

**ANALISIS *SUPPLY CHAIN* PADA USAHA KERAJINAN SAPU DI
DUSUN MUKUH KECAMATAN TANJUNGANOM KABUPATEN
NGANJUK DALAM PERSPEKTIF DISTRIBUSI ISLAM**

SKRIPSI

Oleh :

LUTFITA PRABANDARI

NIM: G74215155



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
SURABAYA
2019**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Lutfita Prabandari

NIM : G74215155

Fakultas/Prodi: Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Analisis *supply chain* pada usaha kerajinan sapu di Dusun Mukuh Kecamatan Tanjunganom Kabupaten Nganjuk Dalam Perspektif Distribusi Islam

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya sendiri, kecuali pada bagian yang dirujuk sumbernya.

Surabaya, 19 Juni 2019

Saya yang menyatakan,



Lutfita Prabandari

NIM. G74215155

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Lutfita Prabandari NIM. G74215155 ini telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqosahkan.

Surabaya, 19 juni 2019

Pembimbing,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Hammis Syafaq', with a long horizontal stroke extending to the right.

Dr.H. Hammis Syafaq, M.Fil.I

NIP. 197510162002121001

PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Lutfita Prabandari NIM. G74215155 ini telah dipertahankan di depan sidang majelis Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya pada hari Kamis, tanggal 04 Juli 2019, dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana starta satu dalam Ilmu Ekonomi Syariah.

Majelis Munaqasah Skripsi:

Penguji I,

Dr.H. Hammis Syafaq, M.Fil.I

NIP. 197510162002121001

Penguji II,

Lilik Rahmawati, M.El

NIP. 19816062009012008

Penguji III,

Nurlailah, MM

NIP. 196205222000032001

Penguji IV,

Nurul Lathifah, MA

NIP. 198905282018012001

Surabaya, 04 Juli 2019

Mengesahkan,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya



Dr. H. Ali Arifin, MM

NIP. 1962121419993031002



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Lutfita Prabandari
NIM : 674215155
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah
E-mail address : Sayyidatullutfi@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Sekripsi Tesis Desertasi Lain-lain (.....)

yang berjudul :

Analisis Supply chain Pada usaha Kerajinan Sapu Di Dusun
Mukoh Kecamatan Tanjunganom Kabupaten Nganjuk Dalam
Perspektif Distribusi Islam

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 26 Juli 2019

Penulis

(Lutfita Prabandari)
nama terang dan tanda tangan

keadilan dan kesejahteraan sosial dalam bidang ekonomi, terutamanya dalam bidang distribusi. Meskipun Islam itu memberi kewenangan kebebasan kepada manusia untuk memiliki dan melakukan semua apa yang disukai dan apa yang diinginkan dengan menggunakan cara yang mereka kehendaki.

Sebagaimana telah diketahui bahwasanya Nabi Muhammad SAW, terlahir dari keluarga pedagang dan beristrikan seorang pedagang yaitu Siti Khadijah ra, saat beliau belum menikah dengan Khadijah ra. beliau merupakan salah satu bawahan Siti Khadijah ra. yang paling dikagumi oleh Siti Khadijah ra. Pada masa itu karena Nabi Muhammad Saw, telah mengajarkan dasar-dasar nilai pendistribusian yang benar yaitu dengan kejujuran dan ketekunan.

Di dalam Islam melarang penimbunan atau hal-hal yang menghambat pendistribusian barang sampai ke konsumen. Menimbun adalah membeli barang dalam jumlah yang banyak kemudian menyimpannya dengan maksud untuk menjualnya dengan harga tinggi.

Penimbunan dilarang dalam Islam hal ini dikarenakan agar supaya harta tidak hanya beredar di kalangan orang-orang tertentu. Seperti dalam sebuah hadits:

عَنْ مَعْمَرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ عَنِ رَسُولِ اللَّهِ -صلى الله عليه وسلم. قَالَ: لَا يَحْتَكِرُ إِلَّا خَاطِئٌ

maupun antar organisasi. Aliran material atau produk dalam satu organisasi, misalnya suatu industri manufaktur adalah suatu kompleksitas yang penanganannya membutuhkan campur tangan semua pihak, bukan hanya dilalui langsung oleh aliran material atau produk secara fisik tetap juga bagian-bagian perancangan produk, manufaktur, pemasaran, akuntansi, dan lain-lain.

Anderson memberikan 7 prinsip dalam SCM yang digunakan dalam merumuskan keputusan strategis, yaitu:

- a. Menyesuaikan jaringan logistik untuk melayani kebutuhan pelanggan yang berbeda.
- b. Mendengarkan sinyal pasar dan menjadikan sinyal tersebut sebagai dasar dalam perencanaan kebutuhan, sehingga bisa menghasilkan ramalan yang konsisten dan alokasi sumber daya yang optimal.
- c. Diferensiasi produk pada titik yang lebih dekat dengan konsumen dan mempercepat konversinya di sepanjang rantai *supply chain*.
- d. Mengelola sumber-sumber *supply* secara strategis untuk mengurangi ongkos kepemilikan material maupun produk.

Secara singkat, rantai pasokan meliputi segenap fasilitas, fungsi, dan aktivitas yang terlibat dalam produksi dan penyerahan barang dan jasa dari pemasok dan para pemasoknya hingga pelanggan (*costumer*) dan para langganannya. Dimulai pemasok pertama yang akan berkaitan dengan para pemasok sebelumnya ke daerah hulu (*upstream*) dalam menyediakan barang dan jasa, kemudian ke arah hilir (*downstream*) mulai dari para distributor, agen, hingga ke pemakai akhir.

Karena kegiatan tersebut, rantai pasokan juga merupakan kegiatan bisnis yang terpadu dalam memenuhi kepuasan konsumen dalam hal pengadaan jasa, barang, ataupun komponen dari pemasok, kegiatan produksi barang dan jasa, dan pendistribusian ke konsumen. Jika diurai, pelaku rantai pasokan adalah sebagai berikut :

- a. *Supplier* (pemasok)
- b. *Manufacturer* (pabrikasi/produsen)
- c. *Distribution* (distributor)
- d. *Retailer outlets* (pengecer)
- e. *Customer* (konsumen)

Mata rantai pertama adalah *supplier*, jaringan bermula dari sini, yang merupakan sumber yang menyediakan bahan pertama, dan mata rantai penyaluran barang akan dimulai. Barang yang pertama

bisa bentuk bahan baku atau bahan penolong, barang dagangan, *sub-assemblies*, suku cadang dan sebagainya. Sumber pertama ini dinamakan *supplier*. Jumlah *supplier* bisa banyak sekali, inilah awal mata rantai yang pertama. Selanjutnya pemasok lagi yang disebut *supplier-supplier*.

Mata rantai yang kedua *supplier-maufaktur*. Rantai pasokan dihubungkan dengan rantai yang kedua, yaitu pabrik. Kegiatan ini umumnya disebut *manufacturer* atau *plants* atau *assembler* atau bentuk lain yang melakukan pekerjaan membuat, memfabrikasi, mengasembling atau merakit, mengkonvensikan, menyelesaikan pembentukan bahan baku menjadi barang jadi yang siap dikirimkan ke konsumen akhir (*finishing*).

Mata rantai ketiga adalah *supplier-manufakturerdistributor*. Barang yang sudah jadi yang dihasilkan oleh pabrik sudah mulai harus disalurkan kepada pelanggan. Walaupun banyak tersedia cara untuk menyalurkan barang untuk pelanggan, yang umum adalah melalui distributor ini biasanya ditempuh oleh sebagian besar *supply chain*. Barang dari pabrik melalui gudangnya disalurkan melalui gudang distributor atau pedagang besar menyalurkan dalam jumlah yang lebih kecil daripada *retailers* atau pengecer.

penyampaian produk kepada pelanggan perusahaan dan/atau distributor disebut *outbound logistics*.

Pada hakekatnya, *supply chain* memperebutkan pelanggan dari produk atau jasa yang ditawarkan. Semua pihak yang berada dalam satu rantai *supply chain* harus bekerja sama satu dengan lainnya semaksimal mungkin untuk meningkatkan pelayanan dengan harga murah, berkualitas, dan tepat pengirimannya. Persaingan dalam konteks *supply chain management* adalah persaingan antar rantai, bukan antar individu perusahaan. Kelemahan praktek tradisional adalah terfokusnya ukuran keberhasilan dan aktivitas pada bagian-bagian kecil dari *supply chain* yang justru sering berlawanan dengan tujuan akhir untuk meningkatkan pelayanan pada pelanggan atau konsumen akhir.

Terdapat beberapa alasan bagi para manajer untuk memperhatikan *supply chain*, sebagai berikut:

1. Responsive terhadap perubahan kebutuhan pelanggan.
2. Biaya pembelian bahan baku dan komponen-komponennya mencapai 60% dari harga pokok penjualan (*cost of good sold*).
3. Biaya logistik (biaya transportasi dan distribusi) berhubungan dengan penyampaian produk terus meningkat.
4. Meningkatnya tekanan kepada para manajer untuk mengurangi persediaannya.

modal atau konglomerat dan selalu mengorbankan kepentingan rakyat sehingga terjadilah ketimpangan (*ketidakadilan*) pendistribusian pendapatan dan kekayaan.

Berbeda dengan ilmu ekonomi kapitalis, ilmu ekonomi Islam merupakan ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi rakyat yang dilhami oleh nilai-nilai Islam. Muhammad bin Abdullah al-Arabi mendefinisikan ekonomi Islam sebagai kumpulan prinsip-prinsip umum tentang ekonomi yang kita ambil dari Al-Qur'an, sunnah dan pondasi ekonomi yang kita bangun atas dasar pokok-pokok itu dengan mempertimbangkan kondisi lingkungan dan waktu. Ekonomi Islam terkait dan mempunyai hubungan yang erat dengan agama yang membedakannya dari sistem ekonomi kapitalis.

Ilmu ekonomi Islam berkembang secara bertahap sebagai suatu bidang ilmu interdisipliner yang menjadi bahan kajian para fuqaha, mufassir, sosiolog dan politikus, diantaranya Abu Yusuf, Yahya bin Umar, Ibnu Khaldun dan lainnya. Konsep ekonomi para cendekiawan muslim tersebut berakar pada hukum Islam yang bersumber dari Al-Qur'an dan hadits.

Sehingga hal tersebut sebagai hasil interpretasi dari berbagai ajaran Islam yang bersifat abadi dan universal dan mengandung sejumlah perintah serta mendorong umatnya untuk mempergunakan kekuatan akal pikirannya. Dalam ekonomi yang berbasis Islam

Awal usaha kerajinan sapu berdiri para pengusaha memasarkan dagangannya dengan cara mengelilingi berbagai daerah di Kabupaten Nganjuk dengan mengendarai sepeda kayu yang sering disebut dengan sepeda “onthel”. Pada tahun 2006 usaha tersebut mengalami pemberhentian produksi secara serentak. Kemudian pada tahun 2007 ada seorang pemuda yang bernama Koko Suwarno berinisiatif untuk bisa mengembangkan usaha yang sudah turun temurun tersebut agar tidak mengalami pemberhentian produksi.

Beliau berinovasi dengan cara menjadikan perantara pendistribusian produk kerajinan sapu ke berbagai daerah, tanpa warga berkeliling dengan sepeda kayu. Cukup warga mengirim hasil produksi kerajinan sapu ketempat usahanya tersebut. Kemudian beliau diangkat oleh para pengusaha kerajinan sapu sebagai ketua usaha kerajinan sapu dusun Mukuh. Sehingga usaha kerajinan Dusun Mukuh dapat berjalan hingga saat ini.

Wilayah dusun Mukuh sendiri dikelilingi oleh persawahan warga sehingga mayoritas disana warganya berprofesi sebagai petani dan lainnya sebagai pengrajin sapu. Ada Sekitar 15 pengusaha/pengrajin sapu tetapi hanya 8 orang yang aktif, sedangkan yang lainnya sejumlah 7 orang sudah tidak aktif karena beralih profesi sebagai petani. Usaha tersebut juga masih berada dalam lingkungan pondok pesantren Tanwirul Mubtadi'in.

Berdasarkan observasi yang telah dilakukan oleh penulis, usaha kerajinan sapu Dusun Mukuh mempunyai saluran distribusi yang tidak langsung. Usaha kerajinan sapu dusun Mukuh mempunyai 1 distributor untuk mendistribusikan produk kerajinan sapu. Pola saluran distribusi pada usaha kerajinan sapu Dusun Mukuh adalah produsen (pengusaha kerajinan sapu) – distributor – pengecer – konsumen (masyarakat).

Pada pola saluran distribusi ini, para pengusaha kerajinan sapu Dusun Mukuh menjual hasil produksi kepada pengumpul (distributor). Mereka menjual 2 produk kerajinan sapu, ada sapu kecil dan sapu jumbo. Dalam penyaluran produk kerajinan sapu pengusaha menggunakan transportasi motor, karena lokasi para pengusaha dekat dengan distributor.

Pengusaha menjual produk kerajinan sapu dengan sistem borongan kepada distributor secara borongan seikat berisi 50 biji. Harga untuk sapu kecil Rp.85.000,00/ikat dan harga sapu jumbo Rp.150.000,00/ikat. Jika di hitung eceran mereka menjual sapu kecil dengan harga Rp.1.700,000/biji dan sapu jumbo dengan harga Rp.3.000,00/biji.

Distributor akan menjual kembali produk kerajinan sapu kepada pengecer. Distributor menyalurkan langsung produk kerajinan Beliau menetapkan harga sapu kecil

Rp.200.000,00/ikat, dan harga ecer Rp.4000,00/biji, kemudian sapu jumbo dengan harga Rp.500.000,00/ikat, dan harga ecer Rp.10.000,00/biji.

Dalam penyaluran produk kerajinan sapu, distributor mempunyai kurir. Hal ini untuk memudahkan dalam pengiriman produk kerajinan sapu. Dengan adanya kurir distributor merasa terbantu karena produk bisa tersalurkan secara merata. Penyaluran produk kepada pengecer menggunakan transportasi sepeda motor, tetapi jika jumlah banyak biasanya dengan menyewa mobil. Distributor akan menyuplai produk ke daerah Kabupaten Nganjuk seperti pasar tradisional, toko gerabah dan toko alat kebersihan. Tidak hanya di daerah Nganjuk saja, tetapi sampai luar kota seperti Jombang dan Kediri, dan luar Provinsi di Solo.

Dan pengecer, menjual kembali produk kerajinan sapu dengan harga Rp.6.000,00./biji untuk sapu kecil dan Rp.12.000,00/biji. Pada usaha ini semua pelaku pasar bekerjasama dengan baik, mereka dalam menetapkan harga sesuai dengan kesepakatan bersama. Dan mengadakan komunikasi tentang penetapan harga, agar tidak adanya kecurangan ataupun hal yang tidak diinginkan. Apabila ada kenaikan, akan diadakan musyawarah sebelumnya.

Para pengusaha dalam menyalurkan produk kerajinan sapu selalu memperhatikan barang yang akan dikirim kepada distributor. Sebelum barang dikirim selalu ada proses pengecekan kembali seperti jumlahnya dan kerapian. Hal tersebut bertujuan untuk menjaga kualitas produk, kualitas adalah hal terpenting agar produk laku dipasaran. Pada usaha ini distributor akan menyalurkan langsung produk kerajinan kepada pengecer dan tidak adanya penyimpanan. Distributor hanya menerima pesanan dari pengecer, berapa unit yang perlu dikirimkan dan akan disiapkan. Konsumen (Masyarakat) sudah merasa puas dengan produk kerajinan sapu Dusun Mukuh karena produk kualitas baik, jahitannya rapi, dan awet.

Dari penelitian yang penulis telah lakukan, penulis tidak melihat adanya penyimpangan oleh pengusaha kerajinan sapu. Pengusaha dalam melakukan distribusi sudah menerapkan etika distribusi Islam yakni metode distribusi dengan kejujuran. Hal ini dibuktikan dengan adanya proses pengecekan kembali produk yang akan dikirimkan kepada distributor dan menjaga kualitas produk.

Kemudian usaha kerajinan sapu Dusun Mukuh Kecamatan Tanjunganom Kabupaten Nganjuk dalam tinjauan prinsip distribusi Islam. Adapun prinsip-prinsip distribusi Islam, sebagai berikut:

- Azwar, Saifudin, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta:Pustaka Pelajar,2003).
- Basuki, Konsumen Kerajinan Sapu Dusun Mukuh,*Wawancara*, Nganjuk, 10 April 2019.
- Boru, Bahrain *Analisis Sistem Rantai Pasok PT. Semen Gresik (PERSERO) Tbk*, (Jurnal Vol 10 No 1, 2011).
- Cahyono, Budhi, *Peningkatan Performa Perusahaan Melalui Intregasi Supply Chain Melalui Industri Kecil Di Semarang*, (Semarang: Universitas Islam Sultan Agung, 2010).
- Edwin Nasution, Mustafa, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2010).
- Eko Indrajit, Richardus dan Richardus Djokopranoto, *Konsep Manajemen Supply Chain :Strategi Mengelola Manajemen Rantai Pasokan Bagi Perusahaan Modern Di Indonesia*, (Jakarta : PT Grasindo, 2002).
- Ghaffar Al Rasyid, Rizaldy, *Analisis Rantai Pasokan (Supply Chain) Kopi Rakyat di Kabupaten Jember*, (Jember: Universitas Jember, 2015).
- Ghozalla, Vithia, *Analisis Rantai Pasok pada Usaha Garam Rakyat di Desa Kedung Mutih Kabupaten Demak*, (Jakarta :Universitas Indonesia, 2017).
- Harmaizar, *Menangkap Peluang Usaha*, (Bekasi: CV Dian Anugrah Prakasa, 2008).
- Heru, Konsumen Kerajinan Sapu Dusun Mukuh, *Wawancara*, Nganjuk, 10 April 2019.
- Irfan Syofwani, (Yogyakarta: Magistra Insania Press, 2004).
- Koesmawan dan Sobarsa, *Manajemen Operasi Bagian Kedua*, (Jakarta : Mitra Wacana Media, 2014).
- Koko, Distributor Kerajinan Sapu Dusun Mukuh, *Wawancara*, Nganjuk, 19November 2018.
- Koko, Ketua Usaha Kerajinan Sapu Dusun Mukuh, *Wawancara*, Nganjuk, 15 maret 2019.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane, *Manajemen Pemasaran, Edisi 13, Terjemahan Bob Sabran*, (Jakarta: Erlangga, 2009).

- Muslim, Al, *Juz II* (Beirut: Dar Ihya' Turats al-'Araby).
- Nonok, Pemasok Usaha Kerajinan Sapu Dusun Mukuh, *Wawancara*, Nganjuk, 20 Maret 2019.
- Pujawan, I Nyoman, *Supply Chain Management, Cetakan Pertama.*, (Surabaya: Guna Widya, 2005).
- Qur'an, Syamil, *Mushaf Al-Qur'an Dan Terjemahan*, (Jakarta: Departemen Agama RI, 2009).
- Render, Heizer, *Manajemen Operasi, Edisi 9*, (Jakarta: Salemba empat, 2010).
- Schroeder, *Manajemen Operasi Pengambilan Keputusan Dalam Fungsi Operasi, Jilid Ketiga*, (Jakarta: Erlangga, 2001).
- Sudarsono, Heri, *Konsep Ekonomi Islam (Suatu Pengantar)*, (Yogyakarta: Ekonisia UII, 2004)
- Soeratno dan Lincolin Arsyad, *Metodologi Penelitian Untuk Ekonomi Dan Bisnis*, (Yogyakarta: UPP Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 1995).
- Sofjan, Assauri, *Strategic Management, Sustainable Competitive Advantages*, (Jakarta : Lembaga Management Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2011).
- Sumini, Pengusaha Kerajinan Sapu Dusun Mukuh, *Wawancara*, Nganjuk, 20 maret 2019.
- Suprihatini, Rohayati, *Analisis Supply Chain Teh Indonesia*, (Jurnal Vol 18 No 2, 2015).
- Swasta, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Liberty, 2008)
- Toyo, Penngusaha Kerajinan Sapu Dusun Mukuh, *Wawancara*, Nganjuk, 26 maret 2019.
- Vistasusiyanti, *Analisis Manajemen Rantai Pasokan Spring Bed Pada PT. Masindo Sinar Pratama Kota Manado*, (Jurnal Vol 5, 2017).
- Widyarto, Agus, *Peran Supply Chain Management Dalam Sistem Produksi Dan Operasi Perusahaan*, (Jurnal Manajemen Bisnis, Vol 16, 2012).
- Yadi, Pengecer Kerajinan Sapu Dusun Mukuh, *Wawancara*, Nganjuk, 10 April 2019.

