

## BAB IV

### PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

#### A. Penyajian Data

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan dengan cara dokumenter dan wawancara langsung kepada informan, maka dapat diuraikan sebagai berikut:

##### 1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian dan Sejarahnya

Nama Rabbani dalam nama perusahaan diambil dari al-quran surat Ali Imron ayat 79 dimana kata Rabbani berarti para pengabdikan Allah swt. yang mau mengajarkan dan diajarkan kitab Allah swt.

CV. Rabbani Asysa adalah *outlet* busana yang dikenal oleh konsumennya sebagai penyedia busana muslim. Berawal dari kepahitan dan kesulitan hidup yang luar biasa, CV. Rabbani Asysa ini berdiri di kota Bandung sejak tahun 1994, yang didirikan oleh bapak H. Amry Gunawan bersama istrinya ibu Hj. Nia Kurnia. Mereka mendirikan *outlet* busana muslim untuk memperkenalkan dan menjual busana muslim hasil rancangannya, *outlet* tersebut diberi nama CV. Rabbani Asysa. Setahun kemudian pada tahun 1995 pindah ke Jl. Dipatiukur. Seiring dengan perkembangannya yang sangat pesat pada tahun 2001 CV. Rabbani Asysa ini memindahkan *outlet* ke tempat yang lebih luas di Jl. Hasanudin No. 26 yang dijadikan sebagai *outlet* utama. Kegiatan promosinya hanya dengan sebatas lewat mulut ke mulut, penyebaran brosur dan *leaflet*. Inovasi yang

berbeda dengan produk pesaing akhirnya menghasilkan perkembangan yang pesat dan CV. Rabbani Asysa mulai diterima oleh pasar dan memiliki pelanggan yang terus bertambah, mereka juga mulai bisa beriklan di majalah Sabili dan Ummi. Pada tahun 2007 CV. Rabbani Asysa juga berhasil membangun gedung Rabbani  *Holding* sebagai pusat kegiatan produksi.

CV. Rabbani Asysa memfokuskan diri dalam membidik segmentasi pasarnya untuk kalangan menengah. Untuk berkembang pemasarannya mereka melakukan pendekatan langsung dengan konsumen dan membuka dua  *outlet* cabang, yaitu Depok tahun 2000 dan Jatinangor tahun 2004. CV. Rabbani Asysa juga membina  *network* pemasaran, yaitu membuka mitra dealer atau distributor tunggal perkota/kabupaten. Hal ini ditandai dengan penambahan jumlah agen dari 100 sampai 185 pada tahun 2006 dan melakukan  *network* pengembangan  *outlet* atau  *reshare* ( *Retail Outlet* Syariah), yaitu cabang Rabbani Asysa sebanyak 6  *reshare* pada tahun yang sama. Oleh karenanya dapat dikatakan bahwa pada tahun 2006 CV. Rabbani Asysa melakukan ekspansi yang besar, termasuk CV. Rabbani Asysa yang berada di kota Banjarmasin, merupakan cabang dari CV. Rabbani Asysa yang berada di kota Bandung. CV. Rabbani Cabang Banjarmasin didirikan pada tanggal 07 Februari 2010.

CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin ini memiliki arti yang istimewa bagi bapak. H. Amry Gunawan dan ibu Hj. Nia Kurnia, karena keberadaannya dapat memberikan sumber penghasilan dan nafkah untuk kehidupan keluarga. Bagi pemiliknya keberadaan CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin diharapkan dapat

memberikan kontribusi yang besar dalam syiar dan dakwah Islam bagi para muslimah agar memenuhi kewajibannya untuk menutup auratnya. CV. Rabbani Asysa Cabang Bajarmasin ingin merubah paradigma sebagian besar masyarakat pada waktu itu yang memandang bahwa wanita memakai busana muslim itu kuno dan kampungan, serta ingin menunjukkan bahwa wanita yang memakai busana muslim itu modern dan terhormat, juga dapat tampil gaya, *trendy* namun sopan dan syar'i. Walaupun demikian, usaha ini juga menghadapi tantangan yang sangat besar, karena pada waktu itu wanita yang memakai busana muslim masih jarang serta belum menjadi *trend*. Namun keadaan tersebut tidak merupakan hambatan, melainkan sebagai tantangan untuk bisa mendobrak *trend mode*.

Pada waktu itu usaha ini memiliki potensi yang besar untuk dapat berkembang dan maju, karena waktu itu *outlet* yang khusus menjual busana muslim sangat jarang. Sehingga belum ada pesaing yang tinggi. Pada awal berdiri, perusahaan ini hanya memiliki satu karyawan untuk melayani konsumen. Namun keadaan tersebut tidak menyurutkan motivasi dan perjuangan bapak H. Amry Gunawan dan ibu Hj. Nia Kurnia, bahkan keadaan tersebut dijadikan cambuk untuk membakar dan menempa semangat dan perjuangan mereka untuk menghasilkan produk dengan kualitas dan desain terbaik. Seiring dengan berjalannya waktu, karena rancangannya yang senantiasa inovatif dan berbeda dari yang lain, usaha ini mengalami perkembangan yang sangat pesat dan mulai diterima oleh masyarakat dan mulai memiliki pelanggan yang semakin banyak.

CV. Rabbani Asysa merubah nama dan mottonya dengan nama yang lebih familiar dan diterima oleh masyarakat luas, yaitu: “Rabbani Kerudung *Instant*” dengan motto “*Trend Setter Kerudung Instant*”. Melalui motto dan spiritnya, CV. Rabbani Asysa senantiasa bermetamorfosis ke arah yang lebih baik untuk menjadi juara kerudung *instant* dan *icon mode* syariah terbaik di dunia. Sebagai upaya untuk mendukung kesuksesan pengembangan strategi pemasaran yang telah dibina serta untuk mengakomodasi permintaan pasar yang semakin besar. CV. Rabbani Asysa mengembangkan dan menambah kapasitas produksinya dengan mendirikan lima buah pabrik *garmen* yang menyuplai seluruh produk CV. Rabbani Asysa.<sup>1</sup>

Adapun produk-produk yang tersedia di CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin ini, sebagai berikut:

- a. Kerudung (sebagai produk utama).
- b. Busana muslim seperti, gamis.
- c. T-Shirt muslimah.
- d. Kemeja koko.
- e. Baju koko.
- f. Busana anak.
- g. Kastun.
- h. Manset.
- i. Bros

---

<sup>1</sup> Dokumentasi, CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin, 2013.

Logo dan Profil Perusahaan:



Nama perusahaan: CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin, berkedudukan di Jl. Sultan Adam No. 05 Ruko 10 RT. 41. Kecamatan Banjarmasin Utara Kotamadya Banjarmasin, Telepon: (0511) 4311425, customer service: 0811248838, sms kritik dan saran: 0811221393.

- Visi umum: Berjumpa dengan Allah swt. di surga Firdaus.  
Visi khusus: Membangun peradaban kerudung dunia 2020.
- Misi:
  - Menjadi perusahaan kerudung *instant* terbaik dan terbesar di dunia tahun 2020 dan menjadi *fashion* syariah internasional.
- Nilai-nilai dasar:
  - Sebagai seorang muslim atau muslimah, karyawan Rabbani harus memenuhi kewajiban-kewajiban sesuai dengan syariat Islam termasuk adab-adab yang digunakan ketika bekerja harus sesuai dengan etika Islam.
  - Mau berjihad (bersungguh-sungguh) di jalan Allah swt.

- Bekerja dengan *itqan* (baik dan benar).<sup>2</sup>

## **2. Manajemen Pengelolaan Produk Barang yang Tidak Terjual**

Manajemen pengelolaan sangat penting dalam sebuah usaha, adanya manajemen pengelolaan dalam usaha tersebut agar tujuan yang diinginkan bisa tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan. Seperti halnya dalam sebuah usaha di CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin ini, yang sudah berjalan sekitar 3 (tiga) tahun, dipimpin oleh bapak. H. Amry Gunawan, tentunya juga ada manajemen pengelolaan yang dilakukan untuk mengatur atau mengelola suatu produk barang yang tidak terjual sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.

Dalam proses pengelolaan produk barang yang tidak terjual di CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin ini, mereka mengelola produk barang tersebut dengan cara menyimpan produk barang yang tidak terjual di tempat yang aman agar tetap terjaga kualitas produk barang tersebut. Pengelolaan produk barang yang tidak terjual itu dilakukan di CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin yang berlokasi di Jl. Sultan Adam No. 5 Ruko 10 RT. 14 Banjarmasin. CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin juga mempunyai unit-unit ditempat lain, maka produk barang yang tidak terjual juga dikumpulkan dari unit-unit tersebut. Sehingga apabila produk barang yang tidak terjual sudah terkumpul banyak, maka mereka akan menjalankan strategi pemasaran dengan membuka bazar di tempat-tempat tertentu dengan harga yang didiskon. Adapun cara karyawan untuk memberikan informasi demi kelancaran pemasarannya, dengan

---

<sup>2</sup> Dokumentasi, CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin, 2013.

menyebarkan sms ke semua pelanggan dan menyebarkan brosur ke semua tempat yang mudah dijangkau.

Dalam menjalankan proses pengelolaan produk barang yang tidak terjual ini, tentu mempunyai risiko yang mungkin akan mendapatkan kerugian jika selalu memberikan diskon dalam penjualan. Dalam menghadapi risiko tersebut bapak. H. Amry Gunawan sebagai pimpinan usaha ini tentu tidak berdiam diri saja, pimpinan dengan para karyawan selalu mengadakan rapat atau bertukar pendapat untuk mencari jalan keluar yang terbaik dalam mengatasi atau mencegah kemungkinan risiko yang akan terjadi. Misalnya harga diskon yang diberikan tidak terlalu besar agar tidak terjadi kerugian tersebut.

Adapun jenis produk barang yang tidak terjual yang dimaksud di sini, yaitu sebagai berikut:

- a. Kerudung
- b. Gamis
- c. T-Shirt Muslimah
- d. Kemeja Koko
- e. Baju Koko
- f. Busana Anak
- g. Kastun
- h. Manset
- i. Bros.

Adapun harga penjualan dari produk barang yang tidak terjual tersebut tergantung dengan harga produk barang sebelumnya.<sup>3</sup>

Dalam proses manajemen pengelolaan produk barang yang tidak terjual di CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin ada beberapa fungsi manajemen yang dilakukan, yaitu fungsi perencanaan (*planning*), fungsi pengorganisasian (*organizing*), fungsi pengarahan (*directing*) dan fungsi pengawasan (*controlling*).

a. Fungsi Perencanaan (*Planning*)

Pada usaha CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin suatu perencanaan dilakukan sebelum melakukan proses pengelolaan produk barang yang tidak terjual, yaitu dengan merencanakan penentuan tempat untuk penyimpanan produk barang yang tidak terjual, menentukan harga diskon dan menentukan tempat diadakannya bazar.

b. Fungsi Pengorganisasian (*Organizing*)

Organisasi pada usaha CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin ini terstruktur dengan baik, karena usaha ini sudah sangat besar dan terkenal dikalangan masyarakat, baik itu dari dalam kota maupun dari luar daerah. CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin dipimpin oleh bapak H. Amry Gunawan dan wakilnya ibu Hj. Nia Kurnia. CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin juga memiliki 8 (delapan) orang karyawan.

---

<sup>3</sup> H. Amry Gunawan, Pimpinan CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin, Wawancara Pribadi, 1 Mei 2013.

CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin buka setiap hari, dari jam 08.00 sampai pukul 22.00 wita, tetapi para karyawan mempunyai jadwal masing-masing untuk jam kerjanya. Semua karyawan bekerja sesuai dengan jabatan mereka masing-masing, kecuali ada karyawan yang tidak masuk, bisa saja ada yang menggantikan dari bagian lain. Untuk gaji mereka mendapatkan sesuai dengan jabatan dan pekerjaan masing-masing. Untuk sales manajer (SM) Rp. 1.500.000, kasir Rp. 1.200.000, sales konsultan muslimah Rp. 1.400.000, ketua gudang Rp. 1.400.000, wakil ketua gudang Rp. 1.200.000 dan supir Rp. 1.200.000. pembagian gaji dilakukan setiap akhir bulan.

c. Fungsi Pengarahan (*Directing*)

Pengarahan pada CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin dilakukan oleh pimpinan kepada semua karyawan. Dengan memberikan arahan/perintah berupa apa yang harus dikerjakan dan apa yang tidak perlu dikerjakan, misalnya dengan menyuruh karyawan untuk bersikap ramah, sopan dan jujur dalam melayani pelanggan, maka pelangganpun merasa nyaman dan tidak merasa dirugikan. Dengan dilakukannya hal itu proses pengelolaan produk barang yang tidak terjual dapat berjalan sesuai dengan apa yang telah direncanakan.

d. Fungsi Pengawasan (*Controlling*)

Pengontrolan pengelolaan produk barang yang tidak terjual langsung dilakukan oleh pimpinan yaitu bapak H. Amry Gunawan. Untuk mengetahui apakah kerja karyawan dalam mengelola produk barang yang tidak terjual tersebut berjalan dengan lancar sesuai dengan yang telah direncanakan, pengontrolan dilakukan oleh pimpinan

setiap satu bulan sekali, karena terkendala dengan tempat tinggal pimpinan yang lumayan jauh jadi pengontrolan tidak bisa dilakukan setiap hari.<sup>4</sup>

### **3. Kendala yang Dihadapi Dalam Melakukan Proses Pengelolaan Produk Barang yang Tidak Terjual**

Dalam melakukan bisnis atau sebuah usaha sudah pasti tidak pernah terlepas dari sebuah kendala yang mungkin saja akan memengaruhi hasil dari proses pengelolaan produk barang yang tidak terjual. Ini merupakan hal yang wajar dalam menjalankan sebuah usaha. Dari hal tersebut para pelaku usaha dapat mengambil pelajaran dari sebuah kendala tersebut demi kemajuan usahanya. Kendala bisa dihadapi oleh setiap pelaku usaha, perusahaan atau pembisnis lainnya. Baik itu dari skala yang besar, menengah hingga yang berskala kecil.

Begitu juga dalam sebuah usaha di CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin ini, ada beberapa faktor yang menjadi kendala dalam menjalankan proses pengelolaan produk barang yang tidak terjual:

- a. Sulitnya mencari tempat yang strategis untuk membuka bazar, karena di wilayah kota Banjarmasin ini sangat padat. Terkendala tempat tersebut maka proses penjualan untuk menghabiskan produk yang tidak terjual berjalan dengan lambat. Namun mereka tetap saja mengusahakan mencari tempat agar bisa membuka bazar walaupun di tempat yang tidak terlalu nyaman.
- b. Banyaknya pesaing usaha yang sekarang bermunculan memperkenalkan produk-produk yang hampir sama, membuat para pelanggan semakin hari

---

<sup>4</sup> H. Amry Gunawan, Pimpinan CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin, Wawancara Pribadi, 1 Mei 2013.

semakin berkurang dan keuntunganpun tidak bertambah. Namun mereka tetap optimis dan berusaha untuk lebih semangat dalam menjalankan pengelolaan dengan berbagai macam strategi yang digunakan walaupun produk barang yang tidak terjual tersebut tidak bisa terjual dengan cepat.

- c. Kurangnya alat transportasi untuk membawa produk barang yang tidak terjual ke tempat-tempat diadakannya bazar, sehingga memperlambat proses penyaluran produk barang yang tidak terjual tersebut.<sup>5</sup>

## **B. Analisis Data**

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan dan telah ditemukan penyajian data, maka analisis data yang menjadi pokok pembahasan adalah menjawab rumusan masalah yang telah ditetapkan dalam penelitian ini:

### **1. Analisis Terhadap Manajemen Pengelolaan Produk Barang yang Tidak Terjual**

Suatu usaha dalam Islam sangat dianjurkan oleh agama agar seorang mukmin tidak memberatkan saudaranya dan mampu membantu orang lain dalam menjalankan sebuah pekerjaan, yang sesuai dengan kemampuan yang dimiliki oleh pekerja tersebut.<sup>6</sup>

Manajemen merupakan alat untuk mencapai suatu tujuan dengan melalui suatu proses.<sup>7</sup> Dalam hal ini manajemen merupakan kegiatan untuk mengatur dan

---

<sup>5</sup> Wawancara, H. Amry Gunawan, Pimpinan CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin, 12 Mei 2013.

<sup>6</sup> Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008), h. 229.

<sup>7</sup> Kasmir, *op. cit.*, h. 58.

mengkoordinasikan penggunaan-penggunaan sumber-sumber daya yang berupa sumber daya manusia, sumber daya alat (mesin) dan sumber daya dana serta bahan yang berjalan secara efektif dan efisien, untuk menciptakan dan menambah kegunaan (*utility*) suatu barang dan jasa.<sup>8</sup>

Berdasarkan data yang diperoleh peneliti, manajemen pengelolaan produk barang yang tidak terjual di CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin, melakukan beberapa fungsi, yaitu fungsi perencanaan (*Planning*), fungsi pengorganisasian (*organizing*), fungsi pengarahan (*directing*) dan fungsi pengawasan (*controlling*).

a. Fungsi perencanaan (*Planning*)

Perencanaan merupakan aktivitas manajemen yang sangat penting, karena perencanaan sangat berpengaruh terhadap fungsi manajemen lainnya.<sup>9</sup> Perencanaan yang dilakukan usaha CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin terhadap pengelolaan produk barang yang tidak terjual, yaitu dengan merencanakan penentuan tempat untuk penyimpanan produk barang yang tidak terjual, menentukan harga diskon produk barang yang tidak terjual dan menentukan tempat diadakannya bazar untuk memasarkan produk barang yang tidak terjual. Semua perencanaan tersebut dilakukan untuk kepuasan dan kenyamanan pelanggan.

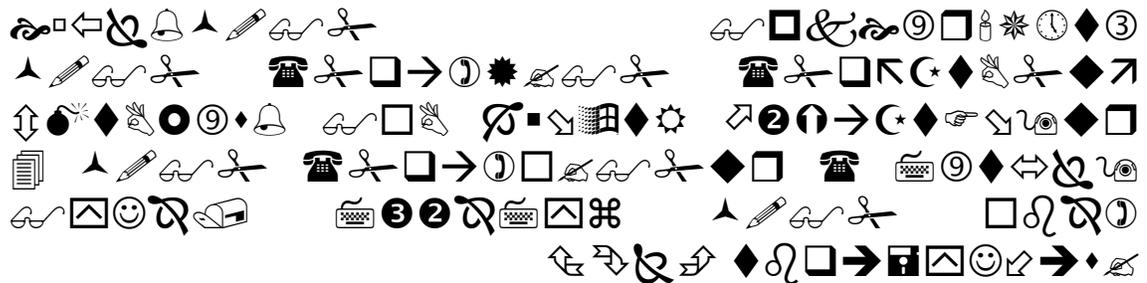
Perencanaan merupakan kunci keberhasilan sebuah program baik oleh institusi pemerintah, swasta (bisnis) maupun organisasi kemasyarakatan lainnya. Dalam persepsi

---

<sup>8</sup> Sofjan Assauri, *Manajemen Produksi dan Operasi*, (Jakarta: Fakultas Ekonomi UI, 1999), ed. 2., h. 12.

<sup>9</sup> M. Ma'ruf Abdullah, *Manajemen Berbasis Syariah*, *op. cit.*, h. 142.

syariah perencanaan suatu program tidak hanya untuk mendapatkan kesuksesan di dunia, tetapi juga untuk meraih ridha Allah swt. atau kesuksesan di akhirat kelak sesuai dengan keyakinan agama Islam.<sup>10</sup> Firman Allah swt Q.S. Al Hasyr [59]: 18 yang berbunyi:



*Artinya: Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.*<sup>11</sup>

Ayat al-quran di atas dapat dipahami bahwa setiap pekerjaan itu tentu harus memperhatikan kemungkinan yang akan terjadi dihari esok, tentunya dengan membuat perencanaan suatu pekerjaan akan mudah dilakukan dan akan berjalan dengan lancar.

b. Fungsi Pengorganisasian (*Organizing*)

Setelah perencanaan dilaksanakan, maka tahap selanjutnya adalah melakukan pengorganisasian. Organisasi sangat diperlukan dalam manajemen yang mengelola

<sup>10</sup> *Ibid*, h. 144-145.

<sup>11</sup> Departemen Agama RI, *op. cit.*, h. 799.

organisasi apapun, begitu pula dalam manajemen syariah, struktur organisasi mencerminkan pengalokasian tugas, wewenang dan tanggung jawab orang yang ada dalam suatu organisasi.<sup>12</sup> Organisasi yang dijalankan pada usaha CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin ini sudah terstruktur dengan baik, karena usaha ini sudah sangat besar dan terkenal dimasyarakat. Bagaimana gambaran struktur organisasi dan manajemen syariah itu dapat dipahami dari firman Allah swt. Q.S. Al An'am [06]: 165 yang berbunyi:



*Artinya: Dan Dia lah yang menjadikan kamu penguasa-penguasa di bumi dan Dia meninggikan sebahagian kamu atas sebahagian (yang lain) beberapa derajat, untuk mengujimu tentang apa yang diberikan-Nya kepadamu. Sesungguhnya Tuhanmu amat cepat siksaan-Nya dan Sesungguhnya Dia Maha Pengampun lagi Maha Penyayang.*<sup>13</sup>

Ayat al-quran di atas dapat dipahami bahwa dalam setiap usaha atau pekerjaan itu tentu harus memiliki susunan atau kerangka organisasi, agar pekerjaan itu dapat

<sup>12</sup> M. Ma'ruf Abdullah, *Manajemen Berbasis Syariah, op. cit.*, h. 181.

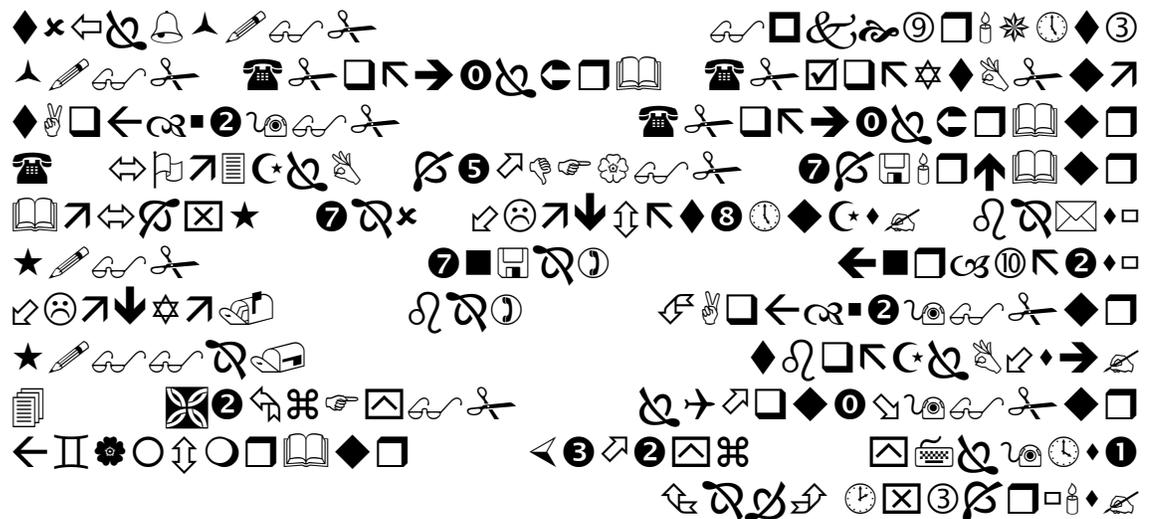
<sup>13</sup> Departemen Agama RI, *op. cit.*, h. 202.

dijalankan sesuai dengan jabatan masing-masing dan tentunya untuk kelancaran sebuah usaha.

c. Fungsi Pengarahan (*directing*)

Semua usaha kelompok memerlukan pengarahan kalau menginginkan usaha itu berhasil dalam mencapai tujuan-tujuan kelompok.<sup>14</sup> Untuk menjalankan suatu pekerjaan para karyawan tentunya mendapatkan arahan langsung dari seorang pemimpin.

Pimpinan CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin langsung memberikan pengarahan kepada para karyawan, tentang apa yang harus dikerjakan dalam menjalankan pengelolaan produk barang yang tidak terjual dan apa yang tidak perlu dikerjakan, agar pekerjaan itu berjalan dengan lancar, sesuai dengan apa yang telah direncanakan. Firman Allah swt. Q.S. An Nisaa [04]: 59 yang berbunyi:



*Artinya: Hai orang-orang yang beriman, taatilah Allah dan taatilah Rasul (Nya), dan ulil amri di antara kamu. kemudian jika kamu berlainan Pendapat tentang*

<sup>14</sup> Nana Herdiana Abdurrahman, *op. cit.*, h. 93.

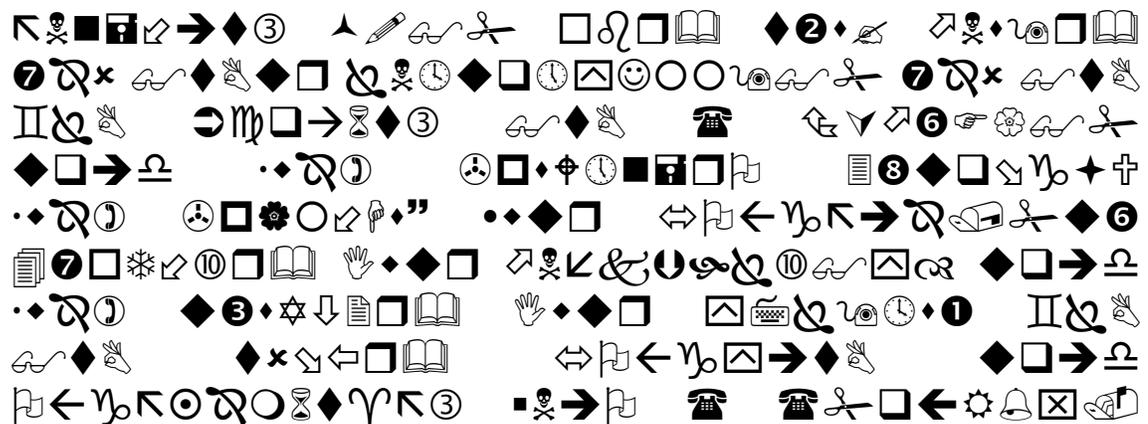
sesuatu, Maka kembalikanlah ia kepada Allah (Al Quran) dan Rasul (sunnahnya), jika kamu benar-benar beriman kepada Allah dan hari kemudian. yang demikian itu lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya.<sup>15</sup>

Ayat al-quran di atas dapat dipahami bahwa setiap usaha itu tentu harus mempunyai arahan-arahan dari atasan agar semua pekerjaan dapat dilaksanakan dengan baik, tentunya untuk mencapai tujuan usaha yang telah direncanakan.

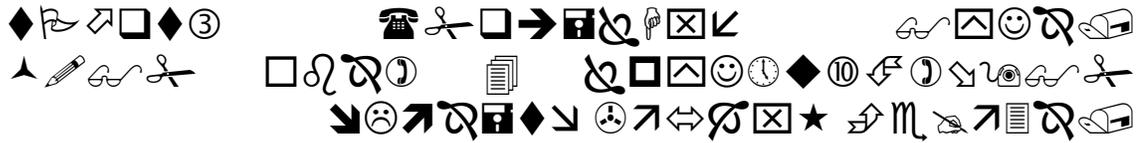
d. Fungsi Pengawasan (*controlling*)

Untuk lebih mengarahkan proses pengelolaan produk barang yang tidak terjual dan pencapaian tujuan yang telah direncanakan, maka yang terakhir dilakukan oleh seorang pimpinan adalah mengawasi setiap pekerjaan para karyawannya.

Pimpinan usaha CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin ini selalu mengawasi setiap proses pengelolaan produk barang yang tidak terjual yang dilakukan oleh para karyawannya setiap bulannya agar pengelolaan produk barang yang tidak terjual tersebut dapat terkontrol dengan baik dan mencapai target sesuai dengan perencanaan sebelumnya. Firman Allah swt. Q.S. Al Mujaadilah [58]: 7 yang berbunyi:



<sup>15</sup> Departemen Agama RI, *op. cit.*, h. 114.



*Artinya: Tidakkah kamu perhatikan, bahwa sesungguhnya Allah mengetahui apa yang ada di langit dan di bumi? tiada pembicaraan rahasia antara tiga orang, melainkan Dia-lah keempatnya. dan tiada (pembicaraan antara) lima orang, melainkan Dia-lah keenamnya. dan tiada (pula) pembicaraan antara jumlah yang kurang dari itu atau lebih banyak, melainkan Dia berada bersama mereka di manapun mereka berada. kemudian Dia akan memberitahukan kepada mereka pada hari kiamat apa yang telah mereka kerjakan. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui segala sesuatu.<sup>16</sup>*

Ayat al-quran di atas dapat dipahami bahwa setiap pekerjaan itu tentunya harus mempunyai pengawasan dari atasan agar tidak ada pihak-pihak yang berbuat kecurangan, tentunya untuk mencapai tujuan usaha agar berjalan dengan baik dan benar sesuai dengan perencanaan sebelumnya.

## **2. Analisis Terhadap Kendala-Kendala yang Dihadapi Dalam Manajemen Pengelolaan Produk Barang yang Tidak Terjual**

Dalam melakukan bisnis atau sebuah usaha sudah pasti tidak terlepas dari sebuah kendala yang mungkin saja akan memengaruhi hasil dari proses pengelolaan produk barang yang tidak terjual. Bagi pimpinan CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin ada beberapa kendala yang memengaruhi proses pengelolaan produk barang yang tidak terjual, yaitu sulitnya mencari tempat yang strategis untuk membuka bazar, banyaknya orang yang membuka usaha sejenis yang memperkenalkan produk yang hampir sama dan kurangnya alat transportasi untuk membawa produk barang yang tidak terjual ke tempat-tempat diadakannya bazar.

---

<sup>16</sup> *Ibid*, h. 792.

Memperhatikan dari kendala-kendala di atas maka dapat dianalisis bahwa kesulitan dalam mencari tempat yang strategis menghambat proses pengelolaan produk barang yang tidak terjual, karena dalam sebuah usaha tentu semua orang menginginkan usahanya berjalan dengan lancar tanpa adanya hambatan seperti yang disebutkan di atas. Dengan kondisi tempat yang tidak strategis maka pelangganpun juga akan berkurang sehingga memperlambat proses penjualan produk barang yang tidak terjual tersebut.

Selain dari kesulitan mencari tempat yang strategis, kendala yang dihadapi yaitu banyaknya usaha yang bermunculan, dengan munculnya produk-produk barang yang hampir sama. Dengan banyaknya usaha-usaha yang bermunculan sehingga menyebabkan pelanggan juga akan berkurang karena terbagi dengan usaha lain. Selain itu juga tidak didukung oleh transportasi yang ada di CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin, sehingga membuat proses penyaluran produk barang yang tidak terjual ke tempat-tempat diadakannya bazaar menjadi lambat. Sedangkan dalam proses pengelolaan produk barang yang tidak terjual ini tentunya menginginkan penyaluran tersebut berjalan lancar agar bisa sampai ketangan pembeli sesuai dengan yang direncanakan.

Dari kendala-kendala tersebut dapat dilihat, bahwa dalam melakukan usaha harus selalu memberikan yang terbaik pada para pelanggan. Selain itu juga diatur bagaimana cara untuk menghadapi berbagai macam kendala yang dihadapi, sehingga usaha tetap berjalan dan pelanggan tidak pergi. Dengan demikian tidak menimbulkan kerugian yang besar, karena tujuan dari sebuah usaha itu tidak ingin rugi. Jika memang seorang pemilik usaha ingin memperoleh hasil yang maksimal, maka sudah selayaknya

usahanya diperbaiki dan dikoreksi kekurangannya. Sehingga transaksi bisnis berjalan dengan baik dan benar. Sejauh ini di CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin belum mendapatkan solusi dalam mengatasi kendala tersebut, mereka hanya menjalankan proses pengelolaan seadanya.

### 3. Analisis Manajemen Syariah Terhadap Manajemen Pengelolaan Produk Barang yang Tidak Terjual

Dalam Islam, pebisnis muslim tidak boleh menghalalkan segala cara dalam mengungguli persaingan. Ia memegang teguh moral bisnis, bisnis yang dilakukan adalah dalam rangka memperoleh dan mengembangkan kepemilikan harta. Harta yang diperoleh disebut rezeki yang merupakan karunia yang tidak ditetapkan. Rezeki tidak akan lari ke mana-mana, bila bukan rezekinya sekuat apapun seseorang ia tidak akan mendapatkannya. Tugas manusia adalah melakukan usaha mendapatkan rezeki dengan cara yang halal.<sup>17</sup>

Secara ekonomi Islam, terjadinya aktivitas dalam sebuah usaha terkandung dalam Q.S. An Najm [53]: 39-40 yang berbunyi:

وَمَا يَكْفُرُ لَكُمْ وَالَّذِينَ ظَلَمُوا مِنْكُمْ فِي شَيْءٍ مِنْ ذَلِكَ ۚ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ ﴿٣٩﴾  
وَمَا يَكْفُرُ لَكُمْ وَالَّذِينَ ظَلَمُوا مِنْكُمْ فِي شَيْءٍ مِنْ ذَلِكَ ۚ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ ﴿٤٠﴾

*Artinya: dan bahwa manusia hanya memperoleh apa yang telah diusahakannya. Dan sesungguhnya usahanya itu kelak akan diperlihatkan (kepadanya).<sup>18</sup>*

<sup>17</sup> Nana Herdiana Abdurrahman, *op. cit.*, h. 321-322.

<sup>18</sup> Departemen Agama RI, *op. cit.*, h. 766.

Ayat al-quran di atas dapat dipahami bahwa manusia hanya boleh menyimpan apa yang telah dia miliki dan dia dapatkan dari usahanya sendiri bukan dari usaha orang lain.

Dalam sebuah usaha, Islam juga menyuruh melakukan manajemen dan mengharuskan kepada manajer untuk mengikuti jalan keadilan dan menjauhi jalan yang akan membahayakan masyarakat. Islam menyuruh melakukan manajemen dan perencanaan serta membolehkan pekerjaan manajer dalam bidang yang halal.<sup>19</sup>

Pengusaha harus memperhatikan larangan Allah swt. agar tidak melanggar hukum Allah swt. dan jauh lebih penting adalah agar bisnis memperoleh berkah dan ridha dari Allah swt.<sup>20</sup> Dalam usaha di CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin ini mempunyai nilai-nilai dasar yang dijalankan, yaitu harus memenuhi kewajiban sesuai dengan syariat Islam termasuk adab-adab yang digunakan ketika bekerja harus sesuai dengan etika Islam, mau bersungguh-sungguh di jalan Allah swt. dan bekerja dengan baik dan benar. Nilai-nilai yang sudah dijalankan tersebut tentu sudah berdasarkan syariat Islam yaitu bertujuan agar usaha memperoleh berkah dan ridha dari Allah swt.

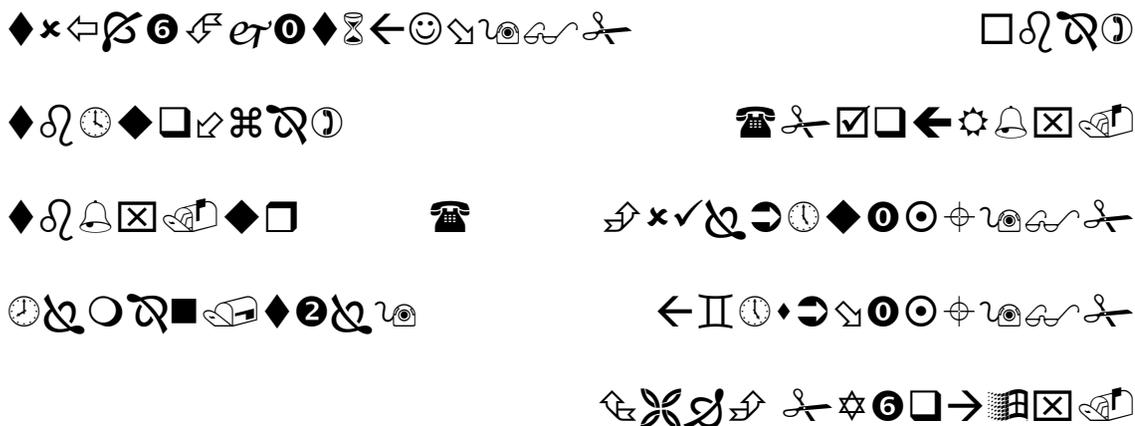
Manajemen pengelolaan yang dilakukan oleh CV. Rabbani Asysa Cabang Banjarmasin adalah pengelolaan yang baik dan benar, tidak melanggar hukum Allah swt. seperti halnya dalam penyimpanan produk barang yang tidak terjual dilakukan agar kualitas produk barang tetap terjaga dan disaat sampai ketangan konsumen mereka tetap mendapatkan kepuasan atas produk barang tersebut. Walaupun produk barang yang

---

<sup>19</sup> Muhammad, *Ekonomi Mikro dalam Perspektif Islam*, (Yogyakarta: BFFT, 2004), h. 228.

<sup>20</sup> Ali Hasan, *Manajemen Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), cet., 1. h. 138.

dibeli itu adalah produk barang yang sudah lama tidak terjual tetapi tetap bagus dan layak pakai. Dalam pelayanan pelangganpun mereka bersikap sopan, ramah dan jujur. Semua itu dilakukan agar pelanggan merasa nyaman dengan pelayanan yang ada dan tidak merasa ada kerugian, tentunya sesuai dengan syariat Islam. Pengelolaan produk barang yang tidak terjual ini juga dilakukan untuk menghindari kemubaziran, agar produk barang tersebut tidak terbuang sia-sia. Sesuai dengan firman Allah swt. Q.S. Al Israa' [17]: 27 yang berbunyi:



*Artinya: Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya.<sup>21</sup>*

Ayat al-quran di atas dapat dipahami bahwa dalam Islam itu dilarang dalam bersifat boros. Sebaiknya kita harus memanfaatkan apa saja yang dimiliki dengan baik dan benar, karena sesungguhnya orang yang suka berbuat boros adalah itu saudara syaitan.

---

<sup>21</sup> Departemen Agama RI, *op. cit.*, h. 388.