

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam mewajibkan setiap muslim untuk bekerja. Salah satu dari ragam bekerja adalah berwirausaha. Bekerja adalah fitrah sekaligus merupakan salah satu identitas manusia sehingga bekerja yang didasarkan pada prinsip-prinsip Iman tauhid, bukan saja menunjukkan fitrah seorang muslim, tetapi sekaligus meningkatkan martabatnya sebagai Abdullah (Hamba Allah) yang mengelola seluruh alam sebagai bentuk dari cara dirinya mensyukuri kenikmatan dari *Allah Rabbul Alamin*¹. Dalam Islam kegiatan bisnis merupakan cabang dari kegiatan muamalah yang merupakan hubungan horizontal antara manusia dengan manusia, tetapi dalam pelaksanaannya juga dapat dinilai sebagai kegiatan ibadah apabila aturan dan perintah pelaksanaannya disandarkan kepada Allah SWT.

Perintah untuk melakukan usaha atau bisnis terdapat dalam Q.S At-Taubah/9: 105 yaitu :

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ
وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ²

”Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.”

¹Toto Tasmara, *Etos Kerja Pribadi Muslim* (Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Wakaf, 1992), Cet. 2, hlm. 2.

²Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Surabaya, Mekar Surabaya, 2012) hlm. 353.

Dalam bekerja Allah swt berfirman Q.S. Al-Jumu'ah/62: 10 yaitu :

فَإِذَا لَعُ تَفْلِحُونَ قَضَيْتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ
كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

“Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”³.

Dan sebagaimana dalam hadits Rasulullah Saw yang berbunyi:

حَدَّثَنَا إِبْرَاهِيمُ بْنُ مُوسَى أَخْبَرَنَا عَيْسَى بْنُ يُونُسَ عَنْ ثَوْرٍ عَنْ خَالِدِ بْنِ مَعْدَانَ
عَنْ الْمُقْدَامِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ مَا أَكَلَ أَحَدٌ
طَعَامًا قَطُّ خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلٍ يَدِهِ وَإِنَّ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ عَلَيْهِ السَّلَامُ كَانَ
يَأْكُلُ مِنْ عَمَلٍ يَدِهِ⁴

“Telah menceritakan kepada kami Ibrahim bin Musa telah mengabarkan kepada kami 'Isa bin Yunus dari Tsaurdari Khalid bin Ma'dandari Al Miqdam radliallahu 'anhu dari Rasulullah shallallahu 'alaihiwasallam bersabda: "Tidak ada seorang yang memakan satu makananpun yang lebih baik dari makanan hasil usaha tangannya sendiri. Dan sesungguhnya Nabi Allah Daud AS memakan makanan dari hasil usahanya sendiri".⁵

Adapun untuk perencanaan persediaan berhubungan dengan penentuan komposisi persediaan, penentuan waktu atau penjadwalan, serta lokasi untuk memenuhi kebutuhan perusahaan. Pengendalian persediaan meliputi pengendalian kualitas dalam batas-batas yang telah direncanakan dan perlindungan fisik persediaan. Dalam hal bisnis atau perniagaan, baik barang maupun jasa, terdapat 4

³Departemen Agama RI, *Op.,cit.* hlm. 1050.

⁴ Abu Abdillah Muhammad bin Ismail Al Bukhari, *Shahih Bukhari*, Juz II (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, t.th), hlm. 788.

⁵Zainuddin Ahmad, *Ringkasan Shahih Al-Bukhari*, terj. Cecep Syamsul Haridan Tholib Anis (Bandung: Mizan, 1997), hlm. 391.

(empat) komponen yang saling berkaitan sehingga tercapailah sebuah kegiatan bisnis atau jual beli, 4 (empat) komponen tersebut adalah: 1) produsen, 2) distributor, 3) konsumen, dan 4) barang/jasa yang diperjual belikan.

Konsumen adalah setiap orang pemakai barang dan atau jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain, maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan.⁶

Produsen adalah mereka yang di dalam suatu proses perekonomian berfungsi sebagai pihak yang menyediakan barang dan jasa, yang kemudian barang atau jasa yang telah diproduksi itu diperjual belikan di pasaran, dan biasanya transaksi jual beli itu melalui perantara yang disebut dengan distributor. Distributor adalah pihak yang menyalurkan barang atau jasa agar sampai kepada para konsumen, sedangkan konsumen itu adalah pihak yang menggunakan barang atau jasa yang diproduksi oleh produsen.⁷

Pada saat ini telah banyak produsen yang bersaing untuk mengadu peruntungan di dunia bisnis, entah produsen yang sudah lama berkecimpung di dunianya, maupun yang masih terhitung dalam pendatang baru. Baik produsen barang ataupun jasa. Akibat dari persaingan tersebut, maka pihak produsen pun harus memutar otak untuk mempertahankan dan mengembangkan produknya. Bukan hanya pihak produsen, tetapi pihak distributor pun harus mengatur strategi agar produk yang ia peroleh dari produsen dapat sampai kepada konsumen dengan memperoleh keuntungan-keuntungan yang diharapkan, agar dapat mempertah

⁶Wikipedia, “*Konsumen*” <http://id.wikipedia.org/wiki/Konsumen>, pada tanggal 24 januari 2018 pukul 11.27

⁷Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi: Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro dan Makro* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1996), hlm. 43.

ankan dan mengembangkan usahanya, maka para pengusaha memerlukan manajemen yang baik. Salah satu manajemen yang harus diperhatikan ialah manajemen persediaan. Setiap perusahaan, maupun itu perusahaan perdagangan ataupun perusahaan pabrik serta perusahaan jasa selalu mengadakan persediaan. Tanpa adanya persediaan, para pengusaha akan dihadapkan pada risiko bahwa perusahaannya pada suatu waktu tidak dapat memenuhi keinginan pelanggan yang memerlukan atau meminta barang atau jasa yang dihasilkan. Hal ini mungkin terjadi, karena tidak selamanya barang-barang atau jasa-jasa tersedia pada setiap saat, yang berarti pula bahwa pengusaha akan kehilangan kesempatan memperoleh keuntungan yang seharusnya ia dapatkan, jadi persediaan sangat penting artinya untuk setiap perusahaan baik perusahaan yang menghasilkan suatu barang atau jasa. Persediaan ini diadakan apabila keuntungan yang diharapkan dari persediaan tersebut (terjadinya kelancaran usaha) hendaknya lebih besar dari pada biaya-biaya yang ditimbulkannya.

Persediaan pada umumnya merupakan salah satu jenis aktiva lancar yang jumlahnya cukup besar dalam suatu perusahaan. Pengertian persediaan mencakup pengertian yang sangat luas, mencakup persediaan yang terdapat dalam perusahaan jasa maupun perusahaan manufaktur. Sifat dan wujud persediaan sangat bervariasi tergantung sifat, jenis, dan bidang usaha perusahaan. Persediaan bagi perusahaan yang satu mungkin bukan merupakan persediaan bagi perusahaan yang lain.

Persediaan bahan baku memberikan fleksibilitas dalam hal pengadaan. Tanpa persediaan yang cukup perusahaan harus selalu menyiapkan dana yang cukup

untuk setiap waktu membeli bahan baku suatu saat dapat menjadi lebih tinggi karena bagian pengadaan memanfaatkan potongan pembelian, begitu juga persediaan barang jadi akan memberikan fleksibilitas bagi perusahaan untuk skedul produksi dan pemasarannya. Persediaan barang jadi yang cukup juga dapat menjamin efektifitas kegiatan pemasaran, karena apabila persediaan kurang maka bisa jadi perusahaan akan kehilangan kesempatan untuk merebut pasar.⁸

Pada dasarnya persediaan mempermudah atau memperlancar jalannya operasi perusahaan pabrik yang harus dilakukan secara berturut turut untuk memproduksi barang barang serta selanjutnya menyampaikannya pada pelanggan atau konsumen. Persediaan memungkinkan produk-produk dihasilkan pada tempat yang jauh dari pelanggan atau sumber bahan mentah. Dengan adanya persediaan, produksi tidak perlu dilakukan khusus buat konsumsi, atau sebaliknya tidak perlu konsumsi didesak supaya sesuai dengan kepentingan produksi.⁹

Dodol Kandangan adalah makanan khas produksi masyarakat Kandangan Kalimantan Selatan secara turun temurun, di zaman sekarang dodol sudah dijual ke mana-mana. Dodol Kandangan merambah keluar Kalimantan Selatan. Dodol, yang menjadi salah satu buah tangan khas dari Kalimantan Selatan itu, dibuat di industri rumah tangga di sejumlah lokasi di Kandangan dan tercatat ada 18 produsen dodol yang ada di Kandangan saat ini.¹⁰

⁸Agus Sartono, *Manajemen Keuangan* (BPFE : Yogyakarta., 2002.) hlm. 558.

⁹Sofyan Assauri, *Manajemen Produksi dan Operasi* (Jakarta :lembaga penerbit fakultas ekonomi universitas Indonesia, 1999.) hlm. 169.

¹⁰ Dinas Perdagangan Kabupaten Hulu Sungai Selatan

Dari pengamatan peneliti yang melakukan observasi awal ke produsen-produsen dodol yang ada di Kandangan. Produsen dodol Kandangan Ibu Mita dapat dikatakan produsen paling besar dibandingkan produsen dodol lainnya. Hal ini dapat dilihat dari pemasarannya yang tidak hanya mencakup area Kalsel saja, namun sudah sampai keluar Kalsel seperti Kalteng, Kaltim dan Kapuas, dari segi produktivitasnya pun produsen Dodol Kandangan Ibu Mita lebih unggul dibandingkan produsen lainnya. Dalam sehari mereka bisa memproduksi dodol 8 – 12 kawah, tidak seperti produsen lainnya yang pemasarannya hanya ke pasar Martapura, daeran Banjar, pasar ujung murung dan ke rumah-rumah orang, dalam memproduksinya pun hanya bisa memproduksi dodol 10 – 30 kawah dalam 1 minggu.

Dodol Kandangan Ibu Mita yang dikelola oleh bapak H.Mahlansyah, istri beliau Hj. Kamsiah, dan beliau mempunyai 3 orang anak, rumah dan usaha beliau yang bertempat didesa Kapuh Kecamatan Simpur Kabupaten Hulu Sungai Selatan, bapak H.Mahlansyah sudah memulai usahanya kurang lebih 20 tahun hingga sekarang, dalam usahanya tidak beliau saja yang menjalankan, akan tetapi anak yang pertama dan kedua mereka juga ikut membantu.

Dari wawancara awal peneliti ke bapak H.Mahlansyah, untuk produksi per hari Dodol Kandangan Ibu Mita ini mencapai 8 - 12 kawah dimana 1 kawah itu bisa menghasilkan 40kg - 60kg dodol sudah jadi yang belum dikemas, jadi 8 - 12 kawah berkisar 320kg - 720kg per hari. Outlet yang memakai produk beliau tersebar di Kalimantan Selatan sudah berkisar kurang lebih mencapai 300 outlet, dari tahun ketahun semakin meningkat penjualan dan pengiriman, untuk

pengiriman kata beliau “Kami sudah memasarkan produk kami hingga keluar Kalimantan Selatan, pengiriman yang keluar Kalimantan Selatan yaitu di Kalimantan Tengah dan Kalimantan Timur, di Kalimantan Tengah ini hampir semua wilayah Kalimantan Tengah ada pengiriman termasuk di Kapuas”.¹¹

Setelah peneliti melihat fakta yang ada diatas maka peneliti tertarik untuk mengetahui bagaimana manajemen persediaan Dodol Kandangan Ibu Mita yang dilakukan oleh bapak H.Manlansyah dalam memenuhi permintaan konsumen, yang mana pemasarannya melalui outlet-outlet yang sudah tersebar diberbagai tempat, untuk memenuhi permintaan konsumen yang semakin hari semakin meningkat, peneliti juga tertarik ingin mengetahui bagaimana cara beliau dalam hal manajemen persediaan bahan baku, dikarenakan dalam observasi awal peneliti, beliau juga menyebutkan dalam membeli bahan baku tidak menetap dalam satu wilayah atau satu *supplier* terutama kelapa, karena dalam pembuatan dodol kelapa menjadi salah satu bahan dasar pembuatan dodol selain tepung ketan dan gula merah, kelapa juga termasuk dalam kategori buah yang bersifat musiman, jadi untuk mendapatkan bahan baku kelapa ini tergolong cukup sulit dari pada bahan baku lainnya seperti tepung ketan dan gula merah. Dengan menggunakan model-model pengendalian persediaan, yang kemudian hasil penelitian tersebut akan dituangkan dalam bentuk skripsi yang berjudul **“Manajemen Persediaan Dodol Kandangan dalam Memenuhi Permintaan Konsumen (Studi Kasus pada Dodol Kandangan Mita)”**

¹¹Wawancara dengan bapak H. Manlansyah, *Pimpinan dan pemilik usaha Dodol Kandangan Ibu Mita*, wawancara pribadi, 23 januari 2018 pukul 13.23.

B. Rumusan Masalah

Dari masalah di atas maka dapat diperoleh rumusan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana manajemen persediaan dodol Kandangan Ibu Mita dalam memenuhi permintaan konsumen ?
2. Apa saja kendala yang dihadapi manajemen persediaan Dodol Kandangan Ibu Mita dalam memenuhi permintaan konsumen ?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang dilakukan pada Dodol kandangan Ibu Mita Desa Kapuh sebagai berikut:

1. Untuk dapat mengetahui manajemen persediaan Dodol Kandangan Ibu Mita dalam memenuhi permintaan konsumen.
2. Untuk mengetahui apa saja kendala manajemen persediaan Dodol Kandangan Ibu Mita dalam memenuhi permintaan konsumen.\

D. Signifikansi Penelitian

Dari hasil penelitian yang dilakukan penulis dibagi menjadi dua bagian, yaitu signifikansi secara teoritis dan secara praktis :

1. Aspek Teoritis

Sebagai bahan ilmu Ekonomi Islam. Khususnya bidang Ekonomi Syariah dalam aspek manajemen persediaan ketika harga input produk mengalami fluktuasi dan memberikan kontribusi pengetahuan dalam memperkaya

khazanah perpustakaan UIN Antasari Banjarmasin pada umumnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

2. Aspek Praktis

Sebagai bahan masukan bagi peneliti-peneliti lain selanjutnya yang akan meneliti lebih dalam lagi tentang permasalahan yang sama namun dari sudut pandang yang berbeda dan bahan masukan untuk pengusaha Dodol Kandangan Ibu Mita, serta pengusaha lainnya supaya lebih menerapkan manajemen persediaan agar usaha tersebut berjalan dengan optimal.

E. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalahan dalam memahami maksud dari penelitian yang dilakukan ini, diberikan penjelasan sebagai berikut:

1. Manajemen adalah sebuah proses yang dilakukan untuk mewujudkan organisasi melalui rangkaian kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian orang-orang serta sumber daya organisasi lainnya.¹² Manajemen yang peneliti maksud adalah pengelolaan persediaan bahan baku Dodol Kandangan Ibu Mita sehingga dapat memenuhi permintaan konsumen.
2. Persediaan adalah merupakan salah satu jenis aktiva lancar yang jumlahnya cukup besar dalam suatu perusahaan.¹³ Persediaan yang peneliti

¹²Subeki Ridhotullah dan Muhammad Jauhar, *Pengantar Manajemen* (Jakarta: Prestasi Pustakarya 2015). hlm. 4.

¹³Agus Sartono, *Op.,cit*, hlm.557.

maksud disini adalah persediaan bahan baku dodol Kandangan Ibu Mita dan dodol yang sudah jadi.

3. Dodol Kandangan adalah makanan khas produksi masyarakat Kandangan, Kalimantan Selatan, yang diturunkan secara turun temurun oleh orang yang terdahulu¹⁴. Dodol yang peneliti maksud disini adalah dodol yang di produksi oleh Ibu Mita.
4. Permintaan adalah sejumlah barang yang dibeli atau diminta pada suatu harga dan waktu tertentu¹⁵. Permintaan yang peneliti maksud disini adalah permintaan konsumen yang dibeli melalui outlet-outlet Ibu Mita.
5. Konsumen adalah pemakai barang barang industri (bahan pakaian, makanan, dsb).¹⁶ Konsumen yang peneliti maksud disini adalah konsumen yang mengkonsumsi dodol Kandangan Ibu Mita

F. Kajian Pustaka

Untuk menghindari kesalahpahaman dan memperjelas permasalahan yang penulis angkat, maka diperlukan kajian pustaka untuk membedakan penelitian ini dengan penelitian yang ada. Berdasarkan penelaahan terhadap penelitian terdahulu yang telah penulis lakukan berkaitan dengan.

Pertama, Penelitian yang dilakukan oleh Rezki Handayani. 2009. “Pemasaran Usaha Dodol Asli Kandangan Sebagai Salah Satu Usaha Mikro Di

¹⁴DannyRidhana,*DodolKandangan*,diaksesdari<http://karyagambira.blogspot.co.id/2014/01/dodol-kandangan.html> pada tanggal 25 desember 2017 pukul 16.12.

¹⁵Wikipedia, ”*Permintaan*”. <http://id.m.wikipedia.org/wiki/permintaan>, pada tanggal 3 januari 2018 pukul 17.27.

¹⁶Tim penyusun kamus pusat pembinaan dan pengembangan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* cet ke 3, (Jakarta : balai pustaka, 1990), hlm. 485.

Kabupaten Hulu Sungai Selatan.” Skripsi Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Syariah. Penelitian ini beranjak dari adanya usaha mikro dodol asli Kandangan yang meskipun telah banyak jumlah usaha dodol, namun belum ada satupun dodol asli Kandangan yang dapat merambah keluar wilayah Kalimantan. Padahal bila dilihat dari segi kualitas rasa, tak kalah dengan dodol lainnya. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui: pemasaran yang dilakukan oleh pengusaha dodol, faktor yang menjadi kendala dalam memasarkan dodol Kandangan dan tinjauannya dari perspektif ekonomi Islam.

Kedua, Penelitian yang dilakukan oleh Suganda Putra.2017. “Manajemen Persediaan Toko Buah Eboni Banjarbaru”. Skripsi, Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam. Penelitian ini dilatarbelakangi pentingnya manajemen dari sebuah usaha agar dapat berkembang dengan baik dalam mengelola pemesanan barang, termasuk usaha toko buah, maka penulis tertarik melakukan penelitian terhadap usaha Toko Buah Eboni Banjarbaru. Tanpa adanya persediaan buah pemilik toko dihadapkan pada risiko bahwa usahanya tidak dapat memenuhi permintaan konsumen. Persediaan buah dilakukan agar toko buah tersebut tidak mengalami kekurangan atau kelebihan buah yang menyebabkan toko buah mengalami kerugian, karena lebih banyak uang dan modal yang digunakan.

Ketiga, M. Ridha Fauzi. 2014. “Manajemen Persediaan Kelapa Muda Pada Usaha Es Nyiur Jahe Mama Icha”. Skripsi, Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, bertolak dari latar belakang pentingnya manajemen dari sebuah usaha agar dapat berkembang dengan baik dalam memproduksi

barang, termasuk usaha kuliner, maka penulis tertarik melakukan penelitian terhadap usaha Es Nyiur Jahe Mama Icha. Tanpa adanya persediaan bahan baku para pengusaha akan dihadapkan pada risiko bahwa perusahaannya tidak dapat memenuhi permintaan konsumen. Persediaan bahan baku dilakukan agar perusahaan tidak mengalami kekurangan atau kelebihan bahan baku yang menyebabkan perusahaan mengalami kerugian, karena lebih banyak uang dan modal yang digunakan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang memengaruhi persediaan serta bagaimana manajemen persediaan kelapa muda pada usaha Es Nyiur Jahe Mama Icha.

Berdasarkan telaah yang penulis lakukan terhadap penelitian-penelitian di atas maka terdapat pokok-pokok permasalahan yang berbeda antara penelitian yang penulis kemukakan dengan penelitian yang sebelumnya.

Dari ketiga penelitian di atas jelas berbeda dengan penelitian yang akan penulis lakukan, karena meskipun sama berkaitan dengan manajemen persediaan tetapi tidak ada yang khusus membahas mengenai “Manajemen Persediaan Dodol Kandangan Ibu Mita” yang akan penulis lakukan, sehingga permasalahannya pun berbeda.

G. Sistematika Penulisan

Penulisan skripsi ini disusun dalam lima bab dengan sistematika penulisan sebagai berikut :

Bab I Pendahuluan, terdiri dari latar belakang masalah yang menguraikan alasan memilih judul dan gambaran dari permasalahan yang diteliti. Permasalahan

yang tergambar dirumuskan dalam rumusan masalah, kemudian disusun tujuan penelitian yang merupakan substansi dari hasil yang diinginkan. Signifikansi penelitian merupakan manfaat dari hasil penelitian yang dilakukan. Definisi operasional merupakan bentuk dari batasan-batasan istilah dalam penelitian yang bermakna umum dan luas. Kemudian sebagai rujukan dalam penelitian maka diambil kajian pustaka dari skripsi-skripsi terdahulu agar memudahkan penelitian dan menjaga kebenaran originalitas penulisan. Sistematika penulisan merupakan tata cara penulisan skripsi yang bersifat sistematis serta terstruktur secara keseluruhan.

Bab II Landasan Teori yang merupakan acuan untuk menganalisis data yang diperoleh. Berisikan tentang pengertian manajemen, pengertian persediaan, fungsi persediaan, jenis-jenis persediaan, macam-macam persediaan, biaya-biaya persediaan, kendala manajemen persediaan, pengertian bahan baku dan manajemen persediaan dalam pandangan ekonomi Islam.

Bab III Metode Penelitian, terdiri atas: jenis dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian, data dan sumber data, subjek dan objek penelitian, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan dan analisis data, prosedur penelitian.

Bab IV Laporan Hasil Penelitian, berisi gambaran umum lokasi penelitian, penyajian serta analisis data terhadap penelitian berdasarkan teori yang telah disusun serta jawaban atas rumusan masalah.

Bab V Penutup dari penelitian yang dilakukan ini, terdiri atas: simpulan dan saran.