

BAB IV
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Sejarah dan Perkembangan UMKM Cipta Aji Hardhika

Pemilik dari UMKM Cipta Aji Hardhika adalah Bapak Hardi. Beliau mempunyai seorang istri bernama Supi, seorang anak laki-laki bernama Iwan Satya Nugraha dan seorang anak perempuan bernama Ayudiah Puspaning Tiyas.

Awal mula berdirinya UMKM Cipta Aji Hardhika adalah berawal dari pengalaman menjadi karyawan menjahit disebuah usaha kasur di desanya selama bertahun-tahun. Dengan sedikit modal, pengalaman serta tekad yang kuat akhirnya Bapak Hardi bersama istrinya, Ibu Supi mulai memberanikan diri untuk membangun sebuah usaha bisnis produksi kasur kecil pada tahun 2001. Awal mulanya beliau menginformasikan dan menawarkan usaha produksi kasur pada para teman serta kerabat. Semua proses produksi ditangani sendiri bersama istrinya. Beliau menginformasikan usaha barunya dan menawarkan hasil produksinya sendiri kepada para teman serta kerabat. Tahun-tahun awal memang sepi karena minimnya pengetahuan atau informasi terkait dengan usaha yang baru digelutinya. Dengan semangat dan keuletan yang tinggi, beliau terus mempromosikan produksinya. Dari informasi mulut ke mulut, usaha Bapak Hardi mulai berkembang perlahan.

Setelah usahanya semakin berjalan, beliau menciptakan inovasi terbaru yaitu kasur lantai yang mana sebelumnya belum ada. Kasur lantai merupakan kasur seperti pada umumnya namun ukurannya lebih tipis karena dipergunakan sebagai alas. Ukurannya sengaja dibuat tipis agar mudah dipindahkan. Kasur lantai mendapat respon yang sangat luar biasa dari masyarakat luas. Hal ini bisa dilihat dari penjualannya yang meningkat. Beliau memilih kapuk murni sebagai bahan baku pengisian berbagai produk. Kelebihan memakai bahan baku kapuk murni adalah:

- a. “Kapuk lebih aman tanpa menimbulkan efek samping bagi pengguna yang memiliki sensitif tinggi
- b. Lebih lama masa penggunaannya karena bisa tahan sampai 25 tahun
- c. Perawatan mudah yaitu dijemur dibawah panas matahari selama kurang lebih 6 jam 2 minggu sekali
- d. Bisa menyesuaikan suhu ruangan secara alami
- e. Secara kualitas bisa disetarakan dengan springbed kualitas standar biasa.
- f. Tekstur padat namun empuk
- g. Ramah lingkungan”¹

Untuk dapat memenuhi permintaan konsumen, dibutuhkan persediaan bahan pasokan yang stabil secara kontinyu agar biaya- biaya perusahaan dapat ditekan dan harga penjualan terkontrol dengan baik. Walaupun kapuk glondong termasuk dalam sumber daya alam yang dapat diperbaharui, namun pada kenyataannya masih terdapat beberapa kendala. Kapuk glondong tidak bisa didapatkan setiap hari, bersifat musiman. Musim panen kapuk glondong berlangsung dari bulan Agustus hingga Januari. Tingginya biaya distribusi, biaya pemeliharaan serta kompetisi dengan perusahaan lain untuk mendapatkan bahan pasokan membuat pengendalian persediaan sumber daya tidak stabil.

2. Profil Perusahaan

- a. Nama : Hardi
- b. Alamat : Ds. Karaban Rt. 04 Rw. 07 Kec. Gabus Kab. Pati
- c. Telepon : 08122577179 / 085865240887
- d. Tahun Berdiri : 2001
- e. Produksi : Aneka Macam Kasur, Bantal Dan Guling
- f. Merk Dagang : Cipta Aji Hardhika

¹ Wawancara Di Rumah Bapak Hardi Sebagai Pemilik UMKM Cipta Aji Hardhika Di Desa Karaban Kec. Gabus Kab. Pati, Tanggal 18 Maret 2017.

3. Visi

Selalu mengedepankan produk kualitas dan inovatif sehingga menjadi sebuah karya berharga (berkualitas) yang dapat dinikmati konsumen.

4. Misi

Untuk visi misi UMKM Cipta Aji Hardika, Bapak Hardi mengungkapkan dapat dilihat dari nama usahanya yaitu “*Cipta*” mempunyai makna sebuah karya, memunculkan dan mencetuskan. Beliau yang pertama kali mencetuskan inovasi kasur lantai yang mana sebelumnya hanya berupa kasur biasa “Aji” mempunyai makna berharga “Hardhika”, diambil dari nama pemilik usaha yaitu Bapak Hardi. Sehingga bisa disimpulkan:

- a. Memprioritaskan produk yang berkualitas untuk konsumen
- b. Menciptakan inovasi produk yang sesuai kebutuhan masyarakat
- c. Menjaga kepercayaan dimata masyarakat dengan tetap menjamin untuk mempersembahkan produk terbaik.

5. Produk- Produk Yang Dihasilkan UMKM Cipta Aji Hrdhika

“Ada beberapa produk yang dihasilkan UMKM Cipta Aji Hardhika antara lain:

- a. Kasur biasa
- b. Kasur semi (kasur lantai tapi ukurannya lebih tebal)
- c. Kasur lantai
- d. Guling
- e. Bantal
- f. Kasur baru setebal springbed tapi hanya diproduksi *custom order*.”²

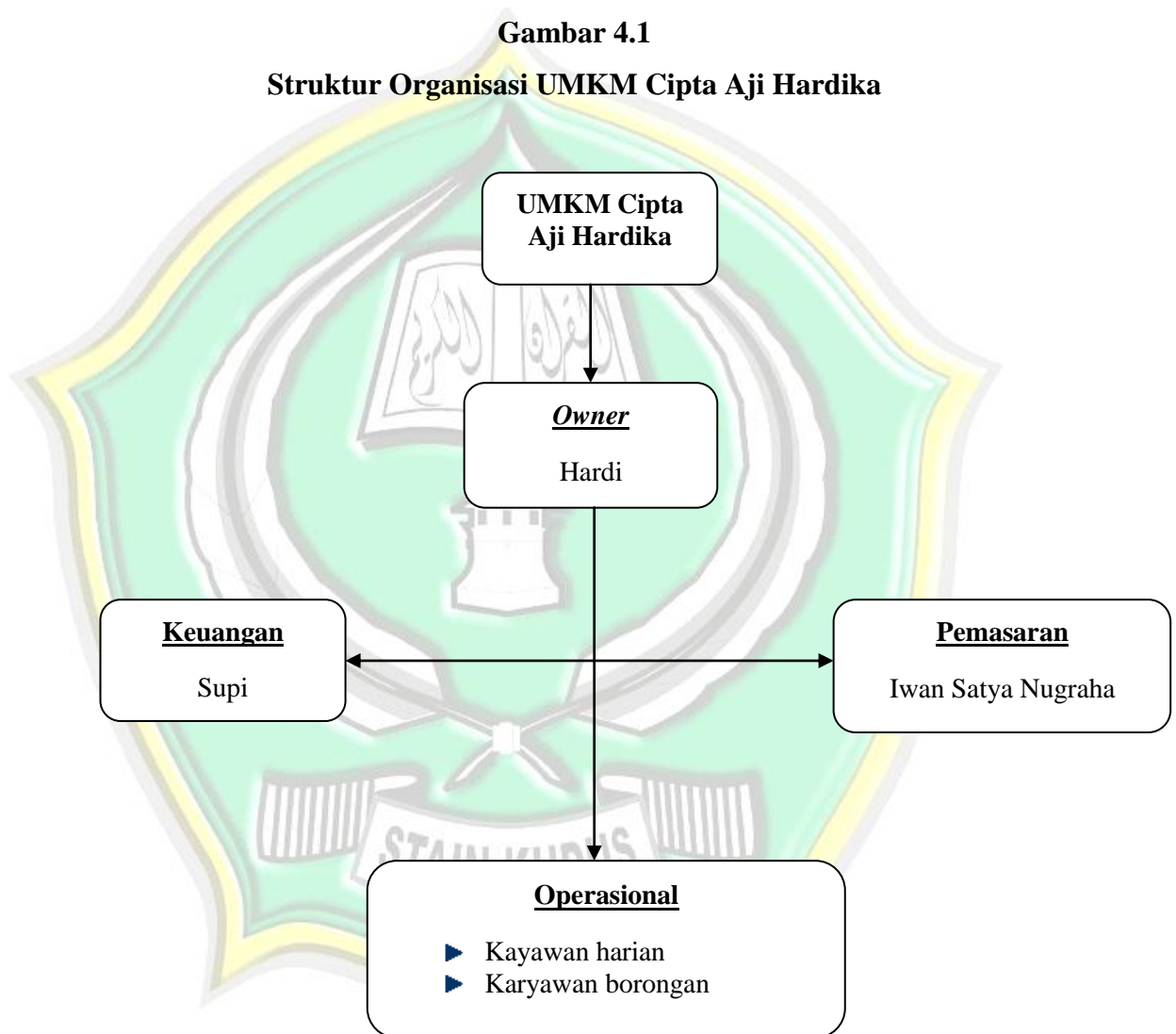
² Wawancara Dengan Suprihati Sebagai Karyawan UMKM Cipta Aji Hardhika Di Desa Karaban Kec. Gabus Kab. Pati, Tanggal 18 Maret 2017.

6. Struktur Organisasi

Usaha bisnis kecil dan menengah juga membutuhkan adanya organisasi yang tertata dan terstruktur agar aktivitas bisa berjalan semestinya. Walaupun bersifat kekeluargaan, setiap individu mempunyai tanggung jawab masing-masing yang harus dilaksanakan sehingga tujuan perusahaan dapat dicapai

Gambar 4.1

Struktur Organisasi UMKM Cipta Aji Hardika



B. Deskripsi Data Penelitian

1. Analisis Rantai Pasokan (*Supply Chain*) Di UMKM Cipta Aji Hardhika

Supply chain atau dapat diterjemahkan “rantai pasokan” adalah rangkaian hubungan antar perusahaan atau aktivitas yang barang atau jasa dari tempat asal melaksanakan penyaluran sampai ke pembeli atau pelanggan sebagai tempat akhir.³ Rantai pasokan (*supply chain*) mencakup keseluruhan interaksi antara pemasok, perusahaan manufaktur, *distributor* dan konsumen. Interaksi ini juga berkaitan dengan transportasi, informasi penjadwalan, transfer kredit dan tunai, serta transfer bahan baku antara pihak- pihak yang terlibat.⁴ *Supply chain* merupakan suatu rangkai atau jaringan dari perusahaan- perusahaan yang bekerja bersama- sama untuk membuat dan menyalurkan produk atau jasa kepada konsumen akhir.⁵

Peneliti dapat melihat bahwa penerapan analisis rantai pasokan UMKM Cipta Aji Hardhika di Desa Karaban Gabus Pati sudah berjalan secara baik dan efektif antara bagian satu dengan yang lainnya. Terlihat dari pembelian bahan baku dari pemasok yang diawali survey kualitas terlebih dahulu untuk menentukan jenis yang tepat, pendistribusian tepat waktu, penyimpanan di gudang penyimpanan, pengalihdayaan dari kapuk glondong menjadi kapas jadi oleh jasa molen, proses produksi hingga pengiriman produk jadi ke tangan konsumen. Semua alur berintegritas untuk mewujudkan tujuan perusahaan dapat tercapai namun beberapa fungsi rantai masih belum berjalan secara optimal dan efisien. Alur rantai pasokan yang dilakukan oleh UMKM Cipta Aji Hardhika sesuai teori rantai pasokan seperti pada perusahaan manufaktur pada umumnya.

Untuk bisa melakukan proses produksi, Bapak Hardi menggunakan bahan pasokan kapuk halus yang berasal dari kapuk glondong kering

³ Sidarto, “*Analisis Strategi Supply Chain Management Pada Proses Manufacture*”, Seminar Nasional Aplikasi Sains dan Teknologi, Tahun 2008, Hlm, 279.

⁴ Barry Render Dan Jay Heizer, *Prinsip- Prinsip Manajemen Operasi*, Salemba Empat, Jakarta, 2001, Hlm. 413.

⁵ Sidarto, “*Analisis Strategi Supply Chain Management Pada Proses Manufacture*”, Seminar Nasional Aplikasi Sains dan Teknologi, 2008, Hlm. 279.

(yang masih ada kulit dan bijinya). Kapuk glondong ini didatangkan dari daerah Gembong (Pati) dan Jepara. Kapuk ini melalui beberapa proses untuk bisa menjadi kapas halus berkualitas sebagai isi berbagai produk kasur nantinya. Memilih bahan pasokan dari petani kapuk di daerah Gembong dan Jepara, karena menurut beliau di daerah tersebut banyak pepohonan kapuk tumbuh dibanding daerah lain sehingga bisa memilih kualitas kapuk dari berbagai pemasok. Untuk pembuatan satu buah kasur semi dan lantai memerlukan kurang lebih 6 kg, sedangkan untuk kasur biasa tidak ada berat pasti tergantung pemesanan. Satu rit memuat 6 ton kapuk glondong. Setiap ton kapuk glondong menghasilkan 12 kwintal kapas halus, setiap 1 kwintal menjadi 20 kg. Sehingga setiap pembelian bahan pasokan satu rit, beliau dapat membuat persediaan 1440 kg kapas siap jadi di gudang. Sistem rantai pasokan (*supply chain*) di UMKM Cipta Aji Hardhika antara lain adalah:

a. Pembelian

Secara umum tugas dari bagian pembelian ini dapat dipisahkan menjadi dua golongan, yaitu yang pertama adalah melaksanakan pembelian bahan/ barang untuk penggantian/ penambahan fasilitas produksi/ peralatan perusahaan, sedangkan yang kedua adalah pembelian bahan baku perusahaan.⁶ Tugas utama departemen pembelian adalah merencanakan pembelian barang komoditi yang diperlukan dengan kualitas dan kuantitas yang terjamin berdasarkan spesifikasi yang ditetapkan serta harga yang wajar dan kompetitif dengan pengiriman yang tepat waktu menurut prosedur yang berlaku.

Cipta Aji Hardhika melaksanakan dua tugas bagian pembelian yaitu *pertama* adalah melaksanakan pembelian bahan/ barang untuk penggantian/ penambahan fasilitas produksi. Peralatan perusahaan yaitu membeli kain, benang dan peralatan. Sedangkan yang *kedua* adalah pembelian bahan baku perusahaan yaitu kapuk glondong. Bahan baku didapatkan dari pemasok langsung yaitu petani kapuk

⁶Agus Fahyari, Efisiensi Persediaan Bahan, BPFE, Yogyakarta, 1999, Hlm. 13.

tanpa jalur *distributor*. Pemilik melakukan survey lapangan ke tempat langsung untuk memastikan kualitas kapuk glondong memang sesuai standar yang diinginkan. Ketika bahan baku sesuai kriteria yang diinginkan, bapak Hardi memulai transaksi pembelian bahan baku

Untuk bisa melakukan proses produksi, Bapak Hardi memperoleh bahan mentah berupa kapuk glondong dari petani kapuk di daerah Gembong dan Jepara. Pembelian bahan baku diawali dengan survey terlebih dahulu di kebun pohon kapuk. Ketika bahan baku sesuai kriteria kualitas yang diinginkan, pak Hardi memulai transaksi pembelian dengan mengirim sejumlah uang sesuai dengan harga yang disepakati bersama. Transaksi pembelian bisa dilakukan secara langsung dengan menyerahkan uang tunai atau konfirmasi lewat telepon dan mengirimkan sejumlah uang di nomor rekening pemasok.

“Harga kapuk bersifat fluktuatif tergantung sesuai kondisi, apakah dalam masa panen atau tidak. Jika dalam masa panen harga stabil cenderung turun dan sebaliknya, ketika tidak dalam masa panen bahkan musim paceklik harga bahan mentah bisa melonjak naik. Sehingga berpengaruh pada biaya produksi dan harga pokok penjualan. Disesuaikan dengan situasi dan kondisi. Harga kapuk glondong ketika musim panen Rp 2500,- perkilogram dan ketika non panen Rp 3500,- perkilogram. Sekali pembelian bahan baku adalah satu rit atau satu truk memuat sekitar 6 ton. Musim panen kapuk diantara bulan Agustus sampai Januari, rata-rata periode pembelian bahan pasokan adalah sebulan sekali.”⁷

b. Pengiriman

Bapak Hardi mengambil bahan baku dengan menggunakan jasa transportasi truk. Biaya pengiriman ditanggung pembeli yaitu bapak Hardi sendiri. Beliau datang beserta *driver* dan tenaga penangkutan barang untuk mengambil kapuk glondong yang sudah dipilih dan dibeli. Beliau menyewa jasa transportasi, *driver* beserta tenaga

⁷ Wawancara Di Rumah Bapak Hardi Sebagai Pemilik UMKM Cipta Aji Hardhika Di Desa Karaban Kec. Gabus Kab. Pati, Tanggal 18 Maret 2017

angkutnya. Jasa sewa yang digunakan bersifat borongan yaitu sekali perjalanan pengantaran bahan pasokan (termasuk pengambilan dan penurunan barang) dikenakan tarif dengan total biaya Rp 6.000.000,- . Harga yang harus dibayar beliau untuk satu rit kapuk glondong adalah Rp 20.000.000,-

c. Penyimpanan di gudang

Selain pencatatan keluar masuknya suatu barang, pergudangan harus mempunyai sistem. Karena pergudangan adalah salah satu mata rantai yang pokok dalam keseluruhan gerak perusahaan, karena juga mencakup perencanaan produksi, pemasaran, keuangan dan secara tidak langsung seluruh aspek perusahaan. Suatu gudang (*store*) sebagai tempat penyimpanan haruslah memiliki tata ruang yang efektif dan efisien serta keamanan yang kondusif untuk penyimpanan persediaan. Tujuan dari penyimpanan barang- barang ini adalah agar persediaan barang- barang kebutuhan operasional perusahaan tersedia dengan cukup dengan kerusakan atau kehilangan (*Pilfer- age*) yang paling kecil, sehingga potensi operasional perusahaan dapat berjalan dengan lancar mengingat tersedianya barang- barang kebutuhan dengan cukup dan bermutu⁸.

Peneliti mengamati bahwa setelah bahan baku diambil dari pemasok, kemudian kapuk glondong disimpan dalm gudang penyimpanan. Gudang milik sendiri sehingga tidak perlu mengeluarkan biaya sewa. Kemudian diproses pengupasan atau pemisahan kapuk dari kulitnya. Setelah masuk proses molen dan bal, kapuk glondong berubah menjadi kapas halus siap dijadikan material pengisian untuk proses produksi selanjutnya.

Kapuk glondong yang sudah diambil dari petani kemudian diangkut menggunakan truk, langsung menuju ke gudang penyimpanan. Beliau menggunakan gudang sendiri yang cukup, sehingga tidak menggunakan sewa gudang.

⁸*Ibid.*, Hlm. 47.

d. Pengupasan

Setelah itu diproses pengupasan atau pemisahan kapuk dari kulitnya. Proses pengupasan dilakukan oleh karyawan borongan. Perhitungan jasa pengupasan yaitu Rp 20.000,- per karung besar kapuk.

e. Proses penyelepan

“Yang sudah terlepas dari kulitnya, dibawa ketempat molen (tempat kapuk diseleb) untuk diseleb. Di tempat molen kapuk diseleb kapuk dipisahkan dari bijinya kemudian dijemur dibawah panas matahari hingga benar- benar kering. Jika cuaca cerah dan panas cukup dijemur seharian untuk menghindari penjamuran ketika penyimpanan di gudang nanti. Biaya yang harus dikeluarkan untuk jasa molen sebesar Rp 1.500.000,-. Biaya tersebut satu paket dengan jasa di bal. Jam operasional jasa molen dari 08.00 hingga 15.00 WIB.”⁹

f. Dibal

Setelah kauk kering diproses lagi yaitu dibal (proses kapuk kering dihaluskan) sehingga kapuk sudah siap jadi material pengisian berbagai macam produk kasur dan dibawa ke tempat produksi. Biaya dibal satu paket dengan jasa molen. Jam operasional bal sama dengan tempat molen.

g. Proses desain dan penjahitan

Untuk pembuatan kulit kasurnya menggunakan kain satin, katun dan parasit. Untuk ukuran produk sekitar 160 cm x 90 cm. Kain tersebut didapatkan dari toko kain khusus bahan kasur di sekitar desa Karaban. Setiap pembelian kain sebanyak satu rit atau sekitar 20 gulung. Kain katun semi harga Rp 1.000.000,- per gulung, harga kain satin Rp 600.000,- pergulung dan harga kain parasit Rp 465.000,- pergulung.

⁹ Wawancara Di Rumah Bapak Hardi Sebagai Pemilik UMKM Cipta Aji Hardhika Di Desa Karaban Kec. Gabus Kab. Pati, Tanggal 18 Maret 2017.

h. Pengisian

Kapuk yang sudah halus kemudian diisikan ke dalam kain yang sudah diukur dan dijahit sebelumnya. Proses pengisian menjadi faktor penting untuk menentukan kepadatan kasur. Pengisian tidak boleh terlalu banyak atau sedikit. Proses ini juga penentu kualitas produk kasur setelah pemilihan kapuk yang berkualitas. Proses pengisian dilakukan oleh laryawa di tempat produksi.

i. *Finishing*

Tahap ini untuk mengecek ulang dan mengontrol kualitas hasil akhir produk. Tahap ini dilakukan pemilik langsung dan orang kepercayaan. Produk yang dipasarkan daerah Jawa kualitas 1 dan untuk pasar Sumatra serta Kalimantan kualitas 2. Untuk diluar jawa kebanyakan memesan kualitas 2 karena permintaan grosir disana menginginkan kualitas sedang dengan harga terjangkau serta, mengingat biaya distribusi tinggi sehingga untuk produk yang sama disana harga jauh lebih mahal daripada di Jawa. Ada jaminan retur jika tidak sesuai dengan kesepakatan bersama. Perbedaan kualitas 1 dan kualitas 2:

- 1) Pada pengisiannya, kualitas 1 lebih padat dibandingkan dengan kualitas 2
- 2) Dari segi harga, kualitas 2 lebih murah daripada kualitas 1
- 3) Kualitas 1 lebih tahan lama dibandingkan kualitas 2 karena lebih padat pengisiannya.

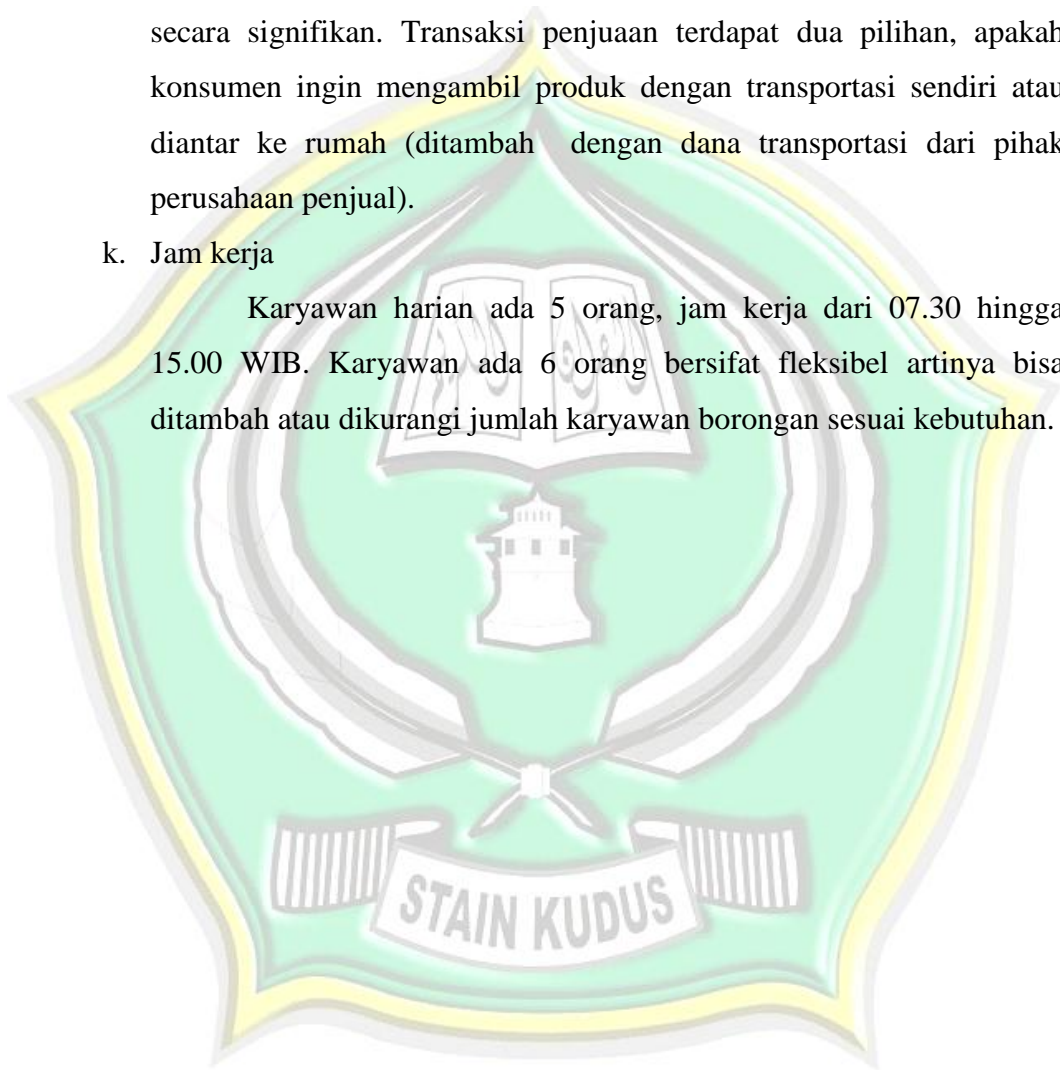
j. Penjualan

Penjualan produksi mengalami fluktuatif. Ketika penjualan tinggi omset dapat mencapai Rp 30.000.000,- (sekitar 120- 150 item) dan ketika sepi mencapai Rp 10.000.000,- (sekitar 40-50 item) setiap bulannya. Puncak permintaan dimulai sebulan sebelum Ramadhan hingga dua bulan pasca lebaran. Untuk penjualan pangsa pasar di daerah Sumatra dan Kalimantan mengalami pasang surut tergantung kondisi pangsa sawit dan karet yang berpengaruh pada tingkat

pembelian konsumen. Untuk pemasaran mulai informasi mulut ke mulut, online hingga ikut pameran- pameran yang diadakan di kabupaten. Harga bantal Rp 35.000,- guling Rp 40.000,- kasur lantai dan semi Rp 200.000 serta kasur biasa diatas Rp 200.000,-. Ketika bahan baku mulai jarang harga bisa naik hingga 25 %. Namun pada produk pelengkap seperti bantal dan guling tidak mengalami kenaikan secara signifikan. Transaksi penjualan terdapat dua pilihan, apakah konsumen ingin mengambil produk dengan transportasi sendiri atau diantar ke rumah (ditambah dengan dana transportasi dari pihak perusahaan penjual).

k. Jam kerja

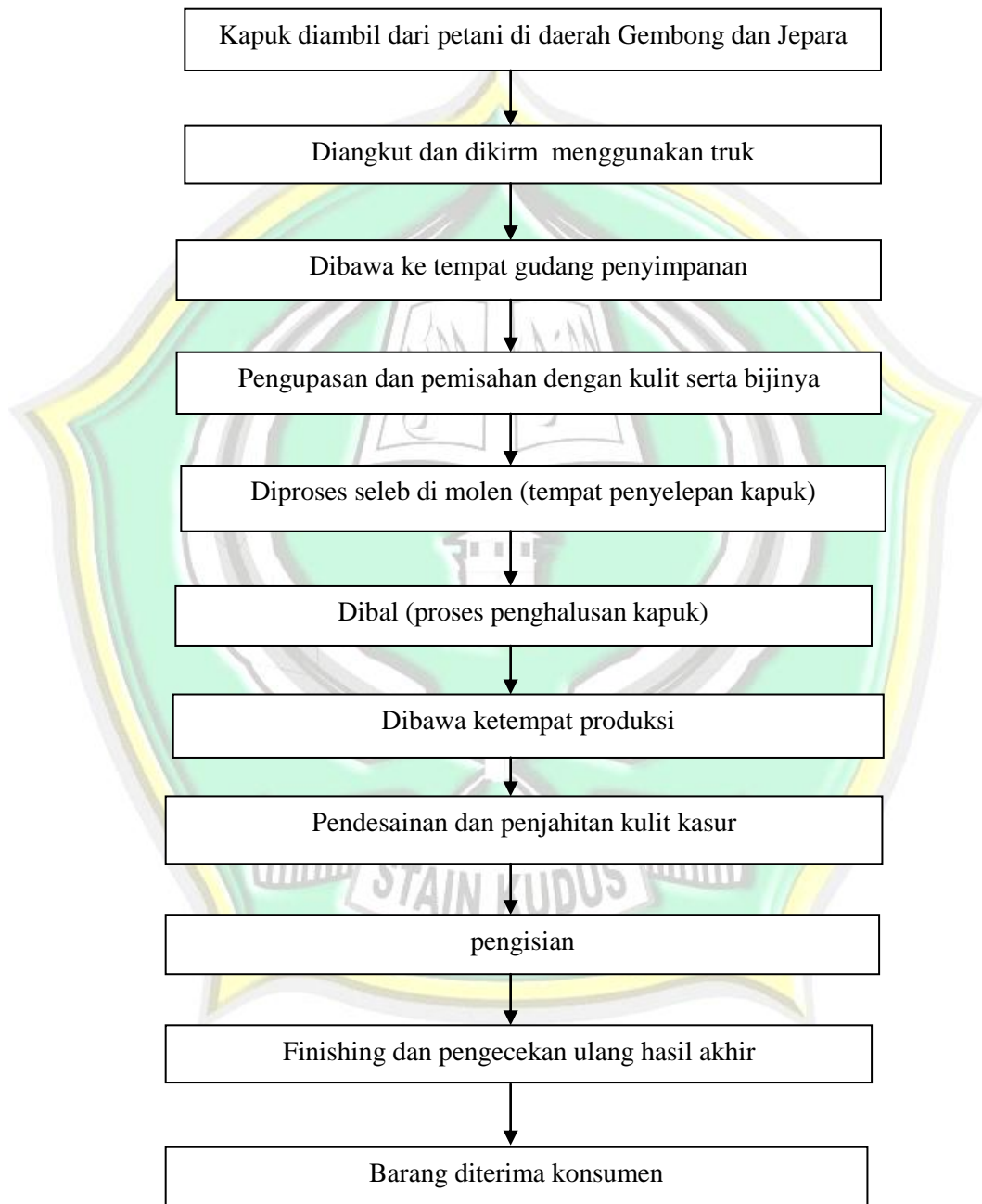
Karyawan harian ada 5 orang, jam kerja dari 07.30 hingga 15.00 WIB. Karyawan ada 6 orang bersifat fleksibel artinya bisa ditambah atau dikurangi jumlah karyawan borongan sesuai kebutuhan.



2. Proses Sistem Rantai Bahan Pasokan (*Supply Chain*) Produksi kasur di UMKM Cipta Aji Hardhika

Gambar 4.2

Sistem Rantai Bahan Pasokan (*Supply Chain*) Produksi Kasur Di UMKM Cipta Aji Hardhika



3. Data Pembelian Bahan Pasokan Dan Pengeluaran Dari Tahun 2012 Hingga 2016

Tabel 4.3 Tahun 2012

No	Bulan	Kapuk	Kapuk	Gaji harian	Gaji borongan	Sewa jasa	transportasi
1	Januari	20.000.000	13.200.000	3.900.000	1.920.000	600.000	6.000.000
2	Februari	-	-	3.900.000	1.920.000	-	-
3	Maret	20.000.000	-	3.900.000	1.200.000	600.000	6.000.000
4	April	20.000.000	13.200.000	3.900.000	1.000.000	600.000	6.000.000
5	Mei	20.000.000	-	3.900.000	1.000.000	600.000	6.000.000
6	Juni	20.000.000	13.200.000	3.900.000	1.200.000	600.000	6.000.000
7	Juli	20.000.000	13.200.000	3.900.000	1.200.000	600.000	6.000.000
8	Agustus	60.000.000	39.600.000	3.900.000	8.640.000	1.800.000	18.000.000
9	September	40.000.000	39.600.000	3.900.000	8.640.000	1.200.000	12.000.000
10	Oktober	40.000.000	13.200.000	3.900.000	2.880.000	1.200.000	12.000.000
11	November	-	-	3.900.000	1.920.000	-	-
12	Desember	20.000.000	13.200.000	3.900.000	1.920.000	600.000	6.000.000

Tabel 4.3 Tahun 2013

No	Bulan	Kapuk	Kapuk	Gaji harian	Gaji borongan	Sewa jasa	transportasi
1	Januari	20.000.000	-	3.900.000	1.920.000	600.000	6.000.000
2	Februari	20.000.000	13.200.000	3.900.000	1.000.000	600.000	6.000.000
3	Maret	-	-	3.900.000	1.200.000	-	-
4	April	20.000.000	13.200.000	3.900.000	1.000.000	600.000	6.000.000
5	Mei	-	-	3.900.000	1.000.000	600.000	6.000.000
6	Juni	20.000.000	13.200.000	3.900.000	1.200.000	600.000	6.000.000
7	Juli	20.000.000	13.200.000	3.900.000	1.200.000	600.000	6.000.000
8	Agustus	60.000.000	39.600.000	3.900.000	8.640.000	1.800.000	18.000.000
9	September	60.000.000	39.600.000	3.900.000	8.640.000	1.800.000	18.000.000
10	Oktober	40.000.000	13.200.000	3.900.000	2.880.000	1.200.000	12.000.000
11	November	20.000.000	13.200.000	3.900.000	1.920.000	600.000	6.000.000
12	Desember	-	13.200.000	3.900.000	1.920.000	-	-

Tabel 4.3 Tahun 2014

No	Bulan	Kapuk	Kapuk	Gaji harian	Gaji borongan	Sewa jasa	transportasi
1	Januari	20.000.000	13.200.000	3.900.000	1.920.000	600.000	6.000.000
2	Februari	20.000.000	13.200.000	3.900.000	1.920.000	600.000	6.000.000
3	Maret	20.000.000	13.200.000	3.900.000	1.200.000	600.000	6.000.000
4	April	20.000.000	-	3.900.000	1.000.000	-	-
5	Mei	-	13.200.000	3.900.000	1.000.000	600.000	6.000.000
6	Juni	20.000.000	-	3.900.000	1.200.000	600.000	6.000.000
7	Juli	20.000.000	13.200.000	3.900.000	1.200.000	600.000	6.000.000
8	Agustus	60.000.000	26.400.000	3.900.000	8.640.000	600.000	6.000.000
9	September	60.000.000	39.600.000	3.900.000	8.640.000	600.000	6.000.000
10	Oktober	20.000.000	13.200.000	3.900.000	2.880.000	600.000	6.000.000
11	November	20.000.000	-	3.900.000	1.920.000	600.000	6.000.000
12	Desember	-	13.200.000	3.900.000	1.920.000	-	-

Tabel 4.3 Tahun 2015

No	Bulan	Kapuk	Kapuk	Gaji harian	Gaji borongan	Sewa jasa	Transportasi
1	Januari	20.000.000	13.200.000	3.900.000	1.000.000	600.000	6.000.000
2	Februari	-	-	3.900.000	1.200.000	-	-
3	Maret	20.000.000	-	3.900.000	1.200.000	600.000	6.000.000
4	April	20.000.000	13.200.000	3.900.000	1.000.000	600.000	6.000.000
5	Mei	20.000.000	-	3.900.000	1.000.000	600.000	6.000.000
6	Juni	20.000.000	13.200.000	3.900.000	1.000.000	600.000	6.000.000
7	Juli	20.000.000	13.200.000	3.900.000	1.200.000	600.000	6.000.000
8	Agustus	60.000.000	39.600.000	3.900.000	8.640.000	1.800.000	18.000.000
9	September	40.000.000	39.600.000	3.900.000	2.880.000	1.200.000	12.000.000
10	Oktober	40.000.000	-	3.900.000	2.880.000	1.200.000	12.000.000
11	November	-	13.200.000	3.900.000	1.920.000	-	-
12	Desember	20.000.000	13.200.000	3.900.000	1.920.000	600.000	6.000.000

Tabel 4.3 Tahun 2016

No	Bulan	Kapuk	Kapuk	Gaji harian	Gaji borongan	Sewa jasa	transportasi
1	Januari	20.000.000	-	3.900.000	1.000.000	600.000	6.000.000
2	Februari	-	13.200.000	3.900.000	1.200.000	600.000	6.000.000
3	Maret	-	-	3.900.000	1.200.000	-	-
4	April	20.000.000	13.200.000	3.900.000	1.000.000	600.000	6.000.000
5	Mei	-	-	3.900.000	1.000.000	-	-
6	Juni	20.000.000	13.200.000	3.900.000	1.000.000	600.000	6.000.000
7	Juli	20.000.000	-	3.900.000	1.200.000	600.000	6.000.000
8	Agustus	40.000.000	13.200.000	3.900.000	2.880.000	1.200.000	12.000.000
9	September	40.000.000	13.200.000	3.900.000	2.880.000	1.200.000	12.000.000
10	Oktober	20.000.000	13.200.000	3.900.000	1.920.000	600.000	6.000.000
11	November	20.000.000	-	3.900.000	1.200.000	-	-
12	Desember	20.000.000	13.200.000	3.900.000	1.200.000	600.000	6.000.000

Selain pencatatan keluar masuknya suatu barang, pergudangan harus mempunyai sistem. Karena pergudangan adalah salah satu mata rantai yang pokok dalam keseluruhan gerak perusahaan, karena juga mencakup perencanaan produksi, pemasaran, keuangan dan secara tidak langsung seluruh aspek perusahaan. Suatu gudang (*store*) sebagai tempat penyimpanan haruslah memiliki tata ruang yang efektif dan efisien serta keamanan yang kondusif untuk penyimpanan persediaan. Tujuan dari penyimpanan barang-barang ini adalah agar persediaan barang-barang kebutuhan operasional perusahaan tersedia dengan cukup dengan kerusakan atau kehilangan (*Pilfer-age*) yang paling kecil, sehingga potensi operasional perusahaan dapat berjalan dengan lancar mengingat tersedianya barang-barang kebutuhan dengan cukup dan bermutu¹⁰.

Peneliti mengamati bahwa setelah bahan baku diambil dari pemasok, kemudian kapuk glondong disimpan dalam gudang penyimpanan. Gudang milik sendiri sehingga tidak perlu mengeluarkan biaya sewa. Kemudian diproses pengupasan atau pemisahan kapuk dari kulitnya.

¹⁰*Ibid.*, Hlm. 47.

Setelah masuk proses molen dan bal, kapuk glondong berubah menjadi kapas halus siap dijadikan material pengisian untuk proses produksi selanjutnya.

4. Analisis Persediaan

Istilah persediaan (*inventory*) adalah istilah umum yang menunjukkan segala sesuatu atau sumber- sumber daya organisasi yang disimpan dalam antisipasinya terhadap pemenuhan permintaan. Sistem persediaan adalah serangkaian kebijaksanaan dan pengendalian yang memonitor tingkat persediaan dan menentukan tingkat persediaan yang harus dijaga, kapan harus dijaga, kapan persediaan harus diisi dan berapa besar pesanan yang harus dilakukan. Sistem ini bertujuan menetapkan dan menjamin tersedianya sumber- sumber daya yang tepat, dalam kuantitas yang tepat dan pada waktu yang tepat. Atau dengan kata lain, sistem dan model persediaan bertujuan untuk meminimumkan biaya total melalui penentuan apa, berapa dan kapan pesanan dilakukan secara optimal.¹¹

Persediaan bahan baku Cipta Aji Hardika disesuaikan dengan permintaan pasar dan kondisi alam. Permintaan pasar tinggi dimulai sebulan sebelum Ramadhan hingga dua bulan pasca lebaran. Mengingat Ramadhan tidak selalu jatuh di bulan nasional yang sama, sehingga persediaan tidak dapat dikendalikan jika puncak permintaan jatuh di bulan- bulan non panen. Pasokan yang menipis sehingga terkadang menunda atau bahkan membatalkan permintaan. Karena tidak mampu mengoptimalkan persediaan, produksi bisa terhambat.

5. Analisis Pengendalian Persediaan UMKM Cipta Aji Hardhika

Berdasarkan data yang diperoleh, kendala rantai pasokan (*supply chain*) yang dihadapi UMKM Cipta Aji Hardhika Desa Karaban Gabus Pati terletak pada pengendalian arus persediaan. Kendala ini muncul karena ada beberapa faktor penyebabnya yaitu kebergantungan pada kondisi alam jika dalam masa bulan panen dapat mengendalikan persediaan secara mudah namun sebaliknya jika di bulan non panen,

¹¹ Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, Rinexa Cipta, Jakarta, 2009, Hlm. 205.

penentuan *forecasting* yang belum akurat, tingginya biaya pemeliharaan dan pendistribusian hingga bersaing dengan perusahaan lain untuk mendapatkan bahan pasokan yang lebih banyak. Jika dipaksakan memperbanyak persediaan akan mengganggu perputaran operasional dan aset.

UMKM Cipta Aji Hardhika termasuk kategori perusahaan-perusahaan kecil dan menengah kadang-kadang tidak dapat menerapkan teknik-teknik pengendalian persediaan yang memerlukan perhitungan-perhitungan cukup banyak. UMKM Cipta Aji Hardhika mengkombinasikan beberapa metode pengawasan yang sering dipergunakan antara lain adalah :

a. Pengendalian sistem batas

Dalam pengendalian sistem batas ini, perusahaan akan menentukan batas minimum dan batas maximum daripada persediaan bahan baku perusahaan.

b. Pengendalian sistem kotak

Sedikit berbeda dengan pengendalian sistem batas, pengendalian ini tidak menentukan periode pemeriksaan kembali. Pemeriksaan/ pembelian akan dilaksanakan apabila didalam kotak tersebut mencapai jumlah tertentu.¹²

c. Pengendalian visual

Pengendalian ini mengupayakan agar proses produksi perusahaan tidak terganggu karena kehabisan baku tapi tetap mempertahankan prinsip minimasi biaya untuk pengadaan bahan baku. Dengan memutuskan untuk mempercepat datangnya bahan baku yang dipesan atau melakukan pembelian mendadak.

UMKM Cipta Aji Hardhika melakukan kegiatan pembelian bahan pasokan dilakukan setelah proses pemeriksaan persediaan mulai menipis dalam jumlah tertentu (*pengendalian sistem batas*). Tidak dapat

¹² Agus Fahyari, *Efisiensi Persediaan Bahan*, BPFE Yogyakarta, Yogyakarta, 1999, Hlm. 25.

melakukan pembelian bahan pasokan secara tinggi karena mempunyai batas maksimum persediaan bahan baku guna menunjang aktivitas perusahaan lainnya (*pengendalian sistem kotak*). Namun beliau selalu mengupayakan agar proses produksi perusahaan tidak terganggu karena kehabisan baku tapi tetap mempertahankan prinsip minimasi biaya untuk pengadaan bahan baku. Dengan memutuskan untuk mempercepat datangnya bahan baku yang dipesan atau melakukan pembelian mendadak sepanjang masih ada kemampuan untuk pengadaan bahan baku dan diharapkan terdapat keuntungan bagi perusahaan (*pengendalian visual*).

6. Analisis Sistem Rantai Pasokan (*Supply Chain*) UMKM Cipta Aji Hardika di Desa Karaban Gabus Pati Dari Perspektif *Supply Chain Management* (SCM).

Supply Chain Management adalah seperangkat pendekatan untuk mengefisienkan integrasi *supplier*, manufaktur, gudang dan penyimpanan, sehingga barang diproduksi dan didistribusikan dalam jumlah yang tepat, lokasi yang tepat, waktu yang tepat, untuk meminimasi biaya dan memberikan kepuasan layanan terhadap konsumen.¹³ Manajemen rantai pasokan adalah menentukan bagaimana mengintegrasikan rantai pasokan ke dalam strategi perusahaan termasuk keputusan- keputusan yang menentukan apa yang akan dibeli, dari siapa dan dengan syarat seperti apa.

Sesuai dengan prinsip *Supply Chain Management*, beliau melakukan integrasi *supplier* dengan menjalin kerjasama dan silaturahmi dengan beberapa peteni kapuk guna membangun kerjasama jangka panjang. Memilih lokasi yang tepat yaitu dengan memilih lokasi sentral yang terdapat banyak pohon kapuk sehingga harga pembelian bisa lebih murah. Melakukan survey lapangan sebelum pemesanan bahan mentah, pendistribusian barang dengan menggunakan jasa sewa truk yang efektif untuk efisiensi waktu. Menyiapkan gudang sendiri sebagai tempat

¹³ Agus Widyarto, "Peran *Supply Chain Management* Dalam Sistem Produksi Dan Operasi Perusahaan", Jurnal Manajemen dan Bisnis, Vol. 16, Nomor 2 Tahun 2012

penyimpanan persediaan dan memberi layanan yang dapat memuaskan konsumen yaitu dengan pengantaran sampai rumah konsumen sesuai kesepakatan bersama, jaminan retur apabila ada cacat produk, orientasi kualitas dan inovasi produk menjadi nilai lebih bagi konsumen. Dalam hal ini selaras dengan tujuan dari manajemen rantai pasokan adalah untuk mengoordinasi kegiatan dalam rantai pasokan untuk memaksimalkan keunggulan kompetitif dan manfaat dari rantai pasokan bagi konsumen akhir.¹⁴

Dalam pelaksanaan manajemen rantai pasokan terdapat berbagai resiko yang akan dihadapi jika persediaan yang terlalu banyak akan menyebabkan biaya penyimpanan seperti halnya yang dirasakan oleh bapak Hardi. Namun jika persediaan sedikit, akan mengganggu produksi dan penjualan. Dalam SCM yang terintegrasi mempunyai strategi yang harus dilakukan perusahaan yaitu strategi enam sumber:

a. Banyak pemasok

Dengan strategi banyak pemasok, satu pemasok merespon permintaan dan spesifikasi dari suatu “permintaan kuotasi”, dimana order biasanya diberikan kepada penawar terendah. Ini adalah strategi yang umum ketika produknya adalah komoditas. Strategi ini adalah satu pemasok melawan lainnya dan menempatkan penekanan pada pencapaian permintaan pembeli atau pemasok. Pemasok secara agresif bersaing satu sama lain. Pendekatan ini menyebabkan pemasok bertanggung jawab untuk mempertahankan teknologi yang dibutuhkan, keahlian dan kemampuan proyeksi serta biaya, kualitas dan kompetensi yang diberikan. Hubungan “partner” jangka panjang bukanlah tujuannya.¹⁵ Cipta Aji Hardika tidak menerapkan banyak pemasok dalam pengadaan dan pembelian bahan baku.

¹⁴ Jay Heizer Dan Barry Render, *Opcit*, Hlm. 499.

¹⁵ *Ibid.*, Hlm. 502.

b. Sedikit pemasok

Strategi sedikit pemasok mengembangkan hubungan kemitraan jangka panjang dengan sedikit pemasok yang berdedikasi. Pemasok jangka panjang biasanya lebih mengerti tujuan umum dari perusahaan dan pelanggan akhir. Menggunakan sedikit pelanggan dapat menciptakan nilai dengan memungkinkan pelanggan mendapatkan skala ekonomi dan kurva pembelajaran yang menghasilkan biaya transaksi yang lebih rendah serta produksi yang lebih rendah. Strategi ini juga mendorong pemasok. Strategi ini mempunyai kekurangan yaitu biaya penggantian partner sangat besar sehingga baik pembeli dan pemasok memiliki resiko ketergantungan satu sama lain, resiko yang harus dihadapi pembeli jika kinerja pemasok yang buruk serta pembeli juga harus memikirkan mengenai kerahasiaan transaksi dan pemasok yang membuat aliansi lain atau ventura sendiri. Cipta Aji Hardika menerapkan sedikit pemasok. Pemilik lebih mengutamakan faktor *trust* (kepercayaan) terhadap pemasok yang dipilih terkait dengan kualitas dan kuantitas bahan pasokan.

c. Integrasi vertikal

Integrasi vertikal yaitu pengembangan kemampuan untuk memproduksi barang atau jasa yang sebelumnya dibeli atau membeli pemasok atau *distributor*. Integrasi vertikal dapat menawarkan kesempatan strategis untuk manajer operasi. Untuk perusahaan dengan modal, keahlian manajerial dan permintaan yang disyaratkan, intregasi vertikal dapat memberikan kesempatan yang substansial untuk pengurangan biaya, kualitas yang lebih tinggi, pengantaran tepat waktu dan pengurangan persediaan.¹⁶ Cipta Aji Hardika belum menerapkan integrasi vertikal karena dinilai terlalu beresiko untuk perusahaan kecil.

¹⁶*Ibid.*, Hlm. 503.

d. Ventura bersama

Membangun dari beberapa kolaborasi formal untuk meningkatkan kecakapan produk baru dan efisiensi. Dalam strategi inovasi produk beliau tidak menggandeng pihak lain untuk merealisasikannya.

e. Membangun *keiretsu* (istilah Jepang yang menggambarkan pemasok yang menjadi bagian dari koalisi perusahaan) partner yang solid dalam jangka panjang. UMKM Cipta Aji Hardika membangun hubungan dengan beberapa pemasok yang solid dalam bertahun-tahun untuk mendukung produksinya.

f. Membangun perusahaan virtual (perusahaan yang bergantung pada keragaman hubungan pemasok untuk menyediakan jasa yang diminta) yang menggunakan pemasok berdasarkan berdasarkan pada kebutuhan. UMKM Cipta Aji Hardika belum melaksanakan, kolaborasi dengan pemasok hanya masih terkait dengan pembelian bahan pasokan.

7. Pengukuran kinerja sistem rantai pasokan di Cipta Aji Hardhika

Disini peneliti menggunakan beberapa metrik berbasis persediaan untuk mengevaluasi kinerja rantai pasokan yang ada di Cipta Aji Hardhika dalam satu periode terakhir:

a. Aset dipercayakan untuk persediaan

Manajer rantai pasokan membuat keputusan penjadwalan dan kuantitas yang menentukan aset yang dipercayakan untuk persediaan. Tiga ukuran spesifik dapat membantu disini:

1) Jumlah uang yang diinvestasikan dalam persediaan, biasanya ditunjukkan sebagai persentase aset, dalam persamaan (11-1):

a) Persentase yang diinvestasikan dalam persediaan = $(\text{Total investasi persediaan} / \text{Total Aset}) \times 100$ (11-1).

b) Peneliti mengambil sampel pembelian bahan baku maksimal di bulan Agustus 2016 untuk menganalisis persentase aset persediaan, Cipta Aji Hardhika mempunyai total aset sebesar

Rp 120.000.000,- dan mengalokasikan persediaan sebesar Rp 40.000.000,-

- c) Persentase yang diinvestasikan dalam persediaan = $\frac{40.000.000}{120.000.000} \times 1000 = 33,3\%$

Perbandingan spesifik dengan kompetitor dapat membantu evaluasi. Total aset yang dipercayakan untuk persediaan dalam perusahaan manufaktur mencapai 15%, dalam perusahaan grosir 34% dan perusahaan ritel 27% dengan variasi yang luas bergantung pada model bisnis spesifik, siklus bisnis dan manajemen. Karena , Cipta Aji Hardhika masuk dalam kategori perusahaan grosir sehingga aset yang diinvestasikan dalam persediaan perlu ditingkatkan 0,7% .

C. SCM (*Supply Chain Management*) Menurut Pandangan Islam

1. Produksi Menurut Islam

Produksi merupakan suatu rangkaian kegiatan yang secara langsung maupun tidak langsung akan mempertinggi nilai suatu barang untuk memenuhi kebutuhan manusia. Dengan kata lain, produksi adalah kegiatan manusia untuk menghasilkan barang dan jasa yang kemudian dimanfaatkan oleh konsumen. Dalam Islam, produksi dideskripsikan dengan istilah istilah yang lebih dalam dan luas. Al Qur'an menekankan manfaat dari barang yang diproduksi. M. Rawwas Qalahji menjelaskan bahwa produksi (*al intaj*) adalah *ijadu sil'atin* (mewujudkan atau mengadakan sesuatu) atau *khidmatu mu'aayyanatin bi istikhdami muzayyajin min anashiril intaji dhamina itharu zamanin muhaddadin* (pelayanan jasa yang jelas dengan menuntut adanya bantuan penggabungan unsur- unsur produksi yang terbingkai dalam waktu yang terbatas. Adapun Siddiqi mendefinisikan kegiatan produksi sebagai

penyediaan barang dan jasa dengan memperhatikan nilai keadilan dan kebajikan atau kemanfaatan (*maslahah*) bagi masyarakat.¹⁷

Produksi menurut Islam memiliki makna yang sangat luas, yakni melakukan eksplorasi alam semesta dengan tujuan memakmurkan bumi maupun melakukan pekerjaan atau usaha atau kegiatan produksi. Islam mewajibkan setiap umatnya untuk mencari rezeki dan pendapatan untuk melangsungkan hidup, memperoleh berbagai kemudahan dan sarana mendapatkan rezeki atau penghasilan.

عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَيُّهَا النَّاسُ اتَّقُوا اللَّهَ وَأَجْمَلُوا فِي الطَّلَبِ فَإِنَّ نَفْسًا لَنْ تَمُوتَ حَتَّى تَسْتَوِيَ رِزْقُهَا وَإِنْ أَبْطَأَ عَنْهَا فَاتَّقُوا اللَّهَ وَأَجْمَلُوا فِي الطَّلَبِ خُذُوا مَا حَلَّ وَدَعُوا مَا حَرَّمَ

“Diriwayatkan dari Jabir bin Abdullah bahwa Rosulullah SAW bersabda: Wahai umat manusia, bertakwalah kepada Allah dan sederhanakanlah dalam mencari rejeki. Sesungguhnya seseorang tidak akan meninggal sebelum rezekinya lengkap sekalipun Allah melambatkan darinya. Bertakwalah kepada Allah dan sederhanakanlah dalam mencari rejeki. Ambillah yang halal dan tinggalkan yang haram”. (HR. Ibn Majah).¹⁸

2. Kegiatan Produksi Yang Terlarang Dalam Islam.

Islam melarang beberapa kegiatan produksi yang tidak memberikan manfaat bagi kebaikan hidup manusia. Berbeda dengan ekonomi konvensional, produksi dalam islam tidak hanya berorientasi laba material tetapi juga moral sebagai sarana pencapaian tujuan di akhirat kelak yaitu laba ukhrawi. Pencapaian tidak hanya mencakup profit yang tinggi namun juga bagaimana agar produksi tersebut mampu memberi kemashlahatan bagi masyarakat.

3. Distribusi Dalam Islam

Prinsip utama dalam konsep distribusi menurut pandangan Islam adalah peningkatan dan pembagian bagi hasil kekayaan agar sirkulasi kekayaan dapat ditingkatkan, sehingga kekayaan yang ada dapat melimpah

¹⁷ Isnaini Harahap Dkk., *Hadis Hadis Ekonomi*, 2015, Prenadamedia Group, Jakarta, Hlm. 49.

¹⁸ *Ibid.*, Hlm. 51.

dengan merata dan tidak hanya beredar diantara golongan tertentu saja. Teori distribusi diharapkan dapat mengatasi masalah distribusi pendapatan antar berbagai kelas dalam masyarakat. Muhammad Anas Zarqa mengemukakan, bahwa distribusi adalah suatu transfer pendapatan kekayaan antar individu dengan cara pertukaran (melalui pasar) atau dengan cara lain seperti warisan, sedekah, wakaf dan zakat.¹⁹

Dalam ajaran Islam dikenal dua macam distribusi secara komersial dan mengikuti pasar dan distribusi yang bertumpu pada keadilan sosial masyarakat. Distribusi komersial melalui proses ekonomi, misalnya gaji, upah dan keuntungan usaha. Adapun distribusi yang bertumpu pada keadilan sosial diantaranya melalui warisan, zakat, infak dan sedekah.²⁰ Skema distribusi perlu didefinisikan melalui kebijakan distribusi berdasarkan aturan- aturan syariah dengan seluruh implikasi ekonominya. Skema distribusi itu meliputi dua macam yaitu pertama, distribusi praproduksi atas sumber daya atau kekayaan alam. Kedua, regulasi distribusi *output* produksi (kekayaan atau pendapatan).²¹

Ada beberapa karakteristik dalam Islam, yang menjadi core ajaran ekonomi Islam itu sendiri. Karakteristik tersebut sesuai dengan beberapa aspek dalam ekonomi Islam yang mencakup aspek normatif, idealis, deduktif dan juga historis, empiris, induktif. Adapun karakteristik ekonomi Islam antara lain:

- a. *Rabbaniyah Mashdar* (bersumber dari Tuhan)
- b. *Rabbaniyah al Hadf* (bertujuan untuk Tuhan)
- c. *Al Raqabah al Madzujah* (*mixing control*/ kontrol didalam dan luar)
- d. *Al Jam'u al Tsabat wa al Murunah* (penggabungan antara yang tetap dan yang lunak)
- e. *Al Tawazun bayna al Masslahah al Fard wa al Jamaah* (keseimbangan antara kemashlahatan individu dan masyarakat)

¹⁹ *Ibid.*, Hlm. 126.

²⁰ *Ibid.*, Hlm. 127.

²¹ *Ibid.*, Hlm. 144- 145.

- f. *Al Tawazun bayna al Madiyah wa al Rukhiyah* (keseimbangan antara materi dan spiritual)
- g. *Al Waqia'iyah* (realistis)
- h. *Al Alamiyah* (universal)

Ketika menjelaskan hakikat ekonomi Islam, maka akan tampak beberapa perbedaan sudut pandang tentang ekonomi Islam. Terlepas adanya perbedaan tersebut, semua madzhab yang ada menyepakati bahwa ekonomi Islam selalu mengedepankan kemashlahatan didalam segala aktivitasnya. *Mashlahah* adalah tujuan dari ekonomi Islam itu sendiri. Mengedepankan *mashlahah*, berarti juga menjaga beberapa dasar dan prinsip yang bisa menegakkan kemashlahatan itu sendiri.²² Menurut Adiwarmanto Azhar Karim ada beberapa mazhab mengenai ekonomi Islam yaitu mazhab *Iqtishaduna*, mazhab *mainstream* IDB dan mazhab alternatif kritis.

Akan tetapi peneliti hanya akan membahas mazhab yang relevan dengan permasalahan penelitian terkait dengan sumber daya atau bahan pasokan yang akan diproduksi. Beberapa tokoh mazhab *mainstream* adalah M. Umer Chapra, M.A. Mannan, M. Nejatullah Siddiqi dan lain sebagainya. Mereka mayoritas bekerja di Islamic Development Bank, yang memiliki dukungan dana dan akses ke berbagai negara sehingga penyebaran pemikirannya dapat dilakukan dengan cepat dan mudah. Mazhab *mainstream* ini berbeda pendapat Baqir Shadr, karena mazhab kedua ini setuju bahwa masalah ekonomi muncul karena sumber daya yang terbatas, yang dihadapkan pada keinginan manusia yang tidak terbatas. Jadi, keterbatasan sumber daya memang ada bahkan diakui pula oleh Islam, dalilnya adalah:

وَلَتَبْلُوَنَّكُمْ بِشَيْءٍ مِّنَ الْخَوْفِ وَالْجُوعِ وَنَقْصٍ مِّنَ الْأَمْوَالِ وَالْأَنْفُسِ وَالثَّمَرَاتِ
وَبَشِّرِ الصَّابِرِينَ (١٥٥)

²² Ika Yunia Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam*, Prenadamedia Group, Jakarta, 2014, Hlm. 35.

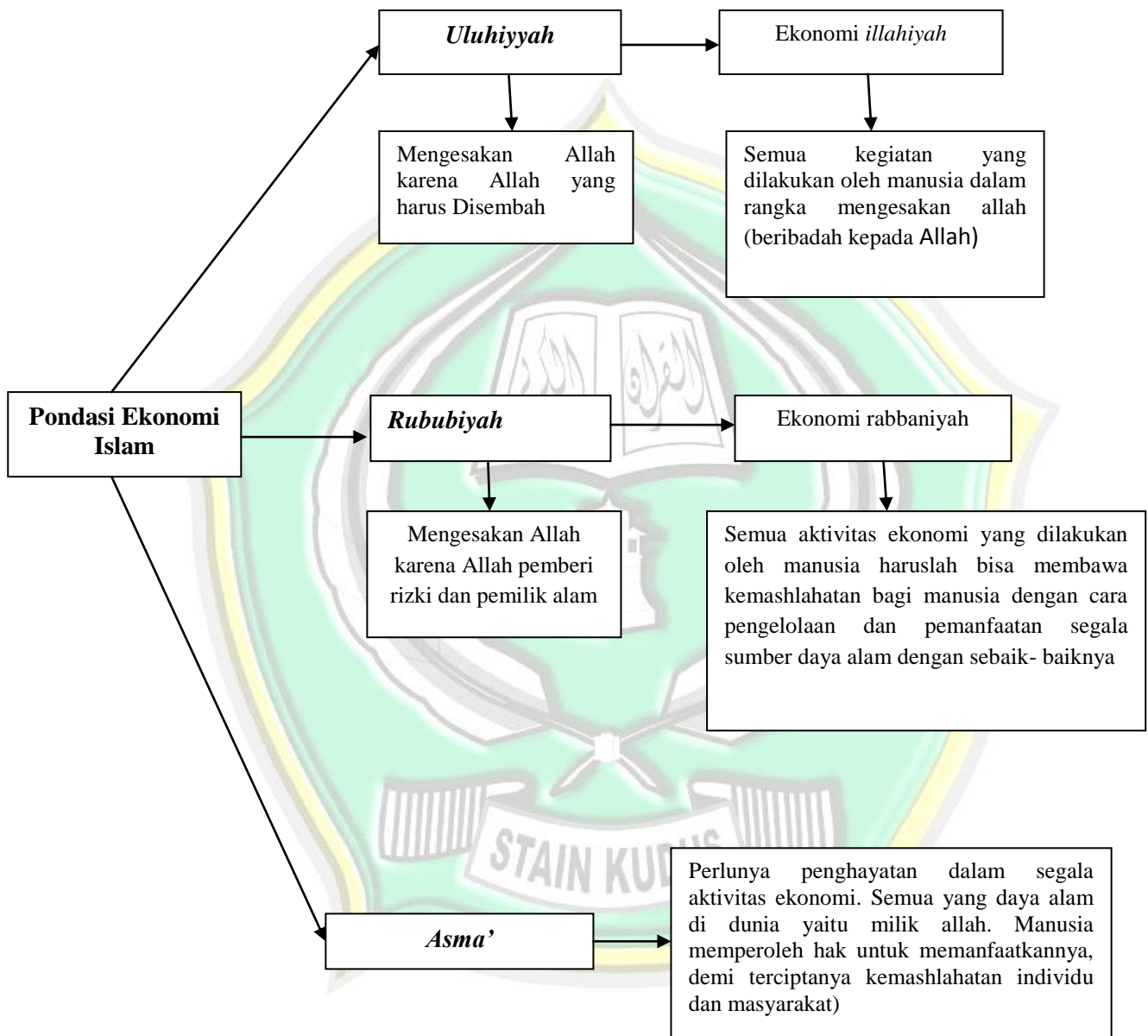
“Dan sungguh akan Kami uji kamu dengan sedikit ketakutan, kelaparan, kekurangan harta, jiwa dan buah- buahan. Dan berikanlah berita gembira bagi orang- orang yang sabar”(Al Baqarah : 155)

Adapun keinginan manusia yang tidak terbatas dianggap sebagai hal yang alamiah. Dengan demikian, pandangan mazhab ini tentang masalah ekonomi hampir tidak berbeda dengan pandangan ekonomi konvensional kelangkaan sumber dayalah yang menjadi penyebab munculnya masalah ekonomi.²³ Perbedaan dengan ekonomi konvensional adalah dalam penyelesaian masalah tersebut, ekonomi Islam keputusan pilihan berdasarkan panduan wajib yaitu AlQur'an dan Sunnah.



²³ *Ibid.*, Hlm. 37-38.

Gambar 4.8
Pondasi Ekonomi Islam



Sumber: Ika Yunia Fauzia Dan Abdul Kadir, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam* (2014)

4. Larangan Menimbun

Menimbun adalah menahan komoditas yang dibutuhkan masyarakat dari sirkulasi pasar dalam satu masa tertentu agar harganya naik. Setelah barang tersebut dijual ke pasaran.²⁴ Penimbun yang dengan sengaja membeli kebutuhan pokok yang dibutuhkan masyarakat kemudian menahannya dan menginginkan kenaikan harga terkategori perbuatan aniaya. Pemerintah harus melarang pekerjaan dengan mediasi penimbunan. Pemerintah harus mewajibkan para penimbun/ spekulan untuk menjual barang yang mereka miliki dengan harga wajar pada saat dibutuhkan masyarakat.

Spekulasi (penimbunan) tanpa kehadiran ekonomi Islam marak di sebagian masyarakat kita saat ini. Modelnya bervariasi. Diantaranya adalah telah tersebar dalam masyarakat kapitalistik dengan hukum individu yang dipraktekan secara individu dan organisasi produksi. Praktek itu dikenal dengan *trust system*. Spekulasi terkadang merupakan hasil kesepakatan yang ditransaksikan oleh beberapa produsen dalam pembagian pangsa pasar diantara mereka atau limitasi volume barang-barang produksi mereka, serta nilai harga yang mereka tetapkan. Kategori ini dikenal *cartel system*. Spekulasi telah memunculkan banyak kerusakan besar dalam produksi pertanian, pemeliharaan bentuk- bentuk industri tertentu dan sebagainya. Semuanya ini haram dan tidak boleh dilakukan. Rosulullah telah menyumpah golongan ini dengan sabdanya:

الْجَالِبُ مَرْزُوقٌ وَالْمُحْتَكِرُ مَلْعُونٌ (رواه الدارمي وابن ماجه)

Importir akan diberikan rizki dan spekulan akan dilaknat

مَنْ اخْتَكَرَ الطَّعَامَ اَرْبَعِينَ لَيْلَةً بَرِيءٌ مِنَ اللَّهِ وَبَرِيءٌ اللَّهُ مِنْهُ (رواه أحمد وابن ماجه)

*Barangsiapa yang menimbun bahan makanan selama empat puluh malam, maka ia putus hubungan dengan Allah dan Allah putus hubungan dengannya.*²⁵

²⁴ Abdullah Abdul Husain At tariqi, *Ekonomi Islam*, Magistra Insania, Yogyakarta, 2004, Hlm. 197.

²⁵ *Ibid.*, Hlm. 199.

5. *Supply Chain Management* Dalam Islam

Allah menciptakan bumi beserta seisinya dengan beragam manfaat yang dikandungnya. Allah menjadikan manusia sebagai khalifah di bumi untuk mengatur alam agar kemakmuran dan kesejahteraan umat dapat dicapai. Alam bisa menjadi sumber daya potensial jika diolah dan diberdayakan dengan tepat dan bijak. Pemberdayaan yang berkelanjutan sangat penting untuk dilakukan agar kebutuhan pasokan jangka panjang tetap terpenuhi. *Supply Chain Management* merupakan pendekatan agar mengefisienkan integrasi antar pihak yang terlibat agar bahan pasokan dapat diproduksi dan didistribusikan dalam jumlah yang tepat, lokasi yang tepat, harga yang tepat untuk minimasi biaya dan memberi pelayanan terbaik untuk konsumen. Hal ini selaras dengan nilai ekonomi Islam yaitu keadilan dan kemashlahatan. Strategi enam sumber juga selaras dengan Islam yang menjunjung tinggi hubungan tali silaturahmi. Pengusaha muslim hendaknya mampu membangun hubungan yang kuat dan positif dengan pemasok, *distributor*, *retailer* dan konsumen akhir. Hubungan jangka panjang bisa menjadi kekuatan dan kepercayaan bagi perusahaan dalam jangka panjang. Seperti yang tertuang dalam surat An Nahl ayat 5 dan ayat 14:

وَالْأَنْعَامَ خَلَقَهَا لَكُمْ فِيهَا دِفْءٌ وَمَنَافِعُ وَمِنْهَا تَأْكُلُونَ

Dan Dia telah menciptakan binatang ternak untuk kamu; padanya ada (bulu) yang menghangatkan dan berbagai-bagai manfaat, dan sebahagiannya kamu makan. (QS. An Nahl : 5)

وَهُوَ الَّذِي سَخَّرَ الْبَحْرَ لِتَأْكُلُوا مِنْهُ لَحْمًا طَرِيًّا وَتَسْتَخْرِجُوا مِنْهُ حَبْلًا مِّنْ حَبْلٍ لَّيْسَ بِسَبْدٍ وَتَرَى
الْفُلَّكَ مَوَاحِرَ فِيهِ وَلِيَتَّبِعُوا مِنْ فَضْلِهِ وَلَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ

Dan Dialah, Allah yang menundukkan lautan (untukmu), agar kamu dapat memakan daripadanya daging yang segar (ikan), dan kamu mengeluarkan dari lautan itu perhiasan yang kamu pakai; dan kamu melihat bahtera berlayar padanya, dan supaya kamu mencari (keuntungan) dari karunia-Nya, dan supaya kamu bersyukur. (14)

6. Solusi untuk permasalahan yang dihadapi UMKM Cipta Aji Hardhika

Berdasarkan analisis dan kesimpulan yang sudah dilakukan penulis, maka dapat diberikan beberapa saran kepada perusahaan, sebagai berikut:

- a. Diharapkan perusahaan UMKM Cipta Aji Hardhika Desa Karaban Gabus Pati dapat terus menerapkan dan meningkatkan manajemen rantai pasokan (*supply chain management*) yang sudah berjalan. Sehingga sesuai dengan tujuan dari pendekatan SCM itu sendiri yaitu mengefisiensikan integrasi *supplier*, manufaktur, gudang dan penyimpanan, sehingga barang diproduksi dan didistribusikan dalam jumlah yang tepat, lokasi yang tepat, waktu yang tepat, untuk meminimasi biaya dan memberikan kepuasan layanan terhadap konsumen dapat dicapai.
- b. Perlunya penggunaan peningkatan teknologi misalnya perangkat lunak MRP atau ERP sehingga penentuan peramalan (*forecasting*) lebih akurat, semua aktivitas transaksi lebih terjadwal serta perputaran persediaan dapat dikendalikan lebih baik lagi.
- c. Untuk membangun basis persediaan yang aman dan selalu terkontrol, beberapa pemasok atau vendor perlu dipilih dan dikelola secara aktif yaitu dengan evaluasi, pengembangan, negoisasi dan membangun kontrak dengan pemasok.