LAMPIRAN-LAMPIRAN

LAMPIRAN 1. DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama	: Muhammad Farid
Tempat, Tanggal Lahir	: Banjarmasin, 12 April 2003
Agama	: Islam
Kebangsaan	: Indonesia
Status Perkawinan	: Belum menikah
Alamat	: Jln. Bumi Mas Raya komp. Bumi Ayu No. 25 Rt. 09 Rw. 01
No. Hp/Alamat Email	:08125535809/farid29squaders@gmail.com
Pendidikan	: a. TKIT Ukhuwah Banjarmasin b. SDIT Ukhuwah Banjarmasin c. SMP Darul Hijrah Martapura d. SMA Darul Hijrah Martapura e. UIN Antasari Banjarmasin
Orang tua	
Nama Ayah	: Zulkifli
Pekerjaan	: Wiraswasta
Alamat	: Jln. Bumi Mas Raya komp. Bumi Ayu No. 25 Rt. 09 Rw. 01
Nama Ibu	: Dewi Rusilawati
Pekerjaan	: Ibu Rumah Tangga
Alamat	: Jln. Bumi Mas Raya komp. Bumi Ayu No. 25 Rt. 09 Rw. 01
Anak ke	: 1 dari 3 bersaudara
Pengalaman Kerja	: Magang di Rumah Sakit Sari Mulia Banjarmasin

Banjarmasin, 25 Februa

Muhammad Farid

LAMPIRAN 2. PEDOMAN WAWANCARA

PEDOMAN WAWANCARA

Narasumber/ Informan Yth,

Assalamualaikum Wr.Wb.

Saya Muhammad Farid (231105010324), mahasiswa jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin. Pedoman wawancara ini disusun dalam rangka penelitian sebagai syarat kelulusan. Penelitian ini tentang "Manajemen Distribusi Penjualan Toko Pakaian Dalam Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus: Toko Azas)" Penelitian ini tentang

Mengingat pentingnya wawancara ini, saya mengharapkan kepada saudara/saudari untuk dapat menjawab pertanyaan saya dengan benar sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Jawaban yang saudara/saudari berikan hanya digunakan untuk penelitian dan dijamin kerahasiannya. Atas perhatian dan waktu saudara/saudari saya ucapkan terimakasih.

Waalaikumussalam Wr.Wb.

Hormat Saya,

Muhammad Farid

Farid29squaders@gmail.com

LEMBAR PERTANYAAN WAWANCARA

Nama Informan : .....

Usia : .....tahun

Jenis Kelamin : ☐ Laki-laki ☐ Perempuan

Pekerjaan : .....

Tanggal Wawancara : .....

Waktu : ..... WIB

Tempat : .....

A. Pertanyaan

a) Aspek Umum

1. Sejak kapan toko Azas ini berdiri?
2. Mengapa memilih lokasi ini untuk berjualan?
3. Apakah Toko Azas memiliki Struktur pengelolaan dalam Penjualan?

b) Aspek Perencanaan Distribusi

1. Bagaimana Toko Azas merencanakan jadwal pengiriman barang dari supplier agar sesuai dengan kebutuhan penjualan dan tidak menimbulkan kelebihan atau kekurangan stok?
2. Apakah Toko Azas memiliki perencanaan khusus terkait pemilihan jalur atau metode distribusi, dan bagaimana dampaknya terhadap efisiensi biaya serta ketepatan waktu pengiriman?

3. Jika terjadi kendala dalam proses distribusi, seperti keterlambatan pengiriman, bagaimana langkah yang dilakukan oleh Toko Azas?

c) Aspek Pengelolaan Persediaan

1. Bagaimana cara Toko Azas melakukan pemesanan ke pemasok sampai barang tersedia di toko?
2. Bagaimana Toko Azas menentukan jumlah stok barang yang harus tersedia, agar bisa memenuhi permintaan konsumen tanpa terjadi penumpukan?
3. Apakah Toko Azas memiliki sistem atau pencatatan khusus untuk mengontrol persediaan barang, dan bagaimana cara penerapannya?
4. Jika terjadi kelebihan atau kekurangan stok barang, langkah apa yang biasanya dilakukan oleh Toko Azas untuk mengatasinya?

d) Aspek Transportasi

1. Jenis Ekspedisi apa yang biasanya digunakan untuk Transportasi dari Produsen ke toko Azas, dan apa alasan memilih jenis transportasi tersebut?
2. Apa saja kendala yang sering dihadapi dalam proses transportasi, seperti keterlambatan atau kerusakan barang?
3. Langkah apa yang dilakukan Toko Azas untuk mengatasi masalah transportasi, agar pengiriman barang tetap berjalan lancar?

e) Aspek Strategi Penjualan

1. Apa saja bentuk promosi atau cara penjualan yang dilakukan oleh Toko Azas, baik secara langsung di toko maupun melalui media lain?

2. Bagaimana peran pelayanan kepada konsumen dalam mendukung strategi penjualan di Toko Azas?
3. Bagaimana Toko Azas mengevaluasi strategi penjualan yang telah diterapkan, dan langkah apa yang diambil jika penjualan belum mencapai target?
4. Bagaimana penetapan harga produk di Toko Azas dilakukan, agar tetap bersaing namun sesuai dengan kondisi pasar?
5. Apa saja tantangan dalam melakukan penjualan di Toko Azas?
6. Bagaimana Toko Azas menyesuaikan strategi penjualan dengan kebutuhan konsumen sambil tetap menjaga nilai amanah dan etika bisnis Islam?

f) Aspek Penerapan Prinsip Syariah

1. Apakah dalam perencanaan distribusi, Toko Azas sudah mempertimbangkan prinsip kejujuran dan keterbukaan, terutama terkait jadwal dan biaya pengiriman?
2. Bagaimana cara Toko Azas merencanakan proses distribusi agar berjalan secara adil dan tidak merugikan pihak supplier maupun konsumen?
3. Bagaimana Pemilik Toko memberikan keteladanan (uswah hasanah) kepada karyawan dalam menjalankan aktivitas usaha sesuai prinsip ekonomi syariah?
4. Bagaimana peran pimpinan Toko Azas dalam menerapkan nilai amanah dan tanggung jawab dalam pengambilan keputusan usaha?

5. Bagaimana pemahaman pemilik atau pengelola Toko Azas bahwa seluruh aktivitas usaha, termasuk distribusi dan penjualan, merupakan bagian dari ibadah kepada Allah SWT?
6. Bagaimana kebijakan usaha dalam memberikan kesempatan kepada pemilik dan karyawan untuk melaksanakan sholat lima waktu tepat pada waktunya? dan dimana tempatnya?
7. Bagaimana upaya Toko Azas dalam menghindari praktik israf (pemborosan) dan ihtikar (penimbunan) dalam pengelolaan persediaan barang?
8. Bagaimana penerapan prinsip amanah dan etika bisnis Islam dalam membangun kepercayaan konsumen melalui strategi penjualan yang dijalankan?
9. Apakah proses transportasi distribusi di Toko Azas dilakukan secara Amanah, terutama terkait biaya, waktu pengiriman, dan risiko kerusakan barang?
10. Bagaimana strategi penjualan yang diterapkan Toko Azas dalam meningkatkan penjualan sekaligus menjaga kejujuran dalam menyampaikan informasi produk kepada konsumen?

B. Harapan dan Saran

1. Apa harapan Bapak/Ibu terhadap pengembangan manajemen distribusi penjualan di Toko Azas ke depannya?
2. Menurut Bapak/Ibu, langkah apa yang perlu dilakukan agar penerapan prinsip ekonomi syariah dalam distribusi dan penjualan dapat berjalan lebih optimal?
3. Apa saran Bapak/Ibu untuk meningkatkan efektivitas distribusi penjualan tanpa mengabaikan nilai-nilai syariah?
4. Bagaimana harapan Bapak/Ibu agar usaha ini dapat terus berkembang secara berkelanjutan dan membawa keberkahan?
5. Apa saran Bapak/Ibu agar keseimbangan antara kegiatan usaha dan pelaksanaan ibadah, khususnya salat, dapat terus terjaga?

TRANSKIP WAWANCARA

PENELITIAN KUALITATIF

Identitas Narasumber		
Nama	:	Naimah Zuraida
Usia	:	35 Tahun
Jenis Kelamin	:	Perempuan
Status	:	Manajer Toko
Waktu Wawancara	:	31 Desember 2025
Waktu	:	13.50 WIB
Tempat	:	Dubay (Dunia Bayi) Jl. Gatot Subroto
Identitas Mahasiswa		
Nama Mahasiswa	:	Muhammad Farid
Nim	:	231105010324
Prodi/ Semester	:	Ekonomi Syariah/8
Pertanyaan 1	:	Sejak kapan toko Azas ini berdiri?
Jawaban	:	Tahun 90 an
Pertanyaan 2	:	Mengapa memilih lokasi ini untuk berjualan?
Jawaban	:	Karena Pasar Ujung Murung adalah pusat perbelanjaan di Banjarmasin
Pertanyaan 3	:	Apakah Toko Azas memiliki Struktur pengelolaan dalam Penjualan?
Jawaban	:	Untuk gambaran Rincinya tidak ada tetapi ada gambaran Struktur
Pertanyaan 4	:	Bagaimana Toko Azas merencanakan jadwal pengiriman barang dari supplier agar sesuai dengan kebutuhan penjualan dan tidak menimbulkan kelebihan atau kekurangan stok?
Jawaban	:	Toko Azas Thoyba dalam merencanakan jadwal Pengiriman agar Efektif dengan Persediaan Barang, harus memiliki target dengan anggaran atau budget yang ada, lalu kami menargetkan misalnya dalam hitungan

		perbulan habisnya berapa, lalu disesuaikan dengan budget periode barang tersebut laku.
Pertanyaan 5	:	Apakah Toko Azas memiliki perencanaan khusus terkait pemilihan jalur atau metode distribusi, dan bagaimana dampaknya terhadap efisiensi biaya serta ketepatan waktu pengiriman?
Jawaban	:	Untuk Perencanaan Jalur atau Metode Distribusi itu ada negosiasi dengan Pihak Spulier dan Pengiriman (Ekspedisi), supaya agar mendapatkan pengeluaran yang efisien.
Pertanyaan 6	:	Jika terjadi kendala dalam proses distribusi, seperti keterlambatan pengiriman, bagaimana langkah yang dilakukan oleh Toko Azas?
Jawaban	:	Kalau seandainya barang lambat, kami pasti meminta negosiasi, apakah itu berupa potongan harga, atau membayar dari setengah ongkos. Karena sudah sebelumnya sudah ada perjanjian, tetapi hal tersebut jarang sekali terjadi, biasanya barang selalu ada dan ketika kami memesan langsung dikirmkan.
Pertanyaan 7	:	Bagaimana cara Toko Azas melakukan pemesanan ke pemasok sampai barang tersedia di toko?
Jawaban	:	Barang akan di dipesan oleh toko Azas ke Produsen lalu akan di konfirmasikan oleh pihak Suplier dengan Pembayaran dimuka ataupun Biaya lainya, lalu akan di kirimkan Produsen melalui pihak Ekspedisi, yang mana Ekspedisi akan mengambil barang tersebut menggunakan truck trailer ke Gudang Produsen, lalu Ekspedisi akan berangkat ke Pelabuhan Surabaya dengan truck trailer tersebut dan akan naik melalui jalur Laut atau kapal, sesampai di Banjarmasin barang tersebut akan diantarkan ke Gudang Ekspedisi, lalu akan di pisah dan di muat ke mobil pickup pihak Ekspedisi, dan setelah itu mobil Pickup tersebut akan mengantarkan barang tersebut ke Toko Azas Thoyba beserta Toko Azas lainya.

Pertanyaan 8	:	Bagaimana Toko Azas menentukan jumlah stok barang yang harus tersedia, agar bisa memenuhi permintaan konsumen tanpa terjadi penumpukan?
Jawaban	:	Karena sudah menekuni usaha ini sudah lama jadi untuk pemesanan barang menyesuaikan sesi yang mana pada bulan itu dicari oleh orang, misalnya Pada bulan Maulid serbet sangat dicari oleh banyak orang, maka pemesanan barang dipesan sesuai dengan sesi tersebut, menghindari penumpukan barang
Pertanyaan 9	:	Apakah Toko Azas memiliki sistem atau pencatatan khusus untuk mengontrol persediaan barang, dan bagaimana cara penerapannya?
Jawaban	:	Untuk pencatatan cuman berpacu dengan faktur atau nota. Tidak ada pencatatan khusus dengan sistem
Pertanyaan 10	:	Jika terjadi kelebihan atau kekurangan stok barang, langkah apa yang biasanya dilakukan oleh Toko Azas untuk mengatasinya?
Jawaban	:	Karna Azas ini ada Groub jadi misalkan dari Azas Farira kehabisan barang tersebut, nanti bisa yang dari Azas Thoyba memberikan barang tersebut, tetapi kalo memang tidak ada di Azas lainya maka harus memesan barang tersebut dengan Produsen.
Pertanyaan 11	:	Jenis Ekspedisi apa yang biasanya digunakan untuk Transportasi dari Produsen ke toko Azas, dan apa alasan memilih jenis transportasi tersebut?
Jawaban	:	Ekspedisi Nasru, karna sudah mulai lama memakai Ekspedisi tersebut dan sudah akrab
Pertanyaan 12	:	Apa saja kendala yang sering dihadapi dalam proses transportasi, seperti keterlambatan atau kerusakan barang?
Jawaban	:	kalo kerusakan sering tidak pernah tetapi pernah ketika pengiriman di kapal tenyata

		kapal tersebut terbakar, tetapi pihak ekspedisi tetap bertanggung jawab untuk mengganti walau tidak 100%
Pertanyaan 13	:	Langkah apa yang dilakukan Toko Azas untuk mengatasi masalah transportasi, agar pengiriman barang tetap berjalan lancar?
Jawaban	:	Jadi toko azas sudah melakukan planing dengan periode tersebut sama seperti tadi dalam pemesanan barang dengan sesi tersebut tetapi toko azas juga melihat misalnya sesi gelombang laut tinggi maka pemesanan barang sebelum pada sesi gelombang tinggi tersebut
Pertanyaan 14	:	Apa saja bentuk promosi atau cara penjualan yang dilakukan oleh Toko Azas, baik secara langsung di toko maupun melalui media lain?
Jawaban	:	Ada di live tiktok tapi tidak djual di tiktok shop, untuk menarik pelanggan ke toko saja, dan biasanya untuk promosi dari status wa dan mulut ke mulut
Pertanyaan 15	:	Bagaimana peran pelayanan kepada konsumen dalam mendukung strategi penjualan di Toko Azas?
Jawaban	:	Karna pelanggganya diluar daerah jadi untuk seperti langganan di kasih service yang lebih seperti gratis pengantaran barang kalo di daerah Dekat, bisa jadi ada potongan harga untuk pelanggan setia
Pertanyaan 16	:	Bagaimana Toko Azas mengevaluasi strategi penjualan yang telah diterapkan, dan langkah apa yang diambil jika penjualan belum mencapai target?
Jawaban	:	Dilihat apa yang membuat misalnya penjualan menurun, karna isu isu tertentu bisa juga berpengaruh dengan penjualan suatu produk,
Pertanyaan 17	:	Bagaimana penetapan harga produk di Toko Azas dilakukan, agar tetap bersaing namun sesuai dengan kondisi pasar?
Jawaban	:	Untuk penetapan harga ini masalahnya di pedagang lain beberapa ada yang merusak

		harga pasaran yaang memicu perang harga, kami langung meminta solusi ke produsen agar bisa bersaing di pasaran, mungkin penjual lain tidak diberi barang atau tidak diberi potongan harga tersebut. Dan juga harga tersebut ditetap kan sesuai ketersediaan barang dan permintaan konsumen
Pertanyaan 18	:	Apa saja tantangan dalam melakukan penjualan di Toko Azas?
Jawaban	:	Perang harga, barang yang susah didapat, harga barang yang naik, ssolusinya menawarkan barang yang kurang lebih sama tetapi merknya beda dan harga lebih murah
Pertanyaan 19	:	Bagaimana Toko Azas menyesuaikan strategi penjualan dengan kebutuhan konsumen sambil tetap menjaga nilai amanah dan etika bisnis Islam?
Jawaban	:	Yang pastinya kami berjualan niat mendapatkan keuuntungan , tetapi tidak berlebihan hanya secukupnya saja. Akad juga paasti harus benar penerapannya dan jelas, untuk karyawan harus melakasanakn ibadah sholat 5 waktu, meningkatkan pelayanan kepada konsumen, dalam berjualan harus tetap tetap menerapkan prinsip syariah agar taat menjalankan perintah Allah SWT.
Pertanyaan 20	:	Apakah dalam perencanaan distribusi, Toko Azas sudah mempertimbangkan prinsip kejujuran dan keterbukaan, terutama terkait jadwal dan biaya pengiriman?
Jawaban	:	Yang pasti pembayaran dulu, misalnya ke ekspedisi harus disegerakan pembaayarannya, hutang harus dibayarkan sesegara mungkin karna untuk kenyamanan dalam hubungaan antaar produsen atau ekspedisi.
Pertanyaan 21	:	Bagaimana cara Toko Azas merencanakan proses distribusi agar berjalan secara adil dan tidak merugikan pihak supplier maupun konsumen?

Jawaban	:	Untuk menjaga itu benar-benar menjaga dalam pembayaran , karna kami berani bayar dimuka agar menghindari hutang, supaya menjaga kepercayaan dengan produsen, makanya kami bisa bersaing harga ketika ada kejadian perang harga, kalo misalnya ke konsumen kamii bisa memberi waktu dalam pelunasan tetapi hanya orang-orangnya saja seperti pelanggan lama,
Pertanyaan 22	:	Bagaimana Pemilik Toko memberikan keteladanan (uswah hasanah) kepada karyawan dalam menjalankan aktivitas usaha sesuai prinsip ekonomi syariah?
Jawaban	:	Kita dulu sebagai atasan turun juga bekerja untuk bisa mencontoh kepada karyawan, tidak sistem yang bos bos an yang menyuruh aja, kita juga memberikan kepercayaan kepada keryawan agar mereka merasa dihargai atas kepercayaan tersebut
Pertanyaan 23	:	Bagaimana peran pimpinan Toko Azas dalam menerapkan nilai amanah dan tanggung jawab dalam pengambilan keputusan usaha?
Jawaban	:	Karna kami punya divisi masing masing untuk barang, misalnya dibagian handuk, itu kami berikan tanggung jawab penuh kepada mereka kalo misalkan ada masalah kepada konsumen misalnya kekurangan barang kami akan menanyakan kepada konsumen maunya bagaimana, bisa dikembalikan uangnya atau ddikirimkan lagi yang kurang.
Pertanyaan 24	:	Bagaimana pemahaman pemilik atau pengelola Toko Azas bahwa seluruh aktivitas usaha, termasuk distribusi dan penjualan, merupakan bagian dari ibadah kepada Allah SWT?
Jawaban	:	Karna bekerja itu ibadah jadi kami memberitahu ke karyawan itu jangan sampai tesalah niat itu dulu kepada allah, karna ikam disini tu ada kewajiban dan tanggung jawab, seperti kita menekankan seperti sholat 5 waktu, keberkahannya disitulah

Pertanyaan 25	:	Bagaimana kebijakan usaha dalam memberikan kesempatan kepada pemilik dan karyawan untuk melaksanakan sholat lima waktu tepat pada waktunya? dan dimana tempatnya?
Jawaban	:	Kalo disini disediakan, namanya kita bejualan mungkin sebagai pimpinan bisa tepat waktu tapi kalaunya karyawan, kalo misalnya inya melayani orang tidak bisa langsung sholat, jadi hab lummiinannas aja, tapi jangan jua dilambat lambati, kalo kami disini.
Pertanyaan 26	:	Bagaimana upaya Toko Azas dalam menghindari praktik israf (pemborosan) dan ihtikar (penimbunan) dalam pengelolaan persediaan barang?
Jawaban	:	Jadi manajemen persedianya lah, makanya kamikan ada karyawan yang bertanggung jawab masaing-masing dengan barang jagaannya, kadang ada barang ni yang ada taergetnya, misalnya ada barang yang lambat keluarnya itu kada kami pesan lagi, mending kita menjaga stock supaya aman dari pada mengambil target yang kada seapa, kalo penimbunan itu kada bakal terjadi karna itu kerugian kita juga
Pertanyaan 27	:	Bagaimana penerapan prinsip amanah dan etika bisnis Islam dalam membangun kepercayaan konsumen melalui strategi penjualan yang dijalankan?
Jawaban	:	Biasannya misalnya langganan itu sudah lama itu kami beri wadai atau parcel misanya inya nungkar tebanyak itu kami beri jua untuk supaaya langganan ni senang,
Pertanyaan 28	:	Apakah proses transportasi distribusi di Toko Azas dilakukan secara Amanah, terutama terkait biaya, waktu pengiriman, dan risiko kerusakan barang?
Jawaban	:	Kalo itu kita jaga amanah jua kalo misalnya kita percaya lawan nasru kita lawan inya ja kada yang selingkuh ke lain nah itu jaga amanah lah misalnya jua pembayaran itu

		tepat waktu dan kada lambat, intinya pembayaran tu yang paling penting
Petanyaan 29	:	Bagaimana strategi penjualan yang diterapkan Toko Azas dalam meningkatkan penjualan sekaligus menjaga kejujuran dalam menyampaikan informasi produk kepada konsumen?
Jawaban	:	Bisa untuk memiliki tempat ibadah dan juga karna kami itu jumat libur jadi kami tu bisa menyamankan karyawan ibadah sholat jumat karna kada nyamankan misalnya tepaluh paluh datang kesian kan beibadah hari raya seminggu sekali jadi kami liburkan aja

Identitas Narasumber		
Nama	:	Furqan Rahman
Usia	:	52 Tahun
Jenis Kelamin	:	Laki-Laki
Status	:	Pemilik Toko
Waktu Wawancara	:	3 Januari 2026
Waktu	:	14.40 WIB
Tempat	:	Toko Azas Farira, Jl. Antasari
Identitas Mahasiswa		
Nama Mahasiswa	:	Muhammad Farid
Nim	:	231105010324
Prodi/ Semester	:	Ekonomi Syariah/8
Pertanyaan 1	:	Sejak kapan toko Azas ini berdiri?
Jawaban	:	Kalo dari abah tu sekitar 80 atau 70 an, kalo abah masih besamaan lawan H ulis sekitar tahun70 an, awal ini tu besamaan (kongsi)
Pertanyaan 2	:	Mengapa memilih lokasi ini untuk berjualan?
Jawaban	:	Soalnya waktu itu habisnya bepisah tahun 97 abah tu bepisah jadi itu dimana mana sudah membuka ada yang di ujung murung,

		pasar samudera, antasari, karna yang memulai di antasari maka kami memilik lokasinya di sekitaran pasar antasari,
Pertanyaan 3	:	Apakah Toko Azas memiliki Struktur pengelolaan dalam Penjualan?
Jawaban	:	Jadikan kita lihati budget kita ni berapa, jadi kalo umpanya bandgetnya 1 jt kita mmenyesuaikan pemesan barang sesuai lawan itu, jangan melebihi dari itu, umpanya jua misalnya bulan puasa itu ekspedisi ngalih masuk, jadi kami bepadah yang disana minta dispensasi sekali setahun, bisa lah barang ni dikirim dulu, habis hari raya barang datang hanyar kita bayari, lantaran hubungan ni sudah lawas buhannya hakun aja tapi itu biasanya 1 kali setahun, kalo untuk yang umum ini menyesuaikan lawan budget kita aja. Ada tapi kada yang kaya yang banyak, dari pemilik langsung karyawan aja.
Pertanyaan 4	:	Bagaimana Toko Azas merencanakan jadwal pengiriman barang dari supplier agar sesuai dengan kebutuhan penjualan dan tidak menimbulkan kelebihan atau kekurangan stok?
Jawaban	:	Kalau barang yang kaini ni lambatnya pas puasa ja tapi mun habis hari raya hanyar yang rami jadi kami tu memesan barang tu bedahulu dulu sebelum bulan puasa memesan barang, agar kita kada begasakan lawan buhan produsen memesan barang, karna kan orang memerlukan banar barang itu tu jadikan kewalahan banar bisa terlambat kah barang tu dikirimkannya karna kebanyakan orderan, makanya kami ambil langkah kaitu.
Pertanyaan 5	:	Apakah Toko Azas memiliki perencanaan khusus terkait pemilihan jalur atau metode distribusi, dan bagaimana dampaknya terhadap efisiensi biaya serta ketepatan waktu pengiriman?

Jawaban	:	Biasanya stock kita ni belapis jua pang, kita tu umpamanya pesan barang 100, barang itu tu cukupnya 2 bulan misalnya, biasanya keterlambatan tu biar lebih dari 2 bulan pun masih menahan stock kita, dan itu jadi jarang terjadi keterlambatan, suah pang jua terjadi kebakaran dari pihak ekspedisi (pengiriman) jadi itu di rugi pang,
Pertanyaan 6	:	Jika terjadi kendala dalam proses distribusi, seperti keterlambatan pengiriman, bagaimana langkah yang dilakukan oleh Toko Azas?
Jawaban	:	Bisanya inya tu membagi dulu kan beberapa tempat kaya yang di jawa, tanah abang, lalu kan ke kita, dan kita itu langung mintanya ke tangan ke satu (pabrik) tapi kalo misalnya barang itu impor kada tahu jua pang inya tu tangan berapa tapi kita anggap harga terbaik di wadah inya tu, jadi yang barang lokal itu langsung tangan ke satu kalo impor itu kada tahu tangan berapa karna ditanah abang tu bisa jua misalnya tangan ke 3, tapi yang kami perhatikan harganya bagus untuk diambil
Pertanyaan 7	:	Bagaimana cara Toko Azas melakukan pemesanan ke pemasok sampai barang tersedia di toko?
Jawaban	:	Kalo terjadi penumbukan tu kan otomatis rugi, karna lantaran sudah berpengalaman bertahun-tahun ni ibarat misalnya handak 17 agustus apa yang ditambahi, berdasarkan pengalaman, itukan sudah kawa dianalisis karna sudah berpuluh puluh tahun dibidang ini
Pertanyaan 8	:	Bagaimana Toko Azas menentukan jumlah stok barang yang harus tersedia, agar bisa memenuhi permintaan konsumen tanpa terjadi penumpukan?
Jawaban	:	Bemanual aja soalny kelihatan aja becatatan, dan berpacu nota aja
Pertanyaan 9	:	Apakah Toko Azas memiliki sistem atau pencatatan khusus untuk mengontrol

		persediaan barang, dan bagaimana cara penerapannya?
Jawaban	:	Kami kada pernah meobral barang soalny rugi jadi kalonya kelebihan kami tunggu aja tapi kada di pesan dulu
Pertanyaan 10	:	Jika terjadi kelebihan atau kekurangan stok barang, langkah apa yang biasanya dilakukan oleh Toko Azas untuk mengatasinya?
Jawaban	:	Nasru, karna sudah dari abah makai itu ekspedisinya jadi hubungan sudah lawas, jadi kita ni meneruskan lagi selagi kami nyaman aja, harga nya bgus aja, buat apa bepindah ke lain lagi. Dan yang bisi ekspedisi ini orang muslim jua
Pertanyaan 11	:	Jenis Ekspedisi apa yang biasanya digunakan untuk Transportasi dari Produsen ke toko Azas, dan apa alasan memilih jenis transportasi tersebut?
Jawaban	:	Pernah, ummpanya mobil dari ekspdisi terjadi kerusakan dijalan, kapalnya sebuah wara bisa menyebabkan keterlambatan, kalo kerusakan barang pernah kaya kena hujan jadi kebasahan atau trucknya tebalik suah jua. Tapi jarang pang terjadi
Pertanyaan 12	:	Apa saja kendala yang sering dihadapi dalam proses transportasi, seperti keterlambatan atau kerusakan barang?
Jawaban	:	Jadi kami tu harus menambah stock, kami kan barangnya netap aja kada yang lain jadi biar ae menungkar belabih dulu yang misalnya 10 biarja 20 dulu
Pertanyaan 13	:	Langkah apa yang dilakukan Toko Azas untuk mengatasi masalah transportasi, agar pengiriman barang tetap berjalan lancar?
Jawaban	:	Jadi kami tu harus menambah stock, kami kan barangnya netap aja kada yang lain jadi biar ae menungkar belabih dulu yang misalnya 10 biarja 20 dulu
Pertanyaan 14	:	Apa saja bentuk promosi atau cara penjualan yang dilakukan oleh Toko Azas,

		baik secara langsung di toko maupun melalui media lain?
Jawaban	:	Kalo promosi itu lewat wa aja atau dari mulut kemulut aja karna kan kita ni regional kalimantan selatan aja paling urang kalteng, kaltim, kalsel, dan langganan pang dari abah dulu. Dari pelayanan aja kami tingkatkan jadi orang tu nyaman lawan kita
Pertanyaan 15	:	Bagaimana peran pelayanan kepada konsumen dalam mendukung strategi penjualan di Toko Azas?
Jawaban	:	Pelayanan itu penting karna itu bisa meningkatkan keprcayaan orang kepada kita dan menambah pembeli, kalo orang tu merasa nyaman lawan kita orang tu segan berbelanja lawan kita tarus
Pertanyaan 16	:	Bagaimana Toko Azas mengevaluasi strategi penjualan yang telah diterapkan, dan langkah apa yang diambil jika penjualan belum mencapai target?
Jawaban	:	Biasanya masalah yang kaya ini ni di harganya kah, yang kami evaluasi tu jua pelayanan bujur-bujur, tapi kalo dasar duitnya kadada kada kawa dipaksa.
Pertanyaan 17	:	Bagaimana penetapan harga produk di Toko Azas dilakukan, agar tetap bersaing namun sesuai dengan kondisi pasar?
Jawaban	:	Harga di toko kami ni kami berikan harga yang terbaik, makanya kami tu ke suplier itu supaya kita tu dapat harga yang baik, kalau umpanya bisa di murahi jar suplier tapi duitnya kada cukup kita tetap order tapi membawai buhan Azas yang lain supaya dapat harga terbaik tadi.
Pertanyaan 18	:	Apa saja tantangan dalam melakukan penjualan di Toko Azas?
Jawaban	:	Harga itu pasti pang, karna berpengaruh banar soalnya itu tu pembandingan banar lawan pembeli
Pertanyaan 19	:	Bagaimana Toko Azas menyesuaikan strategi penjualan dengan kebutuhan

		konsumen sambil tetap menjaga nilai amanah dan etika bisnis Islam?
Jawaban	:	Jadi kita tu tetap melaksanan ibadah itu harus karna jangan sampai ditinggalkan supaya usaha kita ni berkah
Pertanyaan 20	:	Apakah dalam perencanaan distribusi, Toko Azas sudah mempertimbangkan prinsip kejujuran dan keterbukaan, terutama terkait jadwal dan biaya pengiriman?
Jawaban	:	Kalo keterbukaan itu pasti aja karna misalnya harga naik jar itu dijelaskannya naik itu karna apa, jadi kada yang bekajutan kaitu kada tahu kenapa
Pertanyaan 21	:	Bagaimana cara Toko Azas merencanakan proses distribusi agar berjalan secara adil dan tidak merugikan pihak supplier maupun konsumen?
Jawaban	:	Kita menjual dengan harga adil aja, kecuali misalnya orang tu nungkar banyak itu kita potong sedikit
Pertanyaan 22	:	Bagaimana Pemilik Toko memberikan keteladanan (uswah hasanah) kepada karyawan dalam menjalankan aktivitas usaha sesuai prinsip ekonomi syariah?
Jawaban	:	Jadi kami padah akan ke karyawan tu kejujuran, kalo misalnya barang tu ada yang kada bagus, padah akan kada bagus misalnya ada yang rabit hurup akan.
Pertanyaan 23	:	Bagaimana peran pimpinan Toko Azas dalam menerapkan nilai amanah dan tanggung jawab dalam pengambilan keputusan usaha?
Jawaban	:	Kita tu harus memadah akan ke karyawan amanah, harus jujur, harus sesuai, ada jua yang langgannan ni kada cukup duitnya, itu harus kita terapkan bujur bujur kita pun kaitu jua.
Pertanyaan 24	:	Bagaimana pemahaman pemilik atau pengelola Toko Azas bahwa seluruh aktivitas usaha, termasuk distribusi dan penjualan, merupakan bagian dari ibadah kepada Allah SWT?

Jawaban	:	Kita niat akan ae sebelum membuka toko ni, gasan membari makan anak lawan bini, lawan karyawan di suruh menerapkan itu jua, karna segala sesuatu tu tergantung niat, misalnya niatnya bagus insyaallah bagus aja
Pertanyaan 25	:	Bagaimana kebijakan usaha dalam memberikan kesempatan kepada pemilik dan karyawan untuk melaksanakan sholat lima waktu tepat pada waktunya? dan dimana tempatnya?
Jawaban	:	Ada disini ada atau disebelah ada jua jadi misalnnya banyak oarang kita padahi begantian
Pertanyaan 26	:	Bagaimana upaya Toko Azas dalam menghindari praktik israf (pemborosan) dan ihtikar (penimbunan) dalam pengelolaan persediaan barang?
Jawaban	:	kadada pernah melakukan hal yang kaitu karna kan ini jua barang konveksi, orang misalnya ada duitnya nungkar mun kadada kada nungkar dulu (bukan kebutuhan pokok)
Pertanyaan 27	:	Bagaimana penerapan prinsip amanah dan etika bisnis Islam dalam membangun kepercayaan konsumen melalui strategi penjualan yang dijalankan?
Jawaban	:	Kita contoh akan ae ke konsumen misalnya ada barang yang rusak dikembalikan, atau misalnya orang yang gasan memakai mun ukurannya kada sedang bisa ja dihurup akan, intinya bawa aja notanya kalo misalnya harganya sama kada perlu di betambah biaya tapi kalo ada labihan harga yang dikembalikan atau kurang itu di tambah atau sebaliknya.
Pertanyaan 28	:	Apakah proses transportasi distribusi di Toko Azas dilakukan secara Amanah, terutama terkait biaya, waktu pengiriman, dan risiko kerusakan barang?
Jawaban	:	Amanah aja
Petanyaan 29	:	Bagaimana strategi penjualan yang diterapkan Toko Azas dalam meningkatkan penjualan sekaligus menjaga kejujuran

		dalam menyampaikan informasi produk kepada konsumen?
Jawaban	:	Kalo misalnya barangnya cacat itu bisa di kembalikan, misalnnya barangnya rusak itu di beritahukan kepada konsumen, pokonya harus transparan

Identitas Narasumber		
Nama	:	Khairil Muzakki
Usia	:	38 Tahun
Jenis Kelamin	:	Laki-Laki
Status	:	Pemilik Toko
Waktu Wawancara	:	19 Januari 2026
Waktu	:	17.40 WIB
Tempat	:	Rumah Khairil Muzakki
Identitas Mahasiswa		
Nama Mahasiswa	:	Muhammad Farid
Nim	:	231105010324
Prodi/ Semester	:	Ekonomi Syariah/8
Pertanyaan 1	:	Sejak kapan toko Azas ini berdiri?
Jawaban	:	Dibawah tahun 90 an dari mulai kaki 5 di blauran, di tahun 90 an tu sudah mulai menyewa toko habis 97 hanyar bebagi 3 antara abah, ua laki
Pertanyaan 2	:	Mengapa memilih lokasi ini untuk berjualan?
Jawaban	:	Karna kami sudah dibagi yang di sudimampir ua, di pasar hanyar antasari ua paling tuha, abah pas kebetulan dapat yang disitu pembagiannya.
Pertanyaan 3	:	Apakah Toko Azas memiliki Struktur pengelolaan dalam Penjualan?
Jawaban	:	Ada
Pertanyaan 4	:	Bagaimana Toko Azas merencanakan jadwal pengiriman barang dari supplier agar sesuai dengan kebutuhan penjualan

		dan tidak menimbulkan kelebihan atau kekurangan stok?
Jawaban	:	Berdasarkan situasi pasar, kalo situasi pasar mendukung kita beli barangnya untuk penambahan stock tapi kalo seandainya kurang mendukung kita kurangi, kan ada disetiap tahun tu di tanggal-tanggal tertentu yang memang perlu ditambah stock. Ada juga ketika misalnya di hari raya atau bulan puasan itu seperti suplier yang di jawa, jakarta dan surabaya itu liburnya lebih panjang dari pada libur lebaran, kaya tahun baru tadi dari tanggal 28 itu sudah ada yang tutup beberapa pabrik, baru buka tanggal 5 jadi mau ga mau kita tambah.
Pertanyaan 5	:	Apakah Toko Azas memiliki perencanaan khusus terkait pemilihan jalur atau metode distribusi, dan bagaimana dampaknya terhadap efisiensi biaya serta ketepatan waktu pengiriman?
Jawaban	:	Jalur laut, sebenarnya di banjar ni ada banyak ekepedisi kami memilih dari segi orangnya muslim dan juga kecocokan harga dan rata-rata ekspedisi yang kita pilih ini jarang ada keterlambatan oleh karna itu kami memilih 1 ekspedisi untuk pengiriman rata-rata di 4 sampai 10 hari.
Pertanyaan 6	:	Jika terjadi kendala dalam proses distribusi, seperti keterlambatan pengiriman, bagaimana langkah yang dilakukan oleh Toko Azas?
Jawaban	:	Ga pernah ada kasus, selalu tepat waktu, seandainya terjadi sebelumnya seperti kapal terbakar itu biasanya ada potongan dari ekspedisi, karna kita langganan sudah lama sama ekspedisi ini jadi ongkos ekspedisi yang dikirimkan itu free untuk barangnya itu jadi ga ditarik, terus ada di ganti oleh ekpedisi walau tidak sepenihnya, beberapa persen dari kerugian barang. Kenapa juga ga pakai asuransi ,karna harganya naik 3x lipat dari sebelumnya,

Pertanyaan 7	:	Bagaimana cara Toko Azas melakukan pemesanan ke pemasok sampai barang tersedia di toko?
Jawaban	:	Ada tiga jalur, dari kita pemesanan barang ke suplier atau sales lalu mereka meneruskan ke pabrik, lalu disiapkan barang, setelah itu pihak pabrik langsung mengantarkan ke ekspedisi, lalu jalan ke jalur laut sampai banjarmasin lalu ke rumah.
Pertanyaan 8	:	Bagaimana Toko Azas menentukan jumlah stok barang yang harus tersedia, agar bisa memenuhi permintaan konsumen tanpa terjadi penumpukan?
Jawaban	:	Tergantung msialnya bulan 1, ada item misalnya celana, celana itu kita butuhnya 100 lusin, jadi perkiraan buolan 2 itu kalo ga ada event tertentu, ekspedisi masih normal kita tetap ordernya 100 aja ga usah ditambah kecuali ekspedisi mau tutup mau ga mau kita harus tambah pesanan
Pertanyaan 9	:	Apakah Toko Azas memiliki sistem atau pencatatan khusus untuk mengontrol persediaan barang, dan bagaimana cara penerapannya?
Jawaban	:	Memakai catatan dan nota
Pertanyaan 10	:	Jika terjadi kelebihan atau kekurangan stok barang, langkah apa yang biasanya dilakukan oleh Toko Azas untuk mengatasinya?
Jawaban	:	
Pertanyaan 11	:	Jenis Ekspedisi apa yang biasanya digunakan untuk Transportasi dari Produsen ke toko Azas, dan apa alasan memilih jenis transportasi tersebut?
Jawaban	:	Kalo kekurangan barang itu tambah pesanan di order 2x lipat, kalo kelebihan biasanya untuk pemesanan 1 bulan kadang kita kurangi atau ga kita pesan sama sekali, pernah kami jual murah kalonya barang itu ga laku-laku, untuk mengurangi kerugian.

Pertanyaan 12	:	Apa saja kendala yang sering dihadapi dalam proses transportasi, seperti keterlambatan atau kerusakan barang?
Jawaban	:	Nasru, karna ketepatan waktu dan juga punya orang islam
Pertanyaan 13	:	Langkah apa yang dilakukan Toko Azas untuk mengatasi masalah transportasi, agar pengiriman barang tetap berjalan lancar?
Jawaban	:	Kebakaran bisa, kapal tenggelkam bisa, kehujanan juga.
Pertanyaan 14	:	Apa saja bentuk promosi atau cara penjualan yang dilakukan oleh Toko Azas, baik secara langsung di toko maupun melalui media lain?
Jawaban	:	Kalo media itu whatsapp, kalo instagram ga ada
Pertanyaan 15	:	Bagaimana peran pelayanan kepada konsumen dalam mendukung strategi penjualan di Toko Azas?
Jawaban	:	kan kita pelayanan grosir bukan fokus pada eceran, jadi salah satu dari strategi kita itu memberi kepercayaan kepada konsumen, dalam bentuk misalnya barang cacat kita tukar barang atau kembalikan uang, atau misalnya ukuran ga sesuai itu bisa di balikin.
Pertanyaan 16	:	Bagaimana Toko Azas mengevaluasi strategi penjualan yang telah diterapkan, dan langkah apa yang diambil jika penjualan belum mencapai target?
Jawaban	:	Evaluasi bisanya 1 tahun 2 kali itu kita adakan kumpul keluarga beserta pihak ekspedisi itu kita undang.
Pertanyaan 17	:	Bagaimana penetapan harga produk di Toko Azas dilakukan, agar tetap bersaing namun sesuai dengan kondisi pasar?
Jawaban	:	Evaluasi pada karyawan di toko, kalo ada kesalahan kita ingatin, toko kan toko kecil bukan seperti perusahaan yang mungkin ada sp atau surat pemanggilan, kalo kita menegur dengan omongan aja sama seperti buruh yang di ekspedisi.

Pertanyaan 18	:	Apa saja tantangan dalam melakukan penjualan di Toko Azas?
Jawaban	:	Kita setiap sekali itu evaluasi terhadap harga di pasaran, kalo seandainya kemahalan kita evaluasi lagi kita tanyakan ke yang disananya, apakah sudah benar dengan yang disana masalahnya kadang kadang orang yang cari murah itu perlu duit untuk bayar hutang, dan untuk saat ini harga itu masih bisa bersaing, kadang-kadang ada orang yang jual murah itu untuk bayar hutang atau menghabiskan barang.
Pertanyaan 19	:	Bagaimana Toko Azas menyesuaikan strategi penjualan dengan kebutuhan konsumen sambil tetap menjaga nilai amanah dan etika bisnis Islam?
Jawaban	:	Perang harga, ketersediaan stock
Pertanyaan 20	:	Apakah dalam perencanaan distribusi, Toko Azas sudah mempertimbangkan prinsip kejujuran dan keterbukaan, terutama terkait jadwal dan biaya pengiriman?
Jawaban	:	Kita tu kan jualan harus kaya nabi, jaga amanah seperti ukuran orang lain bilang ini jumbo kalo saya bilang ini belum jumbo, usahakan barang yang di order orang itu sesuai dengan pesanan, minimal kalonya barang itu kosong M kita ganti ke L,
Pertanyaan 21	:	Bagaimana cara Toko Azas merencanakan proses distribusi agar berjalan secara adil dan tidak merugikan pihak supplier maupun konsumen?
Jawaban	:	Kita lakukan kejujuran, kalo untuk kita pengiriman dari kita ke luar, paling kita tanggung biayanya, tapi tergantung juga misalnya jauh itu kita suruh ke ojek atau transport yang lainnya, itu kita yang nyuruh nagih ke pembelinya. Pokonya sesuai kesepakatan di pertama.
Pertanyaan 22	:	Bagaimana Pemilik Toko memberikan keteladanan (uswah hasanah) kepada karyawan dalam menjalankan aktivitas usaha sesuai prinsip ekonomi syariah?

Jawaban	:	Harga tidak terlalu murah dan tidak juga terlalu mahal kecuali orang yang kaya tadi, yang ingin merusak harga atau mau menutup jualan kita, kita tutup juga jualan mereka.
Pertanyaan 23	:	Bagaimana peran pimpinan Toko Azas dalam menerapkan nilai amanah dan tanggung jawab dalam pengambilan keputusan usaha?
Jawaban	:	Yang pertama kaya dari pa Haji itu waktu sholat, untuk hari jum'at dijam 11 itu sudah siap-siap tutup toko untuk jum'atan, terus waktu puasa normal seperti biasa, ada pengingat untuk agama seperti waktu sholat
Pertanyaan 24	:	Bagaimana pemahaman pemilik atau pengelola Toko Azas bahwa seluruh aktivitas usaha, termasuk distribusi dan penjualan, merupakan bagian dari ibadah kepada Allah SWT?
Jawaban	:	Iya tadi kembali ke permasalahannya seperti apa, harus di sesuaikan asal jangan menyalahi aturan agama dan pemerintah.
Pertanyaan 25	:	Bagaimana kebijakan usaha dalam memberikan kesempatan kepada pemilik dan karyawan untuk melaksanakan sholat lima waktu tepat pada waktunya? dan dimana tempatnya?
Jawaban	:	Kan kita dagang itu ibadah dari awal berdagang itu menghidupi keluarga, pokonya dari situ aja sudah ibadah
Pertanyaan 26	:	Bagaimana upaya Toko Azas dalam menghindari praktik israf (pemborosan) dan ihtikar (penimbunan) dalam pengelolaan persediaan barang?
Jawaban	:	Kita ga ada untuk tempatnya karna kan ini pertokoan, tapi diseberang toko ada mesjid, jadi biasanya di waktu sholat itu bergantian sholatnya ga bisa barengan soalnya ada yang harus jaga toko jangan sampai kosong,
Pertanyaan 27	:	Bagaimana penerapan prinsip amanah dan etika bisnis Islam dalam membangun kepercayaan konsumen melalui strategi penjualan yang dijalankan?

Jawaban	:	Kalo orang itu misalnya minta antar disekitar pasar ya hampir di 2-3 km masih bisa kita antarin, atau misalnya orang itu minta antar ke ekspedisi mana kita antarin.
Pertanyaan 28	:	Apakah proses transportasi distribusi di Toko Azas dilakukan secara Amanah, terutama terkait biaya, waktu pengiriman, dan risiko kerusakan barang?
Jawaban	:	Kembali ke perjanjian awal biasanya itu kan karna kita itu ngantar barangnya.
Petanyaan 29	:	Bagaimana strategi penjualan yang diterapkan Toko Azas dalam meningkatkan penjualan sekaligus menjaga kejujuran dalam menyampaikan informasi produk kepada konsumen?
Jawaban	:	Harga kompetitif,yang pertama kita tidak menjatuhi orang dan berharap juga orang tidak menjatuhi kita, jadi tidak mengambil untung terlalu banyak takutnya orang tidak bisa jualan lagi, ga juga kita ngambil untung yang tipis banget sampai kitanya ga bisa gerak.

LAMPIRAN 3: DOKUMENTASI WAWANCARA

Dokumentasi wawancara Naimah Zuraida Azas Thoyba,31 Desember 2025.

Dokumentasi wawancara Furqan Rahman Azas Farira,3 januari 2026.

Dokumentasi wawancara Khairil Muzakki AA Samudera,19 januari 2026.

LAMPIRAN 4. SURAT-SURAT

A. Surat Penetapan Judul (SPJ)

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN EKONOMI SYARIAH
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235 Telepon (0511) 6777 955, e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com, website: febi.uin-antasari.ac.id

PENETAPAN JUDUL DAN PEMBIMBING SKRIPSI
Nomor : B - 132/Un. 14/III.5/ES.S1/PP.00.9/06/2025

Setelah kami mempelajari dan diadakan perbaikan seperlunya pada pra proposal (rencana penelitian) yang diajukan saudara (i):

Nama	:	Muhammad Farid
NIM	:	231105010324
Program Studi	:	S.1/Ekonomi Syariah
Judul Skripsi	:	Manajemen Distribusi Penjualan Toko Pakaian Dalam Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus: Toko Azass)

Kami dapat menyetujui pra proposal (rencana penelitian) tersebut. Sebagai pembimbing, kami tetapkan sebagai berikut:

Dosen Pembimbing 1	: MUHAMMAD QAMARUDDIN, ME.
Dosen Pembimbing 2	: Dr. H. ZAKI MUBARAK, M.Si.

Saudara (i) diharapkan segera melakukan konsultasi dengan Dosen Pembimbing skripsi guna mendapatkan arahan dalam rangka persiapan pembuatan skripsi selanjutnya.

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.

Banjarmasin, 16 Juni 2025
Ketua Jurusan

Rohana Faridah

B. Surat Penetapan Waktu Ujian Proposal

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 6783434 Banjarmasin 70235
e-mail: febi@uin-antasari.ac.id /febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

Banjarmasin, 23 June 2025

Nomor : B-193/Un.14/III.5/ES.S1/PP.00.9/06/2025
Lampiran : Satu berkas
Hal : Penetapan Waktu Ujian Proposal Skripsi

Kepada
Yth. Muhammad Farid / 231105010324
Mahasiswa/i Jurusan S1 Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari
Banjarmasin

Assalamu'alaikum wr. wb.

Berdasarkan surat permohonan Saudara mengenai penetapan waktu ujian proposal skripsi, maka dengan ini ditetapkan Ujian Proposal Skripsi atas nama:

Nama / NIM	:	Muhammad Farid / 231105010324
Jurusan	:	Ekonomi Syariah
Judul	:	Manajemen Distribusi Penjualan Toko Pakaian dalam Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus: Toko Azass)

pada:

Hari/Tanggal	:	Rabu, 25/6/2025
Waktu	:	14.00 - 14.45 WITA
Tempat	:	Ruang Munaqasyah 2

dengan susunan tim penguji sebagai berikut:

Penguji 1	:	Muhammad Qamaruddin, M.E.
Penguji 2	:	Dr. H. Zaki Mubarak, S.E., M.Si.
Notulis	:	Difi Dahliana, SEI., MEI.

Demikian surat penetapan ini dibuat untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Ketua Prodi Ekonomi Syariah

Dahliana Faridah, S.E., M.M.

Tembusan:
-Yth. 1. Penguji 1
2. Penguji 2
3. Notulis

-Arsip

Catatan:
Diharap pelaksanaan ujian tepat waktu untuk menghindari tertundanya ujian-ujian berikutnya

No. : 202

C. Berita Acara Ujian Proposal

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 6783434 Banjarmasin 70235
e-mail: febi@uin-antasari.ac.id /febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin.antasari.ac.id

BERITA ACARA UJIAN PROPOSAL
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN

Pada hari Rabu tanggal 25 Juni 2025 telah dilaksanakan ujian proposal skripsi atas nama :

Nama	:	Muhammad Farid
NIM	:	231105010324
Jurusan	:	Ekonomi Syariah
Judul	:	Manajemen Distribusi Penjualan Toko Pakaian dalam Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus: Toko Azass)

dengan susunan tim penguji sebagai berikut:

Penguji 1	:	Muhammad Qamaruddin, M.E.
Penguji 2	:	Dr. H. Zaki Mubarak, S.E., M.Si.
Notulis	:	Difi Dahliana, SEI., MEI.

Hasil Ujian Proposal Skripsi dinyatakan :
Diterima / Diterima dengan perbaikan / Ditolak
Catatan Pelaksanaan Ujian Proposal :

Banjarmasin, Rabu, 25 Juni 2025

1. Penguji 1 : Muhammad Qamaruddin, M.E.
2. Penguji 2 : Dr. H. Zaki Mubarak, S.E., M.Si.
3. Notulis : Difi Dahliana, SEI., MEI.

D. Surat Izin Riset

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 6783434 Banjarmasin 70235
e-mail: febi@uin-antasari.ac.id / website: www.febi.uin-antasari.ac.id

Nomor : B-2333/Un.14/III.5/TL.00/12/2025 — 19 Desember 2025
Sifat : -
Lamp : 1 Berkas
Hal : Permohonan Izin Riset

Yth. 1. Pemilik Toko Azas Farira
2. Pemilik Toko Azas Thoyba
3. Pemilik Toko AA Samudera
di Banjarmasin

Assalamu'alaikum wr.wb.

Dengan hormat. Yang bertanda tangan di bawah ini Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari menyampaikan permohonan untuk diberikan izin riset kepada:

Nama	:	**Muhammad Farid**
NIM	:	231105010324
Semester/Jurusan	:	VII / Ekonomi Syariah
Tahun Akademik	:	2025/2026
Waktu Riset	:	19 Desember 2025 s.d. 19 Februari 2026
Alamat	:	Jl. Bumi Mas Raya Komp. Bumi Ayu No. 25 Banjarmasin
Judul Skripsi	:	Manajemen Distribusi Penjualan Toko Pakaian Dalam Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus: Toko Azas) (Sebagaimana Proposal Terlampir).

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon agar kiranya berkenan membantu memberikan data dan informasi yang diperlukan terkait dengan riset tersebut.

Kami sampaikan pula sebagai Satker berpredikat Zona Integritas Wilayah Bebas dari Korupsi (ZI-WBK) menuju Zona Integritas Wilayah Birokrasi Bersih dan Melayani (ZI-WBBM) UIN antasari Banjarmasin berkomitmen terus menjaga integritas serta terus meningkatkan kualitas kinerja dan pelayanan.

Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr.wb.

Dekan,

Zaki Mubarak

Lebih Baik Melayani, Melayani Lebih Baik

E. Surat Telah Melaksanakan Riset

Thoyba

AZAS THOYBA

Jl. Ujung Murung No. 40 (Seberang Halte Ujung Murung)
Banjarmasin – HP/WA 081254070957

SURAT KETERANGAN
No. : 01-AZ/KET/V/2026

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama	: Naimah Zuraida, SE
Jabatan	: Manajer

Dengan ini menerangkan, bahwa :

Nama	: Muhammad Farid
Nim	: 231105010324
Semester	: VII / Ekonomi Syariah
Tahun Akademik	: 2025/2026
Waktu Riset	: 19 Desember 2025 s/d 19 Februari 2026
Tempat	: Toko Azas Farira, Toko Azas Thoyba dan Toko AA Samudera

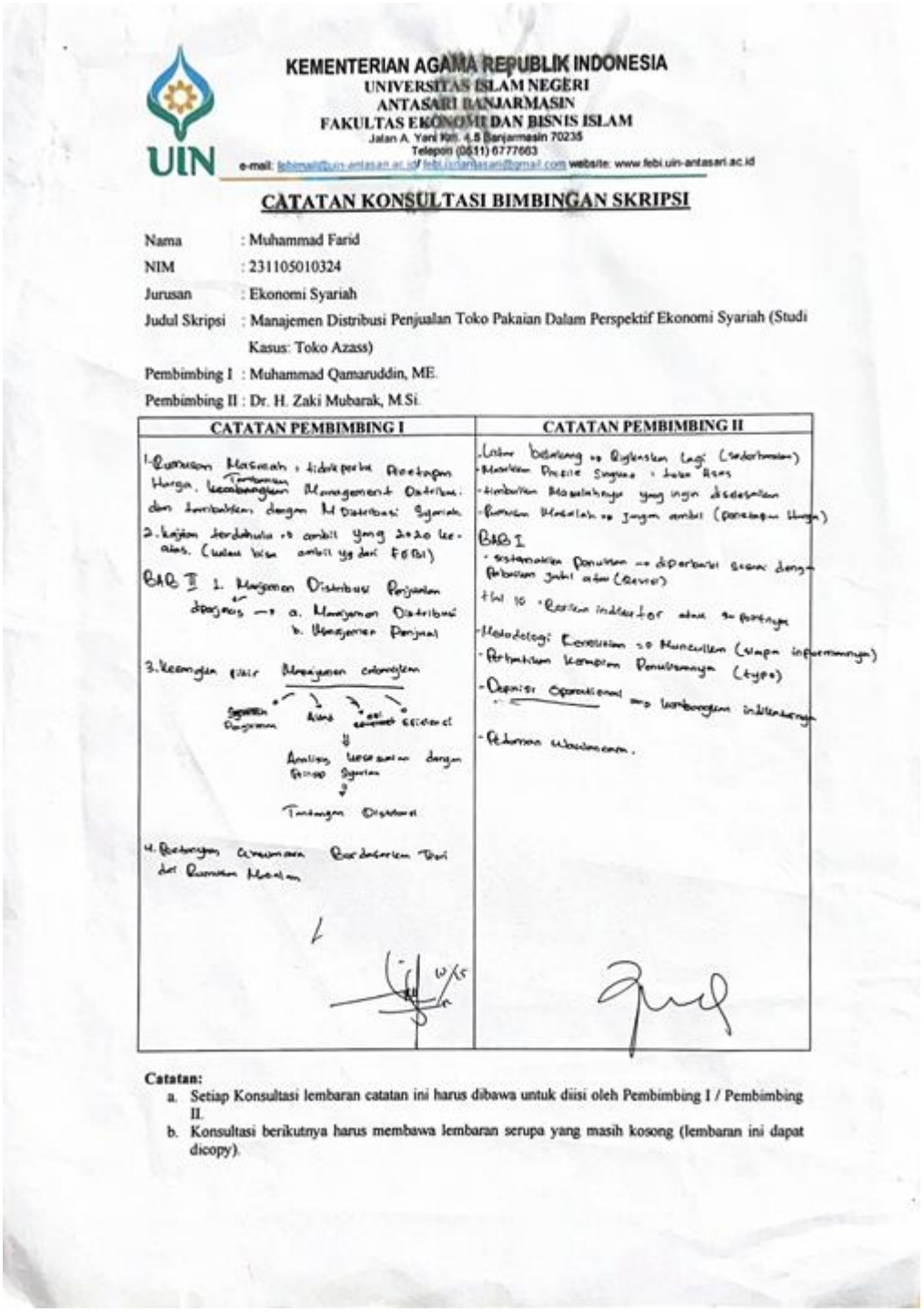
Telah melaksanakan penelitian (riset) dengan judul "Manajemen Distribusi Penjualan toko pakaian dalam perspektif Ekonomi Syariah (Studi kasus : Toko Azas)".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banjarmasin, 03 Mei 2026

Naimah Zuraida, SE
Manajer

F. Catatan Bimbingan Skripsi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4,5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Muhammad Farid
NIM : 231105010324
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Manajemen Distribusi Penjualan Toko Pakaian Dalam Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus: Toko Azass)
Pembimbing I : Muhammad Qamaruddin, ME.
Pembimbing II : Dr. H. Zaki Mubarak, M.Si.

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
1. Rumusan Masalah : tidak perlu Penetapan Harga, Kembangkan Manajemen Distribusi dan berkaitan dengan Ekonomi Syariah 2. kajian terdahulu → ambil yang 2020 ke-atas. (kalau bisa ambil yg dari FEBI) BAB II 1. Manajemen Distribusi Penjualan dipecah → a. Manajemen Distribusi b. Manajemen Penjualan 3. Kerangka Pikir Manajemen dikaitkan Ekonomi Syariah 4. Perbedaan Penelitian Terdahulu dan Rumusan Masalah	-Latar belakang → Diperkuat lagi (sedikit) -Manfaat Praktis Singkat → Buat Rinci -Batasan Masalahnya yang ingin diteliti -Rumusan Masalah → Jangan ambil (Penetapan Harga) BAB I - sistematika penulisan → diperbaiki secara dengan Peraturan Jurnal atau (Resmi) thn 10 - Resmi indikator atau variabel -Metodologi: Kerangka → Kurangkan (siapa informannya) - Perhatikan kembali Penulisannya (typo) - Definisi Operasional → kembangkan indikatornya - Referensi kurangkan.

Catatan:

a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febmail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Muhammad Farid
NIM : 231105010324
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Manajemen Distribusi Penjualan Toko Pakaian Dalam Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus: Toko Azass)
Pembimbing I : Muhammad Qamaruddin, ME.
Pembimbing II : Dr. H. Zaki Mubarak, M.Si.

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
• Sumbernya dari Manajemen Distribusi (Penjualan) • Definisi operasional + variabel Pengaruh dalam penelitian. + ditambah tags Bab II • Tambahkan teori dengan kerangka berpikir. Cari alasan mengapa Mengambil Teori itu. • Hasil Penelitian terdahulu → ambil dari skripsi bukan jurnal. • tambahkan Alasan di kolom tabel hasil Penelitian terdahulu "Mana berbeda" Rerata Normal • Bab III • dijawab penelitian garis dengan "Studi Lapangan (Field Research) • Pendekatan Penelitian → kualitatif • Lokasi Penelitian 1. karena apa tempat ini akan tetapi ini di teliti • Perbanyak variasi cara 1. hasil tags perbandingannya yang banyak, bisa Manajemen Pemasaran Pemasaran dan Distribusi.	- diketik belakang minimum 1 paragraf Masalahnya. - di Rumusan Masalah "Pengaruh Prinsip Syariah ↓ Perspektif / Kesesuaian - Sinkronisasi diperbanyak dari Teori

Catatan:

a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Muhammad Farid
NIM : 231105010324
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Manajemen Distribusi Penjualan Toko Pakaian Dalam Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus: Toko Azass)
Pembimbing I : Muhammad Qamaruddin, ME.
Pembimbing II : Dr. H. Zaki Mubarak, M.Si.

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
• Tambahkan kesimpulan dari Pembahasan sesuai Rumusan masalah dan Pembandingan kajian terdahulu. • untuk Pembangun di Skripsinya ditambah dalam 1 Aspek saja • Perbanyak lagi: Harapan dan Saranmya	• untuk di latar belakang Penyebab 3. sesuaikan ke 2. • Lainnya tulisan bahasa typo

Catatan:
a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Muhammad Farid
NIM : 231105010324
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Manajemen Distribusi Penjualan Toko Pakaian Dalam Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus: Toko Azass)
Pembimbing I : Muhammad Qamaruddin, ME.
Pembimbing II : Dr. H. Zaki Mubarak, M.Si.

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
• Tambahkan Timur kelengkapan untuk Wawancara • DO	• Lengkapi untuk tanya Wawancara kepada Narasumber

Catatan:

a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4,5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777863
e-mail: febimad@uin-antasari.ac.id/ febi.uin.antasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Muhammad Farid

NIM : 231105010324

Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Manajemen Distribusi Penjualan Toko Pakaian Dalam Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus: Toko Azass)

Pembimbing I : Muhammad Qamaruddin, ME.

Pembimbing II : Dr. H. Zaki Mubarak, M.Si.

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
• ditambahkan Lagi di Profil dan Sejarah toko Azass • dimaksimalkan Seluruh hasil wawancara • buat Hasil Transrip dalam bentuk tabel • tambah Pertanyaan ~~wawancara~~ wawancara untuk Validasi Data Lengkapi 2/3/2026	-Acc Pertahankan di sidang

Catatan:

a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.

b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4,5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Muhammad Farid

NIM : 231105010324

Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Manajemen Distribusi Penjualan Toko Pakaian Dalam Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus: Toko Azass)

Pembimbing I : Muhammad Qamaruddin, ME.

Pembimbing II : Dr. H. Zaki Mubarak, M.Si.

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
- Konversi Skripsi ke artikel jurnal - Acc 30/12	

Catatan:

a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.

b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).