

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sektor Pertanian terdiri dari beberapa subsektor yaitu tanaman pangan, hortikultura, kehutanan, perkebunan, peternakan dan perikanan. Sektor pertanian di daerah pedesaan pengembangan pekarangan umumnya diarahkan untuk memenuhi sumber pangan sehari-hari, sehingga disebut sebagai lumbung hidup atau warung hidup (Ardini et al., 2020). Salah satunya yaitu Produk Buah yang merupakan salah satu komoditas hortikultura dapat menjadi sumber pendapatan bagi masyarakat dan petani karena memiliki keunggulan berupa nilai jual yang tinggi, keragaman jenis, ketersediaan sumber daya lahan dan teknologi, serta potensi serapan pasar di dalam negeri dan internasional yang terus meningkat (Kementan, 2019). Usaha untuk memenuhi kebutuhan pangan, salah satunya yaitu dengan pemenuhan kebutuhan gizi. Dalam memenuhi kebutuhan gizi dapat dilakukan dengan mengkonsumsi buah-buahan. Pemerintah menyatakan masalah gizi jadi masalah serius yang patut mendapatkan perhatian. Biaya kemanusiaan dan ekonomi dari kurang gizi luar biasa besar, karena menyebabkan rendahnya kualitas manusia, pencapaian pendidikan, dan menurunnya daya saing bangsa (Priherdityo, 2017). Buah-buahan merupakan komoditi hortikultura yang mengandung vitamin, mineral dan serat. Supaya hidup sehat dan terhindar dari penyakit jantung, diabetes, dan ginjal salah satunya adalah mengkonsumsi buah minimal 200 gram perhari. (Husni, 2007 dalam Kilamase dkk, 2015) (Pattiasina & Tantoly, 2019). Semenjak pandemi Covid-19 merebak dipenjur dunia, anjuran untuk meningkatkan konsumsi sayuran dan buah-buahan sebagai sumber vitamin C untuk kekebalan tubuh terus digalakkan.

Pemerintah menganjurkan mengkonsumsi buah-buahan dan mencintai aneka buah nusantara yang melimpah dengan kandungan gizi yang tidak kalah dengan buah impor.

Kabupaten Bangli merupakan bagian dari provinsi Bali yang memiliki luas wilayah 250,8 km². Letak dari Kabupaten Bangli sendiri berada pada sedang sampai dengan dataran tinggi pada ketinggian 100 m- 2152 m di atas permukaan laut. Sebagian besar dari wilayah kabupaten Bangli berada pada dataran tinggi yang khususnya di wilayah kecamatan kintamani yang memiliki daerah yang berbukit dan dikelilingi oleh Kawasan hutan lindung dan juga penguungan. Kabupaten Bangli juga memiliki curah hujan dengan intensitas rata-rata terendah tahunan adalah 900 mm dan tertinggi 3500 mm (banglikab.go.id, 22 Jan. 2021). Potensi dari sektor kehutanan dan juga perkebunan Bangli sangat besar bagi masyarakat dan juga untuk menunjang pendapatan daerah Kabupaten Bangli. Sektor pertanian di Kabupaten Bangli memberikan kontribusi terbesar terhadap PDRB Provinsi Bali yang mencapai Rp 939,394.0 juta dibandingkan dengan sektor lainnya (Sugiari, 2018). Pada sektor perkebunan Kabupaten Bangli merupakan salah satu kabupaten dataran penghasil buah jeruk terbesar di Bali dimana pada tahun 2019 jumlah produksi jeruk mencapai 168.476 ton, Potensi besar yang dimiliki kabupaten Bangli pada sektor perkebunan sebagai salah satu pendapatan sebagian masyarakat berasal dari sana dan didukung oleh kondisi dari daerah Bangli. Potensi yang dimiliki tersebut tidak dibarengi dengan hasil di beberapa tahun belakangan ini hasil dari sektor tersebut tidak stabil setiap tahunnya. Contohnya pada komoditas jeruk, menurut data yang di dapat dari data BPS Provinsi Bali jumlah produksi jeruk dalam 10 tahun terakhir hasilnya tidak menentu tiap tahun dimana puncak produksi

jeruk tertinggi terjadi pada tahun 2020 mencapai 169.476 berada pada 2019 dan pada 2016 menjadi tahun dengan jumlah produksi paling rendah sebesar 63.426 (BPS Provinsi Bali, n.d.).

Perekonomian Indonesia dapat lebih besar dalam wujud pertumbuhan ekonomi yang riil di setiap provinsi dan mengkatalisasi proses konvergensi melalui kegiatan kewirausahaan. Hal ini karena ada knowledge spillover, yaitu terciptanya suatu produk atau jasa baru dari peluang yang diciptakan oleh seorang wirausahawan sehingga pertumbuhan ekonomi dapat terwujud (Khamimah, 2021). Perkembangan perekonomian yang tidak menentu dan sulit diramalkan saat ini sangat berpengaruh terhadap dunia usaha yang ada di Indonesia khususnya di Provinsi Bali. Hal ini dapat dilihat dengan semakin meningkatnya tingkat persaingan yang kompetitif diantara perusahaan yang beragam usahanya. Setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhan ekonominya. Manusia akan selalu berusaha untuk mengejar dan mendapatkan kepuasan diri dari yang diperlukan untuk menunjang hidup. Oleh karena itu untuk memenuhi kebutuhan ekonominya tersebut maka masing-masing individu harus mampu berusaha dan bekerja sesuai dengan kemampuannya, seperti menjadi pedagang dan lain sebagainya.

Pedagang merupakan orang atau badan membeli, menerima atau menyimpan barang penting dengan maksud untuk dijual, diserahkan atau dikirim kepada orang atau badan lain baik yang masih berwujud barang asli, maupun yang sudah dijadikan barang lain (Pratama & Sahnun, 2019). Perdagangan merupakan suatu hal yang sangat penting dalam kegiatan perekonomian suatu negara, yang mana kegiatan ini dapat mengaitkan antara para produsen dan konsumen, sebagai

kegiatan distribusi, perdagangan menjamin, peredaran dan penyediaan barang melalui mekanisme pasar. Manusia di dalam hidupnya selalu akan dihadapkan dengan berbagai risiko dan peristiwa yang tidak terduga, yang dapat menimbulkan kerugian-kerugian baik bagi perorangan maupun perusahaan, sehingga banyak orang ingin menolak risiko dengan alasan selalu ingin aman dan tentram. Berdasarkan survei yang dilakukan oleh salah satu perusahaan auditor yaitu KPMG terhadap 1500 anggota Komite Audit di 34 negara, ditemukan bahwa 43 persen dari koresponden mengakui betapa semakin sulitnya mengawasi sejumlah risiko utama yang dihadapi oleh perusahaan. Hal tersebut tidak terlepas dari semakin kompleksnya lingkungan regulasi, bisnis, dan operasional yang dihadapi oleh perusahaan di berbagai dunia (Saputra, 2014) dalam (Aditya & Naomi, 2017).

Seperti halnya dalam berjualan buah, banyak risiko-risiko yang muncul sehingga menimbulkan kerugian bagi pedagang buah. Buah busuk menjadi risiko utama para pedagang. Penyebab buah-buahan yang tidak laku dalam beberapa hari karena kurangnya pelanggan yang mengakibatkan buah tersebut membusuk dan terbuang sia-sia, selain itu penyebab lain yang dihadapi pedagang yaitu karena faktor cuaca yang terkadang panas dan hujan, lalu terdapat risiko pengiriman buah dari agen dimana pada saat pengiriman buah dari agen para pedagang tidak mengetahui apakah buah yang dikirim tersebut busuk atau tidak.

Hal inilah yang terdapat dalam usaha dagang dimana usaha ini pada awal maupun saat berjalannya usaha sudah menampakkan kemungkinan-kemungkinan risiko yang akan dihadapi. Untuk itu diperlukan suatu upaya awal di dalam mengantisipasi berbagai risiko yang mungkin terjadi dalam menjalankan suatu usaha. Sehubungan dengan kenyataan tersebut maka pedagang selalu harus mampu

berupaya untuk menanggulangnya, artinya meminimumkan ketidakpastian supaya kerugian yang akan muncul dapat dihilangkan, diperlukan pengendalian risiko, salah satunya adalah pengelolaan risiko atau manajemen risiko. Manajemen risiko merupakan implementasi dari pengukuran serta mengidentifikasi ancaman yang ditunjukkan untuk meminimalisir setiap kerusakan dan ancaman (Supriyo, 2017).

Risiko merupakan bagian yang tidak dipisahkan dari kehidupan, karena segala aktivitas pasti mengandung risiko. Bahkan ada anggapan yang mengatakan tidak ada hidup tanpa risiko. Risiko merupakan kemungkinan terjadinya sesuatu kerugian yang tidak terduga atau tidak diinginkan, jadi ketidakpastian atau kemungkinan terjadinya sesuatu yang apabila terjadi mengakibatkan kerugian. Hal inilah yang terdapat dalam usaha dagang di mana usaha ini pada awal maupun saat berjalannya sudah menampakkan kemungkinan-kemungkinan risiko yang akan dihadapi. Untuk itu diperlukan suatu upaya awal di dalam mengantisipasi berbagai risiko yang mungkin terjadi dalam menjalankan suatu usaha.

Manajemen risiko adalah suatu usaha untuk mengetahui, menganalisis, serta mengendalikan risiko dalam setiap kegiatan perusahaan, dengan tujuan untuk memperoleh efektivitas, efisiensi yang lebih baik (As Sajjad et al., 2020). Manajemen risiko merupakan suatu cara, metode atau ilmu pengetahuan yang mempelajari berbagai jenis risiko, bagaimana risiko itu terjadi dan mengolah risiko tersebut dengan tujuan agar terhindar dari kerugian. Manusia dalam kehidupannya sering dihadapkan pada peristiwa yang tidak terduga akan terjadi, baik yang dapat menimbulkan kerugian maupun yang menguntungkan. Umumnya mereka ingin mengelak dari kejadian yang tidak menguntungkan dengan alasan selalu ingin mendapatkan yang baik saja atau yang lebih menguntungkan bagi dirinya.

Berdasarkan dari pengertian manajemen risiko tersebut terlihat bahwa manajemen risiko merupakan suatu proses untuk mengetahui risiko secara dini dan berusaha untuk menghindari atau meminimalisir dampak dari risiko yang terjadi. Manajemen risiko yang efektif dapat membantu suatu usaha untuk melakukan hal sebagai berikut:

- a. Disiplin manajemen risiko pada seluruh entitas organisasi yang mencakup
- b. Toleransi terhadap risiko yaitu kejelasan risiko yang siap di tanggung dan risiko apa yang harus dihindari
- c. Strategi penyesuaian risiko pada saat pengambilan keputusan
- d. Integrasi manajemen risiko dalam kerangka kerja tata kelola perusahaan.

Manajemen risiko adalah suatu ilmu yang membahas tentang bagaimana suatu organisasi menerapkan ukuran dalam memetakan berbagai permasalahan yang ada dengan menempatkan berbagai pendekatan manajemen secara komprehensif dan sistematis. Kondisi terjadinya risiko sangat dipengaruhi dari tinggi rendahnya kualitas kematangan yang dimiliki suatu manajer perusahaan dalam mengambil setiap keputusan yang harus memikirkan dampak yang akan terjadi baik itu secara jangka pendek maupun jangka Panjang. Sebagai contoh dalam menambah suatu produksi buah, bagi seorang manajer produksi harus memperhatikan secara baik jika pasaran buah di pasaran berada dalam kondisi harga yang normal dan jika buah menuju kondisi harga tidak normal maka antisipasi yang harus dilakukan oleh manajer agar produksi usaha tersebut tidak berhenti dan pendistribusian buah ketika pemilik usaha mendapatkan buah dari petani dengan kondisi buah yang kurang layak maka pemilik usaha buah tersebut harus benar-benar dapat mensiasati

bagaimana agar pendistribusian buah yang dilakukan tersebut tetap mendapatkan keuntungan.

Profitabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut, dengan kata lain profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu (Putra & Badjra, 2015). Profitabilitas merupakan salah satu faktor untuk menilai baik buruknya kinerja perusahaan atau kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba. Menurut Kasmir (2010) profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan dan juga memberikan ukuran tingkat efektifitas manajemen suatu perusahaan (Kasmir, 2010). Perusahaan dapat memaksimalkan laba apabila manajer keuangan perusahaan mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi profitabilitas. Semua faktor memiliki pengaruh terhadap kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba. Cara mengukur profitabilitas yang paling penting dalam suatu perusahaan adalah dengan mengetahui laba bersih atau lebihnya seluruh pendapatan atas seluruh biaya yang digunakan untuk suatu periode tertentu setelah dikurangi pajak penghasilan yang disajikan dalam bentuk laporan laba rugi (Juliana & Melisa, 2019). Aktivitas aset yang terjadi dalam sebuah perusahaan memiliki pengaruh yang cukup besar dalam menentukan seberapa besar laba yang akan diperoleh perusahaan. Dalam hal ini perusahaan harus mampu mengelola dan memanfaatkan aset tersebut sebaik-baiknya sehingga menghasilkan keuntungan atau laba bagi perusahaan.

UD. Sami Lancar Merupakan Kegiatan usaha pengepul pedagang buah-buahan lokal yang terletak di Desa Tiga, Susut, Bangli. Dalam usahanya UD. Sami Lancar

menjual beli berbagai jenis buah lokal seperti buah mangga, naga, Jeruk, salak, rambutan, dan lain sebagainya. UD Sami Lancar Buah lokal ini dibeli dari berbagai petani yang mempunyai buah-buahan lokal tersebut dalam bentuk keranjang. Sebagian besar UD. Sami Lancar ini menjual buah-buahnya banyak ketika terdapat hari raya di Bali seperti hari raya purnama, tilem, Galungan, Kuningan, dan lain sebagainya. Buah lokal yang mereka jual akan dibeli oleh berbagai pengencer buah yang berada disekitaran Bangli ataupun luar bangli yang akan dijual dipasaran atau di toko-toko oleh para pengencer. Buah lokal merupakan jenis buah-buahan lokal yang tumbuh secara alami dan berasal dari Kawasan Indonesia. Buah lokal memiliki manfaat yang besar bagi kesehatan, karena memiliki kandungan gizi yang tinggi dan sesuai dengan kebutuhan kesehatan tubuh, buah lokal dapat dikonsumsi lebih segar dan alami, karena tidak membutuhkan pengawet dalam proses distribusinya.

UD. Sami Lancar ini termasuk usaha yang bergerak sebagai distributor buah dan pendistribusiannya yaitu kepada pedagang enceran, yang mana usaha ini sudah berjalan dari tahun 2015. Usaha ini cukup besar karena buah yang mereka beli tidak hanya berasal dari Bali saja, namun UD. Sami Lancar membeli buah diluar pulau Bali yakni pulau Jawa, dalam pembeliannya UD. Sami Lancar bisa membeli dalam jumlah yang banyak yakni 2 ton buah naga, dan 1,5 Ton salak pondo. Dalam kegiatan usaha ini UD. Sami Lancar merupakan pedagang yang laris dan banyak memiliki pelanggan pedagang enceran. Banyak yang diluar Bangli seperti daerah Tampaksiring Gianyar, Tabanan, Karangasem, Klungkung yang membeli buah di UD. Sami Lancar. Hal ini karena UD. Sami Lancar menjual berbagai buah-buahan yang cukup lengkap, sehingga para pembeli tertarik untuk belanja. Namun selain

menjual buah-buahan lokal untuk pedagang enceran, ketika musim jeruk telah tiba, maka UD. Sami Lancar akan mengirim buah jeruk sebanyak 1 Truk dalam sehari. Kegiatan ini mereka lakukan selama musim yakni sekitar 4 bulanan. UD. Sami Lancar Memiliki banyak karyawan yakni sekitar 33 karyawan orang, yang mana 15 orang karyawan pemetik buah jeruk jeruk, 10 orang karyawan pengepak jeruk dan 8 orang karyawan tetap dalam penjualan buah lokal.

Dalam kegiatan jual beli ini tentu setiap pedagang memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing, sehingga pedagang yang memiliki banyak kelebihan akan banyak memiliki pelanggan, dan apabila ada kekurangan pada pedagang tersebut akan kekurangan pelanggan. Berbagai kelebihan yang akan disukai oleh pelanggan UD. Sami Lancar yaitu ketika menyediakan buah-buahan yang segar, menyediakan berbagai macam jenis buah-buahan, dan pelayanan yang ramah dan penuh sopan santun dapat menarik hati bagi para konsumen. Namun disamping adanya hal tersebut terdapat persaingan yang juga menjadi pengepul buah yang berada bangli membuat para pelanggan di UD. Sami Lancar akan membandingkan harga yang berada dipengepul lainnya, sehingga terkadang ketika menjual dengan harga yang lebih tinggi akan menyebabkan daya jual pedagang buah menurun. Menurunnya daya jual pedagang buah secara otomatis tentu berakibat kepada kerusakan pada buah itu sendiri dan menurunnya profitabilitas.

UD. Sami Lancar yakni dalam pengendalian kerugian pedagang akan menjual buah yang sudah lama terpajang di toko atau buah yang belum terlalu rusak dan belum terlalu layu dengan dijual harga yang lebih murah, buah tersebut disusun terpisah dengan buah yang masih bagus, kemudian mereka akan menjual buah yang baru datang atau pun baru di supply oleh produsen/agen dengan harga yang lebih

tinggi. Selain itu buah yang masih bisa dijual kembali disortir agar buah-buahan yang lainnya tidak terkena busuk. Selanjutnya terkait pemidahan risiko yang diartikan kegiatan yang menghadapi risiko dapat dipindahkan kepada pihak lain, dalam hal ini UD. Sami Lancar mengalihkan risikonya dengan menjual kembali buah yang tidak terlalu bagus dijual kepada para pengencer untuk diolah menjadi jus buah.

Dalam aktivitas yang namanya risiko pasti terjadi dan sulit untuk dihindari sehingga bagi setiap pembisnis sangat penting untuk memikirkan bagaimana mengelola risiko tersebut. Untuk mempertahankan usahanya agar tetap berjalan dan memperoleh keuntungan maka perlu dilakukan kegiatan yang tidak merugikan pihak konsumen pedagang enceran yang menjadi pelanggan distributor dari agen UD. Sami Lancar Bangli. Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis berkeinginan melakukan penelitian yang dituangkan dalam bentuk Proposal dengan Judul: **ANALISIS PENGENDALIAN RISIKO USAHA DALAM MENINGKATKAN PROFITABILITAS PEDAGANG BUAH LOKAL (Studi Kasus UD. Sami Lancar Bangli)**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, maka penulis dapat mengidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut:

1. Persaingan Buah Lokal dan Impor
2. Kesulitan pedagang dalam mengelola buah busuk atau sudah layu untuk meningkatkan profitabilitas

1.3 Pembatasan Masalah

Untuk menghindari pengertian ganda maka penelitian ini hanya dibatasi pada Pengendalian Risiko Usaha dalam Meningkatkan Profitabilitas Pedagang Buah Lokal di UD. Sami Lancar Bangli

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka rumusan masalah penelitian ini adalah:

1. Apa risiko yang dihadapi pedagang buah di UD. Sami Lancar Bangli?
2. Bagaimana praktik pengendalian risiko yang dilakukan oleh pedagang buah Lokal Di UD. Sami Lancar Bangli?
3. Bagaimana pengendalian risiko usaha dalam meningkatkan profitabilitas pedagang buah lokal di UD. Sami Lancar Bangli?

1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui apa saja risiko yang dihadapi pedagang buah di UD. Sami Lancar Bangli
2. Untuk mengetahui Bagaimana praktik pengendalian risiko yang dilakukan oleh pedagang buah lokal di UD. Sami Lancar Bangli
3. Untuk mengetahui bagaimana pengendalian risiko usaha dalam meningkatkan profitabilitas pedagang buah Lokal di UD. Sami Lancar Bangli

1.6 Manfaat Penelitian

1. Bagi Usaha Pedagang

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai masukan dan memberikan gambaran tentang pentingnya manajemen Risiko dalam menganalisis dan mengevaluasi pelaksanaan aktivitas manajemen dalam mencapai profit bagi para pedagang buah.

2. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan tentang bagaimana cara menganalisis Risiko khususnya dalam berbisnis.

3. Bagi Akademisi

Hasil Penelitian diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi serta dapat menambah pengetahuan tentang menganalisis Risiko Keuangan dalam meningkatkan profitabilitas Pedagang buah Lokal dan untuk bahan perbandingan terhadap penelitian selanjutnya.

