

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia dalam memenuhi kehidupannya selalu tidak dapat lepas dari kegiatan ekonomi. Kegiatan ekonomi yang dimaksud di sini ialah produksi, distribusi dan konsumsi. Dalam perkembangannya kegiatan ekonomi bertujuan untuk mencari keuntungan sehingga tidak dapat dipisahkan dari kegiatan bisnis. Dalam beberapa literatur punbisnis ini didefinisikan sebagai kegiatan ekonomi yang prinsipnya bertujuan mendapatkan keuntungan sebagai hasil akhir.¹ Dalam Islam kegiatan bisnis merupakan cabang dari kegiatan muamalah yang merupakan hubungan horizontal antara manusia dengan manusia (*habluminannās*), tetapi dalam pelaksanaannya juga dapat dinilai sebagai kegiatan ibadah (*habluminallāh*) apabila aturan dan perintah pelaksanaannya disandarkan kepada Allah swt.²

Perintah untuk melakukan usaha atau bisnis terdapat dalam Alquran Surah At-Taubah ayat 105:

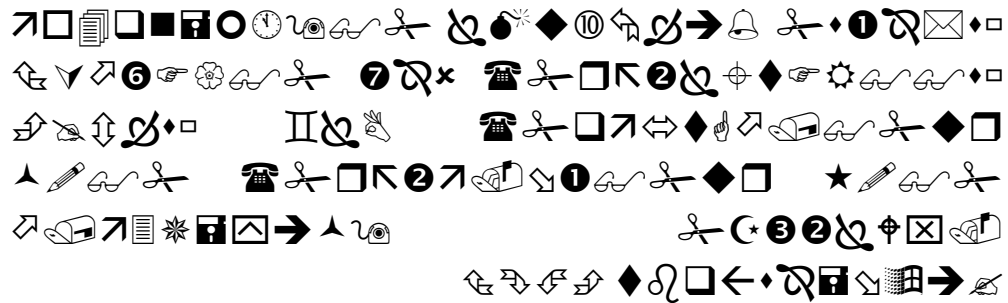
¹ Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama, 2005), h. 3

² Hasan Aedy, *Indahnya Ekonomi*, (Bandung: Alfabeta, 2000), h. 2



Dan katakanlah: "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". (Q.S. At-Taubah:105)³

Juga terdapat pada surah Al-Jumu'ah ayat 10 yang berbunyi:



"Apabila salat telah ditunaikan, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak agar kamu beruntung".⁴
(Q.S. Al-Jumu'ah: 10)

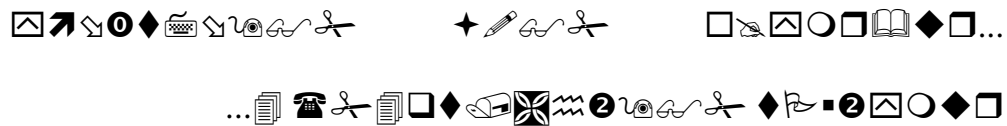
Dalam rangka mencapai tujuan dari kegiatan bisnis yaitu keuntungan, selalu ada usaha yang dilakukan oleh pelaku bisnis, baik itu usaha perseorangan maupun kelompok. Kegiatan usaha tersebut akan terus berkembang seiring

³ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Surabaya: Mahkota, 2002), h. 273

⁴ *Ibid.*, h. 809

dengan kebutuhan manusia dan juga tuntutan kemajuan zaman, sehingga peluang untuk menciptakan bisnis-bisnis baru atau melakukan inovasi terhadap bisnis yang sudah ada akan selalu terbuka lebar asalkan kita selaku pelaku bisnis bisa mengembangkan kreatifitas dan mampu membaca keadaan bisnis yang dijalankan dan menyesuaikannya dengan tuntutan zaman serta kebutuhan manusia. Salah satu jenis usaha yang biasa dijalankan oleh pelaku bisnis ialah jual beli. Jual beli menurut syara adalah menukar harta dengan harta menurut cara-cara tertentu atau aqad.⁵

Jual beli dibenarkan oleh Allah, sebagaimana firman-Nya dalam Surah Al-Baqarah ayat 275:



...”*padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba*”...⁶ (Q.S. Al-Baqarah: 275)

Dalam hal bisnis atau perniagaan, baik barang maupun jasa, terdapat 4 (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 diperjualbelikan.

⁵ Barmawi Umar, *Ilmu Fiqih, Ibadat, Muamalat, Munakahat*, (Palembang: Ramadhani, 1985), h. 109

⁶ Departemen Agama RI, *op. cit.* h. 58

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.⁷

Produsen adalah mereka yang di dalam suatu proses perekonomian berfungsi sebagai pihak yang menyediakan barang dan jasa,⁸ yang kemudian barang atau jasa yang telah diproduksi itu diperjualbelikan 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. Konsumen adalah pihak yang menggunakan barang atau jasa yang diproduksi oleh produsen.

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 mempertahankan dan mengembangkan usahanya, maka para pengusaha memerlukan manajemen yang baik. Salah satu manajemen yang harus

⁷ Wikipedia, “*Konsumen*”, <http://id.wikipedia.org/wiki/Konsumen>, 14-02-2013

⁸ Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi: Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro dan Makro*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1996), h. 43

diperhatikan ialah manajemen persediaan. Setiap perusahaan, apakah 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 daripada biaya-biaya yang ditimbulkannya.

Menurut Sofjan Assauri persediaan adalah sebagai suatu aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan dengan maksud untuk dijual dalam suatu periode usaha yang normal, atau persediaan atau persediaan barang-barang yang masih dalam pengerjaan/proses produksi, ataupun persediaan bahan baku yang menunggu penggunaannya dalam suatu proses produksi. Jadi persediaan merupakan sejumlah bahan-bahan, *parts* yang disediakan dan bahan-bahan dalam proses yang terdapat dalam perusahaan untuk proses produksi, serta barang-barang jadi/produk yang disediakan untuk memenuhi permintaan dari komponen atau pelanggan setiap waktu.⁹ Secara umum, sebagian besar perusahaan memiliki

⁹ Sofjan Assauri, *Manajemen Produksi dan Operasi*, (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1999), h. 169

tiga tipe persediaan: barang jadi yang belum dikirimkan (dijual), barang dalam proses dan bahan baku.¹⁰

Dalam kajian manajemen persediaan terdapat yang namanya pengendalian persediaan. Pengendalian persediaan yang dijalankan oleh suatu perusahaan suatu tentu mempunyai tujuan-tujuan tertentu. Tujuan pengendalian persediaan menurut Assauri secara terinci dapat dinyatakan sebagai berikut:¹¹

1. Menjaga jangan sampai perusahaan kehabisan persediaan sehingga mengakibatkan terhentinya kegiatan produksi.
2. Menjaga agar pembentukan persediaan oleh perusahaan tidak terlalu besar atau berlebihan, sehingga biaya-biaya yang timbul dari persediaan tidak terlalu besar.
3. Menjaga agar pembelian kecil-kecilan dapat dihindari karena ini akan memperbesar biaya pemesanan.

Dari keterangan di atas dapat dikatakan bahwa tujuan dari pengendalian persediaan adalah untuk memperoleh kualitas dan jumlah yang tepat dari bahan-bahan barang yang tersedia pada waktu yang dibutuhkan dengan biaya-biaya yang minimum untuk keuntungan atau kepentingan perusahaan. Dengan kata lain pengendalian persediaan menjamin terdapatnya persediaan pada tingkat yang

¹⁰Richard L. Daft, *Management, fifth edition*, Alih Bahasa: Emil Salim dan Iman Karmawan, *Manajemen, Edisi kelima, jilid II*, (Jakarta: Erlangga, 2003), h. 320

¹¹ Sofjan Assauri, *op. cit.*, h. 177

optimal agar produksi dapat berjalan dengan lancar dan biaya persediaan adalah minimal.

Perencanaan persediaan berhubungan dengan penentuan komposisi persediaan, penentuan waktu atau penjadwalan, serta lokasi untuk memenuhi kebutuhan perusahaan. Pengendalian persediaan meliputi pengendalian kuantitas dalam batas-batas yang telah direncanakan dan perlindungan fisik persediaan.

Untuk itu perlu dilakukan evaluasi apakah sistem persediaan perusahaan itu sudah sesuai dengan yang diharapkan. Pengelolaan persediaan yang baik diperlukan kemahiran dan pengalaman dalam membuat sistem persediaan. Dalam mengadakan persediaan berkaitan dengan penganggaran. Mengutip pendapat Kapoor Dlabay mengenai penganggaran, *“a budget, or spending plan, is necessary for successful financial planning. The common financial problems of overusing credit, lacking a regular saving program, and failing to ensure future financial security can be minimized through budgeting.”*¹² Anggaran, atau perencanaan pembelanjaan, diperlukan untuk kesuksesan perencanaan keuangan. Masalah keuangan umum penggunaan kredit yang berlebihan, kurangnya program tabungan yang teratur, dan kegagalan untuk keamanan masa depan keuangan dapat diminimalisir melalui penganggaran.

Sektor ekonomi di Indonesia merupakan sektor yang paling banyak kontribusinya terhadap penciptaan kesempatan kerja dan sumber pendapatan khususnya di daerah pedesaan yang memiliki pendapatan yang rendah. Usaha

¹² Kapoor Dlabay, *Personal Finance, Seventh Edition*, (New York: a business unit of The McGraw-Hill Companies, Inc., 2004), h. 80

Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang merupakan salah satu komponen dari sektor industri pengolahan, secara keseluruhan mempunyai andil yang sangat besar dalam menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat.

Salah satu UMKM yang berhasil mengembangkan usahanya ialah Es Nyiur Jahe Mama Icha milik Ibu Mariatul Qibtiyah yang bergerak dalam bidang kuliner. Menurut pemaparan Ibu Mariatul Qibtiyah, hingga saat ini pelanggan yang datang ke warung es kelapa muda jahe miliknya datang dari berbagai daerah, baik daerah Kalimantan maupun dari luar Kalimantan seperti Jakarta, bahkan ada yang dari luar negeri, diantaranya dari India, Korea dan Amerika, yang datang ke warungnya yang terletak di Jl. A. Yani Km 12,600 Gambut dan buka setiap hari sekitar pukul 09.00 sd 17.00 Wita. Sehingga untuk memenuhi permintaan pelanggan tersebut, maka Ibu Mariatul Qibtiyah dibantu karyawannya harus menyediakan 500-1.000 butir kelapa muda setiap harinya terutama pada hari libur. Selain menyediakan menu yang sesuai dengan namanya, *es nyiur jahe*, juga tersedia berbagai macam menu yang lain dengan bahan dasar kelapa muda, seperti es kelapa muda coklat dan *gorengan* kelapa muda.¹³

Manajemen persediaan merupakan suatu hal yang harus terus diperhatikan oleh setiap pengusaha, terutama dalam kasus ini bahan yang digunakan merupakan barang yang cepat rusak, sehingga dapat mengakibatkan kerugian apabila kekurangan ataupun kelebihan persediaan. Katakan saja ketika kelapa muda yang disediakan oleh Ibu Mariatul Qibtiyah ternyata kurang, maka bisa berakibat pada kerugian, seperti kekecewaan pelanggan yang dapat berakibat pada

¹³ Mariatul Qibtiyah, Pimpinan dan Pemilik Usaha Es Nyiur Jahe Mama Icha, Wawancara pribadi, Gambut, 19 April 2013

berkurangnya jumlah pelanggan, kehilangan kesempatan untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar, dan bisa memperbesar biaya pemesanan. Kemudian apabila persediaan kelapa muda ternyata terlalu banyak, maka usahanya juga bisa terancam rugi karena kelapa muda yang tersisa bisa menjadi rusak atau minimal kualitasnya akan menurun, selain itu juga dapat memperbesar biaya penyimpanan. Oleh karena itu manajemen persediaan atau pengendalian persediaan diperlukan untuk menentukan persediaan yang efektif sehingga tidak berlebihan tetapi dengan kapasitas memenuhi kebutuhan pelanggan.

Agar hal tersebut diatas dapat dicapai tentu harus dilakukan perhitungan yang tepat dalam melakukan pemesanan, baik itu dari segi kuantitas dan frekuensi pemesanan. Dengan melakukan optimasi pemesanan dan frekuensi pemesanan, biaya yang ditimbulkan dari pemesanan maupun persediaan dapat diminimalkan, sehingga usaha Es Nyiur Jahe Mama Icha dapat memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Setelah melihat beberapa fakta di atas membuat penulis tertarik untuk melakukan sebuah penelitian tentang bagaimana manajemen persediaan yang diterapkan oleh Ibu Mariatul Qibtiyah dalam menjalankan usahanya sehingga persediaan yang ada, yaitu kelapa muda, dapat memenuhi permintaan pelanggan tetapi juga tidak berlebihan, dan menentukan pemesanan dan frekuensi pemesanan yang optimal dengan menggunakan model-model pengendalian persediaan, yang kemudian hasil penelitian tersebut akan dituangkan dalam bentuk skripsi yang berjudul **“Manajemen Persediaan Kelapa Muda pada Usaha Es Nyiur Jahe Mama Icha”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, permasalahan yang akan diteliti dirumuskan sebagai berikut:

1. Faktor apa saja yang memengaruhi persediaan pada usaha Es Nyiur Jahe Mama Icha?
2. Bagaimana manajemen persediaan kelapa muda yang diterapkan pada usaha Es Nyiur Jahe Mama Icha ditinjau dari jumlah pemesanan dan frekuensi pemesanan optimal?
3. Bagaimana pandangan ekonomi syariah terhadap manajemen persediaan kelapa muda yang diterapkan pada usaha Es Nyiur Jahe Mama Icha?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui faktor-faktor yang memengaruhi persediaan pada usaha Es Nyiur Jahe Mama Icha?
2. Untuk mengetahui manajemen persediaan kelapa muda yang diterapkan pada usaha Es Nyiur Jahe Mama Icha ditinjau dari jumlah pemesanan dan frekuensi pemesanan optimal yang dapat dilakukan pada usaha Es Nyiur Jahe Mama Icha.

3. Untuk mengetahui pandangan ekonomi syariah terhadap manajemen persediaan kelapa muda yang diterapkan pada usaha Es Nyiur Jahe Mama Icha.

D. Signifikansi Penelitian

1. Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi salah satu masukan dalam pengembangan usaha Es Nyiur Jahe Mama Icha terutama dalam menentukan pemesanan dan frekuensi pemesanan optimal.
2. Bahan kajian ilmiah untuk menambah *khazanah* pengembangan keilmuan pada kepustakaan IAIN Antasari Banjarmasin.
3. Bahan informasi bagi mereka yang ingin mengadakan penelitian lanjutan tentang masalah ini namun dari sudut yang berbeda.

E. Definisi Operasional

Untuk menghindari kekeliruan dan kesalah pahaman dalam penelitian yang dihendaki pada penelitian ini penulis berusaha membuat definisi operasional sebagai berikut:

1. Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber daya-sumber daya organisasi lainnya agar dapat mencapai tujuan organisasi yang ditentukan.¹⁴ Persediaan ialah barang-barang milik perusahaan dengan maksud untuk dijual dalam suatu periode usaha yang

¹⁴ T. Hani Handoko, *Manajemen*, (Yogyakarta: BPFE, 2003), h. 8

normal, atau persediaan atau persediaan barang-barang yang masih dalam pengerjaan/proses produksi, ataupun persediaan bahan baku yang menunggu penggunaannya dalam suatu proses produksi. Adapun yang dimaksudkan di sini ialah persediaan kelapa muda sebagai bahan utama *es nyiur jahe* pada usaha Es Nyiur Jahe Mama Icha.

2. Manajemen persediaan yang dimaksud di sini adalah proses perencanaan, pembelian, pengadaan dan pengendalian persediaan kelapa muda sehingga tidak terlalu banyak ataupun terlalu sedikit.
3. Es Nyiur Jahe Mama Icha ialah nama sebuah usaha kuliner yang menyediakan macam variasi menu minuman dengan bahan dasar kelapa muda.
4. Pemesanan optimal yang dimaksud di sini ialah jumlah pemesanan kelapa muda yang dapat memenuhi permintaan tetapi dengan biaya paling rendah dalam satu periode pemesanan. Sedangkan frekuensi pemesanan optimal ialah jumlah pemesanan yang dilakukan dalam satu periode tertentu yang biayanya paling rendah.

F. Kajian Pustaka

Setelah melakukan penelusuran kajian yang terdahulu, penulis menemukan beberapa penelitian terdahulu yang membahas mengenai manajemen, diantaranya ialah:

1. Penelitian yang dilakukan pada tahun 2012 oleh Muhammad Nur NIM. 0801158968, mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah dan

Ekonomi Islam, IAIN Antasari Banjarmasin. Laporan penelitian ini berbentuk skripsi yang berjudul “Manajemen Usaha Konfeksi (Studi Kasus Pada Usaha Konfeksi H. Humaidi)”. Penelitian ini menggambarkan manajemen yang ditinjau secara fungsional dan operasional pada sebuah usaha konfeksi, serta bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap usaha tersebut. Kesimpulan yang diperoleh ialah bahwa pemilik usaha menerapkan manajemen secara fungsional maupun manajemen secara operasional, namun manajemen administrasi tidak terlaksana dengan teratur. Pada kesimpulan juga disebutkan bahwa pemilik usaha menjalankan usahanya berdasarkan ajaran Islam.

2. Penelitian yang dilakukan pada tahun 2012 oleh Abdurrahim NIM. 0701157926, mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, IAIN Antasari Banjarmasin. Laporan penelitian ini berbentuk skripsi yang berjudul “Kebijakan Saluran Distribusi dan Promosi Amplang pada Industri Kecil Mia Lestari Dalam Meningkatkan Volume Penjualan”. (Tinjauan Aspek Manajemen Pemasaran Syariah). Dalam penelitian ini bahwa saluran distribusi yang digunakan mempunyai pengaruh terhadap hasil penjualan amplang pada Industri Mia Lestari dan saluran distribusi memiliki pengaruh kuat dan positif terhadap volume penjualan pada Industri Amplang Mia Lestari tersebut.
3. Penelitian yang dilakukan pada tahun 2011 oleh Dahliati NIM. 0601157363, mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, IAIN Antasari Banjarmasin. Laporan penelitian ini

berbentuk skripsi yang berjudul “Manajemen Produksi pada PT. Sarikaya Segi Utama Unit Belitung Banjarmasin”. Penulis ini lebih menekankan pada manajemen produksi yang meliputi faktor-faktor produksi yang terdiri dari tanah, tenaga kerja, modal dan proses pembuatan barang produksi yang terjadi di PT Sari Kaya Saga Utama. Masalah yang diteliti yaitu lebih menekankan pada produksi rotan yang mana hasil produksinya menghasilkan berupa keranjang, lemari, tempat ikan yang semuanya terbuat dari rotan.

Tiga penelitian yang penulis sebutkan di atas jelas berbeda dengan penelitian yang akan penulis lakukan, karena meskipun berkaitan dengan manajemen tetapi tidak ada yang khusus membahas mengenai manajemen persediaan yang penulis lakukan, sehingga permasalahannya juga berbeda.

G. Sistematika Penulisan

Dalam penelitian ini penulis membaginya dalam lima bab yang disusun secara sistematis dengan susunan sebagai berikut:

Bab I merupakan pendahuluan, terdiri dari latar belakang masalah yang menguraikan dari permasalahan yang ditemukan penulis di lapangan, sehingga menjadikan alasan penulis dalam mengangkat judul, barulah setelah itu permasalahan tersebut dijadikan sebagai rumusan masalah dalam rangka memperoleh tujuan penelitian. Setelah ditemukan tujuan penelitian baru penulis menguraikan kegunaan dari penelitian. Pada bab ini juga membahas definisi operasional guna membatasi definisi istilah-istilah yang terdapat dalam penelitian

agar sesuai dengan apa yang dimaksudkan oleh penulis. Penulis juga mencantumkan kajian pustaka guna membuktikan bahwa penelitian yang dilakukan penulis belum pernah ada sebelumnya, serta sistematika penulisan yang akan membatasi jalur penelitian sehingga terarah dalam pelaksanaannya.

Bab II berisi landasan teori, yang menguraikan teori-teori tentang manajemen persediaan, yang akan dijadikan penulis sebagai tolak ukur dari penyajian data yang ditemukan dalam penelitian dan pedoman penganalisis data.

Bab III membahas tentang metode penelitian, cara untuk mempermudah dalam melakukan penelitian maka perlu dibuat jenis, pendekatan dan lokasi penelitian. Dalam melakukan penelitian agar tepat sasaran apa yang ingin dicapai maka perlu adanya subjek dan objek penelitian. Data dan sumber data sangat diperlukan dalam penelitian ini agar hasil dari penelitian ini menjadi jelas dan valid. Dalam mengumpulkan data harus ada suatu cara agar dapat berkumpul dengan akurat dan efektif, maka itu perlu adanya teknik pengumpulan data agar data yang terkumpul nantinya harus lengkap dan jelas maka dibuat lah teknik pengolahan dan analisa data, kemudian dalam melakukan penelitian ini ada tahapan-tahapan yang dimasukkan dalam proses penelitian.

Bab IV Penyajian Data dan Analisis Data, penyajian data terdiri dari gambaran umum usaha Es Nyiur Jahe Mama Icha dan deskripsi hasil wawancara. Dan analisis data yang penulis lakukan ialah menganalisis data secara deskriptif kualitatif sehingga dapat ditemukan jawaban dari rumusan masalah pada bab I.

Bab V merupakan penutup dari penelitian yang dilakukan oleh penulis yang memuat kesimpulan dan saran. Dalam bab ini kesimpulan disampaikan

secara keseluruhan, hal ini dimaksudkan sebagai penegasan terhadap jawaban atas permasalahan yang telah dipaparkan. Setelah itu penulis memberikan saran-saran berdasarkan kesimpulan tersebut sebagai bahan rekomendasi kepada pihak-pihak yang terkait dengan permasalahan ini. Pada akhirnya penulisan skripsi ini dilengkapi dengan daftar pustaka sebagai bahan rujukan.