

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum

1. Sejarah Berdirinya Toko Calon Presiden

Toko Calon Presiden awal mulanya lahir dari beberapa gagasan ataupun ide dari salah satu anak kampus yang dalam satu prodi dan satu kampus, dari hal tersebut mahasiswa melakukan tukar pendapat ataupun tukar pemikiran untuk mendirikan salah satu organisasi ekstrakurikuler yang didalamnya tergolong anak anak kampus.

Dari hasil pertemuan dan perbincangan dari beberapa mahasiswa tersebut lahirlah organisasi baru yaitu yang diberi nama Calon Presiden, organisasi Calon presiden ini dalam kegiatannya cuman sebatas perkumpulan dan tukar pendapat, pikiran dan mengisi waktu kekosongan mahasiswa.

Dengan perjalanan waktu yang sangat singkat dari beberapa mahasiswa berpendapat bahwa organisasi ini untuk dikembangkan menjadi agen perubahan yaitu dalam istilah lain agen bisnis barulah lahir yang namanya Toko Calon Presiden ini yaitu pada tahun 2019 para mahasiswa yang tergabung dalam komunitas calon presiden ini mempunyai ide ataupun gagasan dimana calon presiden ini dijadikan komunitas bisnis karenanya dibentuklah Toko Calon Presiden yang menyediakan percetakan baik foto copy, cetak sablon, dan lain sebagainya.

Didirikannya Toko Calon Presiden ini yaitu dari beberapa gagasan yang di lontarkan oleh teman teman di komunitas calon presiden ini bahwa di Pamekasan yang namanya pendidikan yaitu sangatlah pesat sekali, bahkan kota Pamekasan diberi julukan kota pendidikan. Nah dari situlah dengan teman teman merencanakan bisnis di bidang percetakan baik foto copy dan cetak sablon dikarenakan nantinya banyak kalangan pelajar maupun pemerintahan akan membutuhkan jasa percetakan.

Dalam aturan manajemen di Toko Calon Presiden ini melakukan klasifikasi pengurus antara lain direktur, keuangan, tataletak dan di bidang promosi dimana dapat memberikan dampak yang sangat baik bagi perkembangan bisnis yang dilakukan oleh komunitas calon presiden.

Di dalam pengelolaan ini tidak begitu banyak orang didalamnya yaitu ada 7 orang yang mengelola usaha Toko Calon Presiden ini yaitu teman teman kuliah, dalam pengaturan manajemen ini kami rangkul bersama karena lahirnya bisnis Toko Calon Presiden Ini berawal dari komunitas Calon Presiden. Dalam kegiatan pendistribusian ini kami lakukan bersama tidak pandang bulu karena karena dalam keanggotannya sangat terbatas dan juga kami di sini mengejar target oleh karenanya kami bekerja sama dalam pendistribusiannya.

Dengan berjalannya waktu manajemen Toko Calon Presiden terus menerus menyiapkan strategi untuk mengenalkan Toko Calon Presiden kepada konsumen terutama dikalangan para pelajar apalagi kepada aparat Negara, berbagai cara yang dilakukan seperti memberikan pamflet di berbagai sudut kota Pamekasan yang merupakan bagian dari strategi pemasaran.

Satu hal yang menarik dari kepengelolaannya yaitu pihak manajemen dikelola dengan system spiritual company yaitu budaya perusahaan yang diadopsi dari nilai-nilai agama Islam. Sebelum Toko Calon Presiden dibuka karyawan harus terlebih dahulu melaksanakan sholat dhuha, dan setiap 2 bulan sekali ada siraman rohani dari beberapa dai di Pamekasan bahkan pernah mengundang salah satu dai terkenal dari luar Madura yaitu K.H. Malik Sanusi Pengajian terbuka bagi seluruh jajaran manajemen dan karyawan untuk dapat meningkatkan pemahaman religi secara mendalam dengan harapan menjadi nilai bagi karyawan dalam bekerja. Kegiatan lain dari pihak manajemen Toko Calon Presiden yaitu menggalakan hari khusus sedekah nasional yang diperingati setiap tanggal 27 April dengan cara mendonasikan 20 persen dari profit untuk kegiatan keagamaan seperti santunan anak yatim, sedekah panti

penghafal al-Quran dan sebagainya. Selain itu pihak Toko Calon Presiden ini mampu menyajikan kualitas yang tinggi dalam artian bagus bagi pelanggan.

Pihak manajemen juga tidak mewartalabakan padahal sudah banyak investor yang ingin menginvestasikan di usaha percetakan ini, bagi pihak manajemen Toko Calon Presiden ini harus dikelola dalam satu induk dengan kualitas yang mumpuni tidak asal membuka cabang di sembarang tempat dengan modal dana yang besar saja. Pada pertengahan tahun 2014, Toko Calon Presiden ini memiliki anak cabang seperti di Pesantren Bata-Bata dan Banyuwangi.

Toko Calon Presiden berangkat dari sebuah keprihatinan atas kondisi kondisi organisasi yang dibentuk oleh beberapa mahasiswa di Kabupaten Pamekasan dalam hal pendidikan. Kabupaten Pamekasan adalah salah satu Kabupaten yang dikenal sebagai kota pendidikan di Madura. Sehingga kemajuan kemajuan di bidang pendidikan di Kabupaten Pamekasan memberikan dampak yang sangat baik terhadap perubahan Kabupaten Pamekasan.

Dari situlah lahirlah Toko Calon Presiden ini yang mempunyai tujuan untuk melayani kebutuhan kebutuhan para pelajar di Kabupaten Pamekasan, sehingga kebutuhan sekolah dapat dipenuhi baik dari semua tingkatan. Sehingga kami dengan anggota Calon Presiden mempunyai inisiatif untuk membuka usaha dibidang ATK (Alat Tulis Kerja) yaitu Toko Calon Presiden.

2. Struktur Organisasi Toko Calon Presiden

Organisasi adalah kumpulan dari banyak orang yang bekerjasama untuk mencapai suatu tujuan. Agar perusahaan dapat berjalan dengan baik, salah satunya diperlukan suatu struktur organisasi yang bisa menjadi pedoman kerja bagi semua pekerja yang terlibat dalam pencapaian tujuan perusahaan, termasuk Toko Calon Presiden memerlukan struktur organisasi yang baik untuk mempermudah pendelegasian wewenang dan tanggung jawab yang jelas dan sistematis. Jadi dengan struktur organisasi akan menjadi jelas letak dari tanggung jawab masing-masing. Pembagian tugas di Toko Calon Presiden adalah sebagai berikut:

a. Pemilik

- 1) Memimpin seluruh kegiatan yang berkaitan dengan Toko Calon Presiden dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan
- 2) Menetapkan kebijakan-kebijakan untuk kebaikan dan kemajuan Toko Calon Presiden
- 3) Mengambil keputusan-keputusan penting dalam segala bidang aktivitas.
- 4) Memberikan arahan ke semua karyawan untuk kemajuan Toko Calon Presiden
- 5) Memberi pedoman umum yang dipakai dalam susunan perusahaan baik dalam jangka pendek dan jangka panjang.

b. Karyawan

- 1) Memberikan pelayanan yang baik terhadap semua konsumen Toko Calon Presiden.
- 2) Menawarkan semua produk Toko Calon Presiden ke semua konsumen atau masyarakat.
- 4) Memebrikan saran dan kritikan yang membangun terhadap Toko Calon Presiden.

3. Visi Dan Misi Toko Calon Presiden

Setiap perusahaan atau lembaga (Toko) yang didirikan memiliki tujuan, tujuannya adalah untuk dapat memberikan pelayanan yang sangat edukatif terhadap pelanggan khususnya bagi para pelajar terutama mahasiswa dalam memenuhi kebutuhannya.

a. Visi

Terwujudnya Toko Calon Presiden yang jujur, amanah, dan profesional sehingga Mampu Melayani dengan baik.

b. Misi

- 1.) Menerapkan prinsip-prinsip syari'at dalam kegiatan ekonomi.
- 2.) Memberikan layanan usaha yang prima kepada seluruh konsumen.

4. Toko Calon Presiden Menyediakan Beberapa Pelayanan

Toko Calon Presiden dalam kegiatannya memberikan pelayanan atau menerima pesanan diantaranya kaos, desain grafis, sablon, percetakan, ATK, dan segala macam minuman.

B. Paparan Data

1. Hasil Wawancara Implementasi Manajemen Pendistribusian

Produk calon presiden ini sudah lama menjalankan bisnisnya, namun sebelumnya tidak langsung menjadi sebuah perdagangan baju, sablon dan sebagainya. Akan tetapi masih berbagai proses yang dilaluinya berbagai macam jenis usaha. Peneliti hanya ingin menfokuskan pada usahanya yang bergerak pada bidang jual kaos dan jasa sablon itu sendiri.

Sebuah usaha yang tetap berkembang pada masa pandemi covid-19 adalah usaha yang masih banyak pelanggannya dan dibutuhkan masyarakat, karen jarang sekali apabila sebuah usaha pada masa pandemi masih bisa bertahan hidup berjalan sekalipun sudah benar banyak bersyukur.

Dari usaha yang masih bisa mempertahankan keberadaanya tidak lepas dari sebuah usaha yang sangat kuat baik dari seorang manajer dan juga dari seorang karyawan itu sendiri. Sehingga penulis ingin memberikan hasil penelitian berbentuk wawancara yang tersusun, bentuk dari implementasi pendistribusian produk calon presiden. “toko ini menggunakan distribusi dengan potensi sasaran terlebih dahulu target yang akan kami jadikan distribusi, setelah itu melakukan distribusi pada pelanggan dengan cara yang adil dan bebas.”¹

¹ Hasil Wawancara dengan Pemilik toko yaitu Bapak Shohibul Anshori, pada tanggal 5 September 2021 di lokasi usahanya.

Tidak cukup dari seorang pemilik toko, implementasi yang sesungguhnya dari karyawan bisa dibuktikan dengan pendapatnya hasil dari wawancara langsung. “Pendistribusian yang kita lakukan itu cukup bagus karena kita dipetakan ke beberapa tempat dari target pemasaran kita. Jadi kita sudah ada tujuan pendistribusian produk kita di berbagai tempat khususnya pondok pesantren.”²

Salah satu dari karyawan memamparkan hal yang berbeda dalam jawabannya yaitu;

Jalur pendistribusian kita itu target utamanya yaitu pondok pesantren, jadi kita itu mencari pondok-pondok pesantren yang ada di sekitar kita dulu yaitu di Pamekasan kemudian kita bagi tugas untuk pendistribusiannya. Jadi kita itu sudah punya job masing masing untuk target pendistribusiannya. Pada bagian ini kita bagi beberapa job yaitu line utara, line timur, line selatan dan juga line barat. Semuanya sudah ada target pondok pesantren yang kita bagikan pada setiap anggota.³

Penulis merasa masih kurang dari hasil penjelasan diatas, masih ada pembuktian lainnya pada konsumen yang merasakan langsung atas pendistribusian produk tersebut. “pendistribusian pada toko calon presiden ini bagus, cepat dan amanah. Saya suka pesan kaos disana.”⁴ “saya senangnya beli produk calon presiden karena bisa diambil untungnya lagi, dengan kata lain bisa dijual kembali dengan mengambil hasil sedikit.”⁵

Salain itu juga ada manajemen distribusi yang sudah menjadi kebiasaan dan aturan dalam sebuah pekerjaan toko, sebagaimana pengakuan dari para karyawan. “Kita seluruh anggota tetap membangun kesolitan dan saling kerja sama antar divisi sehingga kita bisa saling menutupi kekurangan dan dapat meningkatkan pendistribusian kita.”⁶

Dalam sebuah kesuksesan tentu ada kerja keras yang baik dan benar. Akan tetapi pendistribusian tidak selamanya berjalan dengan lancar, terkadang terjadi hukum alami yang tidak bisa diprediksi sebelumnya. Pemilik toko menambahkan pernyataannya. “kekurangan dari

² Wawancara langsung dengan Bapak Moh. Imron pada tanggal 11 September 2021, bertempat di lokasi usaha.

³ Interview dengan bapak Syahrul Ramadan bertepatan tanggal 15 September 2021, bertempat di tempat santai.

⁴ Hasil Bincang-bincang santai terhadap Saudara Ifan Bhakri selaku konsumen, pada tanggal 24 September 2021

⁵ Hasil pertemuan langsung dengan saudari Sari Eka Samita selaku konsumen, pada tanggal 20 September 2021

⁶ Wawancara langsung dengan Bapak Moh. Imron pada tanggal 11 September 2021, bertempat di lokasi usaha.

pendistribusian ini yaitu fasilitas yang kurang lengkap seperti mobil belum ada dan juga motor masih milik pribadi bukan dari toko itu sendiri.”⁷

Pada implementasi manajemen distribusi yang sudah sekian lama dipakai, setiap waktu akan mengalami perubahan dan modifikasi, tetap yang dipakai adalah dasar dari berbagai teori para penemuan terdahulu dan di cocokkan dengan kondisi lapangan.

2. Hasil Wawancara Implementasi Pengelolaan Produk

Namun sebelum masuk pada hasil penjelasan langsung dari pemilik toko, penulis akan mengutip hasil wawancara langsung mengenai manajemen pengelolaan produk di toko calon presiden. “Untuk pengelolaannya saya rasa cukup bagus yang dikeluarkan oleh pak bos, semuanya terstruktur rapi mulai dari perencanaannya, pengorganisasiannya juga jelas, intinya dikendalikan dengan baik, dan memiliki keamanan yang cukup ampuh.”⁸ “Pengelolaan sudah cukup bagus karena memang kita kan sudah saling berkomunikasi jadi untuk pengelolaan sudah terstruktur rapi dan saling kerja sama satu sama lain, saling sama antar divisi.”⁹

Dalam manajemen usaha di toko calon presiden tidak semuanya karyawan mengetahui dan memang sifatnya rahasia, namun jawaban diatas juga sudah memberikan kejelasan terhadap yang penulis maksud. Tidak ada salahnya jika penulis memberikan hasil wawancara langsung dengan pemilik toko. “dalam menjaga kondisi toko yaitu selalu menjaga lancarnya usaha yaitu selalu melakukan rapat masalah perencanaan, list kebutuhan produk, melakukan kontroling, dan selalu memotivasi para karyawan supaya semakin semangat.”¹⁰ “ketika sudah menjelang hari raya besar, kadang saya diberikan *reward* dari pemilik toko sehingga saya semakin semangat bekerja.”¹¹ “sukanya saya beli produk calon presiden ketika ada pembelian

⁷ Hasil Wawancara dengan Pemilik toko yaitu Bapak Shohibul Anshori, pada tanggal 5 September 2021 di lokasi usahanya.

⁸ Wawancara langsung dengan Bapak Moh. Imron pada tanggal 11 September 2021, bertempat di lokasi usaha.

⁹ Interview dengan bapak Syahrul Ramadan bertepatan tanggal 15 September 2021, bertempat di tempat santai.

¹⁰ Hasil Wawancara dengan Pemilik toko yaitu Bapak Shohibul Anshori, pada tanggal 5 September 2021 di lokasi usahanya.

¹¹ Hasil Wawancara dengan Bapak Darma Wangsa selaku berndahara, pada tanggal 8 September 2021

banyak pasti ada bonusnya, sehingga bisa dapat untung yang cukup dari produk calon presiden ini.”¹² Setelah mengatur manajemen yang baik maka pihak toko calon presiden melanjutkan pada produksi produk.

Namun dalam sistem produksi toko tidak selamanya berjalan dengan lancar, kendala dalam sebuah pasti sudah ada. Maka dari itu perlu ditelusuri masalah tersebut. “Untuk meningkatkan tingkat produksi pada produk kita tidak lain kita hanya bisa saling suport saling bantu antar devisi karena kita memang minim di sumberdaya manusianya.”¹³ “Kendala dari kita itu sebenarnya tidak banyak kita hanya kekeurangan SDM karena memang usaha kita ini masih dalam tahap pengembangan, jadi mungkin itu kendala dari kami. Tapi solusi kita menanggapi kekurangan itu kita saling bantu satu sama lain meskipun kita beda posisi devisi pada sistem pengorganisasiannya.”¹⁴

Dari beberapa masalah diatas pihak pemilik toko tentu sudah menyiapkan solusi yang sesuai dengan masalah yang sedang dihadapinya. “menghadapi masalah tersebut tentu harus bekerja secara penuh untuk menanggulangi kekurangan SDM, kerja tim yang kita terapkan dengan cara kekeluargaan, transparan dan juga meyelesaikan dengan evaluasi Bersama.”¹⁵

Dalam meningkatkan produksi pada usaha kita ini, kita tetep membangun saling kerjasama, saling bantu karena memang semua anggota dari usaha calon presiden ini kita memang satu komplotan sejak dulu kita masih kuliah semester 2 jadi kita sudah sangat memiliki hubungan yang sangat erat dan sudah paham terkait akan kemampuan dari masing-masing individu. Jadi kita lebih mudah dalam mengembangkan pendistribusian produk kita.¹⁶

3. Hasil Wawancara Implementasi Manajemen Dan Pengelolaan Perspektif Ekonomi Islam

Sebelum adanya pendistribusian tentu pemilik usaha mengelola terlebih dahulu produk dari toko calon presiden, supaya konsumen lebih mengetahui dengan jelas produk yang akan

¹² Hasil pembicaraan langsung dengan saudari Imelda Putri ialah konsumen pada tanggal 22 September 2021

¹³ Interview dengan bapak Syahrul Ramadan bertepatan tanggal 15 September 2021, bertempat di tempat santai.

¹⁴ Wawancara langsung dengan Bapak Syaifuddin selaku divi Usaha, pada tanggal 18 September 2021

¹⁵ Hasil Wawancara dengan Pemilik toko yaitu Bapak Shohibul Anshori, pada tanggal 5 September 2021 di lokasi usahanya.

¹⁶ Wawancara langsung dengan Bapak Syaifuddin selaku divi Usaha, pada tanggal 18 September 2021

dibeli. Begitu juga para karyawan yang ingin mendistribusikan jelas pemasarannya pada konsumen.

Setelah diketahui beberapa manajemen dan pendistribusiannya tentu harus jelas juga produk yang dijualnya. Pertama ketahu dari konsumen yang membeli produk di toko calon presiden. “saya kalau belanja produk di calon presiden cuma bagian jasa kaos sablon saja, karena sangat bagus hasilnya.”¹⁷ “saya bagian yang suka minuman saja, yaitu dingdot rasa strawbery selain rasanya yang nyaman juga pelayanan cepat.”¹⁸

Dalam perjalanan usaha toko Calon Presiden ini tentu ada unsur praktek ekonomi Islam yang tersembunyi dalam perjalanan sistemnya, perlu diketahui dengan penelitian ini.

saya selalu menjual produk yang sudah ada, artinya barang itu memang sudah benar-benar diproduksi. Jika menjual yang belum diproduksi maka akan mengecewakan pelanggan akibat produk terlalu lama bisa didistribusikan, kecuali pesannya berjangka panjang seperti kaos sablon yang harus dikerjakan waktu lama dan masih harus menyiapkan bahan. Dari segi hasil tidak pernah mengamabil keuntungan yang tinggi yang akan mengakibatkan para konsumen merasa kemahalan.¹⁹

“saya selaku karyawan tetap menjual produk yang sesuai dengan pesanan, dan disampaikan waktu barang akan bisa didistribusikan.”²⁰ “dalam persaingan bisnis harus dengan cara damai, tidak ada penipuan, dan transparan pada para konsumen, begitu yang saya lakukan selaku bidang pendistribusian.”²¹

Juga perlu bukti pernyataan dengan para konsumen bahwa implementasi dari usaha toko calon preside sudah ada yang berbasis ekonomi islam “saya ketika membeli tidak pernah ditipu dan dengan yang pas dan murah.”²² “bila saya pesan kaos itu biasanya saya harus akad dulu pemilik toko karena takut ada celah pada hasil produksinya.”²³

¹⁷ Hasil Bincang-bincang santai terhadap Saudara Ifan Bhakri selaku konsumen, pada tanggal 24 September 2021

¹⁸ Hasil pertemuan langsung dengan saudari Sari Eka Samita selaku konsumen, pada tanggal 20 September 2021

¹⁹ Hasil Wawancara dengan Pemilik toko yaitu Bapak Shohibul Anshori, pada tanggal 5 September 2021 di lokasi usahanya.

²⁰ Hasil Wawancara dengan Bapak Darma Wangsa selaku berndahara, pada tanggal 8 September 2021

²¹ Interview dengan bapak Syahrul Ramadan bertepatan tanggal 15 September 2021, bertempat di tempat santai.

²² Hasil pembicaraan langsung dengan saudari Imelda Putri ialah konsumen pada tanggal 22 September 2021

²³ Hasil Bincang-bincang santai terhadap Saudara Ifan Bhakri selaku konsumen, pada tanggal 24 September 2021

Dari beberapa hasil penelitian mulai dari manajemen produksi, manajemen distribusi dan ekonomi syariah terdapat dalam hasil wawancara. Namun hasil diatas masih dalam kondisi mentah, belum terperinci dalam komponen bahasan.

C. Temuan Penelitian

Setelah peneliti melakukan penelitian secara langsung ke lapangan dengan cara mengumpulkan data dan kemudian mendeskripsikan hasil data yang di peroleh dilapangan sesuai dengan yang diperoleh di lapangan, sehingga peneliti menemukan beberapa hal sebagai bentuk temuan penelitian. Ada beberapa hasil temuan yang dipaparkan sebagai berikut:

1. Toko calon presiden menggunakan sasaran dengan menyusun target pasar terlebih dahulu untuk melakukan distribusi. Setelah semuanya tersusun baru mereka mulai melakukan kegiatan distribusi dan target distribusi mereka adalah sebagian besar adalah pondok pesantren. Dalam target pondok pesantren, mereka memulainya dengan pondok pesantren yang lebih dekat dengan mereka khususnya Kota Pamekasan. Dalam pendistribusiannya mereka membagi kelompok menjadi empat kelompok. Kelompok untuk bagian utara, barat, selatan dan timur. Pendistribusian mereka bisa dikatakan bagus. Ada juga beberapa dari mereka senang dalam melakukan kegiatan ekonomi disana dengan alasan harganya yang relatif lebih murah. Dengan membangun kekompakan dan kesolitan, maka kesulitan dn rintangan akan terasa lebih mudah dilewati dalam melakukan distribusi. Dari paparan tersebut kukurangan yang dialami mereka adalah kekurangannya fasilitas yang belum memadai sehingga dalam kegiatan distribusi masih menggunakan kendaraan pribadi.
2. Dalam pengelolaan produk juga bisa dikatakan cukup bagus karena mereka mempunya sistem manajemen dan komunikasi yang bagus dalam melakukan hal tersebut. Untuk menjaga hal tersebut tetap terjalin maka, diadakanlah rapat dalam periode tertentu dan dalam rapat tersebut dapat menjalain semangat para karyawan agar tetap optimis dalam

melakukan tugasnya masing-masing. Pihak toko juga sering mengadakan *reward* kepada karyawan toko setiap menjelang hari raya, hal tersebut dilakukan supaya karyawan yang lain yang masih memiliki semangat dan motivasi kerja yang rendah kembali bangkit dan kembali semangat dalam bekerja sehingga tingkat produksinya bisa meningkat. Hal tersebut dilakukan karena SDM yang mereka punya masih tergolong minim. Masalah yang sering terjadi dalam pengelolaan produk adalah Toko Calon Presiden masih tergolong dalam tahap pengembangan dan tingkat SDM yang rendah, dan dalam menghadapinya adalah dengan menyusun sistem manajemen yang baik diantaranya dengan saling bantu dan *support* meskipun terkadang saling membantunya antar divisi. Untuk karyawan toko tersebut terdiri dari teman kuliah di mulai dari semester 2 sehingga dalam kordinasi antar karyawan bisa berjalan baik dalam pengembangan distribusi.

3. Dalam penjualannya untuk bidang jasa kaos sablon dan minuman bisa dikatakan cukup bagus serta melayani konsumen dengan cepat. Mereka selalu menjualkan produk mereka ketika mereka benar-benar memproduksinya seperti jasa kaos sablon, dan untuk laba yang mereka hasilkan masih dibidang tidak begitu tinggi dikarenakan dikhawatirkan konsumen akan berasumsi bahwa harga akan kemahalan. Mereka mengerjakannya dengan cermat dan tepat waktu, dan mereka berupaya bahwa bisnis yang di jalankan tidak ada unsur penipuan, transparan kepada konsumen dan hal-hal negatif lainnya. Karena mereka menerapkan bisnis dengan damai. Hal itu dibuktikan dengan pernyataan beberapa pernyataan konsumen bahwa mereka tidak pernah ditipu serta sebelum melakukan pemesanan konsumen selalu melakukan akad yang tidak merugikan kedua belah pihak sehingga meminimalisir untuk melakukan tindak kecurangan.

D. Pembahasan

1. Implementasi Manajemen Pendistribusian

a. Menyusun sasaran target

Sebuah usaha untuk memenuhi semua konsumen, maka seharusnya membuat catatan target dari pendistribusian yang akan dicapainya. Target tidak selamanya harus berhasil, namun seharusnya ada tujuan yang pasti dalam menjalankan usaha produksi.

Capaian target seharusnya mempunyai gagasan yang jelas, tujuannya untuk memutuskan dari segmen yang cukup menjanjikan atau tidak dilanjutkan. Pada umumnya pelaku usaha akan cenderung memilih yang besar bagi perusahaan yang besar, begitupun sebaliknya pada pelaku usaha yang kecil akan memilih segmen yang kecil.

Target juga harus melihat situasi secara teliti, ketika sudah melakukan analisis yang salah pada akan berdampak pada perjalanan usahanya. Situasi ini biasanya dipakai untuk melihat situasi hubungan antara konsumen dan pengelola produk. Target pendistribusian produk calon presiden ini paling besar adalah pondok pesantren, dimana para konsumennya banyak. Selain dari konsumen yang banyak juga terdapat pemasaran dan mudah.

Selain dari pondok pesantren juga para mahasiswa yang masih aktif kuliah, dalam arti sasarannya para kaum milenial. Kaum milenial ini adalah memang suka dalam hal belanja, maka dari itu dianggap tepat sasaran pendistribusian produk calon presiden tersebut.

b. Bekerja Berdasarkan Peta Lokasi

Manajemen dalam sebuah toko calon presiden ini memang sudah ada masalah pembagian peta lokasi, karena dengan adanya pemetaan lokasi tersebut akan memudahkan para karyawan dalam menjalankan hasil produksinya. Lokasi berdasarkan target pendistribusian diatas, para karyawan telah melakukan tugas sesuai dengan peta lokasi masing-masing. Tetapi tidak selamanya karyawan harus sesuai peta lokasi, karena dengan keadaan yang sedang tidak

adanya pekerjaan maka para karyawan juga seharusnya membantu bagi yang sedang sakit atau lain sebagainya.

Manfaat dari peta lokasi ini bukan pemilik toko memberikan beban yang berat, akan tetapi dengan adanya peta lokasi bisa mengenal lokasi yang sudah dikenal sebelumnya. Sehingga ketika dalam bekerja mendistribusikan produk tidak tertipu dengan share lokasi yang diberikan oleh para konsumen. Kekurangannya juga akan merasa bosan dengan pengalaman yang berbeda dalam lokasi tersebut, sehingga ada rasa untuk pindah peta lokasi.

c. Bekerja sama

Bentuk kerjasama dalam islam banyak istilahnya, namun pada kali ini adalah kerja sama antar sesama dalam mengelola produk. Karena kerjasama sesama tim akan mendapatkan hasil yang luar biasa. Tidak mungkin manusia selalu mengerjakannya sendirian pasti membutuhkan bantuan sesamanya. Dalam ekonomi islam dikatakan mudharabah kerjasama jual beli antar sesama penjual dan pembeli, maka komunikasi kerjasama selayakya harus menjadi bagian terdepan untuk dapat menjalankan usahanya menjadi semakin baik.

d. Memberikan bonus pada konsumen

Selaku para konsumen selalu mengharapkan apa yang disebut dengan bonus ketika ada pembelian yang banyak, maka dari itu toko calon presiden memberikan bonus bagi para konsumen yang selalu melakukan transaksi yang besar. Tujuan ini adalah bisa menjadikan para konsumen yang betah membeli produk di toko calon presiden. Strategi ini biasanya banyak yang menggunakannya, akan tetapi tidak selalu memberikan bonus tersebut pada para konsumen karena akan mengakibatkan terlalu nyaman dengan bonusnya. Maka seharusnya para pelaku usaha memberikannya pada waktu tertentu, karena jika terlalu sering akan mengakibatkan kerugian juga pada para pelaku usaha.

2. Implementasi Pengelolaan Produk

a. Melakukan perencanaan

Menyusun rencana dengan beberapa tujuan utama yang dapat memberikan keuntungan bagi usahanya kedepan. Langkah awal untuk memulai usaha adalah melakukan perencanaan yang semaksimal mungkin.

Rencana tentu tidak selamanya harus sesuai keinginan sendiri melainkan juga dari orang lain. Karena yang akan membeli produk bukan pribadi pemilik tapi orang lain. Pemilik toko hanyalah merencanakan yang terbaik.

Tentu tidak cukup dengan merencanakan, harus ada action pada rencana dan tujuan yang jelas tersebut. Sehingga ada hasil setelah melakukan perencanaan dengan bukti yang kongkrit.

b. Melakukan list kebutuhan

Kebutuhan untuk melaksanakan perencanaan itu harus jelas, karena kaitannya dengan manajemen keuangan. Untuk menghindari kebutuhan yang datang secara tiba-tiba tanpa ditulis maka sangat perlu menulisnya. Dengan menulis kemungkinan tidak terlupakan, sehingga bisa menjadi catatan pengeluaran pada toko calon presiden.

c. Adanya kontrolling

Tugas dari pengelola bukan hanya merencanakan dan melaksanakan, pengelola juga melaksanakan kontrolling pada pengelolaan produk yang ada dalam usahanya. Tujuan dari kontrolling adalah aksi untuk memastikan jalurnya bisnis berjalan sesuai dengan rencana dan tujuan. Konsep lebih terarah pada tujuan dari perencanaan. Selain dari itu juga pemilik toko bisa mengambil keputusan dari hasil kontrolling. Apabila dalam masa mengontrol terdapat kesalahan maka bisa membuat solusi dengan cepat.

d. Memberikan motivasi

Tanpa motivasi pengusaha akan sulit menggerakkan tubuhnya untuk berkerja dan memikirkan usahanya. Hal yang sangat penting adalah tindakan dari seorang pengusaha. Motivasi adalah sebuah keinginan melakukan sesuatu. Jika dalam usaha ada yang semakin sukses maka ketahuilah yang anda lihat adalah motivasi untuk bisa sama. Manusia setiap hari

tingkat semangatnya berubah-ubah, apalagi pengusaha dan karyawan yang selalu bekerja dan memikirkan usahanya tentu mengalami pasang surut. Maka dari itu seharusnya bahkan setiap waktu untuk memberikan motivasi pada dirinya sendiri terlebih dahulu. Jika pada orang lain sewaktu-waktu ketika sudah mengalami penurunan, kebosanan, mulai lesu maka perlu diberikan semangat.

e. Memberikan *reward*

Penting bagi para pemilik usaha untuk meningkatkan suasana hati karyawan untuk semakin tumbuh semangat dan merasa dihargai yaitu dengan memberikan reward bagi para karyawan. Reward / apresiasi yang diberikan pada para karyawan tidak hanya motivasi melainkan juga berupa penghargaan yang bernilai bagi diri seorang karyawan. Pengaruhnya juga besar terhadap karyawan karena merasa sangat dihargai dan sekaligus memberikan ucapan terimakasih pada karyawan telah rela menjadi pekerja dari usahanya. *System rewarding* jika dikelola dengan baik maka dampaknya sangat besar pada perusahaan. Karena dengan cara tersebut bisa menambah para karyawan dan menambah para konsumen.

f. Melakukan evaluasi bersama

Dalam sebuah usaha tentunya harus ada yang namanya evaluasi agar usaha yang sedang dijalينinya menjadi semakin meningkat. Evaluasi usaha adalah suatu system untuk melakukan analisis terhadap usaha yang sedang berjalan. Prinsip evaluasi adalah membandingkan hasil yang sudah dicapai dengan yang sedang berjalan. Sehingga sebuah usaha akan dapat berhasil apabila selalu melakukan analisis terhadap usahanya. Evaluasi cakupannya banyak dari segi aspek marketing, produksi, keuangan, saingan pasar, permintaan pasar. Maka dari sangat penting jika pengelolaan yang sedang bermasalah maka seharusnya melakukan evaluasi bersama para karyawan.

3. Implementasi Manajemen Dan Pengelolaan Perspektif Ekonomi Islam

a. Amanah

Amanah ini adalah unsur yang sangat penting dalam segala hal bagi kehidupan sehari-hari, pekerjaan dan ekonomi sekaligus. Karena bencana yang sangat besar akan terjadi apabila tidak Amanah.

Sifat Amanah adalah ketulusan hati yang ikhlas dalam melaksanakan perintah dan melakukan pekerjaan. Apabila dalam system ekonomi islam tentunya akan ada hal yang positif jika selalu diaplikasikan dalam pendistribusian produk calon presiden.

Utamanya pada karyawan yang mengemban tugas sebagai pemegang keuangan, disamping harus berhati-hati tentu harus amanah menjaganya. Jika dalam sebuah pernianan keuangan ada kecerobohan maka akan terjadi pengguran ushanya itu sendiri.

Bagi para pemimpin usaha tentunya yang paling penting, dalam menjalankan kepemimpinannya jika amanah maka akan dianggap baik oleh para karyawannya. Kan tetapi sebaliknya, jika sudah tidak amanah maka akan dipandang sebagai pemimpin yang khianat pada para karyawannya.

Karyawan yang melakukan pendistribusikan selalu amanah dalam mendistribusikan produknya pada para konsumen di toko calon presiden. Terkadang ada karyawan di toko lainnya, karena ingin mendapatkan keuntungan yang besar maka rela meyelewengkan produknya. Jika mereka melakukan hal tersebut maka islam tidak memperbolehkan untuk melakukan kecurangan tersebut.

b. Tidak Mengambil hasil teralalu tinggi

Islam tidak melarang mengambil keuntungan yang sangat tinggi, akan tetapi harus sesuai dengan kualitas barangnya. Apabila kualitas barangnya bagus dan berharga maka selayaknya dapat dijual dengan harga yang tinggi, begitu juga sebaliknya. Namun jika keluar dari harga normal maka dalam islam sudah jelas bahwa itu akan merugikan orang lain ketika

akan dijual Kembali, maka dalam pengelolaan di toko calon presiden memberika harga yang normal sehingga masih bisa dijual Kembali. Terkadang pembeli sangat ingin mempunyai usaha jual beli dengan cara mendapatkan keuntungan dari produk orang lain, membeli dalam waktu yang murah dan dijual ketika sudah naik.

c. Menjual barang pasti

Baranga yang tidak pasti dalam islam sangat dilarang diperjual belikan, karena akan mengakibatkan penipuan pada para konsumen. Sehingga aka nada anggapan daria para konsumen bahwa penjual adalah seorang penipu dan selamaya konsumen akan mengambil keputusan bahwa jual beli penipuan.

Menjual barang yang sudah pasti itu seharusnya dan dianjurkan dalam islam, maka dari itu para pelaku usaha sudah seharusnya menjual barang yang benar-benar miliknya sendiri bukan milik orang lain. Toko calon presiden ini sudah mengimplementasikan menjual barang yang pasti tersebut.

d. Tidak melakukan penipuan

Pelaksanaan keseharian manusia harusnya tidak selalu menipu sesama apalagi pada orang yang tidak kenal, dalam masalah ekonomi islam juga tidak bisa dipisahkan. Banyak yang beranggapan bahwa islam dan ekonomi tidak tidak berkaitan, tentu saja anggapan tersebut sangat salah. Karena pada islam sudah sangat jelas aturannya tentan ekonomi jual beli.

Penipuan ini sangat dilarang dalam islam, karena dari aturan tersebut diharapkan manusia bisa melaksanakan dengang sebaik mungkin, karena yang akan merasakan hukumannya bukan orang lain melainkan dirinya sendiri, baik hukuman dunia dan akhirat nantinya.

Dalam islam memang transaksi tidak di batasi seberapa besar, namun transaksi seharusnya selalu mendapatkan kenyamanan bukan pengkhianatan. Sehingga untuk menghindar dari perlakuan penipuan ini diharuskan ada akad yang jelas antara pembeli dan penjual.

Maka dari itu dalam seharusnya bagi pelaku usaha yang mikro atau makro tidak melakukan penipuan demi untuk mendapatkan keuntungan yang sangat besar.