

**ANALISIS DESKRIPTIF KEBERHASILAN PERUSAHAAN
DISTRIBUSI PERSFEKTIF SYARIAH
DI CV ADIL MAKMUR**

SKRIPSI

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Pada Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh

ULFA NURHALIMA MARSTYAWAN

NIM. 2015.2.4.1.00405

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM
IAI BUNGA BANGSA CIREBON
2019**

PERSETUJUAN

ANALISIS DESKRIPTIF KEBERHASILAN PERUSAHAAN

DISTRIBUSI PERSEKTIIF SYARIAH

DI CV ADIL MAKMUR

Oleh

ULFA NURHALIMA MARSTYAWAN

NIM : 2015.2.4.1.00405

Menyetujui

Pembimbing I

Pembimbing II

Drs.Sulaiman, M. MPd.

NIDN. 2118096201

Jajat Darajat, S.Pd.I.M.S.i

NIDN. 2126128601

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “**Analisis Deskriptif Keberhasilan Perusahaan Distribusi Persfektif Syariah di CV. Adil Makmur**” oleh **Ulfa Nurhalima Marstyawan** NIM 2015.2.4.1.00405, telah diajukan dalam sidang munaqosah program studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Insititut Agama Islam Bunga Bangsa Cirebon pada tanggal 23 Mei 2019.

Skripsi ini diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Insititut Agama Islam Bunga Bangsa Cirebon.

Cirebon, 27 Mei 2019

Sidang Munaqosah,

Ketua

Sekertaris

Merangkap Anggota,

Merangkap Anggota

DR. H. Oman Fathurohman, M.A

Drs. Sulaiman, M.Mpd

NIDK.8886160017

NIDN. 2118096201

Penguji I,

penguji II,

Taufik Ridwan, M.Hum.

Mohammad Ridwan, S.Pd.I.M.E.Sy

NIDN.2118018201

NIDN.2121048904

NOTA DINAS

Kepada Yth

Dekan Ekonomi dan Bisnis Islam

IAI Bunga Bangsa Cirebon

di

Cirebon

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari Ulfa Nurhalima Marstyan Nomor Induk Mahasiswa 2015.2.4.1.00405, berjudul “ Analisis deskriptif perusahaan distribusi persfektif syariah di CV. Adil Makmur.” Bahwa Skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Ekonomi dan Bisnis Islam untuk dimunaqosahkan.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Pembimbing I

Pembimbing II

Drs.Sulaiman, M. MPd.

NIDN. 2118096201

Jajat Darajat, S.Pd.I.M.S.i

NIDN. 2126128601

PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul “ **Analisis Deskriptif Keberhasilan Perusahaan Distribusi Persfektif Syariah di CV. Adil Makmur.**” Beserta isinya adalah benar-benar karya saya sendiri, dan saya tidak melakukan penjiplakan atau mengutip yang tidak sesuai dengan etika keilmuan yang berlaku dalam masyarakat akademik.

Atas pernyataan diatas saya siap menanggung resiko atau sanksi apapun yang dijatuhkan kepada saya sesuai dengan peraturan yang berlaku, apabila dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran terhadap etika keilmuan, atau ada klaim terhadap keaslian karya saya ini.

Cirebon, 17 Maret 2019

Yang membuat pernyataan,

ULFA NURHALIMA MARSTYAWAN

NIM. 2015.2.4.1.00405

ABSTRAK

ULFA NURHALIMA MARSTYAWAN. NIM. 2015.2.4.1.00405 ANALISIS DESKRIPTIF KEBERHASILAN PERUSAHAAN DISTRIBUSI PERSFEKTIF SYARIAH DI CV ADIL MAKMUR

Skripsi ini membahas faktor keberhasilan perusahaan distribusi dalam persfektif ekonomi syariah di CV. Adil Makmur. Kajiannya dilatarbelakangi oleh salah satu motor penggerak ekonomi suatu negara adalah perdagangan. Jika dalam suatu negara memiliki aktivitas bisnis perdagangan yang tinggi maka ekonomi negara tersebut juga akan mengalami peningkatan. Begitu juga sebaliknya, oleh karena itu bisnis perdagangan merupakan salah satu faktor kemajuan ekonomi suatu negara.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor apa saja yang membuat berhasilnya perusahaan distribusi dalam pesfektif ekonomi syariah di CV. Adil Makmur hingga mencapai sukses.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif, dengan menggunakan teknik pengumpulan data yaitu observasi, wawancara untuk mendapatkan data tentang faktor keberhasilan perusahaan distributor dan dokumentasi untuk memperkuat data yang telah diambil pada saat pelaksanaan observasi dan wawancara, wawancara yang dilakukan didalam penelitian ini adalah dengan owner CV. Adil Makmur, karyawan CV. Adil Makmur, dan juga konsumen CV. Adil Makmur sebagai narasumber, penelitian ini juga menggunakan teknik analisis data berupa triangulasi data.

Hasil dari wawancara dengan narasumber menghasilkan sistem pendistribusian di CV. Adil Makmur sudlkah syariah sebab di CV. Adil Makmur ini menerapkan sifat larangan riba dan garar, adanya pengoptimalisasian didalam mendistribusikan produknya , dan kendala yang ada dapat ditangani dengan baik oleh pemilik CV. Adil Makmur.

Pengoptimalisasi pendistribusi yang sudah baik ini hendaknya di pertahankan dan sistem pendistribusian yang sudah baik ini hendaknya dijaga dengan baik. Faktor lain yang membuat majunya CV. Adil Makmur sendiri adanya hubungan baik dengan konsumen, sudah mencapai BEP, dapat memberikan upah yang layak untuk semua karyawan sesuai dengan pekerjaan, dan sudah menghasilkan laba yang cukup besar

Kata Kunci : Distribusi, persfektif syariah

KATA PENGANTAR

Puji syukur penyusun panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan segala rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penyusun dapat menyelesaikan penyusunan skripsi dengan judul : *Analisis Deskriptif Keberhasilan Perusahaan Distribusi Persfektif Syariah di CV. Adil Makmur*, dalam rangka menyelesaikan studi stasa 1 untuk mencapai gelar sarjana ekonomi pada FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM Insititut Agama Islam Bunga Bangsa Cirebon.

Dalam penyusunan skripsi ini, penyusun telah menerima banyak bimbingan, dorongan dan bantuan dari berbagai pihak yang tak ternilai harganya. Jasa baik mereka tentu tidak dapat penyusun lupakan begitu saja, pada kesempatan ini penyusun mengucapkan terimakasih kepada:

1. Drs.H.A.Basuni, Ketua Yayasan Pendidikan Bunga Bangsa Cirebon.
2. DR.H.Oman Fathurohman, M.A. Rektor Insititut Agama Islam Bunga Bangsa Cirebon yang memberikan kesempatan untuk dapat menuntut ilmu di IAI BBC .
3. Dr Muhammadun, S.HI, M.S.I. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan ijin dan kesempatan untuk mengadakan penelitian.
4. Ahmad Munajim, MM Kaprodi Ekonomi Syariah yang telah memberikan ijin dan kesempatan untuk mengadakan penelitian.
5. Drs.Sulaiman, M.MPD pembimbing I yang telah meluangkan waktu dan membimbing penyusunan skripsi ini dengan sabar dan penuh perhatian.

6. Jajat Darajat, M.S.I Pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan membimbing penyusunan skripsi ini dengan sabar dan penuh perhatian.
7. Pemilik CV ADIL MAKMUR yang telah bersedia memberikan izin dan fasilitas selama penyusunan melakukan penelitian.
8. Keluarga yang telah mendukung saya untuk menuntut ilmu di IAI Bunga Bangsa Cirebon.

Semoga segala bantuan dan kebaikan tersebut mendapat limpahan balasan dari Allah SWT. Akhirnya penyusun berharap semoga skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat bagi pembaca. Amin.

Cirebon, 17 Maret 2019

Penyusun

DAFTAR ISI

| | |
|--|------------|
| LEMBAR PERSETUJUAN..... | i |
| LEMBAR PENGESAHAN..... | ii |
| NOTA DINAS..... | iii |
| PERNYATAAN KEASLIAN..... | iv |
| ABSTRAK..... | |
| KATA PENGANTAR..... | v |
| DAFTAR ISI..... | |
| BAB I. PENDAHULUAN | |
| A. Latar Belakang Masalah | 1-3 |
| B. Fokus Masalah..... | 4 |
| C. Rumusan Masalah | 4 |
| D. Tujuan Penelitian | 4 |
| E. Kegunaan Penelitian | 5 |
| F. Sistematika penulisan..... | 6-7 |
| BAB II.LANDASAN TEORI..... | |
| A. Deskripsi teori..... | 8 |
| 1. perdagangan | 8 |
| 2. Perdagangan dalam islam | 8-10 |
| 3. Keberhasilan dalam berbisnis | 11 |
| 4. Manajemen Organisasi..... | 11-12 |
| 5. Optimalisasi distribusi..... | 13 |
| a. Pengertian optimalisasi..... | 13-14 |
| b. Pengertian distribusi..... | 14-16 |
| c. Konsep distribusi..... | 17-20 |
| 6. Distribusi Syariah..... | 20 |
| 1) Distribusi pendapatan dalam islam..... | 21-23 |
| 2) Prinsip Distribusi..... | 24-25 |
| 7. Ukuran keberhasilan bisnis..... | 26 |
| 8. Faktor keberhasilan bisnis..... | 27 |
| B. Hasil Penelitian yang Relevan | 27-30 |
| C. Kerangka Berfikir | 31 |
| BAB III. METODOLOGI PENELITIAN..... | |
| A. Desain Penelitian..... | 32 |
| B. Setting penelitian/ tempat dan waktu penelitian | 32 |
| C. data dan sumber data..... | 32-33 |
| D. Teknik Pengumpulan Data..... | 34-36 |
| E. Sistematika pengumpulan data..... | 37-40 |

| | |
|---|-------|
| F. teknik pengolahan data | 40-43 |
| G. Pemeriksaan keabsahan data | 43-44 |
| BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN..... | |
| A. Profi perusahaan..... | 45 |
| B. Deskripsi data hasil penelitian..... | 45-47 |
| C. Pembahasan..... | 47-76 |
| D. Keterbatasan penelitian..... | 77 |
| BAB V. SIMPULAN DAN SARAN..... | |
| A. Simpulan..... | 78-79 |
| B. Saran..... | 80-81 |
| DAFTAR PUSTAKA..... | |
| LAMPIRAN..... | |

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Salah satu motor penggerak ekonomi suatu negara adalah perdagangan. Jika dalam suatu negara memiliki aktivitas bisnis perdagangan yang tinggi maka ekonomi negara tersebut juga akan mengalami peningkatan. Begitu juga sebaliknya, ekonomi suatu negara akan mengalami perlambatan apabila negara tersebut tidak memiliki aktivitas bisnis perdagangan yang berkelanjutan. Oleh karena itu, bisnis perdagangan merupakan salah satu faktor kemajuan ekonomi suatu negara. Seperti dalam surat Al- Baqarah ayat 16

أُولَٰئِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالََةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبِحَتْ تِجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ...

Artinya :

Mereka itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk.¹

Perdagangan dalam kamus wikipedia dapat didefinisikan sebagai kegiatan tukar menukar barang atau jasa atau keduanya. Pada masa awal sebelum uang ditemukan, tukar menukar barang dinamakan barter yaitu menukar barang dengan barang. Pada masa modern

¹ Mushaf al-qur'an tafsir perkata kode arab(jakarta: PT Insan Media Pustaka,2013), h. 3

perdagangan dilakukan dengan penukaran uang. Setiap barang dinilai dengan sejumlah uang. Pembeli akan menukar barang atau jasa dengan sejumlah uang yang diinginkan penjual. Dan aktivitas perdagangan ini merupakan kegiatan utama dalam sistem ekonomi yang diterjemahkan sebagai sistem aktivitas manusia yang berhubungan dengan produksi, distribusi, pertukaran, dan konsumsi barang dan jasa.²

Bisnis perdagangan memiliki berbagai macam jenis transaksi, misalnya jual beli. Dalam sebuah bisnis, jual beli tidak bisa dilepaskan dalam aktivitas perdagangan. Jual beli ini merupakan aktivitas yang sangat umum dilakukan. Hubungan interaksi manusia dalam aktivitas bisnis juga mengalami kemajuan yang sangat pesat. Salah satunya adalah bisnis perdagangan yang berbasis hukum Islam.

Perdagangan *syariah* tidak bisa dilepaskan dari unsur perjanjian. Namun, kontrak yang dibuat dalam transaksi bisnis tersebut harus sesuai dengan prinsip syariat Islam. Transaksi bisnis dagang *syariah* di Indonesia mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Hal ini memberikan alternatif transaksi bisnis kepada masyarakat. Dengan mayoritas penduduk yang muslim, Indonesia memberikan peluang yang terbuka lebar bagi bisnis perdagangan yang berbasis prinsip hukum Islam.³

Sebagai salah satu contoh bisnis perdagangan yaitu CV Adil Makmur yang berada di kecamatan harjamukti ini merupakan sebuah perusahaan yang baru di bentuk sekitar 4 tahun yang lalu dan mengalami kemajuan yang sangat pesat dari awal di bentuk hingga kini, CV Adil Makmur ini bukan termasuk perusahaan

2 Windari,Perdagangan dalam Islam, Jurnal Ekonomi, Vol 3, 2015,h,21

3 Ari Kurniawan,*Muamalah Bisnis Perdagangan Syariah*,jurnal hukum, 1,2017,h.38

dengan nama berlabel syariah tetapi di dalam CV ini telah melakukan prinsip-prinsip yang terdapat di dalam ekonomi syariah sehingga CV Adil Makmur tersebut kini berkembang dengan pesat.

Berikut digambarkan perkembangan dari CV Adil Makmur selama 4 tahun ini, karena perkembangannya yang semakin pesat selama 4 tahun belakangan ini

| Tahun | Jumlah jenis produk | Jumlah kendaraan pengiriman barang | Jumlah karyawan |
|-------|---------------------|------------------------------------|-----------------|
| 2016 | 10 | 1 | 10 |
| 2017 | 20 | 2 | 15 |
| 2018 | 30 | 5 | 29 |
| 2019 | 70 | 5 | 35 |

Sumber: Data Primer

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa perkembangan perusahaan distributor CV Adil Makmur berkembang pesat selama 2 tahun belakangan ini, terlihat dari jumlah produk, jumlah kendaraan dan jumlah karyawan yang semakin bertambah, Cv Adil Makmur juga mempunyai omset paling sedikit sebesar 50 juta dan paling banyak sebesar 150 juta dalam satu hari.

Oleh karena itu, Penulis tertarik untuk mengetahui faktor-faktor yang mendorong keberhasilan sebuah usaha sehingga Penulis memutuskan untuk membuat penelitian yang berjudul “**Analisis deskriptif keberhasilan perusahaan distribusi persfektif syariah di CV. Adil Makmur**” sehingga Salah satu ujung dari masalah ini adalah jual beli yang harus baik dalam arti yang luas, agar output yang dihasilkan baik berupa barang atau jasa, dapat mendukung kelangsungan hidup perusahaan.

B. Fokus Masalah dan Sub Fokus Masalah

1. Fokus Masalah

Fokus Masalah yang terdapat di dalam skripsi ini adalah di CV Adil

Makmur dimana di dalam CV tersebut terdapat Bagian-bagian Divisi seperti

Manajemen Organisasi, Administrasi, dan Gudang

2. Subfokus Masalah

Mengingat keterbatasan waktu dan kemampuan penulis, maka permasalahan-permasalahan yang di kaji dalam penelitian ini lebih difokuskan kepada Divisi Manajemen Organisasi yang terdapat di CV Adil Makmur tersebut.

C. Rumusan Masalah

Rumusan Masalah Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Pendistribusian di CV.Adil Makmur Menurut Perspektif Syariah ?
2. Bagaimana Optimalisasi Pendistribusian di CV.Adil Makmur?
3. Hal apa saja yang menjadi kendala dan bagaimana penyelesaiannya?

D. Tujuan Penelitian

Sejalan dengan rumusan masalah tersebut, penelitian ini bertujuan :

1. Untuk memperoleh data tentang pendistribusian di CV. Adil Makmur menurut perspektif syariah
Agar dapat mengetahui pendistribusian di CV. Adil Makmur ini sudah memakai nilai syariah atau tidak
2. Untuk mengetahui optimalisasi pendistribusian di CV. Adil Makmur
Agar dapat mengetahui optimal atau tidaknya distribusi yang dilakukan oleh CV. Adil Makmur.
3. Untuk mengetahui hal apa saja yang menjadi kendala dan bagaimana cara penyelesaiannya.

Agar mengetahui apa saja kendala yang dialami pemilik CV. Adil Makmur dalam menjalani bisnis ini dan mengetahui cara penyelesaiannya.

E. Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan

Sebagai sumber informasi untuk menjadi pertimbangan bagi perusahaan dalam mengembangkan perusahaan menjadi lebih besar lagi.

2. Bagi dunia akademis

Diharapkan dapat menambah dan memperluas khazanah penelitian yang ada dan menjadi acuan untuk penelitian selanjutnya.

3. Bagi penulis

Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE)

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan menjelaskan analisis materi dalam penulisan ini agar mempermudah penulis dalam menganalisis materi. Secara garis besar, skripsi ini terdiri dari lima bab yang dibagi dalam sub-bab dan setiap sub-bab mempunyai pembahasan masing-masing yang saling berkaitan satu dengan yang lainnya.

Bab satu merupakan pendahuluan yang menggambarkan secara umum mengenai latar belakang masalah memuat masalah penelitian dan alasan logis dan

rasional mengapa suatu masalah tersebut perlu diteliti atau dicari jawabannya melalui penelitian, fokus dan subfokus berisi berupa fokus masalah yang akan diteliti oleh penulis, rumusan masalah berisi berupa pertanyaan-pertanyaan yang akan dicari jawabannya melalui penelitian, tujuan penelitian untuk memberi jawaban atas permasalahan penelitian yang telah dibuat dalam bentuk rumusan masalah, kegunaan penelitian membicarakan manfaat atau kegunaan atau kontribusi apa yang dapat diperoleh setelah manfaat penelitian terpecahkan atau hasil penelitian dilakukan dan sistematika penulisan berisi berupa penjelasan mengenai isi dari bab I sampai bab V.

Bab dua mengemukakan tentang deskripsi teoritik berisi berupa teori-teori yang dijelaskan bentuk konsep-konsep penting dari variabel-variabel penelitian, hasil penelitian yang relevan berisi berupa mengkomparasi persamaan dan perbedaan antara skripsi skripsi terdahulu dan skripsi yang sedang diteliti dengan catatan kesamaan judul penelitiannya, dan kerangka pemikiran berisi berupa argumentasi-argumentasi logis, rasional, dan kritis mengenai keterkaitan atau hubungan antar variabel penelitian yang disusun berdasarkan hasil komparasi, analisis, dan sintesis teori.

Bab tiga membahas tentang metode penelitian yang terdiri dari desain penelitian berisi tentang menggunakan metode penelitian apa penelitian ini ditulis contohnya seperti metode kualitatif dan kuantitatif, setting penelitian/tempat dan waktu penelitian berisi berupa kapan dan dimana penelitian itu akan diteliti, data dan sumber data berisi berupa dari mana data yang diambil untuk penelitian ini, teknik pengumpulan data berisi berupa menggunakan teknik apa data untuk

penelitian ini diambil, sistematika pengumpulan data berisi berupa pertanyaan yang akan di tanyakan peneliti kepada orang yang akan di wawancara, teknik pengolahan data berisi berupa bagaimana data penelitian ini diolah sehingga dapat menguatkan penelitian ini, pemeriksaan keabsahan data berisi berupa untuk memeriksa data yang sudah diambil benar atau tidak data yang diambilnya .

Bab empat membahas mengenai hasil penelitian dan pembahasan yang terdiri dari deskripsi data hasil penelitian berisi berupa pendeskripsian data yang telah diambil dari tempat penelitian, pembahasan berisi berupa pembahasan tentang data yang di dapat dari tempat penelitian, dan keterbatasan penelitian menjelaskan hal-hal yang dijumpai peneliti dalam proses penelitian sehingga penelitian tidak memberikan hasil sebagai mestinya.

Bab lima membahas mengenai kesimpulan berisi pernyataan yang bersifat umum tentang hasil-hasil penelitian dan saran dari hasil penelitian berisi penerapan hasil penelitian dalam bidang pendidikan dan penelitian lebih lanjut.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Deskripsi Teoretik

1. Perdagangan

Perdagangan dalam kamus wikipwdia dapat didefinisikan sebagai kegiatan tukar menukar barang atau jasa atau keduanya. Pada masa awal sebelum uang ditemukan, tukar menukar barang dinamakan barter yaitu menukar barang dengan barang. Pada masa modern perdagangan dilakukan dengan penukaran uang. Setiap barang dinilai

dengan sejumlah uang. Pembeli akan menukar barang atau jasa dengan sejumlah uang yang diinginkan penjual. Dan aktivitas perdagangan ini merupakan kegiatan utama dalam sistem ekonomi yang diterjemahkan sebagai sistem aktivitas manusia yang berhubungan dengan produksi, distribusi, pertukaran, dan konsumsi barang dan jasa.⁴

2. **Perdagangan dalam islam**

Allah SWT menciptakan manusia dengan suatu sifat saling membutuhkan antara satu dengan lainnya. Tidak ada seorangpun yang dapat menguasai seluruh apa yang diinginkan. Tetapi manusia hanya dapat mencapai sebagian yang dikehendaki itu. Dia mesti memerlukan apa yang menjadi kebutuhan orang lain.

Untuk itu Allah memberikan inspirasi (ilham) kepada mereka untuk mengadakan pertukaran perdagangan dan semua yang kiranya bermanfaat dengan cara jual-beli dan semua cara perhubungan. Sehingga hidup manusia dapat berdiri dengan lurus dan irama hidup ini berjalan dengan baik dan produktif.

Dalam pandangan Islam Perdagangan merupakan aspek kehidupan yang dikelompokkan kedalam masalah muamalah, yakni masalah yang berkenaan dengan hubungan yang bersifat horizontal dalam kehidupan manusia. Meskipun demikian, sektor ini mendapatkan penekanan khusus dalam ekonomi Islam, karena keterkaitannya secara langsung dengan sektor riil. Sistem ekonomi Islam memang lebih mengutamakan sektor riil dibandingkan dengan sektor moneter, dan transaksi jual beli memastikan keterkaitan kedua sektor yang dimaksud. Agar efektif dan efisien dalam

⁴ Windari,Perdagangan dalam Islam, Jurnal Ekonomi, Vol 3, 2015,h,21

menjalankan dua sektor ini hendaknya menggunakan apa yang disebut metode ilmiah (*scientific methods*) dan asa-asa manajemen.³ Keutamaan sistem ekonomi yang mengutamakan sektor riil seperti ini, pertumbuhan bukanlah merupakan ukuran utama dalam melihat perkembangan ekonomi yang terjadi, tetapi pada aspek pemerataan, dan ini memang lebih dimungkinkan dengan pengembangan ekonomi sektor riil.⁵

Dalam Islam kegiatan perdagangan itu haruslah mengikuti kaidah-kaidah dan ketentuan yang telah ditetapkan oleh Allah. Aktivitas perdagangan yang dilakukan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang digariskan oleh agama mempunyai nilai ibadah. Dengan demikian, selain Perdagangan Dalam Islam mendapatkan keuntungan-keuntungan materiil guna memenuhi kebutuhan ekonomi, seseorang tersebut sekaligus dapat mendekati diri kepada Allah SWT. Usaha perdagangan yang didalamnya terkandung tujuan-tujuan yang eskatologis seperti ini dengan sendirinya mempunyai watak-watak khusus yang bersumber dari tata nilai samawi. Watak-watak yang khusus itulah merupakan ciri-ciri dari perdagangan yang Islami sifatnya, dan ini tentu saja merupakan pembeda dengan pola-pola perdagangan lainnya yang tidak Islami.

Watak ini menjadi karakteristik dasar yang menjadi titik utama pembeda antara kegiatan perdagangan Islam dengan perdagangan lainnya, yaitu perdagangan yang dilakukan atas dasar prinsip kejujuran, yang

5 Windari,Perdagangan dalam Islam, Jurnal Ekonomi, Vol 3, 2015,h,22

didasarkan pada system nilai yang bersumber dari agama Islam, dan karenanya didalamnya tidak dikenal apa yang disebut zero sum game, dalam pengertian keuntungan seseorang diperoleh atas kerugian orang lain. Dengan kejujuran dan aspek spiritual yang senantiasa melekat pada praktek-praktek pelaksanaannya, usaha perdagangan yang terjadi akan mendatangkan keuntungan kepada semua pihak yang terlibat. Perdagangan yang dilakukan dengan cara yang tidak jujur, mengandung unsur penipuan (gharar), yang karena itu ada pihak yang dirugikan, dan praktek-praktek lain sejenis jelas merupakan hal-hal yang dilarang dalam Islam.⁶

3. Keberhasilan Dalam usaha

Keberhasilan usaha adalah suatu keadaan dimana usaha mengalami peningkatan dari hasil yang sebelumnya. keberhasilan usaha merupakan tujuan utama dari sebuah perusahaan dimana segala aktivitas yang ada didalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan. Keberhasilan atau kegagalan wirausaha sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor baik eksternal maupun internal.⁷

4. Manajemen Organisasi

1) Pengertian Manajemen

manajemen adalah seluruh usaha dalam mendayagunakan sumberdaya untuk mencapai tujuan secara efektif dan efisien adalah muara semua perilaku manajerial. Di sini perilaku individu yang melakukan aktivitas secara efektif akan menentukan efektivitas organisasi secara totalitas”.

⁶ Windari,Perdagangan dalam Islam, Jurnal Ekonomi, Vol 3, 2015,h,21-23

⁷ Nursalina,“Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha mikro kecil berbasis ekonomi kreatif dikota makassar,” pada skripsi Universitas Negeri Makassar,(Makassar:_,2018), h. 16, tidak dipublikasikan

Drucker menegaskan bahwa manajemen harus memfokuskan kegiatan atas hasil dan kinerja organisasi. Tugas pertama manajemen adalah mendefinisikan hasil apa dan kinerja yang diberikan organisasi melalui orang-orang yang bekerja. Tugas khusus manajemen untuk mengorganisir sumberdaya dari organisasi bagi pencapaian hasil di luar organisasi.⁸

2) Pengertian Organisasi

Organisasi adalah keseluruhan perpaduan unsur manusia dan non manusia yang masing-masing memiliki fungsi dalam mencapai tujuan. Secara sederhana dijelaskan oleh Bayle, bahwa :

”organization is a collection of people working together in a division of labour to achieve a common purpose”. Maka dalam definisi ini ada keluasaan ragam bentuk perkumpulan orang, di antaranya kelompok persaudaraan, club olah raga, organisasi sukarela, organisasi agama, seperti halnya juga bisnis, sekolah, lembaga pemerintah, rumah sakit, serta lembaga lain yang eksis di masyarakat. Organisasi secara sistemik adalah sistem yang bersifat terbuka, seperti halnya sistem sosial. Sebab organisasi mencakup orang dan tujuan-tujuan yang bergantung atas usaha orang⁹

untuk mencapai kinerja, hasil, yang menjadi arah yang benar sebagai sistem sosial. Bahkan melalui perpaduan usaha orang maka organisasi lebih dari sekedar perkumpulan orang belaka.

Jadi Manajemen organisasi adalah proses dalam membuat perencanaan, pengorganisasian, mengendalikan dan memimpin berbagai usaha dari anggota

⁸ muhammad Rifa'i dan Muhammad Fadhli, Manajemen Organisasi, (Bandung: Cita Pustaka Media Perintis, 2013), h 15

organisasi dan menggunakan semua sumber daya organisasi untuk mencapai sasaran yang sistematis untuk memadukan bagian –bagian yang saling tergantung menjadi suatu kesatuan yang utuh di mana kewenangan, koordinasi, dan pengawasan dilatih untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan.

Manajemen organisasi mengacu pada seni bagaimana membuat orang bekerja bersama-sama pada platform yang sama. Agar mereka mau bekerjasama untuk menuju tujuan yang telah ditentukan bersama. Dengan sebuah manajemen yang efektif tentu akan menjamin profitabilitas bagi organisasi.

5. Optimalisasi Distribusi

1) Pengertian Optimalisasi

Optimalisasi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia ialah tertinggi, paling baik, sempurna, terbaik, paling menguntungkan, Mengoptimalkan berarti menjadikan sempurna, menjadikan paling tinggi, menjadikan maksimal, Optimalisasi berarti pengoptimalan. Optimalisasi adalah proses pencarian solusi yang terbaik, tidak selalu keuntungan yang paling tinggi yang bisa dicapai jika tujuan pengoptimalan adalah memaksimalkan keuntungan, atau tidak selalu biaya yang paling kecil yang bisa ditekan jika tujuan pengoptimalan adalah meminimumkan biaya. Ada tiga elemen permasalahan optimalisasi yang harus diidentifikasi, yaitu tujuan, alternative keputusan, dan sumberdaya yang dibatasi.¹⁰

a. Tujuan Tujuan bisa berbentuk maksimisasi atau minimisasi. Bentuk maksimisasi digunakan jika tujuan pengoptimalan berhubungan dengan

⁹ muhammad Rifa'i dan Muhammad Fadhli, Manajemen Organisasi, (Bandung: Cita Pustaka Media Perintis, 2013), h. 59

¹⁰ Ka Yuniar, Optimalisasi, 2017, h. 17, (<http://repo.iain-tulungagung.ac.id/6343/5/BAB%20II.pdf>)

keuntungan, penerimaan, dan sejenisnya. Bentuk minimisasi akan dipilih jika tujuan pengoptimalan berhubungan dengan biaya, waktu, jarak, dan sejenisnya. Penentuan tujuan harus memperhatikan apa yang diminimumkan atau maksimumkan. Alternatif Keputusan Pengambilan keputusan dihadapkan pada beberapa pilihan untuk mencapai tujuan yang ditetapkan. Alternatif keputusan yang tersedia tentunya alternatif yang menggunakan sumberdaya terbatas yang dimiliki pengambil keputusan.

- b. Alternatif keputusan merupakan aktivitas atau kegiatan yang dilakukan untuk mencapai tujuan.
- c. Sumberdaya yang Dibatasi Sumberdaya merupakan pengorbanan yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan yang ditetapkan. Ketersediaan sumberdaya ini terbatas. Keterlibatan ini yang mengakibatkan dibutuhkan proses optimalisasi.¹¹

2) Pengertian Distribusi

Dalam usaha untuk memperlancar arus barang atau jasa dari produsen dan konsumen, maka faktor penting yang tidak boleh diabaikan adalah memilih secara tepat saluran distribusi (*channel of distributon*). Keputusan perusahaan tentang distribusi menentukan bagaimana cara produk yang dibuatnya dapat dijangkau oleh konsumen. Perusahaan mengembangkan strategi untuk memastikan bahwa produk yang didistribusikan kepada pelanggan berada pada tempat yang tepat. Untuk itu perlu halnya pemahaman tentang saluran distribusi yang tepat dalam sebuah usaha. Saluran distribusi

¹¹ Ka Yuniar, Optimalisasi, 2017, h.18, (<http://repo.iain-tulungagung.ac.id/6343/5/BAB%20II.pdf>)

adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan produk sampai ke konsumen atau berbagai aktivitas perusahaan yang mengupayakan agar produk sampai ketangan konsumen.¹²

Dalam kamus bahasa Indonesia, pengertian distribusi adalah pembagian pengiriman barang-barang kepada orang banyak atau ke beberapa tempat.²¹ Selain itu ilmuwan ekonomi konvensional Philip Kotler mendefinisikan distribusi adalah himpunan perusahaan dan perorangan yang mengambil alih hak, atau membantu dalam mengalihkan hak atas barang atau jasa tersebut berpindah dari Produsen ke konsumen¹³

Dalam ekonomi konvensional distribusi diartikan sebagai pergerakan barang dari perusahaan manufaktur hingga ke pasar dan akhirnya di beli konsumen.¹⁴

Dalam perspektif Ekonomi Islam distribusi memiliki makna yang luas, yaitu mencakup pengaturan kepemilikan, unsur-unsur produksi dan sumber-sumber kekayaan. Oleh karena itu, distribusi merupakan permasalahan utama dalam Ekonomi Islam. Karena, distribusi memiliki hubungan erat dengan tingkat kesejahteraan suatu masyarakat. Adapun kesejahteraan dalam Ekonomi Islam diukur berdasarkan prinsip pemenuhan kebutuhan setiap individu masyarakat, bukan atas dasar penawaran dan permintaan, pertumbuhan Ekonomi, cadangan devisa, nilai mata uang ataupun indeks harga-harga di pasar non-riil, sebagaimana dialami dalam sistem Ekonomi

12 M. Fuad, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2006), h. 129

13 Dessy Anwar, *Kamus Bahasa Indonesia*, (Surabaya: Karya Abditama, 2001), h.125.

14 Kunarjo, *Glosarium Ekonomi, Keuangan dan Pembangunan*, (Jakarta: Universitas Indonesia Press, 2003), h. 81

Kapitalisme. Hal ini juga dipengaruhi oleh pandangan para Ekonom Kapitalis tentang masalah utama dalam Ekonomi, yaitu produksi.¹⁵

Secara garis besar, pendistribusian dapat diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen ke konsumen, sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan (jenis, harga, tempat dan saat yang dibutuhkan). Berdasarkan definisi diatas dapat diketahui adanya beberapa unsur penting yaitu: Saluran distribusi merupakan sekelompok lembaga yang ada diantara berbagai lembaga yang mengadakan kerjasama untuk mencapai suatu tujuan.

Tujuan dari saluran distribusi adalah untuk mencapai pasar-pasar tertentu. Dengan demikian pasar merupakan tujuan dari kegiatan saluran.

Saluran distribusi melaksanakan dua kegiatan penting untuk mencapai tujuan, yaitu mengadakan penggolongan dan mendistribusikan.¹⁶

Seperti yang dijelaskan dalam Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 172 berikut ini

يَا أَيُّهَا الرُّسُلُ كُلُوا مِنَ الطَّيِّبَاتِ وَاعْمَلُوا صَالِحًا إِنِّي بِمَا تَعْمَلُونَ
عَلِيمٌ...

Artinya :

15 Taqiyuddin an-Nabhani, *Nizham al-Iqtishadi fi al-Islam*, Penerjemah Hafizh Abdurrahman, *Sistem Ekonomi Islam*, (Jakarta: Hizbuttahrir Indonesia, 2004), h. 16.

16 S, soleka, distribusi, 2015, (<http://repository.uin-suska.ac.id/6749/4/BAB%20III.pdf>)

“ Hai orang-orang yang beriman, makanlah diantara rezki yang baik-baik yang kami berikan kepadamu dan bersyukurlah kepada Allah, jika benar-benar kepada-Nya kamu menyembah “¹⁷

Jadi Optimalisasi distribusi adalah suatu cara untuk meminimalkan biaya distribusi dari pabrik ke setiap daerah tujuan. Selain itu juga dapat digunakan untuk membantu menentukan tempat pendistribusian yang diberi prioritas dengan pertimbangan minimasi biaya distribusi¹⁸.

6. Konsep Distribusi

Distribusi adalah kegiatan penyaluran hasil produksi berupa barang dan jasa dari produsen ke konsumen guna memenuhi kebutuhan manusia. Pihak yang melakukan kegiatan distribusi disebut sebagai distributor. Dalam ekonomi konvensional distribusi diartikan sebagai berikut: Pergerakan barang dari perusahaan manufaktur hingga ke pasar dan akhirnya dibeli konsumen.¹⁹

Dalam artian distribusi merupakan suatu proses penyaluran barang-barang hasil dari produksi kepada konsumen. Kalau kita tinjau dari kamus besar bahasa Indonesia distribusi secara bahasa diartikan penyaluran (pembagian, pengiriman) kepada beberapa orang atau ke beberapa tempat.²⁰

17 Mushaf al-qur'an tafsir perkata kode arab (Jakarta: PT Insan Media Pustaka, 2013), h. 26

18 Nur Cahyo Ari Wibawa, "Optimalisasi distribusi gula pasir menggunakan metode linear programming pada PT. Madu Baru Pg-Ps Madu Kismo" skripsi pada Universitas Sunan Kalijaga Yogyakarta, (Yogyakarta: 2013), h. 87, tidak dipublikasikan.

19 Kunarjo, Glosarium Ekonomi, Keuangan dan Pembangunan, (Jakarta: Universitas Indonesia Perss, 2003), h. 81.

20 Depdiknas, kamus besar bahasa Indonesia (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), h. 270.

Selain itu ilmuwan ekonomi konvensional Kotler dan Armstrong juga mendefinisikan distribusi adalah suatu saluran atau sistem yang menyalurkan barang-barang hasil produksi kepada konsumen.²¹

Pemikir lainnya juga mengatakan bahwa suatu komoditi dikatakan sebagai produk apabila ia berada ditempat pada saat dibutuhkan oleh kata lain distribusi adalah suatu proses penyaluran, menempatkan, pembagian dan pengiriman. Secara garis besar, pendistribusian dapat diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen ke konsumen, sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan (jenis, harga, tempat dan saat dibutuhkan) Dari definisi-definisi distribusi dapat diambil kesimpulan bahwasanya yang dimaksud distribusi adalah mekanisme atau sistem yang menjadi penghubung atau media antara hasil dari kegiatan produksi (produk) kepada konsumen. Beberapa faktor yang menjadi dasar distribusi, yaitu tukar menukar (*exchange*), kebutuhan (*need*), kekuasaan (*power*), sistem sosial dan nilai etika (*social system and ethical values*).

Sistem distribusi²²

Sistem Distribusi adalah cara yang ditempuh atau digunakan untuk menyalurkan barang dan jasa dari produsen ke konsumen. Sistem distribusi bertujuan agar hasil produksi sampai kepada konsumen dengan lancar, tetapi harus memperhatikan kondisi produsen dan sarana yang tersedia dalam masyarakat, dimana sistem distribusi yang baik akan sangat mendukung, Pemasaran Prinsip dan

21 Philip Kotler, Gary Armstrong, Prinsip-Prinsip Pemasaran, terj, Damos Sihombing, (Jakarta: Erlangga, 2001), h. 7.

22 t.p, konsep distribusi, t.t, h 19, (<http://repository.uin suska.ac.id/6577/4/BAB%20III.pdf>)

Kasus produksi dan konsumsi. Dalam penyaluran hasil produksi dari produsen kekonsumen, produsen dapat menggunakan beberapa jenis sistem distribusi yang dapat dikelompokkan:

- a. Distribusi langsung, dimana produsen menyalurkan hasil produksinya langsung kepada konsumen.
- b. Distribusi semi langsung, dimana penyaluran barang hasil produksi dari produsen kekonsumen melalui badan perantara (toko) milik produsen itu sendiri.
- c. Distribusi tidak langsung. Pada sistem ini produsen tidak langsung menjual hasil produksinya, baik berupa benda ataupun jasa kepada pemakai melainkan melalui perantara²³

Pengertian Saluran Distribusi

Menurut C Glen Watters, definisi saluran dalam arti luas yaitu sekelompok pedagang dan agen perusahaan yang mengkombinasikan antara pemindahan fisik dan nama dari suatu produk untuk menciptakan kegunaan bagi pasar tertentu. Dalam pengertian manajemen saluran oleh C. Glen Watters adalah pengembangan strategi searah didasarkan pada berbagai keputusan yang berkaitan untuk memindahkan barang-barang secara fisik maupun non fisik guna mencapai tujuan perusahaan dan berada dalam suatu kondisi lingkungan tertentu²⁴

.Adapun macam-macam saluran distribusi barang konsumsi

²³ t.p, konsep distribusi, t.t , h 20, (<http://repository.uin suska.ac.id/6577/4/BAB%20III.pdf>)

²⁴ Swastha Basu dan Irawan, Manajemen Pemasaran Modern, (Yogyakarta: Liberty, 1990), h.286

- a. Produsen→Konsumen Bentuk saluran distribusi yang paling pendek dan paling sederhana adalah saluran distribusi dari produsen ke konsumen tanpa menggunakan perantara.
- b. Produsen→ Pengecer →Konsumen Disebut juga saluran didtribusi langsung, di disini pengecer besar langsung melakukan pembelian kepada produsen.
- c. Produsen→ Pedagang besar → Pengecer → Konsumen Saluran distribusibanyak digunakan oleh produsen, saluran distribusisemacam ini sering disebut saluran distribusi tradisional. Produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar saja, tidak menjual kepada pengecer.
- d. Produsen→ Agen → Pengecer → KonsumenProdusen memilih agen sebagai penyalurnya ia menjalankan kegiatan perdagangan besar dalam saluran distribusi yang ada. Sasaran penjualannyaterutama ditunjukan kepada para pengecer besar.
- e. Produsen→ Agen → Pedagang besar → Pengecer → KonsumenDalam saluran distribusi, produsen sering menggunakan agen sebagaiperantara untuk menyalurkan barangnyakepada pedagang besar.²⁵

7. Indikator Distribusi

Menurut Kotler untuk mengukur distribusi dapat menggunakan indikator sebagai berikut :

1. Sistem transportasi : berkaitan dengan cara pengiriman atau penyaluran produk

²⁵ t.p, konsep distribusi, t.t , h 19- 22,(<http://repository.uin suska.ac.id/6577/4/BAB%20III.pdf>)

2. Ketersediaan Produk : jumlah produk yang tersedia dari perusahaan bagi konsumen
3. Waktu Penantian : lamanya penantian produk yang diinginkan konsumen²⁶

8. Distribusi Syariah

Islam telah mengatur seluruh aspek kehidupan manusia, termasuk dalam bidang ekonomi. Salah satu tujuannya adalah untuk mewujudkan keadilan dalam pendistribusian harta, baik dalam kehidupan bermasyarakat maupun individu. Keadilan dan kesejahteraan masyarakat tergantung pada sistem ekonomi yang dianut. Pembahasan mengenai pendistribusian, tidak terlepas dari pembahasan mengenai konsep moral ekonomi yang dianut juga model instrumen yang diterapkan individu maupun negara dalam menentukan sumber-sumber maupun cara-cara pendistribusian pendapatannya. Dasar karakteristik pendistribusian adalah adil dan jujur, karena dalam Islam sekecil apapun perbuatan yang kita lakukan, semua akan dipertanggungjawabkan diakhirat kelak. Pelaksanaan distribusi bertujuan untuk saling memberi manfaat dan menguntungkan satu sama lain. Secara umum, Islam mengarahkan mekanisme muamalah antara produsen dan konsumen agar tidak ada pihak yang merasa dirugikan. Apabila terjadi ketidakseimbangan distribusi kekayaan, maka hal ini akan memicu timbulnya konflik individu maupun sosial dalam proses distribusi. Oleh karena itu, salah satu upaya untuk mengakhiri kesenjangan adalah dengan menerapkan keadilan ekonomi. Kebahagiaan akan mudah dicapai dengan penerapan perekonomian

²⁶ Resa Puji Riyanto, "Pengaruh Brand, Image, Promosi Dan Distribusi pada keputusan pembelian sepeda motor Honda Vario (Studi Kasus pada Konsumen Taruna Adiprima Motor Kudus)," skripsi pada Universitas Negeri Semarang, (Semarang:_, 2015), h, 18-19, tidak di publikasikan

yang mendahulukan kepentingan bersama daripada kepentingan individu. Islam menegaskan untuk para penguasa, agar meminimalkan kesenjangan dan ketidakseimbangan distribusi. Pajak yang diterapkan atas kekayaan seseorang bertujuan untuk membantu yang miskin. Sementara dalam Islam Allah mensyari'atkan zakat. Jika hal ini dijadikan konsep distribusi pendapatan, Insya Allah sistem perekonomian pun akan berjalan lancar dan masyarakat akan sejahtera.

a. Distribusi pendapatan Dalam Islam

kebutuhan memang menjadi alasan untuk mencapai pendapatan minimum.

Sedangkan kecukupan dalam standar hidup yang baik (nisab) adalah hal yang paling mendasar dalam sistem distribusi-redistribusi kekayaan, setelah itu baru dikaitkan dengan kerja dan kepemilikan pribadi. Harus dipahami bahwa Islam tidak menjadikan *complete income equality* untuk semua umat sebagai tujuan utama dan paling akhir dari sistem distribusi dan pembangunan ekonomi. Karenanya, upaya untuk mengeliminasi kesenjangan antar pendapatan umat adalah sebuah keharusan.²⁷

Haruslah disadari, walaupun setiap individu (rumah tangga) maupun kolektif (negara) terus berusaha mencapai tingkat kemampuan materi, tetap saja secara Sunnatullah akan selalu ada pihak yang *defisit* dan adapula pihak yang *surplus*. Karena ajaran Islam menyakini bahwa ketidakseimbangan materi ditentukan sebagai cobaan hidup manusia, artinya substansi hidup di dunia adalah cobaan, dan menjadi kaya atau menjadi miskin adalah bagian dari caobaan. Jadi, setiap umat harus terlebih dahulu didorong untuk mampu mencapai yang minimum untuk pemenuhan kebutuhan dasar, lalu kemudian diupayakan agar

²⁷ Mustafa edwin nasution, Dkk, *Pengantar Eksklusif Ekonomi Islam*,(Jakarta: Prenada Media Group inc., 2010), h.119

dapan mencapai standar hidup diatas kepemilikan aset nisab. Standar kecukupan untuk hidup diasumsikan oleh para ulama sebagai titik pembeda dengan yang kekurangan dan Islam mengenal batasan tersebut sebagai hak setiap orang (muslim) yang harus disediakan oleh otoritas individu, sosial dan negaranya. Namun kenyataan yang berlaku dipasar pertukaran barang maupun uang, berikut perangkat kebijakan fiskal dan moneter yang dikelola Pemerintah, lebih membawa kepada pengertian kompetisi dalam artian positif ataupun negatif ketimbang pemerataan pendapatan. Untuk itu teori keadilan (*fairnes and justice*), *efisiensi* *equity*, dan pertumbuhan (*growth*) yang diperankan oleh individu maupun negara seharusnya tidak diarahkan sepenuhnya sebagai insentif upaya *equality* pendapatan yang sempurna, namun lebih kepada insentif kompetitif dalam artian positif (berlomba-lomba dalam kebaikan). Ini artinya yang menjadi fokus dari sistem distribusi pendapatan islam adalah proses distribusinya dan bukan output dari proses distribusi tersebut. Proses distribusi dalam Islam mengalami banyak hal yang berkaitan dengan moral *endogeneity*, *signifikansi*, dan batasanbatasan tertentu, seperti :

- 1) Sebagaimana *utilitarianisme*, mempromosikang *reatestgoodfor greatest number of people*, dengan *good* dan *utility* diharmonisasikan dengan pengertian halal-haram, peruntungan manusia dan dan peningkatan *utility* manusia adalah tujuan utama dari tujuan pembangunan ekonomi.
- 2) Sebagaimana *liberitarian* dan *marxism*, pertobatan dan penebusan dosa adalah salah satu hal yang mendasari diterapkanya proses redistribusi pendapatan. Dalam aturan main syariah akan ditentukan sejumlah instrumen yang mewajibkan seorang muslim untuk mendistribusikan kekayaannya sebagai akibat

melakukan kesalahan (dosa). 3) Sistem redistribusi diarahkan untuk berlaku sebagai faktor pengurangan dari adanya pihak yang merasa dalam keadaan merugi ataupun gagal. Kondisi seperti ini hampir bisa dipastikan berlaku disetiap komunitas. 4) Mekanisme redistribusi berlaku secara istimewa, karena walaupun pada realitasnya distribusi adalah proses transfer kekayaan searah, namun pada hakikatnya tidak demikian. Di sini pun terjadi mekanisme pertukaran, hanya saja yang menjadi alat tukar dari kekayaan yang ditransfer berlaku diakhirat nanti (pahala).²⁸

Prinsip Distribusi dalam Islam

1. Larangan Riba dan Garar

Sebelum membahas mengenai larangan riba ada baiknya kita mengerti terlebih dahulu apa itu Riba. Riba secara bahasa bermakna : ziyadah (tambahan). Dalam pengertian lain, secara linguistik, riba juga berarti tumbuh dan membesar. Adapun menurut istilah teknis, riba berarti mengambil tambahan dari harta pokok atau modal secara batil. Ada banyak pendapat mengenai riba, namun secara umum terdapat benang merah yang menegaskan bahwa riba adalah pengambilan tambahan, baik dalam transaksi jual beli maupun pinjam meminjam secara batil atau bertentangan dalam prinsip muamalah dalam Islam.

2. Prinsip Berlaku Adil

Islam mengajarkan pada kita untuk selalu berbuat baik kepada sesama umat muslim, ketika berbicara mengenai adil maka yang harus dilakukan terlebih dahulu ialah musyawarah yang merupakan suatu prinsip-prinsip konstitusional terpenting yang ditetapkan oleh syariat Islam. Dengan menerangkan kuatnya

²⁸Ibid., H. 120

hubungan musyawarah dengan politik keagamaan di negara Islam, dari segi kewajiban para pejabat bermusyawarah, hak Ahlul Hilli Wal Aqdi dengan kapasitas mereka sebagai Dewan Permusyawarahan yang dipercaya oleh rakyat dan dipilih oleh mereka dengan bebas dan tanpa tekanan, serta hak melakukan pengawasan atas kewenangan Dewan Eksekutif, disamping tugas membuat undang-undang 16 Bermusyawarah dengan berlaku adil merupakan dasar hukum dalam Islam dan kehidupan kaum muslim, yang pada hakikatnya berlandaskan keadilan.

3. Konsep Kepemilikan dalam Islam

Islam mengakui hak kepemilikan pribadi terhadap harta benda dan membenarkan pemilikan harta yang dilakukan dengan cara yang halal, merupakan bagian dari motivasi manusia untuk berusaha memperjuangkan kesejahteraan dirinya dan memakmurkan bumi, sebagaimana kewajiban seorang khalifah, sebaliknya, tidak membenarkan penggunaan harta pribadinya sebebas-bebasnya tanpa batas dan sekendak hatinya. Kepemilikan terhadap harta tidak menutup kewajiban untuk tidak melakukan hak-hak orang miskin yang terdapat pada harta tersebut. Pengakuan Islam terhadap hak milik individu diperkuat dengan jaminan keselamatan harta, dengan memberikan hukuman yang keras terhadap pelaku pencurian, perampokan dan pemaksaan kepemilikan yang tidak dibenarkan. Serta membenarkan pemindahan kepemilikan dengan cara-cara yang di benarkan oleh syari'ah sesuai dengan tujuan akad yang dilakukan.

4. Larangan menumpuk harta Islam

membenarkan hak milik pribadi, namun tidak membenarkan penumpukan harta benda pribadi sampai batas-batas yang dapat merusak pondasi sosial Islam, karena penumpukan harta berlebih bertentangan dengan kepentingan umum, yang

berimbang pada rusaknya suatu sistem sosial dengan munculnya kelas-kelas yang mementingkan kepentingan pribadi.²⁹

5. Ukuran keberhasilan dalam perdagangan ekonomi syariah

Perdagangan dikatakan berhasil ketika dapat memenuhi indikator keberhasilan dalam perdagangan, menurut Hermawan terdapat 3 indikator kesuksesan dalam perdagangan, yaitu :

1. Harus bisa mencapai titik impas

Titik impas (*break even point*) adalah sebuah titik di mana biaya atau pengeluaran dan pendapatan seimbang, sehingga tidak terdapat kerugian atau keuntungan dalam suatu bisnis. Seorang pengusaha harus bisa menghitung bagian terpenting dari data titik impas, karena ini adalah level pertama menuju keberhasilan. Sederhananya titik impas menunjukkan tingkat penjualan dalam volume unit untuk mengimbangi semua biaya tetap. Biaya tetap adalah pengeluaran yang tidak dipengaruhi oleh biaya sewa atau biaya pinjaman dalam melakukan bisnis. Banyak yang percaya bahwa penjualan yang tinggi secara otomatis akan menghasilkan keuntungan yang tinggi. Tapi perlu diingat keuntungan hanya datang setelah Anda telah melalui *break even point*.

2. Mampu memberikan upah yang layak pada karyawan

Pada tahap ini Anda sudah menyediakan upah yang layak bagi karyawan dan mulai menarik pendapatan walaupun hanya sebatas mencukupi kebutuhan internal bisnis Anda. Memang dalam tahap ini belum menunjukkan kemampuan untuk menghasilkan laba dan investasi. Kebanyakan bisnis kecil hanya sampai indikator ini, penghasilan yang didapat hanya cukup untuk menghasilkan upah yang layak saja.

²⁹ Nuril ulya, Manajemen Pendistribusian Syariah, 2017, h23-31, (http://repository.radenintan.ac.id/1181/3/BAB_II.pdf)

3. Sudah menghasilkan laba yang nyata

Pebisnis yang mencapai indikator ini berarti sudah mampu memberikan keuntungan yang nyata dalam menjalankan bisnis tersebut. Dengan hasil tersebut Anda bisa berinvestasi dalam berbagai bisnis yang lain, sehingga bisnis Anda terus berkembang.³⁰

Faktor keberhasilan perdagangan

Faktor faktor yang mempengaruhi keberhasilan dalam perdagangan menurut Alfina Dewi Ratnasari yaitu :

Faktor - Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan usaha

- A. Modal Usaha
- B. Pengalaman Usaha
- C. Tingkat Pendidikan
- D. Tenaga Kerja³¹

B. Hasil Penelitian Yang Relevan

1. Judul : Analisis Kesuksesan dalam usaha jual beli barang bekas UD. Mega

Mandiri disusun oleh Juni Suganda pada tahun 2017 fakultas Program Studi

Manajemen di Sekolah Tinggi Ekonomi Pelita Bangsa Bekasi

³⁰ Hernawan, 3 indikator sukses dalam berbisnis,2013,(<https://marketing.co.id/3-indikator-sukses-dalam-berbisnis/>)

³¹ Alfina Dewi Ratnasari, Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Bisnis Online shop dikota Samarinda, *ejournal Administrasi Bisnis*, vol 5, 2017, h 123-124

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dimana dalam penelitian ini lebih menekankan pada makna dan proses dari pada hasil suatu aktivitas. Hasil dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa UD. Mega Mandiri cukup sukses dengan aset besar dan berharga berupa 4 gudang, 3 mobil carry pick up dan 2 truck engkel. Hubungan kerja yang dibuat oleh bapak bonan sebagai pemilik usaha UD. Mega Mandiri sangat baik,, kepada karyawan, pelanggan maupun supplier. Hal tersebut tercermin dari lama hubungan kerja yang telah terjadi. Faktor – faktor kesuksesan UD. Mega Mandiri yang teridentifikasi dari hasil wawancara semua narasumber dari pemilik, karyawan, customer, dan supplier adalah sebagai berikut jujur, bertanggung jawab, memiliki komitmen.

Persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian yang akan dilakukan adalah tentang menganalisis keberhasilan sebuah bisnisdan menggunakan metode penelitian kualitatif

- Perbedaannya penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah terletak pada fokus penelitian yang diteliti kalau penelitian yang dilakukan oleh juni suganda meneliti tentang jual beli barang bekas kalau penelitian yang akan dilakukan meneliti tentang perusahaan distributor
2. Judul : Strategi Pemilihan Lokasi Terhadap Kesuksesan Usaha Jasa Mikro Kecil di Kecamatan Jekan raya disusun oleh elsi yuliansari pada tahun 2016 di IAIN Palangkaraya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam.

Penelitian ini menggunakan penelitian lapangan atau (*field reserch*) dengan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa faktor – faktor yang mempengaruhi dalam pemilihan

lokasi pada kecamatan Jekan Raya adalah faktor – faktor kedekatan dengan perkantoran dan instansi sekolah, faktor kedekatan dengan bahan baku, faktor kedekatan dengan perumahan, faktor kemudahan dalam membagi waktu, dan faktor mudah dijangkau. Kendala dalam pemilihan lokasi yaitu kendala listrik yang sering padam, kendala pesaing yang semakin banyak. Strategi dalam pemilihan lokasi yaitu strategi pemilihan lokasi yang strategis dan pemanfaatan lahan kosong.

Persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama meneliti tentang kesuksesan sebuah usaha dan sama – sama menggunakan metode pendekatan kualitatif deskriptif dimana data yang didapatkan dari hasil wawancara

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah beda obyek penelitian kalau penelitian ini meneliti tentang strategi pemilihan lokasi kalau penelitian yang akan dilakukan adalah meneliti tentang bagaimana cara mengatur organisasi didalam suatu usaha .

3. Judul : Analisis Faktor – faktor Keberhasilan dalam menjalankan usaha kecil keluarga (studi kasus pada Rumah Makan Ayam Penyet Jakarta JL Dr mansyur no 45 medan) disusun oleh Fachrul Azmi Sinaga pada tahun 2014 di Fakultas Ekonomi Universitas Sumatra Utara Medan.

Jenis penelitian adalah penelitian kualitatif, yaitu metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah. sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata - kata dan tindakan yang didapat dari informan melalui wawancara, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen

dan lain-lain. Untuk mendapatkan data dan informasi maka informan dalam penelitian ini ditentukan secara purposive atau sengaja dimana informan telah ditetapkan sebelumnya.

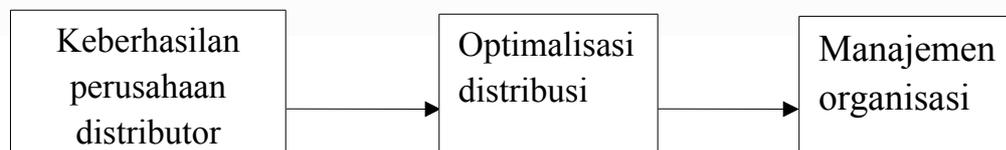
Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis triangulasi yaitu merupakan salah satu pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu.

Hasil penelitian menunjukkan, bahwa (1) Dari faktor - faktor keberhasilan dalam menjalankan usaha keluarga yang terdiri dari faktor business plan, peran yang jelas antara anggota keluarga, kerja sama dan komitmen didapatkan bahwa jawaban “ya” mendominasi seluruh hasil dari daftar pertanyaan yang telah diajukan oleh peneliti (2) Faktor kerja sama merupakan faktor yang paling dominan sebagai faktor keberhasilan dalam menjalankan usaha keluarga pada rumah makan Ayam penyet Jakarta Jl. Dr. Mansyur No. 45 Medan.

Persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama- sama meneliti tentang keberhasilan sebuah usaha dan sama – sama menggunakan metode kualitatif dimana teknik pengambilan data melalui wawancara.

Perbedaan penelitian sebelumnya dengan penelitian yang akan dilakukan adalah terletak pada jenis perusahaannya kalau penelitian sebelumnya perusahaannya berupa perusahaan milik keluarga kalau penelitian yang akan dilakukan perusahaannya milik perseorangan.

C. Kerangka berfikir



Penjelasan

Kesuksesan suatu perusahaan distribusi dipengaruhi oleh adanya optimalisasi pendistribusian yang baik dan optimal sehingga konsumen merasa puas dan ingin terus berbelanja di perusahaan distribusi ini dimana optimalisasi distribusi ini terdapat didalam manajemen organisasi yang baik sehingga distribusi ini dapat optimal dan membuat perusahaan distribusi ini berkembang sangat pesat bahkan mencapai sukses.

BAB II

METODOLOGI PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yang diperoleh

langsung dari lapangan melalui observasi langsung, wawancara dan dokumentasi.

B. Setting penelitian/Tempat dan Waktu Penelitian

Penulis melaksanakan penelitian ini di CV. Adil makmur pada tanggal 01 januari 2019.

| Nama kegiatan | Bulan | | | | | | |
|---------------|-------|----|----|----|----|-----|------|
| | OK | NO | DE | JA | FE | MAR | APRI |
| | T | V | S | N | B | T | L |

| | | | | | | | |
|------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|
| Penyusunan Bab I | | | | | | | |
| Penyusunan Bab II | | | | | | | |
| Penyusunan Bab III | | | | | | | |
| Observasi lapangan | | | | | | | |
| Penyusunan Bab IV dan Bab V | | | | | | | |
| Pendaftaran sidang munaqosah | | | | | | | |
| Sidang Munaqosah | | | | | | | |

C. Data dan Sumber Data

Berdasarkan sumbernya, jenis data dibagi menjadi dua yaitu data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya dan dicatat untuk pertama kali. Data sekunder adalah data hasil pengumpulan orang lain dengan maksud tersendiri dan mempunyai kategorisasi atau klasifikasi menurut keperluan mereka. Dalam penelitian ini menggunakan jenis data primer dan data sekunder. Adapun sumber data primer dan sekunder yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari lokasi penelitian yaitu di CV Adil Makmur Kecamatan Harjamukti sumber data primer ini adalah hasil dari wawancara terhadap pihak-pihak yang terlibat didalam CV Adil Makmur ini yang akan dibahas di lokasi penelitian.
2. Data sekunder adalah data-data yang didapat dari sumber bacaan dan berbagai macam sumber lainnya yang terdiri dari surat-surat pribadi, buku harian, notula rapat perkumpulan, sampai dokumen-dokumen resmi dari berbagai instansi pemerintahan. Data sekunder juga dapat berupa majalah, buletin,

publikasi dari berbagai organisasi, lampiran-lampiran dari badan-badan resmi seperti kementerian-kementerian, hasil - hasil studi, tesis, survey, studi histories, dan sebagainya. Peneliti menggunakan data skunder ini untuk memperkuat penemuan dan melengkapi informasi yang telah dikumpulkan melalui wawancara langsung. Data skunder yang digunakan dalam penelitian ini adalah data yang didapatkan dari dokumentasi riwayat komunikasi sosial media yang menunjang dalam penelitian.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan dalam penelitian ini, diantaranya:

a. Observasi

Menurut Nawawi dan Martini Observasi adalah pengamatan sekaligus pencatatan secara urut yang terdiri dari unsur-unsur yang bermunculan dalam suatu fenomena-fenomena dalam objek penelitian. Hasil dari pengamatan akan dilaporkan dengan susunan yang sistematis dan sesuai kaidah yang berlaku. Observasi, digunakan untuk melihat kinerja pekerja dalam kegiatan

pekerjaannya. Dalam hal ini teknik yang akan digunakan adalah participant observation dimana peneliti di luar subjek, yang pada dasarnya meliputi pengamatan tanpa menyembunyikan identitas seseorang atau kelompok. Dalam hal ini kedudukan peneliti hanya sebagai pengamat.

Tahapan observasi

1. Observasi deskriptif dilakukan saat memasuki situasi sosial sebagai obyek penelitian.
2. Observasi terfokus dilakukan saat analisis taksonomi
3. Observasi terseleksi dilakukan setelah peneliti menguraikan fokus yang ditemukan sehingga datanya lebih rinci

b. Wawancara

Wawancara menurut Sugiyono 2013 Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Wawancara digunakan untuk mengubah data menjadi informasi secara langsung yang diberikan oleh seseorang (subjek). Wawancara yang akan digunakan adalah wawancara tak terstruktur. Metode ini bertujuan untuk memperoleh bentuk-bentuk informasi tertentu dari semua informan, tetapi susunan kata dan urutannya disesuaikan dengan ciri-ciri setiap responden.

Tahapan wawancara :

1. Menetapkan kepada siapa wawancara itu akan dilakukan
2. Menyiapkan pokok-pokok masalah yang akan menjadi bahan pembicaraan
3. Mengawali atau membuka alur wawancara
4. Melangsungkan alur wawancara
5. Mengkonfirmasi hasil wawancara dan mengakhirinya
6. Menuliskan hasil wawancara ke dalam catatan lapangan
7. Mengidentifikasi tindak lanjut hasil wawancara yang telah diperoleh.

3) Dokumentasi

Menurut Nurhadi Magetsari dkk, pengertian dokumentasi adalah bahan yang termasuk dalam jenis, bentuk, dan sifat apapun tempat informasi direkam, rekaman yang ditulis atau dipahat, yang menyampaikan informasi berupa fakta. Dokumentasi, digunakan sebagai bukti aktivitas pekerja dalam melakukan pekerjaannya untuk melihat sejauh mana proses yang berjalan telah terdokumentasikan dengan baik.

Data yang diperoleh di lapangan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi tersebut dikelompokkan sesuai pertanyaan penelitian, kemudian dilakukan penyesuaian data. Dari ketiga metode tersebut tidak bisa dipisahkan, karena satu sama lain saling melengkapi.

Tahapan-tahapan dokumentasi : siapkan kamera untuk memfoto kegiatan atau memfoto file-file yang dimiliki perusahaan .

E. Sistematika Pengumpulan Data

| | | | |
|---------------------------------|--------------------|------------------|-------------------|
| Instrumen Penelitian | Sumber Data | Indikator | Pertanyaan |
|---------------------------------|--------------------|------------------|-------------------|

| | | | |
|---|--|---|--|
| <p>1. pendistribusi an Menurut Perspektif Syariah</p> | <p>1. Owner 2. Karyawan 3. 3 orang konsumen</p> | <p>1. Larangan Riba dan Gharar 2. Prinsip berlaku adil 3. Konsep kepemilikan dalam Islam 4. Larangan menumpuk harta</p> | <p>1. Bagaimana cara menentukan harga di CV. Adil Makmur ini? 2. Apakah harga yang ditentukan CV. Adil Makmur ini terlalu tinggi atau tidak? 3. Apakah CV. Adil Makmur ini berlaku adil kepada semua karyawan yang ada atau tidak? 4. Apakah CV. Adil Makmur ini berlaku adil kepada seluruh konsumen atau tidak? 5. Dalam hal apa pemilik CV. Adil Makmur ini berlaku adil? 6. Apakah CV. Adil Makmur ini milik sendiri atau tidak? 7. Apakah di CV. Adil</p> |
|---|--|---|--|

| | | | |
|---------------------------------|--|--|---|
| | | | Makmur ini pernah menumpuk barang ketika barang langka? |
| 2. Optimalisasi pendistribusian | <ol style="list-style-type: none"> 1. Owner 2. Karyawan 3. 3 orang konsumen | <ol style="list-style-type: none"> 1. Sistem transportasi 2. Ketersediaan produk 3. Waktu Penantian | <ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana sistem transportasi barang di CV. Adil Makmur ini? 2. Berapa banyak ketersediaan produk di CV. Adil Makmur ini ? 3. Apakah ketersediaan produk di CV. Adil Makmur ini dapat memenuhi kebutuhan konsumen? 4. Apakah barang |

| | | | |
|--------------------------|---|--|--|
| | | | <p>datang tepat waktu atau tidak sesuai dengan tanggal yang di tentukan?</p> <p>5. Apakah sering terjadi keterlambatan saat pengiriman barang?</p> <p>6. Berapa lama barang datang setelah pemesanan barang ?</p> |
| 3. kendala dan solusi | <ol style="list-style-type: none"> 1. Owner 2. Karyawan 3. 3 orang konsumen | | <ol style="list-style-type: none"> 1. Apa yang menjadi kendala didalam sistem transportasi di CV. Adil Makmur dan bagaimana solusi yang di berikan? 2. Apa yang menjadi kendala CV. Adil Makmur dalam hal penyediaan barang untuk konsumen |

| | | | |
|--|--|--|---|
| | | | <p>dan bagaimana solusi yang diberikan?</p> <p>3. Apa yang menjadi kendala saat penerimaan barang ke tangan konsumen dan bagaimana solusinya?</p> <p>4. Apa yang menjadi kendala saat penentuan harga untuk di tawarkan kepada konsumen dan bagaimana cara penyelesaiannya?</p> <p>5. Apa kendala ketika berlaku adil dengan seluruh karyawan dan konsumen dan bagaimana cara penyelesaiannya?</p> <p>6. Apa yang menjadi kendala dalam hal kepemilikan CV.</p> |
|--|--|--|---|

| | | | |
|--|--|--|---|
| | | | <p>Adil Makmur ini dan bagaimana solusinya ?</p> <p>7. Bagaimana solusinya ketika ada pendapat kalau CV. Adil Makmur ini melakukan penimbunan barang?</p> |
|--|--|--|---|

F. Teknik Pengolahan Data

1. Tringulasi Data

Setelah mendapatkan data yang diperoleh melalui observasi , wawancara dan dokumentasi maka tahap selanjutnya adalah melakukan analisis data. Analisis data dalam penelitian ini dilakukan secara kualitatif. Menurut Sugiyono analisis data kualitatif ialah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan dan setelah selesai di lapangan. Analisis data dilakukan menggunakan versi Miles dan Huberman, dalam Sugiyon bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif

dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus sampai tuntas sehingga datanya jenuh. Aktivitas meliputi reduksi data (data reduction), penyajian data (data display) dan penarikan kesimpulan (verification)³²

1. Reduksi data (data reduction) mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting ,dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan akan mempermudah dalam melakukan pengumpulan data selanjutnya.
2. Penyajian data (data display) dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart dan sejenisnya. Penyajian data dalam penelitian ini peneliti paparkan dengan teks yang bersifat naratif dan dirancang guna menggabungkan informasi yang tersusun sehingga mudah dipahami.
3. Penarikan kesimpulan (verification) Langkah selanjutnya adalah penarikan kesimpulan, kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah apabila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan saat mengumpulkan data maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel. Dengan demikian kesimpulan mungkin dapat menjawab rumusan masalah tetapi mungkin juga tidak karena dalam

³² t.p, metode penelitian, 2017, h 27-29 (<http://digilib.unila.ac.id/11161/17/BAB%20III.pdf>)

penelitian kualitatif rumusan masalah masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada di lapangan.³³

G. Pemeriksaan keabsahan data

Keabsahan data dalam penelitian kualitatif merupakan salahsatu bagian yang sangat penting untuk mengetahui derajat kepercayaan dari hasil penelitian yang telah dilakukandengan menggunakan teknik triangulasi dalam pengumpulan data, maka data yang diperoleh akan lebih konsisten sehingga menjadi suatu data yang valid dan bisa dipertanggung jawabkan. Menurut Moleong agar hasil penelitian dapat dipertanggungjawabkan maka diperlukan pengecekan data apakah data yang disajikan valid atau tidak, maka diperlukan teknik keabsahan/kevalidan data. Untuk memeriksa keabsahan data dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik triangulasi. Menurut Sugiyono triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan data dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan dua macam triangulasi yaitu :

1. Triangulasi Teknik Menurut Sugiyono triangulasi teknik berarti peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber datayang sama. Peneliti menggunakan observasi partisipatif, wawancaramendalam, Serta dokumentasi untuk sumber data yang sama secara serempak,
2. Triangulasi Sumber Menurut Sugiyono triangulasi sumber berarti untuk mendapatkan data darisumber yang berbeda-beda dengan teknik yang sama.

³³ t.p, metode penelitian, 2017, h 27-29 (<http://digilib.unila.ac.id/11161/17/BAB%20III.pdf>)

3. Tahap Pekerjaan lapangan Pada tahap ini peneliti melakukan kegiatan langsung ditempat penelitian tahap analisis data Tahapan yang ketiga dalam penelitian ini adalah analisis data. Peneliti dalam tahapan ini melakukan serangkaian proses analisis data kualitatif sampai pada interpretasi data-data yang telah diperoleh sebelumnya. Selain itu untuk menguji kredibilitas data tersebut peneliti menggunakan triangulasi teknik dan triangulasi sumber.³⁴

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Perusahaan

Awalnya bapak Mahfud Bagowi dan bapak Ade Sahroni mempunyai latar belakang salesman atau marketing jadi sudah mempunyai banyak konsumen yang pada loyal bahkan banyak konsumen seperti saudara sendiri disitu bapak Mahfud Bagowi dan bapak Ade Sahroni mencoba untuk memutar otak kira-kira kalau

³⁴ t.p, metode penelitian, 2017, h 30-33 (<http://digilib.unila.ac.id/11161/17/BAB%20III.pdf>)

misalkan membuat distributor kecil sih sepertinya bisa karena toko-toko juga sudah banyak yang kenal juga, banyak relasi dan alhamdulillah memberanikan diri untuk membuka kecil-kecilan terlebih dahulu bahkan awalnya bapak Mahfud Bagowi lah yang jadi keneknya lama kelamaan yang pentingkan tekun, komitmen, konsisten, dan bisa dipercaya akhirnya alhamdulillah usaha ini bisa besar sampai sekarang.

B. Deskripsi Data Hasil Penelitian

Setelah dilakukan penelitian dan diperoleh data-data yang dibutuhkan, selanjutnya data-data tersebut diklasifikasikan sesuai kebutuhan, sehingga diperoleh berbagai gambaran (hasil) dari penelitian yang dilakukan tentang Analisis Faktor Keberhasilan Perusahaan Distributor dalam Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus CV. Adil Makmur)

1. Karakteristik Responden

Dalam penelitian ini data yang digunakan diperoleh dari hasil tanggapan responden yang merupakan pemilik perusahaan distributor CV. Adil Makmur. Tujuan pengambilan identitas responden adalah agar penulis dapat mengetahui lebih dalam mengenai identitas dan data diri pemilik Perusahaan Distributor CV. Adil Makmur tersebut. Adapun identitas responden yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1) Jenis Kelamin

Jenis kelamin keseluruhan responden yang merupakan pemilik CV. Adil Makmur adalah laki-laki sebanyak 2 dari keseluruhan responden akan tetapi hanya ada 1 orang yang bersedia menjadi responden, karyawan CV. Adil Makmur adalah laki-laki sebanyak 4 orang dari keseluruhan responden akan tetapi hanya ada 1 orang yang bersedia menjadi responden, dan juga toko-toko (konsumen) CV. Adil Makmur dan pemilik toko adalah 5 orang laki-laki dan 1 orang perempuan sebanyak 6 toko yang didatangi tetapi hanya 3 toko saja yang bersedia menjadi responden. Hal ini menunjukkan bahwa di CV. Adil Makmur ini pemilik dan karyawan kebanyakan laki-laki. Hal ini dikarenakan barang-barang yang terdapat di CV. Adil Makmur ini hanya dapat dibawa oleh laki-laki, tetapi hanya toko-toko (konsumen) makmur sajalah ada yang laki-laki dan perempuan.

2) Jenis Kelamin

Berdasarkan pengamatan pada lokasi penelitian, mayoritas pemilik, karyawan, dan pemilik toko sebagai responden masing-masing berusia 30 sampai 42 tahun.

3) Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan responden yang terlibat di dalam CV. Adil Makmur ada yang lulus SMA dan ada juga yang merupakan lulusan sarjana

fakultas politik akan tetapi mereka mempunyai pengalaman di bidang marketing dan akhirnya CV. Adil Makmur dapat mencapai kesuksesan sekarang ini.

C. Pembahasan

1. Pendistribusian di CV. Adil Makmur menurut perspektif ekonomi syariah.

Pembahasan mengenai pendistribusian, tidak terlepas dari pembahasan mengenai konsep moral ekonomi yang dianut juga model instrumen yang diterapkan individu maupun negara dalam menentukan sumber-sumber maupun cara-cara pendistribusian pendapatannya. Dasar karakteristik pendistribusian adalah adil dan jujur, karena dalam Islam sekecil apapun perbuatan yang kita lakukan, semua akan dipertanggungjawabkan di akhirat kelak. Pelaksanaan distribusi bertujuan untuk saling memberi manfaat dan menguntungkan satu sama lain. Secara umum, Islam mengarahkan mekanisme muamalah antara produsen dan konsumen agar tidak ada pihak yang merasa dirugikan. Apabila terjadi ketidakseimbangan distribusi kekayaan, maka hal ini akan memicu timbulnya konflik individu maupun sosial dalam proses distribusi.³⁵

Prinsip distribusi syariah

1) Larangan riba dan Garar

³⁵ Mustafa edwin nasution, Dkk, *Pengantar Eksklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Prenada Media Group inc., 2010), h.119

secara umum terdapat benang merah yang menegaskan bahwa riba adalah pengambilan tambahan, baik dalam transaksi jual beli maupun pinjam meminjam secara batil atau bertentangan dalam prinsip muamalah dalam Islam.

a. Harga

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai harga di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh bapak Mahfud Bagowi salah satu owner CV. Adil Makmur ini pada hari jum'at, 21 Februari 2019 di rumahnya. Menyatakan.³⁶

“ Cara menentukan harga tergantung dari pasarannya ajah kita kan disini dunia *friland* kita juga engga mau merusak harga kalo disana misalkan pasaran 5000 engga mungkin saya jual 4000 atau pun 4500 kalo disana umum harga 5000 ya sebisa mungkin saya mirip-mirip 4950 nya atau 5000 pas samanya yang penting kita adu jiwa selesnya atu jiwa marketingnya ajah karena barang-barang yang ada disaya pun kebanyakannya juga di *friland-friland* lain juga punya hanya sebagian kecil ajah yang *friland-friland* lain engga punya jadi kita sama ajah bersaing juga sih bersaing sama *friland-friland* lain juga Cuma menangnya disini kita punya lumbung-lumbung, koneksi-koneksi pada konsumen atau pedagang jadi dengan kitanya

³⁶ Hasil wawancara langsung dengan mahfud bagowi, owner CV. Adil Makmur, pada tanggal 21 februari 2019.

berhubungan baik syukur alhamdulillah barang-barang yang kita punya dikantor mudah dijualnya sama toko-toko karena unsur kedekatan itu, harganya umum saya engga mau ngerusak harga engga mau ngebedain harga jadi umum ajah”.

Cara menentukan harga di CV. Adil Makmur sendiri dengan cara melihat harga yang umum dipasarannya, CV. Adil Makmur sendiri tidak mau merusak harga yang ada dipasaran sehingga harga yang ditawarkan CV. Adil Makmur kepada konsumen itu hampir mirip dengan harga yang dipasar atau pun mirip harga pasaraannya karena barang-barang yang ada di CV. Adil Makmur sendiri sebagian besar perusahaan distributor yang lain juga mempunyai tetapi hanya sebagian kecil saja yang tidak di punyai oleh distributor lain tetapi disini CV. Adil Makmur tetap bersaing dengan perusahaan distributor lain hanya saja disini pemilik CV. Adil Makmur sendiri berasal dari dunia marketing sebelum membuka usaha ini sehingga mempunyai koneksi untuk menjualkan barang-barangnya dengan mudah.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai harga di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh saudara Moh. Hanafi salah satu sales di CV. Adil Makmur ini pada hari jum'at, 08 Maret 2019 di kantor. Menyatakan.³⁷

³⁷ Hasil wawancara langsung dengan moh hanafi, karyawan CV. Adil Makmur, pada tanggal 08 maret 2019.

“ Cara menentukan harga kita kan liat pasaran kalo pasarannya harga sedang segini kita ikutin pasar”.

Cara menentukan harga di CV. Adil Makmur ini dengan melihat harga pasaran contohnya harga dipasar 5000 harga CV. Adil Makmur juga 5000.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai sistem harga di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh bapak Yudi salah satu owner di toko Dedi yang merupakan konsumen CV. Adil Makmur pada hari sabtu, 09 Maret 2019 di tokonya. Menyatakan³⁸.

“ Sama bae sih harga mah beda 1000 atau 500 mah wajarlah”

Harga yang ditawarkan CV. Adil Makmur kepada konsumen sesuai dengan harga pasaran, kalau beda 1000 atau 500 mah wajar di dalam dunia bisnis distribusi ini.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai sistem harga di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh ibu Fitri salah satu owner di toko Fitri yang merupakan konsumen CV. Adil Makmur pada hari sabtu, 09 Maret 2019 di tokonya. Menyatakan.³⁹

“ Harga yang ditawarin standar sih”.

³⁸ Hasil wawancara langsung dengan Yudi, owner toko dedi salah satu konsumen CV. Adil Makmur, pada tanggal 09 maret 2019.

³⁹ Hasil wawancara langsung dengan Fitri, owner toko Fitri salah satu konsumen CV. Adil Makmur, pada tanggal 09 maret 2019.

Harga yang di tawarkan CV. Adil Makmur sendiri sama seperti dipasaran.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai sistem harga di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh bapak badru salah satu owner di toko badru yang merupakan konsumen CV. Adil Makmur pada hari sabtu, 09 Maret 2019 di tokonya. Menyatakan.⁴⁰

“ Ya kita pilih-pilih ajah sih kalo ada yang lebih murah ya kita ambil, kalo di Adil Makmur sendiri ada yang murah ada yang tinggi juga sih engga semuanya murah kaya segitiga lebih mahal, kaya rosebrand lebih murah diluaran engga semua sama”.

Harga yang di tawarkan CV. Adil Makmur ada yang tinggi ada juga yang rendah.

2) Prinsip berlaku adil

Islam mengajarkan pada kita untuk selalu berbuat baik kepada sesama umat muslim, ketika berbicara mengenai adil maka yang harus dilakukan terlebih dahulu ialah musyawarah yang merupakan suatu prinsip-prinsip konstitusional terpenting yang ditetapkan oleh syariat Islam.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai prinsip berlaku adil di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh bapak Mahfud Bagowi salah

⁴⁰ Hasil wawancara langsung dengan Badru, owner toko badru salah satu konsumen CV. Adil Mamur, padatanggal 09 maret 2019.

satu owner CV. Adil Makmur ini pada hari jum'at, 21 Februari 2019 di rumahnya. Menyatakan⁴¹.

“ Sebisa mungkin karyawan tetep harus ada stratanya juga, untuk karyawan untuk memicu supaya penjualannya makin bagussaya dikasih tantangan lah kalau diakhir bulan dia nyampe ya kita kasih. Umum kaya distributor pengambilan nya dia lebih banyak ya kita kasih tambahan persenan hanya untuk memacu biar ngambilnya banyak tapi itu juga kita menggunakan sistem yang sangat-sangat umum lah didunia distribusian pengambilan 10 mungkin akan beda harganya dengan pengambilan 50 begitu pun selanjutnya dan toko-toko pun udah lumrah, umum masalah kaya gitu jadi insyaallah engga ada masalah seles ke konsumen langsung”.

Pemilik CV. Adil Makmur sendiri sangat berlaku adil kepada karyawan seperi karyawan yang kerjanya lebih baik akan di kasih *reward* (hadiah) agar memacu karyawan yang lain untuk bekerja lebih keras lagi.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai prinsip berlaku adil di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh saudara Moh. Hanafi salah satu sales di CV. Adil Makmur ini pada hari jum'at, 08 Maret 2019 di kantor. Menyatakan.⁴²

41 Hasil wawancara langsung dengan mahfud bagowi, owner CV. Adil Makmur, pada tanggal 21 februari 2019.

42 Hasil wawancara langsung dengan moh hanafi, karyawan CV. Adil Makmur, pada tanggal 08 maret 2019.

“ Berlaku adil kepada seluruh karyawan dalam hal kesejahteraan, kalo ke konsumen pernah berlaku adil dalam hal harga jadi kalo konsumennya ngambil banyak itu kita bisa dikasih harga yang murah”.

Pemilik CV. Adil Makmur sendiri sangat berlaku adil kepada seluruh karyawan dalam hal kesejahteraan karyawan dan juga sangat berlaku adil kepada seluruh konsumen dalam hal harga misalnya jika pengambilan barangnya banyak maka konsumen tersebut dikasih harga yang murah.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai prinsip berlaku adil di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh bapak Yudi salah satu owner di toko Dedi yang merupakan konsumen CV. Adil Makmur pada hari sabtu, 09 Maret 2019 di tokonya. Menyatakan.⁴³

“ Belum pernah dikasih diskon(potongan harga)”.

Pemilik CV. Adil Makmur sendiri sangat berlaku adil karena memberikan harga jika pengambilan barang itu lebih banyak tapi untuk toko dedi sendiri belum pernah mengambil dalam jumlah yang banyak sehingga belum pernah di kasih diskon(potongan harga).

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai prinsip berlaku adil di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh ibu fitri salah satu owner di

⁴³ Hasil wawancara langsung dengan Yudi, owner toko dedi salah satu konsumen CV. Adil Makmur, pada tanggal 09 maret 2019.

toko fitri yang merupakan konsumen CV. Adil Makmur pada hari sabtu, 09 Maret 2019 di tokonya. Menyatakan.⁴⁴

“ Belum pernah dikasih diskon (potongan harga)”.

Pemilik CV. Adil Makmur sendiri sangat berlaku adil karena memberikan harga jika pengambilan barang itu lebih banyak tapi untuk toko dedi sendiri belum pernah mengambil dalam jumlah yang banyak sehingga belum pernah di kasih diskon(potongan harga).

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai prinsip berlaku adil di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh bapak badru salah satu owner di toko badru yang merupakan konsumen CV. Adil Makmur pada hari sabtu, 09 Maret 2019 di tokonya. Menyatakan.⁴⁵

“ Belum pernah dikasih diskon (potongan harga)”.

Pemilik CV. Adil Makmur sendiri sangat berlaku adil karena memberikan harga jika pengambilan barang itu lebih banyak tapi untuk toko dedi sendiri belum pernah mengambil dalam jumlah yang banyak sehingga belum pernah di kasih diskon (potongan harga).

3) Konsep kepemilikan dalam islam

⁴⁴ Hasil wawancara langsung dengan Fitri, owner toko fitri salah satu konsumen CV. Adil Makmur, pada tanggal 09 maret 2019.

⁴⁵ Hasil wawancara langsung dengan Badru, owner toko badru salah satu konsumen CV. Adil Mamur, padatanggal 09 maret 2019

Islam mengakui hak kepemilikan pribadi terhadap harta benda dan membenarkan pemilikan harta yang dilakukan dengan cara yang halal, merupakan bagian dari motivasi manusia untuk berusaha memperjuangkan kesejahteraan dirinya dan memakmurkan bumi, sebagaimana kewajiban seorang khalifah, sebaliknya, tidak membenarkan penggunaan harta pribadinya sebebas-bebasnya tanpa batas dan sekenak hatinya.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai konsep kepemilikan dalam islam di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh bapak Mahfud Bagowi salah satu owner CV. Adil Makmur ini pada hari jum'at, 21 Februari 2019 di rumahnya. Menyatakan.⁴⁶

“ Karena pemilik itu bukan orang lain melainkan paman dan ponakan”.

CV. Adil Makmur sendiri bukan milik hanya satu orang saja melainkan dua orang yaitu paman dan ponakannya sendiri.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai konsep kepemilikan dalam islam di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh saudara Moh. Hanafi salah satu sales di CV. Adil Makmur ini pada hari jum'at, 08 Maret 2019 di kantor. Menyatakan.⁴⁷

“ CV nya punya dua orang”.

⁴⁶ Hasil wawancara langsung dengan mahfud bagowi, owner CV. Adil Makmur, pada tanggal 21 februari 2019.

⁴⁷ Hasil wawancara langsung dengan moh hanafi, karyawan CV. Adil Makmur, pada tanggal 08 maret 2019.

CV. Adil Makmur sendiri milik dua orang yaitu dua orang bersaudara

4) Larangan menumpuk harta

Membenarkan hak milik pribadi, namun tidak membenarkan penumpukan harta benda pribadi sampai batas-batas yang dapat merusak pondasi sosial Islam, karena penumpukan harta berlebih bertentangan dengan kepentingan umum, yang berimbas pada rusaknya suatu sistem sosial dengan munculnya kelas-kelas yang mementingkan kepentingan pribadi

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai larangan menumpuk harta di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh bapak Mahfud Bagowi salah satu owner CV. Adil Makmur ini pada hari jum'at, 21 Februari 2019 di rumahnya. Menyatakan.⁴⁸

“ Justru kebalik kalo saya sih tidak suka kalo barang itu berhenti di gudang mau lagi rame barang itu lagi sepi selagi saya masih bisa jual tak jualin terus jangan ada pikiran ditimbun dulu nanti harganya tinggi baru di keluarin yang ada di tikusin dulu nanti yang ada ujung-ujungnya retur malah bukannya untung malah buntung jadi umum ajah lah wayah lagi naik-naik lagi turun-turun yang penting barang itu cepet keluar biar gudang itu sehat maksudnya sehat itu

⁴⁸ Hasil wawancara langsung dengan mahfud bagowi, owner CV. Adil Makmur, pada tanggal 21 februari 2019.

jadi kelaur masuk keluar masuk terus apa lagi berhenti lama-lama hanya untuk mengejar dapat keuntungan lebih besar tapi itu juga kan belum pasti dapat keuntungan takutnya jadi buntung kerugian besar dan engga baik juga kalo ada bahasa di timbun jadi selagi toko itu minta ya saya beri jadi fer-fer an ajah”.

Pemilik CV. Adil Makmur sendiri tidak suka menimbun barang lama-lama digudang, jika konsumen minta pasti di kasih oleh pemilik CV. Adil Makmur sendiri agar gudang juga sehat dan tidak ada barang yang berhenti di gudang.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai larangan menumpuk harta di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh saudara Moh. Hanafi salah satu sales di CV. Adil Makmur ini pada hari jum'at, 08 Maret 2019 di kantor. Menyatakan.⁴⁹

“ Kalo numpuk barang tidak kecuali kalo barangnya lagi bener-bener kosong di pasaran kita cari barang yang sedang di cari kita setok digudang”

Tidak adanya penumpukan barang di CV. Adil Makmur

2. Optimalisasi Distribusi CV. Adil Makmur

Optimalisasi distribusi adalah suatu cara untuk meminimalkan biaya distribusi dari pabrik ke setiap daerah tujuan. Selain itu juga dapat digunakan

⁴⁹Hasil wawancara langsung dengan moh hanafi, karyawan CV. Adil Makmur, pada tanggal 08 maret 2019.

untuk membantu menentukan tempat pendistribusian yang diberi prioritas dengan pertimbangan minimasi biaya distribusi.

Menurut Kotler untuk mengukur distribusi dapat menggunakan indikator sebagai berikut :

- 1) Sistem transportasi : berkaitan dengan cara pengiriman atau penyaluran produk
- 2) Ketersediaan Produk : jumlah produk yang tersedia dari perusahaan bagi konsumen
- 3) Waktu Penantian : lamanya penantian produk yang diinginkan konsumen⁵⁰

Optimalisasi Distribusi yang dilakukan oleh CV. Adil Makmur ini sangat optimal sebab CV. Adil Makmur sendiri mempunyai sistem transportasi yang cepat, ketersediaan produk yang banyak, serta waktu penantian yang tidak lama sehingga konsumen merasa puas belanja di CV. Adil Makmur.

1) Sistem Transportasi Barang

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai sistem transportasi barang di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh bapak mahfud bagowi salah satu owner di CV. Adil Makmur pada hari jum'at, 21 februari 2019 di rumahnya. Menyatakan.⁵¹

50 Nur cahyo ari wibawa, "optimalisasi distribusi gula pasir menggunakan metode linear programming pada PT. Madu Baru Pg-Ps Madu Kismo" skripsi pada Universitas Sunan Kalijaga Yogyakarta, (Yogyakarta:2013), h 87, tidak dipublikasikan.

51 Hasil wawancara langsung dengan mahfud bagowi, owner CV. Adil Makmur, pada tanggal 21 februari 2019.

“ Kalo misalkan dari nol gudang kita dikirim dari distributor-distributor atau pabrik-pabrik “.

Pengambilan barang di CV. Adil Makmur sendiri dimulai dari nol gudang atau kosong gudang barang dikirim dari distributor-distributor atau pabrik-pabrik yang bekerja sama dengan CV. Adil Makmur ini.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai sistem transportasi barang di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh saudara Moh. Hanafi salah satu sales di CV. Adil Makmur ini pada hari jum'at, 08 Maret 2019 di kantor. Menyatakan.⁵²

“ Sistemnya dikirim dengan mobil bok ke pasar-pasar setelah sales selesai order besoknya dikirim dengan mobil”.

Sistem transportasi barang di CV. Adil Makmur ini menggunakan sistem order dan dikirimnya satu hari setelah sales melakukan order.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai sistem transportasi barang di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh bapak Yudi salah satu owner di toko dedi yang merupakan konsumen CV. Adil Makmur pada hari sabtu, 09 Maret 2019 di tokonya. Menyatakan.⁵³

“ Sistemnya order”

52 Hasil wawancara langsung dengan moh Hanafi, karyawan CV. Adil Makmur, pada tanggal 08 maret 2019.

53 Hasil wawancara langsung dengan Yudi, owner toko dedi salah satu konsumen CV. Adil Mamur, pada tanggal 09 maret 2019.

Sistem yang di gunakan CV. Adil Makmur ini menggunakan sistem order ketika menawarkan produknya.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai sistem transportasi barang di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh ibu Fitri salah satu owner di toko fitri yang merupakan konsumen CV. Adil Makmur pada hari jum'at, 09 Maret 2019 ditokonya Menyatakan.⁵⁴

“ Sistemnya *cash* , oh ya pesen dikit”.

Jadi sistem yang digunakan CV. Adil Makmur ini menggunakan order dan uang *cash* tetapi setelah barang datang.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai sistem transportasi barang di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh bapak Badru salah satu owner di toko badru yang merupakan konsumen CV. Adil Makmur pada hari jum'at, 09 Maret 2019 di rumahnya. Menyatakan.⁵⁵

“ Sistemnya langsung datang”.

Jadi sistem yang di gunakan CV. Adil Makmur ini menggunakan sistem order terlebih dahulu dan besok harinya langsung datang barang.

2) Ketersediaan Barang

⁵⁴ Hasil wawancara langsung dengan Fitri, owner toko fitri salah satu konsumen CV. Adil Mamur, pada tanggal 09 maret 2019.

⁵⁵ Hasil wawancara langsung dengan Badru, owner toko badru salah satu konsumen CV. Adil Mamur, padatanggal 09 maret 2019.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai ketersediaan barang di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh bapak Mahfud Bagowi salah satu owner CV. Adil Makmur ini pada hari jum'at, 21 Februari 2019 di rumahnya. Menyatakan⁵⁶.

“ Banyak banget hampir semua sembako yang berkemasan kita yang engga main tuh sembako yang di beras, minyak curah, ataupun telur soalnya barang-barang seperti itu tuh naik turunnya cepet terigu sak-sakan, gula pasir sak-sakan engga main karena kalau itu harus butuh energi yang lebih- lebih dobel lah soalnya barang-barang yang tadi diucapkan itu memang harus kita harus cepet harus punya link keluarnya biar nanti jangan sampai ada penumpukan di gudang yang ditakutkan penumpukan di gudang disaat barang itu turun stok masih banyak itu terjadi kerugian makannya engga main tapi kalo kemasan-kemasan yang dirumah kebanyakannya kalo barang-barang seperti itu kalo ada kenaikan itu biasanya dikasih jeda misalkan awal bulan ada kenaikan jadi kita bisa buat pengantisipasi kalo yang golongannya terigu, aci, gula, beras, telur, minyak curah itu bener-bener kadang sehari pun berubah harga bisa jadi maka dari itu engga main, mainnya yang kemasan semua tapi harga sembako semua ada, kebutuhan-kebutuhan dipasar itu. Produknya memenuhi kebutuhan konsumen di angka ya sebenarnya sih hampir semuanya keluar semua apalagi

⁵⁶ Hasil wawancara langsung dengan mahfud bagowi, owner CV. Adil Makmur, pada tanggal 21 februari 2019.

dengan sistem seperti ini saya juga bisa dibilang distributor dibilang dunia *frilandan* jadi kita nyari barang-barang pas *moving* barang-barang yang laku kalo barang-barang yang *slow moving* atau engga laku mah kita tinggal nyari yang pasti-pasti aja supaya perputarannya cepet biar perusahaan ini tuh berjalan dengan sehat jangan sampe utang dimana-mana sedangkan perputarannya terhambat akhirnya tidak *kontinue* bisa jadi kebangkrutan juga jadi nyarinya barang-barang pas *moving* ditambah lagi kedekatan dengan toko jadi cepet besarnya gitu”.

Persediaan barang di gudang CV. Adil Makmur ini sangat mencukupi kebutuhan konsumen, tetapi barang-barang yang tersedia di CV. Adil Makmur ini hanya barang-barang yang berkemasan saja, karena barang-barang ini sangat laku di pasaran dan juga kalau harga barang yang berkemasan ada kenaikan di kasih waktu oleh supplier di CV. Adil Makmur dan dapat diantisipasi oleh owner CV. Adil Makmur, agar perputaran barang lebih cepat dan perusahaan pun sehat dan tidak mempunyai hutang dimana-mana sehingga perusahaan ini menjadi sukses seperti sekarang ini dan tidak menyediakan barang-barang seperti telur, aci, beras, gula pasir karena barang-barang ini harus mempunyai link yang cepat untuk keluarnya barang sebab jika tidak mempunyai link yang cepat jika harga barang itu naik dan barang tersebut masih menumpuk di gudang akan menjadi kerugian.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai sistem transportasi barang di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh saudara Moh. Hanafi salah satu sales di CV. Adil Makmur ini pada hari jum'at, 08 Maret 2019 di kantor. Menyatakan.⁵⁷

“ Banyak ada 70 item lah kurang lebih segitu, sangat bisa karena produknya yang di jual di sini tuh produk-produk kebutuhan pokok konsumen rata-rata”.

Ketersediaan barang-barang yang dijual di CV. Adil Makmur ini ada 70 lebih item barang dan merupakan barang-barang kebutuhan pokok dari konsumen.

3) Waktu penantian

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai waktu penantian di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh bapak Mahfud Bagowi salah satu owner CV. Adil Makmur ini pada hari jum'at, 21 Februari 2019 di rumahnya. Menyatakan.⁵⁸

“ Oh kalo masalah kaya gitu biasa kadang cuaca ngaruh tapi sebisa mungkin saya satu kali dua puluh empat jam wajib dikirim seperti halnya kalo hari ini ngirim eh hari ini ngorder besok wajib dikirim itu wajib cuman namanya dunia pendistribusian seperti ini ada

⁵⁷ Hasil wawancara langsung dengan moh Hanafi, karyawan CV. Adil Makmur, pada tanggal 08 maret 2019.

⁵⁸ Hasil wawancara langsung dengan mahfud bagowi, owner CV. Adil Makmur, pada tanggal 21 februari 2019.

kalanya entah itu cuaca atau hal-hal yang tak terduga pasti ada paling ya dua kali dua puluh empat jam itu udah harga mati tapi kebanyakan sih satu kali dua puluh empat jam *one day one service* itu”.

Waktu penantian barang yang dikirim CV. Adil Makmur ini 1X24 jam tetapi di dunia pendistribusian ini tidak semuanya mulus saat mengirim barang karena terpengaruh oleh cuaca dan biasanya jika cuaca sedang tidak bersahabat waktu penantian barang di CV. Adil Makmur ini 2X24 jam ini sudah wajib untuk barang tersebut dikirim.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai sistem waktu penantian di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh bapak Yudi salah satu owner di toko dedi yang merupakan konsumen CV. Adil Makmur pada hari sabtu, 09 Maret 2019 di tokonya. Menyatakan.⁵⁹

“ Kalo sekarang paling datengnya besok, penah satu kali mah terlambat mengirim barang”.

Barang yang dikirim dari CV. Adil Makmur ini 1 hari datang setelah sales melakukan pengorderan ke toko.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai sistem transportasi barang di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh ibu Fitri salah

⁵⁹ Hasil wawancara langsung dengan Yudi, owner toko dedi salah satu konsumen CV. Adil Mamur, pada tanggal 09 maret 2019.

satu owner di toko fitri yang merupakan konsumen CV. Adil Makmur pada hari sabtu, 09 Maret 2019 di tokonya. Menyatakan.⁶⁰

“ Sehari pesen besoknya dikirim, engga pernah terlambat paling juga barangnya yang engga ada”.

Satu hari waktu penantian barang yang dikirim CV. Adil Makmur ke tangan konsumen dan belum pernah adanya keterlambatan dalam pengiriman barang ketangan konsumen.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai sistem waktu penantian di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh bapak badru salah satu owner di toko badru yang merupakan konsumen CV. Adil Makmur pada hari sabtu, 09 Maret 2019 di tokonya. Menyatakan.⁶¹

“ Dua hari kadang tiga hari telat-telatnya tiga hari pernah juga telat, kadang engga dikirim pernah mungkin adminnya lupa ataupun bisa jadi barangnya engga ada”.

Di toko badru penantian barang yang dikirim dari CV. Adil Makmur dua sampai tiga hari tetapi pernah engga dikirim karena bisa jadi admin yang menginput datanya lupa atau pun barangnya yang memang tidak ada di gudang.

⁶⁰ Hasil wawancara langsung dengan Fitri, owner toko Fitri salah satu konsumen CV. Adil Mamur, padatanggal 09 maret 2019.

⁶¹ Hasil wawancara langsung dengan Badru, owner toko badru salah satu konsumen CV. Adil Mamur, padatanggal 09 maret 2019.

3. Kendala dan solusi

1) Kendala sistem transportasi barang

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai kendala sistem transportasi barang di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh bapak Mahfud Bagowi salah satu owner CV. Adil Makmur ini pada hari jum'at, 21 Februari 2019 di rumahnya. Menyatakan.⁶²

“ Selain cuaca itu kendaraan kan bukan kendaraan baru-baru semua kendaraan yang setengah main ada kalanya kerusakan dari segi akinya, atau dari segi mesinnya, atau apanya pasti ada ajah terus kendalanya salah satunya dari SDM nya ada kalanya orang itu sakit kah atau misalkan ada sodaranya yang hajatan atau pun ada yang lagi ketimpa musibah kecil kaya meninggal atau apa pasti tu mengganggu masih lumrah sih, solusinya kita punya supervisor yang bisa menggantikan karyawan yang tidak masuk dan untuk kendaraan sendiri kita milih punya satu kendaraan cadangan untuk menggantikan kendaraan yang sedang rusak”.

⁶² Hasil wawancara langsung dengan mahfud bagowi, owner CV. Adil Makmur, pada tanggal 21 februari 2019.

Kendala dari sistem transportasi barang sendiri terdapat pada kendaraannya dan SDM , solusi untuk menggantikan SDM sendiri yaitu di gantikan oleh supervisor dan untuk menggantikan kendaraan yang rusak digantikan oleh kendaraan cadangan.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai kendala sistem transportasi barang di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh saudara Moh. Hanafi salah satu sales di CV. Adil Makmur ini pada hari jum'at, 08 Maret 2019 di kantor. Menyatakan.⁶³

“ Tidak ada kendala sebenarnya kecuali kendala pas ujan kita ngirim-ngirim barangnya agak susah, di SDM sendiri tidak ada kendala yaitu kita antisipasi dengan kita disini punya supervisor yang buat gantiin seles yang ada halangan, dan untuk kendala cuaca kita tetep mengirim barang tersebut walaupun rada telat sedikit jamnya ”

Kendala yang di hadapi sendiri terdapat pada cuaca yang tidak menentu dan juga SDM yang tidak masuk tetapi solusinya disini CV. Adil Makmur sendiri untuk pengiriman tetap dikirim hari itu juga meskipun jam sampainya barang sedikit terlambat dan untuk solusi dari SDM yang tidak masuk CV. Adil Makmur sendiri mempunyai supervisor yang akan menggantikan sales yang tidak masuk.

2) Kendala penyediaan barang

⁶³ Hasil wawancara langsung dengan moh hanafi, karyawan CV. Adil Makmur, pada tanggal 08 maret 2019.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai kendala penyediaan barang di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh bapak Mahfud Bagowi salah satu owner CV. Adil Makmur ini pada hari jum'at, 21 Februari 2019 di rumahnya. Menyatakan⁶⁴

“ kalo kendala juga umum sama jadi karena saya berhubungan baik sama para distributor dan pabrik-pabrik lain jadi semua juga engga ada yang di tutup-tutupin jadi kalo untuk barang kendala pasti ada ada kalanya pabrik itu memang lagi kosong ada kalanya pabrik itu lagi banyak pasti ada cuman masih bisa diantisipasi karena kita hubungan baik dengan pemilik barang itu jadi kalo memang barang itu memang kosong masa saya harus adakan tapi saya tetep dikampanyekan ke atau disosialisasikan ke bawahan-bawahan atau ke toko-toko kalo memang barang ini kosong dari pabriknya jadi untuk masalah barang-barang yang kosong atau apa ya ada kendala tapi masih umum lah Cuma kalo kosong berbulan-bulan nah itu mungkin udah mulai engga bener masih-masih umum sih masih bisa di terima sama konsumen kalo masalah barang mah”.

Tidak ada kendala di dalam penyediaan barang untuk konsumen, tetapi kalau pun barang yang di cari tidak ada pasti di informasikan kepada karyawan dan konsumen CV. Adil Makmur.

⁶⁴ Hasil wawancara langsung dengan mahfud bagowi, owner CV. Adil Makmur, pada tanggal 21 februari 2019.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai kendala penyediaan barang di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh saudara Moh. Hanafi salah satu sales di CV. Adil Makmur ini pada hari jum'at, 08 Maret 2019 di kantor. Menyatakan.⁶⁵

“ Kendalanya ada paling kalo barangnya sedang benar-benar kosong terus pas dicari konsumen itu bisa jadi kendala buat kita, jadi solusinya konsumen di beritahu kalo barang yang di cari itu memang tidak ada”.

Kendala dari penyediaan barang itu sendiri adalah ketika konsumen pesan tetapi barang yang di pesan tersebut tidak ada , maka solusi yang di berikan owner CV. Adil Makmur sendiri adalah di informasikan kepada konsumen bahwa barang tersebut memang tidak ada.

3) Kendala saat penerimaan barang ke konsumen

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai kendala penerimaan barang di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh bapak Mahfud Bagowi salah satu owner CV. Adil Makmur ini pada hari jum'at, 21 Februari 2019 di rumahnya. Menyatakan⁶⁶

“ Biasanya kadang kita kadangkannya waktu pada masa *loding* (pemuatan barang yang akan dikirim besok) barang-barang

⁶⁵ Hasil wawancara langsung dengan moh hanafi, karyawan CV. Adil Makmur, pada tanggal 08 maret 2019.

⁶⁶ Hasil wawancara langsung dengan mahfud bagowi, owner CV. Adil Makmur, pada tanggal 21 februari 2019.

biasanya dicampur ada kalanya karena dicampur apa kadang jadinya rusak karena ketumpuk-tumpuk nah itu mungkin jadi salah satu sisi negatif juga jadi toko itu seolah-olah barang bs atau barang bekas tapi insyaallah barang yang selalu saya kirim barang baru cuma saja kadang ketutupan atau ke injek-injek jadi kesannya kaya barang bekas padahal itu barang bagus semua dan banyak toko yang ngerti posisi ini jadi untuk masalah barang ke konsumen sih masih bagus ya salah satu buktinya kalau pun jelek atau apa konsumen pada lari tidak mau tapi kan kenyataannya disini aman konsumen masih pada bisa nerima”.

Tidak ada kendala didalam penerimaan barang ke tangan konsumen karena konsumen juga mengerti dan bukan orang baru didalam dunia perdagangan seperti ini.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai kendala penerimaan barang di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh saudara Moh. Hanafi salah satu sales di CV. Adil Makmur ini pada hari jum’at, 08 Maret 2019 di kantor. Menyatakan.⁶⁷

“ Tidak ada jadi kita prioritas barang itu ke kirim semua, barang rusak itu pasti ada tapi kita bisa di *retur* (ditukar dengan yang baru)”

Tidak ada kendala di dalam penerimaan barang ke tangan konsumen, jika ada barang rusak dapat di *retur* (ditukar dengan yang baru).

⁶⁷ Hasil wawancara langsung dengan moh hanafi, karyawan CV. Adil Makmur, pada tanggal 08 maret 2019.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai kendala penerimaan barang di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh bapak Yudi salah satu owner di toko Dedi yang merupakan konsumen CV. Adil Makmur pada hari sabtu, 09 Maret 2019 di tokonya. Menyatakan⁶⁸

“ Perasaan kalo dari sini mah belum kalo dari yang lain mah ada bae kalau rusak ya di kembalikan lagi”.

Pada saat penerimaan barang dari CV. Adil Makmur belum ada yang rusak dan tidak ada kendala.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai kendala penerimaan barang di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh ibu Fitri salah satu owner di toko Fitri yang merupakan konsumen CV. Adil Makmur pada hari sabtu, 09 Maret 2019 di tokonya. Menyatakan⁶⁹

“ Pernah ada kerusakan , engga jadi di tolak”.

Barang yang dikirim dari CV. Adil Makmur pernah terjadi kerusakan tetapi ketika sales datang ketoko barang tersebut di ganti dengan yang baru.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai kendala penerimaan barang di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh bapak badru

⁶⁸ Hasil wawancara langsung dengan Yudi, owner toko dedi salah satu konsumen CV. Adil Makmur, pada tanggal 09 maret 2019.

⁶⁹ Hasil wawancara langsung dengan Fitri, owner toko fitri salah satu konsumen CV. Adil Makmur, pada tanggal 09 maret 2019.

salah satu owner di toko badru yang merupakan konsumen CV. Adil Makmur pada hari sabtu, 09 Maret 2019 di tokonya. Menyatakan

“ Engga suka dikontrol sih paling ketauannya pas udah beberapa bongkar hari ada yang rusak, engga suka dikontrol”.

Pernah ada yang rusak ketika barang sampai pada tempat tetapi barang yang rusak tersebut dapat di *retur* (di ganti dengan barang yang baru).

4) Kendala saat penentuan harga

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai kendala saat penentuan harga di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh bapak Mahfud Bagowi salah satu owner CV. Adil Makmur ini pada hari jum'at, 21 Februari 2019 di rumahnya. Menyatakan⁷⁰

“ Kendala pasti selalu ada karena ada kalanya disaat saya udah naik ada kalanya dari toko-toko besar yang di daerahnya masih turun karena dia punya stok lamanya tapi lama kelamaan juga paham nanti juga selang 2 hari 3 hari stok toko besar itu habis pasti dia juga engga mungkin ngejual harga lama lagi pasti harga baru tapi

⁷⁰ Hasil wawancara langsung dengan mahfud bagowi, owner CV. Adil Makmur, pada tanggal 21 februari 2019.

itu masih bisa di kasih pengertian sama toko-tokonya bahwa memang kenyataannya udah naik kalau ada yang lebih murah dari saya ya memang masih punya stok lama ya itu juga sama ajah lumrah di dunia pendistribusian jadi engga ada kendala disitu”.

Kendala dari penentuan harga sendiri adalah disaat harga di CV. Adil Makmur naik tetapi harga di toko-toko besar masih turun di kerenanakan toko-toko besar tersebut masih mempunyai stok barang yang lama, solusinya memberi pengertian kepada konsumen bahwa harga barang sudah naik.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai kendala saat penentuan harga di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh bapak Moh. Hanafi salah satu karyawan CV. Adil Makmur ini pada hari jum’at, 21 Februari 2019 di kantornya. Menyatakan⁷¹

“ Dalam nentuin harga ada pasti ada kendala contoh ada perusahaan lain yang lebih murah dari kita kan bisa jadi kendala tapi kita sebisa mungkin ngasih harga terbaik ke konsumen”.

Di dalam menentukan harga CV. Adil Makmur mempunyai kendala yaitu adanya perusahaan yang lebih murah tetapi sebisa mungkin CV. Adil Makmur memberikan harga terbaik untuk konsumen.

5) Kendala ketika berlaku adil

⁷¹ Hasil wawancara langsung dengan moh hanafi, karyawan CV. Adil Makmur, pada tanggal 08 maret 2019.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai kendala ketika berlaku adil di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh bapak Mahfud Bagowi salah satu owner CV. Adil Makmur ini pada hari jum'at, 21 Februari 2019 di rumahnya. Menyatakan⁷²

“ Saya kadang untuk karyawan untuk memicu penjualan makin bagus saya kasih tantangan lah, kalau iri sih engga lah saya orangnya fer kita disini di usaha kita ini menanamkan fer dan kejujuran kita juga pasti ada yang namanya *reward* atau pun sebaliknya ada yang namanya hukuman jadi maksudnya *reward* tuh kalo misalkan ada salah satu sales yang akhir bulan memang mampu mencapai target pasti saya kasih hadiah dan hadiah itu memang komitmen dari awal berupa uang kah atau berupa barang elektronik kah atau yang lainnya dan yah memang itu komitmen dari awal dan memang saat akhir bulan ada yang nyampe ya saya berkewajiban memberikan hadiah itu dan sebaliknya kalau ada yang tidak nyampe ya saya akan genjot dia biar semangat lagi merebut target itu”.

CV. Adil Makmur ini menanamkan kejujuran dan sikap adil kepada seluruh karyawan oleh karena itu karyawan pun tidak ada yang bersikap iri terhadap karyawan lain yang mendapatkan hadiah dari pemilik CV. Adil Makmur ini hadiah yang di berikan CV. Adil Makmur ini berupa uang, barang elektronik, dll. Tetapi jika tidak ada karyawan yang mencapai target

⁷² Hasil wawancara langsung dengan mahfud bagowi, owner CV. Adil Makmur, pada tanggal 21 februari 2019.

owner CV. Adil Makmur ini memberikan semangat agar karyawan dapat mencapai target tersebut.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai kendala ketika berlaku adil di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh bapak Moh. Hanafi salah satu karyawan CV. Adil Makmur ini pada hari jum'at, 08 maret 2019 di kantor. Menyatakan⁷³

“ Tidak ada”

Tidak ada kendala yang dihadapi CV. Adil Makmur dalam berlaku adil.

6) Kendala dalam hal kepemilikan CV. Adil Makmur

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai kendala ketika berlaku adil di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh bapak Mahfud Bagowi salah satu owner CV. Adil Makmur ini pada hari jum'at, 21 Februari 2019 di rumahnya. Menyatakan⁷⁴

“ oh kita karena pemilik CV itu bukan orang lain ibarat paman dan ponakan jadi setiap ada permasalahan masih bisa di kondisikan, bisa di komunikasikan, bisa di bicarakan dengan baik-baik sebisa mungkin jangan sampe ada ya selisih faham atau pun sebagainya

⁷³ Hasil wawancara langsung dengan moh hanafi, karyawan CV. Adil Makmur, pada tanggal 08 maret 2019

⁷⁴ Hasil wawancara langsung dengan mahfud bagowi, owner CV. Adil Makmur, pada tanggal 21 februari 2019.

insyaallah dengan hal seperti itu kita lebih suka lebih baik yang muda yang mengalah supaya untuk kemajuan ya pada perusahaan itu sendiri dan alhamdulillah sampai detik ini dengan cara itu ya mungkin berhasil sampai saat ini engga ada keributan atau selisih paham sampe berlarut- larut sedikit pun engga ada karena kita menyikapinya sama-sama dewasa dan kita juga dua-duanya sudah lama terjun ke dunia pendistribusian ini jadi ya saling tau sama tau jadi aman lah”.

Didalam kepemilikan CV. Adil Makmur sendiri tidak ada masalah karena disikapi dengan sama-sama dewasa, jika ada masalah pun bisa di komunikasikan, dibicarakan dengan baik.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai kendala kepemilikan CV. Adil Makmur di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh bapak Moh. Hanafi salah satu karyawan CV. Adil Makmur ini pada hari jum'at, 08 maret 2019 di kantornya. Menyatakan⁷⁵

“ ya itu pasti ada cuman kita kan selalu rembukin bareng-bareng visi kedepan ya kita seperti apa”.

Kendala yang di hadapi CV. Adil Makmur ini dalam hal kepemilikan CV sendiri ada saja dan selalu ada jalan keluarnya seperti dengan bermusyawarah sehingga tidak ada permasalahan yang sulit untuk di selesaikannya.

⁷⁵ Hasil wawancara langsung dengan moh hanafi, karyawan CV. Adil Makmur, pada tanggal 08 maret 2019

7) Solusi dari adanya pemikiran bahwa di CV. Adil Makmur ini ada yang menimbun barang

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai solusi yang diberikan terhadap pemikiran orang terhadap CV. Adil Makmur di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh bapak Mahfud Bagowi salah satu owner CV. Adil Makmur ini pada hari jum'at, 21 Februari 2019 di rumahnya. Menyatakan⁷⁶

“ Ya silahkan ajah kalo orang nilai mah karena orang tidak pernah terjun kesitu kalo bagi saya mah engga pernah ada yang di timbun-timbun kalo menimbun itu sama ajah modal saya berhenti disitu kalo kitanya dibawa langsung dikirim-kirim otomatis roda perputaran itu cepet berputar karena pada dasarnya lebih baik untung sedikit tapi beriyeg dari pada untung besar hanya sesaat karena kalo kita kan bergerak di sembako barang-barang itu kan barang-barang yang dibutuhkan semua toko alhasil kita harus cepet salurkan barang-barang digudang biar toko itu bisa menjualnya beda halnya dengan barang-barang yang bukan kebutuhan pokok pasti dia bisa ditimbun terlebih dahulu, kalo kita ditimbun terlebih dahulu pasti pasar-pasar pada nyariin semua kalo di perusahaan kita engga nyambung lah kalo ditimbun-timbun gituh”.

⁷⁶Hasil wawancara langsung dengan mahfud bagowi, owner CV. Adil Makmur, pada tanggal 21 februari 2019.

Pemilik CV. Adil Makmur sendiri membiarkan pemikiran orang yang menilai bahwa di CV ini terdapat penimbunan yang penting di dalam CV. Adil makmur sendiri tidak ada yang menimbun barang dan kalau ditimbun juga yang pasti toko-toko malah mencarinya.

Adapun hasil wawancara dalam skripsi ini mengenai solusi yang diberikan terhadap pemikiran orang terhadap CV. Adil Makmur di CV. Adil Makmur di CV. Adil Makmur, yang dijelaskan oleh bapak Moh. Hanafi salah satu karyawan CV. Adil Makmur ini pada hari jum'at, 08 maret 2019 di kantornya. Menyatakan⁷⁷

“ Ya kita cuekin ajah karena dari awal kita bukan menimbun tapi kita mencari batang yang sedang kosong tapi untuk di stok ulang digudang kita supaya konsumen itu merasa puas beli barang di kita itu selalu ada”.

Tidak memperdulikan tanggapan orang tentang CV. Adil Makmur karena tujuan di perusahaan ini bukan menimbun tetapi menstok ulang barang yang kosong karena untuk kepuasan konsumen.

D. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini telah di usahakan dan dilaksanakan sesuai dengan prosedur ilmiah, namun demikian penelitian ini masih memiliki keterbatasan yaitu :

⁷⁷ Hasil wawancara langsung dengan moh hanafi, karyawan CV. Adil Makmur, pada tanggal 08 maret 2019

1. Waktu dalam melakukan penelitian ini sangat kurang karena faktor cuaca yang tidak menentu dan juga faktor kesibukan yang tidak bisa di tinggalkan oleh karena itu data yang didapatkan tidak banyak.
2. Tempat narasumber yang jauh mengakibatkan penulis lama dalam mencari data yang digunakan untuk penelitian ini.
3. Jumlah narasumber yang kurang itu disebabkan narasumber sulit untuk dihubungi sehingga tidak banyak data yang didapatkan didalam penelitian ini.
4. Biaya yang dikeluarkan untuk melakukan penelitian ini terbatas dan peralatan yang tidak memadai untuk melakukan penelitian ini oleh karena itu penelitian yang dihasilkan belum maksimal.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil analisis data yang diperoleh melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan kajian teori pada bab-bab sebelumnya, maka dari uraian yang sudah disimpulkan diatas, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:.

1. Pendistribusian di CV. Adil Makmur menurut perspektif syariah

Sistem Pendistribusian di CV. Adil Makmur ini sudah syariah sebab di CV. Adil Makmur menerapkan sifat larangan riba dan gharar oleh karena itu didalam menentukan harga yang di tawarkan tidak terlalu tinggi dan pemilik CV. Adil Makmur sendiri tidak mau merusak harga yang ada dipasaran, pemilik CV. Adil Makmur ini selalu berlaku adil kepada seluruh karyawan dan konsumen, kepemilikan CV. Adil makmur sendiri ini di miliki oleh dua orang yang keduanya merupakan saudara, dan di dalam CV. Adil Makmur sendiri ini menanamkan sifat untuk larangan dalam menumpuk harta oleh karena itu CV. Adil Makmur tidak pernah menumpuk barang ketika barang itu langka sebab kalau menumpuk barang yang di khawatirkan barang tersebut rusak dan tidak dapat di jual kembali oleh konsumen dan akhirnya mengalami kerugian.

2. Optimalisasi Pendistribusian di CV. Adil Makmur

Optimalisasi Distribusi yang dilakukan oleh CV. Adil Makmur ini sangat optimal sebab CV. Adil Makmur sendiri mempunyai sistem transportasi

yang cepat dikarenakan adanya komunikasi antara pemilik CV. Adil Makmur dengan karyawan bagian administrasi, pemilik CV. Adil Makmur sangat bertanggung jawab dan selalu mengawasi ketika barang yang akan dikirim besok dimuat kedalam mobil-mobil bok, ketersediaan produk yang banyak ini dikarenakan adanya komunikasi antara kepala gudang dengan pemilik CV. Adil Makmur mengenai barang-barang yang sudah habis dan pemilik yang selalu berhubungan baik kepada semua supplier oleh karena itu stok barang-barang digudang selalu banyak dan dapat memenuhi keinginan konsumen, serta waktu penantian yang tidak lama sehingga konsumen merasa puas belanja di CV. Adil Makmur ini dikarenakan pemilik CV. Adil Makmur sendiri bertanggung jawab dan selalu menanamkan waktu pengiriman 1 X 24 jam harus terkirim dan paling lambat 2 X 24 jam harus terkirim oleh karena itu penerimaan barang ke tangan konsumen tidak terlalu lama

3. Kendala yang dihadapi dan solusinya

Kendala pasti ada di dalam dunia pendistribusian seperti ini namun kendala yang ada dapat di tangani dan diselesaikan dengan cepat oleh pemilik CV. Adil Makmur sendiri, dan kendala yang ada dianggap hal yang wajar di dalam dunia distribusi seperti ini.

Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan CV. Adil Makmur ini adalah karena kedua pemilik CV. Adil Makmur ini berasal dari dunia marketing sehingga mempunyai konsumen-konsumen terlebih dahulu untuk

menjualkan produknya, berhubungan baik dengan konsumen, menanamkan sikap jujur, selalu memberikan barang yang konsumen pesan walaupun barang tersebut sedang susah untuk didapatkannya, dan juga CV. Adil Makmur sendiri sudah mencapai titik impas (BEP), mampu memberikan upah yang layak untuk semua karyawan sesuai dengan pekerjaannya, dan CV. Adil Makmur sendiri sudah menghasilkan laba yang lumayan besar.

B. Saran

Berdasarkan hasil pembahasan penelitian dan kesimpulan diatas maka dapat diberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Bagi CV. Adil Makmur

Sebaiknya pengoptimalisasian di CV. Adil Makmur yang sudah baik ini hendaknya dipertahankan dengan cara melakukan evaluasi terhadap kinerja karyawan pada akhir bulan, melakukan pengecekan kepada semua karyawan yang terlibat didalam pengiriman barang ketangan konsumen agar barang tersebut tidak ada yang terlambat dikirim dan meningkatkan optimalisasi distribusi sehingga lebih baik lagi dan turut serta meningkatkan kemampuan dalam menciptakan sesuatu hal yang lebih menarik lagi sehingga semua konsumen akan lebih merasa puas. Dengan demikian konsumen tidak akan berbelanja di tempat yang lain

2. Karena pendistribusian di CV. Adil Makmur sudah syariah maka semua yang sudah baik ini hendaknya di jaga dan dipertahankan serta di tingkatkan terus supaya CV. Adil Makmur ini akan terus berkembang dan bisa lebih

besar lagi dengan cara tidak merubah dalam menetapkan harga ketangan konsumen, tetap berlaku adil kepada seluruh karyawan dan konsumen, tetap melakukan komunikasi antara pemilik CV. Adil Makmur yang satu dengan pemilik CV. Adil Makmur yang lain, dan tidak melakukan penumpukan barang digudang.

3. Harus dapat mempertahankan kan cara dalam menyelesaikan kendala-kendala yang ada dengan cepat dengan cara tanggap ketika ada masalah-masalah kecil yang muncul sehingga masalah yang muncul dapat terselesaikan dengan cepat.

DAFTAR PUSTAKA

- Badru. Wawancara. Cirebon, 09 maret 2019
- Bagowi, Mahfud. Wawancara. Cirebon, 21 februari 2019.
- Cahyo, nur ari wibawa, ”optimalisasi distribusi gula pasir menggunakan metode linear programming pada PT. Madu Baru Pg-Ps Madu Kismo” skripsi pada Universitas Sunan Kalijaga Yogyakarta :2013. Tidak dipublikasikan
- Dewi, Alfina Ratnasari, Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Bisnis Online shop dikota Samarinda, *ejournal Administrasi Bisnis*, 5, 2017.
- Fitri. Wawancara. Cirebon, 09 maret 2019
- Hanafi, Moh. Wawancara. Cirebon, 08 maret 2019.
- Hernawan, “3 indikator sukses dalam berbisnis”, <https://marketing.co.id/3-indikator-sukses-dalam-berbisnis/>, 13 Desember 2018
- Kurniawan, Ari, *Muamalah Bisnis Perdagangan Syariah*, jurnal hukum, 1, 2017.
- Mushaf al-qur’an tafsir perkata kode arab (jakarta: PT Insan Media Pustaka, 2013),
h.3
- Mushaf al-qur’an tafsir perkata kode arab (jakarta: PT Insan Media Pustaka, 2013),
h.26
- Nursalina, “Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha mikro kecil berbasis ekonomi kreatif dikota makassar,” pada skripsi Universitas Negeri Makassar: 2018. Tidak dipublikasikan
- Puji, Resa Riyanto, ” Pengaruh Brand, Image, Promosi Dan Distribusi pada keputusan pembelian sepeda motor Honda Vario (Studi Kasus pada Konsumen Taruna Adiprima Motor Kudus),” skripsi pada Universitas Negeri Semarang: 2015. Tidak di publikasikan
- Rifa’i, muhammad dan Muhammad Fadhli, *Manajemen Organisasi*, Bandung :Cita Pustaka Media Perintis, 2013
- soleka, S distribusi, 2015, (<http://repository.uinsuska.ac.id/6749/4/BAB%20III.pdf>)

Ulya, Nuril, Manajemen Pendistribusian Syariah,2017,h23-31,
(http://repository.radenintan.ac.id/1181/3/BAB_II.pdf)

t.p, konsep distribusi, t.t, h 19- 22,([http://repository.uin suska.ac.id/6577/4/BAB
%20III.pdf](http://repository.uin suska.ac.id/6577/4/BAB%20III.pdf)

t.p, metode penelitian, 2017, h 27-33([http://digilib.unila.ac.id/11161/17/BAB
%20III.pdf](http://digilib.unila.ac.id/11161/17/BAB%20III.pdf))

Wulandari, Perdagangan dalam Islam, Jurnal Ekonomi, 3, 2015

Yudi. Wawancara. Cirebon, 09 Maret 2019

Yuniar, Ka Optimalisasi,2017, h.17, ([http://repo.iain-tulungagung.ac.id/6343/5/BAB
%20II.pdf](http://repo.iain-tulungagung.ac.id/6343/5/BAB%20II.pdf))

LAMPIRAN- LAMPIRAN

SURAT BALASAN

i

Hal : **Balasan**

Kepada Yth

Bapak/Ibu Ketua jurusan S1 Ekonomi Syariah

Di tempat

Dengan Hormat

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Mahfud Bagowi

Jabatan : Owner

Menerangkan bahwa

Nama : Ulfa Nurhalima M

NIM : 2015.2.4.1.00405

Telah kami setuju untuk mengadakan penelitian di CV. Adil Makmur dengan permasalahan dan judul :

“ Analisis Faktor Keberhasilan Perusahaan Distribusi Dalam Perspektif Ekonomi Syariah (studi kasus CV. Adil Makmur)”.

Cirebon, 31 Januari 2019

Pimpinan

Mahfud Bagowi

FOTO – FOTO



Toko Fitri



Toko Badru



wawancara karyawan



Wawancara Karyawan



Toko Dedi



Kantor



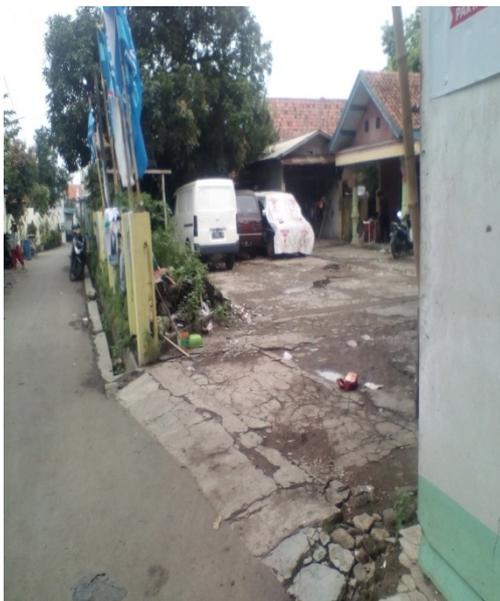
Gudang



Gudang 1



Kendaraan pengiriman



Kendaraan Pengiriman



Gudang 2



Produk Adil Makmur



Wawancara Owner



Wawancara Owner



kegiatan pemuatan barang



Bagian dalam gudang 1



Kegiatan pemuatan barang



Kegiatan pemuatan barang



Kegiatan Pemuatan Barang



Kegiatan pemuatan barang

TRIANGULASI DATA

Nama : Mahfud Bagowi

Jabatan : Owner

Hari/ tanggal : Kamis, 21 Februari 2019

Tempat : Rumah Bapak Mahfud Bagowi

| No | Instrumen | Pertanyaan | Jawaban |
|----|-------------------------|--|--|
| 2 | Optimalisasi distribusi | 1. Bagaimana sistem transportasi barang di CV. Adil makmur? | Kalo misalkan dari nol gudang kita dikirim dari distributor-distributor atau pabrik-pabrik |
| | | 2. Berapa banyak ketersediaan produk di CV. Adil Makmur ini? | Banyak banget hampir semua sembako yang berkemasan kita yang engga main tuh sembako yang di beras, minyak curah, ataupun telur soalnya barang-barang seperti itu tuh naik turunnya cepet terigu sak-sakan, |

| | | | |
|--|--|--|---|
| | | | <p>gula pasir sak-sakan engga main karena kalau itu harus butuh energi yang lebih- lebih dobel lah soalnya barang-barang yang tadi diucapkan itu memang harus kita harus cepet harus punya link keluarnya biar nanti jangan sampai ada penumpukan di gudang yang ditakutkan penumpukan di gudang disaat barang itu turun stok masih banyak itu terjadi kerugian makannya engga main tapi kalo kemasan-kemasan yang dirumah kebanyakannya kalo barang-barang seperti itu kalo ada kenaikan itu biasanya dikasih jeda misalkan awal bulan ada kenaikan jadi kita bisa buat pengantisipasi kalo yang golongannya terigu, aci, gula, beras, telur, minyak curah itu bener-bener kadang sehari pun berubah harga bisa jadi maka dari itu engga main, mainnya yang kemasan semua tapi harga sembako semua ada, kebutuhan-kebutuhan dipasar itu.</p> |
| | | <p>3. Apakah ketersediaan produk di CV. Adil Makmur dapat memenuhi kebutuhan konsumen?</p> | <p>Produknya memenuhi kebutuhan konsumen di angka ya sebenarnya sih hampir semuanya keluar semua apalagi dengan sistem seperti ini saya juga bisa dibilang distributor dibilang dunia <i>frilandan</i> jadi kita nyari barang-barang pas <i>moving</i> barang-barang yang laku kalo barang-barang yang <i>slow moving</i> atau engga laku mah kita tinggal nyari yang pasti-pasti aja supaya perputarannya cepet biar perusahaan ini tuh berjalan dengan sehat jangan sampe utang dimana-mana sedangkan perputarannya terhambat akhirnya tidak <i>kontinue</i> bisa jadi kebangkrutan juga jadi nyarinya barang-barang pas <i>moving</i> ditambah lagi kedekatan dengan toko jadi cepet besarnya gitu</p> |

| | | | |
|---|--|--|--|
| | | <ol style="list-style-type: none"> 4. Apakah barang datang tepat waktu atau tidak sesuai dengan tanggal yang ditentukan? 5. Apakah sering terjadi keterlambatan saat pengiriman barang? 6. Berapa lama barang datang setelah pemesanan? | <p>Oh kalo masalah kaya gituh biasa kadang cuaca ngaruh tapi sebisa mungkin saya satu kali dua puluh empat jam wajib dikirim seperti halnya kalo hari ini ngirim eh hari ini ngorder besok wajib dikirim itu wajib cuman namanya dunia pendistribusian seperti ini ada kalanya entah itu cuaca atau hal-hal yang tak terduga pasti ada paling ya dua kali dua puluh empat jam itu udah harga mati tapi kebanyakan sih satu kali dua puluh empat jam <i>one day one service</i> itu</p> |
| 1 | Pendistribusian menurut perspektif ekonomi syariah | <ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana cara menentukan harga di CV. Adil Makmur? 2. Apakah harga yang ditentukan CV. Adil Makmur terlalu tinggi atau tidak? | <p>Cara menentukan harga tergantung dari pasarannya ajah kita kan disini dunia <i>friland</i> kita juga engga mau merusak harga kalo disana misalkan pasaran 5000 engga mungkin saya jual 4000 atau pun 4500 kalo disana umum harga 5000 ya sebisa mungkin saya mirip-mirip 4950 nya atau 5000 pas samanya yang penting kita adu jiwa selesnya atu jiwa marketingnya ajah karena barang-barang yang ada disaya pun kebanyakannya juga di <i>friland-friland</i> lain juga punya hanya sebagian kecil ajah yang <i>friland-friland</i> lain engga punya jadi kita sama ajah bersaing juga sih bersaing sama <i>friland-friland</i> lain juga Cuma menangnya disini kita punya lumbung-lumbung, koneksi-koneksi pada konsumen atau pedagang jadi dengan kitanya berhubungan baik syukur alhamdulillah barang-barang yang kita punya dikantor mudah dijualnya sama toko-toko karena unsur kedekatan itu, harganya umum saya engga mau ngerusak harga engga mau ngebedain harga jadi umum ajah</p> |
| | | <ol style="list-style-type: none"> 3. Apakah CV. Adil Makmur ini berlaku adil | <p>Sebisa mungkin karyawan tetep harus ada stratanya juga, untuk karyawan untuk memicu supaya</p> |

| | | | |
|---|----------------------------------|--|--|
| | | <p>kepada semua karyawan atau tidak?</p> <p>4. Apakah CV. Adil Makmur ini berlaku adil kepada semua konsumen atau tidak?</p> <p>5. Dalam hal apa pemilik CV. Adil Makmur ini berlaku adil?</p> | <p>penjualannya makin bagussaya dikasih tantangan lah kalau diakhir bulan dia nyampe ya kita kasih. Umum kaya distributor pengambilannya dia lebih banyak ya kita kasih tambahan persenan hanya untuk memacu biar ngambilnya banyak tapi itu juga kita menggunakan sistem yang sangat-sangat umum lah didunia distribusian pengambilan 10 mungkin akan beda harganya dengan pengambilan 50 begitu pun selanjutnya dan toko-toko pun udah lumrah, umum masalah kaya gituh jadi insyaallah engga ada masalah seles ke konsumen langsung.</p> |
| | | <p>6. Apakah CV. Adil Makmur ini milik sendiri atau tidak?</p> | <p>Karena pemilik itu bukan orang lain melainkan paman dan ponakan</p> |
| | | <p>7. Apakah di CV. Adil Makmur ini pernah menumpuk barang atau tidak ketika barang langka?</p> | <p>Justru kebalik kalo saya sih tidak suka kalo barang itu berhenti di gudang mau lagi rame barang itu lagi sepi selagi saya masih bisa jual tak jualin terus jangan ada pikiran ditimbun dulu nanti harganya tinggi baru di keluarin yang ada di tikusin dulu nanti yang ada ujung-ujungnya retur malah bukannya untung malah buntung jadi umum ajah lah wayah lagi naik-naik lagi turun-turun yang penting barang itu cepet keluar biar gudang itu sehat maksudnya sehat itu jadi kelaur masuk keluar masuk terus apa lagi berhenti lama-lama hanya untuk mengejar dapat keuntungan lebih besar tapi itu juga kan belum pasti dapet keuntungan takutnya jadi buntung kerugian besar dan engga baik juga kalo ada bahasa di timbun jadi selagi toko itu minta ya saya beri jadi fer-fer an ajah</p> |
| 3 | Kendala dan Solusi yang dihadapi | <p>1. Apa yang menjadi kendala didalam sistem transportasi di CV. Adil Makmur dan</p> | <p>Selain cuaca itu kendaraan kan bukan kendaraan baru-baru semua kendaraan yang setenngah main ada kalanya kerusakan dari segi akinya, atau dari segi mesinnya, atau apanya</p> |

| | | | |
|--|--|---|---|
| | | bagaimana solusinya? | pasti ada ajah terus kendalanya salah satunya dari SDM nya ada kalanya orang itu sakit kah atau misalkan ada sodaranya yang hajatan atau pun ada yang lagi ketimpa musibah kecil kaya meninggal atau apa pasti tu mengganggu masih lumrah sih, solusinya kita punya supervisor yang bisa menggantikan karyawan yang tidak masuk dan untuk kendaraan sendiri kita maih punya satu kendaraan cadangan untuk menggantikan kendaraan yang sedang rusak |
| | | 2. Apa yang menjadi kendala CV. Adil Makmur dalam penyediaan barang untuk konsumen dan bagaimana solusinya? | kalo kendala juga umum sama jadi karena saya berhubungan baik sama para distributor dan pabrik-pabrik lain jadi semua juga engga ada yang di tutup-tutupin jadi kalo untuk barang kendala pasti ada ada kalanya pabrik itu memang lagi kosong ada kalanya pabrik itu lagi banyak pasti ada cuman masih bisa diantisipasi karena kita hubungan baik dengan pemilik barang itu jadi kalo memang barang itu memang kosong masa saya harus adakan tapi saya tetep dikampanyekan ke atau disosialisasikan ke bawahan-bawahan atau ke toko-toko kalo memang barang ini kosong dari pabriknya jadi untuk maslah barang-barang yang kosong atau apa ya ada kendala tapi masih umum lah Cuma kalo kosong berbulan-bulan nah itu mungkin udah mulai engga bener masih-masih umum sih masih bisa di terima sama konsumen kalo masalah barang mah |
| | | 3. Apa yang menjadi kendala saat penerimaan barang ke tangan konsumen dan bagaimana solusinya? | Biasanya kadang kita kadangkannya namanya waktu pada masa <i>loading</i> (pemuatan barang yang akan dikirim besok) barang-barang biasanya dicampur ada kalanya karena dicampur apa kadang jadinya rusak karena ketumpuk-tumpuk nah itu |

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | <p> mungkin jadi salah satu sisi negatif juga jadi toko itu seolah-olah barang bs atau barang bekas tapi insyaallah barang yang selalu saya kirim barang baru cuma saja kadang ketutupan atau ke injek-injek jadi kesannya kaya barang bekas padahal itu barang bagus semua dan banyak toko yang ngerti posisi ini jadi untuk masalah barang ke konsumen sih masih bagus ya salah satu buktinya kalau pun jelek atau apa konsumen pada lari tidak mau tapi kan kenyataannya disini aman konsumen masih pada bisa nerima</p> |
| | | <p>4. Apa yang menjadi kendala saat penentuan harga untuk di tawarkan kepada konsumen dan bagaimana solusinya?</p> | <p>Kendala pasti selalu ada karena ada kalanya disaat saya udah naik ada kalanya dari toko-toko besar yang di daerahnya masih turun karena dia punya stok lamanya tapi lama kelamaan juga paham nanti juga selang 2 hari 3 hari stok toko besar itu habis pasti dia juga engga mungkin ngejual harga lama lagi pasti harga baru tapi itu masih bisa di kasih pengertian sama toko-tokonya bahwa memang kenyataannya udah naik kalau ada yang lebih murah dari saya ya memang masih punya stok lama ya itu juga sama ajah lumrah di dunia pendistribusian jadi engga ada kendala disitu</p> |
| | | <p>5. Apa kendala ketika berlaku adil dengan seluruh karyawan dan konsumen dan bagaimana cara penyelesaiannya?</p> | <p>Saya kadang untuk karyawan untuk memicu penjualan makin bagus saya kasih tantangan lah, kalau iri sih engga lah saya orangnya fer kita disini di usaha kita ini menanamkan fer dan kejujuran kita juga pasti ada yang namanya <i>reward</i> atau pun sebaliknya ada yang namanya hukuman jadi maksudnya <i>reward</i> tuh kalo misalkan ada salah satu sales yang akhir bulan memang mampu mencapai target pasti saya kasih hadiah dan hadiah itu memang komitmen dari awal berupa uang kah</p> |

| | | | |
|--|--|--|---|
| | | | atau berupa barang elektronik kah atau yang lainnya dan yah memang itu komitmen dari awal dan memang saat akhir bulan ada yang nyampe ya saya berkewajiban memberikan hadiah itu dan sebaliknya kalau ada yang tidak nyampe ya saya akan genjot dia biar semangat lagi merebut target itu |
| | | 6. Apa yang menjadi kendala dalam hal kepemilikan CV. Adil Makmur ini dan bagaimana solusinya? | oh kita karena pemilik CV itu bukan orang lain ibarat paman dan ponakan jadi setiap ada permasalahan masih bisa di kondisikan, bisa di komunikasikan, bisa di bicarakan dengan baik-baik sebisa mungkin jangan sampe ada ya selisih faham atau pun sebagainya insyaallah dengan hal seperti itu kita lebih suka lebih baik yang muda yang mengalah supaya untuk kemajuan ya pada perusahaan itu sendiri dan alhamdulillah sampai detik ini dengan cara itu ya mungkin berhasil sampai saat ini engga ada keributan atau selisih paham sampe berlarut- larut sedikit pun engga ada karena kita menyikapinya sama-sama dewasa dan kita juga dua-duanya sudah lama terjun ke dunia pendistribusian ini jadi ya saling tau sama tau jadi aman lah |
| | | 7. Bagaimana solusinya ketika ada pendapat kalau CV. Adil Makmur ini melakukann penimbunan barang? | Ya silahkan ajah kalo orang nilai mah karena orang tidak pernah terjun kesitu kalo bagi saya mah engga pernah ada yang di timbun- timbun kalo menimbun itu sama ajah modal saya berhenti disitu kalo kitanya dibawa langsung dikirim-kirim otomatis roda perputaran itu cepet berputar karena pada dasarnya lebih baik untung sedikit tapi beriyeg dari pada untung besar hanya sesaat karena kalo kita kan bergerak di sembako barang-barang itu kan barang-barang yang dibutuhkan semua toko alhasil kita harus cepet |

| | | | |
|--|--|--|---|
| | | | salurkan barang-barang digudang biar toko itu bisa menjualnya beda halnya dengan barang-barang yang bukan kebutuhan pokok pasti dia bisa ditimbun terlebih dahulu, kalo kita ditimbun terlebih dahulu pasti pasar-pasar pada nyariin semua kalo di perusahaan kita engga nyambung lah kalo ditimbun-timbun gitu |
|--|--|--|---|

Nama : Moh. Hanafi

Jabatan : Karyawan CV. Adil Makmur (sales)

Hari/ Tanggal : Jum'at, 08 Maret 2019

| No | Instrumen | Pertanyaan | Jawaban |
|----|-------------------------|---|---|
| 2 | Optimalisasi distribusi | 1. Bagaimana sistem transportasi barang di CV. Adil Makmur ini? | Sistemnya dikirim dengan mobil bok ke pasar-pasar setelah sales selesai order besoknya dikirim dengan mobil |
| | | 2. Berapa banyak ketersediaan produk di CV. Adil Makmur ini? | Banyak ada 70 item lah kurang lebih segitu |
| | | 3. Apakah ketersediaan | Sangat bisa karena produknya yang di jual di sini tuh produk- |

| | | | |
|---|--|---|---|
| | | produk di CV. Adil Makmur ini dapat memenuhi kebutuhan konsumen? | produk kebutuhan pokok konsumen rata-rata |
| 1 | Pendistribusian menurut perspektif syariah | 1. Bagaimana cara menentukan harga di CV. Adil Makmur ini? | Cara menentukan harga kita kan liat pasaran kalo pasarannya harga sedang segini kita ikutin pasar |
| | | 2. Apakah CV. Adil Makmur ini berlaku adil kepada semua karyawan yang ada atau tidak? | Berlaku adil kepada seluruh karyawan dalam hal kesejahteraan, kalo ke konsumen pernah berlaku adil dalam hal harga jadi kalo konsumennya ngambil banyak itu kita bisa dikasih harga yang murah |
| | | 3. Dalam hal apa pemilik CV. Adil Makmur ini berlaku adil? | |
| | | 4. Apakah CV. Adil Makmur ini milik sendiri atau tidak? | CV nya punya dua orang |
| | | 5. Apakah di CV. Adil Makmur ini pernah menumpuk barang ketika barang langka? | Kalo numpuk barang tidak kecuali kalo barangnya lagi benar-bener kosong di pasaran kita cari barang yang sedang di cari kita setok digudang |
| 3 | Kendala dan solusi yang di hadapi | 1. Apa yang menjadi kendala di dalam sistem transportasi barang di CV. Adil Makmur dan bagaimana solusi yang diberikan? | Tidak ada kendala sebenarnya kecuali kendala pas ujan kita ngirim-ngirim barangnya agak susah, di SDM sendiri tidak ada kendala yaitu kita antisipasi dengan kita disini punya supervisor yang buat gantiin seles yang ada halangan, dan untuk kendala cuaca kita tetep mengirim barang tersebut walaupun rada telat sedikit jamnya |
| | | 2. Apa yang menjadi kendala CV. Adil Makmur dalam hal penyediaan barang untuk | Kendalanya ada paling kalo barangnya sedang benar-bener kosong terus pas dicari konsumen itu bisa jadi kendala buat kita, jadi solusinya konsumen di beritahu kalo barang yang di cari itu |

| | | | |
|--|--|---|--|
| | | konsumen dan bagaimana solusi yang diberikan? | memang tidak ada |
| | | 3. Apa yang menjadi kendala saat penerimaan barang ketangan konsumen dan bagaimana solusinya? | Tidak ada jadi kita prioritas barang itu ke kirim semua, barang rusak itu pasti ada tapi kita bisa di <i>retur</i> (ditukar dengan yang baru) |
| | | 4. Apa yang menjadi kendala saat penentuan harga untuk ditawarkan kepada konsumen dan bagaimana cara penyelesaiannya? | Dalam nentuin harga ada pasti ada kendala contoh ada perusahaan lain yang lebih murah dari kita kan bisa jadi kendala tapi kita sebisa mungkin ngasih harga terbaik ke konsumen |
| | | 5. Apa kendala ketika berlaku adil dengan seluruh karyawan dan konsumen dan bagaimana cara penyelesaiannya? | Tidak ada |
| | | 6. Apa yang menjadi kendala dalam hal kepemilikan CV. Adil Makmur ini dan bagaimana solusinya? | ya itu pasti ada cuman kita kan selalu rembukin bareng-bareng visi kedepan ya kita seperti apa |
| | | 7. Bagaimana solusinya ketika ada pendapat kalau CV. Adil Makmur ini melakukan penimbunan barang? | Ya kita cuekin ajah karena dari awal kita bukan menimbun tapi kita mencari batang yang sedang kosong tapi untuk di stok ulang digudang kita supaya konsumen itu merasa puas beli barang di kita itu selalu ada |

Nama : Yudi

Jabatan : Owner toko dedi

Hari/tanggal : Sabtu, 09 Maret 2019

Tempat : di toko

| No | Instrumen | Pertanyaan | Jawaban |
|----|-------------------------|---|---|
| 2 | Optimalisasi distribusi | 1. Apakah barang tepat waktu atau tidak sesuai dengan tanggal yang di tentukan? | Kalo sekarang paling datengnya besok |
| | | 2. Apakah sering terjadi keterlambatan | penah satu kali mah terlambat mengirim barang |

| | | | |
|---|--|---|---|
| | | saat pengiriman barang? | |
| | | 3. Berapa lama barang datang setelah pemesanan barang? | Satu Hari |
| 1 | Pendistribusian menurut perspektif ekonomi syariah | 1. Apakah harga yang ditentukan CV. Adil Makmur ini terlalu tinggi atau tidak? | Sama bae sih harga mah beda 1000 atau 500 mah wajarlah |
| | | 2. Apakah CV. Adil Makmur ini berlaku adil kepada konsumen atau tidak? | Belum pernah dikasih diskon (potongan harga) |
| 3 | Kendala dan solusi yang dihadapi | 1. Apa kendala saat penerimaan barang ke tangan konsumen dan bagaimana solusinya? | Perasaan kalo dari sini mah belum kalo dari yang lain mah ada bae rusak ya dikembaliin lagi |

Nama : Fitri

Jabatan : Owner toko fitri

Hari/tanggal : Sabtu, 09 Maret 2019

Tempat : di toko

| No | Instrumen | Pertanyaan | Jawaban |
|----|-------------------------|---|---|
| 2 | Optimalisasi distribusi | 1. Apakah barang tepat waktu atau tidak sesuai dengan tanggal yang di tentukan? | Sehari pesen besoknya dikirim |
| | | 2. Apakah sering terjadi keterlambatan saat pengiriman | Engga pernah terlambat paling juga barangnya yang engga ada |

| | | | |
|---|--|---|--|
| | | barang? | |
| | | 3. Berapa lama barang datang setelah pemesanan barang? | Satu Hari |
| 1 | Pendistribusian menurut perspektif ekonomi syariah | 1. Apakah harga yang ditentukan CV. Adil Makmur ini terlalu tinggi atau tidak? | Harga yang ditawarkan standar sih |
| | | 2. Apakah CV. Adil Makmur ini berlaku adil kepada konsumen atau tidak? | Belum pernah dikasih diskon (potongan harga) |
| 3 | Kendala dan solusi yang dihadapi | 3. Apa kendala saat penerimaan barang ke tangan konsumen dan bagaimana solusinya? | Pernah ada kerusakan, engga jadi ditolak |

Nama : Badru

Jabatan : Owner toko badru

Hari/tanggal : Sabtu, 09 Maret 2019

Tempat : di toko

| No | Instrumen | Pertanyaan | Jawaban |
|----|-----------|------------|---------|
|----|-----------|------------|---------|



| | | | |
|---|--|---|--|
| 2 | Optimalisasi | <ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah barang tepat waktu atau tidak sesuai dengan tanggal yang di tentukan? 2. Apakah sering terjadi keterlambatan saat pengiriman barang? | dua hari kadang tiga hari telat-telatnya tiga hari juga pernah telat, kadang engga dikirim juga pernah mungkin adminnya lupa ataupun bisa jadi barangnya engga ada |
| | | <ol style="list-style-type: none"> 3. Berapa lama barang datang setelah pemesanan barang? | Dua hari kadang tiga hari |
| 1 | Pendistribusian menurut persfektif ekonomi syariah | <ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah harga yang ditentukan CV. Adil Makmur ini terlalu tinggi atau tidak? | Ya kita pilih-pilih ajah sih kalo ada yang lebih murah ya kita ambil, kalo di Adil Makmur sendiri ada yang murah ada yang tinggi juga sih engga semuanya murah kaya segitiga lebih mahal, kaya rosebrand lebih murah diluaran engga semua sama |
| | | <ol style="list-style-type: none"> 2. Apakah CV. Adil Makmur ini berlaku adil kepada kosumen atau tidak? | Belum pernah dikasih diskon (potongan harga) |
| 3 | Kendala dan solusi yang dihadapi | <ol style="list-style-type: none"> 1. Apa kendala saat penerimaan barang ke tangan konsumen dan bagaimana solusinya? | Pernah ada kerusakan, engga jadi ditolak |

INSITITUT AGAMA ISLAM BUNGA BANGSA CIREBON

IAI BBC CIREBON

SK Dirjen penulis perubahan bentuk insititut no.3455 tahun 2016

Terakreditasi BAN-PT no.553/SK/SAN-PT/AkredPT/VI/2015

Kampus: jln widarasari III- tuparev cirebon telp.0231-246215

Web : www.iaibbc.ac.id Email: staibbc.cirebon@gmail.com



BUKTI TATAP MUKA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : ULFA NURHALIMA MARSTYAWAN

Nomor pokok : 2015.2.4.1.00405

Prodi : EKONOMI SYARIAH

Dosen pembimbing : 1. Drs. Sulaiman,M,Mpd

2. Jajat Darajat, S.pd.i.M.S.I

Judul skripsi : ANALISIS FAKTOR KEBERHASILAN PERUSAHAAN
DISTRIBUSI DALAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH
(STUDI KASUS CV. ADIL MAKMUR)

| NO | HARI/TANGGAL BIMBINGAN | KEGIATAN BIMBINGAN | PARAF PEMBIMBING |
|----|---------------------------|--------------------|------------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Cirebon

Mengetahui

Mahasiswa,

Dekan

INSITITUT AGAMA ISLAM BUNGA BANGSA CIREBON

IAI BBC CIREBON

SK Dirjen penulis perubahan bentuk insititut no.3455 tahun 2016

Terakreditasi BAN-PT no.553/SK/SAN-PT/AkredPT/VI/2015

Kampus: jln widarasari III- tuparev cirebon telp.0231-246215

Web : www.iaibbc.ac.id Email: staibbc.cirebon@gmail.com



BUKTI TATAP MUKA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : ULFA NURHALIMA MARSTYAWAN

Nomor pokok : 2015.2.4.1.00405

Prodi : EKONOMI SYARIAH

Dosen pembimbing : 1. Drs. Sulaiman, M, Mpd

2. Jajat Darajat, S.pd.i.M.S.I

Judul skripsi : ANALISIS FAKTOR KEBERHASILAN PERUSAHAAN
DISTRIBUSI DALAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH
(STUDI KASUS CV. ADIL MAKMUR)

| NO | HARI/TANGGAL BIMBINGAN | KEGIATAN BIMBINGAN | PARAF PEMBIMBING |
|----|---------------------------|--------------------|------------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Cirebon

Mengetahui

Mahasiswa,

Dekan

INSITITUT AGAMA ISLAM BUNGA BANGSA CIREBON

IAI BBC CIREBON

SK Dirjen penulis perubahan bentuk insititut no.3455 tahun 2016

Terakreditasi BAN-PT no.553/SK/SAN-PT/AkredPT/VI/2015

Kampus: jln widarasari III- tuparev cirebon telp.0231-246215

Web : www.iaibbc.ac.id Email: staibbc.cirebon@gmail.com



Judul skripsi

: ANALISIS FAKTOR KEBERHASILAN PERUSAHAAN
DISTRIBUSI DALAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH
(STUDI KASUS CV. ADIL MAKMUR)

BUKTI TATAP MUKA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : ULFA NURHALIMA MARSTYAWAN

Nomor pokok : 2015.2.4.1.00405

Prodi : EKONOMI SYARIAH

Dosen pembimbing : 1. Drs. Sulaiman, M, Mpd

2. Jajat Darajat, S.pd.i.M.S.I

| NO | HARI/TANGGAL BIMBINGAN | KEGIATAN BIMBINGAN | PARAF PEMBIMBING |
|----|---------------------------|--------------------|------------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Cirebon

Mengetahui

Mahasiswa,

Dekan

INSITITUT AGAMA ISLAM BUNGA BANGSA CIREBON

IAI BBC CIREBON

SK Dirjen penulis perubahan bentuk insititut no.3455 tahun 2016

Terakreditasi BAN-PT no.553/SK/SAN-PT/AkredPT/VI/2015

Kampus: jln widarasari III- tuparev cirebon telp.0231-246215

Web : www.iaibbc.ac.id Email: staibbc.cirebon@gmail.com



BUKTI TATAP MUKA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : ULFA NURHALIMA MARSTYAWAN

Nomor pokok : 2015.2.4.1.00405

Prodi : EKONOMI SYARIAH

Dosen pembimbing : 1. Drs. Sulaiman, M, Mpd

2. Jajat Darajat, S.pd.i.M.S.I

Judul skripsi : ANALISIS FAKTOR KEBERHASILAN PERUSAHAAN
DISTRIBUSI DALAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH
(STUDI KASUS CV. ADIL MAKMUR)

| NO | HARI/TANGGAL BIMBINGAN | KEGIATAN BIMBINGAN | PARAF PEMBIMBING |
|----|---------------------------|--------------------|------------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Cirebon

Mengetahui

Mahasiswa,

Dekan fakultas

INSITITUT AGAMA ISLAM BUNGA BANGSA CIREBON

IAI BBC CIREBON

SK Dirjen penulis perubahan bentuk insititut no.3455 tahun 2016

Terakreditasi BAN-PT no.553/SK/SAN-PT/AkredPT/VI/2015

Kampus: jln widarasari III- tuparev cirebon telp.0231-246215

Web : www.iaibbc.ac.id Email: staibbc.cirebon@gmail.com

BUKTI TATAP MUKA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : ULFA NURHALIMA MARSTYAWAN



Nomor pokok : 2015.2.4.1.00405

Prodi : EKONOMI SYARIAH

Dosen pembimbing : 1. Drs. Sulaiman, M, Mpd

2. Jajat Darajat, S.pd.i.M.S.I

Judul skripsi : ANALISIS FAKTOR
KEBERHASILAN
PERUSAHAAN
DISTRIBUSI DALAM
PERSPEKTIF EKONOMI
SYARIAH (STUDI
KASUS CV. ADIL
MAKMUR)

| No | KEGIATAN BIMBINGAN | | PARAF PEMBIMBING |
|----|--------------------|--|------------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Cirebon

Mengetahui

Dekan fakultas

Mahasiswa,

RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama Ulfa Nurhalima marstyan dilahirkan di Kota Cirebon pada tanggal 06 September 1997, putri pertama dari pasangan bapak Heru Marstyan dan Ibu Komariah, tinggal di Kampung Cileres RT 04 RW 08 Kelurahan Kalijaga Kecamatan Harjamukti Kota Cirebon .

Riwayat pendidikan yang ditempuh oleh penulis adalah :

1. SDN PENGGUNG 2 KOTA CIREBON : 2003 - 2009
2. SMPN 13 KOTA CIREBON : 2009 – 2012
3. SMKN 2 KOTA CIREBON : 2012 - 2015
4. IAI BUNGA BANGSA CIREBON : 2015 -2019

Penulis menyelesaikan program sarjana pada tahun akademik 2018-2019 di IAI BUNGA BANGSA CIREBON