

BAB II

KAJIAN TEORITIK

A. Penelitian Terdahulu yang Relevan

Hasil skripsi yang mempunyai keterkaitan dengan penelitian yang akan peneliti lakukan adalah sebagai berikut,

1. Skripsi yang berjudul “Sistem Distribusi di CV. Karya Jaya Gresik” peneliti Mujib Ridlwan, S.Sos.I jurusan Manajemen Dakwah IAIN Sunan Ampel tahun 2010.

Persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan peneliti adalah sama-sama memaparkan tentang proses distribusi suatu produk.

Perbedaannya adalah tentang produk yang didistribusikan adalah berupa barang pecah belah, bukannya buku ajar seperti yang peneliti angkat pada penelitian ini. Letak perbedaan juga pada objek penelitiannya yakni CV. Karya Jaya Gresik yang merupakan organisasi profit, sedangkan objek pada penelitian yang peneliti pilih adalah Pimpinan Wilayah Jam'iyatul Qurro' Wal Huffadh Jawa Timur organisasi yang menjadi badan otonom Pengurus Besar Nahdhatul Ulama' Provinsi Jawa Timur.

2. Skripsi dengan judul “Pengaruh Manajemen Distribusi Fisik Terhadap Kepuasan Dealer Kompor Gas Rinnai (Studi Pada Para Dealer Produk PT Toga Inti Persada Surabaya Di Wilayah Malang Raya) peneliti Kusuma Aditawati, Karlina. 2009, Jurusan Manajemen di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang.

Perbedaannya adalah tentang objek penelitian, pada penelitian Kusuma Aditawati adalah lembaga profit, dan barang yang didistribusikan berupa kompor gas, dengan metode penelitiannya menggunakan pendekatan kuantitatif dan memakai analisis regresi, sedangkan lembaga yang dipilih dalam penelitian ini adalah organisasi Pimpinan Wilayah Jam'iyatul Qurro' Wal Huffadh Jawa Timur yang merupakan badan otonom dari organisasi Pengurus Besar Nahdlatul Ulama' Provinsi Jawa Timur, serta memakai pendekatan deskriptif dengan jenis penelitian kualitatif, dan produk yang didistribusikan berupa buku ajar cara belajar membaca Al Qur'an.

- Persamaannya adalah membahas tentang distribusi, dan memakai pendekatan kualitatif.

Perbedaannya terletak pada objek penelitian yang peneliti pilih yakni organisasi Pimpinan Wilayah Jam'iyatul Qurro' Wal Huffadh selaku produsen dan distributor, sedangkan PT. Rajawali Nusindo Cabang Malang pada penelitian Islami Lina Silfia hanya berperan sebagai

Manajemen distribusi adalah mengembangkan strategi yang searah dengan visi dan misi perusahaan, berdasarkan pada berbagai keputusan yang berkaitan untuk memindahkan barang-barang secara fisik maupun non fisik guna mencapai tujuan perusahaan dan berada di dalam kondisi lingkungan tertentu dan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. Jadi manajemen distribusi adalah sebuah pendekatan yang berorientasi pada keputusan (*decision oriented approach*) yang berarti bahwa perhatian diarahkan pada pengembangan kebijakan yang efektif.¹¹

¹¹ David Sukardi Kodrat, *Manajemen Distribusi*, hal. 20

yang melakukan proses untuk mencapai tujuan. Tanpa ada manusia tidak ada proses kerja, sebab pada dasarnya manusia adalah makhluk kerja. Oleh karena itu, manajemen timbul karena adanya orang-orang yang bekerja sama untuk mencapai tujuan.

Distribusi adalah kegiatan yang menyalurkan barang atau jasa dari tangan produsen ke konsumen sehingga nilai ekonominya menjadi nyata. Orang atau lembaga yang melakukan kegiatan menyalurkan barang dan jasa dari produsen kepada konsumen disebut distributor. Kegiatan-kegiatan distribusi bukanlah kegiatan yang mudah, karena distribusi harus dilakukan secara tepat, teratur, aman, dan cepat. Apabila kegiatan distribusi terhambat, baik konsumen maupun produsen akan mengalami kerugian.¹³

Untuk mencapai tujuan distribusi, maka diperlukan sistem yang berkesinambungan untuk digunakan sebagai pelaksanaan distribusi. Dengan kata lain sistem merupakan totalitas himpunan dari bagian-bagian yang satu sama lain berinteraksi dan bersama-sama beroperasi mencapai tujuan tertentu dalam suatu lingkungan atau organisasi bagian-bagian atau sub-sub sistem tersebut merupakan kompleksitas tersendiri, tetapi dalam kebersamaan mencapai tujuan tersebut berlangsung secara harmonis dalam keteraturan yang pasti.¹⁴

¹³ Supatini, 2006, *Buku Ajar Eksis Ilmu Pengetahuan Sosial untuk SMK*, Surakarta, Citra Pustaka, hal. 24

¹⁴ Karhi Nisyar, 1997, *Teori Sistem dan Pendekatan Sistem dalam Manajemen*, Bandung, Mandar Maju, hal.63

Commision Man, adalah seorang agen yang melakukan penjualan barang-barang yang dipercayakan kepadanya oleh pemilik dan untuk transaksi yang dicapainya, agen tadi menerima suatu kompensasi yang disebut *commission*.

Manufactures Agent adalah badan-badan yang menjual atas dasar *agency* atau perwakilan, sebagian hasil dari perusahaan-perusahaan, biasanya dibagi dua atau tiga dari pengusaha yang barang-barangnya tidak bersaing satu sama lain.¹⁷

Makelar adalah pedagang perantara yang bekerja atas nama orang yang menyuruhnya. Bonus yang diterima makelar disebut kurtasi/provisi. Makelar hanya mempertemukan penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi. Lembaga ini tidak mengeluarkan biaya atau menanggung resiko.

Importir adalah individu atau organisasi perantara dagang yang mendatangkan barang dari luar negeri. Barang

¹⁷ Edilius, 1992, *Pengantar Ekonomi*, Jakarta, PT. Rineka Cipta, hal. 218

c. *Material*

Material terdiri dari bahan setengah jadi (*raw material*) dan bahan jadi. Dalam dunia usaha untuk mencapai hasil yang lebih baik, selain manusia yang ahli dalam bidangnya juga harus dapat menggunakan bahan atau materi-materi sebagai salah satu sarana. Sebab materi dan manusia tidak dapat dipisahkan, tanpa materi tidak akan tercapai hasil yang dikehendaki.

d. *Machine*

Machine atau mesin digunakan untuk memberi kemudahan atau menghasilkan keuntungan yang lebih besar serta menciptakan efesiensi kerja.

e. *Method*

Method atau metode adalah suatu tata cara kerja yang memperlancar jalannya pekerjaan manajer. Sebuah metode dapat dinyatakan sebagai penetapan cara pelaksanaan kerja suatu tugas dengan memberikan berbagai pertimbangan-pertimbangan kepada sasaran, fasilitas-fasilitas yang tersedia dan penggunaan waktu, serta uang dan kegiatan usaha. Perlu diingat meskipun metode baik, sedangkan orang yang melaksanakannya tidak mengerti atau tidak mempunyai pengalaman maka hasilnya tidak akan memuaskan. Dengan demikian, peranan utama dalam manajemen tetap manusianya sendiri.

2) Paradigma baru distribusi (*new distribution paradigm*) menjelaskan bahwa dalam menyusun target penjualan untuk setiap saluran distribusi lebih berorientasi pada pelanggan, biasanya dikenal dengan *actual demand driven*, artinya distributor menyusun target penjualan berdasarkan permintaan dari pelanggan, kemudian distributor merekap semua permintaan dari pelanggan untuk diteruskan ke prinsipal. Prinsipal menyusun permintaan dari seluruh distributor untuk dibuatkan permintaan bahan baku ke supplier.²¹

²¹ David Sukardi Kodrat, *Manajemen Distribusi*, hal. 21

Gambar 4.1. Paradigma lama dan paradigma baru dalam manajemen distribusi.²²

a) Pengawasan Diagnostik

Pengawasan diagnostik adalah pengawasan yang dilakukan oleh manajer setelah menetapkan standart kerja. Manajer berhak melakukan diagnosa atau faktor-faktor yang sekiranya menyebabkan tidak tercapainya standart kerja, untuk kemudian mengambil keputusan yang terkait dengan upaya koreksi.

b) Pengawasan berdasarkan batasan-batasan

Pengawasan berdasarkan batasan-batasan adalah pengawasan yang dilakukan melalui penetapan aturan dan prosedur yang melibatkan seluruh komponen organisasi. Aturan tersebut dapat berupa operasi standart, kode etik pekerja, undang-undang, dan lain sebagainya.

c) Pengawasan Interaktif

Pengawasan interaktif adalah pengawasan yang dilakukan oleh manajer yang secara interaktif dan terus menerus melakukan komunikasi dengan pegawai secara personal mengenai berbagai hal yang terkait dengan pekerjaan yang dilakukan. Pendekatan interaktif ini dianggap lebih efektif bagi organisasi yang individu-individunya sangat menginginkan didekati secara personal daripada melalui birokrasi, prosedur, ataupun aturan. Manajer pun bisa berbaur dengan bawahan sehingga tidak mengalami hambatan komunikasi dan koordinasi.

Sistem pengawasan yang berdasarkan komitmen adalah sistem yang lebih menekankan fungsi pengawasan dari sisi internal daripada eksternal. Pendekatan ini meletakkan sistem pengawasan kepada kesadaran dari setiap individu atas apa yang semestinya diperbuat dalam kinerja organisasi. Introspeksi diri dalam hal ini amat dominan keberadaannya. Sekalipun pendekatan semacam ini sulit dilakukan akan tetapi introspeksi diri atau pengawasan mandiri oleh setiap individu diyakini akan mampu mempertahankan sistem pengawasan jangka panjang, dikarenakan setiap anggota akan terbiasa dengan budaya kerja yang produktif dan independen, sehingga berbagai standart kinerja apapun pasti akan mudah dicapai bukan karena keterpaksaan, melainkan atas dasar kesadaran bahwa organisasi ibarat rumah sendiri yang harus dirawat dengan baik.

Cara yang dilakukan dalam menumbuhkembangkan pendekatan pengawasan berdasarkan komitmen ini adalah dengan upaya yang memaksa setiap anggota untuk sanggup membiasakan diri dalam hal bertanggung jawab dan introspeksi diri, diantaranya adalah dengan pemberian kepercayaan dan wewenang dalam berbagai jenis aktifitas organisasi kepada sejumlah anggota. Pola demikian juga diharapkan bisa menjadikan setiap anggota mampu

b. Tujuan Sosial

لِلْفُقَرَاءِ الَّذِينَ أَحْصَرُوا فِي سَبِيلِ اللَّهِ لَا يَسْتَطِيعُونَ ضَرْبًا فِي
الْأَرْضِ يَحْسِبُهُمُ الْجَاهِلُ أَغْنِيَاءَ مِنَ التَّعَفُّفِ تَعْرِفُهُمْ بِسِيمَاهُمْ لَا
يَسْأَلُونَ النَّاسَ إِلْحَافًا وَمَا تُنْفِقُوا مِنْ خَيْرٍ فَإِنَّ اللَّهَ بِهِ عَلِيمٌ ﴿٣٣﴾

Menguatkan ikatan cinta dan kasih sayang diantara individu
lompok di dalam masyarakat

²⁷ Departemen Agama RI, *Al Qur'an Dan Terjemahannya*, hal. 68

Artinya dapat dimaknakan bahwasanya orang-orang yang membelanjakan hartanya karena keridhoan Allah dan untuk keteguhan jiwa mereka kepada iman dan ibadah-ibadah yang lain, sebagai bentuk pelatihan kepadanya, sehingga setiap manusia terus tetap bertakwa kepada Allah SWT.²⁹

²⁹ Makalah, *Distribusi Menurut Ekonomi Islam*, diakses pada tanggal 29 Juni 2012 dari xa.yimg.com/.../DISTRIBUSI+MENURUT+EKONOMI+ISLAM.doc