai. Jual beli menurut ulama fiqh telah disepakati dan dibolehkan sejak dulu, hal ini dapat dilakukan asal di dalam kegiatan itu telah terpenuhi syarat dan rukun dalam jual beli, dengan di bolehkan kegiatan jual beli maka semakin mudah sesama manusia bisa saling tolong-menolong untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

---

<sup>42</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, Cet. III (Jakarta: Prenamedia Group, 2015). 101.

<sup>43</sup> Kementerian Agama RI, *Al-qur'an Dan Terjemahnya*. 45.

Dasar hukum *qiyas* (analogi hukum) hikmah dari diperbolehkan transaksi jual beli adalah kebutuhan setiap manusia itu tergantung kepada manusia yang lain, seperti membutuhkan barang milik saudaranya, sedangkan jika sebagai manusia ingin mengambil dan menggunakan barang tersebut tidak hanya diberikan begitu saja, tentunya memiliki harga dari setiap barang itu yang harus diberikan sebagai syarat penggantian.<sup>44</sup>

beberapa jenis hukum jual beli di antaranya adalah sebagai berikut :

1). Jual beli halal

Jual beli halal transaksi dan kegiatan yang dilakukan sesuai dengan Syariat, dan dalam Islam dibolehkan serta hukumnya *mubah*. Menurut Imam Asy-Syafi'i segala kegiatan jual beli dikatakan *mubah* dan boleh asalkan merupakan kerelaan antara kedua belah pihak, namun jual beli juga dapat menjadi haram ketika melakukan tidak sesuai Syariat.

2). Jual beli haram

Jual beli haram ini menurut para ulama dikarenakan beberapa sebab seperti, Haram terkait dengan akad keharaman jual beli ini terjadi karena ada dua akad yaitu, barang yang melanggar syariah seperti barang yang najis dan tidak memberi manfaat seperti minuman keras jika diperjual belikan hanya untuk membuat orang itu mabuk. Dan ada juga haram dengan akad yang melanggar syariah seperti jual beli yang akadnya mengandung unsur riba dan *gharar*. *gharar* sendiri merupakan akad yang barangnya masih belum pasti dan tidak sesuai dengan realita seperti menjual buah yang tidak masak dan orang yang berdagang mengatakan kepada pembeli bahwasannya buah tersebut enak dan manis karena sudah masak.<sup>45</sup>

**c. Rukun Jual beli**

Dalam penetapan rukun jual beli banyak terjadi beberapa perbedaan pendapat, namun yang paling sering digunakan dan disepakati banyak

---

<sup>44</sup> Mardani, *Fiqih Ekonomi Syariah*.

<sup>45</sup> Ahmad Sarwat, *Fiqih Jual Beli*, ed. Fatih (Kuningan: Rumah Fiqih, 2018), 5-9.

para ulama, ada tiga rukun di dalamnya. Adapun rukun dalam jual beli para ulama sepakat ada tiga yang menjadi rukunnya di antaranya yaitu :

- 1). Adanya penjual dan pembeli
- 2). Adanya akad, kegiatan ini menjadi penunjuk adanya transaksi tentang kesepakatan antara penjual dan pembeli yang dilakukan melalui kata-kata maupun perbuatan
- 3). Adanya barang dan jasa yang akan diperjual belikan.<sup>46</sup>

#### **d. Syarat-syarat jual beli**

Syarat sah dalam jual beli adalah :

- 1). Pembeli dan penjual harus orang yang sudah baliq dan berakal, baligh di sini merupakan orang yang sudah dewasa, karena untuk membeli suatu barang yang harganya tinggi dan memiliki risiko yang tinggi dibutuhkan orang dewasa yang harus membelinya, dan yang dimaksud dengan orang berakal seperti anak kecil berusia tujuh tahun, di sini dikatakan berakal karena tidak diperbolehkan orang gila dalam melakukan jual beli, dan anak usia tujuh tahun sudah dianggap cukup untuk melakukan transaksi jual beli seperti buku tulis dan sebagainya.
- 2). Jual beli dilakukan secara kehendak sendiri dan tidak ada unsur terpaksa, karena segala kegiatan jual beli hukumnya *mubah* dan diperbolehkan asalkan kedua belah pihak terdapat kerelaan, sedangkan jika melakukan jual beli dan ada keterpaksaan berarti jual beli itu tidak sah.
- 3). Penjual dan pembeli harus ada, maka di sini harus ada dua orang atau lebih, karena tidak dapat dikatakan jual beli jika hanya ada satu pihak.

---

<sup>46</sup> Ahmad Sarwat, 10-13.

- 4). Barang yang dijual adalah milik sendiri, atau jika barang yang dijual adalah milik orang lain harus ada persetujuan dan sudah diberikan kuasa atas barang tersebut.
- 5). Barang yang dijual harus berwujud nyata.
- 6). Barang yang dijual harus suci dan tidak bernajis.
- 7). Sesuatu yang dijual harus merupakan barang yang diperoleh secara halal karena tidak sah dalam Islam jika menjual barang hasil dari jalan yang tidak halal apalagi hasil dari pencurian.<sup>47</sup>

#### **e. Tata Cara dalam jual beli**

tata cara dalam melakukan transaksi jual beli dalam Islam harus diperhatikan dengan baik, agar menjaga kerukunan antara penjual dan pembeli, agar tidak menjadi kesenjangan dan perasaan yang tidak baik. Dalam jual beli membutuhkan etika dalam bertransaksi agar aktivitas jual beli mendapatkan keerkahan di dalamnya. Etika tersebut sudah di ajarkan oleh Rasulullah saw dalam melakukan jual beli, di antaranya adalah sebagai berikut :

1. jujur dalam mempromosikan suatu produk yang akan dijual
2. suka sama suka, tidak boleh bersifat paksaan
3. tidak menipu dalam memberikan takaran, ukuran dan timbangan
4. toleransi, dalam hal ini sangat penting dalam konsep jual beli begitu banyak manfaat dalam bertoleransi salah satunya agar memudahkan kita dalam melakukan bisnis, dengan bertoleransi seperti kita mengasihi, layaknya ketika sedang berdagang, membeli dan juga ketika meminta haknya. Dalam hal bertoleransi jika sama-sama saling menghargai dan bersikap baik maka toleransi ini menjadi salah satu kunci jalan agar membukakan rezeki.

---

<sup>47</sup>Siti Mujiatun, "Jual Beli Dalam Prespektif Islam : Salam Dan Istisna'," *Riset Akuntansi dan Bisnis* 13, no. 2 (2013): 206.

5. Memenuhi akad dan janji, tentu di dalam Islam sangat dijunjung tentang suatu janji dan harus ditepati
6. Bersih dari unsur riba, dalam jual beli Allah telah menghalalkan jual beli namun mengharamkan riba, maka ketika berjualan tidak boleh ada unsur riba di dalamnya.

## 5. Jual Beli *Online*

### a). Pengertian Jual beli *online*

Istilah jual beli *online* atau yang disebut dengan *E-Commerce* diartikan sebagai transaksi jual beli produk, jasa dan informasi antar mitra bisnis lewat jaringan computer, dan juga internet. *E-Commerce* juga merupakan kumpulan dinamis antara teknologi dan juga aplikasi, yang dapat menghubungkan antara penjual dan pembeli yang dilakukan menggunakan media elektronik. *E-Commerce* atau jual beli *online* dapat dilakukan di mana saja dan kapan saja.<sup>48</sup>

jual beli *online* adalah suatu perdagangan yang dilakukan secara *online*, jual beli *online* atau yang sering dikenal dengan *E-Commerce* dapat dikatakan sebagai bisnis dengan menggunakan teknologi berbasis elektronik yang nantinya akan terhubung dari perusahaan, konsumen, yang nantinya akan terjadi transaksi jual beli barang dan jasa. Jual beli *online* pada dasarnya sama saja dengan jual beli pada umumnya atau *offline* yang bertemu secara langsung dan komponen di dalamnya menjual barang dan jasa, namun yang membedakan adalah ketambahan teknologi serta jaringan internet yang digunakan pada jual beli *online*. jual beli *online* juga diperbolehkan karena pada dasarnya hukum jual beli itu adalah *mubah*, selama kegiatan tersebut tidak melanggar syariat maka diperbolehkan transaksi jual beli itu, baik melalui transaksi *online* ataupun *offline* (secara langsung).<sup>49</sup>

---

i, “Manajemen Risiko Terhadap Transaksi E

Pekanbaru Menurut Ekonomi Syariah.”

<sup>49</sup> Mohammad Aldrin Akbar dan Sitti Nur Alam, *E-Commerce: Dasar Teori Dalam Bisnis Digital*, ed. Jepeaon Hutahaeon and Janner Simarmata, pertama (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2020), 1.

### **b). Dasar Hukum jual beli *online***

Undang-undang tentang jual beli *online* telah diatur di dalam undang-undang No. 8 tahun 1999, yang berisi dan mempunyai peraturan tentang perlindungan konsumen, kewajiban konsumen serta pelaku usaha. Undang undang ini mempunyai tujuan untuk menjaga kepentingan konsumen. Meski tujuannya untuk memberikan kenyamanan bagi para konsumen namun di dalam undang-undang ini juga memuat tentang hak dan juga kewajiban sebagai pelaku usaha.

Perjanjian dan transaksi jual beli *online* antara pembeli dan penjual memiliki hak dan kewajiban yang berbeda di mana pembeli berhak untuk menentukan harga jual, dan juga harus menanggung segala kekurangan yang mungkin nantinya akan dikomentari oleh pembeli, jika pelaku usaha sudah menjalankan kewajibannya sebagai penjual dengan baik, maka nantinya jika ada konsumen yang dan terjadinya sesuatu hal yang tidak baik, maka pelaku usaha akan dilindungi oleh undang-undang tersebut. Menurut Undang-undang ITE berhubungan dengan jual beli *online* maka sebagai pelaku usaha memang harus menjual produk yang sesuai dengan segala iklan dan gambar yang digunakan, agar nantinya konsumen tidak merasa dirugikan.<sup>50</sup>

Dalam undang-undang Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 1999 tertuang pada pasal 4, 5, 6, 7 yaitu :

#### Pasal 4

#### Beberapa hak konsumen

1. “Hak atas kenyamanan, keamanan, dan keselamatan dalam mengkonsumsi barang atau jasa”

---

<sup>50</sup> Rosalia Dika Agustanti dkk., “Peningkatan Pengetahuan Praktik Jual Beli Online Berdasarkan Undang-Undang Informasi Dan Transaksi Elektronik Pada Masa Pandemi Covid-19,” *Jurnal Masyarakat Mandiri* 5, No. 5 (2021): 2831.

2. “Hak untuk memilih barang atau jasa serta mendapatkan barang atau jasa tersebut sesuai dengan nilai tukar dan kondisi serta jaminan yang dijanjikan”
3. “Hak atas informasi yang benar, jelas, dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang atau jasa”
4. “Hak untuk didengar pendapat dan keluhannya atas barang atau jasa yang digunakan”
5. “Hak untuk mendapatkan advokasi, perlindungan, dan upaya penyelesaian sengketa perlindungan konsumen”
6. “Hak untuk mendapat pembinaan dan pendidikan konsumen”
7. “Hak untuk diperlakukan atau dilayani secara benar dan jujur serta tidak diskriminatif”
8. “Hak untuk mendapatkan kompensasi, ganti rugi atau penggantian, apabila barang atau jasa yang diterima tidak sesuai dengan perjanjian atau tidak sebagaimana mestinya”
9. “Hak-hak yang diatur dalam ketentuan peraturan perundang-undangan lainnya”

#### Pasal 5

##### Kewajiban Konsumen

1. “Membaca atau mengikuti petunjuk informasi dan prosedur pemakaian atau pemanfaatan barang atau jasa, demi keamanan dan keselamatan”
2. “Beritikad baik dalam melakukan transaksi pembelian barang atau jasa”
3. “Membayar sesuai dengan nilai tukar yang disepakati”
4. “Mengikuti upaya penyelesaian hukum sengketa perlindungan konsumen secara patut”

#### Pasal 6

##### Hak Pelaku Usaha

1. “Hak untuk menerima pembayaran yang sesuai dengan kesepakatan mengenai kondisi dan nilai tukar barang atau jasa yang diperdagangkan”

2. “Hak untuk mendapatk perlindungan hukum dari tindakan konsumen yang beritikad tidak baik”
3. “Hak untuk melakukan pembelaan diri sepatutnya di dalam penyelesaian hukum sengketa konsumen”
4. “Hak untuk rehabilitasi nama baik apabila terbukti secara hukum bahwa kerugian tidak diakibatkan oleh barang atau jasa yang diperdagangkan”
5. “Hak-hak yang diatur dalam ketentuan peraturang perundang-undangan lainnya”

#### Pasal 7

##### Kewajiban Pelaku Usaha

1. “Beritikad baik dalam melakukan kegiatan usahanya”
2. “Memberikan informasi yang benar, jelas, jujur mengenai kondisi dan jaminan barang atau jasa serta memberi penjelasan penggunaan, perbaikan dan pemeliharaan”
3. “Memperlakukan atau melayani konsumen secara benar dan jujur serta tidak diskriminatif”
4. “Menjamin mutu barang atau jasa yang diproduksi dan diperdagangkan berdasarkan ketentuan standar mutu barang atau jasa yang berlaku”
5. “Memberi kesempatan kepada konsumen untuk menguji atau mencoba barang atau jasa tertentu serta memberi jaminan atau garansi atau barang yang dibuat atau yang diperdagangkan”
6. “Memberi kompensasi, ganti rugi, atau penggantian atas kerugian akibat penggunaan, pemakaian, dan pemanfaatan barang atau jasa yang diperdagangkan”
7. “Memberi kompensasi, ganti rugi, atau penggantian apabila barang atau jasa yang diterima atau dimanfaatkan tidak sesuai dengan perjanjian”<sup>51</sup>

#### **c). Jenis Transaksi Jual Beli *online***

Beberapa jenis transaksi jual beli *online* menggunakan berbagai macam pembayaran, ada yang tetap menggunakan pembayaran tatap muka, atau pembayaran yang tidak perlu lagi bertatap muka, dengan

---

<sup>51</sup> UU RI NO 8 TAHUN 1999

semakin berkembangnya zaman sekarang banyak sekali metode pembayaran dan memudahkan transaksi jual beli *online*, di antaranya adalah sebagai berikut :

### 1. Transfer antar bank

Metode pembayaran atau bertransaksi lewat transfer bank sudah sejak lama digunakan dalam perdagangan *online*, dengan menggunakan proses ini lebih cepat dalam pengecekan dana yang masuk, atau pembayaran dari pembeli, namun dengan menggunakan metode seperti ini ada beberapa dampak negatif yang terjadi, karena ditakutkan setelah pembeli mengirimkan uangnya namun barang tidak dikirimkan dan sebagainya.<sup>52</sup>

### 2. Cod (*Cash On Delivery*)

*Cash On Delivery* adalah suatu metode pembayaran secara tunai dan bertemu pada titik yang telah disepakati, metode pembayaran masih dipertahankan oleh pelaku usaha, terutama dalam praktik jual beli *online* dalam hal ini karena pelaku usaha memberikan metode seperti ini untuk memberikan pelayanan dan juga memberikan kepercayaan kepada para calon pembeli bahwa barang yang mereka jual bukan barang yang memiliki kualitas yang jelek, atau membuat pembeli merasa tertipu.

Pada *olshop* dewy spreid bitung mereka menggunakan jual beli dengan sistem pembayaran COD atau (*cash on delivery*), namun terkadang banyak yang sudah diantarkan barang pesanan, sampai di tempat perjanjian lalu dibatalkan atau saat sedang perjalanan tiba-tiba langsung membatalkan pesanan dan janji yang dibuat oleh penjual.

### 3. Kartu Kredit

---

<sup>52</sup> Awla Mas'ud, "Perlindungan Konsumen Pada Transaksi Jual Beli Online Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Pada Kelurahan Subbamparu Kota Palopo)" (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Palopo, 2021). 36.

Transaksi menggunakan kartu kredit merupakan metode pembayaran yang juga cukup populer namun hanya sedikit orang-orang yang mempunyai atau menggunakan kartu kredit, dengan menggunakan metode pembayaran menggunakan kartu kredit memudahkan dana yang masuk kepada penjual cepat untuk diverifikasi dan diketahui. Namun penggunaan kartu kredit terdapat limit serta bunga yang kita ketahui bahwasannya persoalan bunga bisa saja menjadi riba, maka dari itu sebaiknya menggunakan alternatif lain dalam berbelanja.

#### 4. Rekening Bersama

Transaksi dengan menggunakan rekening bersama sering dikenal dengan istilah escrow. Cara menggunakan pembayaran dengan metode ini sedikit berbeda dengan metode pembayaran transfer antar bank. Jika dalam transfer antar bank pihak ketiga adalah bank itu sendiri, namun dengan menggunakan metode ini sistem rekening bersama yang menjadi pihak ketiga adalah lembaga pembayaran yang telah dipercaya.

Metode pembayaran rekening bersama ini biasanya digunakan oleh pelaku usaha yang berjualan melalui marketplace seperti shoppe, tokopedia, dan bukalapak atau sebagainya, dengan demikian uang tidak langsung masuk kepada pelaku usaha melainkan akan masuk di dalam rekening marketplace itu, jika barang sudah sampai kepada konsumen secara otomatis marketplace itu akan memberikan dana kepada pelaku usaha. Atau kepada penjual, namun penjualan yang dilakukan melalui aplikasi itu sendiri dapat dikenakan biaya admin atau ada potongan pajak, jadi perkara harga yang tertera di dalam harga penjualan yang tidak semuanya akan diberikan kepada penjual dikarenakan adanya potongan yang dibuat oleh sistem aplikasi tersebut<sup>53</sup>

#### 5. Potongan Pulsa

Menggunakan metode transaksi pembayaran dalam jual beli *online* bisa juga dengan menggunakan pulsa, metode pembayaran ini biasanya terjadi disebuah toko *online* yang menjual aplikasi, musik, ringtone atau yang dikenal dengan Nsp dan juga permainan. Transaksi ini banyak menggunakan handphone atau smartphone, namun pada zaman sekarang sepertinya sudah jarang ditemukan hal-hal semacam ini..<sup>54</sup>

Ada juga beberapa kegiatan transaksi yang diperjual belikan di dalam jual beli *online* di antaranya adalah sebagai berikut :

#### 1. Transaksi Barang

Dalam transaksi ini tentunya merupakan jual beli tentang produk yang merupakan barang. Barang yang dimaksud bisa seperti produk fashion, furniture dan sebagainya.

#### 2. Transaksi Jasa

Dalam transaksi ini menjual jasa melalui *online* dan mempromosikannya melalui media sosial, web dan lainnya.

#### 3. Lelang

Tidak hanya menjual produk sendiri melainkan dapat juga menjual produk orang lain melalui sistem lelang. Lelang sendiri biasanya termasuk dengan produk barang ulai dari handphone, emas, bahkan barang-barang berharga yang dapat dilelang dikarenakan masa kepemilikan hak dari orang itu sudah habis maka barang itu sudah menjadi hak perusahaan dan dapat dilelang atau dijual kembali dengan harga yang sesuai dan sudah diatur dalam pengelolaan pasar.

#### 4. Transaksi *bussines to bussines*

Transkasi ini biasanya digunakan untuk para pebisnis bukan membeli untuk dirinya sendiri.

Dalam jual beli *online* di dalam Islam dapat di qiyaskan sebagai akad *as-salam* dan juga *al-istishna'*. Transaksi *as-salam* merupakan transaksi dengan cara pembeli melakukan pembayaran terlebih dahulu,

---

<sup>54</sup> Awla Mas'ud.

namun barang akan dikirimkan atau diberikan dikemudian hari, sesuai dengan kesepakatan harga, barang, dan spesifikasi dari produk itu dengan jelas dan perjanjian jual beli ini sudah disepakati sebelumnya.

Menurut sifatnya jual beli *online* menggunakan akad *as-salam* di mana transaksi ini keuntungan penjual sudah dimasukkan ke dalam harga jual. Jual beli yang diberkahi oleh Allah adalah jual beli yang tidak ada unsur penghianatan, kebohongan, kecurangan dan lainnya. Akad *as-salam* ini merupakan transaksi di mana barang sudah ready terlebih dahulu atau sudah ada dan siap ketika pembeli mau memesannya. Setelah pembeli sudah melakukan transfer dan pemesan barang akan siap diantar atau dikirim kepada pembeli. Di dalam KHES atau kopilasi Hukum Ekonomi Syariah akad salam adalah transaksi jual beli dengan menggunakan cara transaksi atau pembayarannya dilakukan bersamaan di saat melakukan pemesanan namun, dalam hal ini bisa juga penjual meminta uang muka sebagai tanda jadi atau pengikat dari sebuah transaksi yang akan terjadi. Jual beli dalam KHES atau kompilasi Hukum Ekonomi Syariah sudah diatur di dalam pasal 100-103, yang isinya adalah sebagai berikut:

”pasal 100”

1. “Akad *ba’i* salam terikat dengan adanya ijab dan qabul seperti dalam penjualan biasa”
2. “Akad *ba’i* salam sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan sesuai dengan kebiasaan dan keputusan”

“pasal 101”

1. “*Ba’i* salam dapat dilakukan dengan syarat kuantitas dan kualitas barang sudah jelas”
2. “Kuantitas barang dapat diukur dengan takaran atau timbangan dan/atau meteran”
3. “spesifikasi barang yang dipesan harus diketahui secara sempurna oleh para pihak”

“pasal 102”

“*ba’i* salam harus memenuhi syarat bahwa barang yang dijual waktu dan tempat penyerahan dinyatakan dengan jelas.”

“pasal 103”

“pembayaran barang dalam *ba’i* salam dapat dilakukan pada waktu dan tempat yang disepakati”<sup>55</sup>

Akad *salam* dapat juga dibatalkan dalam proses jual beli jika terjadi beberapa hal semacam yang dirasa dapat menjadi tolak ukur untuk dapat dibatalkan suatu perjanjian tersebut. Salah satu hal yang pastinya jual beli tersebut batal adalah tidak terpenuhi sesuatu perjanjian tersebut, seperti tidak kesesuaian barang maupun kelayakan suatu barang yang harus dipenuhi. Jika dari pihak pembeli merasa dirugikan dan tidak sesuai dengan pesanan yang telah disepakati maka pembeli memiliki hak untuk mengembalikan serta membatalkan pesanan tersebut, dan apabila telah terlanjur membayarnya didepan maka pembeli dapat meminta penggantian uang kembali., hal ini sering terjadi melalui proses jual beli *online* melalui sistem pembayaran yang sering kita kenal dengan *cash on delivery* atau disingkat dengan sebutan *cod* di mana pembayaran di bayarkan jika barang sudah sampai ditangan pembeli, namun ada beberapa barang yang mungkin tidak cocok atau tidak sesuai maka dapat dikembalikan lagi kepada pembeli. Hal ini sebenarnya bagus dan cukup membantu para pembeli dari jarak jauh jika pembeli merasa kurang yakin dan menggunakan metode pembayaran ini, namun adakalanya pembeli yang hanya ingin mencoba-coba tidak memiliki sepenuhnya niat untuk membeli malah menyalahgunakan sistem pembayaran ini, di mana mereka hanya memesan lalu tidak mau menerima serta membayar barang yang sudah mereka pesan, maka dari itu diharapkan kepada pembeli untuk lebih bijak dalam menggunakan fitur pembelian melalui belanja *online* terlebih menggunakan fitur *cod* yang dapat merugikan penjual.<sup>56</sup>

Akad *al-istishna’* biasa digunakan dalam kegiatan jual beli *online* dengan cara *pre-order* atau barang yang dibeli oleh pembeli belum ready pada penjual,

<sup>55</sup> Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah Pasal 100-103

<sup>56</sup> Sri Wahyuni, “Perlindungan Hukum Bagi Pelaku Usaha Akibat Pembatalan Sepihak Oleh Konsumen Dalam Sistem Pre Order (PO) Jual Beli Online” (Skripsi, Malang, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, 2019). 51

namun masih harus memesan terlebih dahulu, biasanya untuk proses pembayarannya ada yang harus membayar dimuka ada juga yang hanya memesan lalu menunggu barang siap lalu membayarnya.<sup>57</sup>

Dalam KHES atau Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah akad *istishna* telah diatur dalam pasal 104 hingga 108, dan isinya adalah sebagai berikut:

“pasal 104”

“*Ba’i istishna* mengikat setelah masing-masing pihak sepakat atas barang yang dipesan”

“pasal 105”

“*Ba’i istishna* dapat dilakukan pada barang yang dapat dipesan”

“pasal 106”

“Dalam *ba’i istishna* identifikasi dan deskripsi barang yang dijual harus sesuai permintaan pemesan”

“pasal 107”

“Pembayaran dalam *ba’i istishna* dilakukan pada waktu dan tempat yang disepakati”

“pasal 108”

1. “Setelah akad jual beli pesanan mengikat, tidak satu pihak pun boleh menawar kembali terhadap isi akad yang sudah disepakati”
2. “Apabila objek dari barang pesanan tidak sesuai dengan spesifikasinya, maka pemesan dapat menggunakan hak pilihan (*khiyar*) untuk melanjutkan atau membatalkan pesanan.”<sup>58</sup>

Berakhirnya akad jual beli *istishna* apabila memenuhi beberapa kondisi seperti:

1. terpenuhi kewajiban antara kedua belah pihak secara menyeluruh.
2. Terdapat persetujuan kedua belah pihak dalam mengakhiri persetujuan atau perjanjian yang telah dibuat.

---

<sup>57</sup> wahyu sri rezeki Islami, “Manajemen Risiko Terhadap Transaksi E-Commerce Dengan Sistem Dropshipping By Reseller Pada Cinkariak Store Di Kelurahan Air Putih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru Menurut Ekonomi Syariah.” 53

<sup>58</sup> Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah Pasal 104-108.

3. Pembatalan jual beli ini dibolehkan jika terdapat situasi dan kondisi yang memang mengharuskan untuk tidak melanjutkan akad tersebut dengan alasan yang jelas.<sup>59</sup>

Pembatalan-pembatalan yang dilakukan dari transaksi jual beli *online* dalam Islam dapat dilakukan ada beberapa sebab diantaranya adalah sebagai berikut:

1. suatu transaksi jual beli tanpa adanya hitam di atas putih atau tidak adanya kekuatan hukum yang mengikat
2. fasakh, transaksi jual beli dapat dibatalkan jika terjadi karena salah satu pihak membatalkannya karena sebab-sebab tertentu.
3. Iqalah, transaksi jual beli dapat juga dibatalkan dengan adanya keridhaan dari masing-masing pihak antara penjual dan pembeli.<sup>60</sup>

**d). Tempat jual beli *online***

ada beberapa tempat yang dapat digunakan bagi para pelaku usaha *online* untuk memasarkan produknya di antaranya adalah sebagai berikut :

a. *Marketplace*

Tempat jual beli *online* ini yaitu pelaku usaha menawarkan dagangan atau produknya pada *marketplace*, *marketplace* sendiri adalah suatu tempat penjualan produk yang telah terorganisir oleh sistem dengan otomatis, jadi ketika ada orang membeli produk dari toko kita maka dengan sendirinya akan ada notifikasi atau pemberitahuan, contoh dari *marketplace* ini seperti shopee, bukalapak, tokopedia, blibli.com. *marketplace* sendiri dapat juga dianggap sebagai makelar, dimana makelar atau *marketplace* menjadi penyedia tempat dan memudahkan pembeli mencari info serta produk yang akan dibeli dengan membaca deskripsi dari toko penjual, dan akan dijamin keamanannya oleh sistem itu sendiri, dapat diketahui juga makelar adalah salah satu tempat atau orang yang menjadi perantara dalam memudahkan dalam proses jual beli, misalkan melalui makelar pembeli bisa mendapatkan berbagai info serta tatacara dalam

---

<sup>59</sup>Sri Wahyuni, “Perlindungan Hukum Bagi Pelaku Usaha Akibat Pembatalan Sepihak Oleh Konsumen Dalam Sistem Pre Order (PO) Jual Beli Online.” 56

<sup>60</sup> Sri Wahyuni. 44

pembelian terhadap suatu produk barang atau jasa yang ingin mereka dapatkan.

b. *Website*

Penjualan melalui *website* sekarang sudah semakin banyak digunakan oleh para pelaku usaha *online*, namun melakukan penjualan melalui *website* tidak semua pelaku usaha mengetahui cara dan juga prosedurnya, dikarenakan penjualan melalui *website* biasanya masih harus memerlukan dana lebih untuk memasang dan menjual berbagai produk yang akan penjual pasarkan di dalam situs web yang akan mereka gunakan, selain itu ada juga beberapa kekurangan dari penjualan melalui *website* biasanya para pengunjung atau pembeli kurang memahami metode transaksinya, tidak hanya proses transaksi sebagian pembeli tidak ingin membeli melalui *website* dikarenakan biaya penanganan serta ongkos kirim melalui *web* biasanya tidak mendapatkan diskon, tidak seperti *marketplace* yang lebih mudah dipahami dan juga ditemui. Pada satu *website* biasanya hanya ada produk dari satu toko tidak seperti *marketplace* yang menyediakan berbagai jenis produk dari berbagai toko serta di dalam *marketplace* biasanya ongkos kirim dan biaya penanganan serta diskon yang diberikan lebih banyak dan cukup menarik perhatian dari para pembeli.

c. Forum

Penjualan *online* di dalam forum ini banyak sekali yang menggunakannya dan memanfaatkan untuk mempromosikan produk oleh pelaku usaha *online* di mana, forum ini telah disediakan oleh situs-situs seperti facebook, yang di mana di dalam situs tersebut ada yang namanya grup yang mereka beri nama yang di dalamnya terdapat suatu komunitas atau masyarakat, yang memudahkan para pengikut dari grup atau forum itu mendapat informasi jual beli dan sebagainya, di dalam forum tersebut dapat dikatakan suatu grup yang dibuat oleh admin itu sendiri untuk memudahkan para penjual dan pembeli bertemu di dalam suatu grup tersebut, hal ini biasanya banyak ditemukan dalam

penjualan antar daerah atau antar kota dikarenakan biasanya penjualan melalui facebook atau forum ini masih belum memiliki sistem yang lebih canggih dibandingkan melalui aplikasi langsung seperti shoppe dan lainnya yang di mana aplikasi tersebut memang dikhususkan untuk melakukan berbagai transaksi untuk jual beli barang maupun jasa.

#### d. Media Sosial

Penjualan *online* yang bisa digunakan untuk mempromosikan produk oleh pelaku usaha dengan menggunakan akun media sosial yang mereka miliki, seperti facebook, twitter, instagram di dalam media sosial dan situs tersebut dapat juga mempromosikan produk pelaku usaha dengan membayar dalam situs tersebut seperti membayar dan mengiklankan produk itu, namun penjualan yang dilakukan menggunakan akun media sosial seperti ini harus berhati-hati untuk para pembeli dan juga penjual, karena banyak yang terjadi kecurangan dan juga penipuan, di atas juga telah diuraikan berbagai macam aplikasi serta tempat untuk melakukan jual beli *online*.<sup>61</sup>

#### e). Jual beli *online* menurut perspektif hukum ekonomi syariah

bisnis jual *online* begitu banyak jenis dan macam, serta berbagai macam transaksi pembayaran yang bisa digunakan dengan seiring berjalannya waktu. Namun, secara garis besarnya yang sering ditemui yaitu jual beli *online* barang dan jasa. Media yang dapat menunjang proses jual beli *online* seperti yang sudah dipaparkan di atas, seperti *marketplace*, *sosial media*, *web* dan sebagainya.

Dalam Islam namanya jual beli dibolehkan asalkan sesuai dengan hukum yang sudah ada atau syariatnya, tanpa melewati batas yang telah ditentukan. Jual beli merupakan juga saran tolong menolong bagi sesama manusia.

Seperti yang terdapat dalam firman Allah swt. di dalam QS. an-Nisa/4: 29, sebagai berikut:

---

<sup>61</sup> Aqil Awla Mas'ud, "Perlindungan Konsumen Pada Transaksi Jual Beli Online Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah Studi Kasus Pada Kelurahan Subbamparu Kota Palopo."

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ  
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Terjemahnya:

Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.<sup>62</sup>

Dalam Islam konsep jual beli harus benar-benar bersikap baik, mulai dari harus menepati janji jika harus bertemu dan mengantarkan barang yang telah dipesan oleh pembeli, memberikan kualitas yang terbaik, dan harus menjadi penjual yang amanah, bertanggung jawab serta mengetahui segala kewajibannya sebagai seorang pelaku usaha.<sup>63</sup>

Dari pembahasan di atas maka dapat disimpulkan jual beli harus dilandasi dengan kejujuran tanpa adanya kecurangan dan kebohongan, agar mendapat berkah dari Allah. Sebagai umat Islam dan sebagai pelaku usaha harus memperhatikan etika berjualan, karena di dalam Islam diajarkan untuk mencari rezeki dengan cara yang baik dan benar, yang harus mementingkan dan berusaha untuk menganggap urusan akhirat itu penting. Dapat diperhatikan jual dalam melakukan jual beli *online* mulailah dengan niat yang baik mulai dari penjual dan pembeli karena dapat dikatakan segala sesuatu yang berasal dari niat yang baik akan mengantarkan nantinya terhadap kebaikan-kebaikan yang akan mengikutinya.

---

62

*Qur'an Dan Terjemah*  
i, "Manajemen Risiko Terhadap Transaksi

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan pada tempat usaha *online shop* Dewy Sprei Bitung yang bertempat di perum pinokalan indah, Kecamatan Ranowulu, 955331, Kota Bitung, Provinsi Sulawesi Utara. Adapun Waktu Penelitian Dilaksanakan dalam jangka Waktu 2 Bulan terhitung sejak 25 April- 25 Juni 2022.

#### B. Jenis penelitian

Penelitian yang digunakan oleh penulis yaitu menggunakan metode hukum Islam normatif di mana menjadikan sebuah norma-norma Islam sebagai objek penelitian, normatif di sini yaitu menggunakan aturan-aturan yang sesuai dengan kaidah hukum Islam yang berlaku, seperti Al-qur'an.<sup>64</sup>

#### C. Pendekatan Penelitian

Menurut Heftika dalam jurnalnya yang berjudul Analisis Risiko Operasional Bank Syariah Pada Masa Pandemi Covid-19, salah satu pendekatan yang digunakan dalam suatu penelitian yaitu kualitatif deskriptif, Penelitian kali ini penulis menggunakan strategi Studi kasus, karena di dalam penelitian ini mempunyai permasalahan yang dibatasi begitu detail, serta membutuhkan data yang lebih mendalam, dan akan memuat berbagai informasi yang mendukung seputar penelitian ini, terkait halnya dengan seputar kasus yang sedang terjadi di dalam masyarakat, yaitu tentang kasus virus Covid-19 yang memengaruhi risiko pada pengelolaan suatu usaha, organisasi dan sebagainya.<sup>65</sup>

---

<sup>64</sup> Faisar Anandar dkk., *Metodologi Penelitian Hukum Islam*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2016), 43.

<sup>65</sup> Heftika Nur Azizah dkk., Analisis Risiko Operasional Bank Syariah Pada Masa Pandemi Covid-19, *Al-Intaj* 6, no. 2 (2020): 40.

#### **D. Sumber Data**

Pada penelitian ini penulis menggunakan sumber data dengan dua sumber, yaitu :

##### 1. Sumber Data Primer

Sumber data primer merupakan sumber data yang utama yang nantinya dipergunakan dan diperoleh oleh penulis untuk mendukung penelitian, data primer ini seperti data yang didapatkan dari wawancara kepada pemilik *olshop* dewy sprai bitung, admin beserta satu orang konsumen untuk menjadi penguat data di dalam penelitian ini, jadi terdapat tiga orang yang menjadi populasi beserta sampel dalam penelitian yang akan dilakukan.

##### 2. Sumber Data Sekunder

merupakan sumber data yang akan digunakan oleh penulis mendukung penelitian ini dari sumber buku, jurnal serta penelitian terdahulu yang masih berkaitan serta menunjang dengan penelitian yang dilakukan.

#### **E. Teknik Pengumpulan Data**

##### 1. Observasi

Kegiatan observasi peneliti lakukan untuk melakukan pengamatan secara langsung kepada objek yang akan diteliti serta untuk mendapatkan data-data yang diperlukan, kegiatan ini untuk mendapatkan data mengenai manajemen risiko yang digunakan oleh *Olshop Dewy Sprei Bitung* sebagai reseller jual beli *online* selama masa Pandemi Covid-19.

##### 2 . Wawancara

Pada penelitian kali ini penulis melakukan pengumpulan data dengan cara wawancara secara resmi structural atau (*interview*) gunakan untuk menemukan permasalahan-permasalahan secara lebih terbuka di mana pihak-pihak yang diajak wawancara akan diminta pendapat dan juga ide-ide yang nantinya peneliti akan menggunakan pedoman wawancara untuk mendapatkan hasil yang baik dan sesuai harapan, yang nantinya akan menjadi narasumber adalah pemilik *Olshop Dewy Sprai Bitung*.

### 3. Dokumentasi

Selain wawancara penulis juga akan menggunakan dokumentasi agar memperoleh informasi dan data-data berupa jurnal terkait, buku yang dapat mendukung, serta foto melakukan wawancara serta melihat kondisi barang yang ada pada *olshop* Dewy sprai Bitung sehingga membantu penulis untuk menghasilkan penelitian yang kredibel.

### F. Teknik Pengolahan dan Analisis data

Teknik yang akan digunakan oleh peneliti kali ini bersifat kualitatif deskriptif naratif, dengan menganalisis data yang akan dilakukan oleh peneliti adalah melalui data yang didapat dari wawancara, tujuan dari wawancara adalah untuk mengumpulkan suatu data, serta dapat diambil kesimpulannya dan akan ditelaah setiap informasi yang akan didapatkan serta disesuaikan dengan hukum-hukum ekonomi syariah yang berkaitan dengan penelitian ini. Terkait dengan teori tentang analisa data ini penulis akan mengawali dalam pengkalisifikasikan data yang sekiranya mempunyai makna dan tujuan yang sama lalu melakukan interprestasi untuk menjabarkan makna yang terkandung pada setiap data yang ada, baik data satu dengan yang lainnya. Kemudian akan melakukan suatu interprestasi yaitu memberikan dan menjelaskan makna serta pemahaman secara komprehensif atau keseluruhan antara suatu aspek satu dengan yang lainnnya yang di mana dapat menjadi suatu poin permasalahan dalam penelitian yang akan dilakukan secara induktif sehingga memberikan gambaran secara keseluruhan.<sup>66</sup>

Teknik analisis data yang akan digunakan pada penelitian kali ini yaitu dengan menggunakan model miles dan huberman, ada beberapa teknik pengolahan data yang akan digunakan pada penelitian ini, beberapa tahap itu adalah sebagai berikut :

#### a. Reduksi data (*data reduction*)

Reduksi data adalah tahap pengklasifikasian, memilah serta menyamakan data yang sekiranya relevan atau memiliki makna dan tujuan yang sama dari hasil perolehan yang didapatkan oleh peneliti, berupa

---

<sup>66</sup> Nasution Bahder, *Metode Penelitian Ilmu Hukum* (Bandung: CV Mandar Maju, 2016), 174.

wawancara, rekaman. Reduksi dapat juga dimaknai sebagai suatu proses untuk mengolah data tersebut dalam kategori yang lebih pada fokus pada pola penelitian yang akan dilakukan, selain itu reduksi juga dapat diartikan merangkum segala data yang telah diperoleh dan memilah pokok bahasan yang sekiranya akan diperlukan ke dalam penelitian kali ini, atau mana saja data dan permasalahan yang tidak termasuk dan digunakan dalam permasalahan penelitian kali ini. Reduksi data memiliki tujuan untuk memberikan suatu gambaran yang lebih spesifik tentang suatu tujuan dari penelitian. Reduksi harus menggunakan bahasa dengan baik dan jelas, agar memudahkan para pembaca memahami isi dari penelitian.

b. Penyajian Data (*Data Display*)

Penyajian data adalah suatu bentuk pemaparan atau penyajian serta bentuk penguraian data dari suatu permasalahan hasil dari reduksi data bisa berupa tabel, diagram, atau peta pemikiran yang dikenal dengan (*mind map*) dapat juga berupa tulisan yang di mana harus diuraikan sedemikian mungkin, agar dapat dipahami oleh pembaca dan uraian serta pembahasan harus sesuai serta disusun dengan baik. Penyajian data atau pemaparan data ini harus baik dan jelas, agar memperoleh hasil data yang valid dan juga mendapatkan hasil yang dapat bermanfaat.

c. *Concluding Drawing/Verification*

Kesimpulan atau verifikasi data adalah suatu teknik pengolahan yang didapat dari hasil reduksi dan juga penyajian data lalu dapat ditarik kesimpulan. Teknik pengolahan ini digunakan agar inti dari penelitian mudah dipahami dan juga sebagai alat untuk meninjau kembali atas suatu hasil reduksi data yang satu dengan yang lainnya dalam masa pengumpulan data. Kesimpulan yang harus disajikan merupakan jawaban dari permasalahan pada penelitian, hasil kesimpulan dari reduksi data dan juga penyajian data masih bersifat sementara, untuk mendapatkan bukti yang lebih akurat maka dibutuhkannya verifikasi akan lebih jelas. Setelah reduksi data dan penyajian data, dan di verifikasi datanya sesuai dan akurat maka dapat dikatakan sebagai data yang valid dan juga kredibel,

dalam hal ini kesimpulan atau di dalam bahasa inggris disebut dengan *concluding* adalah hal yang wajib digunakan di dalam sebuah penelitian, karena itu bagian terpenting juga diakhir dari sebuah penelitian agar dapat diketahui segala hal melalui kesimpulan yang telah disusun oleh penulis<sup>67</sup>

---

<sup>67</sup> Sri Wahyuni Hasibuan, *Metode Penelitian Muamalah, Ekonomi Dan Bisnis* (Bandung: Media Sains Indonesia, 2021). 149-152

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

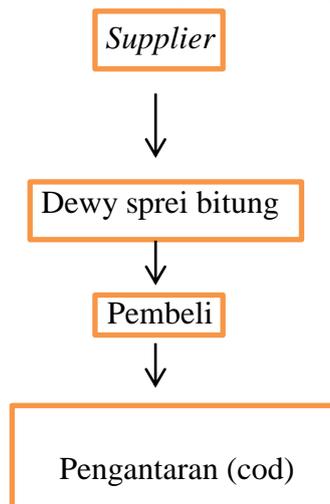
#### **1. Penurunan Omset di Masa Pandemi Covid-19**

Adapun awal mula berdirinya usaha ini sejak tahun 2017 bulan November, saat itu setelah menikah mulai membuka usaha online sebagai ibu rumah tangga, awalnya belum ada terfikirkan untuk menjual sprei dan berbagai macam barang yang relevan seperti sekarang, saat itu belum juga terfikirkan memutuskan memberikan nama *online shop* dengan sebutan dewy sprei bitung seperti sekarang ini, yang bermula hanya menjadikan sosial media milik pribadi untuk berjualan baju, yang dipesan melalui salah satu *marketplace* yaitu seperti shoppe dan berjualan dengan sistem *dropshipping* yang hanya memposting gambar dengan tujuan membuka pre-order agar saat ada yang memesan maka akan dikumpulkan beberapa hari, dan menunggu barang dipesan lalu jika sudah sampai baru diantarkan kepada pemesan dengan cara COD (*cash on delivery*) seiring berjalannya waktu maka dirasa kurang mendapat hasil yang maksimal jika harus menunggu beberapa orderan lalu masih harus menunggu pengiriman serta pengemasan produk melalui *E-Commerce*, mulai bulan februari 2018 sudah mulai memutuskan mencoba berjualan sprei dan menyetok barang serta menjadi seorang *reseller* tidak lagi menunggu pembeli untuk order serta menunggu pengiriman dan menggunakan sistem *dropshipping*. Pada *olshop* ini mempromosikan produk jualannya menggunakan media social seperti facebook dan di dalam facebook mempromosikan di dalam grup yang tersedia di facebook tersebut dan juga menggunakan media sosial lainnya seperti whatsapp, *olshop* ini masih melakukan penjualan di dalam daerah, belum sampai melakukan pengiriman barang keberbagai pulau, dan untuk tempat berjualan masih menggunakan rumah pribadi untuk menampung barang dan belum memiliki toko sendiri, namun pemilik *olshop* berharap kedepannya bisnisnya semakin berkembang dan dikenal banyak orang dengan kualitas yang baik dan juga terpercaya, akan segera memiliki toko dan dapat menjadi seorang *supplier* dan dapat menyetok barang lebih banyak dan

langsung dari pabriknya.<sup>68</sup> Adapun barang yang dijual oleh *olshop* dewy sprai bitung diantaranya sebagai berikut :

1. Sprai
2. Bedcover
3. Selimut
4. Bantal selimut
5. Bantal
6. Guling
7. Kaset
8. Handuk
9. Karpet

*olshop* dewy sprai bitung memiliki alur penjualan sebagai berikut :



Covid-19 merupakan kasus yang sudah ada di Indonesia sejak tahun 2020 hingga sekarang, banyak sekali dampak dari kasus covid-19, terutama di dalam hal perekonomian, seperti salah satunya mitra Umkm, para pedangang kecil, hingga pemilik usaha penjualan *online*, meski yang kita ketahui bahwa selama Ppkm berlangsung, keterbatasan gerak dan urusan kita menjadi sedikit terbatas untuk kemanapun, ternyata yang kita ketahui segala upaya dilakukan oleh para pemilik usaha *online* yang lebih antusias untuk digunakan dan dijadikan suatu tempat belanja di masa pandemi, namun tetap semua kalangan dari pemilik usaha yang sudah besar hingga yang masih di bawah, segala usaha dan strategi marketing dilakukan agar penjualan tetap berjalan, jika bertanya tentang penurunan omset atau penjualan pada salah satu *olshop* dewy sprai bitung dari wawancara dengan *owner* maka peneliti mendapat data penjualan bahwasannya penurunan omset atau penjualan di masa pandemi covid-19 banyaknya saingan para penjual online pada masa covid-19, selain itu semakin banyak orang yang menjadi penjual sementara pembeli menurun. Pada masa covid-19 juga para pembeli lebih tertarik untuk membeli sprai *homemade* dibanding produk atau merek yang dijual oleh *olshop* dewy sprai bitung.”<sup>69</sup>

Dari penuturan di atas dapat ditarik kesimpulan, meski pada saat pandemi, berbelanja *online* sangat membantu dan menjadi tempat berbelanja untuk para pembeli memenuhi kebutuhan serta keinginannya, namun ternyata di masa pandemi covid-19 banyak orang karena tidak memiliki pekerjaan dan juga akibat dari covid-19 mengalami pengurangan karyawan dari perusahaan maka banyak orang yang semakin memerlukan kebutuhan keuangan maka dari itu memulai bisnis *online* dari situlah mulai banyak timbul persaingan antara sesama penjual *online*.

---

<sup>69</sup> Dewi Sari, Owner, *Tape Recorder*, 20 Mei, 2022.

Dalam masa pandemi covid-19 banyak beberapa risiko yang terjadi yang dapat menyebabkan penurunan selama penjualan, mulai dari pengantaran barang hingga ketangan pembeli yang menjadi sulit karena adanya Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat, seperti penuturan owner, bahwasannya awal mula covid masuk di Indonesia, untuk pengantaran barang sampai ketangan pembeli sendiri dirasa susah, bahkan pengambilan barang melalui agen cukup sulit dikarenakan beberapa akses jalan ditutup, dari peristiwa tersebut yang awalnya *Olshop* Dewy Sprai Bitung sering menggunakan jasa kurir dan owner harus siap turun tangan untuk mengantarkannya langsung, serta pengantaran barang hingga ketangan pembeli tidak lagi dihitung dengan biaya ongkos kirim seperti biasanya, karena mendapat orderan disaat pandemi dirasa agak susah, jika ada dalam satu hari mungkin hanya ada satu atau dua barang yang akan terjual. Menurut penuturan *owner* karena penjualan sprai dan barang-barang lainnya tidak seperti kebutuhan pokok yang dibutuhkan untuk sehari-hari, dan banyak orang yang terkena phk serta tidak bekerja maka pendapatan menjadi berkurang, membeli barang seperti sprai dan lainnya dirasa tidak terlalu penting seperti kebutuhan pokok.<sup>70</sup>

Dari penuturan di atas dapat diketahui bahwa selama masa pandemi covid-19 yang berlangsung terutama di masa-maa awal pandemi semua desa dan tempat menjadi terbatas untuk dimasuki serta dilewati, maka pengantaran menjadi sedikit terhalang dan memiliki batas, bahkan untuk mengambil barang dari *supplier* sedikit kesusahan karena keluar antar kota banyak penjagaan menjadi tidak mudah serta leluasa. Dari pemaparan dari *owner* beliau mengatakan jika selama dia berjualan biasanya sprai dan beberapa produk serupa itu akan banyak laku dan diminati oleh pembeli disaat menjelang lebaran dan juga natal, namun semenjak adanya covid-19 terjadinya penurunan.<sup>71</sup>

---

70

71

Ada juga penuturan dari informan konsumen yang biasanya sudah menjadi langganan tiap minggunya mengambil barang di *olshop dewy sprai bitung* yang menuturkan bahwa arisan yang beliau pegang dan jalankan sempat terhenti di masa pandemi covid-19 karena dengan alasan beberapa membeinya mengeluhkan kurangnya pendapatan.<sup>72</sup> Dalam hal ini dapat disimpulkan oleh penulis yaitu dari salah satu pendapatan yang rutin setiap minggunya dengan adanya langganan yang sudah rutin untuk membeli barang dari *olshop dewy sprai bitung* namun sempat terhenti di masa pandemi covid-19.

## **2. manajemen risiko yang digunakan oleh *olshop Dewy sprai Bitung* dalam praktik jual beli *online* di masa Pandemi Covid-19 menurut perspektif hukum ekonomi syariah**

Dimasa pandemi covid-19 tentunya sebagai pemilik usaha yang berdampak pada penjualan harus memiliki strategi manajemen yang baik, untuk mengantisipasi kerugian serta pada saat kenyataan tidak sesuai harapan terutama di dalam hal berbisnis dan berwirausaha, sebagai pemilik usaha harus selalu berusaha menangani dan menghadapi segala risiko yang ada, seperti penuturan *owner* dalam hal penanganan manajemen risiko dapat diketahui bahwa dari hari semakin hari penjualan dan sepiunya peminat dalam membeli produk yang ada pada *olshop dewy sprai bitung*, pemilik usaha menanggulangi hal tersebut untuk memperkecil risiko kerugian, maka dengan cara mengurangi pembelian untuk menyetok barang, dan membuka sistem pre-order agar dari hasil tersebut dapat diputar kembali menjadi modal dan barang.<sup>73</sup>

Dari pemaparan di atas diawal dan ada beberapa pesanan yang tidak sesuai dengan keinginan pembeli nantinya barang itu lama akan terjual, beda jika menggunakan sistem pre-order yang di mana para pembeli sendiri akan memilih produk yang diinginkan lalu akan di ambilkan kepada *supplier* terdekat.

---

<sup>72</sup>

<sup>73</sup> Dewi Sari, Owner, *Tape Recorder*, 20 Mei 2022.

Berikut ada beberapa risiko yang di alami pada *olshop* dewy sprai bitung di masa pandemi covid-19 dan juga manajemen risiko yang digunakan :

**a. Risiko Yang Di Alami Saat Masa Pandemi**

1. penjualan yang menurun
2. susahnya pengantaran barang ke konsumen
3. keterlambatan barang masuk
4. mengurangi kurir untuk pengantaran

**b. Manajemen Risiko Yang Digunakan**

1) identifikasi risiko

mengidentifikasi risiko adalah suatu proses awal untuk memulai dan meminimalisir segala upaya yang dilakukan untuk senantiasa melakukan pendekatan untuk menghindari segala risiko yang menyebabkan kerugian atau kurangnya keberhasilan dalam suatu proses pelaksanaan. Yang dilakukan oleh *olshop* dewy sprai bitung sendiri dalam menghadapi situasi masa pandemi covid-19 yang senantiasa telah berlangsung selama dua tahun ini menyebabkan menurunnya penjualan dan juga pendapatan Menurut hasil wawancara dengan *owner* dewy sprai bitung menuturkan dengan adanya pemberlakuan ppkm di saat awal pandemi menjadi susah untuk mereka mengantarkan barang kepada konsumen karena memiliki keterbatasan waktu dan kondisi, serta akibat dari berkurangnya pelanggan pembeli atau pelanggan yang biasanya membeli dengan jumlah yang banyak untuk dijadikan arisan mengalami kendala dan juga sedikit terhenti dikarenakan para pelanggan yang lain tidak memiliki pemasukan lagi karena banyak yang dirumahkan. Maka dari itu dengan adanya hal demikian yang dirasa menjadi hal yang menghambat, dengan adanya risiko tersebut menjadikan owner harus membuat strategi baru dalam pengelolaan penjualan agar tetap mendapatkan pemasukan dan tetap dapat mengantarkan barang kepada konsumen.<sup>74</sup>

---

<sup>74</sup> Dewi Sari, Owner, *Tape Recorder*, 20 Mei 2022.

## 2) pengelolaan risiko

Dengan adanya risiko di atas tentunya dibutuhkan pengelolaan risiko atau tindak lanjut atas risiko yang telah ada, untuk mengantisipasi segala risiko yang mungkin akan menghambat lebih jauh lagi dalam proses penjualan. Melalui wawancara dengan *owner* dewy sprai bitung bahwasannya dilihat hari demi hari penjualan yang semakin menurun, orderan dan peminat pembeli semakin menurun, barang yang masih banyak tertumpuk, maka harus mencari solusi serta inovasi baru agar barang bisa terus terjual, maka dari itu dimulailah pengambilan barang *pre order* di mana biasanya jika ada pembeli yang akan memesan barulah *owner* akan segera mengambil barang pesanannya dan jika sudah ada bisa di antarkan kepada pembeli, barang yang di ambil biasanya langsung dari agen Jakarta namun di masa pandemi covid harus mencari cara mengambil pada agen terdekat agar bisa terus berputar kegiatan jual beli *online* pada *olshop* dewy sprai bitung, itu juga adalah salah satu dari penanganan risiko.<sup>75</sup>

untuk pengelolaan risiko *olshop* dewy sprai bitung menggunakan strategi penjualan dengan cara membuka *pre-order* agar tidak terlalu banyak akan menyetok barang di masa pandemi covid-19, dengan adanya sistem *pre-order* di menjadikan usaha mereka tetap akan berjalan dan dapat terus memutar hasil yang didapatkan untuk pemutar modal usaha kembali. Semenjak pandemi *olshop* dewy sprai bitung mulai mencari agen yang terdekat untuk mereka mengambil stok barang, yang biasanya mengambil barang melalui *agen* antar pulau, karena jika tetap mengambil barang dari *agen* di Jakarta masih memakan waktu yang cukup lama pengiriman dan lainnya, tidak seperti mengambil barang di *agen* yang terdekat yang jika ada kerusakan dan kesalahan jenis produk dapat diganti dan ditukarkan.

---

<sup>75</sup>Dewi Sari, Owner, *Tape Recorder*, 20 Mei 2022.

Menurut wawancara dengan *admin* bahwasannya dari agen atau agen sendiri dapat mengembalikan produk mereka yang cacat kepada agen yang mengambil barang dari mereka dapat mengganti atau menukar barang yang cacat sesuai dengan kesepakatan bersama. Pengambilan barang dari Jakarta memang akan mendapatkan harga yang lebih terjangkau dibandingkan dengan mengambil barang dari *agen* terdekat, namun karena masa pandemi covid-19 *olshop* dewy sprai bitung memilih mengurangi risiko yang sekiranya lebih kecil.<sup>76</sup>

### 3) implementasi dan pengawasan risiko

Dari segala penuturan dan data yang didapat dari wawancara dengan owner tersebut, selama berjualan sejak 2017, dan penjualan yang 2018-2019 naik cukup baik dan stabil, lalu tiba-tiba adanya kasus virus pandemi covid-19 menyebabkan perekonomian dan pemasukan menurun, dengan berbagai upaya dilakukan agar dapat teratasi dan tetap bisa melakukan penjualan dan dapat memasarkan produk, namun masalah datang dengan seiringnya waktu, dengan cara mengatasi penjualan dengan membuka pre order, maka pengawasan yang dilakukan adalah dengan cara bernegosiasi serta melakukan kesepakatan dengan agen agar jika ada barang yang cacat sekiranya agen dapat menanggungnya. Seperti wawancara dengan owner bahwasannya kalau sedang membuka pre order, agar tidak menumpuk barang yang akan dibeli, maka dibutuhkannya koordinasi dengan agen secara baik, jika ada barang yang diambil dari agen dan itu memang cacat maka agen harus siap menggantinya, karena jika barang yang dari agen cacat dan itu langsung dikirim dari pabrik maka agen dapat menukarkannya maka dari itu koordinasi dan kesepakatan jual beli yang terjadi dengan agen juga harus jelas agar sama-sama tidak merugikan satu sama lain.<sup>77</sup>

### 3.sistem jual beli *olshop* Dewy Sprai Bitung

Pada masa covid-19 *olshop* Dewy Sprai Bitung Membuka penjualan dengan cara *pre-order* salah satu alasan yaitu untuk tidak menyetok barang di masa pandemi covid-19 dengan jumlah yang terlalu banyak, dengan mengambil barang di agen yang terdekat maka dapat membuat kesepakatan dengan agen jika ada barang yang cacat akan dikembalikan dan melakukan penukaran, karena agen mendapatkan kiriman barang langsung dari pabrik maka barang yang cacat dapat dikembalikan lagi ke pabrik.

Sebelum mengantarkan barang ke pembeli harus melakukan kesepakatan dengan pembeli, jika ada kelunturan, ketidakcocokan barang dan salah gambar dan sebagainya masih dapat digantikan, namun jika ukuran yang pembeli beli salah memilih tidak dapat dikembalikan lagi kepada *olshop* dewy sprai bitung, karena sebelum melakukan pembelian dan pemesanan untuk ukuran pemilihannya dilakukan oleh pembeli itu sendiri. Sebelum memasarkan produk untuk di *open order* kan harus mengecek harga yang kadang semenjak covid-19 semakin naik dan terus berubah-ubah maka harus diawasi dan mengetahui harga sebelum di promosikan.<sup>78</sup>

Kurang lebih penjualan di masa covid dari tahun 2020-2021 penjualan yang menurun dirasakan oleh owner ada perasaan sedih jika dalam sehari tidak terjual meskipun hanya satu barang, namun lagi-lagi namanya rezeki selagi kita berusaha untuk menjemputnya dengan cara yang baik, tentunya takaran rezeki sudah ada yang mengaturnya tidak perlu risau, meskipun penjualan di masa pandemi covid terjadinya penurunan penjualan hingga omset yang berkurang namun pastinya soal perkara rezeki akan Allah swt. cukupi dari arah yang tidak pernah disangka.<sup>79</sup>

Melalui wawancara dengan *owner* bahwasannya dengan segala hal yang telah terjadi perihal rezeki dan lainnya diyakini semua sudah diatur oleh Allah swt. di mana yang penting sudah berusaha meminimalisir risiko dan juga berusaha

melakukan yang terbaik tidak berdiam diri dari dengan situasi dan kondisi yang ada.

Sebagai penjual harus mempunyai sifat jujur dan amanah seperti etika yang telah Rasulullah saw ajarkan dan juga harus memiliki toleransi yang kuat, apalagi berjualan melalui media *social*. Dalam *olshop* dewy sprai bitung yang menggunakan transaksi pembayaran lebih banyak menggunakan *cash on delivery* atau pembayaran secara langsung ditempat, mengantarkan barang harus sesuai dengan pesanan pembeli, dan pembeli harus bertanggung jawab dengan barang yang dipesan.

Jual beli *online* sendiri di era yang serba digital sangat dibutuhkan dan menjadi salah satu media yang digunakan untuk bertukar informasi, yang dulunya media *social* hanya menjadi ajang pemberitahuan informasi tentang berita dan juga bertukar kabar dengan kerabat yang jauh, seiring perkembangan zaman media *social* dijadikan tempat untuk merintis usaha dan berjualan.

Jual beli *online* dan segala transaksi yang berlaku dibolehkan selama memenuhi syariat dan kaidah yang berlaku, tidak mengharamkan menjadi halal serta menjauhi riba, dan merugikan orang lain, harus memenuhi syarat dan rukunnya. Jual beli *online* semakin berkembang pada zaman sekarang pembayaran yang dilakukan tidak hanya sekedar pergi ke bank hanya melalui transfer antar sesama bank untuk agar tidak dikenakan biaya tambahan dengan seiring waktu berjalan melalui *handphone* semua transaksi dapat lebih muda terakses, dengan adanya beragam aplikasi untuk menunjang pembayaran seperti Qris, flip dan sebagainya yang memudahkan hingga sistem transaksi dengan *cash on delivery* menjadi mempermudah pembeli untuk melakukan pemesanan barang atau jasa melalui *online* atau media yang telah ada.

Kemudahan dalam bertransaksi dalam jual beli *online* ada juga tentunya kekurangan dan kerugian yang akan dialami oleh penjual pada saat ini, banyak yang mencoba untuk membuat bukti transfer palsu dan seakan-akan itu asli, itu juga dapat merugikan penjual. Maka dari itu segala hal yang akan dilakukan semua akan ada yang namanya risiko, risiko yang dapat ditanggung adanya

kerugian dan keuntungan, namun terlepas dari itu semua tentunya sebagai penjual harus siap menghadapi segala konsekuensi yang ada, ketika berjualan yang diharapkan oleh pembeli adalah kejujuran begitu juga sebaliknya kepada pembeli. Dalam sistem jual beli *online* yang dilakukan oleh *olshop* dewy sprai bitung juga sekarang lebih mudah dalam metode pembayaran, selain pembayaran secara langsung ketika barang sudah sampai kepada tangan pembeli dengan baik dan disetujui karena tidak ada kecacatan, bisa juga melalui transfer M-banking, misalkan barang sudah di antar ketempat pembeli, maka di saat kurir sudah sampai dan mengantarkan barang maka pembeli dapat membayar secara *online* melalui M-Banking yang tentunya semua serba mudah dilakukan melalui Handphone pada setiap pembeli.<sup>80</sup>

Dari hasil penelitian serta analisa yang dilakukan dalam akad jual beli *online* yang dilakukan dan digunakan pada *olshop* dewy sprai bitung ada dua akad yang digunakan yaitu akad *salam* dan *istishna*, akad *salam* sendiri dapat di *qiyaskan* dan diartikan bahwa barang yang akan dibeli oleh pembeli sudah harus *ready* dan tersedia barangnya, maka di saat penjual mempromosikan produk yang akan dijual maka barang tersebut sudah harus tersedia dan segera diantarkan kepada pembeli sesuai dengan kesepakatan waktu yang telah ditentukan bersama.

Akad *istishna* ketika pembeli harus menunggu barang yang diinginkannya atau yang sering kita kenal dengan istilah *pre-order* di mana pembeli memesan barang, lalu dari sisi penjual segera mencari barang yang telah dipilih oleh pembeli, dengan pembayaran di awal atau dikemudian hari dan dapat juga sesuai kesepakatan yang telah disepakati. Maksud dari akad ini yaitu pembeli telah mengetahui bahwa barang yang dipesan atau yang diinginkannya belum ada pada penjual, dan harus menunggu waktu beberapa saat terlebih dahulu.

Pada masa pandemi seperti saat ini tentunya setelah melihat wawancara yang dilakukan oleh penulis terhadap informan bahwasannya dapat diketahui akad yang sering dilakukan yaitu menggunakan akad *istishna* atau menggunakan sistem *pre-order* dan pembayaran atau transaksi yang digunakan menggunakan metode pembayaran *cash on delivery*, perihal risiko yang dialami selama berjualan *online*

---

<sup>80</sup> wahyu sri rezeki Islami. 54

menggunakan akad *salam* maupun *istishna* dengan pembayaran *cod* ada saja pembeli yang melakukan pembatalan sepihak dalam pemesanan, di dalam Islam hal itu tidak diperbolehkan apalagi sudah memiliki akad persetujuan di mana antara penjual dan pembeli telah menyepakati pembelian tersebut dapat dikatakan tidak bertanggungjawab.

Berdasarkan pada “pasal 104 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah atau yang disingkat dengan KHES bahwasannya jual beli dengan menggunakan akad *istishna* dapat terikat antara masing-masing pihak ketika telah melakukan kesepakatan bersama”. Maka dapat disimpulkan dalam hal ini bagi pembeli yang melakukan kegiatan pembatalan secara sepihak menurut Abu Yusuf dan Ibnu Abidin perihal pembatalan transaksi menggunakan akad *istishna* merupakan sesuatu yang tidak ada hak bagi pembeli untuk membatalkannya, apalagi ketika penjual telah menyediakan barang yang sesuai dengan pilihan oleh pembeli. Namun jika suatu saat kejadian ini terjadi maka dapat dilakukan pembatalan dengan cara *iqalah* yaitu dengan keridhaan antara para pihak yang berakad.<sup>81</sup>

Akad *istishna* memberikan kemudahan dalam bertransaksi bagi penjual dan pembeli agar tidak mudah dalam membatalkan suatu transaksi yang sudah terjadi dan telah disepakati, harus lebih bertanggung jawab dengan segala bentuk transaksi yang telah dilakukan, namun jika ada suatu kerusakan pada barang tersebut, atau mungkin mengalami kendala diluar batasan kemampuan dari pembeli untuk menyediakan barang tersebut untuk pembeli dapat dibatalkan dengan mengkomunikasikan dengan baik, agar antara kedua belah pihak tidak ada yang merasa dirugikan atau dikecewakan, dan apabila di antara penjual dan pembeli merasa ridho dan tidak ada rasa kekecewaan yang berlaku, maka kegiatan transaksi jual beli tadi dapat dibatalkan.

Dari hasil di atas dapat penulis analisis bahwasannya manajemen risiko yang digunakan oleh *olshop* dewy sprai bitung dalam jual beli *online* di masa pandemi covid-19 selama jangka waktu kurang lebih dua tahun dengan mengubah akad dalam transaksi yaitu dengan membuka *pre-order* agar dapat mengurangi

---

<sup>81</sup>Sri Wahyuni, “Perlindungan Hukum Bagi Pelaku Usaha Akibat Pembatalan Sepihak Oleh Konsumen Dalam Sistem Pre Order (PO) Jual Beli Online.” 81

menumpukan barang dan mengurangi risiko yang ada, serta mengambil alih untuk mencari *agen* dalam mengambil barang dengan akad *pre-order* agar lebih mengurangi risiko yang ada serta kerugian akibat berkurangnya pembeli pada masa covid-19. Namun transaksi jual beli *online* yang digunakan pada *olshop* dewy sprai bitung dengan metode pembayaran *cash on delivery* di mana dalam hal itu ditambah dengan menggunakan akad *pre-order* ada beberapa konsumen melakukan pembatalan sepihak dalam pemesanan barang. Maka risiko yang didapatkan oleh *olshop* dewy sprai bitung selain *hit and run*, mengalami penurunan penjualan karena pembeli banyak yang berkurang, namun dalam jual beli yang dilakukan oleh *olshop* dewy sprai bitung masih menjaga kaidah dalam bertransaksi dan tidak menyalahi aturan serta masih berada dalam konteks kaidah yang baik, juga tetap berusaha di dalam menjalani usaha bisnisnya dengan menggunakan manajemen risiko, dan menerapkan perencanaan serta pengelolaan yang baik sesuai dengan prinsip di dalam Q.s.. Luqman/31: 34 sebagai berikut:

إِنَّ اللَّهَ عِنْدَهُ عِلْمُ السَّاعَةِ وَيُنَزِّلُ الْغَيْثَ وَيَعْلَمُ مَا فِي الْأَرْحَامِ وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ مَّاذَا تَكْسِبُ غَدًا  
وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ بِأَيِّ أَرْضٍ تَمُوتُ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ۝

Terjemahnya:

Sesungguhnya Allah memiliki pengetahuan tentang hari Kiamat, menurunkan hujan, dan mengetahui apa yang ada dalam rahim. Tidak ada seorang pun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan dia kerjakan besok. (Begitu pula,) tidak ada seorang pun yang dapat mengetahui di bumi mana dia akan mati. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Mahateliti<sup>82</sup>

Manusia tidak dapat mengetahui dengan pasti apa yang akan dikerjakannya besok atau yang akan diperolehnya, namun mereka diwajibkan berusaha, berupaya dengan segala yang dapat dilakukan melalui proses dan jalan yang di ridhoi oleh Allah Swt, karena segala proses dan apa yang dilakukan oleh setiap makhluk dijaga dan akan dimintai pertanggungjawaban pada akhirat kelak, maka dari itu berusahalah melakukan yang terbaik. Maka dari itu dengan

<sup>82</sup>

penjelasan serta uraian yang sudah penulis lakukan pada bab- bab sebelumnya dengan menggunakan manajemen risiko diharapkan agar usaha *olshop* dewy sprai bitung tetap berjalan dengan baik, terkait dengan adanya risiko untung maupun rugi sebagai manusia yang menajalani dan berusaha hanya dapat meminimalisir risiko, namun tentunya dalam menajalani dan menggunakan manajemen risiko di dalam Islam sudah ada pedoman yang harus di ikuti serta dijalankan dengan sebaik-baiknya agar dapat menjadi pengusaha yang mendapatkan keberkahan dari Allah swt.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. KESIMPULAN

Dari penjelasan pada bab di atas dapat disimpulkan dalam penelitian ini :

1. Penurunan omset penjualan di masa pandemi covid-19 pada *Olshop Dewy Sprai Bitung* terjadi akibat beberapa faktor, terutama karena pembeli yang menurun, menjadi banyak saingannya karena di masa pandemi lebih banyak penjual baru yang mulai menjadi penjual, serta dengan adanya saingan dalam penjualan barang seperti sprai *homemade* yang lebih murah. Selain itu juga penurunan omset yang terjadi karena di masa pandemi covid-19 menjadikan pengantaran barang terhadap konsumen dan pengambilan barang kepada *agen* sedikit mengalami keterhambatan karena di awal masa pandemi covid-19 masuk ke Indonesia akses untuk keluar masuk antar kota yang dibatasi.
2. Manajemen risiko yang digunakan pada *Olshop Dewy Sprai Bitung* yaitu ada beberapa tahapan identifikasi risiko, pengelolaan risiko, serta implementasi dan pengawasan risiko. Beberapa tahap dalam manajemen risiko yang dilakukan oleh *Olshop Dewy Sprai Bitung* terhadap jual beli *online* di masa pandemi covid-19 menurut perspektif Hukum Ekonomi Syariah sudah baik dalam pelaksanaannya, melalui prinsip tanggung jawab dan keadilan, namun dalam perihal risiko *hit and run* serta pengembalian dan pembatalan sepihak oleh pembeli yang terjadi karena dapat merugikan dari pihak penjual, namun hal itu tidak mengadapa terjadi di dalam sebuah jual beli *online* hal tersebut menjadi sah jika memang penjual ikhlas dan merasa menerima dan berpikir bahwasannya apa yang terjadi adalah kehendak dari Allah swt. dan rezeki pasti tidak akan tertukar.
3. Sistem penjualan yang dilakukan oleh *olshop Dewy Sprai Bitung* menggunakan sistem *pre order* di saat masa Pandemi Covid-19 untuk

mencegah menumpukan barang dan memperkecil risiko kerugian apabila beberapa barang tidak terjual.

## **B. SARAN**

1. Kepada pelaku usaha *Olshop Dewy Sprai Bitung* dapat meningkatkan strategi penjualan dengan menggunakan manajemen yang lebih baik lagi serta dapat *mengupgrade* ilmu dalam berbisnis untuk digunakan dalam pengelolaan usaha kedepannya agar lebih baik lagi.
2. Berusaha untuk tetap menjaga kualitas barang dan kepercayaan para konsumen agar tetap memilih *Olshop Dewy Sprai Bitung* menjadi penjual *sprai* yang akan semakin dikenal dan amanah.
3. Mengupayakan tetap menyediakan barang yang *ready* agar sistem jual beli bisa lebih cepat terlaksana, tanpa menunggu barang yang masih sementara diproses, dengan melihat situasi serta kondisi.

### DAFTAR PUSTAKA

- Agustanti Rosalia Dika dkk., “Peningkatan Pengetahuan Praktik Jual Beli Online Berdasarkan Undang-Undang Informasi Dan Transaksi Elektronik Pada Masa Pandemi Covid-19,” *Jurnal Masyarakat Mandiri* 5, No. 5 (2021).
- Akbar Mohammad Aldrin dan Sitti Nur Alam, *E-Commerce : Dasar Teori Dalam Bisnis Digital*, ed. Jeperaon Hutahaean and Janner Simarmata, pertama, Medan: Yayasan Kita Menulis, 2020.
- Alhafidz Ahsin S, *Kamus Fiqh*, Jakrta: Amzah, 2013.
- Anandar Faisar dkk., *Metodologi Penelitian Hukum Islam*, Cet. pertama, Jakarta: prenadamedia Group, 2016.
- Ayu, Admin, *Tape Recorder*, 21 Mei 2022.
- Bahder Nasution, *Metode Penelitian Ilmu Hukum*, bandung: CV Mandar Maju, 2016.
- Cahaya Agus Dwi dkk., “Memanfaatkan Marketplace Sebagai Media Promosi Untuk Meningkatkan Penjualan Di Tengah Pandemi Covid-19,” *Scientific Journal Of Rreflection*, Volume 4, no. 3 (2021).
- Hasibuan Sri Wahyuni, *Metode Penelitian Muamalah, Ekonomi Dan Bisnis*, bandung: Media Sains Indonesia, 2021.
- Hanafi Mamduh, “Konsep Dasar Dan Perkembangan Teori Manajemen,” *Managemen* 1, no. 1 (2015).
- Heftika Nur Azizah dkk., “Analisis Risiko Operasional Bank Syariah Pada Masa Pandemi Covid-19,” *Al-Intaj* 6, no. 2 (2020).
- Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahawan Panduan Bagi Mahasiswa Untuk Mengenal, Memahami, Dan , Memasuki Dunia Bisnis*, Jakarta: Erlangga, 2013.
- Ihyauddin Hizbullah Faizun, “Manajemen Risiko Biro Haji Dan Umroh Ya An-Nahl Sidoarjo Selama Pandemi Covid-19.” Skripsi, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2021.
- Ika Fitriyani dkk., “Strategi Manajemen Bisnis Pasca Pandemi Covid-19,” *Indonesian Journal of Social Sciences and Humanities* Vol. 1, no. 3 (2020).
- Kementerian Agama RI, *Al-qur’an Dan Terjemahnya*. Jakarta: PT. Sinergi Pustaka Indonesia, 2012.
- Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah Pasal 100-103

- Kumiady Wanda, "Analisis Manajemen Risiko Sistem Pembayaran Transaksi Online Pada Toko Online Mataharimall.Com." Skripsi, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2016.
- Lokobal Arif, "Manajemen Risiko Pada Perusahaan Jasa Pelaksana Konsruksi Di Papua," *Ilmiah Media Engineering* 4, no. 2 (2014).
- Lusiana Evellin Dewi, Mohammad Mahmudi, "Teori Dan Praktik Analisis Data Univariat Dengan Past", pertama, Malang: UB Press, 2020.
- Maralis Reni, Aris triyotno, Manajemen risiko, Yogyakarta: Deepublish, 2019.
- Mardani, Fiqih Ekonomi Syariah, Cet. III, Jakrta: Prenamedia Group, 2015.
- Mas'ud Awla, "Perlindungan Konsumen Pada Transaksi Jual Beli Online Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Pada Kelurahan Subbamparu Kota Palopo)." Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Palopo, 2021.
- Misna, "Sistem Reseller Dalam Praktik Jual Beli Online Perspektif Hukum Ekonomi Syariah." Skripsi, Palopo, IAIN Palopo, 2020.
- Mulyono Sri dkk., "Pengantar Manejemen", Ed. Harini Fajar Ningrum, Cet. Pertama, Bandung: Cv. Media Sains Indonesia, 2021.
- Mujiatun Siti, "Jual Beli Dalam Prespektif Islam : Salam Dan Istisna'," *Riset Akuntansi dan Bisnis* 13, no. 2 (2013).
- Mujiati Sukadi Hanik, "Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Stok Obat Pada Apotek Arjowinangun," *Indonesian Jurnal on Computer Science-Speed (IJCSS) FTI UNSA* 9330, no. 2 (2013).
- Nabila Natasya Ulfha, Syarif Hidayat, "Pengembangan Business Intelligence Pada Sistem Informasi Distributor," *Universitas Islam Indonesia Yogyakarta*, 2, no. 2 (2021).
- Nasution Dito Aditia Darma dkk., "Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Perekonomian Indonesia," *Jurnal Benefita* 5, no. 2 (2020).
- Nugroho Fauyhi Eko, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online Studi Kasus Tokoku," *Simetris : Jurnal Teknik Mesin, Elektro Dan Ilmu Komputer* 7, no. 2 (2016).

- Pekerti Retno Dyah and Eliada Herwiyanti, "Transaksi Jual Beli Online Dalam Perspektif Sariat Madzhab Asy-Syafi'i," *JEBA: Jurnal Ekonomi, Bisnis, Dan Akuntansi* 20, no. 2 (2018).
- P I Made Indra dkk., "Pengantar Manajemen Risiko", ed. I Made Indra P, Pertama, Bandung: Cv Tahta Media Group, 2021.
- Rita, *Konsumen, Tape Recorder*, 23 Mei 2022.
- Rosita Rahmi, "Pengaruh Pandemi Covid-19 Terhadap UMKM Di Indonesia," *Lentera Bisnis* 9, no. 2 (2020).
- Sarwat Ahmad, *Fiqh Jual Beli*, ed. Fatih, Kuningan: Rumah Fiqih, 2018.
- Saryanto dkk., *Manajemen Risiko*, ed. Hartini, Bandung: CV Media Sains Indonesia, 2021.
- Sari Eka Permata, "Tinjauan Hukum Islam Dan Hukum Positif Tentang Perlindungan Penjual Dalam Sistem Jual Beli Cash On Delivery (Studi Kasus Di Toko Hijab Hamshop Bandar Lampung)." Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2020.
- Sari Dewy, *Owner*, Catatan Lapangan, 20 Desember 2021.
- Sari Dewi, "Owner," in *Tipe Recorder*, 20 Mei, 2022.
- Selly Hartawan, "Perancangan Manajemen Risiko Sebuah Perusahaan Furniture," *Titra* 4, no. 2 (2016).
- Sidh Rahmahwati, "Peranan Brainware Dalam Sistem Informasi Manajemen," *Jurnal Computech & Bisnis* 7, no. 4 (2013).
- Siti Mujiatun, "Jual Beli Dalam Perspektif Islam : Salam Dan Istisna'," *Riset Akuntansi dan Bisnis* 13, no. 2 (2013)
- Subkhy M Hasan, "Tinjauan Hukum Islam Tentang Resiko Jual Beli Sistem Dropshipping (Studi Di Desa Waringinsari Barat, Kec. Sukoharjo, Kab.Pringsewu)." Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2017.
- Sunyoto Danang, Wika H.S, *Manajemen Resiko Dan Asuransi*, Jakarta: CAPS, 2017.
- Supriyanto Suparjo Adi Suwarno, Ahmad Hendra Rofiullah, *Manajemen Bisnis Syariah*, ed. Abdul, Pertama, Indramayu: CV Adanu Abimata, 2021.

Tanjung Dio Febrilian dkk., “Analisis Manajemen Risiko Startup Pada Masa Pandemi Covid-19 Menggunakan Cobit r 2019,” *Jurnal Teknologi Informasi Dan Ilmu Komputer* 8, no. 3 (2021).

*UU RI NO 8 TAHUN 1999*

Wahyuni Sri, “Perlindungan Hukum Bagi Pelaku Usaha Akibat Pembatalan Sepihak Oleh Konsumen Dalam Sistem Pre Order (PO) Jual Beli Online.” Skripsi, Malang, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, 2019.

Wahyu Sri Rezeki Islami, “Manajemen Risiko Terhadap Transaksi E-Commerce Dengan Sistem *Dropshipping* By *Reseller* Pada Cinkariak Store Di Kelurahan Air Putih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru Menurut Ekonomi Syariah.” Skripsi, Riau, UIN Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru, 2019.

Y Wedana dkk., “Manajemen Risiko Operasional Dan Pemeliharaan Empat Pembangunan Akhir Regional Bangli Kabupaten Bangli,” *Spektran* 1, no. 2 (2013).

Yuniarti Vinna Sri, “Analisis Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Perbankan Syariah,” *Jurnal Perspektif* 2, no. 2 (2019).

## LAMPIRAN DOKUMENTASI



Bersama *Owner* Dewy sprai Bitung



Bersama ayu sebagai admin

Beberapa produk yang di jual oleh *olshop dewy sprai bitung*



Ket: Sprai



Ket: Gorden



Ket: Handuk



Ket: Bedcover



Ket: Kaset

### LAMPIRAN WAWANCARA

1. Bagaimana awal mula *olshop* dewy sprai bitung memulai usaha?

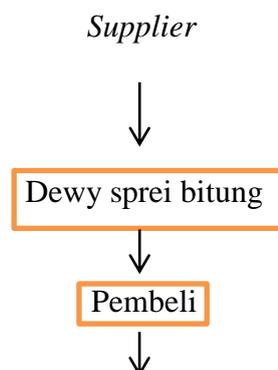
Jawab: awal mula berdirinya usaha ini sejak tahun 2017 bulan November, saat itu setelah menikah mulai membuka usaha online sebagai ibu rumah tangga, awalnya belum ada terfikirkan untuk menjual spreid dan berbagai macam barang yang relevan seperti sekarang, saat itu belum juga terfikirkan memutuskan memberikan nama *online shop* dengan sebutan dewy spreid bitung seperti sekarang ini, yang bermula hanya menjadikan sosial media milik pribadi untuk berjualan baju, yang dipesan melalui salah satu *marketplace* yaitu seperti shoppe dan berjualan dengan sistem *dropshipping* yang hanya memposting gambar dengan tujuan membuka pre-order agar saat ada yang memesan maka akan dikumpulkan beberapa hari, dan menunggu barang dipesan lalu jika sudah sampai baru diantarkan kepada pemesan dengan cara COD (*cash on delivery*) seiring berjalannya waktu maka dirasa kurang mendapat hasil yang maksimal jika harus menunggu beberapa orderan lalu masih harus menunggu pengiriman serta pengemasan produk melalui *E-Commerce*, mulai bulan februari 2018 sudah mulai memutuskan mencoba berjualan spreid dan menyetok barang serta menjadi seorang *reseller* tidak lagi menunggu pembeli untuk order serta menunggu pengiriman dan menggunakan sistem *dropshipping*.

2. Produk apa saja yang dijual oleh *olshop* dewy sprai bitung?

Jawab : Spreid, Bedcover, Selimut, Bantal, selimut, Bantal, Guling, Kaset, Handuk, Karpet.

3. Bagaimana alur jual beli dalam *olshop* dewy sprai bitung?

Jawab :



Pengantaran (cod)

4. Bagaimana dampak pandemi covid-19 pada penjualan di *olshop* dewy sprai btiung?

Jawab :- “kalo mo tanya kiapa omset menurun yang torang rasa sekali itu karena banya sekali para reseller atau orang-orang yang mulai bajual online, pe banyak perusahaan-perusahaan yang ada kase pengurangan karyawan, jadi disitu dorang menjual online kong jadi banyak saingan dan terjadinya kurangnya pembeli, dan di masa-masa itu banyak yang mulai membuka usaha sprai *homemade* yang lebih murah dp harga jual di bandingkan yang ba pilih merek yang rupa torang jual”

-“Ada lagi dp susah awal-awal covid pe stengah mati mo ba antar, mulai dari ba ambe barang dari *supplier* bahkan mo ba antar pesanan pa orang yang babeli, dp jalang semua dorang somo tutup deng nyanda leluasa, akhirnya le torang so nda babayar kurir, torang cuman mulai ba antar sendiri deng nyanda kase suruh pembeli bayar ongkir, karena mo dapa orderan disaat masa-masa covid ini jo so allhamdulillah, apalagi torang ini bajual sprai, bukung rupa kebutuhan pokok yang dorang butuh sekali, barasa sekali itu dp penjualan disaat menjelang lebaran deng natal, karena biasanya di saat masa-masa waktu menjelang lebaran orang bitung dan sekitarnya suka sekali mau ganti dari dorang pe sprai, horden, bahkan sampe karpet le musti baru, biasanya yang torang harapkan ada peningkatan penjualn disaat lebaran deng natal mar tetap menurun dp penjualan, apalagi di hari-hari biasa”

5. Bagaimana manajemen risiko yang digunakan oleh *olshop* dewy sprai bitung dalam penjualan di masa pandemi covid-19?

Jawab : - identifikasi risiko : “beberapa waktu berjalan dengan adanya torang tahu info tentang adanya covid deng sampe adanya ppkm, pe

banyak sekali itu tempat-tempat atau rumah pembeli yang depe rumah nimbole sembarangan momaso, belum lagi torang pe langganan yang biasa jaga ba ambe for arisan so banyak yang tebrenti, dari situ torang barasa ini semakin hari dengan adanya ppkm deng banyak para pekerja di perusahaan yang berenti pendapatan deng orang babeli sprej apalagi jadi berkurang”.

- pengelolaan risiko : “torang lia hari demi hari penjualan makin menurun, orderan semakin sepi, kong barang masih tatumpuk dp stok masih banyak, mau nda mau torang musti bapikir for penjualan supaya tetap berjalan dengan semestinya deng pemasukan ada, maka dari itu no torang usaha for buka pre order ulang, deng coba kasih abis stok deng cara sapa yang ba ambe barang so kase gratis ongkir supaya nda ada biaya tambahan, deng le torang so nda bisa ba suruh kurir for ba antar karena orderan jadi sedikit, kong pembeli torang so nda kasih tanggungan ongkir, dengan le torang sejak pandemi biasa kalau ba ambe barang dari *supplier* langsung di Jakarta sementara kalau sekarang so musti ba ambe deng bacari yang dekat-dekat supaya torang pe risiko kalo ada yang cacat deng kesalahan produk dan sebagainya boleh langsung minta tukar pa *supplier* disini, deng cepat depe penanganan”

- implementasi dan pengawasan risiko : “serta torang so buka ulang pre order, supaya nda talalu banyak ba stok barang apalagi bajual lao-lao begini, so itu no torang butuh koordinasi deng baku bekeng janji deng *supplier* supaya kalau ada cacat deng kekurangan dari produk boleh mau tukar dan dorangmo tanggung jawab, soalnya ada beberapa yang sekiranya luntur dan kecacatan barang lainnya, karena kalo *supplier* barang yang dorang dapat langsung daari pabrik jadi kalo ada kerusakan deng kecacatan dorang boleh kase pulang, nda sama deng torang yang cuman jadi *reseller*”.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI MANADO  
FAKULTAS SYARIAH**

Jalan Dr. S.H. Sarundajang Kawasan Ringroad I Manado, Telp/Fax 0431- 860616 Manado 95128

Nomor : B-02/In.25/F.1/TL.00/04/2022 25 April 2022  
Lamp : -  
Hal : Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth.  
**Olshop Dewy Sprai Kota Bitung**

Di -  
Tempat.

Assalamu 'alaikum wr. wb.

Dengan hormat disampaikan bahwa mahasiswa Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Manado yang tersebut di bawah ini:

Nama : **Dwi Ayu Astuti**  
NIM : 1812030  
Semester : VIII (Delapan)  
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah (HES)  
Alamat Domisili : Kel. Bitung Barat 1 Link 1 Kecamatan Maesa Kota Bitungwe

Bermaksud melakukan penelitian di Olshop Dewy Sprai Kota Bitung dalam rangka penyusunan Skripsi yang berjudul "**Analisis Manajemen Risiko di Masa Pandemi Covid-19 terhadap Praktik Jual Beli Online Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi pada Olshop Dewy Sprai Bitung)**" sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Hukum**. Untuk maksud tersebut kami mengharapkan kiranya kepada mahasiswa yang bersangkutan dapat diberikan izin untuk melakukan penelitian selama 2 (Dua) bulan terhitung dari tanggal 25 April 2022 s.d. 25 Juni 2022.

Demikian harapan kami dan terima kasih atas perkenan dan kerjasamanya.

Wassalam

a.n. Dekan,

Wakil Dekan I Bidang Akademik



Dr. Waskur, M.HI

NIP. 196601011992031007

Tembusan:  
Rektor IAIN Manado.

**SURAT KETERANGAN WAWANCARA**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dewy Sari  
Jabatan : Pemilik *Olshop* Dewy Sprai Bitung

Menerangkan bahwa yang namanya di bawah ini:

Nama : Dwi Ayu Astuti  
Nim : 1812030  
Pekerjaan : Mahasiswa IAIN Manado  
Fakultas : Syariah  
Prodi : Hukum Ekonomi Syariah

Benar-benar telah melakukan penelitian wawancara/observasi dengan kami sehubungan dengan penyelesaian skripsi yang berjudul "**Analisis Manajemen Risiko Di Masa Pandemi Covid-19 Terhadap Praktik Jual Beli *Online* Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Pada *Olshop* Dewy Sprai Bitung)**"

Demikian keterangan diberikan untuk dipergunakan semestinya.

Yang Menerangkan,



Dewy Sari

## RIWAYAT HIDUP



**Dwi Ayu Astuti**, lahir di Bitung tanggal 11 Desember 1999. Alamat Bitung Barat 1, belakang kantor walikota kusu-kusu lingkungan 1. Anak kedua dari dua bersaudara dari pasangan Bapak Wardi Dn Ibu Tri Yuli Astuti. Hingga saat ini penulis telah melewati jenjang pendidikan di SD GUPPI I Bitung (2005-2011), SMP Muhammadiyah Bitung (2011-2014), SMA Negeri 2 Bitung (2014-2017). Pada bulan juli 2018, penulis diterima sebagai mahasiswi di program studi Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah di Institut Agama Islam Negeri Manado melalui jalur ujian mandiri. Pada tahun 2021 penulis melakukan PPL yang bertempat di Pengadilan Negeri Bitung selama 3 bulan pada bulan terhitung sejak september hingga awal desember 2021, penulis melakukan penelitian tentang Analisis Manajemen Risiko Di Masa Pandemi Covid-19 Terhadap Praktik Jual Beli *Online* Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Pada *Olshop* Dewy Sprai Bitung).