

**ANALISIS UTANG DAN PIUTANG SEBAGAI STRATEGI
BERTAHAN DALAM USAHA PADA MASA
PANDEMIC-19.**

*(Studi Pada Rumah Makan Enam Saudara Kec. Gedong Tataan Kab.
Pesawaran)*

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas Dan Memenuhi Syarat-
Syarat Guna Mendapatkan Gelar Sarjana S1 dalam Ilmu Ekonomi dan
Bisnis Islam

Oleh :

AHMAD NOVRIALDI ASMARA

NPM : 1751040008

Jurusan : Manajemen Bisnis Syariah



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
1442 H/2022**

**ANALISIS UTANG DAN PIUTANG SEBAGAI STRATEGI
BERTAHAN DALAM USAHA PADA MASA
PANDEMIC COVID-19.**

*(Studi Pada Rumah Makan Enam Saudara Kec. Gedong Tataan Kab.
Pesawaran)*

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas Dan Memenuhi Syarat-
Syarat Guna Mendapatkan Gelar Sarjana S1 dalam Ilmu Ekonomi dan
Bisnis Islam

Oleh :

AHMAD NOVRIALDI ASMARA

NPM : 1751040008

Jurusan : Manajemen Bisnis Syariah

Pembimbing I : Dr. Hanif, S.E., M.M

Pembimbing II : Okta Supriyaningsih, S.E., M.E.Sy.

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
1442 H/2022**

ABSTRAK

Utang piutang merupakan perjanjian antara pihak yang satu dengan pihak yang lainnya dan objek yang diperjanjikan pada umumnya adalah uang, kedudukan pihak yang satu sebagai pihak yang memberikan pinjaman sedang pihak yang lain menerima pinjaman uang, uang yang di pinjam akan dikembalikan dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan yang di perjanjikannya.

Istijrar adalah sebuah istilah yang di ambil dari kata *jarra-yajurru* yang artinya menyeret atau menarik. Secara istilah istijrar berarti transaksi jual beli yang mana si pembeli melakukan pembelian berulang atas suatu barang tertentu selama/dalam satu periode kemudian ditotal dan dibayarkan diakhir periode sesuai kesepakatan penjual dengan pembeli.

Utang piutang adalah bentuk tolong menolong, karena orang yang berutang akan tergolong dalam pemenuhan kebutuhan oleh orang yang memberi utang. Praktik utang Piutang yang dilakukan RM. Enam Saudara menjadi jalan untuk menambah laba usaha dari penjualan biasanya yang dilakukan melalui pembayaran tunai. Akan tetapi, pada masa pandemi ini tentu penjualan yang dibayar secara tunai mengalami penurunan omset dibanding masa sebelum pandemi covid-19. Tentunya dengan berkurangnya omset akan mempengaruhi kelangsungan usaha RM. Enam Saudara. Dengan penambahan pendapatan melalui praktik utang piutang tersebut diharapkan mampu menjadi modal RM enam Saudara untuk dapat mempertahankan usahanya dalam masa pandemi Covid-19.

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: 1. Bagaimana penerapan praktik hutang dan piutang sebagai strategi bertahan usaha RM Enam Saudara pada masa pandemi Covid 19. 2. Bagaimana penerapan hutang dan piutang sebagai strategi bertahan usaha RM Enam Saudara pada masa pandemi Covid 19 ditinjau dari perspektif bisnis syariah Adapun tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui proses penerapan hutang dan piutang sebagai strategi bertahan usaha RM. Enam Saudara pada masa pandemi covid-19. Mengetahui penerapan hutang dan piutang sebagai strategi bertahan usaha RM. Enam Saudara pada masa pandemi covid-19 ditinjau dari perspektif bisnis syariah.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat deskriptif analisis. Pengumpulan data dilakukan dengan, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data menggunakan analisis kualitatif dengan pendekatan berfikir induktif dan deduktif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa RM Enam Saudara, dalam hal ini menggunakan pembaruan strategi pemasaran utang piutang atau

pembayaran non tunai pada masa pandemi yang disebabkan oleh guncangan ekonomi yang disebabkan pandemi Covid 19, ini merupakan bentuk implementasi strategi pemasaran untuk mempertahankan besaran jumlah (*kuantitas*) penjualan agar tetap bertahan, serta mempertahankan keberlangsungan usahanya dimasa pandemi. Ditinjau dari perspektif ekonomi Islam, para ulama sendiri sepakat dan tidak ada pertentangan mengenai kebolehan utang piutang (*qard*), kesepakatan ulama ini didasari pada tabiat manusia yang tidak bisa hidup tanpa pertolongan dan bantuan saudaranya. Oleh karena itu, hutang piutang sudah menjadi salah satu bagian dari kehidupan di dunia ini.

Kata kunci: Utang piutang, Istijrar, Praktik, Non tunai, Qard.



ABSTRACT

Accounts payable is an agreement between one party and another and the object agreed in general is money, the position of one party as the party providing the loan while the other party receives a loan of money, the money borrowed will be returned within a certain period in accordance with which was promised.

Istijrar is a term taken from the word jarra-yajurru which means dragging or pulling. In terms of istijrar means a sale and purchase transaction in which the buyer makes repeated purchases of a certain item during/in one period then totaled and paid at the end of the period according to the seller's agreement with the buyer.

Accounts payable is a form of help, because the person who owes it will be included in the fulfillment of needs by the person who gives the debt.

Receivables debt practice by RM. Six Brothers is a way to increase operating profit from sales usually made through cash payments. However, during this pandemic, of course, sales paid in cash experienced a decrease in turnover compared to the period before the COVID-19 pandemic. Of course, the reduced turnover will affect the continuity of RM's business. Six Brothers. With the addition of income through the practice of accounts payable, it is hoped that it will be able to become the capital of RM six Brothers to be able to maintain their business during the Covid-19 pandemic.

The formulation of the problem in this study are: 1. How to apply the practice of debt and receivables as a business survival strategy for RM Six Brothers during the Covid 19 pandemic. 2. How to apply debt and receivables as a business survival strategy for RM Six Saudara during the Covid 19 pandemic in terms of sharia business perspective

The purpose of this study is to determine the process of implementing debt and receivables as a strategy to survive the RM business. Six Brothers during the covid-19 pandemic. Knowing the application of payables and receivables as a strategy to survive the RM business. Six Brothers during the COVID-19 pandemic in terms of a sharia business perspective.

This research is a field research with descriptive analysis. Data was collected by means of interviews, and documentation. Data analysis uses qualitative analysis with inductive and deductive thinking approaches.

The results of the study show that RM Six Brothers, in this case using a marketing strategy update for accounts payable or non-cash payments during the pandemic caused by the economic shock caused by the Covid 19 pandemic, is a form of implementing a marketing

strategy to maintain the amount (*quantity*) of sales so that stay afloat, and maintain business continuity during the pandemic

Viewed from the perspective of Islamic economics, the scholars themselves agree and there is no conflict regarding the permissibility of debt and credit (*qard*), this scholarly agreement is based on human nature who cannot live without the help and assistance of his brother. Therefore, accounts payable have become a part of life in this world.

Keywords: Accounts Payable, Istijrar, Practice, Non-cash, Qard.



SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ahmad Novrialdi Asmara
NPM : 1751040008
Jurusan/prodi : Manajemen Bisnis Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul Analisis Utang Dan Piutang Sebagai Strategi Bertahan Dalam Usaha Pada Masa Pandemi Covid-19.(Studi Pada Rumah Makan Enam Saudara Kec. Gedong Tataan Kab. Pesawaran) adalah benar-benar merupakan hasil karya penyusun sendiri, bukan duplikasi ataupun salinan dari karya orang lain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam footnote atau daftar pustaka. Apabila di lain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggungjawab sepenuhnya ada pada penyusun.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi.



Bandar Lampung, 20 Juli 2022

Penulis

Ahmad Novrialdi Asmara
NPM. 1751040008



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Letkol H. Endro Suratmin, Sukarame 1 Bandar Lampung, telp. (0721) 703260

PERSETUJUAN

Judul Skripsi : ANALISIS UTANG DAN PIUTANG SEBAGAI STRATEGI BERTAHAN DALAM USAHA PADA MASA PANDEMI COVID-19. (STUDI PADA RUMAH MAKAN ENAM SAUDARA KEC. GEDONG TATAAN KAB. PESAWARAN)

Nama : Ahmad Novrialdi Asmara

NPM : 1751040008

Program Studi : Manajemen Bisnis Syari'ah

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

MENYETUJUI

Untuk dimunaqasyahkan dan dipertahankan dalam Sidang Munaqasyah
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung

Pembimbing I

Dr. Hanif, S.E., M.M
NIP. 197408232000031001

Pembimbing II

Okta Supriyaningsih, S.E., M.E., Sy
NIP. 2013010919841028163

Ketua Jurusan,
Ketua Jurusan Manajemen Binis Syari'ah

Dr. Ahmad Habibi, S.E., M.E
NIP. 197905142003121003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Letkol H. Endro Suratmin, Sukarame 1 Bandar Lampung, telp. (0721) 703260

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul **ANALISIS UTANG DAN PIUTANG SEBAGAI STRATEGI BERTAHAN DALAM USAHA PADA MASA PANDEMI COVID-19. (STUDI PADA RUMAH MAKAN ENAM SAUDARA KEC. GEDONG TATAAN KAB. PESAWARAN)** disusun oleh Ahmad Novrialdi Asmara, NPM : 1751040008, Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah, telah diujikan dalam sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Tim Penguji

Ketua : H. Supaijo, S.H., M.H.

Sekretaris : Bobby Bachry, S.Kom., MMSI

Penguji I : Anas Malik, M.E. Sy.

Penguji II : Dr. Hanif, S.E., M.M.

Penguji III : Okta Supriyaningsih, M.E. Sy.

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam



Prof. Dr. Tulus Suryanto, M.M., Akt., C.A

NIP. 128008012003121001

MOTTO

وَاطِيعُوا اللَّهَ وَرَسُولَهُ وَلَا تَنَازَعُوا فَتَفْشَلُوا وَتَذْهَبَ رِيحُكُمْ وَاصْبِرُوا إِنَّ اللَّهَ مَعَ الصَّابِرِينَ ٤٦
(الأنفال/8:46)

Taatilah Allah dan Rasul-Nya, janganlah kamu berbantah-bantahan yang menyebabkan kamu menjadi gentar dan kekuatanmu hilang, serta bersabarlah. Sesungguhnya Allah bersama orang-orang yang sabar. (*Q.S Al-Anfal/8:46*)¹



¹ <https://quran.kemenag.go.id/surah/8>

PERSEMBAHAN

Puji dan syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-NYA, dengan perjuangan dan rasa bangga mempersembahkan untuk mereka yang selalu mendukung untuk terus mencoba hingga berhasil menyelesaikan deretan tulisan yang penuh dengan perjuangan ini kepada:

1. Kedua orang tuaku, Ayah Asmara Hadi dan Ibu Juslaini yang telah membesarkan, membiayai, dan mendo'akan serta memberi dukungan yang tak terhingga. Semoga kelak aku dapat membalas jasa pengorbanan kalian, dan semoga Allah SWT senantiasa memberikan kebahagiaan kepada kalian di dunia dan di akhirat.
2. Adik-Adikku Ahmad Afrian Asmara, Ahmad Arya Asmara, Ahmad Andrean Asmara dan Annisa Leni Asmara. Yang selalu memberikan perhatian, dukungan, dan semangat untuk terus berjuang dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Keluarga besarku atas segala dukungan, doa dan kasih sayang serta atas keberhasilanku.
4. Almamater tercinta Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.



RIWAYAT HIDUP

Nama lengkap Ahmad Novrialdi Asmara, dilahirkan di Bandar Lampung, pada tanggal 10 November 1999. Putra ke-1 dari 5 bersaudara, dari pasangan Bapak Asmara Hadi dan Juslaini.

Riwayat Pendidikan sebagai berikut:

1. Taman Kanak-kanak (TK) Kartika Batalion Candi Mas Nasar, lulus Tahun 2004
2. Tingkat Pendidikan Dasar (SD) di SDN 7 BAGELEN, lulus Tahun 2011.
3. Tingkat Pendidikan Menengah Pertama (SMP) di Pondok Pesantren Modern Darussalam Gontor 9 Kalianda, lulus Tahun 2014.
4. Tingkat Pendidikan Menengah Atas (SMA) di MAN 1 PRINGSEWU, lulus Tahun 2017.
5. Pada tahun 2017 melanjutkan Pendidikan ketinggian Pendidikan tinggi (SI) Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Manajemen Bisnis Syariah.



KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr.Wb

Puji dan syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan karunia-Nya berupa ilmu pengetahuan, kesehatan, dan petunjuk sehingga skripsi dengan judul **Analisis Utang Dan Piutang Sebagai Strategi Bertahan Dalam Usaha Pada Masa Pandemi Covid-19.(Studi Pada Rumah Makan Enam Saudara Kec. Gedong Tataan Kab. Pesawaran)** dapat diselesaikan.

Shalawat serta salam Saya sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW, keluarga, para sahabat serta para pengikutnya yang sangat setia kepadanya hingga akhir zaman.

Skripsi ini ditulis dan diselesaikan sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan studi pada program Strata Satu (S1) Jurusan Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung, guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Kepada semua pihak dalam proses penyelesaian skripsi ini, tak lupa saya haturkan rasa terimakasih disampaikan kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Tulus Suyanto, M.M, Akt., C.A. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung yang senantiasa tanggap terhadap kesulitan-kesulitan mahasiswa.
2. Bapak Dr. Ahmad Habibi, S.E., M.E Ketua Jurusan Manajemen Bisnis Syariah dan Bapak Suhendar, M.S.Ak selaku Sekertaris urusan Manajemen Bisnis Syariah. selaku Staf Jurusan Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung yang senantiasa memberikan bimbingan serta arahan terhadap kesulitan-kesulitan mahasiswa.
3. Bapak Dr. Hanif, S.E., M.M, Dosen Pembimbing I dan Okta Supriyaningsih, S.E.,M.E.Sy selaku Dosen pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu untuk membantu dan memberikan bimbingan serta arahan sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
4. Kepala beserta Staf Perpustakaan UIN Raden Intan Lampung yang telah memberikan informasi, data, refrensi yang dibutuhkan.

5. Bapak/Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah mendidik dan membimbing juga seluruh Staf Kasubag yang telah banyak membantu menyelesaikan tugas akhirku.
6. Sahabat-sahabatku Ajitia Armanda, S.H , Angga Pranada SY, S.E, Angga Lestari, S.E, Aldi Firiansyah, M.Putra Sai Helau, Ledy Aji Pamungkas, Berli Octori Primantara, S.Sos, Feragi Azizun Putra, S.Pd, Jesica Rahma Nadya, S.H, Winda Enizar, Audria Cahya Tari, S.E, Dean Ayu Ningtiyas, S.E, Ayu Wulandari, S.E, dan Halimatu Sa'diah. Yang selalu membantu kesulitan dalam proses perkuliahan serta yang sudah berjuang bersama-sama mulai dari menyandang sebagai mahasiswa UIN Raden Intan Lampung. Terimakasih atas dukungannya.
7. Teman-teman kelas MBS-A 2017 yang telah mengisi cerita perkuliahan, semoga apapun niat baik kita dilancarkan oleh Allah SWT.
8. Keluarga besar KKN 2020 Desa Suka Raja, Gunung Alip, Tanggamus. yang selalu memberikan do'a dan dukungan hingga saat ini komunikasi tetap terjaga.
9. Pihak Rumah Makan Enam Saudara yang sudah membantu mensukseskan penelitian ini.
10. Almamater tercinta Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung semoga bantuan serta segalanya yang telah diberikan oleh semua pihak mendapat balasan serta pahala dari yang maha kuasa Allah SWT.

Bandar Lampung, 20 Juli 2022

Ahmad Novrialdi Asmara

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
ABSTRACT	iv
SURAT PERNYATAAN	vi
SURAT PERSETUJUAN	vii
PENGESAHAN	viii
MOTTO	ix
PERSEMBAHAN	x
RIWAYAT HIDUP	xi
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii

BAB I PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul	1
B. Latar Belakang Masalah	3
C. Fokus Dan Sub-Fokus Penelitian	9
D. Rumusan Masalah	10
E. Tujuan Penelitian	10
F. Manfaat Penelitian	10
G. Kajian Penelitian Terdahulu Yang Relevan	11
H. Metode Penelitian	18
I. Sistematika Pembahasan	22

BAB II LANDASAN TEORI

A. Utang Piutang dan Istijrar	24
1. Definisi Utang Piutang dan Istijrar.....	24
2. Dasar Hukum Utang Piutang	27
3. Rukun dan Syarat Utang Piutang	30
4. Faktor yang Mempengaruhi Utang Piutang	32
5. Penyelesaian Utang Piutang	34
B. Strategi Bertahan.....	37

1. Pengertian Strategi Bertahan.....	37
2. Pengertian Usaha	39
C. Strategi Pemasaran.....	40
D. Bauran Pemasaran.....	45
E. Strategi Pemasaran Menurut Ekonomi Syariah.....	51
F. Jual Beli Perspektif Islam	53
1. Definisi Jual Beli	53
2. Dasar Hukum Jual Beli	58
3. Rukun dan Syarat Jual Beli.....	59

BAB III LAPORAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Rumah Makan Enam Saudara....	62
B. Penyajian fakta dan data penelitian	64

BAB IV ANALISIS PENELITIAN

A. Penerapan praktik utang piutang dan istijrar sebagai strategi bertahan usaha Rumah Makan Enam Saudara pada masa pandemi Covid-19.....	71
B. Penerapan praktik utang piutang dan istijrar sebagai strategi bertahan usaha Rumah Makan Enam Saudara pada masa pandemi Covid-19 ditinjau dari perspektif bisnis syariah.....	77

BAB V PENUTUP

A. Simpulan.....	80
B. Saran	81

DAFTAR PUSTAKA 82

LAMPIRAN

Lampiran I	89
Lampiran II	91
Lampiran III.....	101

DAFTAR TABEL

Tabel 1	42
Tabel 2	64
Tabel 3	69



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1..... 67



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I.....	89
Lampran II	91
Lampiran III.....	101



BAB I PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Sebelum penulis mengadakan pembahasan lebih lanjut tentang penulisan skripsi ini, untuk menghindari berbagai penafsiran terhadap judul skripsi ini yang berakhir dengan kesalahan dalam pemahaman dikalangan pembaca. Maka penulis akan menjelaskan dengan memberi arti pada beberapa istilah yang terkandung di dalam judul penelitian ini. Penelitian yang akan dilakukan ini berjudul : **“ANALISIS UTANG PIUTANG (ISTIJRAR) SEBAGAI STRATEGI BERTAHAN DALAM USAHA PADA MASA PANDEMI COVID-19”**. Adapun beberapa istilah yang penulis perlu uraikan sebagai berikut:

1. **Utang** adalah semua kewajiban keuangan perusahaan kepada pihak lain yang belum terpenuhi, dimana hutang ini merupakan sumber dana atau modal perusahaan yang berasal dari kreditor. Hutang adalah merupakan suatu perusahaan yang timbul dari transaksi pada waktu yang lalu dan harus dibayar dengan kas, barang atau jasa di masa yang akan datang.¹
2. **Piutang** adalah kekayaan perusahaan (aktiva lancar) yang timbul sebagai akibat dilaksanakannya kebijakan penjualan kredit lain. Piutang merupakan kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan, kelonggaran-kelonggaran yang diberikan, biasanya dalam bentuk memperbolehkan para pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan. Piutang merupakan klaim perusahaan kepada pihak (perusahaan) lain akibat kejadian di waktu sebelumnya dalam bentuk uang, barang, jasa atau dalam bentuk aktiva non kas lainnya yang harus dilakukan penagih (*collect*) pada tanggal jatuh temponya.²

¹ Tjahjono. Achmad, *Akuntansi Suatu Pengantar 2*, ed1 (Yogyakarta: Ganbika, 2009) 152.

² Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*. ed 1. (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2014), 115.

3. **Istijrar** adalah sebuah istilah yang di ambil dari kata *jarra-yajurru* yang artinya menyeret atau menarik. Secara istilah istijrar berarti transaksi jual beli yang mana si pembeli melakukan pembelian berulang atas suatu barang tertentu selama/dalam satu periode kemudian ditotal dan dibayarkan diakhir periode sesuai kesepakatan penjual dengan pembeli.
4. **Strategi** adalah perencanaan yang disusun secara sistematis dengan langkah-langkah yang akan dilakukan di masa depan, serta didasari dengan pertimbangan-pertimbangan seksama untuk mencapai tujuan visi, misi dan agar dapat mensinkronisasi antara visi, misi dengan pola saling menguatkan, ini juga dapat dievaluasi secara berkala, penyusunan ini merupakan umpan balik dan dapat dijadikan sebagai acuan suatu keberhasilan. Dalam menyusun strategi juga membutuhkan seni untuk menata agar terlaksananya strategi dengan baik sehingga mencapai suatu tujuan dapat dijangkau dengan mudah dan berkesinambungan.³ Sedangkan *Survival* adalah kebutuhan hidup manusia, dalam bentuk pola-pola usaha yang dilakukan manusia agar dapat memenuhi syarat minimal yang di butuhkan dan untuk memecahkan permasalahan yang mereka hadapi dalam kehidupan sehari-hari, baik individu maupun kelompok.
5. **Covid-19** adalah wabah global yang berdampak buruk pada dimensi manusia dan sosial. Setelah menyebar dari Cina, pandemi meluas dengan cepat ke 210 negara termasuk Indonesia. Menurut *World Health Organization* (WHO) karakteristik Covid-19 antara lain sesak napas, mudah merasakan lelah, seringkali batuk-batuk kering dan seringkali demam silih berganti. Pada tanggal 11 Maret 2020 telah diumumkan oleh WHO bahwa Covid-19 menjadi pandemik di seluruh Negara-negara di dunia. COVID-19 ini sejak bulan Maret hingga Agustus 2020 ini menjadi pandemi yang terjadi di seluruh dunia.

³ Siti Aminah Chaniago, Perumusan Manajemen Strategi Pemberdayaan Zakat, Jurnal: *Hukum Islam*, Vol. 12, No.1, Juni, 2014,

Berdasarkan penegasan judul di atas dapat diambil kesimpulan bahwa **“ANALISIS UTANG PIUTANG (ISTIJRAR) SEBAGAI STRATEGI BERTAHAN DALAM USAHA PADA MASA PANDEMI COVID-19”** dapat ditarik kesimpulan bahwa penelitian ini akan meneliti serta membahas terkait utang piutang dan istijrar sebagai strategi bertahan dalam perusahaan yang terdampak oleh Covid-19. Sebagaimana pada umumnya utang piutang adalah suatu kegiatan yang sudah pasti terjadi dalam suatu perusahaan, namun pada penelitian ini peneliti ingin menganalisis apakah utang piutang dan istijrar dapat diterapkan sebagai strategi bertahan dalam suatu perusahaan yang terganggu akibat terjadinya pandemi Covid-19 yang mewabah serta menggemparkan dunia terutama di Indonesia pada awal 2020 silam.

B. Latar Belakang Masalah

Rumah Makan Enam saudara adalah salah satu dari banyak rumah makan yang terdampak pandemi, sejak awal tahun 2020 dunia digemparkan oleh kehadiran wabah virus covid-19. Virus ini berasal dari wuhan, China. Virus Covid-19 ini merupakan virus yang menular. Virus Corona atau *severe acute respiratory 2* (Sars-Cov2) Adalah virus yang menyerang sistem pernafasan, sesak nafas, infeksi paru-paru, hingga dapat merenggut nyawa orang yang terinfeksi. Di Indonesia sendiri virus covid-19 menyebar mulai dari awal maret 2020. Wabah virus Covid-19 membuat banyak negara ketakutan mengaduk pikiran dan perasaan sejak kasus wuhan yang begitu meningkat. Covid-19 merupakan musuh utama manusia dan mengkhawatirkan dunia karena dapat merenggut nyawa banyak manusia.⁴

Usaha kecil dan menengah (UMKM) berada di garis depan guncangan ekonomi yang disebabkan oleh pandemi COVID-19. Langkah-langkah penguncian (lockdown) telah menghentikan

⁴ Abbas, E. W., et. al. “*Ecotourism of Martapura River Banjarmasin*”. (Learning Resources on Social Studies. *The Innovation of Social Studies Journal* (FKIP Universitas Lambung Mangkurat, Banjarmasin, 2020) 111-119.

aktivitas ekonomi secara tiba-tiba, dengan penurunan permintaan dan mengganggu rantai pasokan di seluruh dunia. Hal ini juga dirasakan oleh usaha Rumah Makan Enam Saudara yang berada di Kecamatan Gedong Tataan, Kabupaten Pesawaran, Lampung. Pada masa pandemi covid-19 ini, RM. Enam Saudara begitu merasakan dampaknya, mulai dari harga bahan makanan yang melonjak sampai dengan berkurang intensitas konsumen yang menjadi pengunjung rumah makan. Dampak tersebut disebabkan oleh pembatasan sosial dimasyarakat yang dianjurkan oleh pemerintah dalam upaya penanggulangan wabah virus covid-19, sehingga membuat masyarakat sebagai konsumen yang biasanya menjadi pengunjung rumah makan, kini lebih banyak menghabiskan waktu dirumah ataupun mengurangi aktivitas diluar rumah. Kondisi seperti ini tentu membuat RM. Enam Saudara mengalami penurunan omset perharinya dibandingkan pada saat sebelum masa pandemi covid-19. Lalu dari sisi lain, modal yang dikeluarkan untuk membeli bahan-bahan makanan juga mengalami kenaikan harga yang begitu signifikan dari sebelumnya. Hal ini membuat pengelola RM. Enam Saudara harus mencari cara untuk dapat bertahan dimasa pandemi covid-19.

Berbagai cara ditempuh pihak manajemen untuk meningkatkan volume penjualan, sehingga usaha RM. Enam Saudara tetap mampu menstabilkan sirkulasi keuangannya atau dapat memperoleh keuntungan dari aktivitas bisnisnya. Perusahaan menyadari bahwa persaingan yang sangat ketat mengharuskan perusahaan terus bertahan dan beradaptasi dengan kondisi agar dapat menghasilkan laba. Oleh karena itu, RM. Enam Saudara merasa begitu pentingnya suatu strategi pemasaran yang dapat membantu perusahaan mempertahankan pangsa pasarnya. Strategi yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba usahanya pada masa pandemi covid-19 salah satunya adalah melakukan penjualan secara kredit, yaitu dengan menjual makanan yang ditawarkan RM. Enam saudara dengan pembayaran secara angsur sampai dengan tempo waktu yang telah disepakati sebelumnya.

Penjualan secara kredit yang menjadi strategi bertahan RM. Enam Saudara pada masa pandemi covid-19 merupakan cara yang dilakukan agar dapat menarik minat calon konsumen dalam melakukan transaksi penjualan. Konsumen yang menjadi sasaran penjualan RM. Enam Saudara adalah suatu kelompok organisai, instansi, maupun individu yang membutuhkan pemebelian dalam jumlah yang banyak. Penjulan kredit yang dilakukan RM. Enam saudara tidak segera menghasilkan penerimaan kas tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau yang disebut dengan piutang usaha, dan barulah kemudian pada saat jatuh temponya, terjadi aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.

Piutang merupakan klaim suatu entitas terhadap pihak lain atas uang atau barang atau jasa yang harus diberikan oleh pihak lain kepada entitas di masa depan sesuai dengan perjanjian. Piutang dapat pula diartikan sebagai “tagihan perusahaan kepada pihak ketiga atas hak perusahaan dapat berupa uang, barang atau jasa setelah perusahaan melaksanakan kewajibannya. Piutang timbul apabila perusahaan melakukan transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit sehingga perusahaan tersebut memiliki hak untuk menerima kas di masa depan. Proses piutang dimulai dari pemberian kredit (piutang) kepada pelanggan, perusahaan memberikan barang dagangan atau jasa pada pelanggan, penagihan di masa mendatang dan akhirnya menerima kas di masa depan atas pembayaran piutang tersebut.⁵

Strategi penjualan secara tempo ini dinilai cukup berhasil untuk meningkatkan intensitas penjualan dimasa pandemi covid-19. Konsumen yang melakukan pemesanan makanan secara tempo di RM. Enam Saudara banyak dari instansi pemerintahan daerah yang melakukan pemesanan dalam jumlah besar dengan tempo waktu pembayaran kurang lebih satu bulan. Tentu ini merupakan strategi

⁵ Resky Donald Runtu, Inggriani Elim, “Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Pada Pt. Bussan Auto Finance (Baf) Manado” *Jurnal Emba*, Vol. 4, No. 1, Maret (2016), 537.

yang menjanjikan bagi RM. Enam saudara untuk mendapatkan keuntungan ditengah pandemi covid-19.

Selain itu, dalam permodalan untuk memenuhi permintaan konsumen yang melakukan pemesanan dengan pembayaran secara tempo dalam jumlah besar, RM enam saudara juga melakukan kegiatan utang piutang untuk mendapatkan bahan-bahan yang digunakan untuk membuat makanan. RM. Enam saudara mengutang kepada para pedagang ayam potong dan ikan dengan jumlah tertentu sesuai dengan permintaan konsumen yang telah memesan makanan sebelumnya. Pembayaran utang RM enam saudara terhadap para pedagang tersebut dibayarkan setelah jatuh tempo, yakni ketika RM. Enam Saudara mendapatkan bayaran atas piutangnya dari konsumennya. Hubungan antara RM enam saudara dengan konsumennya dan pedagang ini merupakan sebuah bentuk kerjasama bisnis yang saling menguntungkan dan tidak menimbulkan kerugian pada salah satu pihak

Hutang secara terminologi adalah memberikan harta kepada orang yang akan memanfaatkannya dan mengembalikan ganti rugi dikemudian hari.⁶ Sedangkan menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, hutang adalah penyediaan dana atau tagihan antar lembaga keuangan syariah dengan pihak peminjam untuk melakukan pembayaran secara tunai atau cicilan dalam jangka waktu tertentu. Definisi yang dikemukakan dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah bersifat apikatif dalam akad pinjam-meminjam antara nasabah dan Lembaga Keuangan Syariah.

Utang piutang dalam Islam disebut dengan *qardh* merupakan upaya memberikan pinjaman kepada orang lain dengan syarat pihak peminjam mengembalikan gantinya.. Dalam utang kaitannya hal ini terdapat kesamaan dengan pinjam meminjam yang didasarkan bahwa pinjaman berkaitan dengan suatu barang dan barang tersebut dikembalikan wujud barang aslinya. Utang piutang merupakan

⁶ Abdillah, Abu Muhammad bin Ismail al Buhari. *al Jami'' asy Shahih*, (Qohira: Muktabah asy-Syalafiyah,2009), 152.

salah satu bentuk muamalah yang bercorak *ta'awun* (pertolongan) kepada pihak lain untuk memenuhi kebutuhannya. Bahkan Al-Qur'an menyebutkan utang piutang adalah tolong menolong atau meringankan orang lain yang membutuhkan yakni terdapat dalam (QS.Al-Hadid :11), sebagai berikut:

مَنْ ذَا الَّذِي يُقرضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضِعَّهُ لَهُ وَلَهُ أَجْرٌ كَرِيمٌ

“Siapakah yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, maka Allah akan melipat-gandakan (balasan) pinjaman itu untuknya, dan dia akan memperoleh pahala yang banyak.”

Ayat di atas pada dasarnya berisi anjuran untuk melakukan perbuatan *qard* (memberikan hutang) kepada orang lain, dan imbalannya adalah akan dilipatgandakan oleh Allah SWT.⁷ Ayat di atas menjelaskan bahwa berjuang di jalan Allah memerlukan harta, maka korbankanlah harta kalian. Siapa yang tidak ingin mengorbankan hartanya, sementara Allah telah berjanji akan membalasnya dengan balasan berlipat ganda rezeki ada ditangan Allah. Dia mempersempit dan memperluas rezeki seseorang yang dikehendaki sesuai dengan kemaslahatan. Hanya kepadanyalah kalian akan diberikan, lalu dibuat perhitungan atas pengorbanan kalian. Meskipun rezeki itu karunia Allah dan hanya Dialah yang bisa memberi atau menolak, seseorang yang berinfak disebut sebagai pemberi pinjaman kepada Allah. Hal itu berarti sebuah dorongan untuk gemar berinfak dan penegas atas balasan berlipat ganda yang telah dijanjikan di dunia dan akhirat.

Terkait utang piutang yang diterapkan oleh Rumah Makan Enam Saudara ini tentu berkaitan dengan praktik Ekonomi Islam yaitu tentang *istijrar*. *Istijrar* adalah sebuah istilah yang di ambil dari kata *jarra-yajurru* yang artinya menyeret atau menarik. Secara istilah *istijrar* berarti transaksi jual beli yang mana si pembeli melakukan pembelian berulang atas suatu barang tertentu

⁷ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqih Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2017), 275.

selama/dalam satu periode kemudian ditotal dan dibayarkan diakhir periode sesuai kesepakatan penjual dengan pembeli.

Utang piutang yang dilakukan RM. Enam Saudara ini memberikan dampak yang baik bagi keberlanjutan usaha ditengah pandemi. Utang yang diberikan RM. Enam Saudara dibayarkan setelah jatuh tempo dengan jumlah harga yang sama dengan pembelian secara tunai. Pembayaran utang yang dilakukan oleh konsumen RM. Enam Saudara terlepas dari transaksi riba, hal ini tentu sejalan dengan firman Allah SWT yang telah melarang perbuatan riba, seperti yang terkandung dalam QS. Al-Baqarah: 275 sebagai berikut:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلَ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”

Dalam hal utang piutang atau yang terjadi antara *Muqtaridl* (yang berhutang) dengan *Muqridl* (yang berpiutang) haruslah tidak mengambil manfaat dari perjanjian tersebut. Jika orang yang berhutang melebihi bayaran dihalalkan bagi berpiutang mengambilnya, tetapi kelebihan ini bukan berdasarkan akad (perjanjian) sewaktu memberi hutang. Dapat disimpulkan bahwa

utang piutang yang dilakukan oleh RM. Enam Saudara tidak mengandung unsure riba karena sudah sesuai dengan syariat Islam dalam hal pembayarannya

Praktik utang piutang yang dilakukan RM. Enam Saudara menjadi jalan untuk menambah laba usaha dari penjualan biasanya yang dilakukan melalui pembayaran tunai. Akan tetapi, pada masa pandemi ini tentu penjualan yang dibayar secara tunai mengalami penurunan omset dibanding masa sebelum pandemi COVID-19. Tentunya dengan berkurangnya omset akan mempengaruhi kelangsungan usaha RM. Enam Saudara. Dengan penambahan pendapatan melalui praktik utang piutang tersebut diharapkan mampu menjadi modal RM Enam Saudara untuk dapat mempertahankan usahanya dalam masa pandemi COVID-19.

Berdasarkan uraian di atas, peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian untuk mengetahui apakah RM. Enam Saudara dapat mampu bertahan pada masa pandemi COVID-19 dengan berusaha memperoleh laba tambahan dari praktik jual beli yang dilakukan dengan pembayaran secara tempo. Oleh sebab itu, peneliti mengangkat judul penelitian ini dengan judul: **“ANALISIS UTANG PIUTANG (ISTIJRAR) SEBAGAI STRATEGI BERTAHAN DALAM USAHA PADA MASA PANDEMI COVID-19”** (*Studi Kasus Rumah Makan Enam Saudara Kec. Gedong Tataan Kab. Pesawaran*).

C. Fokus dan Sub-Fokus Penelitian

1. Fokus

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, agar penelitian sesuai dengan sasaran yang diinginkan, maka penulis menentukan bahwa penelitian difokuskan pada analisis hutang dan piutang sebagai strategi bertahan dalam usaha pada masa pandemi COVID-19.

2. Sub-Fokus Penelitian

Adapun sub-fokus pada penelitian ini, dibagi menjadi

- a. Bagaimana konsep hutang sebagai strategi bertahan dalam usaha RM. Enam Saudara pada masa pandemi covid-19?
- b. Bagaimana konsep piutang sebagai strategi bertahan dalam usaha RM. Enam Saudara pada masa pandemi covid-19?
- c. Bagaimana proses hutang piutang dan istijrar sebagai strategi bertahan usaha RM. Enam Saudara pada masa pandemi covid-19 ditinjau dari perspektif bisnis syariah?

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan sebelumnya, maka pokok masalah yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah, sebagai berikut :

1. Bagaimana penerapan praktik hutang piutang dan istijrar sebagai strategi bertahan usaha RM. Enam Saudara pada masa pandemi covid-19?
2. Bagaimana penerapan hutang piutang dan istijrar sebagai strategi bertahan usaha RM. Enam Saudara pada masa pandemi covid-19 ditinjau dari perspektif bisnis syariah?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah ditentukan, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah, sebagai berikut:

1. Mengetahui proses penerapan hutang piutang dan istijrar sebagai strategi bertahan usaha RM. Enam Saudara pada masa pandemi covid-19.
2. Mengetahui penerapan hutang piutang dan istijrar sebagai strategi bertahan usaha RM. Enam Saudara pada masa pandemi covid-19 ditinjau dari perspektif bisnis syariah.

F. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Secara Teoritis

Dengan penelitian ini penulis berharap dapat menerapkan teori yang telah penulis terima dalam perkuliahan. Dari hasil penelitian “analisis hutang dan piutang sebagai strategi dalam usaha pada masa pandemi covid-19” ini

diharapkan dapat menjadi informasi bisnis di tengah masyarakat, serta bermanfaat pula bagi seluruh aktivitas akademika khususnya dalam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Manajemen Bisnis Syariah UIN Raden Intan Lampung sebagai bahan informasi dan bahan penelitian dengan tema yang sama atau relevan sehingga dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan manajemen bisnis syariah.

2. Manfaat Praktis

1. Bagi Peneliti

Dengan penelitian ini, peneliti dapat membuat suatu penelitian ilmiah sebagai bentuk pengaplikasian teori yang telah penulis dapatkan sewaktu menempuh studi manajemen bisnis syariah. Peneliti juga dapat mengetahui bagaimana proses penerapan hutang piutang dan istijrar sebagai strategi bertahan dalam usaha pada asa pandemi covid-19.

2. Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan bisa menjadi sebuah pengetahuan baru di masyarakat mengenai bagaimana proses penerapan hutang piutang dan istijrar sebagai strategi bertahan dalam usaha pada asa pandemi covid-19.

3. Bagi Lembaga Kampus

Sebagai tambahan referensi dan informasi bagi UIN Raden Intan Lampung serta menambah wawasan keilmuan mengenai penerapan manajemen bisnis dalam masa pandemi Covid-19.

G. Kajian Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Penelitian terdahulu merupakan sebuah tinjauan yang digunakan untuk membandingkan hasil pemelitan sebelumnya dengan penelitian ini. Penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini diharapkan dapat menjadi tolak ukur penelitian ini untuk melengkapi dan melanjutkan penelitian sebelumnya. Adapun penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Adi Cahyadi yang berjudul *Mengelola Hutang dalam Perspektif Islam*. Kesimpulan dalam penelitian menyebutkan bahwa utang adalah muamalah yang dibolehkan dalam islam. Hutang dapat membawa seseorang ke surga karena niatnya untuk tolong menolong sesama manusia (*hablun minannaas*) namun hutang juga dapat membawa seseorang terjerumus kedalam api neraka manakala tidak dikelola dengan baik. Permasalahan akibat hutang piutang seringkali muncul karena adab-adab dalam berhutang tidak diperhatikan pemberi hutang (kreditur) maupun peminjam (debitur). Oleh karena itu hutang (*qardh*) perlulah dikelola dengan memperhatikan petunjuk-petunjuk islam baik yang tertuang dalam alquran maupun dalam alhadits sehingga kegiatan hutang piutang dapat membawa keberkahan dan menjadi solusi bagi umat.
2. Penelitian yang dilakukan oleh Rahmiati, Fithriady, Rina Desiana tentang *Analisis Praktik Utang Piutang Jual Beli Kopi Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Desa Rikit Musara Kecamatan Permata Kabupaten Bener Meriah)* yang menyimpulkan bahwa Utang piutang dalam jual beli kopi merupakan muamalah yang diperbolehkan dalam ajaran Islam yaitu sebagai tolong menolong. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana praktik utang piutang dan apakah praktik yang dilakukan sudah sesuai dengan prinsip dasar ekonomi Islam. Jenis penelitian ini adalah kualitatif deskriptif dan metode pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa sebagian besar masyarakat belum mengetahui konsep utang piutang sesuai dengan prinsip dasar ekonomi Islam. Sebagian kecil masyarakat di desa Rikit Musara sudah melakukan dan mengetahui praktik utang piutang sesuai dengan prinsip

dasar ekonomi Islam. Yaitu *tauhid* (keesaan Tuhan), *ta,awun* (tolong menolong) dan kemaslahatan.

3. Evi Ratnasari, dalam penelitiannya yang berjudul Praktik Hutang Piutang Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Desa Giri Kelopo Mulyo) ditemukan bahwa faktor yang menjadi alasan terjadinya praktik utang piutang adalah faktor internal, adanya faktor kebutuhan yang mendesak, dan keperluan modal usaha. Sedangkan faktor eksternal adalah cara meminjam yang mudah yaitu dengan perjanjian yang dilakukan secara lisan dan bermodalkan kepercayaan, besarnya pinjaman yang tidak dibatasi, dapat dilakukan dimana saja, mengakibatkan masyarakat lebih tertarik meminjam kepada pihak kreditur daripada lembaga keuangan. Mekanisme utang piutang yang diberlakukan oleh kreditur sama dengan akad pada umumnya. Hanya saja pada syarat hutang piutang adanya uang tambahan yang melebihi uang pokoknya. Dengan demikian praktik hutang piutang di Desa Giri Kelopo Mulyo belum sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam yaitu prinsip ketuhanan, prinsip keseimbangan, prinsip kehendak bebas dan prinsip tolong menolong.
4. Yustin Hanifah, Muhammad Saifi dalam penelitiannya yang berjudul Analisis Manajemen Piutang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penyebab tidak tercapainya target penjualan yaitu kebijakan penjualan kredit yang masih belum berjalan dengan baik, serta perputar piutang yang tidak berjalan lancar. Untuk menghindari lambatnya pembayaran piutang, maka perusahaan melakukan pemberian diskon kepada pelanggan yang melakukan pembayaran piutang dengan tepat waktu. Dengan begitu diharapkan akan memperbaiki sirkulasi piutang, sehingga akan meningkatkan rasio keuangan perusahaan dan meningkatkan volume penjualan..

5. Arisson, dalam penelitian yang berjudul “Praktik Jual Beli Hutang Pada Pedagang Ayam Di Kecamatan Kelayang Kabupaten Indragiri Hulu Ditinjau Dari Ekonomi Islam”. Kesimpulan dari penelitian tersebut ditemukan bahwa Praktek jual beli hutang pada pedagang ayam di Kecamatan Kelayang biasa diberikan kepada pelanggan dalam bentuk benda yaitu ayam. Pedagang ayam akan memberikan ayamnya dengan jumlah tertentu yang diminta oleh pembeli tanpa ada uang muka terlebih dahulu, hanya ada perjanjian lisan tanpa ada bentuk perjanjian tertulis. danhanya ada kesepakatan antara kedua belah pihak yaitu pembeli ini akan membayar piutang setelah selesai berjualan, Sehingga dalam praktek jual beli ini seringkali membuat pedagang ayam mengalami kerugian karna tidak melunasi hutang pada waktunya, hal ini yang sangat berdampak pada pendapatan dan kehidupan ekonomi pedagang ayam.
6. Endang Pitaloka, dalam jurnalnya yang berjudul “Strategi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Bertahan Pada Kondisi Pandemi Covid 19 Di Indonesia” Kesimpulan dari penelitian tersebut ditemukan bahwa Pandemi COVID-19 berdampak pada perekonomian Indonesia. Penurunan kinerja ekonomi tidak hanya dirasakan perusahaan besar multi nasional, maupun nasional tetapi juga dirasakan oleh pelaku UMKM. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji strategi bertahan UMKM khususnya di masa pandemik. Metode penelitian yang digunakan adalah studi literatur. Peneliti mengkaji berbagai hasil studi empiris khususnya jurnal ilmiah yang berkaitan dengan strategi UMKM. Peneliti kemudian membandingkan hasil penelitian dari berbagai jurnal tersebut dan mengambil intisari dari hasil penelitain tersebut. Berdasarkan hasil studi literatur, terdapat empat strategi bertahan untuk UMKM yaitu, 1) melakukan

pemasaran dengan *digital marketing*, 2) memperkuat SDM, 3) melakukan inovasi kreatif dan 4) peningkatan pelayanan kepada konsumen. Dengan strategi-staregi tersebut diharapkan UMKM di Indonesia dapat bertahan dan selamat dari kondisi krisis akibat pandemik COVID-19.

7. *Hanna Zulhijahyant, dalam jurnalnya yang “Strategi Mempertahankan Usaha Pedagang Kaki Lima (Pkl) Di Masa Pandemi Covid19”* Kesimpulan dari penelitian tersebut ditemukan bahwa Salah satu pelaku Usaha Mikro dan Kecil sektor informal yang merasakan dampak signifikan dari pandemi Covid-19 adalah Pedagang Kaki Lima (PKL). Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan strategi bisnis PKL agar dapat mempertahankan kelangsungan usahanya dalam usaha yang akan dijalankan (PKL) di masa pandemi Covid-19. Penelitian ini termasuk dalam penelitian kualitatif. Dari hasil penelitian, strategi pemasaran yang digunakan oleh PKL di tengah pandemi Covid-19 adalah dengan menggunakan media sosial, antara lain Facebook, Instagram, Whatsapp, telegram, dan bergabung dengan bisnis online lainnya seperti shopee, go-food. , dan makanan anggur. Dengan menggunakan media sosial, pembeli dan pedagang dapat dengan mudah melakukan transaksi tanpa harus bersentuhan.
8. *Lulu Lutfhia Rohman, dalam jurnalnya yang berjudul “Dampak Pandemi COVID-19 pada Usaha Rumah Tangga dan Strategi Bertahan”* Kesimpulan dari penelitian tersebut ditemukan bahwa UMK di Indonesia memiliki ketahanan yang baik di setiap masa krisis. Namun krisis COVID-19 telah mengubah perilaku masyarakat dan dinyatakan belum bisa mengatasi kesulitan ekonomi. Penelitian ini bertujuan mengetahui dampak pandemi COVID-19 pada Usaha Rumah Tangga dan strategi bertahan. Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif kuantitatif dan

menggunakan data responden sebanyak 54 orang pelaku usaha produksi olahan makanan. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data menggunakan kuesioner dan wawancara. Teknik analisis data menggunakan teknik analisis deskriptif. Hasil dari penelitian ini adalah adanya dampak krisis pandemi COVID-19 pada operasional usaha, strategi untuk bertahan di masa krisis, dan kendala dalam penerapan strategi, serta manfaat bantuan sosial dari pemerintah untuk pelaku usaha.

9. Dewi Ayu Kusumaningrum , Nicolaus Dwi Pangestu , Desy Yolanda , R. Hidayat Oentoro Putra, *dalam jurnalnya yang* berjudul Strategi Usaha Mikro Kecil (UMK) Kuliner Menghadapi Pandemi Covid-19 di Jakarta Kesimpulan dari penelitian tersebut ditemukan bahwa Tujuan penelitian ingin mengetahui secara menyeluruh bagaimana strategi UMK kuliner di Jakarta menghadapi pandemi Covid-19 mulai dari analisis lingkungan eksternal dan internal usaha, perencanaan strategi, tahap implementasi, serta evaluasi yang dilakukan UMK di masa pandemi. Penelitian kualitatif dengan narasumber UMK kuliner di Jakarta yang bersedia diwawancara serta beberapa konsumen UMK. Hasil penelitian didapatkan analisa internal UMK “IKAN-IKAN” , UMK “MIE AYAM ALAY” , UMK “CONGFAN” , UMK “BAKSO SAPI WARBAKS DAAN MOGOT” memiliki produk kuliner siap saji yang umum dan populer di wilayah Jakarta. Lebih memfokuskan peningkatan kebersihan dan pengemasan produk. Analisa internal sumber daya manusia berasal hubungan kekeluargaan yang dianggap lebih kuat bertahan. Strategi UMK meningkatkan kualitas sumber daya manusia dengan mengikuti beragam pelatihan di masa pandemi. Terkait harga produk kuliner tetap sama di masa pandemi. Terkait promosi pemasaran UMK membuat strategi menambah

porsi promosi pemasaran usaha secara online, menggunakan media sosial dan aplikasi layanan pesan antar online yang kenyataannya konsumen dan pelaku usaha kuliner sangat terbantu dengan adanya aplikasi online, mengalami peningkatan yang pesat dan lebih terkenal di saat pandemi berkat bantuan media daring aplikasi layanan pesan antar.

10. *Jihan Indah Sari, Joko Susil, dalam urnalnya yang berjudul "Strategi Bertahan Cafe Melalui Pendekatan Integrated Marketing Communication Di Masa Pandemi Covid-19"* Kesimpulan dari penelitian tersebut ditemukan bahwa Pandemi Covid-19 berdampak pada semua sektor di dunia, termasuk sektor ekonomi khususnya bidang usaha kuliner. Dampak covid-19 dirasakan langsung oleh kafe bingsoo, seperti pendapatan turun dan tidak ada pelanggan yang datang akibat kebijakan pemerintah yang memaksa masyarakat untuk berdiam diri di rumah. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan strategi defensif yang dilakukan oleh bingsoo cafe melalui pendekatan integrated marketing communications (IMC), sehingga dapat terus bertahan dan beradaptasi dengan situasi bisnis pandemi Covid-19. Metode penelitian ini adalah kualitatif dengan teknik observasi dan wawancara mendalam. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa bingsoo cafe menerapkan strategi Integrated Marketing Communications (IMC) dengan menggabungkan 9 dari 12 elemen promosi. Elemen-elemen tersebut adalah *Advertising, Social Media Dan Website/Internet Marketing, Personal Selling, Public Relations, Sales Promotion, Point Of Sale And Merchandising, Corporate Identity, Packaging, Dan Word Of Mouth.*
11. *Sugeng Widodo* dalam penelitiannya yang berjudul "ISLAMIC DERIVATIF" dapat diambil kesimpulan bahwa pembelian berulang atas satu obyek jual-beli.

Dengan pengertian lain, Istijrar dapat didefinisikan sebagai pembelian dengan pengiriman bertahap (partial shipment).

12. Suwailem, Sami, 2016, *Hedging in Islamic Finance, Islamic Development Bank*. Istijrar adalah transaksi jual-beli yang mana si pembeli melakukan pembelian berulang atas suatu barang tertentu selama/dalam satu periode. Dengan pengertian lain, Istijrar adalah jual-beli barang yang mana si penjual menyerahkan sejumlah barang yang telah dibeli oleh si pemesan dengan pengiriman secara diangsur/dicicil.

H. Metode Penelitian

1. Jenis dan Sifat Penelitian

a. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Yaitu dengan melakukan penelitian secara langsung di lapangan atau dilokasi RM. Enam Saudara guna mendapatkan data atau informasi yang dibutuhkan dalam penyelesaian penelitian. Data yang dibutuhkan diperoleh secara langsung dari responden yang mengloka maupun pegawai RM. Enam Saudara yang berlokasi di Kec. Gedong Tataan Kab. Pesawaran, Lampung.

b. Sifat penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian yang bersifat deskriptif kualitatif, yaitu penelitian yang dilakukan dengan membuat deskripsi atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki.⁸ Fenomena yang diselidiki dalam penelitian ini mengenai penerapan hutang dan piutang sebagai

⁸ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2013), 4

strategi bertahan dalam usaha pada masa pandemi covid-19.

2. Sumber Data Penelitian

Untuk menghimpun data penelitian, maka sumber yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung melalui informan penelitian atau subjek penelitian dengan mendayagunakan sebuah piranti pengukuran sebagai narasumber yang ditujui. metode untuk pengumpulan data primer dapat dilakukan dengan cara pasif dan cara aktif. Pengumpulan data cara pasif adalah melakukan pengumpulan data dengan mengobservasi karakter, dengan alat mekanik atau manual. Pengumpulan data cara aktif adalah dilakukan dengan mananyai responden, baik secara personal maupun tidak.⁹ Adapun yang menjadi sumber data primer dalam penelitian ini adalah pemilik usaha, karyawan, konsumen, dan mitra usaha dari RM. Enam Saudara.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan dari orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada.¹⁰ Adapun sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah buku-buku yang mengandung referensi landasan teori yang digunakan dalam penelitian, jurnal, skripsi, dokumen, arsip, serta bahan referensi lainnya yang dapat menunjang penyelesaian penelitian.

⁹ Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 103-104

¹⁰ Iqbal Hasan, *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik* (Jakarta: Bumi Aksara,2004), 19.

3. Teknik Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data di lapangan, penulis menggunakan suatu metode agar dapat memudahkan dalam penjangingan data. Adapun teknik yang dipakai dalam pengumpulan data tersebut adalah sebagai berikut:

a. Observasi

Metode observasi adalah metode pengumpulan data dengan cara mengadakan pencatatan secara sistematis terhadap objek yang sedang diselidiki atau diteliti.¹¹ Dalam pengambilan data ini, peneliti melihat fenomena yang ada di lokasi penelitian dengan cara mengamati dari luar atau tidak ikut dalam kegiatan bisnis objek penelitian. Hal ini dimaksudkan agar peneliti dapat memperoleh data yang objektif mengenai analisis hutang dan piutang sebagai strategi bertahan dalam usaha pada masa pandemi covid-19.

b. Wawancara

Interview merupakan salah satu teknik pengumpulan data dalam metode survei melalui daftar pertanyaan yang diajukan secara lisan terhadap responden (subyek). Biasanya data yang dikumpulkan bersifat kompleks, sensitif dan kontroversial. Teknik wawancara dapat dilakukan dengan tatap muka atau melalui telepon.¹² Pertanyaan-pertanyaan yang tanyakan peneliti kepada responden merupakan pertanyaan yang berhubungan dengan analisis hutang dan piutang sebagai strategi bertahan dalam usaha pada masa pandemi covid-19.

c. Dokumentasi

Pengumpulan melalui metode dokumentasi adalah pengumpulan data atau informasi yang dapat

¹¹ Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, "Metode Penelitian", (Jakarta: Bumi Aksara, 1997), 54.

¹² Ruslan Rosady, *Metode Penelitian Public Relations Dan Komunikasi* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010), 28.

menunjang penelitian seperti dokumen-dokumen, arsip, mapun hal lain yang bersumber dari objek penelitian.

4. Teknik Pengolahan Data

a. Pemeriksaan data (*editing*)

Pemeriksaan data atau editing adalah pengecekan atau pengoreksiandata yang telah dikumpulkan, karena kemungkinan data yang masuk (rawdata) atau terkumpul itu tidak logis atau meragukan. Yang bertujuan untuk menghilangkan kesalahan-kesalahan yang terdapat pada pencatatan dilapangan dan bersifat koreksi, sehingga kekurangannya dapat dilengkapi atau diperbaiki.¹³

b. Sistematisasi Data

Sistematisasi data merupakan penempatan data yang telah dikumpulkan menurut kerangka sistematika bahasan berdasarkan urutan masalah. Kemudian data dikelompokkan sesuai dengan kategorinya yang merujuk pada rumusan masalah

5. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses pengorganiasian data dan mengurutkannya berdasarkan kategorinya. Sehingga data temuan lapangan yang telah dihimpun dapat diuraikan dan dianalisa agar masalah yang diteliti dapat dipecahkan. Dalam penelitian kulaitatif, analisis data dilakukan dengan cara menjelaskan dan menguraikan suatu fenomena yang diteliti dengan melakukan penyederhanaan data temuan lapangan yang masih luas pembahasannya, kemudian dikerucutkan menjadi pembahasan yang tefokus agar mudah dipahami. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dan analisis deskriptif. Analisis deskriptif kualitatif merupakan analisa data

¹³ Susiadi, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, ed 7 (Bandung: CV. Mandar Maju, 1996), 122.

yang tidak dapat dinyatakan dalam angka melainkan dengan cara memberi penjelasan sesuai dengan keadaan di lapangan.¹⁴

6. Teknik Validasi Data

Data yang valid adalah data yang kebenarannya dapat ditelusuri, sehingga data temuan lapangan dapat dipercaya keabsahannya sesuai dengan kondisi yang ada di lapangan. Teknik validasi data yang digunakan oleh peneliti ialah derajat kepercayaan dengan menggunakan triangulasi data. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain.¹⁵

Triangulasi merupakan teknik pemeriksaan kevalidan data dengan mendayagunakan alat pembanding, seperti mengkomparasikan hasil wawancara, metode, maupun teori. Penggunaan triangulasi dengan memanfaatkan sumber sebab hasil wawancara dengan informan menjadi pokok guna mendapatkan keabsahan data. Jika dikorelasikan dengan penelitian ini, maka data-data atau sejumlah informasi tersebut diperoleh dari informan penelitian mengenai tujuan bisnis syariah terhadap keberlangsungan usaha pada masa pandemic Covid-19. Data tersebut kemudian dianalisa sehingga memperoleh kesimpulan akhir atau berupa output penelitian yang dilakukan

I. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan yang menjadi langkah-langkah dalam proses penyusunan tugas akhir ini selanjutnya yaitu:

1. BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisikan uraian dari penegasan judul, latar belakang, fokus penelitian, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian, metode pendekatan, dan

¹⁴ Angga Agus Prasetyawan, *Pengaruh Team Work, Kepuasan Kerja, dan Loyalitas terhadap Kinerja Karyawan PT Tjiwi Kimia*, tbkl, (Skripsi—Universitas Bhayangkara Surabaya, 2016), 64.

¹⁵ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 330.

metode pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini, serta sistematika pembahasan.

2. BAB II LANDASAN TEORI UTANG PIUTANG

Bab ini berisikan kajian terhadap beberapa teori dan referensi yang menjadi landasan dalam mendukung penelitian ini, diantaranya adalah teori mengenai konsep utang dan piutang sebagai strategi bertahan pada masa pandemi Covid 19 yang menjadi dasar pemilihan faktor.

3. BAB III DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN

Bab ini berisikan mengenai gambaran umum yang menjelaskan kondisi wilayah studi penelitian, serta gambaran internal sejarah, produk/bidang, dan sistem pemasaran dalam upaya mempertahankan bisnis pada masa pandemi dari Rumah Makan Enam Saudara

4. BAB IV ANALISIS PENELITIAN

Bab ini berisikan analisis yang dilakukan penulis terhadap temuan-temuan penelitian.

5. BAB V PENUTUP

Bab ini berisikan temuan penelitian berupa kesimpulan dari keseluruhan pembahasan dan saran rekomendasi dari hasil kesimpulan tersebut.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis, maka penulis menyimpulkan hasil pembahasan dan penelitian mengenai “Analisis Utang Piutang dan Istijrar Sebagai Strategi Bertahan Dalam Usaha Pada Masa Pandemi Covid-19. (Studi Pada Rumah Makan Enam Saudara Kec. Gedong Tataan Kab. Pesawaran)” maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Keberlangsungan usaha Rumah Makan Enam Saudara pada masa pandemi Covid 19. Pandemi Covid 19 secara signifikan berpengaruh kepada keberlangsungan usaha Rumah Makan Enam Saudara, dalam merespon dampak yang ditimbulkan akibat pandemi Covid 19, Rumah Makan Enam Saudara juga menerapkan strategi-strategi dalam menjaga keberlangsungan usahanya, seperti pada aspek penjualan yang mengalami penurunan omset atau pendapatan penjualan, dalam merespon hal itu Rumah Makan Enam Saudara menerapkan strategi pemasaran utang piutang untuk menjaga keberlangsungan usahanya dengan cara memberi tempo pembayaran kepada konsumen, dan kemudian Rumah Makan Enam Saudara juga berhutang kepada mitra usahanya yaitu pedagang di pasar.
2. Pandemi Covid 19 memberikan dampak yang sangat signifikan terhadap keberlangsungan usaha Rumah Makan Enam Saudara sehingga harus berformulasi menerapkan strategi utang piutang untuk bertahan, serta utang piutang (*qord*) dijadikan sebagai strategi bertahan keberlangsungan usaha diperbolehkan dalam Islam. Penerapan sistem penjualan ambil sekarang bayar nanti atau disebut istijrar juga sangat berdampak positif bagi rumah makan enam saudara dalam usahanya serta menjadikan rumah makan enam saudara mampu bertahan dalam guncangan pandemi Covid-19 serta mampu bersaing dengan usaha rumah makan lainnya. Para ulama sendiri sepakat bahwa penerapan utang piutang dan istijrar dalam usaha diperbolehkan selama

tidak adanya unsur riba. Karna pada hakikatnya manusia adalah makhluk sosial yang tidak bisa hidup tanpa bantuan orang lain.

B. Saran

1. Penerepan praktik srategi pemasaran yang dilakukan Rumah Makan Enam Saudara dimasa pandemi Covid 19 dengan sistem utang piutang sebaiknya tetap terus dilakukan walaupun sudah dalam keadaan normal kembali, hal tersebut berdampak baik bagi perkembangan perusahaan yang mana dapat meningkatkan omset penjualannya.
2. Perjanjian utang piutang antara pihak Rumah Makan Enam Saudara dengan mitra usaha maupun dengan konsumen yang tersangkut utang piutang harus diadakan perjanjian resmi secara tertulis hitam di atas putih. Dan terus mempertahankan prinsip-prinsip bisnis syariah dengan tidak melakukan hal-hal yang berkenaan dengan unsur *riba*.



DAFTAR PUSTAKA

Buku

A Syafi'i Jafri, *Fiqh Muamalah*, ed1 (Pekanbaru :Susqa Press, 2000)

Abdillah, Abu Muhammad bin Ismail al Buhari. *al Jami" asy Shahih*, (Qohira: Muktabah asy-Syalafiyah,2009)

Abi Bakr Ibn Muhammad al-Husaini, Imam Taqiyuddin, *Kifayatul al-Akhyar* Juz I, (Surabaya: Darul Ilmi, t.th)

Adiwarman Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004)

Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2017)

Basu Swasta dan Irwan, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Jakarta: Liberty, 1997)

Boone dan Kurtz, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Erlangga, 2002)

Chairuman Pasaribu, dan Lubis Suhrwerdi K, *Hukum Perjanjian Dalam Islam*, (Jakarta: sinar Grafika, 1996)

Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1997)

David W. Cravens, *Pemasaran Strategis*, (Jakarta: Erlangga, 1996)

Dede Rudin, *Tafsir Ayat Ekonomi*, (Semarang: Karya Abadi Jaya, 2012)

Departemen Agama RI, *Al-Qur"an dan Terjemahnya*

Enizar, *Hadis Ekonomi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013)

Ernie Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, (Jakarta: Kencana, 2010).

Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: ANDI, 2002)

Fred R. David, *Manajemen Strategis*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009)

Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2013)

Gatot Supramono, *Perjanjian Hutang-Piutang*, (Jakarta: Kencana, 2013)

Ghazzi, Muhammad ibn Qâsim, t.th, *Fath al-Qarîb al-Mujîb*, (Indonesia: Dâr al-Ihya al-Kitab, al-Arabiah)

Ghufron Ajib, *Fiqh Muamalah II Kontemporer Indonesia, "Hukum-Hukum Dalam Utang-Piutang"*, (Semarang: Karya Abadi Jaya, 2015)

Haroen, Nasrun, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000)

Harun, *Fiqh Muamalah*. (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017)

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

Hurriyati, *Bauran Pemasaran & Loyalitas Konsumen*, (Bandung: Alfabeta, 2005)

Husein Umar, *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2000)

Iqbal Hasan, *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik* (Jakarta: Bumi Aksara,2004)

Irham Fahmi, *Manajemen Strategis Teori dan Aplikasi*, (Bandung: Alfabeta, 2014)

Irma Nilasari dan Sri Wiludjeng, *Pengantar Bisnis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006)

Ismail Nawawi, *Fiqih Muamalah Klasik Dan Kontemporer Hukum Perjanjian Ekonomi Dan Bisnis Dan Sosial*, (Ghalia Indonesia, 2012)

Jusmaliani, *Bisnis Berbasis Syariah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008)

Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*. ed 1. (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2014)

Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2013)

M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010)

Mardani, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015).

Marius P Angipora, *Dasar-Dasar Pemasaran*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002)

Martono dan Agus Harjito, *Manajemen Keuangan*.ed 7.(Yogyakarta: Ekonisia, 2008)

Mudrajad Kuncoro, *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*, (Jakarta: Erlangga, 2005)

Muhammad Suyanto, *Business Strategi dan Ethnics* (Etika dan Strategi Bisnis Nabi Muhammad SAW), Yogyakarta: CV Andi Offset, 2008)

Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013)

Mulyadi Nitisusanto, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, (Jakarta: Alfabeta, 2010)

Philip Kotler, *Dasar-Dasar Pemasaran*, (Jakarta: Cv Intermedia, 2000)

Rachmat, *Manajemen Strategik*. (Bandung: CV. Pustaka Setia 2014)

Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syari'ah, "Tarnsaksi Utang-Piutang"*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016)

Ruslan Rosady, *Metode Penelitian Public Relations Dan Komunikasi* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010)

Sayid Sabiq, *Fiqih Sunnah*, alih bahasa oleh Kamaluddin A. Marzuki, *Terjemah Fiqih Sunnah*, (Bandung: Al Ma'arif, 1987)

Sayyid Quthb, *Tafsir Fi Zhilalil Qur'an*, (Jakarta: Gema Insani, 2001)

Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran* (Dasar, Konsep dan Strategi), (Jakarta PT Raja Grafindo Persada, 2007)

Sudarsono, *Pokok-Pokok Hukum Islam*, (Jakarta: Rieneka Cipta, 1992)

Supriyono, *Manajemen Strategis dan Kebijakan Bisnis*, (Yogyakarta: BPF- Yogyakarta, 1998)

Susiadi, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, ed 7 (Bandung: CV. Mandar Maju, 1996)

Tjahjono. Achmad, *Akuntansi Suatu Pengantar 2*, ed1 (Yogyakarta: Ganbika, 2009)

Veithzal Rivai, *Islamic Marketing* (Membangun dan Mengembangkan Bisnis dengan Praktik Marketing Rasulullah saw.), (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012)

Winardi, *Manajemen Pemasaran*, (Bandung: Sinar Baru, 2000)

Zainuddin bin Abdul Aziz, *Fathul Mu'in*, alih bahasa Aliy As'ad (Kudus: Menara Kudus, 1979)

Zainuddin dan Muhammad Jamhari, *Al-Islam 2 Muamalah dan Akhlaq*, (Jakarta: Pustaka Setia, 1998)

On-Line/Jurnal

Abbas, E. W., et. al. “*Ecotourism of Martapura River Banjarmasin*”. (Learning Resources on Social Studies. *The Innovation of Social Studies Journal* (FKIP Universitas Lambung Mangkurat, Banjarmasin, 2020)

Angga Agus Prasetyawan, *Pengaruh Team Work, Kepuasan Kerja, dan Loyalitas terhadap Kinerja Karyawan PT Tjiwi Kimia*, tbkl, (Skripsi—Universitas Bhayangkara Surabaya, 2016)

Resky Donald Runtu, Inggriani Elim, “Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Pada Pt. Bussan Auto Finance (Baf) Manado” *Jurnal Emba*, Vol. 4, No. 1, Maret (2016)

Wawancara

Asmara Hadi, wawancara penulis dengan, pemilik usaha RM Enam Sudara, Gedung Tataan Kabupaten Pesawaran, 30 Juni 2022.

Fitri dan Hendri, wawancara dengan penulis, konsumen RM Enam Sudara, Perkantoran Dinas Instansi Pemerintah Kabupaten Pesawaran, 04 Juli 2022.

Sarbini, Syam dan Hengki, wawancara dengan penulis, Mitra usaha RM Enam Sudara, Pasar Bambu Kuning Bandar Lampung, 30 Juni 2022.

