

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia pada hakikatnya adalah makhluk Allah yang terbaik diantara semua makhluknya. Manusia juga mewakili sifat-sifat Allah yang bersifat mulia diantaranya adalah pengasih, penyayang, penolong, pemurah, pemaaf penegak keadilan dan kebenaran dan sebagainya. Sedapat mungkin dalam semua aktivitas manusia menggambarkan akhlak-akhlak mulia, diantara berbagai aktivitas itu ada yang disebut aktivitas ekonomi. Disinilah sebenarnya terletak substansi dari aktivitas ekonomi manusia yang bernuansa Islami, yang kemudian dikenal dengan ekonomi Islam.¹

Aktivitas ekonomi seperti produksi, distribusi, konsumsi, impor, ekspor tidak lepas dari titik tolak ketuhanan dan bertujuan akhir kepada tuhan. Jika seorang muslim bekerja dalam bidang produksi maka itu tidak lain karena ingin memenuhi perintah Allah.² Ekonomi Islam merupakan ekonomi yang bebas, tetapi kebebasannya lebih banyak ditunjukkan dalam bentuk kerjasama daripada kompetisi (*persaingan*). Memang, kerjasama adalah tema umum dalam organisasi sosial Islam. Individualisme dan kepedulian sosial begitu erat terjalin sehingga bekerja demi kesejahteraan orang lain merupakan cara yang paling dapat memberikan harapan bagi perkembangan daya guna seseorang dalam rangka mendapatkan ridho Allah SWT.

¹Hasan Aedy, *Indahnya Ekonomi Islam*, (Bandung: Alfabeta, 2007), h. 2.

²Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gema Insani Press, 1997), h. 31.

Secara umum, kegiatan ekonomi dapat dibagi menjadi tiga macam, yaitu produksi, distribusi dan konsumsi. Dalam dunia modern, dikenal pula adanya intermediasi dan kebijakan pemerintah. Selain itu, tergantung pula pada tenaga kerja, sumber daya alam, manajemen dan lain sebagainya. Sistem ini memiliki satu tujuan utama yaitu *kesejahteraan* manusia. Apabila sistem ini kacau, maka dapat dipastikan kehidupan manusia akan kacau pula.³

Dengan perekonomian yang semakin pesat sehingga dengan sendirinya kemajuan para pebisnis yang banyak mengembangkan usahanya pada perusahaan atau yang bergabung dengan perusahaan lain.

Rasulullah SAW juga dikenal sebagai pebisnis yang sukses. Bisnis yang dilakukan Nabi terakhir ini adalah perniagaan. Dalam setiap perjalanan bisnisnya ia selalu mendapatkan keuntungan besar. Begitu pula dengan Imam Abu Hanifah seorang pebisnis bahan pakaian yang sangat jujur. Itulah orang-orang mulia pilihan Allah yang memilih pekerjaan yang paling mulia, yaitu bisnis.⁴

Bisnis dapat dilakukan dengan berbagai jenis, bisa dalam segi produksi maupun jasa pendistribusian suatu barang. Distribusi adalah proses penyaluran barang dan jasa hasil produksi suatu perusahaan.

Distribusi menempati posisi penting dari teori ekonomi mikro baik dalam sistem ekonomi Islam maupun kapitalis sebab pembahasan dalam bidang distribusi ini tidak hanya berkaitan dengan aspek ekonomi belaka

³Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), h. 2.

⁴Siti Najma, *Bisnis Syariah Dari Nol*, (Jakarta: Hikmah, 2008),h.12.

tetapi juga aspek sosial politik sehingga menjadi perhatian bagi aliran pemikir ekonomi Islam dan konvensional sampai saat ini.

Dalam sistem Ekonomi Islam menghendaki bahwa dalam hal pendistribusian harus berdasarkan sendi yaitu sendi kebebasan dan kepemilikan. Kebebasan disini adalah kebebasan bertindak yang dibingkai oleh nilai-nilai keagamaan dan keadilan. Dalam konsep ekonomi Islam, adil adalah tidak mendzalimi dan tidak didzalimi bisa jadi sama rata.⁵

Setelah barang selesai dibuat dan siap untuk dipasarkan, tahap berikutnya dalam proses pemasaran adalah menentukan metoda dan rule yang akan dipakai untuk menyalurkan barang tersebut kepasar. Adapun definisi *saluran pemasaran* atau disebut juga *saluran distribusi* adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari produsen sampai ke konsumen atau pemakai industri.⁶

Secara sederhana distribusi dapat dimaknai sebagai “penyaluran”. Menurut Dessy Anwar dalam kamusnya; distribusi adalah pembagian pengiriman barang-barang kepada orang banyak atau ke beberapa tempat.⁷

Dalam perspektif Ekonomi Islam “distribusi” memiliki makna yang luas, yaitu mencakup pengaturan kepemilikan, unsur-unsur produksi dan sumber-sumber kekayaan⁸. Oleh karena itu, distribusi merupakan

⁵Adiwarman Karim, *Ekonomi Makro Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007) Cet. Ke-1, h. 221.

⁶Basu Swastha DH, *Pengantar Bisnis Modern*, (Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 1998), h. 200.

⁷Dessy Anwar, *Kamus Bahasa Indonesia*, (Surabaya: Karya Abditama, 2001), Cet. Ke-1, h. 125.

⁸Jaribah Bin Ahmad Al-Haritsi, *Fiqh Ekonomi Umar Bin Al Khatab*, (Jakarta: Pustakaal-Kautsar Group, 2006), h. 125.

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 Kapitalisme.

Sebenarnya, distribusi merupakan kegiatan ekonomi lebih lanjut dari kegiatan produksi. Hasil produksi yang diperoleh kemudian disebar dan dipindahtangankan dari satu pihak ke pihak lain. Mekanisme yang digunakan dalam distribusi ini tiada lain adalah dengan cara pertukaran (*mubadalah*) antara hasil produksi dengan hasil produksi lainnya atau antara hasil produksi dengan alat tukar (uang).⁹

Demikian halnya dengan CV. Sofa Clasic Pekanbaru yang merupakan sebuah industri yang bergerak dibidang mebel yang berlokasi di Jalan Rambutan II No. 23 Pekanbaru. CV. Sofa Clasic Pekanbaru ini telah berdiri sejak tahun 2008 dan telah memproduksi berbagai macam jenis sofa.

Kata mebel berasal dari kata "*meubel*" dalam bahasa perancis, dalam bahasa jepang yaitu "*mobel*", arti kata-kata tersebut adalah sesuatu yang bersifat bergerak didalam interior arsitektur.¹⁰

⁹Abdul Aziz, *Ekonomi Islam Analisis Mikro dan Makro*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), h. 85.

¹⁰Andi Setiawan, *Membuat Mebel Sederhana*, (Klaten: Saka Mitra Kompetensi, 2007), h. 1.

Pengertian mebel secara umum adalah benda pakai yang dapat dipindahkan, berguna bagi kegiatan hidup manusia, mulai dari duduk, tidur, bekerja, makan, bermain dan segalanya yang memberikan kenyamanan dan keindahan bagi pemakainya.

Dalam kehidupan sehari-hari beberapa jenis mebel yang lazim kita temui antara lain adalah meja kursi tamu, sofa, meja kursi makan, tempat tidur dan berbagai jenis lemari. Keberadaan mebel telah mengalami perkembangan waktu yang cukup panjang. Di zaman primitif mebel hanya berfungsi sekedar untuk mewadahi aktivitas sehari-hari seperti, tempat tidur dan tempat duduk. Sedangkan di era modern ini, mebel sebagai penanda status sosial dan gaya hidup.¹¹

Dalam dunia perindustrian dan perdagangan mebel sangat dibutuhkan dalam pengiriman barang agar barang tersebut dapat utuh sampai ketempat tujuan. Jenis kegiatan ini merupakan salah satu upaya dalam memenuhi kebutuhan manusia yang tidak terbatas, kebutuhan manusia terdiri dari barang dan jasa, barang-barang yang dibutuhkan manusia terutama terdiri dari benda yang dapat dilihat dan diraba secara fisik seperti baju, sepatu, peralatan sekolah, peralatan rumah tangga, makanan dan minuman.

Manusia merupakan makhluk ciptaan Tuhan yang paling sempurna diantara makhluk lainnya. Dengan akal budinya, manusia dapat berfikir dan menemukan cara-cara yang paling tepat untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

¹¹Tikno Lensuffie, *Furniture dan Handocraft Berkualitas Ekspor*, (Jakarta: Erlangga, 2008), h. 49.

Salah satu cara yang ditemukan oleh manusia dalam rangka memenuhi kebutuhannya tersebut adalah dengan cara kerjasama.

Dalam agama Islam, istilah kerjasama ini dikenal dengan istilah *syirkah*. *Syirkah* menurut para ulama adalah “kerjasama antara dua orang atau lebih dalam berusaha, yang keuntungan dan kerugiannya ditanggung bersama”.¹²

Syirkah (kerjasama) penting untuk diketahui hukum-hukumnya, karena banyak praktek kerjasama dalam model ini. Kerjasama dalam investasi, perdagangan, pertanian dan lain-lain, sehingga terus berkembang dan dipraktekkan oleh orang-orang. Ini merupakan salah satu bentuk tolong menolong untuk mendapatkan laba, dengan mengembangkan dan menginvestasikan harta, serta saling menukar keahlian.

Syirkah (kerjasama) dalam perniagaan merupakan hal yang dibolehkan berdasarkan firman Allah SWT dalam Al-qur’an:

مِّنَ الْخُلَطَاءِ لِيَبْغَىٰ بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ ۗ لَا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَإِنَّ كَثِيرًا
وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ

Artinya: “Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebagian dari mereka berbuat dzalim kepada sebagian yang lain, kecuali orang yang beriman dan mengerjakan amal shaleh, dan amat sedikitlah mereka ini”. (QS. Shad: 24).¹³

¹²Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1997), h. 127.

¹³Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahan*, (Jakarta: SyamilCipta Media, 2005), Cet. Ke-5, h. 735.

Kata “*al-khulatha*” dalam ayat diatas bisa diartikan saling bersekutu atau partnership, bersekutu dalam konteks ini adalah kerjasama dua atau lebih pihak untuk melakukan sebuah usaha perniagaan¹⁴.

Dalam ayat lain yang menyatakan untuk tidak mendzalimi atau mengkhianati Allah SWT, Rasul-Nya dan sesama manusia apabila telah dilakukan kerjasama. Sebagaimana Allah berfirman:

يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمْنَتِكُمْ
وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٧﴾

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad SAW) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui.* (QS.Al-Anfal: 27).¹⁵

Berdasarkan kedua dalil diatas Allah SWT sangat menegaskan kepada hamba-hambanya untuk tetap pada kerjasama yang telah mereka buat dan disepakati bersama sampai pekerja selesai atau sampai pada kontrak yang telah mereka janjikan, selama kerjasama itu tidak bertentangan dengan syari’at.

Apabila kerjasama telah diucapkan maka segala tindakannya adalah merupakan amanah yaitu kewajiban untuk memenuhi dengan kesetiaan dan kejujuran terhadap rekan bisnis. Dan tidak melakukan pengkhianatan atau

¹⁴Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), h. 209.

¹⁵Departemen Agama RI, *Op. cit*, h. 264.

penyelewengan dengan melanggar kontrak kerja yang telah disepakati secara bersama yang bersifat mengikat kedua belah pihak.

Kerjasama dengan sistem distribusi sebagai sarana pendahulu atas berlangsungnya hubungan kerja antara pihak yang memproduksi barang dengan pihak yang menjual barang dengan mewujudkan dan mematuhi kontrak yang telah dibuatnya dalam arti mencerminkan keadilan bagi pengusaha dan melakukan kontrak kerja karena keduanya terlibat hubungan kerjasama dengan sistem distribusi.

Islam memang mendorong pemeluknya untuk mencari rezeki yang berkah, mendorong berproduksi, dan menekuni aktivitas ekonomi diberbagai bidang usaha.¹⁶

Tujuan manusia dalam berusaha adalah untuk mengumpulkan harta yang sangat penting dalam menunjang kehidupan. Harta atau materi dalam pandangan Islam adalah sebagai jalan, atau bukan satu-satunya tujuan, dan bukan sebagai sebab yang dapat menjelaskan semua kejadian-kejadian. Maka disana kewajiban itu merealisir sebagian kebutuhan-kebutuhan dan manfaat-manfaat yang tidak cukup bagi manusia, yaitu dalam pelayanan seseorang kepada hal yang bersifat materi yang tidak bertentangan dengan kemaslahatan umum, tanpa berbuat dzalim dan berlebih-lebihan.¹⁷

Untuk mencapai sasaran dan tujuan yang diharapkan, perusahaan perlu merencanakan sistem distribusinya. Dalam sistem distribusi produsen sering menggunakan perantara sebagai penyalurnya. Penggunaan perantara

¹⁶Jusmaliani, *Bisnis Berbasis Syari'ah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), h. 37.

¹⁷Muh Said, *Pengantar Ekonomi Islam*, (Pekanbaru: Suska Press, 2008), h. 33.

disebabkan karena perantara dapat menghasilkan penjualan lebih banyak dengan pasar sasaran yang lebih luas. Hal yang perlu diperhatikan dalam sistem distribusi itu sendiri diantara pihak-pihak yang terkait dalam kegiatan distribusi baik secara langsung atau tidak langsung.¹⁸

Salah satu perusahaan yang berusaha bersaing dengan perusahaan lainnya adalah perusahaan CV. Sofa Clasic Pekanbaru. Perusahaan ini menggunakan dua sistem saluran distribusi yaitu saluran langsung dan tidak langsung. Namun terdapat masalah yang dihadapi perusahaan yaitu didalam sistem distribusinya belum berjalan dengan baik, karena kurang kontrolnya pihak perusahaan dalam melakukan peninjauan proses distribusi yang terjadi dilapangan.

Setelah penulis melakukan wawancara ke pihak distributor yaitu bapak Edy mengatakan sering terjadinya kerusakan barang pada saat pendistribusian barang, padahal sebelum barang dikirim sudah dilakukan pengecekan dan tidak ada kerusakan pada barang tersebut.

Selain melakukan wawancara dengan distributor, penulis juga melakukan wawancara dengan pihak pedagang besar yang melakukan kerjasama dengan pihak distributor. Menurut Karasdian (pedagang besar) sofa yang didistribusikan oleh pihak CV. Sofa Clasic sering terjadi kerusakan, terutama pada bagian kerangka sofa. Dari permasalahan tersebut jelas sekali bahwa ada kecurangan pada pihak-pihak yang terkait pada perusahaan.

¹⁸William J. Stanto, *Prinsip Pemasaran*, Alih Bahasa Wilhelmus W. Bokowatun, (Jakarta: Erlangga, 1991), cet. Ke-2, h. 10.

Hal ini menimbulkan pertanyaan apakah kondisi tersebut dibolehkan dalam Islam dengan beragam alasan yang ditemukan sampai ada pihak yang dirugikan.

Berdasarkan latar belakang diatas penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian ini dengan mengambil judul: **“SISTEM PENDISTRIBUSIAN BARANG PRODUKSI CV. SOFA CLASIC PEKANBARU DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DITINJAU MENURUT EKONOMI ISLAM”**.

B. Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari topik pembahasan, maka penulis membatasi masalah penelitian ini pada “Sistem Pendistribusian Barang Produksi CV. Sofa Clasic Pekanbaru Dalam Meningkatkan Penjualan Ditinjau Menurut Ekonomi Islam”.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, penulis merumuskan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem pendistribusian barang produksi CV. Sofa Clasic Pekanbaru dalam meningkatkan penjualan?
2. Apa saja faktor pendukung dan penghambat sistem pendistribusian barang produksi CV. Sofa Clasic Pekanbaru?
3. Bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap sistem pendistribusian barang produksi CV. Sofa Clasic Pekanbaru dalam meningkatkan penjualan?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui bagaimana sistem pendistribusian barang produksi CV. Sofa Clasic Pekanbaru dalam meningkatkan penjualan.
- b. Untuk mengetahui apa saja faktor pendukung dan penghambat sistem pendistribusian barang produksi CV. Sofa Clasic Pekanbaru.
- c. Untuk mengetahui bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap sistem pendistribusian barang produksi CV. Sofa Clasic Pekanbaru dalam meningkatkan penjualan.

2. Manfaat Penelitian

- a. Untuk menambah wawasan dan pengetahuan penulis terhadap permasalahan yang diteliti.
- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi wadah untuk menuangkan ilmu pengetahuan yang diperoleh selama kuliah di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- c. Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE.Sy) pada program S1 Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

E. Metode Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini bersifat lapangan (*field research*) yang dilakukan di CV. Sofa Clasic Pekanbaru yang berlokasi di Jalan Rambutan II No. 23 Kelurahan Sidomulyo Kecamatan Tampan Pekanbaru. Adapun alasan

penulis memilih penelitian disini adalah karena CV. Sofa Clasic Pekanbaru sudah banyak melakukan pendistribusian barang produksinya ke agen atau pedagang besar dan juga sudah menggunakan metode distribusi yang bagus sehingga dapat meningkatkan volume penjualan.

2. Subjek dan Objek Penelitian

Adapun yang menjadi subjek dalam penelitian ini adalah pimpinan dan karyawan CV. Sofa Clasic Pekanbaru yang melakukan pendistribusian barang ke toko-toko, sedangkan yang menjadi objeknya adalah sistem pendistribusian barang produksi CV. Sofa Clasic Pekanbaru.

3. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah 1 orang pimpinan CV. Sofa Clasic Pekanbaru, 10 orang karyawan bagian distribusi di CV. Sofa Clasic Pekanbaru dan 1 orang agen atau pedagang besar. Karena jumlah populasi sedikit maka semua populasi dijadikan sampel. Dalam penelitian ini penulis mengambil sampel dengan menggunakan teknik *Total Sampling*, yaitu semua populasi dijadikan sampel.¹⁹

4. Sumber Data

- a. Data primer yaitu data yang diambil langsung dilapangan yakni data yang diperoleh dari pimpinan dan karyawan CV. Sofa Clasic Pekanbaru.

¹⁹Metode Teguh, *Metode Penelitian Bisnis*, (Jakarta: Kencana 2010), cet. Ke-1, h. 35.

- b. Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari dokumen-dokumen dan buku-buku yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

5. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut:

- a. Observasi yaitu pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan langsung dilapangan untuk mendapatkan gambaran langsung tentang subjek yang diteliti.
- b. Wawancara yaitu dengan melakukan wawancara langsung dengan pihak-pihak yang terkait dengan penelitian ini.
- c. Dokumentasi yaitu pengumpulan data dengan cara mengumpulkan dokumen-dokumen berupa arsip-arsip.

6. Analisis Data

Data yang diperoleh dari lapangan dikumpulkan, diklasifikasikan serta dianalisa menurut jenis dan sifatnya, kemudian diuraikan secara deskriptif kualitatif yaitu peenganalisan data yang bersifat penjelasan atau penguraian data dan informasi yang kemudian dikaitkan dengan teori dan konsep-konsep yang relevan dimana penjelasan ini menggunakan metode kualitatif kemudian diperoleh kesimpulan dari permasalahan penelitian ini.

7. Metode Penulisan

- a. Induktif yaitu menggambarkan kaedah khusus yang ada kaitannya dengan tulisan ini kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan secara umum.
- b. Deskriptif yaitu penelitian yang menggambarkan kaedah, subjek dan objek penelitian berdasarkan fakta-fakta yang ada.
- c. Komperatif yaitu membandingkan antara fakta dilapangan dengan pokok yang diteliti.

F. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah penulis dalam menyusun serta mempermudah pembaca dalam memahami dan mengerti isi dari skripsi nantinya. Secara keseluruhan, penulisan penelitian ini terdiri dari 5 bab yang secara garis besar bab-per bab diuraikan sebagai berikut:

BAB I : Dalam bab ini terdiri atas latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuandan masalah penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : Dalam bab ini diuraikan tentang usaha mebel CV. Sofa Clasic Pekanbaru.

BAB III : Dalam bab ini terdiri dari tinjauan umum tentang distribusi, tujuan distribusi, fungsi distribusi, faktor-faktor distribusi dan prinsip-prinsip distribusi.

BAB IV : Dalam bab ini menjelaskan hasil penelitian tentang bagaimana sistem pendistribusian barang produksi CV. Sofa Clasic

Pekanbaru dalam meningkatkan penjualan,dan bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap sistem pendistribusian barang produksi CV. Sofa Clasic Pekanbaru dalam meningkatkan penjualan.

BAB V : Pada bab ini merupakan bab terakhir dari penulisan skripsi yang meguraikan tentang kesimpulan dan saran terhadap hasil penelitian yang diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semuanya khususnya penulis dan perusahaan.