ANALISIS PROSES MANAJEMEN RANTAI PASOK BARANG DALAM PESANAN PERSPEKTIF PRODUKSI SYARIAH (STUDI KASUS AQIL *FURNITURE* KECAMATAN MALALAK KABUPATEN AGAM)

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi (SE) Manajemen Bisnis Syariah

Oleh:

Hayatul Husna

3721006

PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI
2024 M/1445 H

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Nama	: Hayatul Husna
NIM	: 3721006
Tempat,Tanggal lahir	: Sigiran, 23 Agustus 2003
Prodi	: Manajemen Bisnis Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Instansi	: UIN Sjech M. Djamil djambek Bukittinggi
Judul Skripsi	: **Analisis Proses Manajemen Rantai Pasok Barang Dalam Pesanan Perspektif produksi Syariah (Studi Kasus Aqil *Furniture* Kecamatan Malalak Kabupaten Agam)**

Menyataan dengan sesugguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar adalah karya hasil karya ilmiah penulis. Jika di kemudian hari terbukti bahwa skripsi hasil dari duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain sebagai atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang di peroleh karenanya batal karena hukum,

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi, 4 Februari 2025

Penulis

Hayatul Husna

NIM 3721006

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi atas nama **Hayatul Husna** Nim **3721006. Dengan judul skripsi "Analisis Proses Manajemen Rantai Pasok Barang Dalam Pesanan Perspektif Produksi Syariah (Studi Kasus Aqil *Furniture* Kecamatan Malalak Kabupaten Agam)."** Menyatakan bahwa memang skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke sidang munaqasah. Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat di pergunakan sebaik-baiknya.

Bukittinggi,4 Februari 2025

Pembimbing

Yenty Astarie Dewi, S.E.,M.M

NIP. 197603072023212010

ABSTRAK

Skripsi dengan judul "Analisis Proses Manajemen Rantai Pasok Barang dalam Pesanana Perspektif Produksi Syariah (Studi kasus Aqil *Furniture* Kecamatan Malalak Kabupaten Agam)". Ditulis oleh Hayatul Husna dengan NIM 3721006 Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamiil Djambek Bukittinggi dibawah bimbingan ibuk Yenty Astarie Dewi, S.E., M.M.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh adanya kendala atau hambatan pada proses manajemen rantai pasokan usaha Aqil *Furniture*. Dengan mengoptimalkan dan pemilihan strategi yang tepat dalam pengaplikasian poses Manajemen Rantai Pasok maka akan membantu dalam mengoptimalkan dan meningkatkan pendapatan Aqil *Furniture.* Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apa yang harus dilakukan Aqil *Furniture* untuk meningkatkan efekttifitas usahanya.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan metode kualitatif yang menghubungkan teori dengan fakta menggunakan sumber data primer dan data sekunder. Teknik pengolahan dan analisis data dilakukan dengan tiga tahap yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Analisis proses manajemen rantai pasok barang dalam pesanan perspektif produksi Syariah (Studi Kasus Aqil *Furniture* Kecamatan Malalak Kabupaten Agam) yaitu : (1) Memanfaatkan pemasok bahan baku tetap untuk memperluas pasar *E-Commerce*, (2) Meningkatkan kualitas produk untuk memperluas jaringan distribusi, (3) Meningkatkan inovasi produk berbasis make to order dengan bahan baku yang sudah terjamin, (4) Menggunakan dukunngan masyarakat untuk memperkuat pemasaran, (5) Mengoptimalkan kecepatan penyelesaian untuk memenuhi permintaan *e-commerce* dan distrubusi yang luas

Kata Kunci: Manajemen Rantai Pasok, Furniture, Barang Dalam Pesanan

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum wr.wb

Puji syukur peneliti ucapkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini yang berjudul " **Analisis Proses Manajemen Rantai Pasok Barang Dalam Pesanan Perspektif Produksi Syariah (Studi Kasus Aqil Furniture Kecamatan Malalak Kabupaten Agam)".**

Skripsi ini disusun dalam rangka menyelesaikan studi Strata 1 (S1) untuk mencapai gelar sarjana ekonomi (SE) pada fakultas ekonomi dan bisnis islam universitas islam negeri sjech M .Djamil djambek (UIN) Bukittingggi. Keberhasilan dalam punyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak yang terkait secara langsung maupun tidak langsung. Penyusunan skripsi ini dipersembahkan kepada diri sendiri yang sudah berjuang dan tetap kuat hingga saat ini, yang teristimewa kepada kedua orang tua penulis Ayah **Yusriadi** dan Amak **Haida** yang selalu menjadi alasan untuk setiap kebahagiaan penulis, dengan selesainya skripsi ini adalah lambang kerja keras dan titik keringat kedua orang tua penulis, yang selalu bekerja keras lebih dari siapapun, terimakasih karena selalu mengpresiasi, tidak pernah menekan dan selalu membiarkan setiap jalan yang penulis pilih. Tolong selalu sehat dan bahagia.

Selanjutnya peneliti ucapkan terima kasi yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu **Prof. Dr. Silfia Hanani, S.Ag., M.Si** selaku rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi beserta jajaran. .
2. Bapak **Dr. Aidil Alfin, M.Ag** selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi beserta jajaran..
3. Bapak **Andis Febrian., M.M** selaku ketua Program Studi Manajemen bisnis syariah beserta jajarannya

4. Bapak **Dr. H. Asyari, S.Ag., M.Si** selaku dosen Pembimbing Akademikyang telah memberikan dorongan kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
5. Ibu **Yenty Astarie Dewi, S.E., M.M** selaku dosen pembimbing yang sangat luar biasa dalam memberikan arahan dan bimbingan ditengah kesibukannya untuk memberikan bimbingan, mengarahkan, dan masukan hingga akhir penulisan skripsi ini.
6. Seluruh Dosen dan Staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.
7. Pihak Aqil *Furniture* Kecamatan Malalak Kabupaten Agam beserta jajaran yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian skripsi.
8. Adik tercinta **Fadhli Ilham** yang selalu memberikan dukungan dan menjadi alasan kuat penulis menyelesaikan skripsi ini. Semoga semua cita-cita dapat tercapai dan kebahagiaan selalu menghampiri. Teruslah semangat, karena kebahagiaan tidak datang dari satu arah.
9. Keluarga besar yang selalu memberikan *support* dan doa sehingga peneliti bisa lebih giat untuk menyelesaikan skripsi ini. Serta seluruh orang-orang baik diluar sana yang senantiasa mendoakan kelancaran dan kesehatan untuk peneliti.
10. Sahabat serta teman-teman yang selalu membersamai segala proses peneliti, mengapresiasi segala usaha dan menemani dalam melewati segala fase-fase sejak awal perkuliahan.

Peneliti menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jah dari kesempurnaan, maka peneliti mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyususan skripsi ini sampai selesai. Kritik dan saran dari para pembaca yang bersifat membangun sangat peneliti harapkan untuk penyusunan skripsi yang selanjutnya agar jauh lebih baik dari sebelumnya.

Wassalamuialaikum Wr.Wb

Bukittinggi 04 Januari 202**5**

Penulis

Hayatul Husna

3721006

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS ii

PERSETUJUAN PEMBIMBING iii

ABSTRAK iv

KATA PENGANTAR v

DAFTAR ISI viii

DAFTAR TABEL x

DAFTAR GAMBAR xi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar belakang masalah 1

B. Identifikasi masalah 11

C. Batasan masalah 11

D. Rumusan masalah 11

E. Tujuan kegunaan penelitian 12

F. Penjelasan judul 13

BAB II LANDASAN TEORI

A. Manajemen produksi 16

B. Manajemen rantai pasok 19
C. Barang dalam pesanan (*pre-order*) 36
D. Industri *furniture* 38
E. Manjemen rantai pasok syariah 43
F. Kaitam manajemen rantai pasok dengan model bisnis syariah 45
G. Kajian terdahulu 47

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis penelitian 53
B. Lokasi dnan waktu penelitian 53
C. Jenis dan sumber data 53
D. Informasi penelitian 55
E. Teknik pengumpulan data 55
F. Metode analisis data 57

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum 60
   1. Sejarah berdirinya Aqil *Furniture* 60
   2. Visi Misi Aqil *Furniture* 61
   3. Struktur Organisasi Aqil *Furniture* 62
   4. Tugas dan tanggung Jawab Struktur Organisasi 62
B. Pembahasan dan Hasil Penelitian 63
   1. Aliran Rantai Pasok 64
   2. Hubungan manajemen, proses dan struktur rantai pasok 66
   3. Analisis SWOT 70
   4. Perhitungan Penentuan Pembobotan Skor 79
   5. Matriks IFE dan Matriks EFE 80
   6. Matriks SWOT 82
   7. Analisis Tabel Bobot Skor 86
   8. Strategi Pilihan 87

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 93

B. Saran..... 94

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

A. Tabel 1.1 Jumlah pesanan 3 tahun terakhir Aqil *Furniture* 5

B. Tabel 1.2 Pendapatan Bersih Aqil *Furniture* 6

C. Tabel 2.1 Kajian Terdahulu..... 47

D. Tabel 4.1 Analisis SWOT Aqil *Furniture* 79

E. Tabel 4.2 Matriks IFE 80

F. Tabel 4.3 Matriks EFE 81

G. Tabel 4.4 Matriks SWOT 83

H. Tabel 4.5 Tabel Bobot Skor 87

DAFTAR GAMBAR

A. Gambar 1.1 *Flowchart Rantai pasok* Aqil *Furniture*.....8

B. Gambar 2.1 Konsep *Plan-Source-Make-Deliver-Return*.....26

C. Gambar 2.2 Prosese *Supply Chain Management*.....27

D. Gambar 4.1 Struktur Organisasi Aqil *Furniture*.....62

E. Gambar 4.2 Aliran Rantai Pasok Aqil *Furniture*.....64

F. Gambar 4.3 Hubungan Manajemen, Proses, Struktur Aqil *Furniture*..69

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Diera modern saat ini terjadi perkembangan yang sangat pesat dalam berbagai sektor industri, baik itu dalam industri makanan, industri tekstil, industri farmasi, dan bahkan industri yang bergerak dibidang *Furniture*. Konsumen diberikan kemudahan dalam memilih berbagai kebutuhannya termasuk dalam kebutuhan sehari-hari, seperti memilih pakaian yang diinginkan, makanan yang sehat, dan kebutuhan perabot untuk kenyamanan dirumah.

Perkembangan industri *furniture* di Indonesia mampu memberikan kontribusi positif bagi perekonomian negara. Salah satu jenis dari industri manufaktur ini terbukti mampu menyediakan lapangan pekerjaan dan menambah devisa negara. Namun, perkembangan industri *furniture* bisa saja terhambat akibat dari adanya kendala-kendala yang mungkin terjadi. Salah satu hal yang menghambat perkembangan industri *furnitur*e adalah kemampuan manajemen pemilik perusahaan dalam menjalankan usahanya. Kemampuan manajemen perusahaan yang baik dibutuhkan agar tujuan-tujuan dan target perusahaan dapat tercapai dengan langkah yang efisien dan efektif.[1]

Manajemen produksi merupakan proses pengambilan keputusan dalam perusahaan untuk menghasilkan suatu produk secara efektif dan efisien, oleh

[1] Naili Rahmah, Hari Kaskoyo, dkk, "Analisis Biaya Produksi Furnitur: Studi Kasus di Mebel Barokah 3, Desa Marga Agung, Lampung Selatan", *Jurnal Sylva Lestari*, Vol. 8, No. 2, (2020), hal. 208.

karena itu manajemen produksi mengkaji pengambilan keputusan dalam fungsi produksi. Melalui kegiatan produksi dapat menghasilkan produk yang memiliki nilai tambah. Produk yang dihasilkan berupa barang jadi, barang setengah jadi dan jasa.[2]

Dalam Islam produksi bukan berarti menciptakan, akan tetapi mendayagunakan, dengan mengambil atau memanfaatkan sumber alam yang ada. Dalam memproduksi, manusia tidak sampai pada merubah substansi benda. Yang bisa dilakukan manusia berkisar pada mengambil dari tempat yang asli dengan mengeluarkan atau mengeksploitasi, memindahkan dari tempat yang tidak membutuhkan ke tempat yang membutuhkan, atau menjaganya dengan cara menyimpan agar bisa dimanfaatkan di masa yang akan datang, atau mengolahnya dengan memasukkan bahan-bahan tertentu, atau mengubah dari satu bentuk menjadi bentuk yang lain.[3] Ayat yang menerangkan tentang bagaimana bertransaksi yang adil di antara manusia terangkum dalam surat di bawah ini:

Surat an-Nisa ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا الْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: "*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan*

[2] Elvin Marselina, Ridho Rokamah, "Manajemen Produksi Home Industri Keripik Galih Kurnia Usaha Desa Bubakan Kecamatan Tulakan Kabupaten Pacitan", *Journal of Economics and Business Research*, Vol. 2 No. 1, (2022), hal. 107.

[3] Yusuf Qardawi, Peran Nilai dan Moral dalam Perekonomian Islam, (Jakarta: Robbani, 1997), hal. 41.

perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu" (QS.an-Nisa:29)

Ayat di atas yang dijadikan pedoman kegiatan akuntansi (kewajiban untuk mencatat transaksi) dan notariat (kewajiban adanya persaksian dalam transaksi) dalam pembahasan tentang ekonomi dan bisnis Islam. Sehingga diharapkan adanya suatu perniagaan yang adil dan saling menguntungkan antara satu pihak dengan pihak yang lain, seperti yang tertera dalam surat an-Nisa.[4]

Salah satu usaha *furniture* yang berkembang di Indonesia adalah usaha dipan atau biasa disebut "*divan"* yang berasal dari bahasa Belanda. Biasanya dipan digunakan sebagai bagian bawah kasur yang berfungsi sebagai penopang kasur. Dipan biasanya terbuat dari kerangka kayu dengan busa atau *foam* yang dibalut dengan kain atau kulit sintetis. Dibagian bawah biasanya terdapat kaki dipan untuk memberi jarak antara dipan dengan lantai.

Di Sumatera Barat sendiri sudah banyak berdiri usaha *furniture* khususnya untuk jenis dipan, Salah satu usaha *furniture* yang mengolah dipan yang terdapat di wilayah Sumatera Barat, Kabupaten Agam, khususnya di Kecamatan Malalak adalah Aqil *Furniture* yang sudah berdiri sejak tahun 2018. Aqil *Furniture* merupakan usaha produksi yang melakukan pengolahan dipan dari mulai mendapatkan bahan baku hingga produk sampai kepada distributor.

[4] Evi Susanti, "Penerpan Etika Bisnis Pada Usaha Mebel di CV. Jati Karya Palembang, *Skripsi*, Palembang Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Fatah, (2017), hal. 27.

Aqil *furniture* merupakan usaha bisnis yang didirikan oleh Bapak Wahyu Hidayat (Dayat) pada tahun 2018. Untuk sekarang, usaha ini memiliki tiga orang karyawan yaitu Bapak Dayat, Bapak Ricky dan Bapak Ben, untuk hitungan gaji karyawan dihitung berdasarkan seberapa banyak dipan yang dihasilkan hingga selesai ataupun berapa bagian produksi yang mampu diselesikan, seperti untuk bagian kerangka dihitung Rp15.000/ kerangka yang diselesaikan, begitupula dengan tahap penjahitan hingga pembungkusan, jika diakumulasikan upah karyawan untuk memproduksi 1 dipan ±Rp100.000.

Dipan pada aqil *furniture* memiliki dua kategori, yaitu dipan standar dan dipan jaguar. Yang membedakan antara kedua jenis dipan ini terletak pada motif sandaran dan ukurannya. Ukuran dipan untuk jenis *single* 120cm x 200cm, Sedang 160cm x 200cm, dan besar 180cm x 200cm. Untuk dipan standar memiliki harga kisaran Rp 650.000-Rp 700.000, Sedangkan dipan jaguar memiliki harga kisaran Rp 1.000.000-Rp 2.000.000. Aqil *Furniture* melakukan distribusi dipan kepada distributor yang sudah melakukan kerjasama sebelumnya, diantara distributor dari Aqil *Furnitur*e terdapat pada wilayah Bukittinggi (3 toko), Sicincin (1 toko), Sawah Lunto (1 toko), Batu Sangkar (1 toko), hingga ke Pasaman (1 toko). Penjualan barang kepada distributor dilakukan berdasarkan pesanan, biasanya dalam jangka waktu 1 minggu hingga 10 hari. Dalam sekali penjualan biasanya 1 mobil bisa menampung 15-17 set dipan.

Berikut data jumlah pesanan Aqil *Furniture* selama tiga tahun terakhir:

Tabel 1.1 Jumlah Pesanan 3 tahun terakhir Aqil *Furniture*

No	Tahun	Jumlah Pesanan	Detail Pesanan	% kenaikan dan Penurunan Jumlah Pesanan
1.	**2021**	**326 Set**	Standar : 210 Set Jaguar : 116 Set	-
2.	**2022**	**385 Set**	Standar : 283 Set Jaguar : 102 Set	18%
3.	**2023**	**310 Set**	Standar : 175 Set Jaguar : 135 Set	-19%

Sumber: Data Pesanan Aqil Furniture

Berdasarkan tabel 1.1, dapat diketahui bahwa pesanan dipan di Aqil *furniture* mengalami ketidakstabilan pesanan dalam tiga tahun terakhir, pada tahun 2022 terjadi peningkatan pesanan dari tahun 2021, lalu di tahun 2023 terjadi penurunan hingga 19% dari pesanan dari tahun sebelumnya. Menurut Bapak Dayat fenomena ketidakstabilan penjualan ini memang sudah sering terjadi sejak Aqil *Furniture* berdiri, hal ini dimulai karena munculnya Virus *Covid 19*, sehingga terjadi penurunan pesanan pada tahun 2019, hingga saat ini hanya pada tahun 2022 pesanan yang mengalami peningkatan signifikan, karena Aqil *Furniture* mulai memperluas relasi untuk mendistribusikan bisnis dipannya kebanyak toko di beberapa daerah di Sumatera Barat dan tidak hanya terfokus kepada pesanan saja, tetapi juga mulai menjual secara eceran kepada masyarakat Malalak.

Berikut data pendapatan bersih Aqil *Furniture* selama 5 bulan terakhir:

Tabel 1.2 Pendapatan Bersih Aqil *Furniture*

No	Bulan	Keuntungan Bersih	% kenaikan dan Penurunan pendapatan bersih
1	Januari	Rp 6.300.000	-
2	Februari	Rp 5.850.000	-7%
3	Maret	Rp 5.350.000	-8%
4	April	Rp 5.900.000	10%
5	Mei	Rp 4.440.000	-24%

Sumber: Data Keuangan Aqil Furniture

Berdasarkan tabel 1.2, dapat dilihat bahwa terjadi ketidakstabilan pendapatan dari Januari- Mei 2024. Hal ini disebabkan karena berbagai faktor sebagaimana yang disampaikan oleh bapak Dayat selaku pemilik Aqil *Furniture*:

> *"Kalau saat sekarang ini penjualan sedang menurun, apalagi sekarang kayu semakin susah didapatkan, apalagi harus bersaing dengan usaha furniture lainnya yang ada di Malalak untuk mendapatkan kayu. Selain itu juga sekarang sering sekali terjadi barang macet, kalau dulu untuk sekali distribusi bisa sampai 1,5 bahkan 2 mobil, tapi sekarang palingan hanya 1 mobil saja jadi semakin sulit untuk meningkatkan keuntungan. Apalagi sekarang cuaca tidak stabil, kalau dalam membuat kerangka dipan ini harus dalam cuaca panas karena tidak bisa mengolah kayu jika tidak full kering. Kalau untuk hubungan dengan distributor aman, hanya saja yang juga menjadi kendala bagi Aqil Furniture bahkan*

Furniture lainnya yang ada di Malalak adalah pihak distributor yang sering terlambat melakukan pembayaran"

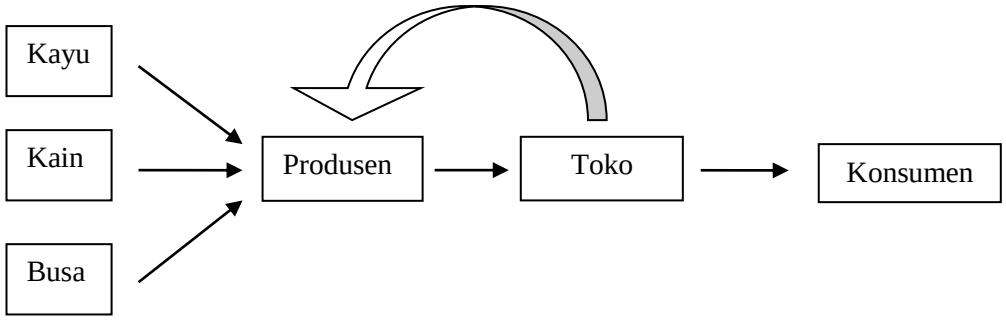
Disini dapat diketahui bahwa alasan yang sering menjadi penyebab terjadinya penurunan pendapatan pada Aqil *Furniture* Adalah karena sulitnya untuk mendapatkan kayu, barang macet karena menurunnya minat beli konsumen, faktor cuaca yang menjadi kendala ketika membuat kerangka dipan, serta pihak distributor yang sering terlambat melakukan pembayaran.

Tidak hanya itu adanya pesaing yang memproduksi bisnis yang serupa juga menjadi alasan terhadap penurunan pendapatan pada Aqil *Furniture*, kendala persaingannya disini adalah dari memperoleh bahan bakunya, dengan Pasok kayu yang terbatas serta harganya yang mahal, *furniture-furniture* yang ada diwilayah Malalak harus bersaing untuk mendapatkan bahan bakunya. Pesaing dari Aqil *Furniture* ini antara lain Malalak *Furniture*, Halwa *Furniture*, Fathan Perabot, Ambang Perabot, Tanjuang Perabot, dan beberapa bisnis lainnya belum memiliki legalitas atas nama usahanya.

Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk mengatasi berbagai kendala pada bisnis *furniture* diatas adalah dengan melakukan manajemen rantai Pasok (*supply chain management)* artinya bagaimana perusahaan/bisnis mampu mengkoordinasi segala aspek bisnis, yang terdiri dari sumber daya manusia, aktivitas, informasi, sumber daya lainnya mulai dari proses pengelolaan, pemasok, dan pelanggan. Tugas utama dari manajemen rantai Pasok ini adalah bagaimana untuk memastikan semua kebutuhan perusahaan terpenuhi dan biaya yang dikeluarkan seminim mungkin tanpa mengurangi kualitas produksi.

Ada tiga hal yang harus dikelola dalam *supply chain* yaitu aliran barang dari hulu ke hilir, contohnya bahan baku yang didapatkan secara terpisah dari berbagai sumber lalu di olah di Aqil *furniture* berdasarkan pesanan yang telah diberikan oleh toko-toko yang menjadi distributor, setelah selesai di olah lalu di distribusikan kepada toko-toko yang menjadi tempat mendistribusikan barang kepada konsumen akhir. Aliran uang dan sejenisnya yang mengalir dari hilir ke hulu dan aliran informasi yang bisa terjadi dari hulu ke hilir atau sebaliknya.

Gambar 1.1 *Flowchart* Rantai Pasok Aqil *Furniture*



Berdasarkan gambar 1.1 diatas dapat diketahui bahwa alur rantai Pasok dari Aqil *Furniture* adalah dimulai dari pemasokan bahan dari sumber bahan baku, yaitu kayu yang di dapatkan dari daerah Padang Pariaman, kain dan busa biasanya di beli di pasar Aur Kuning. Setelah bahan di dapatkan barulah Aqil *Furniture* mengolah dipan berdasarkan pesanan dari toko-toko yang menjadi distributor dari produk dipan dari Aqil *Furniture*, setelah mendapatkan pesanan barulah dipan diolah mulai dari kerangka, menjahit kain pembungkus dipan, membuat sandaran dipan dari busa, lalu di bungkus semenarik mungkin, hingga keseluruhan kerangka tersebut disatukan menjadi sebuah dipan. Setelah selesai, dipan dibungkus menggunakan plastik dan siap di antarkan kepada toko-toko yang melakukan pemesanan.

Permasalah yang terjadi pada rantai Pasok aqil *furniture* berdasarkan gambar 1.1 yaitu, dimulai dari tahap pengadaan bahan baku berupa kayu, kain dan busa, permasalahan yang dihadapi adalah dimana sulitnya untuk mendapatkan kayu, dikarenakan sumber daya kayu yang terbatas sehingga menyebabkan harga kayu yaang kian melonjak dan persaingan dengan *furniture-furniture* lain untuk mendapatkan kayu untuk diolah. Untuk bahan baku berupa kain yang menjadi permasalahan adalah bagaimana Aqil *furniture* menyesuaikan *trend* dipasar agar motif dipan yang dihasilkan oleh Aqil *Furniture* bisa terus menyesuaikan perkembangan zaman.

Pada tahap produksi, yang menjadi permasalah bagi Aqil *furniture* adalah waktu pengolahan yang sering terhambat karena faktor cuaca, dikarenakan ketika akan membentuk kayu menjadi sebuah kerangka, kayu yang digunakan harus dalam keadaan kering, selain itu karena keterbatasan tenaga kerja yang hanya ada tiga orang membuat proses poduksi memakan waktu yang lumayan lama. Pada tahap pendistribusian barang kepada toko-toko yang akan menjadi distributor, yang menjadi permasalahannya adalah biaya transportasi yang kebanyakan dibebankan kepada Aqil *furniture*, jika barang di ditribusikan kepada distributor yang berada di wilayah Bukittingi dan sekitarnya, maka biaya transportasi ditanggung keseluruhan oleh Aqil *furniture*, akan tetapi jika distributor berada diluar wilayah Bukittinggi, maka distributor tersebut akan membantu membiayai transportasi barang meskipun tidak secara penuh.

Ketika barang sudah sampai kepada distributor yang menjadi salah satu permasalahan yang sering terjadi adalah keterlambatan pembayaran yang dilakukan pihak distributor kepada Aqil *furniture* sehingga berdampak negatif

pada *cash flow* dan operasional Aqil *furniture.* Selain itu karena pesanan barang tidak dilakukan secara berkalamaka berdampak kepada laju produksi yang tidak stabil karena menyesuaikan dengan pesanan dari distributor. Hal ini juga berdampak pada *stock* barang di gudang yang harus disesuiakan berdasarkan pesanan, jadi tidak dapat dilakukan *over stock* untuk *next order* karena tekstur kayu yang mudah lapuk dan kain yang harus di sesuaikan berdasarrkan *trend* yang sedang terjadi, sehingga cendrung berubah-ubah.

Dalam perspektif produksi syariah produksi bertujuan untuk memenuhi kebutuhan manusia, maka diperintahkan kepada umat manusia untuk mengelola sumber daya yang ada dibumi agar dapat bermanfaat untuk orang lain, selain itu dalam produksi harus dilakukan identifikasi terhadap yang membutuhkannya, maka dari itu produsen haruus bersifat kreatif dan inovatif agar dapat meningkatkan kepuasan pelanggan seperti dengan memperlajari *trend-trend* yang sedang terjadi.

Jadi dalam produksi syariah dianjurkan untuk memanfaatkan sumber daya alam seefisien mungkin untuk diolah menjadi sesuatu yang dapat dimanfaatkan oleh manusia. Didalam produksi syariah terdapat batasan-batasan dalam berproduksi, seperti tidak boleh mengolah sesuatu yang diperoleh dengan cara suap, rampasan, kecurangan, dan penipuan, atau memperjual belikan sesuatu yang telah Allah haramkan seperti minuman alkohol, dan usaha-usaha yang dapat menghancurkan masyarakat seperti narkoba.[5]

[5] Nur Fadilah, "Teori Konsumsi, produksi dan Distribusi dalam Pandangan Ekonomi Syariah, *Jurnal Studi Ilmu Keagamaan* Islam, Vol 1 No 4, (2020), hal 30.

Berdasarkan permasalahan diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "**Analisis Proses Manajemen Rantai Pasok Barang Dalam Pesanan Perspektif Produksi Syariah (Studi Kasus Aqil *Furniture* Kecamatan Malalak Kabupaten Agam)"**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan identifikasi masalah yaitu:

1. Sulitnya mendapatkan kayu pada saat sekarang ini.
2. Faktor cuaca yang mempengaruhi terhambatnya produksi.
3. Rendahnya minat beli masyarakat sehingga menyebabkan barang macet.
4. Pihak distributor yang sering terlambat dalam melakukan transaksi pembayaran.

C. Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terfokus dan mengingat keterbatasan waktu, tenaga, dana, dan referensi yang mendukung, maka peneliti akan membatasi masalah yang diteliti yaitu hanya pada peningkatan produktifitas barang dalam pesanan produksi syariah pada Aqil *Furniture* dengan menggunakan manajemen rantai pasok.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat dikemukakan rumusan masalah yaitu:

1. Bagaimana manajemen rantai pasok mampu meningkatkan produktivitas barang dalam pesanan produksi syariah pada Aqil *Furniture*?
2. Apa tantangan atau hambatan dalam implementasi manajemen rantai pasok?
3. Bagaimana model manajemen bisnis syariah manajemen rantai pasok pada Aqil *Furniture*?

E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka dapat diketahui tujuan penelitian ini adalah:

a. Untuk mengetahui bagaimana manajemen rantai pasok mampu meningkatkan produktivitas barang dalam pesanan produksi syariah pada Aqil *Furniture.*
b. Untuk mengetahui tantangan atau hambatan dalam implementasi manajemen rantai pasok.
c. Untuk mengetahui model manajemen bisnis syariah manajemen rantai pasok pada Aqil *Furniture.*

2. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini dilakukan yaitu:

a. Bagi Peneliti, penelitian ini berguna untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada jurusan Manajemen Bisnis Syariah di Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.

b. Bagi akademik, penelitian ini berguna untuk menambah kepustakaan dan sebagai referensi bagi mahasiswa, staf, dan pengajar lainnya.

c. Bagi pelaku usaha, penelitian ini berguna sebagai bahan masukan dan pertimbangan untuk menetapkan manajemen rantai Pasok pada usaha dipan.

d. Manfaat bagi pihak lain, yaitu sebagai bahan bacaan dan *literature* bagi penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan penelitian ini.

F. Penjelasan Judul

Untuk memperoleh gambaran agar terhindar dari kesalah pahaman dan kekeliruan dalam mengartikan kata-kata yang dimaksud serta mempermudah memahami maksud dari judul penelitian ini yang berjudul "Analisis Proses Manajemen Rantai Pasok Barang Dalam Pesanan Produsen Syariah (Sk Aqil *Furniture* Kecamatan Malalak Kabupaten Agam)" yaitu:

Analisis : Proses identifikasi sesuatu yang bertujuan untuk memecahkan masalah atau menemukan kekurangan dari keadaan yang sebenarnya sehingga dapat ditemukannya solusi yang diharapkan.[6]

[6] Ana Nurhasanah, "Analisis Kurikulum 2013", *Jurnal ILmiyah FKIP Universitas Mandiri*, Vol. 7, No. 2, (2021), hal. 486.

Proses : serangkaian tahap kegiatan mulai dari menentukan sasaran sampai tercapainya tujuan.[7]

Manajemen Rantai Pasok : suatu sistem tempat organisasi menyalurkan barang produk dan jasanya kepada para pelangannya. Rantai ini juga merupakan jaringan dari berbagai organisasi yang saling berhubungan yang mempunyai tujuan yang sama, yaitu sebaik mungkin menyelenggarakan pengadaan barang tersebut.[8]

Barang Dalam Pesanan : digunakan untuk mencatat biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik (debit), dan harga pokok produk jadi yang ditransfer ke bagian gudang (kredit).

Produksi: Produksi untuk menciptakan atau memperlus penggunaan suatu produk atau jasa dengan memanfaatkan sumber daya yang tersedia.[9]

Syariah : Segala hal yang menyangkut kewajiban, had, perintah dan larangan; tidak termasuk akidah, hikmah dan ibarat yang tercakup dalam agama.[10]

---

[7] Soewarno Handayaningrat, *Pengantar Studi dan Administrasi*, (Jakarta: Haji Masagung, 1988), 20.

[8] Sri Wahyuni Nasution, Nuriadi Manurung, dkk, "Penerapan *Supply Chain Management* (SCM) Dalam Pemantauan Stok Barang Berbasis Web", *Building of Informatics, Technology and Science (BITS)*, Vol. 4, No. 2, (2022), hal. 363.

[9] Aulia Nashwa Nathania, Sindi Listiawati, "*Get To Know Production Activities: Definition, Purpose, Factor, Function, And Type Of Production*", *Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi*, Vol 1 No 1, (2022), hal. 1.

[10] Juanda, MATERI PEMBELAJARAN Mata kuliah: FIQIH MUAMMALAH, (Yogyakarta, 2020)

Furniture : Perabot yang diperlukan, berguna, atau disukai, seperti barang atau benda yang dapat dipindah-pindah, digunakan, untuk melengkapi rumah, kantor, dan sebagainya.[11]

Jadi dapat diartikan bahwa maksud dari judul ini adalah mengenai bagaimana proses identifikasi suatu usaha *Furniture*, yang bertujuan untuk memecahkan masalah atau menemukan kekurangan dari keadaan yang sebenarnya sehingga dapat ditemukannya solusi yang diharapkan melalui manajemen rantai Pasok yang mana merupakan jaringan dari berbagai organisasi yang saling berhubungan yang mempunyai tujuan yang sama, yaitu sebaik mungkin menyelenggarakan pengadaan barang tersebut.

[11] Kamus Besar Bahasa Indonesia Daring, Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Manajemen Produksi

1. Pengertian Produksi

Produksi adalah proses mengubah dua atau lebih input atau sumber daya menjadi satu atau lebih output atau produk. Dalam pertanian, produksi memainkan peran penting dalam perekonomian. Untuk melakukan produksi, diperlukan input seperti modal, tenaga kerja, dan teknologi. Oleh karena itu, ada hubungan antara produksi dan input, di mana output maksimal dihasilkan dengan input tertentu. Hubungan ini disebut fungsi produksi.

Analisis produksi perusahaan dapat dikategorikan sebagai jangka pendek jika beberapa faktor produksi dianggap tetap dalam jumlahnya. Namun, dalam jangka panjang, semua faktor produksi dapat berubah, yang berarti perusahaan dapat menambah jumlah faktor produksi sesuai dengan kebutuhan mereka. Dengan menambah faktor produksi, produksi perusahaan dapat meningkat, sehingga meningkatkan potensi keuntungan yang dapat diperoleh.

Produksi merupakan inti dari semua kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh perusahaan. Untuk memastikan kelancaran proses produksi, diperlukan pemenuhan input yang tepat. Tanpa input yang memadai, proses produksi tidak akan berjalan dengan baik. Perusahaan berusaha memaksimalkan produksi dengan menggunakan input yang tersedia.

Dengan memaksimalkan produksi, perusahaan juga dapat meningkatkan nilai keuntungan yang diperoleh.[12]

2. Ruang Lingkup Manajemen Produksi

Penerapan manajemen dalam bidang produksi tentunya terdapat tujuan yang ingin dicapai, agar proses produksi berjalan dengan baik. Manajemen produksi mencakup kegiatan pengambilan keputusan, baik keputusan jangka pendek maupunjangka panjang dalam bidang persiapan produksi, sistem pengendalian produksi serta informasi produksi.

a. Perencanaan Sistem Produksi, Beberapa hal yang perlu dibicarakan dalam perencanaan sistem produksi, yaitu: penyeleksian hasil produksi dengan rancangan hasil produksi, penyeleksian peralatan dan proses, perncangan kegiatan produksi, perancangan tugas penentuan lokasi, dan penyusunan tata letak peralatan.

b. Sistem Pengendalian Produksi, Kegiatan manajemen produksi dalam sistem pengendalian produksi meliputi: pengendalian terhadap persediaan dan proses produksi, pemeliharaan dan perawatan mesin, pengendalian bahan baku, pengendalian tenaga kerja, dan pengendalian biaya dan perbaikan.

c. Sistem Informasi Produksi, dalam kegiatan produksi dalam suatu perusahaan, semua kegiatan saling berhubungan satu sama lain. Dengan demikian, walaupun masing-masing bagian. dalam perusahaan melaksanakan kegiatan dalam bagiannya sendiri,

[12] Fauziah Nur Hutauruk," Teori Produksi Dalam Perspektif Islam", *Journal of Islamic Economics and Finance*, Vol 1 No 3, (2023), hal. 19.

namun pada hakikatnya kegiatan-kegiatan tersebut akan saling berhubungan dan mempunyai ketergantungan antara kegiatan satu dengan kegiatan lainnya.

3. Faktor Produksi

Faktor produksi merupakan semua input yang dibutuhkan untuk menciptaan produk, yaitu:

a. Tanah dan kekayaan alam, merupakan unsur pokok yang digunakan untuk menghasilkan barang. Tanah mempunyai mempunyai fungsi penting dalam kegiatan produksi, yang pertama tempat untuk melakukan kegiatan ekonomi.

b. Modal, sebagai faktor produksi, modal merupakan peralatan atau benda-benda yang digunakan untuk memproses dan memproduksi berbagai jenis barang.

c. Sumber daya manusia atau tenaga kerja. Sumber daya alam merupakan faktor produksi yang penting, karena manusialah yang memikirkan ide, mengorganisasi, memproses dan memimpin semua faktor produksi

d. Teknologi, pada era kemajuan produksi saat ini, teknologi mempunyai peran yang sangat penting bagi proses produksi, yang semula menggunakan proses manual dengan adanya teknologi

maka pengerjaannya menggunakan mesin, sehingga meningkatkan produktivitas yang cepat dan efisien.13

B. Manajemen Rantai Pasok

1. Pengertian Manajemen Rantai Pasok

Dewan Manajemen Logistik telah memberi pengertian bahwa manajemen rantai pasok adalah suatui sistem dan pengelolaan yang strategi dari pada fungsi bisnis konvensioanal, yang merupakan cara dari semua aktivitas bisnis pada suatu organiasasi, dan keseluruhan aktivitas bisinis pada suatu rantai pasok dalam meningkatkan performa individu organisasi pada jangka panjang secara menyeluruh. Manajemen rantai pasok memberi pengertian untuk mengakui secara langsung sifat strategis dari sistem antar mitra bisnis dan untuk mengambarkan tujuan rangkap dari manajemen rantai pasok yaitu untuk mengembangkan performa suatu organisasi perusahaan, serta untuk mengoptimalkan performa secara menyeluruh.[14]

Ravindran menyatakan bahwa rantai pasok terdiri dari hal-hal berikut: Serangkaian tahapun (misalnya, pemasok, produsen, distributor, pengecer, dan pelanggan) yang secara fisik berbeda dan terpisah secara geografis tempat inventaris disimpan atau dikonversi dalam bentuk dan atau nilainya. Satu rangkaian kegiatan terkoordinasi yang berkaitan dengan pengadaan bahan mentah, produksi produk setengah jadi dan produk jadi,

[13] Elvin Marselina, Ridho rukamah, *Op.Cit,* hal. 110-112.

[14] Maun Jamaludin, "Analisis Perencanaan *Supply Chain Management* (SCM) Pada PT. XYZ Bandung jawa Barat", *Jurnal Ilmu Administrasi*, Vol. 13, No. 2, (2022), hal. 71.

dan distribusi produk-produk ini kepada pelanggan di dalam dan di luar rantai.

Chopra dan Meindl (2016) memberikan definisi rantai pasok, sebagai berikut: a supply chain consits of all parties involved, directly or indirectly, in fulfilling a customer request. The nipply chain includes not only the manufacturer and suppliers, but also transporters, warehouse, retailers, on and even customer themselves[15]. Lebih lanjut Chopra dan Meindl menyatakan hahwa dalam setiap organisasi, seperti pabrikan, rantai pasok mencakup semma fungsi yang terlibat dalam penerimaan dan pengisian permintaan pelanggan. Fungsi ini termasuk, tetapi tidak terhatas pada, pengemhangan produk baru, pemasaran, operasi, distribusi, keuangan, dan layanan pelanggan.[16]

Menurut Indrajit dan Pranoto, rantai Pasok adalah suatu sistem tempat organisasi menyalurkan barang produksi dan jasanya kepada para pelanggannya. Rantai ini juga merupakan jaringan dari berbagai organisasi yang saling berhubungan yang mempunyai tujuan yang sama, yaitu menyelenggarakan pengadaan atau penyaluran barang tersebut. Model rantai Pasok yaitu suatu gambaran mengenai hubungan mata rantai dari pelaku-pelaku tersebut yang dapat membentuk seperti mata rantai yang terhubung satu dengan yang lain. Salah satu faktor kunci untuk mengoptimalkan rantai pasok adalah dengan menciptakan alur informasi

[15] Sunil Chopra, Peter Meindl, *Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation*, (United States of America: Pearson, 2016)

[16] Yeni Rohaeni, Ahmad Hidayat Sutawidjaya, "Pengembangan Model Konseptual Manajemen Rantai Pasok Halal Studi Kasus Indonesia", *Jurnal Teknik Industri*, Vol 15 No 3, (2020), hal. 179-180.

yang bergerak secara mudah dan akurat diantara jaringan atau mata rantai tersebut, dan pergerakan barang yang efektif dan efisien yang menghasilkan kepuasan maksimal pada para pelanggan.

Menurut Heizer dan Render, manajemen rantai Pasok merupakan integrasi aktivitas pengadaan bahan dan pelayanaan, pengubahan barang setengah jadi dan produk akhir, serta pengiriman kepada pelanggan. Seluruh aktivitas ini mencakup aktivitas pembelian dan pengalih dayaan, ditambah fungsi lain yang penting bagi hubungan pemasok dengan distributor. Tujuan dari seluruh aktivitas rantai Pasok adalah membangun sebuah rantai pemasok yang memusatkan perhatian untuk memaksimalkan nilai bagi pelanggan.[17]

2. Arti Penting Manajemen Rantai Pasok

Setiap rantai Pasok memiliki ciri sendiri yang unik untuk menghadapi tuntutan pasar dan tantangan operasi, namun isu-isu yang muncul kurang lebih sama pada setiap rantai Pasok. Perusahaan dalam rantai Pasok harus membuat keputusan individual dan bersama dalam lima bidang utama, yaitu sebagai berikut:

a. Produksi

Bidang produksi terkait jawaban dari pertanyaan-pertanyaan: produk apa yang diinginkan pasar? Berapa banyak yang harus diproduksi dan kapan? Kegiatan ini termasuk penciptaan jadwal

[17] Puryanto, Evita Soliha Hani, dkk, *Manajemen Rantai Pasok Strategi Peningkatan Daya Saing Mangga*, (Serang: CV. AA Rizky, 2019), hal 7-8.

produksi induk yang terkait dengan kapasitas pabrik, penyeimbangan dan penjadwalan, kontrol kualitas, dan pemeliharaan peralatan.

b. Persediaan

Permasalahan persediaan terkait jawaban dari pertanyaan: persediaan apa saja yang harus disimpan pada setiap tahap dalam rantai Pasok? Berapa banyak persediaan yang harus disimpan sebagai bahan baku, barang setengah jadi, atau barang jadi? Tujuan utama dari persediaan adalah untuk berfungsi sebagai penyangga terhadap ketidakpastian rantai Pasok. Namun, menyimpan persediaan dalam jumlah besar memerlukan biaya yang besar pula. Sehingga isu pentingnya adalah berapa tingkat persediaan yang paling optimal dan penentuan titik pemesanan ulang.

c. Lokasi

Permasalahan lokasi terkait dengan jawaban-jawaban pertanyaan Dimana lokasi fasilitas untuk produksi dan penyimpanan persediaan? Dimana lokasi yang memerlukan biaya paling efisien untuk produksi dan menyimpan persediaan? Apakah fasilitas yang sudah ada saat ini masih dapat digunakan ataukah harus membangun fasilitas baru? Ketika pertanyaan-pertanyaan tersebut terjawab melalui analisis yang tepat, maka dapat menentukan jalur yang tepat pula untuk menyampaikan produk kepada konsumen.

d. Transportasi

Permasalahan mengenai transportasi terkait dengan jawaban-jawaban pertanyaan bagaimana persediaan dipindahkan dari satu lokasi rantai Pasok ke lokasi lain? Transportasi udara dan truk secara umum lebih cepat dan reliabel, namun lebih mahal. Pengiriman melalui laut dan kereta api lebih murah, namun memerlukan waktu transit yang lebih lama

e. Informasi

Permasalahan terkait informasi umumnya menyangkut jawaban dari pertanyaan-pertanyaan Seberapa banyak data harus dikumpulkan dan seberapa banyak informasi dapat dibagikan? Informasi terkini dan akurat dapat membantu menciptakan koordinasi yang lebih baik dan pengambilan keputusan yang tepat. Dengan informasi yang baik dan tepat. keputusan-keputusan strategik dapat diambil, apa yang diproduksi dan berapa banyak, dimana lokasi produksi dan menyimpan persediaan, serta cara terbaik untuk memindahkannya.[18]

3. **Komponen Manajemen Rantai Pasok**

Rantai Pasok adalah jaringan fisiknya, sedangkan Manajemen Rantai Pasok adalah alat, metode, atau pendekatan pengelolaannya. Supply Chain adalah organisasi/ sekumpulan organisasi yang memasok bahan baku , memproduksi produk dan mengirimkan kepada konsumen akhir.

[18] Adi Djoko Guritno, Meirani Harsasi, "Manajemen Rantai Pasok", *EKMA 4371 / Modul 1*, hal. 17-19.

Ada 3 macam komponen (segmen) Supply Chain yaitu Rantai Pasok Hulu (Upstream Supply Chain), Rantai Pasok Internal (Internal Supply Chain), Rantai Pasok Hilir (Downstream Supply Chain) yang dijelaskan sebagai berikut:

a. Rantai pasok Hulu (*Upstream Supply Chain*)

Bagian hulu *Supply Chain* meliputi aktivitas dari suatu organisasi korporasi atau institusi dengan para rekanan pemasok (dapat berupa pabrik/manufaktur, agen tunggal, distributor, perantara, pedagang eceran, hingga penyedia layanan jasa). Aktivitas yang utama adalah proses perencanaan, serta pencarian pemasok dan pengadaan barang/jasa.

b. Rantai Pasok Internal (*Internal Supply Chain*)

Meliputi semua proses penerimaan barang ke gudang atau jasa yang disediakan rekanan pemasok, agar dapat digunakan untuk keperluan proses rantai pasok internal, baik proses proses penggunaan produksi, atau rencana alokasi persediaan, di dalam rantai pasok internal. Perhatian yang utama adalah manajemen produksi, Penyimpanan dan pengendalian persediaan, serta manajemen pengendalian mutu.

c. Rantai Pasok Hilir (*Downstream Supply Chain*)

Meliputi semua aktivitas yang melibatkan proses transportasi dan distribusi dari alokasi persediaan atau barang yang tersedia dalam proses rantai pasok internal, ke para penerima akhir. Penerima akhir

dapat berupa pabrik/ manufaktur, agen tunggal, distributor, perantara , pedagang eceran, hingga penyedia layanan jasa. Perhatian diarahkan pada proses transportasi, distribusi, serah terima, dan layanan purna jual.

Di hulu, perusahaan manufaktur berhubungan dengan rekanan pemasok yaitu pabrik, agen tunggal, distributor, perantara, pedagang eceran, dan/atau penyedia layanan jasa. Demikian pula dihilir, penerima akhir atau pelanggan produk perusahaan manufaktur adalah pabrik, agen tunggal, distributor, perantara, pedagang eceran, dan/atau penyedia layanan jasa.

Di bagian hilir, pengiriman bisa dilakukan langsung ke pelanggan (constumer), atau tidak langsung ke pelanggan melalui satu atau beberapa perantara yaitu agen (agent/broker), grosir/distributor (wholesaler), atau pengecer (retailer).

Aktivitas utama rantai pasok yang pertama adalah proses pengadaan (sourcing/procurement), Aktivitas utama rantai suplai kedua adalah produksi (make) dan ketiga adalah mengirimkan (delivery).[19]

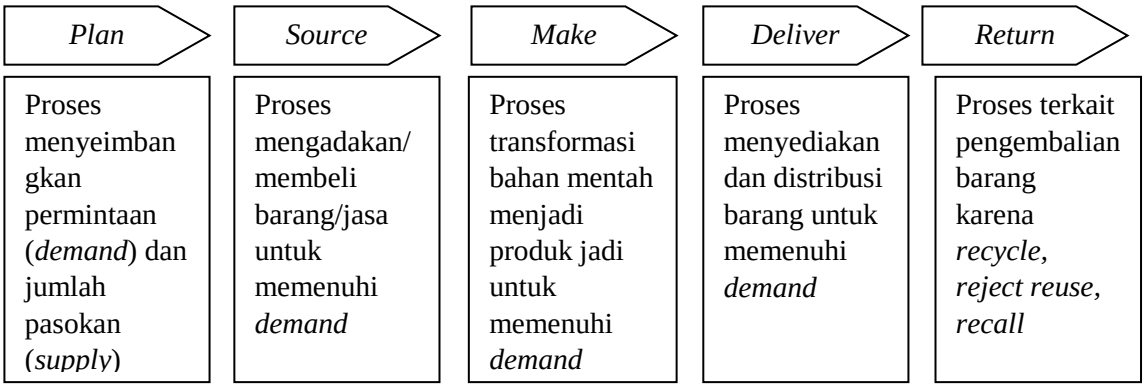
4. **Prosedur dan Proses Manajemen Rantai Pasok**

Proses di dalam sistem rantai pasok ini adalah menciptakan dan menyampaikan produk dan layanan (*product and service*) kepada konsumen, yang terdiri dari perencanaan *demand* dan *supply* (*plan*), sumber *input* (*source*, yaitu bahan mentah dari *supplier*), transformasi

[19] Dharma Nursani, Arif Rachman, "Pengantar Manajemen Rantai Pasok", *Modul Pelatihan Kompetensi Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Level* 1, (2021), hal. 11-13

bahan mentah menjadi produk jadi (*make*, yaitu proses produksi, manufaktur), transportasi, distribusi, pergudangan(*deliver* atau proses pengiriman), sistem informasi dan pembayaran barang, sampai barang dikonsumsi oleh konsumen, pembayaran oleh konsumen, layanan pengembalian produk/barang (*return*), dan proses aliran pembayaran dari konsumen akhir ke produsen. Konsep *Plan-Source-Make-Deliver-Return* secara terintegrasi dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 1.2 Konsep *Plan-Source-Make-Deliver-Return*



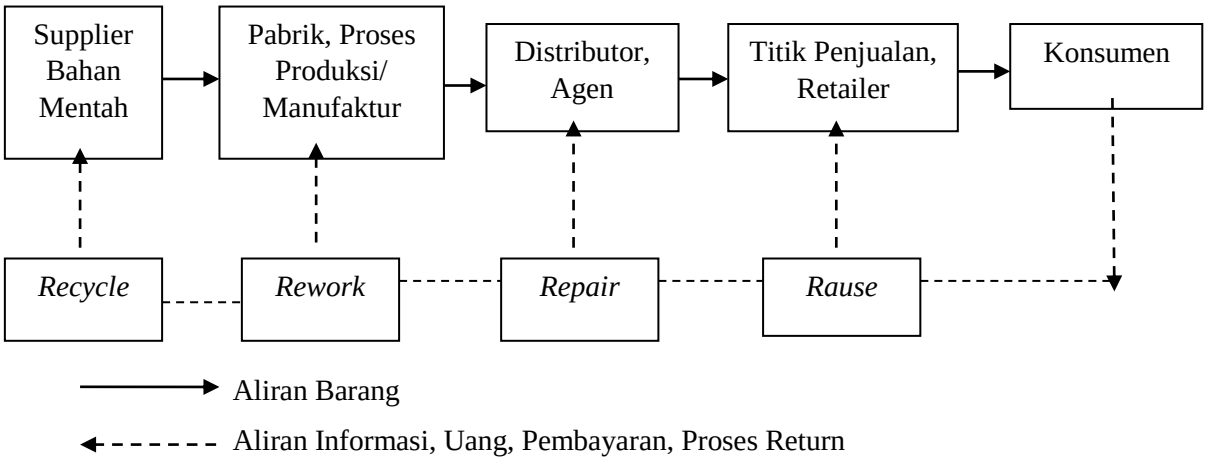
Supply Chain tidak harus berupa divisi tersendiri disebuah perusahaan dan tidak berarti sebuah perusahaan manufaktur dikecualikan dari supply chain. Perusahaan manufaktur, logistik dan konsultan dikatakan sudah menjalankan fungsi supply chain jika semua peran dan fragmentasi ilmuny sudah dijalankan dengan baik.

Sebuah sistem supply chain dimulai dari setiap titik (atau, per-usahaan) mengirim bahan mentah kepada manufaktur untuk diolah menjadi produk jadi, kemudian didistribusikan, sampai akhir-nya diterima konsumen. Sebaliknya, setiap perusahaan akan mengirim informasi penjualan, melakukan proses pembayaran, dan melakukan proses return

kepada proses sebelumnya. Misalnya distributor memberikan informasi penjualan terkini kepada manu- faktur supaya manufaktur dapat mempersiapkan rencana produksi periode berikutnya. Sementara itu, proses return adalah ketika barang telah selesai dikonsumsi akan dikembalikan ke titik sebelumnya.

Kaitan kegiatan semua perusahaan dalam satu sistem supply chain adalah sebagai berikut:

Gambar 1.3 Proses *Supply Chain Management*



Konsep Plan-Source-Make-Deliver-Return dan kaitannya dengan Aliran supply chain dapat di- jelaskan sebagai berikut ini:

a. *Plan*: perencanaan menyeimbangkan demand dari konsumen dengan supply produk jadi (*finished goods*) yang harus disediakan oleh retailer, atau dari manufaktur kepada konsumen untuk *business-to-business*. Pada tahap ini tim marketing melakukan *forecasting* berapa banyak yang akan dijual, tim produksi membuat

perencanaan kapasitas produksi, dan tim keuangan menyusun *cash flow* penerimaan sales dan pembayaran biaya.

b. *Source:* menyediakan bahan mentah dari sumbernya (source) oleh supplier. Kegiatan menyediakan bahan mentah ini dikenal dengan purchasing/procucrement.

c. *Make:* proses transformasi bahan mentah menjadi produk jadioleh manufaktur, disebut juga dengan proses produksi, dan dilaksanakan di sebuah pabrik.

d. *Deliver:* mengirim produk jadi kepada konsumen oleh distributor, menggunakan berbagai moda transportasi. Produk jadi dapat dikirim langsung ke konsumen atau disimpan sementara di gudang.

e. *Return:* mengembalikan barang setelah diterima dan/atau di-konsumsi, terdiri dari aktivitas penggunaan kembali barang yang telah selesai dipakai (reuse), pengembalian barang untuk diperiksa dan diperbaiki (rework, repair, recall), dan kegiatan daur ulang *(recycle)*

Untuk menjamin prosesnya berjalan lancar, maka satu perusahaan menerima bahan mentah dari beberapa supplier untuk setiap jenis bahan mentah. Tujuannya agar tidak tergantung dengan satu supplier. Ketika ada masalah pengiriman bahan mentah dari satu supplier, maka diharapkan supplier lain bias menggantikannya. Begitu juga distributor melayani beberapa perusahaan manufaktur agar ketika satu manufaktur menurun produksinya maka distributor masih memperoleh pendapatan dari

manufaktur lain. Di sini terlihat bahwa seringkali sebuah sistem supply chain bukan merupakan sistem one-to-one di mana satu supplier mengirim bahan mentah kepada satu manufaktur yang dilayani oleh satu distributor.20

5. Pengaruh Penerapan Manajemen Rantai Pasok

Supply Chain Management (SCM) adalah pendekatan strategis yang melibatkan perencanaan, pengendalian, dan koordinasi semua aktivitas yang terlibat dalam aliran barang, jasa, informasi, dan dana dari pemasok hingga pelanggan akhir. Penerapan SCM yang efektif dapat memberikan pengaruh yang signifikan pada perusahaan atau bisnis seperti berikut:

a. Efisiensi Operasional

SCM membantu meningkatkan efisiensi operasional dengan mengoptimalkan aliran barang dan informasi di seluruh rantai pasok. Hal tersebut dapat mengurangi waktu siklus, menghilangkan aktivitas yang tidak perlu, mengoptimalkan penggunaan sumber daya, dan meminimalkan biaya operasional secara keseluruhan.

b. Peningkatan Layanan Pelanggan

SCM memungkinkan perusahaan untuk memenuhi permintaan pelanggan dengan lebih baik melalui manajemen persediaan yang efisien, pengiriman tepat waktu, dan tingkat layanan yang lebih tinggi. Hal tersebut tentunya dapat meningkatkan kepuasan pelanggan,

[20] Ricky Virona Martono, *Supply hain 4.0 Berbasis Blockchain dan Platform*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2020), hal. 1-5.

membangun loyalitas, dan membantu perusahaan memenangkan persaingan di pasar.

c. Pengurangan Biaya dan Penyusutan Persediaan

Dengan manajemen persediaan yang lebih baik dan efisien, perusahaan dapat mengurangi biaya inventaris dan biaya pergudangan. Pengendalian yang lebih baik terhadap persediaan dan proses produksi dapat membantu menghindari penyusutan persediaan yang tidak perlu dan biaya penyimpanan yang tinggi.

d. Keunggulan Kompetitif

Penerapan SCM yang efektif dapat memberikan keunggulan kompetitif pada perusahaan. Dengan mengoptimalkan supply chain, perusahaan dapat menawarkan produk dengan harga yang lebih kompetitif, kualitas yang lebih baik, dan layanan pelanggan yang lebih baik. daripada kompetitornya. Tentunya hal ini dapat membedakan perusahaan di pasar dan meningkatkan pangsa pasar serta profitabilitas.

e. Inovasi dan Kolaborasi

SCM memfasilitasi kolaborasi yang lebih baik dengan mitra bisnis dalam rantai pasok. Termasuk pemasok, produsen, distributor, dan penyedia layanan logistik. Kolaborasi yang kuat memungkinkan pertukaran pengetahuan, pengalaman, dan ide-ide inovatif. Hal tersebut dapat mendorong pengembangan produk baru, proses

produksi yang lebih efisien, dan pemecahan masalah secara bersama-sama.

f. Responsibilitas Lingkungan dan Keberlanjutan

SCM yang berkelanjutan dapat membantu perusahaan memenuhi tanggung jawab lingkungan. Dengan mengoptimalkan penggunaan sumber daya, mengurangi limbah, dan memperhatikan aspek keberlanjutan dalam rantai pasok, perusahaan dapat mengurangi dampak negatifnya pada lingkungan dan membangun citra yang positif di kalangan konsumen yang peduli lingkungan.[21]

6. Tantangan Dalam Manajemen Rantai Pasok

Dalam penerapan SCM, perusahaan mungkin akan menghadapi beberapa tantangan dan masalah yang dapat mempengaruhi efektivitas operasional dan keberhasilan implementasi. Tantangan yang terjadi dapat bervariasi tergantung pada karakteristik perusahaan, industri, dan lingkungan operasional. Berikut adalah beberapa tantangan yang mungkin dihadapi oleh perusahaan dalam penerapan SCM:

a. Kompleksitas Rantai Pasok

Rantai pasok modern seringkali bersifat kompleks, melibatkan berbagai tahap, mitra bisnis, dan proses. Mengelola dan mengkoordinasikan semua elemen tersebut dapat menjadi sebuah tantangan, terutama pada perusahaan yang cukup besar di mana ada

[21] Fathimatus Zahrotun Nisa, Seftin Fitri Ana Wati, dkk, "Studi Literatur: Strategi dan Tantangan Dalam Penerapan *Supply Chain Management*", *Prosiding Seminar Nasional Teknologi dan Sistem Informasi (SITASI)*, ISSN (Online) 2828-768X, (2023), hal. 29

banyak pemasok. produsen, distributor, dan penyedia layanan logistik yang terlibat.

b. Koordinasi dengan Mitra Bisnis

Kolaborasi yang erat dengan mitra bisnis menjadi salah satu kunci sukses dalam menerapkan SCM. Menjaga komunikasi yang efektif, membangun hubungan yang kuat, dan memastikan ketersediaan informasi yang akurat dapat menjadi tantangan, terutama jika terdapat perbedaan sistem, kebijakan, atau budaya perusahaan antara mitra bisnis.

c. Pengelolaan Risiko

Ketidakstabilan dalam rantai pasok, seperti fluktuasi harga bahan baku, perubahan keb kekurangan Pasok, atau gangguan operasional, dapat mempengaruhi kine keberlanjutan perusahaan. Mengelola risiko dengan baik, termasuk identifikasi, eval mitigasi risiko, menjadi tantangan yang harus diatasi dalam penerapan SCM.

d. Perkiraan Permintaan yang Akurat

Memperkirakan permintaan pelanggan dengan tepat adalah elemen penting dalam SCM. Namun, tantangan dapat muncul dalam mengumpulkan data yang cukup, mengidentifikasi tren pasar, mengantisipasi perubahan permintaan, dan menggunakan metode peramalan yang tepat.

e. Penggunaan Teknologi dan Sistem Informasi

Implementasi dan integrasi teknologi SCM yang canggih dapat menjadi tantangan bagi perusahaan. Memilih, mengkonfigurasi, dan mengadopsi perangkat lunak dan sistem informasi yang tepat serta memastikan kesesuaian dan integrasi dengan sistem yang ada dapat membutuhkan waktu, sumber daya, dan investasi yang signifikan.

f. Pengukuran dan Evaluasi Kinerja

Mengukur dan mengevaluasi kinerja SCM secara efektif merupakan tantangan tersendiri. Memilih dan mengelola indikator kinerja yang relevan, mengumpulkan data yang akurat, dan menganalisis kinerja secara komprehensif memerlukan sistem pengukuran yang baik dan penggunaan metrik yang tepat.

7. Strategi Penerapan Manajemen Rantai Pasok

Strategi penerapan SCM yang baik melibatkan sejumlah faktor penting yang harus dipertimbangkan. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat membantu dalam penerapan SCM yang efektif beserta contohnya:

a. Perencanaan dan Perancangan Rantai Pasok

Membuat perencanaan dan desain yang baik untuk rantai pasok yang efisien dapat dilakukan dengan melibatkan identifikasi tahapan rantai pasok, lokasi fasilitas, mode transportasi, dan aliran informasi yang optimal. Misalnya suatu perusahaan dapat memutuskan untuk membangun pusat distribusi baru di lokasi strategis yang dapat mengurangi waktu pengiriman ke pasar utama. Contoh lainnya adalah

mereka bisa merancang alur kerja yang efisien untuk meminimalkan biaya dan waktu pengiriman.

b. Pemilihan Pemasok yang Handal

Memilih pemasok yang handal dan berkualitas sangat penting dalam strategi untuk menerapkan SCM yang baik. Evaluasi keandalan pemasok, kualitas produk, kapasitas produksi, fleksibilitas, dan kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan permintaan adalah faktor-faktor yang harus dipertimbangkan. Contohnya adalah sebuah perusahaan peralatan elektronik memilih pemasok yang memiliki rekam jejak yang kuat dalam pengiriman tepat waktu, kualitas yang konsisten, dan kemampuan untuk memenuhi fluktuasi permintaan yang cepat. Mereka menjalin hubungan jangka panjang dengan pemasok ini untuk memastikan rantai pasok yang stabil dan kualitas produk yang konsisten.

c. Integrasi dan Kolaborasi

Mendorong kolaborasi yang erat dan integrasi yang kuat antara semua pihak yang terlibat dalam rantai pasok dapat memungkinkan pertukaran informasi yang lancar, koordinasi yang efektif, dan sinergi yang sesuai antara semua pihak yang terlibat. Contohnya adalah sebuah perusahaan mobil dapat bekerja sama dengan pemasok suku cadangnya untuk mengadopsi sistem informasi bersama yang memungkinkan mereka untuk berbagi data persediaan, permintaan, dan perencanaan produksi secara real-time. Dengan demikian

keduanya dapat berkolaborasi dalam memenuhi kebutuhan produksi dengan lebih efisien dan menghindari kekurangan persediaan

d. Penggunaan Teknologi SCM

Memanfaatkan teknologi dan sistem informasi SCM yang tepat dan canggih dapat meningkatkan efisiensi dan visibilitas dalam rantai pasok. Hal ini dapat mencakup perangkat lunak SCM, sistem manajemen pergudangan, pelacakan dan pemantauan real-time, dan alat analitik data. Contohnya adalah sebuah perusahaan yang menerapkan sistem manajemen pergudangan otomatis yang menggunakan teknologi barcode dan RFID untuk mengoptimalkan pengelolaan persediaan dan pemenuhan pesanan. Sistem ini dapat memungkinkan perusahaan usahaan tersebut untuk melacak persediaan secara real-time, memprediksi permintaan, dan mengatur pengiriman dengan lebih efisien.

e. Pengukuran dan Evaluasi Kinerja

Mengukur kinerja SCM secara teratur dapat dilakukan dengan menggunakan metrik yang relevan dan mengambil tindakan perbaikan yang kontinu. Menganalisis data kinerja dan melakukan evaluasi rutin dapat membantu mengidentifikasi area perbaikan dan mengoptimalkan kinerja rantai pasok. Misalnya sebuah perusahaan manufaktur dapat melakukan audit kualitas layanan pelanggan, efisiensi persediaan, dan waktu pengiriman secara berkala.

C. Barang Dalam Pesanan (*Pre-order*)

Pre-order merupakan sistem pembelian dengan memesan dan membayar terlebih dahulu di awal, di tengah ataupun diakhir dengan masa tenggang waktu tunggu estimasi. Menurut Erwandi Tarmizi *Pre-order* merupakan transaksi yang dilakukan salah satu pihak yang siap menyerahkan barang kepada pihak lain pada waktu tertentu, dimana objek barang terkadang masih berada diluar negeri (Tarmizi 2019: 288). *Pre-order* adalah pemesanan yang dilakukan untuk produk yang belum dirilis. *Pre-order* muncul karena orang sulit mendapatkan barang populer di toko karena popularitasnya. Toko tersebut kemudian memiliki ide untuk memungkinkan pelanggan menyimpan salinan pribadi mereka sebelum dirilis, yang telah sukses besar.[22]

1. Pesanan *Batching*

Pesanan terjadi ketika bisnis membuat pesanan berkala untuk *Batching* barang dalam jumlah kecil untuk mengurangi pemrosesan pesanan dan biaya transportasi. Manajemen persediaan, bisnis sering kali memesan dalam ukuran lot yang ditentukan oleh EOQ (jumlah pesanan ekonomis). Karena pesanan batching, pesanan ini berbeda dari permintaan nyata, dan perbedaan ini diperkuat saat mereka melakukan perjalanan ke rantai pasokan.

Untuk mengurangi distorsi permintaan yang disebabkan oleh batching pesanan, pengurangan biaya dalam pemrosesan dan transportasi pesanan

[22] Tiyas Ambawati, Safitri Mukarromah, "Praktik Jual Beli Online Dengan Sistem Pre-order Pada online shop dalam Tinjauan Hukum Islam", *Jurnal Studi Islam*, Vol 1 No 1, (2020), hal. 36

diperlukan Ini menghasilkan ukuran lot EOQ yang lebih rendah dan penempatan pesanan yang lebih sering. Akibatnya, pesanan akan mengalir lebih lancar, yang dapat dikelola oleh distributor dan produsen dengan lebih efektif. Biaya yang terkait dengan pemesanan dapat diminimalkan dengan menggunakan teknologi pemesanan terkomputerisasi.

2. Penjatahan Produk/*Rationing*

Ini adalah reaksi yang diambil produsen ketika mereka tidak dapat memenuhi permintaan yang meningkat. Metode penjatahan yang khas adalah bagi perusahaan untuk mendistribusikan persediaan produk yang tersedia tergantung pada jumlah pesanan yang diterima. Jadi, jika pasokan yang tersedia sama dengan 70% dari total pesanan, pabrikan akan memenuhi 70% dari setiap pesanan dan sisanya memesan kembali. Hal ini menyebabkan distributor dan pengecer sengaja meningkatkan jumlah pesanan mereka untuk meningkatkan jumlah barang yang dijatah kepada mereka. Praktik ini, yang dijuluki "permainan kekurangan", terlalu melebih-lebihkan permintaan produk.

Ada beberapa kemungkinan tanggapan untuk ini. Produsen mungkin mendasarkan pilihan penjatahan mereka pada kebiasaan pemesanan distributor atau pengecer di masa lalu, bukan pada jumlah pesanan mereka saat ini. Ini menghilangkan sebagian besar insentif untuk kekurangan yang terjadi tanpa adanya kelangkaan. Selain itu, produsen dan distributor dapat memberi tahu konsumen sebelumnya jika permintaan melebihi pasokan. Dengan demikian, kelangkaan barang tidak akan mengagetkan konsumen, sehingga mengurangi kepanikan pembelian.

Menurut teori kendala, kapasitas kemacetan menentukan throughput sistem secara keseluruhan. Konsep proses manufaktur ini dapat disesuaikan dengan alur kerja rantai pasokan. Permintaan yang dihasilkan oleh pasar yang dilayani oleh rantai pasokan merupakan kendala atau hambatan dalam setiap rantai pasokan. Seringkali, permintaan pasar adalah satu-satunya batasan, karena pasokan produk sesuai atau melampaui permintaan. Ketika permintaan melebihi pasokan, pembatasan lebih lanjut akan ada di tempat lain dalam rantai pasokan. Ketika diterapkan pada rantai pasokan, model ini menyediakan cara yang kuat untuk mengatur dan mengelola aktivitas rantai pasokan.[23]

D. Industri *Furniture*

1. Pengertian dan Ruang Lingkup Usaha *Furniture*

Furniture atau mebel adalah perlengkapan rumah yang mencakup semua barang seperti kursi, meja, dan lemari. Mebel berasal dari kata *movable*, yang artinya bisa bergerak. Pada zaman dahulu meja kursi dan lemari relatif mudah digerakan dari batu besar, tembok dan atap. *Furniture* adalah istilah yang digunakan untuk perabot rumah tangga yang berfungsi sebagai tempat penyimpan barang, tempat duduk, tempat tidur, tempat mengerjakan sesuatu dalam bentuk meja atau tempat menaruh barang dipermukaannya.

Furniture merupakan salah satu produk kayu yang diperlukan oleh masyarakat untuk memenuhi berbagai keperluan hidupnya. Pada saat ini,

[23] Edy fradinata, *Pesanan Pembelian Dalam Rantai Pasok*, (Aceh: Syiah kuala University Press, 2022), hal. 123-124.

penggunaan *Furniture* secara umum dalam kehidupan sehari-hari oleh masyarakat digunakan sebagai perabot rumah tangga. Penggunaan produk kayu untuk *Furniture* cenderung menurun karena adanya substitusi oleh bahan pengganti kayu. Dalam hal ini, barang substitusi yang dapat menggantikan kayu dengan manfaat yang sama, antara lain: plastik, rotan, bambu, kaca, dan logam.[24]

2. Bahan Dasar *Furniture*

Furnitur adalah istilah dari kata perabotan rumah tangga. Furnitur sendiri bisa dikatakan seperti kursi, almari, meja dan lain-lain. Furnitur biasanya terbuat dari kayu, besi bahkan bambu pun bisa dijadikan sebagai pembuatan furnitur. Rumah atau ruangan sendiri akan terasa hampa tanpa adanya furnitur didalamnya, seperti kita ketahui sendiri biasanya furnitur terbuat dari bahan baku kayu yang masih gelondongan atau kayu olahan.

Ada beberapa jenis material yang digunakan untuk bahan pembuatan furnitur:

a. Kayu Jati, salah satu diantara kayu yang terbaik untuk dijadikan furnitur adalah kayu jati. Pada dasarnya memang kayu ini memiliki kualitas yang bagus untuk pembuatan furnitur. Tidak sedikit orang yang mengenal jenis kayu ini. Karakter kayu jati sendiri memiliki karakter kuat dan keras, selain itu kayu jati juga memiliki serat dan tekstur indah.

[24] Sepudin Bahri, Ade Mulyana, "Implementasi Akad Istisna Terhadap Jual Beli Furniture (Studi Kasus Bantese Furniture Kramawathu Kab. Serang)", *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, Vol. 12, No. 1, (2020), hal. 99-100.

b. Kayu Solid, banyak orang yang tidak mengetahui jenis kayu ini. Kayu solid adalah kayu utuh yang tidak dibentuk dari gabungan atau sambungan dari beberapa kayu. Kayu ini biasanya dari kayu jati yang sudah tua, karena kayu solid jarang ditemukan, tentu harganya relatif mahal dari kayu-kayu yang lain.

c. Plywood, kayu yang sering disebut dengan dengan tripleks atau multipleks. Pada umumnya tripleks adalah jenis kayu yang tipis dan sudah berbentuk persegi panjang. Kayu ini biasanya memiliki ukuran dan berat yang sama. Untuk ketebalannya sendiri sangat bervariasi, biasanya ketebalan dari kayu ini adalah 3mm, 4mm, 9mm, dan 18mm. Untuk beratnya biasanya kayu ini dari 2 kg sampai 8kg tergantung dari besar dan lebarnya kayu itu sendiri.

d. Blockboard, terbuat dari kumpulan kayu yang berbentuk kotak kecilkecil yang disatukan dan dipadatkan oleh mesin diberi lapisan di kedua sisinya, dimana lapisannya bisa kayu jati ataupun kayu yang lainnya.

e. Mdf, jenis kayu ini biasanya terbuat dari serbuk kayu halus dan campuran bahan kimia resin kemudian direkatkan dan dipadatkan. Biasanya bahan kayu ini yang dipakai dari sisa kayu perkebunan atau bambu.

f. Partikel Board, kayu jenis ini adalah jenis kayu olahan yang terdiri dari serbuk kayu yang masih kasar kemudian dicampur dengan

bahan-bahan kimia dan digabungkan dengan lem, sehingga menyatu dan selanjutnya dioven dengan suhu yang tinggi.[25]

3. Desain *Furniture*

Pengertian desain memiliki cakupan yang sangat luas, sebab sebuah desain dapat diartikan sebuah rancangan atau rencana yang akan dibuat atau dilakukan dalam sebuah kegiatan dengan tujuan tertentu. Pengertian desain mebel adalah sebuah rancangan untuk pembuatan mebel yang berujud gambar kerja secara sistematis dan memuat berbagai gambar tampak maupun lainya yang mendukung kejelasan sebuah rancangan sehingga tidak menimbulkan tafsir ganda. Proses perwujudan gambar rancangan/gambar kerja sebelumnya telah melalui berbagai pertimbangan secara matang oleh pembuatnya dengan segala aspek yang mempengaruhinya atas kehendak dan tujuan dari penciptaannya.

Indikator desain produk, yaitu mencakup:

a. Model, bentuk, dan keragaman model produk bisa diartikan menjadi suatu barang yang mempunyai bentuk bermacam- macam.

b. Gaya yang menarik. Gaya semata-mata menjelaskan penampilan produk tertentu. Gaya mengedepankan tampilan luar dan tidak membuat orang bosan. Gaya yang sensasional mungkin akan mendapatkan perhatian dan mempunyai nilai seni, tetapi tidak selalu membuat produk tertentu berkinerja dengan baik.

[25] Fitriyani, *Keselamatan dan Kesehatan Kerja di Industri Mebel Kayu,* (Sumedang: CV. Mega Press Nusantara, 2023), hal. 14-15.

c. Variasi produk sebagai ahli tersendiri dalam suatu merek atau lini produk yang dapat dibedakan berdasarkan ukuran, harga, penampilan, atau ciri-ciri.

d. *Up to date* (terkini), produk yang dihasilkan selalu mengikuti perkembangan jaman sehingga terkesan tidak kuno atau ketinggalan jaman.

Selain itu, sebuah desain/rancangan dapat ditindaklanjuti dengan teknis pembentukan secara urut, konstruktif, sehingga menghasilkan bentuk mebel berkualitas, baik dari aspek fungsional maupun estetis sehingga dapat disenangi serta memiliki nilai jual yang tinggi. Di dalam pembuatan desain terdapat beberapa pertimbangan antara lain meliputi:

a. Prinsip Desain: Secara umum prinsip desain meliputi kesatuan unity), keselarasan (harmoni), keseimbangan (balance), dan kejujuran. Prinsip-prinsip tersebut berlaku dalam penciptaan baik karya desain karya maupun karya seni murni.

b. Kesatuan: Sebuah karya desain merupakan gabungan dari komponen-komponen yang disusun sedemikian rupa menjadi desain yang memiliki fungsi dan mengandung kaidah-kaidah rasa serta nilai estetik. Komponen kasatuan dapat berupa warna, tesktur, garis, dan lain sebagainya.

c. Keselarasan: Sebuah desain mempertimbangkan keselarasan dengan lingkungannya dimana desain direncanakan untuk digunakan.

d. Keseimbangan: Sebuah desain mempertimbangkan keseimbangan baik ukuran maupun bagian-bagiannya sesuai dengan fungsinya di dalam penggunaannya.

e. Kejujuran: Pengertian kejujuran dalam hal ini adalah bagian dari perwujudan bentuk karya fungsional yang tidak lepas dengan konstruksi yang diterapkan atau dengan kata lain bahwa konstruksi mampu memberikan citra terhadap bentuk secara keseluruan akan kekuatan, kenyamanan, juga nilai-nilai estetis di dalamnya.

f. Proses desain: Membuat gambar rancangan sebagai suatu proses desain yang harus memperhatikan beberapa aspek di antaranya ide/gagasan, fungsi, bentuk, bahan, teknis, atau metode yang di dalamnya juga memperhatikan konstruksi. Untuk mencapai desain yang baik sangatlah perlu mempertimbangkan secara matang aspek-aspek tersebut sebelum menentukan bentuk gambar yang dilaksanakan. Sebab desain tidak hanya sekedar menarik kesan visualnya saja, akan tetapi menentukan kesesuaian dengan tujuan dari pembuatannya, untuk apa desain tersebut dirancang atau dibuat.

E. Manajemen Rantai Pasok Syariah

Manajemen rantai pasok halal didefinisikan sebagai manajemen jaringan halal dengan tujuan untuk memperpanjang integritas halal dari sumber ke titik pembelian konsumen. Untuk memastikan bahwa produk benar-benar halal pada titik pembelian konsumen, penting untuk menentukan apa prinsip-prinsip

dalam manajemen rantai pasok halal. Logistik halal dan manajemen rantai pasok halal merupakan disiplin penting bagi industri halal dalam memperluas integritas halal dari sumber ke titik pembelian konsumen.

Tieman berpendapat bahwa fondasi manajemen rantai pasok halal ditentukan oleh tiga faktor, yaitu: kontak langsung dengan haram (dilarang), risiko kontaminasi, dan persepsi konsumen Muslim. Lebih rinci terkait dengan model rantai pasok halal. Zulfakar, Anuar & Talib mendefinisikan manjemen rantai pasok halal sebagai proses pengelolaan produk makanan halal dari berbagai titik pemasok ke berbagai titik pembeli/ konsumen, yang melibatkan berbagai pihak, yang berada di tempat yang berbeda, yang mungkin pada saat yang sama, terlibat dengan mengelola produk makanan halal, dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan dan persyaratan dari pelanggan (halal dan non halal). Sementara Tieman, Van De Vorst, dan Ghazali, mendefiniskan manajemen rantai pasok halal sebagai manajemen jaringan halal dengan tujuan untuk memperluas integritas halal dari sumber ke titik pembelian konsumen. Omar, Jaafar, dan Osman berpendapat bahwa rantai pasok halal mulai dari titik asal hingga titik konsumsi. Kegiatan-kegiatan ini termasuk pergudangan, pengadaan, pengangkutan, penanganan produk, manajemen inventaris, pengadaan dan manajemen pesanan yang harus mengikuti perspektif syariah Islam.

Secara umum manajemen rantai pasok halal terdiri dari empat aktivitas utama: (1) halal *procurement*, (2) halal *manufacturing*, (3) halal *distributition*, dan (4) halal *logistic*. Berbeda halnya dengan Sulaiman dkk (2018) yang menyatakan bahwa terdapat enam komponen utama yang sangat penting untuk

mendapatkan sistem halal *supply chain* yang terintegrasi. Komponen tersebut adalah: (1) Sumber daya manusia (2) Proses (3) Lingkungan (4) Akreditasi (5) Jasa logistik (6) Sistem telusur.[26]

Dengan akan diberlakukannya undang-undang tentang sertifikasi halal untuk seluruh produk makanan dan minuman di Indonesia pada tahun 2024, badan pengawas telah memulai proses permintaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk menjalani registrasi guna mendapatkan sertifikasi halal. Tujuan mendasar dari rantai pasokan ini adalah untuk menjamin kepatuhan berkelanjutan terhadap standar halal untuk bahan baku di seluruh proses, dan pada akhirnya memastikan bahwa konsumen akhir menerima produk dalam kondisi legal dan patuh.[27]

F. Kaitan Manajemen Rantai Pasok Dengan Model Bisnis Syariah

Halal supply chain management adalah memastikan halalnya semua proses barang maupun jasa dari hulu ke hilir, hingga sampai di penerima barang dan jasa. Dalam hal ini. setiap subsektor pariwisata memastikan sumber dana, pengelolaan usaha, serta cara menawarkan jasa sesuai prinsip syariah. Setiap subsektor pariwisata harus memiliki konsep aturan yang menjadi acuan dalam menjalankan usahanya.

Menurut Komite Nasional Keuangan Syari'ah (KNKS) salah satu upaya strategi mengembangkan industri halal di Indonesia adalah dengan

[26] Yeni Rohaen, Ahmad Hidayat Sutawidjaya, "Pengembangan Model Konseptual Manajemen Rantai pasok Halal Studi Kasus Indonesia", Jurnal Teknik Industri, Vol. 15, No. 3, (2020) , hal. 181-182.

[27] Sindi Dwi Pramesti , Faizal Amir, "Implementasi Halal *Supply Chain Management* Sebagai Strategi Peningkatan Laba Pada UMKM Di Kabupaten Pangkalan", Edunomika, Vol. 08 No. 01, (2023) , hal. 3-4

mengaplikasikan konsep manajemen *halal supply chain*. Dalam manajemen *halal supply chain*, yang perlu dilakukan adalah memastikan berbagai hal terkait produk dan jasa mulai dari bahan mentah sampai sampai produk jadi ke tangan konsumen harus terhindar dari hal-hal yang dilarang syariat Islam. Seperti memastikan bahan baku dari yang halal, diproses oleh orang yang paham prinsip syariah dan dengan cara yang dibolehkan pula, dibawa kemana menggunakan jasa siapa, disimpan oleh siapa, transportasinya menggunakan apa, kemasannya seperti apa sampai dikirim ke konsumen seperti apa.[28]

Dalam konteks rantai pasok, prinsip bisnis syariah menekankan pada keadilan, kejujuran, dan transparansi dalam semua aspek operasional. Ini termasuk memastikan bahwa semua pihak. yang terlibat dalam rantai pasok, dari pemasok bahan baku hingga pengecer akhir, diperlakukan secara adil dan tidak ada unsur eksploitasi atau ketidak adilan yang terjadi. Rantai pasok yang efisien dapat membantu menjaga kualitas produk dan layanan, serta memastikan bahwa operasional bisnis berjalan lancar. Namun, dalam penerapannya, rantai pasok ini sering kali melibatkan banyak pihak dan proses yang kompleks, yang dapat membuka peluang terjadinya praktik yang tidak sesuai dengan prinsip syariah jika tidak diawasi dengan baik. [29]

[28] Agung Surya Dwianto, dkk, "The Sharia Concept On Supply Chain Management In The Tourism Industry", *Jurnal Kajian Ekonomi Islam*, Vol 7 No 1, (2022), hal. 142.

[29] Iftitah Amanah bachtiar, dkk, "Analisis Penerapan Teknologi yang Menggunakan Prinsip Syariah Pada Rantai Pasok Bisnis Waralaba", *Jurnal Ekonomi Manajemen dan Bisnis*, Vol 2 No 1, (2024), hal. 581.

G. Kajian Terdahulu

Tabel 1.2 Kajian Terdahulu

No	Nama	Judul	Hasil dan Pembahasan	Perbedaan
1	Nur Rahmi Saud, Ria Indriani, Yuliana Bakari, (2021).[30]	Kinerja Manajemen Rantai Pasok Kelapa di Provinsi Sulawesi Tengah.	Kondisi rantai pasok kelapa dengan produk kopra putih cukup baik. Hal ini ditunjukkan dari sasaran rantai pasok yang sudah ada yaitu perusahaan di Surabaya, stuktur rantai pasok yang cukup lengkap anggotanya mulai petani sebagai produsen kelapa, perusahaan sebagai *processor*, pelanggan yaitu perusahaan yang ada di Surabaya, serta penyedia layanan transportasi dan kemasan. Manajemen rantai pasok meliputi struktur organisasi sudah ada, namun kontrak kerjasama antara petani dengan pihak perusahaan tidak ada, yang ada hanya kesepakatan kontrak antara CV Cakrawala dan PT Elvatara yang berada di Surabaya. Sumber daya rantai pasok meliputi fisik, teknologi, modal dan sumberdaya manusia sudah cukup	Objek penelitian yang peneliti ambil adalah usaha yang bergerak dibidang *furniture* khususnya usaha dipan.

[30] Nur Rahmi Saud, Ria Indriani, Yuliana Bakari, "Kinerja Manajemen Rantai Pasok Kelapa di Provinsi Sulawesi Tengah", *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, Vol. 17, No 1, (2021)

			memadai. Proses bisnis rantai pasok meliputi kemitraan antar angggota rantai bersifat kemitraan yang terjalin baik. Informasi pasar yang diterima sudah diketahui secara terbuka baik mengenai harga dan kuantitas Kondisi rantai pasok kelapa dengan produk kopra putih cukup baik.	
2	Ririn Astiyani, Bangun Putra Prasetya, (2024).[31]	Implementasi Manajemen Rantai Pasok (*Supply Chain Management*) Pada PT. Yakult Indonesia Persada	PT Yakult Indonesia Persada merupakan perusahaan yang terkenal dengan produk minuman probiotiknya, Yakult. Sebagai perusahaan utama dalam industri minuman, perusahaan perlu terus mengevaluasi dan meningkatkan keunggulan kompetitifnya agar dapat dapat terus bersaing di pasaran, salah satu strategi yang di gunakan PT Yakult Indonesia Persada untuk dapat terus bersaing dengan perusahaan lain adalah dengan menerapkan manajemen rantai pasok mereka yang telah terintegrasi dengan baik mulai dari pemilihan suplier	Pada penelitian ini yang menjadi tantangan persaingan bukan dalam hal mendapatkan konsumen melaikan bagaimana bersaing untuk mendapatkan bahan baku.

[31] Ririn Astiyani, Bangun Putra Prasetya, "Implementasi Manajemen Rantai Pasok (*Supply Chain Management*) Pada PT. Yakult Indonesia Persada", *Jurnal Nuansa:Publikasi Ilmu Manajemen dan Ekonomi Syariah*, Vol. 2, No. 2, (2024).

			bahan baku dari lokal maupun mancanegara, pendistribusian yang jelas dan terintegrasi, sasaran penjualan yang baik, hingga memiliki konsumen tetap yang tersebar hampir di seluruh Indonesia.	
3	Hana Rahmaniah Sabila, Adrian Edenito, Evy Nurmiati, (2022).[32]	Analisis Manajemen Rantai Pasok Pemenuhan Pesanan Usaha Pada Bogor Kardus (PT. Samudera Berlian Packindo).	Dalam menjalankan proses bisnisnya, Bogor Kardus melibatkan pekerja yang terdiri dari administrator, *supporting*, kepala produksi pabrik, ketua tim pabrik, operator logistik, dan *helper*. Konsumen akhir dapat memperoleh produk Bogor Kardus dengan dua cara, yaitu produk *ready stock* dan *custom-made*. Terdapat dua sistem produksi yang digunakan Bogor Kardus, yaitu *make-to-stock* dan *make to-order*. Konsep manufaktur yang digunakan dalam pemenuhan pesanan adalah konsep proses manufaktur *just- in-time* (JIT). Pembelian produk Bogor Kardus dapat dilakukan secara online melalui berbagai platform yang tersedia, seperti *website e-commerce*,	Dalam penelitian ini tidak terdapat penempatan posisi kerja secara signifikan, karena setiap karyawan bekerja untuk keseluruhan aliran produksi mulai dari pembuatan kerangka dipan hingga tahap pembungkusan dipan.

[32] Hana Rahmaniah Sabila, Adrian Edenito, Evy Nurmiati, " Analisis Manajemen Rantai Pasok Pemenuhan Pesanan Usaha Pada Bogor Kardus (PT. Samudera Berlian Packindo)", *Jurnal Sistem dan Teknologi Informasi*, Vol. 10, No. 1, (2022).

			marketplace, dan sosial media, maupun secara *offline*. Tahapan pemenuhan pesanan Bogor Kardus adalah pemesanan, pemesanan bahan baku kepada vendor, proses manufaktur bahan baku, kardus jadi diantar ke toko, kemudian *didisplay* di etalase, selanjutnya produk siap dijual dan dapat dikirim kepada konsumen.	
4	Fendy Cuandra, Jerry Maytanius, Leonardo, Diamend Tino Sembiring, Ricky Lim, (2022).[33]	Pengaruh Manajemen Rantai Pasok Berbasis ERP Dalam Meningkatkan Kinerja PT. *Furniture* Batam Bina Perkasa.	Sistem perencanaan dan pengendalian yang ditawarkan oleh konsep supply chain management (SCM) akan sangat membantu perusahaan dalam hal proses produksi, termasuk merencanakan jadwal produksi maupun perencanaan Pasok bahan baku, sehingga perusahaan mampu menghasilkan produk dengan kualitas tinggi yang siap di ekspor ke Amerika dan beberapa negara di Timur Tengah serta dapat memenuhi kebutuhan konsumen secara maksimal dan tepat waktu dengan biaya produksi yang dapat dikurangi karena proses	Dalam penelitian ini hanya berfokus kepada analisis Manajemen Rantai Pasok usaha dipan dan tidak menggunakan Manajemen Rantai Pasok Berbasis ERP.

[33] Fendy Cuandra, Jerry Maytanius, Leonardo, Diamend Tino Sembiring, Ricky Lim, "Pengaruh Manajemen Rantai Pasok Berbasis ERP Dalam Meningkatkan Kinerja PT. *Furniture* Batam Bina Perkasa", *Transekonomika: Akuntansi, Bisnis dan Keuangan*, Vol. 2, No. 4, (2022).

			produksi telah terencana dengan matang.	
5	Nurul Hidayat, Nur Zulkadaria Asmanita Wati, Neli Oktaviani, (2024).[34]	Analisis Manajemen Rantai Pasok (*Supply Chain Management*) Guna Optimalisasi Distribusi Usaha Mikro Kecil Menengah Pengepulan Kepiting di Wilayah Tarakan	Pemeran pada rantai pasok kepiting pada penelitian ini yaitu petani tambak (Tambak Pak Pandi), Pedagang Besar (Pak Anwar), Pedagang Kecil/Pengecer (Penjual Kepiting Pak Andi), dan Konsumen Akhir (Bang Reza). Bentuk *Supply Chain* (Rantai Pasok) kepiting ini yaitu petani tambak mengirimkan dan menjual hasil tambaknya kepada pedagang besar atau pengepul, di mana pedagang besar atau pengepul kepiting dikirimkan dalam jumlah besar. Selanjutnya, pedagang besar mendistribusikan kepiting ke pedagang kecil atau pengecer untuk dijual di pasar-pasar tradisional, hingga akhirnya sampai kepada konsumen akhir.	Pada penelitian ini setelah tahap produksi lalu lansung dikirim kepada distributor untuk dipasarkan kepada konsumen tanpa melalui pengecer.
6	Muhammad Yasman Sauudi, Eddy	Pengaruh Bahan Baku dan	Manajemen rantai Pasok dapat mendorong	Objek penelitian yang peneliti ambil

[34] Nurul Hidayat, Nur Zulkadaria Asmanita Wati, Neli Oktaviani, "Analisis Manajemen Rantai Pasok (*Supply Chain Management*) Guna Optimalisasi Distribusi Usaha Mikro Kecil Menengah Pengepulan Kepiting di Wilayah Tarakan" *Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 5, No. 4, (2024).

	Sanusi. S, (2021).[35]	Manajemen Rantai Pasok Terhadap Proses Produksi PT. Niro Ceramic Nasional Indonesia.	peningkatan proses produksi. Hal ini dikarenakan bahwa manajemen rantai Pasok mengidentifikasi terhadap kebutuhan produksi, memastikan kedatangan persediaan bahan baku terjadwal sesuai kebutuhan yang telah ditentukan, memastikan kuantitas bahan baku produksi dan Mesin dan peralatan di perusahaan sudah sesuai dengan kebutuhan.	adalah usaha yang bergerak dibidang *furniture* khususnya usaha dipan.

[35] Muhammad Yasman Sauudi, Eddy Sanusi. S, "Pengaruh Bahan Baku dan Manajemen Rantai Pasok Terhadap Proses Produksi PT. Niro Ceramic Nasional Indonesia", *Jurnal Ekonomi dan Industri*, Vol. 22, No. 1, (2021).

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan teknik studi kasus untuk melakukan penelitian deskriptif kualitatif. Berfokus pada proses dan mencari makna di balik peristiwa yang terjadi selama proses studi dapat membantu peneliti memperoleh gambaran lengkap tentang kesulitan yang dihadapi, dengan harapan memperoleh pengetahuan yang lebih luas, lebih dalam, alami, dan aktual.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini berada di Kabupaten Agam, Kecamatan Malalak, Nagari Malalak Utara. Pemilihan lokasi ini dengan pertimbangan karena peneliti mengenal dengan dekat pemilik usaha tersebut dan juga seluruh karyawan-karyawan yang bekerja dilokasi penelitian, sehingga memudahkan dalam proses pengambilan data. Dengan demikian dapat meminimalisir potensi terjadinya kesalahan data atau kesalahpahaman dengan pemilik usaha tersebut. Objek dari penelitian ini adalah Usaha Dipan Aqil *Furniture*.

Waktu pelaksanaan penelitian ini adalah selama penyusunan proposal skripsi yaitu selama bulan Juni 2024 sampai skripsi disidangkan.

C. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini lebih kualitatif, dengan data non-numerik seperti wawancara, catatan laporan, dan buku-buku yang dianalisis. Ini adalah data yang akan digunakan untuk membangun analisis itu

sendiri. Pada dasarnya, data digunakan sebagai dasar objektif untuk membuat penilaian atau kebijakan dalam proses penyelesaian masalah yang sama. Data primer dan sekunder digunakan untuk mengumpulkan informasi untuk penelitian ini. Berikut penjelasannya:

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diambil langsung dari obyek penelitian atau merupakan data yang berasal dari sumber asli atau pertama. Data ini tidak tersedia dalam bentuk file. Pencarian data primer bisa dilakukan dengan cara wawancara atau wawancara langsung dengan responden, melalui telepon, *email* dan sebagainya. Dalam mengumpulkan data primer, biasanya digunakan instrumen penelitian yang disebut dengan kuesioner.[36] Peneliti dengan data primer dalam penelitian ini dapat mengumpulkan data dengan cara apapun yang dipilih, seperti melalui wawancara atau *survey* dengan pemilik usaha Dipan Aqil *Furniture*, karyawannya, dan konsumennya, baik itu konsumen tetap ataupun tidak tetap.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah jenis data tambahan yang tidak diperoleh dari sumber utama, tetapi sudah melalui sumber-sumber lain sebelumnya. Hal ini berarti bahwa pengguna data tersebut tidak merasakan secara langsung fenomena yang sedang diteliti, tetapi mendapatkan informasinya dari

[36] Turah Suhono, Hanif Al Fatta, "Penyusunan data primer sebagai dasar interoperabilitas sistem informasi pada pemerintah daerah menggunakan diagram RACI (Studi Kasus: Pemerintah Kabupaten Purworejo)", *Jurnal Open Access Yayasan Lentera Dua Indonesia*, (2021), hal. 36.

sumber-sumber primer lainnya (Sugiyono, 2012).[37] Data sekunder biasanya berupa bukti, dokumen sejarah, atau laporan yang telah disusun dalam arsip data, baik yang bersifat publik maupun yang tidak dipublikasikan (dokumenter). Data sekunder dikumpulkan langsung dari subjek penelitian, termasuk publikasi sebelumnya dan buku-buku yang digunakan sebagai referensi, serta catatan penjualan Usaha Dipan Aqil *Furniture*.

D. Informan Penelitian

Informan adalah orang diwawancarai, dimintai informasi oleh pewawancara, yang diperkirakan menguasai dan memahami data, informasi, ataupun fakta dari suatu objek penelitian. Informan penelitian pada penelitian ini adalah pemilik Usaha Aqil *Furniture*. Karyawan Aqil *Furniture*, pelanggan Aqil *Furniture*, dan masyarakat yang berada dilokasi penelitian.

E. Teknik Pengumpulan Data

Penulis akan menggunakan dua strategi pengumpulan data dalam penelitian ini:

1. Penelitian Lapangan, yang memerlukan pengumpulan data melalui penelitian lapangan dengan menggunakan teknik-teknik yang tercantum di bawah ini:

[37] Faradiba Jabnabillah, Aswin, Mahfudz Reza Fahlevi, "Efektivitas Situs Web Pemerintah Sebagai Sumber Data Sekunder Bahan Ajar Perkuliahan Statistika", *Jurnal Sustainable*, (2023), hal. 60.

a. Teknik wawancara *(Interviews*)

Wawancara adalah suatu strategi penelitian dimana pemilik usaha yang ditunjuk atau karyawan yang berwenang yang harus menangani data yang akan diteliti atau dibahas dalam penelitian ini diwawancarai atau ditanyai.

b. Teknik Observasi

Observasi adalah pendekatan penelitian yang memerlukan melakukan pengamatan langsung dalam sebuah perusahaan untuk mengumpulkan data yang relevan dengan topik penelitian. Pengamatan ini dilakukan untuk mendapatkan keyakinan pada fakta yang dikumpulkan dari dunia nyata.

c. Dokumentasi

Peneliti mengumpulkan data dengan menyalin, membaca, dan menganalisis laporan dan dokumen yang terkait dengan objek penelitian, yang dapat berupa teks, gambar, atau karya monumental seseorang. Peneliti mengumpulkan informasi dengan melihat dan menelaah informasi dari pemilik usaha tersebut untuk kepentingan penelitian. Tujuan dokumentasi adalah untuk mengetahui lebih jauh tentang data yang akan digunakan sebagai bahan penelitian.

2. *Library Research* (Riset Kepustakaan), yaitu secara khusus data yang terkait dengan penelitian yang dikumpulkan melalui studi kepustakaan, data atau catatan institusional, serta publikasi penelitian.

F. Metode Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun data secara sistematis dari wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori-kategori, menguraikannya ke dalam unit-unit, mensintesis, menyusun menjadi pola, memutuskan apa yang penting dan apa yang akan dipelajari, dan menarik kesimpulan yang mudah dipahami oleh diri sendiri dan orang lain.

Dalam penelitian ini, penulis melakukan analisis terlebih dahulu pada pengumpulan data berlansung dan setelah pengumpulan data dilapangan. Dalam menganalisis data, penulis melakukan tahapan berikut:

1. Data *Reduction* (Reduksi Data)

   Reduksi data disini adalah dimana peneliti merangkum data-data yang telah dikumpulkan dari hasil observasi, wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi mengenai Analisis Manajemen Rantai Pasok Usaha *Springbed* Pada Aqil *Furniture* Kecamatan Malalak Kabupaten Agam, tujuannya adalah untuk memilih data yang pokok dan memfokuskannya pada hal-hal yang penting.

   Teknik analisis data adalah 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 sintesis, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan akan dipelajari, serta membuat

kesimpulan, sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.[38]

2. Data *Display* (Penyajian Data)

Penyajian data adalah proses mwnampilkan data menggunakan cara yang sederhana dalam bentuk kata-kata, kalimat, naratif, tabel, matrik, dan grafik dengan maksud agar data yang telah dikumpulkan dikuasai sebagai dasar untuk pengambilan keputusan yang tepat.

3. *Verifikasi/Conclion* Data (Verifikasi/Penarikan Kesimpulan)

Mengambil kesimpulan merupakan proses penarikan intisari dari data-data yang terkumpul kedalam bentuk pernyataan kalimat yang tepat dan memilki data yang jelas. Penarikan kesimpulan bisa jadi diawali dengan kesimpulan yang belum sempurna. Setelah data yang masuk terus-menerus dianalisis dan diverifikasi tentanng kebanarannya akhirnya didapatkan kesimpulan akhir yang lebih bermakna dan lebih jelas.

Kesimpulan adalah istilah dari temuan penelitian yang menggambarkan pendapatpendapat akhir yang berdasarkan pada uraian sebelumnya atau keputusan yang diperoleh berdasarkan metode berfikir induktif dan deduktif. Simpulan yaqng dibuat harus relevan dengan fokus penelitian, tujuan penelitian dan temuan penelitian yang sudah dilakukan interprestasi dan pembahasan.39

---

[38] Adita Nurkholiq , Oyon Saryono, dkk, "Analisis Pengendalian Kualitas (*Quality Control*) Dalam Meningkatkan Kualitas Produk", *Jurnal Ilmu Manajemen*, Vol 6, No. 2, (2019), hal. 395.

[39] Dewi Kurniasih, Yudi Rusfiana, dkk, *Teknik Analisa*, (ALFABETA: Bandung, 2021), hal. 18.

Abstraksi data berupa rangkuman inti penelitian, prosedur, dan penegasan yang konsisten dengan tujuan penelitian

4. Kategorisasi, yang mengharuskan peneliti untuk mengelompokkan data ke dalam kategori berdasarkan sudut pandang, pendapat, atau kriteria tertentu
5. Menggunakan pendekatan triangulasi, yang menggunakan apa pun selain data, seperti rekaman wawancara untuk menunjukkan atau membandingkan data, untuk memeriksa kualitas data untuk membuktikan bahwa substansi data penelitian benar-benar unik atau sah. Triangulasi sumber adalah teknik triangulasi yang digunakan.
6. Interpretasi data merupakan solusi deskriptif terhadap rumusan masalah, dimana rumusan tersebut diturunkan dari kategori data yang telah dihasilkan, yang kemudian dikembangkan dan dikaitkan dengan sesuatu yang baru yang berkaitan dengan data yang ada

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum

1. Sejarah berdirinya Aqil *Furniture* Kecamatan Malalak Kabupaten Agam

Aqil *Furniture* merupakan usaha yang bergerak dalam pengolahan dipan dari mulai pengadaan bahan baku hingga produknya sampai ke konsumen akhir. Aqil *Furniture* didirikan oleh Bapak Wahyu Hidayat (Dayat) pada tahun 2018 dan memiliki tiga orang karyawan yaitu Ibu Desmawati, Bapak Ricky dan Bapak Ben. Aqil *Furniture* berlokasi di Jorong Sigiran Nagari Malalak Utara Kecamatan Malalak Kabupaten Agam.

Berdirinya Aqil *Furniture* dilatar belakangi karena mulai berkembangnya usaha *Furniture* di Kecamatan Malalak, awalnya bapak Dayat merupakan karyawan dari usaha Ambang Perabot, karena melihat potensi *Furniture* yang mulai berkembang pesat dan angka permintaan yang tinggi maka Owner Ambang Perabot mengusulkan kepada para karyawannya untuk mulai membuka usaha *Furniture* juga, akhirnya bapak Dayat mulai mecoba sedikit demi sedikit memulai usaha *Furniture* juga, tapi hanya dikhususkan untuk pengolahan dipan, usahanya berkembang sampai sekarang bahkan bapak Dayat sudah memiliki tiga orang karyawan tetap. Usaha Aqil *Furniture* sekarang juga sudah memiliki banyak

distributor tetap diberbagai wilayah di Sumatera Barat mulai daerah sekitaran Agam dan Bukittinggi hingga ke daerah Pasaman dan Solok.

Meskipun Aqil *Furniture* hanya menglah dipan, tetapi untuk penjualannya sudah bisa untuk menghasilkan laba yang signifikan. Hal ini juga disebabkan karna modal yanag minim sehingga Aqil *Furniture* belum bisa untuk mengolah olahan-olahan *Furniture* lainnya.

2. Visi Misi Aqil *Furniture* Kecamatan Malalak Kabupaten Agam

Visi Aqil *Furniture* Kecamatan Malalak Kabupaten Agam adalah "*Menjadi produsen terpercaya dan menghasilkan produk berkualitas untuk meningkatkan kenyamanan hidup masyarakat dengan produk yang aman, nyaman dan ramah lingkungan*"

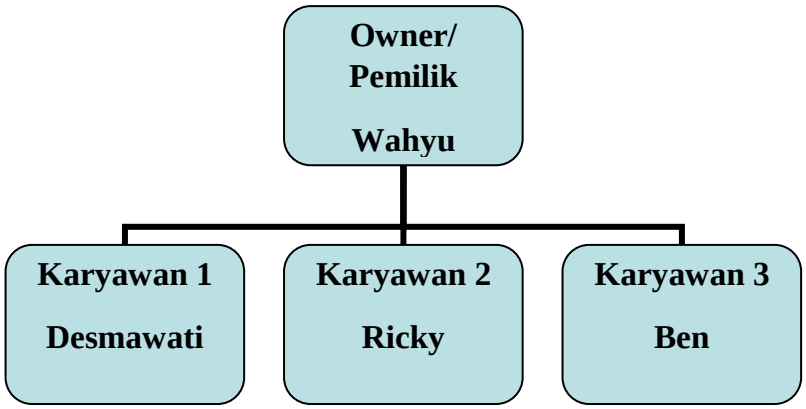
Upaya yang dilakukan untuk mewujudkan visi tersebut, terdapat lima misi yaitu:

a. Menghasilkan produk dipan yang berkualitas tinggi dan sesuai kebutuhan konsumen.
b. Meningkatkan kepuasan pelanggan melalui pelayanan yang baik dan harga kompetitif.
c. Mengembangkan inovasi dan teknologi untuk meningkatkan efisiensi produksi.
d. Membangun tim yang profesional dan berintegritas.
e. Berkontribusi pada kelestarian lingkungan melalui praktik produksi yang bertanggung jawab.

3. Struktur Organisasi Aqil *Furniture* Kecamatan Malalak Kabupaten Agam

Gambar 4.1

Struktur Organisasi Aqil *Furniture* Kecamatan Malalak Kabupaten Agam



4. Tugas dan Tanggung Jawab Tiap bagian Struktur Organisasi

Pembagian tugas karyawan usaha Aqil *Furniture* hampir sama dengan usaha-usaha lainnya. Pembagian tugas dalam usaha Aqil *Furniture* ini tidak sepenuhnya terbagi sesuai dengan tugasnya akan tetapi lebih ke sistem kerja sama, saling bantu membantu satu sama lainnya baik dalam proses pengolahan maupun sampai dengan hasil produk yang du hasilkan.

Adapaun gambaran umum tugas dan tanggung jawab dari pemilik dan karyawan Aqil *Furniture* sebagai berikut:

a. Pemilik

Pemilik bertanggung jawab penuh terhadap seluruh kegiatan yang ada mulai dari keuangan, bahan baku, proses produksi, hingga pengawasan dan mengambil keputusan serta tindakan terhadap sesuatu.

b. Karyawan

Tugas dan tanggung jawab karyawan selama proses produksi adalah sebagai berikut:

1) Mendapatkan bahan baku dari *supplier*
2) Membuat kreangka dipan
3) Menjahit kain pelapis dipan
4) Memasang busa dipan
5) Membuat sandaran dipan
6) *Packaging* dipan dengan memasangkana plastik
7) Mengantarkan produk kepada distributor atau konsumen akhir

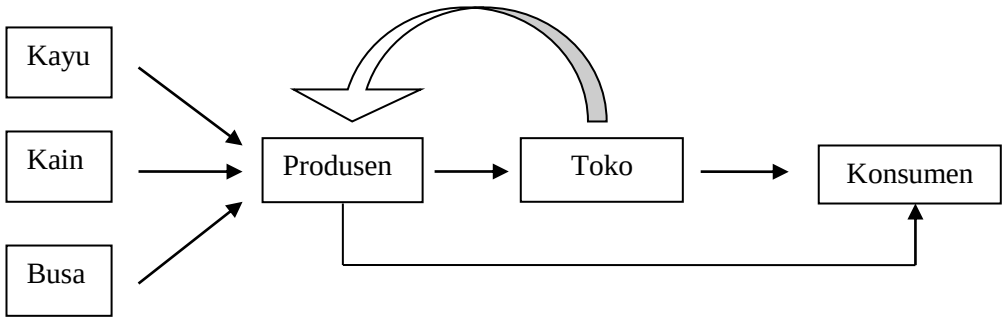
B. Pembahasan dan Hasil Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti mengumpulkan data dengan menggunakan metode wawancara langsung. Wawancara merupakan Teknik pengumpulan data dengan memberikan pertanyaan langsung kepada responden yang berkompeten dalam permasalahan yang sedang diteliti dalam penelitian ini. Peneliti melakukan wawancara dengan bapak Wahyu Hidayat selaku pemilik usaha Aqil *Furniture* dan wawancara dengan konsumen dari Aqil *Furniture* sebagai responden tambahan dalam penelitian ini.

1. Aliran Rantai Pasok (*Supply Chain)*

Gambar 4.2

Aliran Rantai Pasok Aqil *Furniture* Kecamatan Malalak kabupaten Agam



Aliran Material Aqil *Furniture* mulai dari pengadaan bahan baku, bahan baku didapatkan dari berbagai pemasok, mulai dari pemasok tetap ataupun yang tidak tetap, pemasok tetap untuk bahan baku kayu yang didapatkan dari daerah Padang pariaman, sedangkan untuk bahan baku lain seperti kain, busa dibeli dipasar aur kuning secara tidak tetap.

Setelah bahan baku didapatkan maka Aqil *Furniture* mulai mengolah pesanan. Pertama kayu dipotong berdasarkan ukuran dipan yang akan dibuat, lalu dibentuk menjadi sebuah kerangka dipan, kerangka dipasang menggunakan baut dan sekrup dan diberikan busa lalu dipan ditutup dengan kain yang sesuai. Untuk memperkuat sambungan kayu juga digunakan lem kayu, kemudian kayu juga di amplas agar lebih halus. Baru selanjutnya ditahap pengemasan dipan akhirnya dengan dibungkus plastik.

Setelah dipan selesai diproduksi maka lanjut kepada proses distribusinya.Pengiriman atau distribusi dilakukan dengan mengggunakan mobil *grandmax*, Satu mobil bisa mengangkut 15-17 set dipan. Untuk

biaya pengiriman ditanggungkan kepada Aqil *Furniture* selama lokasinya masih berada di sekitar Bukittinggi, tetapi kalau diluar Bukittinggi maka biaya transportasi ditanggung berdua dengan pihak distributor.

Aqil *Furniture* tidak hany amenerima pesanan dari distributor, tetapi Aqil *Furniture* juga berhubungan lansung dengan konsumen akhir. Karena Aqil *Furniture* juga menjual produknya secara lansung kepada masyarakat sekitar.

Didalam rantai pasok juga terdapat aliran finansial, berbeda dengan aliran material, aliran finansial terjadi mulai dari bagian produksi ke *supplier* lalu terjadi juga aliran finansial dari distributor ke bagian produksi dan konsumen akhir kedistributor. Aliran finansial berupa pembayaran yang dilakukan selama proses rantai pasok terjadi.

Sementara itu aliran informasi terjadi disepanjang rantai pasok Pertukaran informasi terjadi saat terjadinya interaksi antar pelaku rantai pasok. Misalnya informasi mengenai jumlah permintaan produk dari distributor, biaya bahan baku antara Aqil *Furniture* dengan *supplier* serta pembayaran dari distributor maupun konsumen akhir kepada Aqil *Furniture.* Aqil *Furniture* melakukan transaksi atau pertukaran informasi melalui smartphone atau telepon seluler karena lebih efektif dan efesien.

Didalam aliran rantai pasok ini ada beberapa hal yang menjadi poin penting yang harus diperhatikan. Misalnya seperti ketersediaan produk, jaminan kualitas produk, sifat produk, kejelasan informasi dan alat komunikasi yang digunakan, serta analisis risiko terhadap rantai pasok (*supply chain*) di Aqil *Furniture.*

2. Hubungan manajemen Rantai Pasok, Proses Bisnis Rantai Pasok dan Struktur rantai Pasok

a. Manajemen Rantai pasok

Manajemen rantai pasok adalah salah satu aspek yang perlu diperhatikan pada kinerja rantai pasok. Manajemen disini melibatkan berbagai bentuk kolaborasi dari seluruh anggota yang terlibat dalam memanfaatkan sumber daya rantai pasok untuk meningkatkan kinerja rantai pasok. Keberadaan manajemen rantai pasok akan memilah dan menunjukkan pihak mana yang berperan sebagai pengatur dan pelaku utama rantai pasok. Manajemen rantai pasok diterapkan diberbagai aktivitas misalnya dalam menentukan *supplier*, distributor, tenaga kerja, kesepakatan kontraktual, sistem transaksi, dukungan masyarakat dan kolaborasi rantai pasok.

Kesepakatan kontrak antara seluruh aliran rantai pasok sangatlah penting perannya, dan kontrak tersebuit harus dipenuhi oleh kedua pihak. Kesepakatan pada Aqil *Furniture* antara lain:

1) Aqil *Furniture* membeli kayu dari *supplier* tetap di daerah Padang Pariaman.
2) Pembayaran untuk pembelian bahan baku dibayarkan secara lansung setelah barang didapatkan.
3) Pesanan diterima Aqil *Furniture* minimal 1 minggu sebelum barang dikirimkan.
4) Distributor atau konsumen akhir membayar DP minimal 30% dari total pembayaran.

5) Biaya transportasi ditanggung oleh pihak Aqil *Furniture* selama pengirimannya masih di wilayah Bukittinggi dan sekitarnya.
6) Pembayaran final dilakukan setelah barang sampai kepada distributor.
7) Untuk upah karyawan dibayarkan berdasarkan seberapa banya dipan yang dihasilkan atau seberapa step yang diselesaikan.

Berdasarkan kesepakatan tersebut, dinilai dapat menambah keuntungan dari pihak Aqil *Furniture* dan pihak-pihak lain yang ikut serta dalam rantai pasok, karena dapat membangun kertja sama yang jujur dan transparansi dalam setiap prosesnya.

b. Proses Bisnis Rantai

Manajemen rantai pasok akan melibatkan pihak-pihak lain, baik pemasok bahan baku, bahan penolong maupun distributor produk. Bila dua pihak membina hubungan, aktivitas-aktivitas internal mereka akan terhubung dan tersusun bersama di antara keduanya. Keberhasilan manajemen rantai pasok memerlukan fungsi individual untuk menyatukan aktivitas-aktivitas pada proses bisnis inti rantai pasok dan mengoordinasikannya.

Terdapat beberapa proses-proses bisnis inti antara lain *procurement, replenishment,* dan *customer order*. Proses *procurement* (pemesanan) dilakukan pihak toko yang menjadi distributo ataupun dari konsumen akhir lansung kepada Aqil *Furniture.* Proses *replenishment* (penambahan) dilakukan oleh *Supplier* kepada Aqil

Furniture, guna untuk menjga stock bahan baku tetap tersedia.. Sementara itu proses *customer order* dilakukan langsung oleh distributor ataupun konsumen akhir yang melakukan pembelian ke Aqil *Furniture.*

Biasanya Aqil *Furniture* selalu menyyediakan stok bahan baku untuk proses produksi selanjutnya, tetapi karena sekarang penjualan sedang menurun maka Aqil *Furniture* hanya melakukan penambahan bahan baku sesuai dengan pesanan dari distributor maupun konsumen akhir.

c. Struktur Rantai Pasok

Salah satu aspek penting yang mempengaruhi keberhasilan rantai pasok Aqil *Furniture* ialah struktur rantai pasok pada usaha dipannya. Pada aspek tersebut dijelaskan siapa saja anggota yang terlibat beserta perannya dalam menjalankan aktivitas aliran rantai pasok. Tujuan utama yang mendasari identifikasi struktur rantai pasok ialah untuk memilah dan mengetahui anggota yang paling penting dalam mempengaruhi keberhasilan rantai pasok. Selain itu, struktur rantai pasok juga mendeskripsikan elemen-elemen rantai pasok yang dianggap mampu mendorong terjadinya proses bisnis. Dengan demikian sumber daya yang tersedia dapat dioptimalkan pada struktur rantai pasok yang paling berpengaruh.

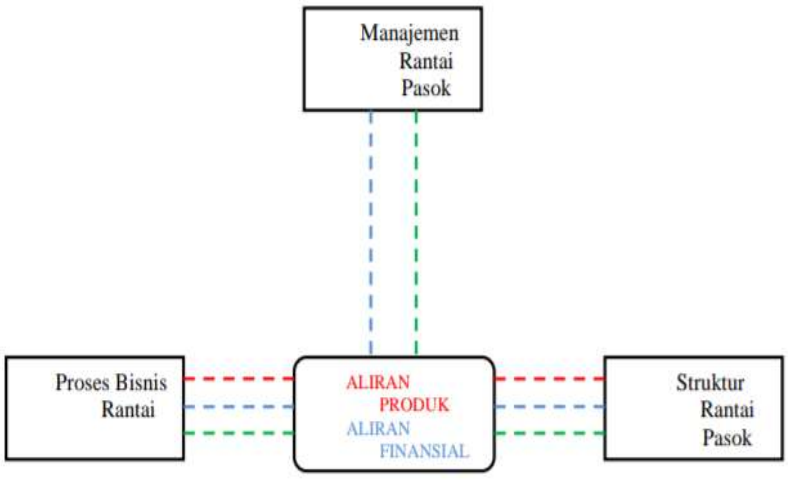
Struktur rantai pasok Aqil *Furniture* terdiri dari 3 saluran pemasaran yang setiap saluran memiliki anggota rantai pasok masing-masing. Setiap anggota rantai pasok juga memiliki peran yang

berbeda di setiap saluran pemasaran. Saluran pemasaran tidak terlepas dari aliran produk, aliran finansial, dan aliran informasi. Maka disetiap saluran pemasaran pada struktur Aqil *Furnituire* juga meliputi tiga aliran tersebut.

d. Hubungan Ketiga Komponen

Ketiga komponen yaitu manajemen rantai pasok, proses bisnis rantai, dan struktur rantai pasok memiliki beberapa kesamaan yang dapat saling dihubungkan. Suatu rantai pasok terdiri dari tiga macam aliran yang harus dikelola yaitu aliran barang, aliran uang, dan aliran informasi. Hubungan yang terikat antara ketiga komponen yaitu terdapat pada aliran produk, aliran finansial dan aliran nformasi.

Gambar 4.3
Hubungan antara Manajemen Rantai Pasok, Proses Bisnis rantai dan Struktur Rantai Pasok



Gambar 4.3 menjelaskan hubungan terikat antara aliran rantai pasok dengan ketiga komponen, Aliran rantai pasok terdiri dari aliran produk, aliran finansial, dan aliran informasi. Ketiga aliran akan terjadi di ketiga komponen dengan keberadaan yang berbeda.

Menurut Gambar 4.3, aliran finansial dan aliran informasi terjadi di manajemen rantai pasok. Sedangan di proses bisnis rantai, terdapat aliran produk, aliran finansial, dan aliran infomasi. Sama halnya pula dengan struktur organisasi yang terdapat ketiga aliran.

3. Analisis SWOT

Pada penelitian ini penulis menggunakan analisis SWOT, analisis ini menggambarkan setiap kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weakness),* peluang (*Opportunities),* serta ancaman (*Threast)* dalam suatu usaha bisnis. Berdasarkan observasi dan wawancara yang penulis lakukan, terdapat gambaran lingkungan yang dihadapi oleh Aqil *Furniture*, baik itu secara internal (Kekuatan dan Kelemahan) maupun eksternal (Peluang dan Ancaman).

Analisis SWOT dalam Proses manajemen rantai pasok barang dalam pesanan perspektif syariah Aqil *Furniture* Kecamatan Malalak Kabupaten Agam adalah sebagai berikut:

a. Kekuatan (*Strengths)*

Adapun kekuatan (*Strengths)* yang dimiliki oleh Aqil *Furniture* Kecamatan Malalak Kabupaten Agam adalah:

1) Memiliki pemasok yang menjual bahan baku tetap

Aqil *Furniture* Kecamatan Malalak kabupaten Agam memiliki pemasok tetap untuk bahan baku kayu yang didapatkan dari kota Padang Pariaman. Hal ini tentu saja akan membantu Aqil *Furniture* untuk dapat lebih meminimalisir biaya bahan baku karena sudah berlangganan dengan pemasok bahan bakunya. Hal

ini juga disebabkan karena bahan baku kayu merupakan bahan baku utama dalam pengolahan dipan untuk Aqil *Furniture* kecamatan Malalak kabupaten Agam

2) Produk yang spesifik

Pengolahan produk dipan di Aqil *Furniture* memiliki spesifikasi yang jelas walaupun Aqil *Furniture* hanya mengolah produk Dipan akan tetapi produk yang disajikan telah memiliki spesifikasi yang jelas seperti pilihan ukuran dipan dan juga jenis-jenis dipan (standar dan jaguar) berdasarkan kebutuhan konsumen. Selain itu untuk sandaran dipan juga bisa di sesuaikan dengan keinginan konsumen seperti apa model yang diinginkan.

3) Produk yang berkualitas

Produk yang dihasilkan oleh Aqil *Furniture* memiliki kualitas yang Tidak diragukan lagi karena Aqil *Furniture* mengambil bahan-bahan yang sudah terjamin kualitasnya dan juga dalam segi pengolahan bahan baku juga dilakukan dengan hati-hati dan teliti, serta tenaga kerja yang sudah berpengalaman di bidangnya. Jadi hasil yang didapatkan dari pengolahan dipan di Aqil *Furniture* memiliki kualitas yang bagus dan layak digunakan oleh konsumen.

4) Cepat dalam menyelesaikan pesanan

Sistem pemesanan barang atau barang dalam pesanan di Aqil *Furniture* mengakibatkan konsumen atau distributor harus melakukan pemesanan terlebih dahulu kepada Aqil *Furniture*

minimal lima belas hari atau satu minggu sebelum produk diantarkan kepada konsumen atau distributor. Setelah melakukan pesanan, Aqil *Furniture* akan melakukan pencatatan pesanan dan langsung mengolah pesanan berdasarkan pesanan mana yang dahulu masuk, dalam pengerjaannya Aqil *Furniture* menyelesaikan dalam waktu yang singkat karena memiliki karyawan-karyawan yang sudah kompeten di dalam pembuatan dipan dan juga bahan baku yang telah tersedia

5) Mendapatkan dukungan usaha dari masyarakat sekitar

Dukungan usaha dari masyarakat sekitar adalah hal yang sangat penting dalam suatu bisnis karena bisnis tersebut bisa terancam keberadaannya jika tidak memiliki dukungan dari masyarakat. Aqil *Furniture* memiliki dukungan dari masyarakat sekitar karena Aqil *Furniture* melakukan pengolahan dipan di tempat yang tertutup dan juga tidak mencemari lingkungan. Selain itu untuk sisa-sisa limbah yang tidak dipergunakan lagi itu dapat dimanfaatkan oleh masyarakat, seperti sisa-sisa kayu dapat digunakan sebagai bahan bakar dan juga sisa-sisa kain juga juga dapat digunakan oleh masyarakat untuk berbagai keperluan seperti dapat diolah kembali menjadi tas untuk ke ladang karena mayoritas masyarakat Malalak adalah petani atau digunakan untuk membuat kerajinan.

b. Kelemahan (*Weakness)*

Adapun kelemahan (*Weakness*) yang dimiliki oleh Aqil *Furniture*

Kecamatan Malalak Kabupaten Agam adalah:

1) Skala usaha kecil

Perkembangan usaha Aqil *Furniture* ini sangat sulit dikarenakan Aqil *Furniture* baru menghasilkan satu produk saja yaitu hanya dikhususkan kepada pengolahan dipan. Hal ini disebabkan karena kurangnya modal sehingga Aqil *Furniture* hanya bisa mengolah satu produk saja, padahal ketika distributor atau konsumen ingin membeli dipan, biasanya yang mereka inginkan adalah satu paket dengan spring bed nya, tetapi karena modal yang tidak mencukupi maka Aqil *Furniture* baru bisa mengolah produk dipan saja.

2) Kurangnya Sumber daya manusia

Aqil *Furniture* memiliki tiga orang karyawan ditambah dengan pemilik sendiri yang juga ikut turun tangan dalam pengerjaan produknya. Karena kurangnya tenaga kerja menyebabkan beberapa dipan yang dipesan mengalami keterlambatan pengiriman ketika pesanan yang masuk itu melebihi kapasitas dari tenaga kerja. Hal ini dapat memicu lambatnya perkembangan dari Aqil *Furniture* sehingga Aqil *Furniture* membutuhkan karyawan atau tenaga kerja tambahan agar proses produksi lebih efektif dan efisien.

3) Modal terbatas

Modal merupakan hal yang paling penting di dalam suatu usaha, Karena tanpa adanya modal maka usaha tersebut tidak

akan bisa berkembang dengan signifikan. Hal ini juga terjadi terhadap Aqil *Furniture* karena memiliki kekurangan modal atau modal yang sedikit sehingga menyebabkan perkembangan Aqil *Furniture* ini tergolong lambat. Seperti produk yang dihasilkan baru satu jenis yaitu dipan, sedangkan citra sebuah usaha *Furniture* itu dilambangkan dengan pengolahan usaha-usaha yang banyak seperti pengolahan spring bed, lemari, kursi, meja dan sebagainya.

4) Kurangnya memanfaatkan media sosial untuk pemasaran

Perkembangan zaman tidak terlepas dari penggunaan media sosial. Hal ini sangat penting bagi suatu usaha karena dengan menggunakan media sosial suatu usaha dapat berkembang pesat bahkan menjangkau hingga keluar daerah. Tapi kenyataannya Aqil *Furniture* masih menggunakan pemasaran secara langsung dan belum memanfaatkan media sosial sebagai sarana pemasaran, ini disebabkan karena belum ada karyawan Aqil *Furnitre* yang kompeten dalam pengelolaan pemasaran melalui media sosial.

5) Distribusi yang terbatas

Distribusi merujuk kepada jaringan dan kemampuan Aqil *Furniture* untuk menyebarkan dan mengirimkan produk dipannya ke pasar. Aqil *Furniture* memiliki keterbatasan Mitra atau agen distribusinya hal ini juga disebabkan karena kurangnya promosi keluar daerah dan hanya terfokus pada distributor yang sudah ada pemicu lainnya adalah karena belum maksimalnya penggunaan

media sosial, sehingga Aqil *Furniture* hanya memiliki beberapa distributor tetap yang menjadi langganan penjualan dipan di Aqil *Furniture*.

c. Peluang (*Opportunities*)

Adapun Peluang (*Opportunities*) yang dimiliki oleh Aqil *Furniture* Kecamatan Malalak Kabupaten Agam adalah:

1) Pasar *E-Commerce*

Dengan memanfaatkan platform digital Aqil *furniture* dapat menjangkau pasar yang lebih luas tanpa membutuhkan biaya yang besar, tidak hanya untuk pemasaran tetapi pemanfaatan teknologi juga dapat digunakan untuk mengelola manajemen stok atau membantu mengelola bahan baku dan bahan jadi dengan lebih akurat, sehingga dapat meningkatkan kecepatan respon terhadap pemesanan pelanggan, dengan pemanfaatan media sosial atau teknologi maka Aqil *furniture* dapat lebih berkembang pesat ke depannya

2) Optimalisasi produksi dengan prinsip *"Make to order*"

Karena Aqil *furniture* menjalankan suatu usaha bisnis menggunakan strategi barang dalam pesanan maka sangat dibutuhkan Optimalisasi produksi dengan prinsip *make to order,* yaitu barang atau produk hanya dibuat setelah ada pesanan dari pelanggan. Hal ini dapat membantu Aqil *furniture* untuk dapat meminimalisir stok yang ada dan juga dapat meminimalisir resiko kekurangan stok karena kesalahan produksi.

3) Melakukan inovasi produk

Inovasi produk sangat penting bagi suatu usaha karena dengan melakukan inovasi maka dapat menarik konsumen untuk lebih tertarik kepada bisnis kita. Aqil *furniture* dapat melakukan inovasi produk seperti dengan menambah produknya agar konsumen bisa memiliki lebih banyak pilihan untuk dia pilih. Selain itu Aqil *furniture* juga dapat melakukan inovasi terhadap produk dipan yang sedang dikembangkan seperti membuat dipan dengan laci penyimpanan, dipan lipat, dipan dengan meja lipat atau menggunakan bahan daur ulang Sebagai bahan yang ramah lingkungan untuk menarik konsumen agar peduli dengan keberlanjutan

4) Dukungan dari komunitas lingkungan

Dukungan dari komunitas Lingkungan sangat penting bagi perkembangan suatu usaha, karena Aqil furniture sudah memiliki dukungan dari masyarakat maka hal tersebut bisa menjadi suatu peluang yang signifikan untuk pengembangan produknya seperti melakukan promosi melalui mulut ke mulut, hal itu secara tidak langsung akan membantu Aqil *furniture* untuk lebih dikenal oleh masyarakat luas sehingga akan memicu untuk perkembangan Aqil *furniture* lebih baikkedepannya

5) Memperluas jaringan distribusi melalui kerja sama dengan toko

Tidak hanya menjualkan produk kepada konsumen saja Aqil *furniture* juga menjadi pemasok produk dipan untuk berbagai toko

yang ada di Sumatera Barat. Aqil furniture memiliki peluang untuk memperluas jaringan distribusinya dengan melakukan kerjasama dengan toko yang belum terlibat kerjasama dengan Aqil furniture, hal ini bisa dilakukan dengan cara memperluas relasi atau memanfaatkan platform digital untuk menarik distributor bekerja sama dengan Aqil furniture

d. Ancaman (*Threast*)

Adapun Ancaman (*Threast*) yang dimiliki oleh Aqil *Furniture* Kecamatan Malalak Kabupaten Agam adalah:

1) Persaingan dengan usaha sejenis

Pesaing merupakan ancaman yang signifikan untuk suatu usaha untuk Aqil *furniture* sendiri yang menjadi persaingan nya adalah usaha *furniture* sejenis yang berkembang di Malalak. Persaingan di sini tidak tentang bagaimana mendapatkan konsumen akan tetapi dalam mendapatkan bahan baku. Karena rata-rata *furniture* yang ada di Malalak mengambil bahan baku dari Padang Pariaman juga, jadi hal ini dapat menjadi suatu ancaman bagi Aqil *furniture* untuk memperoleh bahana baku.

2) Keterbatasan bahan baku

Bahan baku yang didapatkan dari *supplier* yang sama dengan *Furniture* yang ada di wilayah Malalak, membuat pasokan bahan baku terbatas, hal ini bisa menjadi suatu ancaman yang signifikan ketika sedang membutuhkan bahan baku akan tetapi stock nya sedang tidak ada, hal ini juga berdampak kepada kenaikan harga

bahan baku, karena jika bahan baku terbatas maka harga akan lebih mahal.

3) Perubahan trend konsumen

Perkembangan trend di pasar harus disesuaikan dengan segala usaha yang berkembang, karena konsumen cenderung menyesuaikan keinginannya dengan trend yang sedang berlangsung. Maka dari itu Aqil *furniture* harus menyesuaikan dan mengetahui apa saja trend di pasar agar usahanya bisa berkembang dan juga diminati masyarakat atau konsumen.

4) Distribusi yang terbatas

Hal yang menjadi Ancaman bagi Aqil *furniture*, karena baru melakukan kerjasama dengan beberapa distributor dan sampai saat ini belum menambah distributor lainny. Hal ini disebabkan karena minimnya promosi pada Aqil *furniture* sehingga distributor tidak dapat mengetahui Bagaimana kualitas produk dari Aqil *furniture*. Memiliki sedikit distributor tentu akan sangat berdampak kepada pendapatan Aqil *Furniture.*

5) Ketergantungan pada cuaca

Bahan dasar dari dipan adalah kayu dan dalam pengolahan kayu dibutuhkan tahapan seperti pemotongan, pengamplasan dan tahap-tahap lainnya. Hal ini sangat bergantung kepada faktor cuaca, karena kayu bisa diolah jika kayu tersebut kering, jika cuaca hujan dan kayu basah maka kayu tersebut tidak bisa diolah dan harus Ditunggu sampai kayu tersebut mengering hal tersebut dapat

menyebabkan tertundanya waktu produksi.

Tabel 4.1
Analisis SWOT Proses manajemen rantai pasok barang dalam pesanan perspektif syariah Aqil *Furniture* Kecamatan Malalak Kabupaten Agam

Faktor Internal	
Kekuatan	**Kelemahan**
1. Memiliki pemasok bahan baku yang tetap 2. Produk yang spesifik 3. Produk yang berkualitas 4. Cepat dalam menyelesaikan pesanan 5. Mendapatkan dukungan usaha dari masyarakat sekitar	1. Skala usaha kecil 2. Kurangnya Sumber daya manusia 3. Modal terbatas 4. Kurangnya memanfaatkan media sosial untuk pemasaran 5. Distribusi yang terbatas
Faktor Eksternal	
Peluang	**Ancaman**
1. Pasar E-Commerce 2. Optimalisasi produksi denagn prinsip "*Make to order*" 3. Melakukan inovasi produk 4. Dukungan dari komunitas lingkungan 5. Memperluas jaringan distribusi melalui kerja sama dengan toko	1. Persaingan dengan usaha sejenis 2. Keterbatasan bahan baku 3. Perubahan trend konsumen 4. Distribusi yang terbatas 5. Ketergantungan pada cuaca

Sumber: *hasil wawancara Aqil Furniture Kecamatan* Malalak *Kabupaten Agam*

4. Perhitungan Penentuan Pembobotan Skor

Buat faktor internal dan eksternal usaha, yang terdiri dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dsapat mempengaruhi perkembangnan suatu bisnis atau usaha.

Berikan pada setiap faktor tersebut bobot yang berkisar dari 0,0 (tidak penting) hingga 1,0 (sangat penting). Kekuatan dan Peluang sering kali diberi bobot tinggi dari kelemahan dan ancaman, tetapi ancaman bisa diberi bobot lebih tinggi terutama jika mereka sangat parah atau mengancam. Jumlah total seluruh bobot yang diberikan pada faktor itu

harus sama dengan 1,0 dan berikan peringka ratingt 1 sampai 4 pada setiap faktor internal dan eksternal utama untuk menunjukkan beberapa efektif strategi perusahaan saat ini dalam merespon faktor tersebut, diamana 4 = respon yang sangat bagus, 3 responnya diatas rata-rata, 2 responnya rata-rata, 1 = responnya di bawah rata-rata. Peringkat didasarkan pada keefektifan strategi perusahaan. Oleh karena itu, peringkat tersebut berbeda antara Perusahaan

Dan kalikan bobot setiap faktor dengan peringkatnya untuk menentukan skor bobot. Jumlahkan skor rata-rata untuk setiap variabel guna menentukan skor bobot total organisasi.

5. Matriks *Internal Faktor Evaluation* (IFE) dan Matriks *Eksterrnal Fakator Evaluation* (EFE)

a. Analisis Matriks *Internal Faktor Evaluation* (IFE)

Tabel 4.2
Analisis matriks IFE

No	Faktor Internal Kekuatan (*Strenght*)	Bobot	Rating	Skor
1.	Memiliki pemasok bahan baku yang tetap	0,09	3	0,27
2.	Produk yang spesifik	0,12	4	0,48
3.	Produk yang berkualitas	0,11	4	0,44
4.	Cepat dalam menyelesaikan pesanan	0,09	3	0,27
5.	Mendapatkan dukungan usaha dari masyarakat sekitar	0,11	3	0,33
Jumlah		0,52		**1,79**
No	**Kelemahan (*Weakness*)**	**Bobot**	**Rating**	**Skor**
1.	Skala usaha kecil	0,11	1	0,11
2.	Kurangnya sumber daya manusia	0,08	3	0,24
3.	Modal terbatas	0,09	2	0,18
4.	Kurangnya memanfaatkan media sosial untuk pemasaran	0,11	2	0,22
5.	Distribusi yang terbatas	0,09	3	0,27
Jumlah		0,48		**1,02**
Total (S+W)		**1,00**		**2,81**

Berdasarkan hasil dari analisis matriks IFE pada tabel diatas dapat dilihat bahwasannya posisi internal memiliki jumlah nilai masing-masing elemen kekuatan adalah 1,79 dan kelemahan adalah 1,02 dengan total nilai 2,81. Hal ini menunjukkan bahwa proses manajemen rantai pasok pada Aqil *Furniture* Kecamatan Malalak Kabupaten Agam cukup kuat dalam menggunakan kekuatan dan kelemahan yang ada.

b. Analisis Matriks *Eksterrnal Fakator Evaluation* (EFE)

Tabel 4.3
Matriks EFE

No	Faktor Eksternal Peluang (*Opportunities*)	Bobot	Rating	Skor
1.	Pasar *E-Commerce*	0,12	4	0,48
2.	Optimalisasi produksi dengan prinsip "*Make to order*"	0,12	3	0,36
3.	Melakukan inovasi produk	0,09	3	0,27
4.	Dukungan dari komunitas lingkungan	0,09	3	0,27
5.	Memperluas jaringan distribusi melalui kerja sama dengan toko	0,11	3	0,33
Jumlah		**0,53**		**1,71**
No	**Ancaman (*Threats*)**	**Bobot**	**Rating**	**Skor**
1.	Persaingan usaha sejenis	0,08	2	0,16
2.	Keterbatasan bahan baku	0,09	2	0,18
3.	Perubahan trend konsumen	0,08	3	0,24
4.	Distribusi yang terbatas	0,11	1	0,11
5.	Ketergantungan pada cuaca	0,11	1	0,11
Jumlah		**0,47**		**0,80**
Total (O+T)		**1,00**		**2,51**

Berdasarkan analisis matriks EFE pada tabel diatas dapat dilihat bahwa posisi eksternal ini jumlah nilai masing-masing elemen peluang adalah 1,71 dan ancaman adalah 0,80 dengan total nilai 2,51. Hal ini menunjukkan bahwa proses manajemen rantai pasok pada Aqil *Furniture*

Kecamatan Malalak Kabupaten Agam cukup kuat dalam menggunakan peluang untuk mengatasi ancaman yang ada.

6. Matriks SWOT

Matrisk SWOT menggambarkan peluang dan ancaman lingkungan eksternal dari perusahaan diantisipasi dengan kelemahan dan kekuatan yang dimiliki perusahaan.

Setelah dilakukan perhitungan bobot dan Menyusun hasil faktor internal (IFE) dan hasil faktor eksternal (EFE), maka selanjutnya adalah membuat matriks SWOT yang dapat menggambarkan dengan jelas bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi Aqil *Furniture* untuk disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki.

Berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman maka produk dipan pada Aqil *Furniture* dapat disusun suatu strategi berdasarkan matriks SWOT. Pendekatan Matriks SWOT yang memberikan alternatif strategi yaitu S-O, strategi S-T, strategi W-O dan strategi W-T.

Melalui matriks SWOT akan terlihat secara lebih rinci elemen dari faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) yang dapat meningkatkan kemampuan bersaing Aqil *Furniture*. Sehingga dari matriks SWOT tersebut akan memperoleh empat kelompok, sebagai berikut:

Tabel 4.4
Matriks SWOT Manajemen Rantai Pasok Aqil *Furniture* Kecamatan Malalak Kabupaten Agam

EFE / **IFE**	***Strength* (kekuatan)** 1. Memiliki pemasok bahan baku yang tetap 2. Produk yang spesifik 3. Produk yang berkualitas 4. Cepat dalam menyelesaikan pesanan 5. Mendapatkan dukungan usaha dari masyarakat sekitar	***Weakness* (kelemahan)** 1. Skala usaha kecil 2. Kurangnya Sumber daya manusia 3. Modal terbatas 4. Kurangnya memanfaatkan media sosial untuk pemasaran 5. Distribusi yang terbatas
***Opportunities* (Peluang)** 1. Pasar E-Commerce 2. Optimalisasi produksi denagn prinsip "*Make to order*" 3. Melakukan inovasi produk 4. Dukungan dari komunitas lingkungan 5. Memperluas jaringan distribusi melalui kerja sama dengan toko	**Strategi SO** 1. Memanfaatkan pemasok bahan baku tetap untuk memperluas pasar *E-Commerce* 2. Meningkatkan kualitas produk untuk memperluas jaringan distribusi 3. Meningkatkan inovasi produk berbasis *make to order* dengan bahan baku yang sudah terjamin 4. Menggunakan dukunngan masyarakat untuk memperkuat pemasaran 5. Mengoptimalkan kecepatan penyelesaian untuk memenuhi permintaan *e-commerce* dan distrubusi yang luas	**Strategi WO** 1. Memanfaatkan pasar *e-commerce* untuk mengatasi keterbatasan skala usaha dan distribusi 2. Mengoptimalkan prinsip *make to order* untuk mengatasi keterbatasan modal dan sumber daya 3. Melakukan inovasi produk agar lebih kompetitif walaupun dengan skala usaha kecil 4. Memanfaatkan dukungan masyarakat atau komunitas untuk mengatasi keterbatasan SDM 5. Memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi dan pemasaran dengna biaya rendah
***Threats* (Ancaman)** 1. Persaingan dengan usaha sejenis 2. Keterbatasan bahan baku 3. Perubahan trend konsumen 4. Distribusi yang terbatas 5. Ketergantungan pada cuaca	**Strategi ST** 1. Memanfaatkan pemasok bahan baku tetap untuk mengatasi keterbatasan bahan baku 2. Menggunakan keunggulan produk sspesifik untuk bersaing dengan usaha sejenis 3. Memanfaatkan kualitas produk untuk menghadapi perubahan trend konsumen 4. Menggunakan kecepatan produksi untuk menghadapi persaingan dan keterbatasan distribusi 5. Memanfaatkan dukungan masyarakat untuk menghadapi ketergantungan cuaca	**Strategi WT** 1. Memanfaatkan strategi pemasaran digital untuk mengatasi skala usaha kecil 2. Meengembangkan jaringan pemasok alternatif untuk mengatasi keterbatasan bahan baku dan modal 3. Menyesuaikan produk dengan trend konsumen untuk menghindari ketertinggalan pasar 4. Mengoptimalkan sistem pre-order untuk mengatasi keterbatasan modal dan distribusi 5. Mencari mitra logistik atau resller lokal untuk mengatasi keterbatasan distribusi dan dampak cuaca

a. Strategi *Strength-Opportunities* (SO)

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran suatu usaha yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan yang ada untuk memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Beberapa strategi SO yang diterapkan dalam mengoptimalisasi proses Manajemen Rantai Pasok pada Aqil *Furniture* yaitu sebagai berikut:

1) Memanfaatkan pemasok bahan baku tetap untuk memperluas pasar *E-Commerce*
2) Meningkatkan kualitas produk untuk memperluas jaringan distribusi
3) Meningkatkan inovasi produk berbasis *make to order* dengan bahan baku yang sudah terjamin
4) Menggunakan dukunngan masyarakat untuk memperkuat pemasaran
5) Mengoptimalkan kecepatan penyelesaian untuk memenuhi permintaan e-commerce dan distrubusi yang luas

b. Strategi *Weakness-Opportunities* (WO)

Strategi WO merupakan strategi yang ditetapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan dalam perusahaan. Berikut adalah bebarapa strategi WO yang ditetapkan untuk mengoptrimalisasi proses Manajemen Rantai Pasok pada Aqil *Furniture* sebagai berikut:

1) Memanfaatkan pasar *e-commerce* untuk mengatasi keterbatasan skala usaha dan distribusi

2) Mengoptimalkan prinsip *make to order* untuk mengatasi keterbatasan modal dan sumber daya
3) Melakukan inovasi produk agar lebih kompetitif walaupun dengan skala usaha kecil
4) Memanfaatkan dukungan masyarakat atau komunitas untuk mengatasi keterbatasan SDM
5) Memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi dan pemasaran dengna biaya rendah

c. Strategi *Strength-Threats* (ST)

Melalui strategi ST perusahaan berusaha untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman-ancaman eksternal. Berikut ini adalah beberapa strategi ST untuk mengoptimalisasi proses Manajemen Rantai Pasok pada Aqil *Furniture* sebagai berikut:

1) Memanfaatkan pemasok bahan baku tetap untuk mengatasi keterbatasan bahan baku
2) Menggunakan keunggulan produk sspesifik untuk bersaing dengan usaha sejenis
3) Memanfaatkan kualitas produk untuk menghadapi perubahan trend konsumen
4) Menggunakan kecepatan produksi untuk menghadapi persaingan dan keterbatasan distribusi
5) Memanfaatkan dukungan masyarakat untuk menghadapi ketergantungan cuaca

d. Strategi *Weakness-Threats* (WT)

Strategi WT merupakan strategi yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan internal dan menghidari ancaman eksternal. Strategi ini dilakukan dengan bertahn dengan cara mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman. Berikut ini adalah beberapa strategi untuk mengoptimalisasi proses Manajemen Rantai Pasok pada Aqil *Furniture* sebagai berikut:

1) Memanfaatkan strategi pemasaran digital untuk mengatasi skala usaha kecil
2) Mengembangkan jaringan pemasok alternatif untuk mengatasi keterbatasan bahan baku dan modal
3) Menyesuaikan produk dengan trend konsumen untuk menghindari ketertinggalan pasar
4) Mengoptimalkan sistem pre-order untuk mengatasi keterbatasan modal dan distribusi
5) Mencari mitra logistik atau reseller lokal untuk mengatasi keterbatasan distribusi dan dampak cuaca

7. Analisis Tabel Bobot Skor

Setelah dilakukan analisis terhadap strategi yang telah diterapkan yaitu strategi SO, Strategi WO, Strategi ST, dan Stratetgi WT. Langkah selanjutnya adalah dengan memilih salah satu dari keempat strategi yang ditetapkan dengan menggunakan pendekatan tabel bobot skor, dimana pengusaha dapat menilai lebih baik lagi pada usaha yang dijalankan, sehingga keputusan yang diambil berkualitas dan bermutu. Hal ini dapat dilihat pada tabel 4.5 sebagai

berikut:

Tabel 4.5
Tabel Bobot Skor

Faktor Internal / **Faktor Eksternal**	***Strength* (S)** **(1,79)**	***Weakness* (W)** **(1,02)**
***Opportunities* (O)** **(1,71)**	Strategi SO Total 1,79 + 1,71 = **3,50**	Strategi WO Total 1,02 + 1,71 = **2,73**
***Threats* (T)** **(0,80)**	Strategi ST Total 1,79 + 0,80 = **2,59**	Strategi WT Total 1,02 + 0,80 = **1,82**

Berdasarkan hasil dari tabel 4.5 dapat disimpulkan bahwa tingginya peluang dapat dilihat dari tabel SO. Alternatif strategi pada matriks SWOT dan tabel bobot skor maka dapat dipilih alternatif yang cocok untuk mengoptimalisasi proses Manajemen Rantai Pasok pada Aqil *Furniture* yaitu dengan menggunakan strategi S-O dengan menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang pada eksternal. Skor pada strategi S-O yaitu 3,50 merupakan skor tertinggi dibandingkan strategi yang lainnya.

8. Strategi Pilihan

Aqil *Furniture* Kecamatan Malalak kabupaten Agam menggunakan strategi SO untuk mengoptimalisasi proses Manajemen Rantai Pasok pada Aqil *Furniture* yaitu dengan beberapa strategi sebagai berikutr:

a. Memanfaatkan pemasok bahan baku tetap untuk memperluas pasar *E-Commerce*

Dengan adanya pasokan bahan baku yang tetap dan stabil maka perusahaan dapat memastikan ketersediaan produk untuk memenuhi permintaan di platform *e-commerce*. Adapun cara yang dapat

dilakukan Aqil *Furniture* adalah dengan menjalin komunikasi yang baik dengan *supplier* agar jika ada bahan baku yang dibutuhkan cepat maka dapat diperoleh dengan mudah. Sebagaimana firman Allah SWT Q.S Albaqarah ayat 185:

... يُرِيْدُ اللّٰهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيْدُ بِكُمُ الْعُسْرَۖ...

Artinya : "*…Allah menghendaki kemudahan bagimu dan tidak menghendaki kesukaran...*"

Ayat diatas menjelaskan tentang bagaimana islam memberi kemudahan dalam transaksi dan distribusi, yaitu dengan memanfaatkan bahan baku dan menggunakan media *E-commerce* agar lebih mudah dalam menjangkau konsumen. Maka hendaklah manusia memanfaatkan kemudahan yang sudah diberikan.

b. Meningkatkan kualitas produk untuk memperluas jaringan distribusi

Kualitas produk adalah salah satu poin pesnting yang menjadi daya tarik suatu produk bagi konsumen, kualitas produk yang terjaga akan meningkatkan kepercayaan distributor dan konsumen akhir, semakin berkualitas suatu produk maka akan mempermudah dalam memperluas jaringan distribusi. Aqil *Furniture* dapat mempertahankan kualiats dipannya dan meningkatkannya secara bertahap, seperti membuat dipan dengan bahan-bahan premium untuk target pasar kalangan menengah keatas sehingga Aqil *Furniture* bisa memperoleh keuntungan dengn konsistensi terhadap kualitas produk. Sebagaimana firman Allah SWT Q.S Albaqarah ayat 267:

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْٓا اَنْفِقُوْا مِنْ طَيِّبٰتِ مَا كَسَبْتُمْ وَمِمَّآ اَخْرَجْنَا لَكُمْ مِّنَ الْاَرْضِۖ وَلَا تَيَمَّمُوا الْخَبِيْثَ مِنْهُ تُنْفِقُوْنَ وَلَسْتُمْ بِاٰخِذِيْهِ اِلَّآ اَنْ تُغْمِضُوْا فِيْهِۗ وَاعْلَمُوْٓا اَنَّ اللّٰهَ غَنِيٌّ حَمِيْدٌ

Artinya : "*Wahai orang-orang yang beriman, infakkanlah sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang Kami keluarkan dari bumi untukmu. Janganlah kamu memilih yang buruk untuk kamu infakkan, padahal kamu tidak mau mengambilnya, kecuali dengan memicingkan mata (enggan) terhadapnya. Ketahuilah bahwa Allah Mahakaya lagi Maha Terpuji*"

Ayat diatas menekankan tentang pentingnya memberikan atau menjual sesuatu yang memiliki kualitas yang baik, sehingga sesuatu yang dihasilkan tersebut dapat diterima drengan baik oleh pelanggan dan dapat membuka peluang untuk memperluas jaringan distribusi.

c. Meningkatkan inovasi produk berbasis *make to order* dengan bahan baku yang sudah terjamin

Dengan menggunakan bahan baku yang tetap dan berkualitas, Aqil *Furniture* bisa menyesuaikan produk berdasarkan permintaan pelkanggan untuk meningkatkan daya saing. Dengan memberikan inovasi produk dipan akan meningkatkan minat beli konsumen, karna konsumen bisa memiliki banyak pilihan produk seperti dengan menciptakan dipan dengan laci penyimpanan, dipan lipat, dan inovasi lainnya. Sesbagaimana firan Allah SWT Q.S Al A'raf ayat 10:

وَلَقَدْ مَكَّنّٰكُمْ فِى الْاَرْضِ وَجَعَلْنَا لَكُمْ فِيْهَا مَعَايِشَۗ قَلِيْلًا مَّا

تَشْكُرُوْنَ

Artinya: "*Sungguh, Kami benar-benar telah menempatkan kamu sekalian di bumi dan Kami sediakan di sana (bumi) penghidupan untukmu. (Akan tetapi,) sedikit sekali kamu bersyukur*."

Ayat diatas menjelaskan tentang dorongan untuk memanfaatkan sumber daya yang ada dengan inovasi dan kreatifitas dalam suatu bisnis. Allah telah menjadikan sumber daya yang berlimpah di bumi, maka kita sebagai manusia harus memanfaatkan, berinovasi dan berkreativitas dari segala sumber daya yang ada.

d. Menggunakan dukunngan masyarakat untuk memperkuat pemasaran

Dengan dukungnan masyarakat, strategi pemasaranberbasis komunikasi dan *word of mouth* bisa lebih efektif, terutama yntuk produk yang dijual secara *online* dan *offline*. Dengan memanfaatkan media sosial, Aqil *Furniture* danpat mendorong masyarakat yang sudah menggunakan produknya untuk memberkan testimoni di media sosial agar meningkatkan kepercayaan calon pembeli. Sebagaimana firman Allah SWT QS AT Taubah ayat 71

وَالْمُؤْمِنُوْنَ وَالْمُؤْمِنٰتُ بَعْضُهُمْ اَوْلِيَاۤءُ بَعْضٍۘ يَأْمُرُوْنَ بِالْمَعْرُوْفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَيُقِيْمُوْنَ الصَّلٰوةَ وَيُؤْتُوْنَ الزَّكٰوةَ وَيُطِيْعُوْنَ اللّٰهَ وَرَسُوْلَهٗۗ اُولٰۤىِٕكَ سَيَرْحَمُهُمُ اللّٰهُۗ اِنَّ اللّٰهَ عَزِيْزٌ حَكِيْمٌ

Artinya: " *Orang-orang mukmin, laki-laki dan perempuan, sebagian mereka menjadi penolong bagi sebagian yang lain. Mereka menyuruh (berbuat) makruf dan mencegah (berbuat) mungkar, menegakkan salat, menunaikan zakat, dan taat kepada Allah dan Rasul-Nya. Mereka akan diberi rahmat oleh Allah. Sesungguhnya Allah Mahaperkasa lagi Mahabijaksana*."

Ayat diatas menjelaskan tentang pentingnya peran masyarakat dalam saling mendukung dan menolong dalam hal kebaikan. Dalam konteks bisnis, masyarakat yang mendukung usaha bisnis bisa berperan dalam memperluas pemasaran.

e. Mengoptimalkan kecepatan penyelesaian untuk memenuhi permintaan e-commerce dan distrubusi yang luas

Efisiensi dalam produksi dan pemrosesan pesanan akan meningkatkan kepuasan pelanggan dan memperkuat posisi dipasar. Dengan penyelesaian yang cepat akan membuat kepuasan pelanggan dengan Aqil *Furniture* karna tidak hanya mengedepankan kualitas tetapi juga peenyelesaian yangn cepat. Hal ini bisa diimplementasikan dengan cara optimalisasi stok dan bahan baku sehingga proses produksi tidak terhambat olehg keterlambatan bahan. Sebagaimana Firman Allah SWT QS Al Asr ayat 1-3

وَالْعَصْرِۙ (١) اِنَّ الْاِنْسَانَ لَفِيْ خُسْرٍۙ (٢) اِلَّا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا وَ عَمِلُوا الصّٰلِحٰتِ وَتَوَاصَوْا بِالْحَقِّ ۙ وَتَوَاصَوْا بِالصَّبْرِ (٣)

Artinya: *"(1) Demi Masa. (2) Sungguh, manusia berada dalam*

kerugian, (3) kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan kebajikan serta saling menasihati untuk kebenaran dan saling menasihati untuk kesabaran."

Ayat ini menekankan pentingnya waktu. Dalam bisnis, mengoptimalkan kecepatan penyelesaian tugas atau pesanan adalah bagian dari menghargai waktu dan berusaha semaksimal mungkin untuk memberikan yang terbaik dalam waktu yang efisien.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka penulis dapat menyimpulkan bahwa setelah melakukan analisis secara kualitatif dengan menggunakan alat analisis SWOT, matriks SWOT dan tabel bobot skor. Ketiga alat analisis ini saling berkaitan, dengan hasil Analisa yang terakhir melalui tabel bobot skor maka dapat dikemukakan kesimpulan bahwa Analisis proses manajemen rantai pasok barang dalam pesanan perspektif produksi Syariah (Studi Kasus Aqil *Furniture* Kecamatan Malalak Kabupaten Agam) yaitu sebagai berikut :

1. Memanfaatkan pemasok bahan baku tetap untuk memperluas pasar *E-Commerce*
2. Meningkatkan kualitas produk untuk memperluas jaringan distribusi
3. Meningkatkan inovasi produk berbasis make to order dengan bahan baku yang sudah terjamin
4. Menggunakan dukunngan masyarakat untuk memperkuat pemasaran
5. Mengoptimalkan kecepatan penyelesaian untuk memenuhi permintaan *e-commerce* dan distrubusi yang luas

Dalam proses manajemen rantai pasok barang dalam pesanan perspektif produksi syariah prinsip-prinsip islam yang harus diintegrasikan adalah ke dalam setiap tahap proses, mulai dari pengadaan bahan baku hingga pengiriman produk ke konsumen. Strategi yang digunakan untuk memastikan bahwa seluruh proses manajemen rantai pasok memenuhi prinsip-prinsip

syariah adalah seperti kehalalan, keadilan, keberlanjutan, dan transparansi. Dengan mengikuti pedoman syariah, bisnis tidak hanya dapat mengoptimalkan efisiensi rantai pasoknya tetapi juga memperoleh keberkahan dan kepercayaan dari masyarakat serta pelanggan.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan pada produk dipan agar dapat mengoptimalisasi proses manajemen rantai pasok barang dalam pesanan perspektif syariah pada Aqil *Furniture* Keamatan Malalak Kabupaten Agam yaitu dengan cara :

1. Bagi Aqil *Furniture* Kecmatan Malalak Kabupaten Agam agar terus berusaha meningkatkan produktivitas manajemen rantai pasoknya, berinovasi dalam mengembangkan usaha, serta memanfaatkan platform media sosial atau e commerce sebagai media untuk menjangkau pasar yang lebih luas.
2. Bagi penulis selanjutnya disarankan untuk menambahkan strategi-strategi dan rancangan lain dalam proses manajemen rantai pasok dan bisa dimanfaatkan sebagai referensi atau tambahan pengetahuan dalam mencari informasi mengenai strategi produk dipan dalam mengoptimalisasi proses manajemen rantai pasok.

DAFTAR PUSTAKA

Ambawati, Tiyas. Mukarromah, Safitri. 2020. "Praktik Jual Beli Online Dengan Sistem Pre-order Pada online shop dalam Tinjauan Hukum Islam". *Jurnal Studi Islam*. Vol 1 No 1.

Astiyani, Ririn. Prasetya, Bangun Putra. 2024. "Implementasi Manajemen Rantai Pasok (*Supply Chain Management*) Pada PT. Yakult Indonesia Persada". *Jurnal Nuansa:Publikasi Ilmu Manajemen dan Ekonomi Syariah*. Vol. 2. No. 2.

Bachtiar, Iftitah Amanah. Dkk. 2024. "Analisis Penerapan Teknologi yang Menggunakan Prinsip Syariah Pada Rantai Pasok Bisnis Waralaba". *Jurnal Ekonomi Manajemen dan Bisnis*. Vol 2 No 1.

Bahri, Sepudin. Mulyana, Ade. 2020. "Implementasi Akad Istisna Terhadap Jual Beli Furniture (Studi Kasus Bantese Furniture Kramawathu Kab. Serang)". *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*. Vol. 12. No. 1.

Chopra, Sunil. Meindl, Peter. 2016. *Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation*. United States of America: Pearson.

Cuandra, Fendy. Maytanius, Jerry. Leonardo. Sembiring, Diamend Tino. Lim, Ricky. 2022. "Pengaruh Manajemen Rantai Pasok Berbasis ERP Dalam Meningkatkan Kinerja PT. *Furniture* Batam Bina Perkasa". *Transekonomika: Akuntansi, Bisnis dan Keuangan*, Vol. 2. No. 4.

Dwianto, Agung Surya. Dkk. 2022. "The Sharia Concept On Supply Chain Management In The Tourism Industry". *Jurnal Kajian Ekonomi Islam*. Vol 7 No 1.

Fadilah, Nur. 2020. "Teori Konsumsi, produksi dan Distribusi dalam Pandangan Ekonomi Syariah. *Jurnal Studi Ilmu Keagamaan* Islam. Vol 1 No 4.

Fitriyani. 2023. *Keselamatan dan Kesehatan Kerja di Industri Mebel Kayu*. Sumedang: CV. Mega Press Nusantara.

Fradinata, Edy. 2022. *Pesanan Pembelian Dalam Rantai Pasok.* Aceh: Syiah kuala University Press.

Guritno, Adi Djoko. Harsasi, Meirani. "Manajemen Rantai Pasok". *EKMA 4371 / Modul 1*.

Handayaningrat, Soewarno. 1988. *Pengantar Studi dan Administrasi*. Jakarta: Haji Masagung.

Hidayat, Nurul. Asmanita Wati, Nur Zulkadaria. Oktaviani, Neli. 2024. "Analisis Manajemen Rantai Pasok (*Supply Chain Management*) Guna Optimalisasi Distribusi Usaha Mikro Kecil Menengah Pengepulan Kepiting di Wilayah Tarakan". *Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam*. Vol. 5. No. 4.

Hutauruk, Fauziah Nur. 2023. "Teori Produksi Dalam Perspektif Islam". *Journal of Islamic Economics and Finance*. Vol 1 No 3.

Jabnabillah, Faradiba. Aswin. Fahlevi, Mahfudz Reza. 2023. "Efektivitas Situs Web Pemerintah Sebagai Sumber Data Sekunder Bahan Ajar Perkuliahan Statistika". *Jurnal Sustainable.*

Jamaludin, Maun. 2022. "Analisis Perencanaan *Supply Chain Management* (SCM) Pada PT. XYZ Bandung jawa Barat". *Jurnal Ilmu Administrasi*. Vol. 13. No. 2.

Juanda. 2020. Materi pembelajaran mata kuliah : fiqih muammalah. Yogyakarta

Kamus Besar Bahasa Indonesia Daring, Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan

Kurniasih,Dewi. Rusfiana, Yudi. Dkk. 2021. *Teknik Analisa*. ALFABETA: Bandung.

Marselina, Elvin Rokamah,. Ridho. 2022. "Manajemen Produksi Home Industri Keripik Galih Kurnia Usaha Desa Bubakan Kecamatan Tulakan Kabupaten Pacitan". *Journal of Economics and Business Research*. Vol. 2. No. 1.

Martono, Ricky Virona. 2020. *Supply hain 4.0 Berbasis Blockchain dan Platform*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama,.

Nasution, Sri Wahyuni. Manurung, Nuriadi. Dkk. 2022. "Penerapan *Supply Chain Management* (SCM) Dalam Pemantauan Stok Barang Berbasis Web". *Building of Informatics, Technology and Science (BITS)*. Vol. 4. No. 2.

Nathania, Aulia Nashwa. Listiawati, Sindi. 2022. "*Get To Know Production Activities: Definition, Purpose, Factor, Function, And Type Of Production*". *Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi,* Vol 1 No 1.

Nisa, Fathimatus Zahrotun. Ana Wati, Seftin Fitri. Dkk. 2023. "Studi Literatur: Strategi dan Tantangan Dalam Penerapan *Supply Chain Management*". *Prosiding Seminar Nasional Teknologi dan Sistem Informasi (SITASI)*. ISSN (Online) 2828-768X.

Nurhasanah, Ana. 2021. "Analisis Kurikulum 2013". *Jurnal Ilmiyah FKIP Universitas Mandiri.* Vol. 7. No. 2.

Nurkholiq, Adita. Saryono, Oyon. Dkk. 2019. "Analisis Pengendalian Kualitas (*Quality Control*) Dalam Meningkatkan Kualitas Produk". *Jurnal Ilmu Manajemen*. Vol 6. No. 2.

Nursani, Dharma. Rachman, Arif. 2021. "Pengantar Manajemen Rantai Pasok". *Modul Pelatihan Kompetensi Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Level* 1.

Pramesti, Sindi Dwi. Amir, Faizal. 2023. "Implementasi Halal *Supply Chain Management* Sebagai Strategi Peningkatan Laba Pada UMKM Di Kabupaten Pangkalan". Edunomika. Vol. 08 No. 01.

Puryanto. Hani, Evita Soliha. Dkk. 2019. *Manajemen Rantai Pasok Strategi Peningkatan Daya Saing Mangga*. Serang: CV. AA Rizky.

Qardawi, Yusuf. 1997. *Peran Nilai dan Moral dalam Perekonomian Islam.* Jakarta: Robbani.

Rahmah, Naili. Kaskoyo, Hari. Dkk. 2020. "Analisis Biaya Produksi Furnitur: Studi Kasus di Mebel Barokah 3 Desa Marga Agung Lampung Selatan". *Jurnal Sylva Lestari*. Vol. 8. No. 2.

Rohaen, Yeni. Sutawidjaya, Ahmad Hidayat. 2020. "Pengembangan Model Konseptual Manajemen Rantai pasok Halal Studi Kasus Indonesia". *Jurnal Teknik Industri*, Vol. 15, No. 3.

Rohaeni, Yeni. Sutawidjaya, Ahmad Hidayat. 2020. "Pengembangan Model Konseptual Manajemen Rantai Pasok Halal Studi Kasus Indonesia". *Jurnal Teknik Industri*, Vol 15 No 3.

Sabila, Hana Rahmaniah. Edenito, Adrian. Nurmiati, Evy. 2022. "Analisis Manajemen Rantai Pasok Pemenuhan Pesanan Usaha Pada Bogor Kardus (PT. Samudera Berlian Packindo)". *Jurnal Sistem dan Teknologi Informasi*. Vol. 10. No. 1.

Saud, Nur Rahmi. Indriani, Ria. Bakari, Yuliana. 2021. "Kinerja Manajemen Rantai Pasok Kelapa di Provinsi Sulawesi Tengah. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*. Vol. 17. No 1.

Saudi, Muhammad Yasman. S, Eddy Sanusi. 2021. "Pengaruh Bahan Baku dan Manajemen Rantai Pasok Terhadap Proses Produksi PT. Niro Ceramic Nasional Indonesia". *Jurnal Ekonomi dan Industri*. Vol. 22. No. 1.

Suhono, Turah. Al Fatta, Hanif. 2021. "Penyusunan data primer sebagai dasar interoperabilitas sistem informasi pada pemerintah daerah menggunakan diagram RACI (Studi Kasus: Pemerintah Kabupaten Purworejo)". *Jurnal Open Access Yayasan Lentera Dua Indonesia*.

Susanti, Evi. 2017. "Penerapan Etika Bisnis Pada Usaha Mebel di CV. Jati Karya Palembang. *Skripsi.* Palembang Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Fatah.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama	: Hayatul Husna
NIM	: 3721006
Tempat/Tangal Lahir	: Sigiran/ 23 Agustus 2003
Jenis Kelamin	: Perempuan
Institusi	: Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi
Fakultas/ Jurusan	: Ekonomi dan Bisnis Islam/ Manajemen Bisnis Syariah
Alamat	: Jorong Sigiran, Nagari Malalak Utara, Kecamatan Malalak, Kabupaten Agam, Provinsi Sumatera Barat
Email	: hayatulhusna710@gmail.com

Riwayat Pendidikan

SD	: SD Negeri 07 Sigiran (2009-2015)
SMP	: MTsS Madinatul Munawwarah Bukittinggi (2015-2018)
SMA	: MAS Madinatul Munawwarah Bukittinggi (2018-2021)
Perguuruan Tinggi	: Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi (2021-2025)
Motto	: "*Allah tidak pernah mengatakan hidup ini mudah tetapi Allah berjanji, bahwa sesungguhnya ersama kesulitan ada kemudahan*"