

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Melalui tauladan Rasulullah SAW dan para Khalifah yang selalu terjaga tindakannya, menunjukkan betapa pentingnya arti bisnis. Abu Bakar r.a menjalankan usaha perdagangan pakaian, Umar r.a memiliki bisnis perdagangan jagung, dan Utsman r.a juga memiliki usaha perdagangan pakaian. Jadi bisnis sudah ada pada zaman Rasulullah SAW dan para Khalifah.¹ Karena Islam Mewajibkan setiap muslim untuk bekerja. Salah satu dari ragam bekerja adalah berwirausaha. Bekerja adalah Fitrah dan sekaligus merupakan salah satu identitas manusia sehingga bekerja yang didasarkan pada prinsip-prinsip Iman Tauhid, bukan saja menunjukkan fitrah seorang muslim, tetapi sekaligus meningkatkan martabatnya sebagai *Ābdullah* (Hamba Allah) yang mengelola seluruh alam sebagai bentuk dari cara dirinya mensyukuri kenikmatan dari *Allah Rabbul Alamin*.² Allah SWT melapangkan

¹Rafik Issa Beekum, *Islamic Business Athics*, diterjemahkan oleh Muhammad dengan judul, *Etika Bisnis islami*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), hlm. 49

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

bumi serta menyediakan berbagai fasilitas yang dapat dimanfaatkan manusia untuk mencari rezki.³

Firman Allah SWT Q,S Al-Mulk ayat 15 yang berbunyi :

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذُلُولًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِن رِّزْقِهِ ۗ وَإِلَيْهِ
النُّشُورُ

“Dialah yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, Maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebahagian dari rezki-Nya. Dan hanya kepada-Nya lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan”.⁴

Memahami ayat Al-Qur’an di atas dapat kita pahami bahwa Allah SWT memberikan kemudahan bagi manusia untuk mencari rezeki dalam rangka pemenuhan segala keperluan hidup dan segala perbuatan akan di pertanggung jawabkan nantinya.

Jika kita berbicara tentang nilai dan akhlak dalam Ekonomi Islam dan Muamalah Islam maka tampak secara jelas di hadapan kita empat nilai utama, yaitu: *Rabbaniyah* (Ketuhanan), akhlak, kemanusiaan, dan pertengahan (keseimbangan). Nilai-nilai ini menggambarkan keunikan yang utama bagi Ekonomi Islam. Bahkan dalam kenyataannya merupakan keunikan yang

³Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islami*, (Jakarta: Gema Insani, 2002), hlm. 17

⁴Departemen Agama republik Indonesia, *Lajnah Pentashih Mushaf Al-Qur’an*, dan terjemahnya, (Bandung: PT. Mizan Publishing House, 2011), Cet. 10, hlm. 564

bersifat menyeluruh yang tampak jelas pada segala sesuatu yang berlandaskan ajaran Islam.⁵

Agama dan Bisnis mempengaruhi satu sama lain. Hal itu tidak berarti bahwa agama disalahgunakan demi kepentingan bisnis. Sentuhan agama dalam bisnis terekspressi pada perilaku para praktisi bisnis. Selanjutnya terwujudlah etika bisnis yang disepakati dan diperagakan antar sesama pelakunya. Apapun agama dan keyakinan yang dianut seorang pebisnis, bila terkait etika dan moralitas bisnis, maka konsekuensi saat bertransaksi dibarengi rasa saling percaya. Kepercayaan ini bukanlah kepercayaan buta, melainkan kepercayaan yang dipayungi nilai-nilai positif yang berlandaskan Agama.⁶

Dalam Islam kegiatan bisnis merupakan cabang dari kegiatan muamalah yang merupakan hubungan horizontal antara manusia dengan manusia (*hablu minannās*), tetapi dalam pelaksanaannya juga dapat dinilai sebagai kegiatan ibadah (*hablu minallāh*) apabila aturan dan perintah pelaksanaannya disandarkan kepada Allah SWT.

Perintah untuk melakukan usaha atau bisnis terdapat dalam Al-Qur'an Surah At-Taubah ayat 105:

⁵Yusuf Qardhawi, *Daurul Qiyam wal Akhlaq fil Iqtisodil Islami*, diterjemahkan oleh Dididn Hafiduddin et. Al dengan judul, *Peran Nilai dan Moral dalam Perekonomian Islam*, (Jakarta: Robbani Press, 2001), hlm. 23

⁶ J. Syahban, *Energi Ketuhanan Untuk Berbisnis*, (Jogjakarta: DIVA Press, 2009), hlm. 66

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ ^ص وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ
الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

”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”.

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 berkembang seiring dengan kebutuhan manusia dan 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 oleh pelaku bisnis bisa mengembangkan kreatifitas dan mampu membaca keadaan bisnis yang dijalankan dan menyesuaikannya dengan tuntutan zaman serta kebutuhan manusia. Salah satu jenis usaha-usaha yang dijalankan oleh pelaku bisnis ialah jual beli. Jual beli menurut syara’ adalah menukar harta dengan harta menurut cara-cara tertentu atau akad.⁷

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

⁷Barmawi Umar, *Ilmu Fiqih Ibadat Muamalat, Munakahat* (Palembang: Ramadhani, 1985), hlm. 10

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

“Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. Riba itu ada dua macam: nasiah dan fadhl. Riba nasiah ialah pembayaran lebih yang disyaratkan oleh orang yang meminjamkan. Riba fadhl ialah penukaran suatu barang dengan barang yang sejenis, tetapi lebih banyak jumlahnya karena orang yang menukarkan mensyaratkan demikian, seperti penukaran emas dengan emas, padi dengan padi, dan sebagainya. Riba yang dimaksud dalam ayat ini Riba nasiah yang berlipat ganda yang umum terjadi dalam masyarakat Arab zaman jahiliyah. Maksudnya: orang yang mengambil Riba tidak tenteram jiwanya seperti orang kemasukan syaitan. Riba yang sudah diambil (dipungut) sebelum turun ayat ini, boleh tidak dikembalikan”.⁸

Dalam hal bisnis atau perniagaan, baik barang maupun jasa, terdapat 3 (tiga) komponen yang saling berkaitan sehingga tercapailah sebuah kegiatan bisnis atau jual beli. 3 (tiga) komponen tersebut adalah: produsen, distributor, konsumen. Produsen adalah mereka yang di dalam suatu proses perekonomian berfungsi sebagai pihak yang menyediakan barang dan jasa, yang kemudian barang atau jasa yang telah diproduksi itu diperjual belikan di pasaran, dan biasanya transaksi jual beli itu melalui perantara yang disebut dengan distributor.

⁸Departemen Agama RI, *op. cit.* hlm.58

Distributor adalah pihak yang menyalurkan barang atau jasa agar sampai kepada para konsumen. 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.⁹

Berbicara mengenai bisnis tersebut tidak terlepas dari yang namanya Manajemen Persediaan. Manajemen adalah sebuah proses yang dilakukan untuk mewujudkan organisasi melalui rangkaian kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian orang-orang serta sumber daya organisasi lainnya.

Manajemen juga dapat diartikan sebagai upaya terarah dari sekelompok orang untuk mencapai tujuan bersama. Griffin, dalam bukunya yang berjudul “*Manajemen*”, menyatakan bahwa manajemen adalah proses merencanakan dan mengambil keputusan, mengorganisasikan, memimpin, dan mengendalikan sumber daya manusia, keuangan, fisik dan informasi guna mencapai sasaran organisasi dengan yang efisien dan efektif.¹⁰

Persediaan umumnya merupakan barang yang akan di olah menjadi barang yang jadi siap di jual atau bisa menjadi baha baku produksi. Persediaan disebut juga sebagai material atau barang habis pakai. Dalam industri jasa kesehatan seringkali perlu bantuan barang habis pakai seperti obat-obatan, antiseptik, bahan makanan, alat kesehatan habis pakai (*disposable*).

⁹Suherman Rosyidi, *Pengantar Ilmu Ekonomi: Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro dan Makro*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1996), hlm. 43

¹⁰Subeki Ridhotullah, Muhammad Jauhar, *Pengantar Manajemen* (Jakarta: Prestasi Pustakarya 2015). hlm. 4

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

Untuk itu perlu diperlukan evaluasi apakah sistem persediaan perusahaan itu sudah sesuai 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.”*¹¹

Pengelolaan persediaan merupakan fungsi manajerial yang penting, karena persediaan fisik suatu organisasi atau perusahaan merupakan investasi dengan biaya terbesar, hal ini berlaku baik bagi perusahaan jasa seperti rumah sakit, hotel, rumah makan, dan sebagainya. Mutu persediaan sangat mempengaruhi mutu barang atau jasa yang diproduksi. Sistem persediaan adalah serangkaian kebijaksanaan dan pengendalian yang memonitor tingkat persediaan yang harus dijaga, kapan persediaan harus diisi, dan berapa jumlah pesanan harus dilakukan. Sistem ini bertujuan menetapkan dan menjamin tersedianya sumber daya yang

¹¹Kapoor Dlabay, *Personal Finance, Seventh Edition*, (New York: a business unit of The McGraw-Hill Companies, Inc, 2004), hlm. 80

tepat, dalam jumlah yang tepat dan pada waktu yang tepat. Atau dengan kata lain, sistem dengan model persediaannya bertujuan untuk meminimumkan biaya total melalui penentuan : berapa dan kapan pesanan dilakukan secara optimal.¹²

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 buah yang disediakan oleh H. Sulaiman ternyata kurang, maka bisa berakibat pada kerugian, seperti kekecewaan pelanggan yang dapat berakibat pada H. Sulaiman, selaku pimpinan dan Pemilik Toko Buah Eboni Banjarbaru, Wawancara pribadi, Banjarbaru, 11 Januari 2017. Pelayanan Toko Buah Eboni yang buka pada jam 08.00-23.00WITA memberikan pelayanan jual beli buah seperti: salak, apel, anggur, melon, jeruk, mangga, semangka dan lain-lain. Dengan cara konsumen datang langsung ketoko tersebut untuk membeli buah yang diinginkan. Adapun dampak dari kekecewaan pelanggan yakni: berkurangnya jumlah pelanggan, kehilangan kesempatan untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar, dan bisa mengurangi biaya pemesanan. Kemudian apabila persediaan buahnya terlalu banyak, maka usahanya juga bisa terancam rugi karena itu manajemen persediaan atau pengendalian persediaan diperlukan untuk menentukan persediaan yang efektif sehingga tidak berlebihan tetapi dengan kapasitas memenuhi kebutuhan pelanggan.

¹²Agustinus Johannes Djohan, *Manajemen dan Strategi Pembelian*(Malang:Media Nusa Creative 2016), hlm. 2

Dari observasi awal, penulis melihat adanya masalah dalam manajemen persediaan Toko Buah Eboni di Banjarbaru, agar persediaan buah yang tersedia dapat dimaksimalkan kembali dan kendala apa saja yang dialami pihak Eboni.

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 Toko Buah Eboni 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 Bapak H. Sulaiman dalam menjalankan usahanya sehingga persediaan yang ada, yaitu Buah 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 Toko Buah Eboni Banjarbaru.**

B. Rumusan Masalah

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

1. Bagaimana manajemen persediaan pada usaha Toko Buah Eboni Banjarbaru ?
2. Apa saja kendala pada usaha Toko Buah Eboni Banjarbaru ?

3. Bagaimana pandangan ekonomi syariah terhadap manajemen persediaan Toko Buah Eboni Banjarbaru ?

C. Tujuan Penelitian

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

1. Untuk mengetahui manajemen persediaan pada usaha Toko Buah Eboni Banjarbaru
2. Untuk mengetahui kendala-kendala yang dihadapi Toko Buah Eboni Banjarbaru.
3. Untuk mengetahui pandangan Ekonomi Syariah terhadap Toko Buah Eboni Banjarbaru.

D. Signifikansi Penelitian

- a. Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi salah satu masukan dalam pengembangan usaha Toko Buah Eboni Banjarbaru terutama dalam menentukan pemesanan dan frekuensi pemesanan optimal.
- b. Bahan kajian ilmiah untuk menambah khazanah pengembangan keilmuan pada kepustakaan UIN Antasari Banjarmasin.
- c. 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 sebuah proses yang dilakukan untuk mewujudkan organisasi melalui rangkaian kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian orang-orang serta sumber daya organisasi lainnya.¹³
2. Persediaan barang yang disimpan organisasi untuk digunakan dalam proses produksi.¹⁴ Terutama dalam kasus ini bahan yang digunakan merupakan barang yang cepat rusak, sehingga dapat mengakibatkan kerugian apabila kekurangan ataupun kelebihan persediaan.
3. Toko Buah Eboni Banjarbaru ialah nama sebuah usaha Perdagangan yang menyediakan macam variasi menu buah, yang teletak di Jl. A. Yani km. 35, 3 Banjarbaru Kal-Sel.

F. Kajian Pustaka

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

¹³Subeki Ridhotullah, *op. cit* , hlm. 4

¹⁴Richard L. Daft, *Management (Manajemen)* (Jakarta: Selamba Empat, 2007), Ed. 6, hlm. 9

1. Penelitian yang dilakukan Ahmad Imam Amrullah Hakim (141026555) Fakultas Pertanian, Jurusan Pertanian Bogor dengan judul, *“Manajemen Persediaan Pasokan Belimbing Segar Berdasarkan Peralaman Time series Pada PT. SEWU SEGAR NUSANTARA*. Perbedaan yang saya lakukan yaitu dalam penelitian ini Ahmad Imam Amrullah Hakim meneliti mengenai *“Manajemen Persediaan Pasokan Belimbing Segar Berdasarkan Peralaman Time series Pada PT. SEWU SEGAR NUSANTARA”*. Berbeda dengan saya yang meneliti mengenai *Manajemen Persediaan Toko Buah Eboni Banjarbaru*. Persamaannya adalah sama-sama membahas tentang Manajemen.
2. Penelitian yang dilakukan M. Ridha Fauzi (0801158958) Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Jurusan Ekonomi Syariah dengan judul *“Manajemen Pesediaan Kelapa Muda Pada Usaha Es Nyiur Jahe Mama Icha”* Perbedaan yang saya lakukan yaitu dalam penelitian ini saudara M. Ridha Fauzi meneliti mengenai *“Manajemen Pesediaan Kelapa Muda Pada Usaha Es Nyiur Jahe Mama Icha”* Berbeda dengan penelitian saya, yang mana saya meneliti tentang *“Manajemen Persediaan Toko Buah Eboni Banjarbaru”*. Persamaannya adalah sama-sama membahas tentang Manajemen Persediaannya.
3. Penelitian yang dilakukan Hamsinor (1101150099) Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Jurusan Ekonomi Syariah dengan judul *“Manajemen Persediaan Bahn Baku Pakan Itik Pelur di Desa Jaramih Kecamatan Pandawan Kabupaten Hulu Sungai Tengah”*. Perbedaan yang saya

lakukan yaitu dalam penelitian ini saudara Hamsinor meneliti mengenai “*Manajemen Persediaan Bahn Baku Pakan Itik Pelur di Desa Jaramih Kecamatan Pandawan Kabupaten Hulu Sungai Tengah*”. Berbeda dengan penelitian saya, yang mana saya meneliti tentang “*Manajemen Persediaan Toko Buah Eboni Banjarbaru*”. Persamaannya adalah sama-sama membahas tentang Manajemen Persediaannya.

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 dibuatlah 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 Toko Buah Eboni Banjarbaru 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, yang terdiri dari kesimpulan hasil penelitian, serta saran bahan acuan bagi penelitian selanjutnya.