

## ANALISIS SISTEM PENGELOLAAN PERSEDIAAN BARANG *FRANCHISE* SYARIAH PADA PASOKAN DAN PERMINTAAN DI ALFAMART BANCARAN BANGKALAN

Indri Paramithasari<sup>1</sup>, Anisurrohimah<sup>2</sup>

<sup>1</sup>[indrimith4@gmail.com](mailto:indrimith4@gmail.com), <sup>2</sup>[anisaturohimah@gmail.com](mailto:anisaturohimah@gmail.com)

<sup>1</sup>STAI Syaichona Moh. Cholil, Bangkalan

<sup>2</sup>STAI Syaichona Moh. Cholil, Bangkalan

**Abstract:** *Inventory management and sharia franchising have a central role in ensuring smooth operations and business continuity in the retail sector such as Alfamart. The aim of this research is to understand the inventory management system at Afamart, understand the sharia franchisee inventory management system and supply and demand at Alfamart. The design of this research is qualitative research with a phenomenological approach. The research subjects were managers, administrators and warehouse staff who took samples using purposive sampling techniques. The data collection method is in-depth interviews with primary sources. Using observation techniques, in-depth interviews, and documentation. Qualitative data analysis was carried out by triangulating sources, techniques and time to ensure the accuracy and reliability of the data produced. The results of this research are Alfamart inventory management including goods receipt, procurement, marketing, stock management and monitoring using a clear SOP system, reliable key people and using ERP and CRM technology. However, the main highlight is Alfamart's initiative in implementing sharia principles in inventory management for franchisees who are members of the Sharia Franchisee program. This initiative covers various aspects such as the principles of time, balance, transactions, business ethics and sharia economic law, showing the company's seriousness in aligning its operations with Islamic financial principles. Supply system management managed by PT. Sumber Alfaria Trijaya Tbk, provides important operational support for franchisees, both in opening from determining the location to operating.*

**Kata kunci:** *Pengelolaan, Persediaan, Alfamart, Franchise, Syariah.*

### PENDAHULUAN

Manajemen melibatkan serangkaian langkah dalam mengatur, mengorganisir, mengelola sumber daya manusia guna mencapai tujuan suatu kegiatan. Baik dalam konteks pribadi maupun bisnis, manajemen berperan penting. Terimplementasinya manajemen secara terstruktur dan berdasarkan prosedur dapat membantu pertumbuhan bisnis. Oleh karena itu, proses manajemen dapat mendukung penerapan keputusan dan kebijakan yang efektif. Penting juga untuk memahami berbagai jenis manajemen, seperti manajemen persediaan atau *inventory management*.

Persediaan merujuk pada barang dan produk yang dijual oleh suatu bisnis, termasuk bahan mentah yang digunakan untuk produksi. Setiap perusahaan memiliki jenis persediaan yang berbeda. Sebagai contoh, bisnis seperti Alfamart memiliki berbagai

bahan mentah seperti susu, roti, dan barang-barang lainnya yang dapat disimpan dengan baik di rak atau di gudang penyimpanan untuk periode yang lebih lama.

Manajemen persediaan barang adalah suatu sistem gabungan antara teknologi dan prosedur yang digunakan untuk memantau serta merawat barang-barang yang disimpan oleh suatu perusahaan. Istilah "pengelolaan stok," atau lebih umum dikenal sebagai "sistem pengelolaan persediaan barang," merujuk pada serangkaian proses pengelolaan dan pengendalian seluruh persediaan barang atau produk yang akan segera didistribusikan kepada konsumen oleh perusahaan. Saat ini, banyak perusahaan mulai mengadopsi perangkat lunak (*software*) untuk meningkatkan efisiensi dalam manajemen persediaan barang di dalam organisasi mereka.

Pada perusahaan-perusahaan besar, biasanya barang tiba terlebih dahulu di area penerimaan gudang dalam bentuk bahan baku atau komponen sebelum dipindahkan ke tempat penyimpanan stok atau rak. Sebaliknya, perusahaan yang lebih kecil mungkin langsung menempatkan barang yang diterima ke tempat penyimpanan stok. Seiring dengan perkembangan ini, banyak perusahaan yang beralih menggunakan perangkat lunak (*software*) untuk meningkatkan efisiensi dalam manajemen persediaan barang, sebagai bagian dari praktik terbaik dalam manajemen persediaan mereka.

Peranan persediaan dalam lingkup bisnis sangat signifikan dalam operasional perusahaan. Persediaan dikelola dengan cermat untuk memastikan bahwa perusahaan berada dalam posisi yang aman terhadap berbagai risiko yang dapat mengancam ketersediaan barang yang mereka perlukan. Proses ini dikenal sebagai manajemen persediaan (Barchelino dkk., 2016).

Istilah Franchise yang dikenal saat ini muncul di Amerika Serikat sekitar seratus tahun yang lalu, ketika perusahaan mesin jahit Singer memperkenalkan model bisnis Franchise sebagai strategi untuk memperluas distribusi produknya. Pada awalnya, model ini dimulai dengan memberikan lisensi penggunaan nama dalam industri minuman dengan merek Coca Cola, dan kemudian berkembang menjadi sistem pemasaran dalam industri otomotif, terutama oleh *General Motors*. Setelah itu, model *Franchise* diterapkan oleh produsen bahan bakar yang memberikan hak waralaba kepada pemilik pompa bensin, menciptakan jaringan penyediaan untuk memenuhi kebutuhan bahan bakar secara efisien. Selain istilah Franchise atau franchising, ada juga istilah khusus untuk pihak-pihak yang terlibat dalam Franchise, yaitu *franchisor* dan *Franchisee*.

Waralaba, pada dasarnya, adalah suatu perjanjian terkait metode distribusi barang dan jasa kepada konsumen. Dalam konteks ini, franchisor memberikan lisensi kepada Franchisee untuk melakukan distribusi barang dan jasa dengan menggunakan nama dan identitas franchisor di wilayah tertentu. Usaha ini dijalankan sesuai dengan prosedur dan metode yang telah ditetapkan oleh franchisor, sementara franchisor memberikan bantuan kepada Franchisee. Sebagai gantinya, Franchisee membayar sejumlah uang sebagai biaya awal (*initial fee*) dan royalti (Manalu, t.t.).

Waralaba merupakan bentuk kerjasama (*syirkah*) di mana pemberi waralaba memberikan hak dan wewenang khusus kepada penerima waralaba. Hubungan waralaba menciptakan perjanjian saling menguntungkan, di mana kewajiban untuk memenuhi kinerja tertentu sesuai dengan yang disepakati berlaku baik untuk pemberi waralaba maupun penerima waralaba. Pada saat yang sama, *syirkah* adalah bentuk perjanjian kerjasama antara dua pihak atau lebih dalam suatu usaha tertentu, di mana setiap pihak menyumbangkan dana atau modal usaha (*ra's al-mal*) dengan ketentuan pembagian keuntungan sesuai dengan nisbah yang telah disepakati. (D. Lestari & Nur Latifah, 2022) Kerjasama (*syirkah*) dianggap sah selama tidak ada dalil al-Qur'an yang melarangnya. Berkaitan dengan hal ini, sesuai dengan kutipan ayat al-Qur'an pada surah al-Baqarah ayat 275 yang menyatakan:

وأحل البيع وحرم الربا

*Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. (Q.S. Al-Baqarah ayat 275)*

Pasokan atau supply merujuk pada jumlah produk yang tersedia di pasar untuk dijual kepada masyarakat dengan harga tertentu. Ada dua kategori pasokan, yakni pasokan yang mencakup total produksi dan stok yang sudah dikirimkan, dan pasokan yang diterima oleh produsen untuk kemudian dijual. Faktor-faktor yang mempengaruhi pasokan mencakup jumlah produsen yang memproduksi barang, perkembangan teknologi, harga komoditas yang bersaing, dan kondisi cuaca atau geografis.

Permintaan atau demand memiliki hubungan dengan pasokan dan harga. Perubahan dalam pasokan akan memengaruhi permintaan, begitu pula dengan peran harga yang signifikan dalam menentukan permintaan. Faktor-faktor seperti perubahan musiman dan pergeseran selera konsumen karena munculnya produk pengganti juga dapat memengaruhi jumlah permintaan. Hukum permintaan dan pasokan pada dasarnya

memberikan panduan umum dalam pemahaman pasar bebas, namun bukanlah faktor yang mutlak menentukan harga dan ketersediaan produk (Pamela, 2024).

Manajemen produk yang berasal dari pemasok dan diarahkan Dalam mengarahkan barang ke pusat distribusi sebagai saluran distribusi, diperlukan penanganan yang khusus dan serius untuk mencapai hasil yang efektif dan efisien. Peran manajemen persediaan sangat penting dalam konteks ini memiliki signifikansi besar dalam mengelola ketersediaan barang, dan kepatuhan terhadap prinsip Ekonomi Syariah menjadi pertimbangan utama.

## **KAJIAN TEORI**

Manajemen persediaan melibatkan proses perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengendalian persediaan guna menjaga kelancaran proses produksi, perdagangan, dan investasi. Manajemen persediaan yaitu cara untuk menentukan jumlah persediaan yang optimal dengan biaya total yang minimal. Alasan perlunya manajemen persediaan adalah karena timbulnya ketidakpastian permintaan, ketidakpastian pasokan supplier, dan ketidakpastian waktu pemesanan. Sedangkan tujuannya adalah untuk memberikan pelayanan yang terbaik bagi konsumen, memperlancar proses produksi, mengantisipasi kekurangan persediaan (stock out), dan dalam rangka menghadapi fluktuasi harga (IAIN Bone dkk., t.t.).

Persediaan dapat memainkan peran yang beragam yang meningkatkan fleksibilitas operasional perusahaan. Keempat peran atau fungsi persediaan tersebut adalah sebagai berikut:

- a) Dengan menyediakan alternatif barang untuk memenuhi permintaan yang diperkirakan dari pelanggan, perusahaan dapat memisahkan diri dari variasi keinginan konsumen.
- b) Untuk membedakan beberapa tahap dalam proses produksi.
- c) Untuk menggunakan diskon yang diberikan karena pembelian secara besar-besaran yang dapat mengurangi biaya pengiriman barang.
- d) Untuk menghadapi kemungkinan inflasi dan kenaikan harga.

Selain harus tersedianya persediaan barang dalam suatu Perusahaan, Perusahaan juga membutuhkan biaya persediaan seperti:

- a) Biaya Penyimpanan (*Holding Cost*), Biaya yang terkait dengan penyimpanan persediaan melibatkan aspek-aspek seperti asuransi, pajak persediaan, depresiasi,

kerugian kesempatan dari investasi dana dalam persediaan, biaya penanganan, dan biaya sewa ruang penyimpanan persediaan.

- b) Biaya Pemesanan, sebagai biaya yang terkait dengan melakukan pemesanan. Biaya-biaya terkait dengan menempatkan dan menerima pesanan melibatkan biaya pemrosesan pesanan, seperti biaya administrasi dan dokumen, biaya asuransi pengiriman, dan biaya pembongkaran.
- c) Biaya Pemasangan (*Setup Cost*) dapat dijelaskan sebagai biaya yang terkait dengan proses penyiapan. Terdapat dua tipe sistem pencatatan persediaan, yakni:
  - a. Sistem pencatatan persediaan secara terus-menerus. Sistem perpetual atau terus-menerus merupakan metode pencatatan persediaan di mana setiap perubahan nilai persediaan selalu dicatat secara waktu nyata.
  - b. Sistem pencatatan persediaan secara berkala. Sistem persediaan secara berkala atau periodik merupakan metode pencatatan persediaan di mana jumlah persediaan ditentukan secara berkala, yaitu hanya pada saat dilakukan perhitungan fisik, umumnya dalam bentuk stock opname (Anggy Listiani, t.t.).

Dalam perusahaan dagang, persediaan terdiri dari berbagai jenis produk yang beraneka ragam. Jenis-jenis produk ini memiliki dua karakteristik umum sebagai berikut:

- a. Perusahaan memiliki kepemilikan atas produk tersebut.
- b. Produk tersebut berada dalam kondisi siap untuk dijual kepada pelanggan.
- c. Pada saat yang sama, dalam perusahaan manufaktur, beberapa persediaan mungkin belum dalam kondisi siap untuk dijual. Oleh karena itu, umumnya perusahaan manufaktur mengategorikan persediaan ke dalam tiga kelompok sebagai berikut:
  - a. Persediaan barang jadi (*finished goods inventory*) mengacu pada produk-produk yang telah selesai diproses dan siap untuk dijual.
  - b. Persediaan dalam proses (*work in process*) merupakan bagian dari persediaan barang produksi yang telah masuk ke tahap produksi, namun belum selesai.
  - c. Bahan baku (*raw materials*) mengacu pada bahan dasar yang akan digunakan dalam proses produksi dan belum mengalami tahap produksi. Jenis persediaan yang dimiliki oleh suatu Ketergantungan perusahaan pada jenis bisnis yang dijalankan sangat bergantung pada jenis usaha perusahaan tersebut. Sifat bisnis perusahaan mempengaruhi kategori persediaan, seperti layanan, produksi, perdagangan dan berbagai jenis usaha lainnya.

## Kriteria franchise

Sistem bisnis ini melibatkan kesepakatan atau kontrak tertulis yang mencerminkan hubungan Antara penerima waralaba (*Franchisee*) dan pemberi waralaba (*franchisor*). Pemberi waralaba atau franchisor memiliki tanggung jawab memberikan pelatihan menyeluruh mengenai semua aspek bisnisnya. Dengan izin dari *franchisor*, Franchisee dapat menjalankan operasinya dengan mengikuti rincian format atau prosedur, menggunakan merek dagang, dan memanfaatkan reputasi baik yang dimiliki oleh pemberi waralaba (*franchisor*). Seorang pemegang waralaba atau pihak yang mendapatkan hak waralaba memiliki hak sepenuhnya untuk mengelola bisnisnya sendiri dan membayar royalti kepada pemberi waralaba atas hak yang diberikan. Selanjutnya, pemegang waralaba memiliki hak untuk menetapkan daerah atau lokasi pemasaran khusus sebagai satu-satunya entitas yang berhak memasarkan barang atau jasa. Di samping itu, pemegang waralaba juga dapat melakukan investasi yang didanai baik dari sumber daya internalnya maupun dengan dukungan dari sumber daya lain, seperti fasilitas kredit di Bank.

## Kategori-Kategori Waralaba

Dua tipe waralaba yang sering dikelola oleh pengusaha di Indonesia adalah berdasarkan kriteria yang digunakan. Pertama, *Franchise Industrial*, *Franchise industrial* merupakan bentuk kemitraan bisnis antara pengusaha (pabrikan). Pemberi waralaba adalah pemilik sistem manufaktur yang memberikan hak kepada pengusaha (pabrikan) lain untuk memanfaatkan sistem manufaktur tersebut, dan dapat dioperasikan dalam batas wilayah tertentu. Seluruh fasilitas hak yang diberikan oleh pemberi waralaba memungkinkan pemegang waralaba untuk menjalankan bisnis yang serupa dengan pemberi waralaba, dengan mengadopsi formula dan metodologi yang telah terbukti.

Kedua, *Franchise Komersial*, Waralaba komersial dapat dibagi menjadi tiga kategori, Franchise distribusi produk, distribusi jasa, dan kombinasi waralaba. Waralaba distribusi produk bertujuan untuk memasarkan satu atau beberapa produk, umumnya yang diproduksi secara eksklusif oleh pemberi waralaba. Waralaba distribusi jasa menitikberatkan pada perusahaan yang berfokus pada satu atau beberapa layanan, yang dipasarkan oleh penerima waralaba dengan mengadopsi metodologi dari pemberi



waralaba. Pada sisi lain, waralaba mix adalah bentuk waralaba yang menggabungkan pemasaran baik produk maupun jasa (Fauzi dkk., 2022).

Pada dasarnya, model bisnis waralaba telah dikenal sejak zaman dahulu dalam konteks ekonomi Islam yang dikenal dengan istilah Syirkah (kerja sama). Maksud dari jenis kerjasama tersebut adalah untuk mencapai profit dalam periode waktu tertentu sesuai dengan kontrak awal. Prinsip mendasar dalam sistem waralaba adalah adanya keterbukaan (transparansi) dan kehati-hatian, sejalan dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam, pastikan bahwa dalam lingkup bisnis, kita menghindari segala bentuk gharar atau ketidakpastian.

Syirkah merupakan istilah yang digunakan untuk menyebut kemitraan dalam konteks ekonomi Islam. Dari segi bahasa, istilah "syirkah" merujuk pada penggabungan dua orang atau lebih. Dalam ranah bisnis atau kekayaan, syirkah mencerminkan kolaborasi antara dua orang atau lebih. Islam menegaskan kevalidan usaha bersama dalam bentuk perkumpulan atau koperasi. Syirkah terdiri dari dua bagian utama, yaitu syirkah Tamlik (pemilikan bersama) dan *syirkah Uqud* (perjanjian antara dua individu). Dalam kaitannya dengan waralaba, jenis kemitraan yang diterapkan adalah Syirkah Uqud (transaksi), di mana dua belah pihak menyumbangkan modal dan berbagi hasil keuntungan. Kedua belah pihak memegang peran yang seimbang, di mana pihak yang memberikan lisensi menyediakan konsep kreatif seperti merek, logo, manajemen bisnis, dan juga sumber daya manusia seperti pelatihan bisnis yang diberikan kepada pihak yang menerima lisensi. Kedua pihak terlibat dalam menjalankan waralaba sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat.

Rukun Syirkah, menurut pandangan ulama Hanafiyah, terdiri dari ijab dan qobul, yang merupakan unsur-unsur yang menentukan sahnya suatu akad syirkah. Sementara itu, kemandirian merupakan syarat yang harus dipenuhi dalam sebuah syirkah, dalam konteks Islam, memiliki kebebasan dalam segala hal dan tidak terikat pada tuan atau majikan diartikan sebagai memiliki kebebasan dalam seluruh aspek hidup tanpa adanya ketergantungan pada pihak lain. Supaya sejalan dengan prinsip-prinsip Islam yang mendominasi dalam masyarakat Indonesia, usaha waralaba seharusnya mengacu tidak hanya pada regulasi hukum umum yang dikeluarkan oleh lembaga pemerintah, kedua pihak terlibat dalam pengoperasian waralaba dengan mematuhi prinsip-prinsip Islam

untuk melindungi kepentingan masyarakat yang sebagian besar memeluk agama Islam, sesuai dengan perjanjian yang telah disetujui.

Beberapa pengertian mengenai macam-macam syirkah uqud adalah: (a) Syirkah Al-amwal, yaitu persekutuan antara dua pihak pemodal atau lebih dalam usaha tertentu dengan mengumpulkan modal bersama dan membagi keuntungan dan resiko kerugian berdasarkan kesepakatan. (b) Syirkah Al A'mal atau syirkah abdan, yaitu persekutuan dua pihak pekerja atau lebih untuk mengerjakan suatu pekerjaan. Hasil atau upah dari pekerjaan tersebut dibagi sesuai dengan kesepakatan mereka. (c) Syirkah Al-Wujuh, yaitu persekutuan antara dua pihak pengusaha untuk melakukan kerjasama dimana masing-masing pihak sama sekali tidak menyertakan modal. Mereka menjalankan usahanya berdasarkan kepercayaan pihak ketiga. (d) Syirkah Al-Inan, yaitu sebuah persekutuan dimana posisi dan komposisi pihak-pihak yang terlibat di dalamnya adalah tidak sama baik dalam hal modal, pekerjaan, maupun dalam hal keuntungan dan resiko kerugian. (e) Syirkah Al-Mufawadhah, yaitu sebuah persekutuan dimana posisi dan komposisi pihak-pihak yang terlibat didalamnya adalah sama, baik dalam hal modal, pekerjaan, maupun dalam hal keuntungan dan resiko kerugian. (f) Syirkah Al-Mudharabah, yaitu persekutuan antara pihak pemilik modal dengan pihak yang ahli dalam berdagang atau pengusaha, dimana pihak pemodal menyediakan seluruh modal kerja. Dengan kata lain perserikatan antara modal pada satu pihak, dan pekerjaan pada pihak lain. Keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan, sedangkan kerugian ditanggung oleh pihak pemodal (Saripudin dkk., 2018).

## **METODE**

Subjek penelitian ini adalah administrator, karena pemahaman yang lebih baik tentang administrasi keluar masuk barang. Selanjutnya staff Gudang, karena pengetahuan mendalam tentang inventaris Alfamart dan keterlibatan utama dalam pengelolaan dan distribusi barang di Gudang. Lalu manajer, karena keterlibatan paling tinggi dalam pengambilan keputusan strategis dan perencanaan operasional. Kriteria ini sejalan dengan maksud penelitian, diharapkan mampu memberikan solusi terhadap permasalahan yang diteliti.

Lokasi Penelitian ini dilakukan di kota Bangkalan dengan menetapkan Alfamart Bancaran Bangkalan, yang berlokasi di Jl. Raya Bancaran No. Durinan, kecamatan



Bangkalan, Jawa Timur 69112. Hal ini dilakukan agar fokus dapat ditujukan pada objek yang telah ditentukan, sehingga mempermudah pengumpulan data yang sesuai dengan tujuan penelitian.

## Metode Penelitian

Penelitian ini jenis penelitian kualitatif, yang merupakan metode yang menekankan pada pemahaman yang mendalam terhadap suatu permasalahan. Pengumpulan data dalam metode kualitatif lebih fokus pada aspek teks, kata, dan gambar daripada data berupa angka.

Penelitian ini menggunakan pendekatan fenomenologi, yang fokusnya pada studi tentang pengalaman dan proses pembentukan pengalaman. Proses penelitian fenomenologi melibatkan pengumpulan data dari partisipan khusus dan analisis yang mendalam terhadap topik-topik tertentu. Partisipan dalam penelitian ini diharapkan mengadopsi perspektif induktif yang menekankan makna individu dan menggambarkan kompleksitas suatu masalah. Landasan teori digunakan sebagai panduan untuk mengarahkan penelitian sesuai dengan realitas dasar, dan latar belakang teori memberikan konteks serta mendokumentasikan pembahasan hasil penelitian. Dalam penelitian kualitatif, peran landasan teori berbeda secara mendasar, di mana peneliti memulai dengan data, menggunakan teori yang sudah ada sebagai kejelasan, juga diakhiri dengan pengembangan materi (W Creswell, t.t.).

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Penelitian ini mengadopsi metode observasi partisipatif pasif. Dalam pendekatan ini, peneliti mengunjungi lokasi di mana aktivitas masyarakat diamati, namun tidak aktif terlibat dalam kegiatan tersebut. Peneliti secara langsung hadir di lokasi informan dan mengamati kegiatan yang dilakukan oleh mereka. Observasi dilakukan di daerah Bancaran, Kota Bangkalan.

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang melibatkan interaksi langsung diantara peneliti dan responden dengan menggunakan daftar pertanyaan terstruktur. Dalam konteks penelitian ini, peneliti memilih menggunakan teknik wawancara secara mendalam, yang merupakan proses tanya jawab langsung antara pewawancara dan pemberi informasi atau responden. Wawancara ini dilakukan untuk menggali fakta yang relevan seputar pengelolaan persediaan dan mengumpulkan data

yang dibutuhkan. Untuk memastikan kelengkapan dan akurasi data, peneliti menyusun pedoman wawancara atau panduan wawancara terlebih dahulu. Hal ini bertujuan agar proses wawancara dapat fokus pada inti permasalahan yang telah dirumuskan sebelumnya.

Dokumen merupakan rekaman peristiwa yang terjadi di masa lalu, dapat berwujud artikel, gambar, atau karya monumental individu. Keandalan temuan penelitian dari hasil proses pengamatan dan wawancara dapat ditingkatkan dengan adanya dukungan dari dokumentasi.(Sugiyono, 2014)

Penyelidikan ini menggunakan metode tersebut karena stabilitas sumber data yang tersedia, melimpah, juga dapat diandalkan sebagai bukti uji, sehingga mudah diakses dengan menggunakan teknik penelaahan konten. Dalam rangka penelitian ini, dokumen menjadi sumber data ialah informasi dari karyawan Alfamart. Data ini memberikan peneliti informasi terkait pengelolaan persediaan dalam konteks Franchise syariah.

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan reduksi data, penyajian data dan pengambilan kesimpulan atau verifikasi data.

*Pertama*, reduksi data merupakan langkah Seleksi yang fokus pada penyederhanaan, abstraksi, dan transformasi data mentah dari dokumen teks lapangan. Dalam proses pengurangan data, peneliti tidak diperlukaninterpretasi secara kuantitatif. Data kualitatif dapat bias disederhanakan dan dirubah melalui berbagai metode, seperti merangkum atau menjelaskan secara ringkas, mengklasifikasikannya ke dalam skema yang lebih besar. Terkadang, konversi data menjadi angka atau catatan juga dimungkinkan, tetapi tidak selalu diterapkan. Pengurangan data dilakukan oleh peneliti melalui pemilihan dan pengambilan keputusan terhadap data dari wawancara dan observasi lapangan.

*Kedua*, penyajian data melibatkan penyusunan kumpulan informasi untuk mendapatkan kesimpulan dan merancang tindakan. Proses penyajian data bertujuan untuk mengintegrasikan informasi yang terstruktur ke dalam format yang terpadu dan mudah diakses, seperti berbagai jenis grafik dan diagram.

*Ketiga*, pengambilan kesimpulan atau verifikasi data melibatkan kegiatan untuk menemukan makna, mengidentifikasi pola, menjelaskan hubungan sebab akibat, dan mengembangkan proposisi. Kesimpulan juga diperiksa kembali selama penelitian.

Verifikasi terjadi ketika peneliti membandingkan ingatan saat menarik kesimpulan, mengulas catatan lapangan, dan meminta tanggapan dari responden terkait data yang telah dikumpulkan untuk memastikan keakuratan kesimpulan yang ditarik.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Sistem Pengelolaan Persediaan Barang Di Alfamart**

Pengelolaan persediaan di Alfamart adalah penting untuk memastikan efesiensi operasional dan keberlanjutan bisnis. Manajemen persediaan yang efektif merupakan kunci kesuksesan bagi setiap perusahaan, baik itu perusahaan manufaktur maupun perusahaan dagang. Alfamart memiliki persediaan yang diperlukan selama proses produksi, termasuk bahan baku dan barang setengah jadi. Seperti yang disampaikan Fathurrosi sebagai COS Alfamart mengenai penting pengelolaan persediaan di alfamart yaitu sebagai berikut:

“Pengelolaan persediaan termasuk bagian sangat penting di Alfamart. Dengan menggunakan sistem Enterprise Resource Planning (ERP), Alfamart dapat memperoleh visibilitas yang lebih baik terhadap persediaan produk di setiap cabang dan pusat distribusi. Melalui ERP, Alfamart dapat memantau dan mengelola persediaan secara real-time, memungkinkan mereka untuk mengidentifikasi kebutuhan persediaan dengan cepat dan tepat. Hal ini membantu dalam menghindari kekurangan atau kelebihan persediaan yang dapat mengganggu pengalaman belanja pelanggan.”(Fathurrosi, komunikasi pribadi, 16 April 2024)

Alfamart menekankan pentingnya pengelolaan persediaan di Alfamart. Pengelolaan persediaan yang efektif dapat memastikan bahwa produk tersedia secara teratur dan memenuhi kebutuhan pelanggan. Dengan Penggunaan sistem Enterprise Resource Planning (ERP) oleh Alfamart memungkinkan visibilitas yang lebih baik terhadap persediaan produk di setiap cabang dan pusat distribusi. ERP membantu dalam mengelola persediaan secara lebih efektif dan efisien. Dengan ERP, Alfamart dapat memantau persediaan secara real-time, memungkinkan mereka untuk mengidentifikasi kebutuhan persediaan dengan cepat dan tepat. Visibilitas yang lebih baik ini membantu dalam menghindari kekurangan atau kelebihan persediaan Sesuai dengan waktu yang tepat dan cepat. Hal ini memastikan bahwa produk tersedia secara teratur dan memenuhi kebutuhan pelanggan.

Selanjutnya pernyataan Wiwin risky yang menjelaskan mengenai system pengelolaan persediaan di alfamart sebagai berikut:

“Sistem pengelolaan persediaan di Alfamart meliputi penerimaan barang, pengadaan, pemasaran, dan pengelolaan stok. Alfamart menggunakan sistem pengelolaan persediaan yang mencakup lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, dan monitoring”(W. Rizky, komunikasi pribadi, 16 April 2024)

Sistem pengelolaan persediaan di Alfamart terdiri dari beberapa komponen yang bertanggung jawab atas pengendalian, pengadaan, dan pemasaran persediaan. Alfamart menggunakan sistem pengendalian intern yang mencakup lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, dan monitoring.

“Sistem dan metode di alfamart itu menggunakan beberapa sistem pengelolaan diantaranya memiliki SOP yang jelas, membua key person yang handal, memiliki sistem keuangan yang terintegrasi atau aman, menggunakan ERP dan menggunakan CRM juga memiliki kontrol yang baik dalam pengelolaanya seperti pembukuan dan proses-prosesnya dan menggunakan software POS”(W. Rizky, komunikasi pribadi, 16 April 2024)

Sistem pengelolaan persediaan di Alfamart terdiri dari beberapa komponen yang mengintegrasikan proses transaksi, stok barang, dan pembukuan secara otomatis. Alfamart menggunakan software POS yang dirancang khusus untuk digunakan di toko-toko Alfamart. Berikut adalah beberapa cara pengendalian sistem di Alfamart: Alfamart menggunakan SOP yang jelas dalam setiap proses pada alfamart, seperti proses pembukaan cabang, proses penjualan, dan proses pengelolaan stok barang. Yang kedua, Alfamart memiliki Key Person yang handal yang mengatur dan mengelola setiap proses dalam perusahaan. Yang ketiga, Alfamart menggunakan aplikasi keuangan yang terintegrasi dengan sistem POS, yang memungkinkan pengelolaan transaksi, stok barang, dan pembukuan secara otomatis. Yang keempat, Alfamart menggunakan ERP (*Enterprise Resource Planning*) untuk mengelola persediaan, transaksi, dan informasi pelanggan dalam satu sistem terpusat. Yang kelima, Alfamart menggunakan CRM (*Customer Relation Manager*) untuk memperoleh informasi pelanggan yang lebih lengkap dan terorganisir dengan baik. Keenam, Alfamart menggunakan software POS yang efisien untuk mengelola transaksi, stok barang, dan pembukuan secara otomatis. Ketujuh, Alfamart menggunakan sistem inventory control yang efisien untuk memastikan ketersediaan barang yang tepat pada waktu. Dengan sistem pengelolaan persediaan yang

efisien, Alfamart dapat memastikan ketersediaan barang yang tepat pada waktu, mengurangi risiko kehabisan stok, dan mempercepat proses transaksi di toko.

Pengelolaan persediaan di Alfamart melibatkan evaluasi terhadap sistem pengelolaan internal yang diterapkan perusahaan pada toko-toko Alfamart. Berbagai penelitian menyoroti aspek-aspek seperti penerapan pengelolaan internal, peran pengelolaan internal terhadap persediaan barang dagang, kendala, dan solusi dalam menerapkan pengelolaan internal persediaan barang dagang pada Alfamart. Pengendalian persediaan di Alfamart adalah penting untuk memastikan efisiensi operasional dan keberlanjutan bisnis. Manajemen persediaan yang efektif merupakan kunci kesuksesan bagi setiap perusahaan, baik itu perusahaan manufaktur maupun perusahaan dagang. Alfamart memiliki persediaan yang diperlukan selama proses produksi, termasuk bahan baku dan barang setengah jadi. (Widianto & Yulia, 2023)

Sistem pengelolaan persediaan itu mempunyai beberapa komponen yang terdiri dari:

- 1) **Penerimaan Barang:** Penerimaan barang adalah tahapan pertama dalam pengelolaan persediaan di Alfamart. Dalam tahapan ini, Alfamart menerima barang dagang yang akan dijual di toko-tokonya. Penerimaan barang ini dilakukan dengan cara yang tepat dan sesuai dengan standar yang ditetapkan.
- 2) **Pengadaan:** Pengadaan adalah proses membeli atau mengorder barang dagang yang diperlukan untuk dijual di toko-toko Alfamart. Pengadaan dilakukan dengan cara yang efektif dan efisien untuk memastikan bahwa persediaan yang diperlukan tersedia secara terus-menerus.
- 3) **Pemasaran:** Pemasaran adalah tahapan yang berikutnya dalam pengelolaan persediaan di Alfamart. Dalam tahapan ini, Alfamart melakukan pemasaran produk-produknya untuk menarik pelanggan dan meningkatkan penjualan.
- 4) **Pengelolaan Stok:** Pengelolaan stok adalah tahapan yang terakhir dalam pengelolaan persediaan di Alfamart. Dalam tahapan ini, Alfamart mengelola stok barang dagang yang tersedia di toko-tokonya untuk memastikan bahwa persediaan yang diperlukan tersedia secara terus-menerus. Sistem Pengelolaan Persediaan: Alfamart menggunakan sistem pengelolaan persediaan yang mencakup beberapa aspek penting, seperti:
  - a. **Lingkungan Pengendalian:** Lingkungan pengendalian meliputi struktur organisasi yang jelas dan divisi tugas yang tepat, sehingga memungkinkan pengelolaan persediaan yang efektif.

- b. **Penilaian Risiko:** Penilaian risiko dilakukan untuk memastikan bahwa pengelolaan persediaan tidak terjadi masalah yang dapat berakibat pada kerugian perusahaan.
- c. **Aktivitas Pengendalian:** Aktivitas pengendalian meliputi penerimaan barang, pengadaan, pemasaran, dan pengelolaan stok yang dilakukan dengan cara yang tepat dan sesuai dengan standar yang ditetapkan.
- d. **Informasi dan Komunikasi:** Informasi dan komunikasi yang efektif antara departemen dan karyawan memungkinkan pengelolaan persediaan yang lebih baik dan memastikan bahwa semua karyawan memiliki informasi yang diperlukan untuk melakukan tugasnya.
- e. **Monitoring:** Monitoring dilakukan untuk memantau kegiatan pengelolaan persediaan dan memastikan bahwa pengelolaan persediaan yang dilakukan sesuai dengan standar yang ditetapkan. (Edy Soesanto dkk., 2023)

Alfamart menggunakan beberapa metode dan sistem untuk mengontrol persediaan di gudangnya. Beberapa metode yang digunakan antara lain:

1. **Metode Buku (Perpetual):** Metode Buku atau Metode Perpetual adalah metode pengelolaan persediaan, di mana arus masuk dan arus keluar persediaan dicatat secara detail. Dalam metode ini, setiap transaksi masuk dan keluar dari gudang akan disimpan dalam buku persediaan, sehingga dapat mengakibatkan pengeluaran yang tepat dan mengurangi kelebihan atau kekurangan persediaan.
2. **Sistem POS (Point of Sale):** Sistem POS di Alfamart dapat menerima berbagai metode pembayaran seperti uang tunai, kartu kredit, atau kartu debit. Sistem POS juga dapat menghitung total pembayaran secara otomatis, mengurangi risiko kesalahan perhitungan dan mempercepat proses checkout di kasir. Selain itu, POS juga dapat terintegrasi dengan sistem manajemen persediaan dan CRM, yang memungkinkan perusahaan untuk memperoleh data yang terkait dengan penjualan, persediaan, dan informasi pelanggan dalam satu sistem terpusat.
3. **Sistem Inventory Control:** Sistem inventory control di Alfamart memastikan ketersediaan barang yang tepat pada waktu, mengurangi risiko kehabisan stok atau kerugian akibat kekurangan persediaan. Sistem ini juga memungkinkan perusahaan untuk memantau stok barang dengan lebih akurat dan mencegah kehabisan stok atau kerugian akibat kekurangan persediaan.



4. Sistem CRM (Customer Relation Manager): Alfamart menggunakan CRM untuk memperoleh informasi pelanggan yang lebih lengkap dan terorganisir dengan baik. Data pelanggan seperti riwayat transaksi, preferensi, dan interaksi sebelumnya dapat perusahaan akses dengan mudah melalui CRM.

5. Sistem ERP (Enterprise Resource Planning): Sistem ERP di Alfamart memungkinkan perusahaan untuk mengelola hubungan dengan pelanggan, meningkatkan efisiensi operasional, dan mengoptimalkan strategi bisnis. Integrasi antara sistem ERP, manajemen persediaan, dan CRM memungkinkan perusahaan untuk memperoleh data yang terkait dengan penjualan, persediaan, dan informasi pelanggan dalam satu sistem terpusat.

Alfamart menggunakan metode fisik atau metode periodik untuk menghitung jumlah persediaan yang diperlukan. Metode fisik atau metode periodik adalah metode pengelolaan persediaan, di mana arus keluar masuknya barang tidak dicatat secara otomatis. Alfamart juga menggunakan sistem pengendalian intern untuk mengendalikan persediaan barang dagang, yang meliputi lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, dan monitoring. (Sanjaya, 2024)

Pengelolaan internal yang diterapkan oleh Alfamart mencakup lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengelolaan, informasi dan komunikasi, serta monitoring yang berjalan dengan baik. Lingkungan pengelolaan meliputi aturan dan prosedur yang diterapkan untuk mengawasi persediaan barang dagang. Penilaian risiko dilakukan untuk menentukan tingkat keamanan persediaan barang dagang. Aktivitas pengelolaan meliputi pengawasan persediaan barang dagang, pengawasan karyawan, dan pengawasan sistem informasi akuntansi. Informasi dan komunikasi meliputi pengiriman informasi yang tepat dan waktu, serta komunikasi yang efektif antara bagianbagian perusahaan. Monitoring meliputi pengawasan persediaan barang dagang secara terus-menerus untuk memastikan bahwa persediaan barang dagang sesuai dengan kebutuhan toko. (Rika, 2020)

Pengelolaan internal berperan penting dalam mengawasi persediaan barang dagang. Pengelola internal membantu mengawasi persediaan barang dagang agar tidak hilang atau rusak. Pengendalian internal juga membantu mengawasi karyawan agar tidak melakukan kesalahan dalam mengelola persediaan barang dagang. (Saputro dkk., 2022)

Namun, masih terdapat kendala terkait kedisiplinan karyawan yang tidak mematuhi aturan. Karyawan yang tidak mematuhi aturan dapat menghambat proses

pengendalian internal atas persediaan barang dagang. Solusi yang dapat diterapkan adalah dengan meningkatkan kesadaran karyawan akan pentingnya pengendalian internal, serta memberikan sanksi yang tepat terhadap karyawan yang tidak mematuhi aturan.

Pengelolaan persediaan di Alfamart menunjukkan bahwa pengendalian internal berperan penting dalam mengawasi persediaan barang dagang. Namun, masih terdapat kendala terkait kedisiplinan karyawan yang tidak mematuhi aturan. Solusi yang dapat diterapkan adalah dengan meningkatkan kesadaran karyawan akan pentingnya pengendalian internal, serta memberikan sanksi yang tepat terhadap karyawan yang tidak mematuhi aturan. (Rika, 2020)

### **Sistem Pengelolaan Persediaan Barang Franchise Syariah Di Alfamart**

Semakin berkembangnya dunia bisnis dan segala sesuatu dijalankan dengan sistem Franchisee maka kemajuan ekonomi pun akan berkembang pesat khususnya dalam dunia bisnis franchisee. Pada kebanyakan penerima Franchisee, mereka dikejar target oleh pemberi Franchisee. Sehingga mau tidak mau mereka harus gencar untuk membuat bagaimana usaha mereka laris. Franchisee sesungguhnya mengandalkan kemampuan mitra usaha dalam mengembangkan dan menjalankan kegiatan usahanya melalui tata cara, proses serta sistem yang telah ditemukan oleh pengusaha pemberi Franchisee.

Franchisee syariah di Alfamart sebuah program kemitraan yang menawarkan peluang kepada para pengusaha untuk membuka toko dengan prinsip-prinsip syariah. Ini meliputi aspek seperti produk halal, transaksi tanpa riba, dan kebijakan lain yang sesuai dengan prinsip syariah. Program ini memungkinkan para pelaku usaha untuk mengembangkan bisnis mereka dalam kerangka yang sesuai dengan nilai-nilai Islam. Pihak alfamart menjelaskan mengenai sistem pengelolaan persediaan barang *franchise syariah* sebagai berikut:

“Untuk prosesnya disini menurut saya sendiri sudah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah baik itu dalam penyediaan barang, pengelolaan gudang, pengelolaan biaya, pengelolaan pasokan dan lain lainnya. Prinsip pengelolaan persediaan barang di alfamart ini diantaranya, prinsip priodewaktu, prinsip keseimbangan, prinsip transaksi yang sesuai dengan prinsip syariah dan etika bisnis yang sesuai dengan etika islam. sedangkan untuk prinsip pengelolaan biayanya mempunyai beberapa aspek diataranya: aspek Efisien, inventaris dan kualitas. kalau prinsip pengelolaan pasokannya berfokus pada rantai pasokan yang halal serta meminimalkan kemungkinan adanya praktik yang menentang syariah.” (Fathurrosi, komunikasi pribadi, Mei 2024)

Prinsip-prinsip syariah yang diterapkan dalam pengelolaan persediaan barang di Alfamart franchise antara lain: Alfamart memiliki prinsip periode waktu yang diterapkan dalam pengelolaan persediaan barang, seperti memastikan bahwa persediaan barang hanya dijual dalam waktu yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Prinsip keseimbangan (taswiyah) dalam perjanjian franchise berdasarkan sistem Syariah, seperti memastikan bahwa pemberi franchise dan penerima franchise mengikuti prinsip ta'awun (tolong menolong), memiliki kedudukan yang setara, dan membagi keuntungan dan risiko antara pemberi franchise dan penerima franchise. Prinsip transaksi dalam hukum Islam, seperti memastikan bahwa transaksi yang dilakukan tidak bertentangan dengan syarat-syarat yang diperlukan dalam Islam, seperti tidak mengeluarkan harga yang tidak sesuai dan riba.

Prinsip etika bisnis yang diterapkan dalam pengelolaan persediaan barang, seperti memastikan bahwa bisnisnya tidak melanggar syarat-syarat etika yang diperlukan dalam Islam, seperti selalu menerapkan kejujuran, adil, bertanggung jawab, serta menjaga integrasi dan reputasi bisnis. Prinsip hukum ekonomi Syariah yang diterapkan dalam pengelolaan persediaan barang, seperti memastikan bahwa sistem franchise yang digunakan tidak melanggar syarat-syarat hukum ekonomi Syariah, seperti tidak menggunakan sistem yang tidak sesuai dengan hukum Islam.

Sistem waralaba dibagi menjadi 2 yaitu sistem franchise konvensional atau franchise biasa dan franchise syariah dengan menerapkan syirkah. Syirkah itu sendiri terbagi menjadi dua yaitu: Syirkah Tamlik dan Syirkah Uqud yang mana Franchisee ini termasuk Syirkah uqud. yaitu dua orang bersekutu dalam modal dan keuntungan. Keduanya sama-sama bermodal, letak perbedaannya ialah Dalam hal ini franchisor dengan bermodalkan ide kreatif diantaranya merek dagang, logo, manajemen usaha dan tenaga bekerjaseperti pelatihan usaha yang akan diberikan kepada franchisee. Sedangkan syirkah uqud terdapat beberapa bagian yaitu: syirkah al-inan, syirkah abdan, syirkah wujud dan syirkah muwafadhoh. Yang mana waralaba (franchisee) alfamart ini termasuk syirkah wujud yaitu bekerjasama dengan menggunakan nama baik yang dimiliki pihak pekerja sama dan keuntungan mereka bagi dengan sesuai kesepakatan bersama.

Format yang diterapkan dalam usaha waralaba sendiri sebenarnya merupakan suatu pengembangan dari bentuk syirkah yang mana terdapat dua orang atau lebih yang sedang melakukan kerjasama dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan bersama

dengan memberikan kontribusi modal dan tenaga, untuk pembagian keuntungan dan kerugian dibagi sesuai dengan kesepakatan bersama diawal kontrak.(Y. D. Lestari, 2020)

وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya "...Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran." Al- Qur'an surah Al-Maidah ayat 2.

Ayat tersebut menjelaskan bahwa sebagai manusia sudah selayaknya senantiasa haruslah saling tolong menolong dengan niat yang ikhlas. Tolong menolong (syirkah alta'awun) merupakan suatu pengkongsian dan harapan bahwa sebagai seorang muslim haruslah mempunyai rasa tolong-menolong antar sesama dan mempunyai pribadi yang dapat berguna atau dapat menjadi rekan bisnis dalam berhubungan antara manusia satu dengan manusia lainnya dengan muslim lainnya.

عبارة عن عقد بين المتشركين في رأس المال والربح

"Ungkapan tentang adanya transaksi atau akad antara dua orang yang bersekutu pada pokok harta (modal) dan keuntungan."(Raad al-Muhtar 'ala ad-Duur al-Muhkhtar / Core Book Madzhab Hanafi, 2020)

Menurut Ulama Malikiyyah, syirkah adalah

إذن في التصرف لهما مع أي أن يأذن كل واحد من الشريكي لصاحبه

في مال لهما مع إبقاء حق التصرف لكل منهما

"Pemberian izin kepada kedua mitra kerja untuk mengatur modal bersama, artinya: setiap mitra kerja memberikan izin kepada mitra kerja yang lain untuk mengatur harta keduanya tanpa kehilangan hak untuk melakukan hal itu."(Noor, t.t.)

حديث "ال ر سائب بن أبي ال ر سائب المخزم ر ي, أنه كان يوم ال فتح, قال النبي

صلى الله عليه وسلم : مرحبا بأخي وشريكي, لايداري ولايماري." ولابن

" ماجه: " كنت شريكي في الجاهلية

Hadis al-Saib bin abi al-saib Al-Makhzumi bahwa ia adalah sekutu Nabi Muhammad SAW sejak awalawal datangnya islam, ketika hari penaklukan Makkah, maka beliau SAW berkata: selamat datang saudaraku dan sekutuku, tidak mencegah aku, dan tidak membatah aku". (HR. Hakim). Dalam riwayat Ibnu Majah: dulu kau adalah mitra bisnisku ketika masih zaman jahiliyah.(Al-Anshory, t.t.)

Hadits diatas menjelaskan bahwa praktek syirkah sebenarnya sudah ada sejak dari zaman jahiliyah dan Menjalिन kerjasama dalam membangun bisnis boleh dengan siapa

saja yang mempunyai kapabilitas dalam hal itu, baik dia yang beragama islam ataupun selainnya.

Berdasarkan hal ini konsep bisnis waralaba (Franchising) tidaklah bertentangan dengan ekonomi islam selama tidak ada kejelasan terkait larangan dalam ekonomi islam diantaranya makanan haram daging babi atau anjing, dan minuman haram yakni khamr. Sekaligus transaksi haram yakni, penimbunan harta dengan cara penipuan, atau lain sebagainya.

Sistem pengelolaan persediaan barang franchise syariah di Alfamart berfokus pada pengelolaan persediaan barang dagang yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Dalam sistem ini, franchisor harus memberikan pelatihan dalam segala hal yang akan dimasukinya, serta memberikan izin kepada franchisee untuk beroperasi dengan menggunakan nama/merk dagang, format atau prosedur serta segala nama baik yang dimiliki franchisor.

Proses pengelolaan persediaan barang berbasis prinsip syariah di sistem franchising Alfamart mungkin dilakukan melalui beberapa langkah yang dapat disebutkan dari informasi yang tersedia. Berikut adalah beberapa langkah yang dapat dilakukan:

- 1) Penyediaan dan Pemesanan Barang: Alfamart mungkin memiliki sistem pemesanan yang berbasis prinsip-prinsip syariah, seperti memastikan bahwa pemesanan barang tidak melanggar syarat-syarat yang diperlukan dalam Islam, seperti tidak memproduksi barang haram atau tidak memproduksi barang dengan harga yang tidak sesuai.
- 2) Pengelolaan Gudang: Alfamart memiliki sistem pengelolaan gudang yang berbasis prinsip-prinsip syariah, seperti memastikan bahwa gudangnya tetap dalam keadaan baik dan tidak mengurangi dan menambah harga barang yang disimpan.
- 3) Pengelolaan Biaya: Alfamart memiliki sistem pengelolaan biaya yang berbasis prinsip-prinsip syariah, seperti memastikan bahwa biaya yang dikeluarkan tidak melanggar syarat-syarat yang diperlukan dalam Islam, seperti tidak mengeluarkan biaya yang tidak diperlukan atau tidak mengeluarkan biaya yang tidak sesuai dengan nilai barang.
- 4) Pengelolaan Pemasok: Alfamart memiliki sistem pengelolaan pemasok yang berbasis prinsip-prinsip syariah, seperti memastikan bahwa pemasoknya tidak mengeluarkan

biaya yang tidak diperlukan atau tidak mengeluarkan biaya yang tidak sesuai dengan nilai barang.

- 5) Pengelolaan Pelanggan: Alfamart memiliki sistem pengelolaan pelanggan yang berbasis prinsip-prinsip syariah, seperti memastikan bahwa pelanggannya tidak mengkonsumsi barang haram atau tidak mengkonsumsi barang dengan harga yang tidak sesuai.
- 6) Pengelolaan Pengiriman Barang: Alfamart memiliki sistem pengelolaan pengiriman barang yang berbasis prinsip-prinsip syariah, seperti memastikan bahwa pengiriman barang dilakukan pada waktu yang tepat dan tidak melanggar syarat-syarat yang diperlukan dalam Islam, seperti tidak mengirim barang dengan harga yang tidak sesuai.
- 7) Pengelolaan Pendapatan: Alfamart memiliki sistem pengelolaan pendapatan yang berbasis prinsip-prinsip syariah, seperti memastikan bahwa pendapatan yang didapat tidak melanggar syarat-syarat yang diperlukan dalam Islam, seperti tidak mengambil pendapatan dari barang haram atau tidak mengambil pendapatan dengan harga yang tidak sesuai dan pendapatan dari hasil riba.
- 8) Pengelolaan Hibah: Alfamart memiliki sistem pengelolaan hibah yang berbasis prinsip-prinsip syariah, seperti ada berbagai macam promo dengan memastikan bahwa hibah yang diberikan tidak melanggar syarat-syarat yang diperlukan dalam Islam.
- 9) Pengelolaan Pengawasan: Alfamart memiliki sistem pengelolaan pengawasan yang berbasis prinsip-prinsip syariah, seperti memastikan bahwa pengawasan yang dilakukan tidak melanggar syarat-syarat yang diperlukan dalam Islam, seperti tidak mengawasi barang yang haram atau tidak mengawasi barang dengan harga yang tidak sesuai dan semacamnya.
- 10) Pengelolaan Sistem: Alfamart memiliki sistem pengelolaan yang berbasis prinsip-prinsip syariah, seperti memastikan bahwa sistem yang digunakan tidak melanggar syarat-syarat yang diperlukan dalam Islam, seperti tidak menggunakan sistem yang tidak sesuai dengan hukum Islam.

Dalam sintesis, sistem pengelolaan persediaan barang franchise syariah di Alfamart berfokus pada pengelolaan persediaan barang dagang yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Pengelolaan persediaan barang dagang melibatkan pengawasan



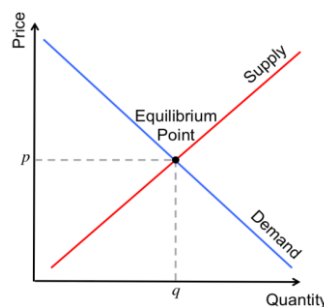
persediaan barang dagang agar terjaga kualitas dan kuantitasnya dan menghindari kerugian akibat persediaan barang dagang yang hilang atau rusak. Pengendalian internal atas persediaan barang yang mencakup lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta monitoring sudah berjalan dengan baik.

### Pasokan Dan Permintaan Di Alfamart

Pasokan dan permintaan adalah dua komponen yang saling terkait dalam sistem ekonomi. Pasokan merujuk pada jumlah barang atau jasa yang tersedia di pasar, sedangkan permintaan merujuk pada jumlah barang atau jasa yang dibutuhkan oleh konsumen. Dalam konteks Alfamart, pasokan dan permintaan berperan penting dalam menentukan harga dan ketersediaan produk. (Ratni, 2021)

Pasokan *franchise* di alfamart yaitu:

"Franchise di Alfamart melakukan penjadwalan pembelian bahan baku produksi sebanyak lima sampai enam kali dalam sebulan dan mencapai 55-60 kali per tahun. Setiap kali melakukan pembelian bahan baku, franchisee menggunakan sarana transportasi mobil boks yang dapat memuat semua bahan baku tersebut. Franchisee juga mengambil keputusan untuk memperkirakan kapasitas permintaan pelanggan dan sesuaikan permintaan berdasarkan tren. Sistem dan prosedur (Sisdur) yang disesuaikan dengan karakteristik perusahaan, lingkungan, dan sumber daya yang tersedia juga memiliki peranan penting dalam pengelolaan persediaan di Alfamart." (A. R. Trierianto, komunikasi pribadi, 16 April 2024)



Kurva keseimbangan permintaan dan penawaran

Franchisee di Alfamart melakukan penjadwalan pembelian bahan baku produksi sebanyak lima sampai enam kali dalam sebulan, yang secara total mencapai 55-60 kali per tahun. Setiap kali pembelian dilakukan, mereka menggunakan sarana transportasi mobil boks yang mampu membawa semua bahan baku yang diperlukan. Hal ini menunjukkan efisiensi dalam manajemen logistik untuk memastikan pasokan yang cukup tanpa kelebihan atau kekurangan. Selain itu, para franchisee juga aktif dalam mengambil

keputusan berdasarkan perkiraan kapasitas permintaan pelanggan dan menyesuaikan permintaan mereka sesuai dengan tren yang ada. Ini menunjukkan fleksibilitas dan responsivitas terhadap perubahan permintaan pasar, yang merupakan kunci keberhasilan dalam industri ritel seperti Alfamart.

Sistem dan prosedur yang disesuaikan (Sisdur) dengan karakteristik perusahaan, lingkungan, dan sumber daya yang tersedia juga ditekankan. Ini menunjukkan bahwa Alfamart memperhatikan secara serius manajemen persediaan dengan mengadopsi pendekatan yang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan setiap franchisee. Dengan demikian, mereka dapat memastikan ketersediaan produk secara konsisten sambil mengoptimalkan pengelolaan persediaan untuk mencapai efisiensi dan kepuasan pelanggan.

“Strategi untuk mengatasi permintaan pelanggan yang mencukupi diantaranya penetapan harga yang tetap dalam persediaan barang terus kemudian promosi dengan demikian alfamart dapat mengantisipasi kebutuhan pelanggan dimasa mendatang”(A. R. Trierianto, komunikasi pribadi, 16 April 2024)

Strategi Alfamart dalam mengantisipasi permintaan pelanggan dan memastikan persediaan barang yang mencukupi melibatkan beberapa pendekatan. Dari sumber yang disediakan, dapat disimpulkan bahwa Alfamart menggunakan berbagai strategi, termasuk: *Pricing Strategy*: Alfamart menerapkan strategi penetapan harga yang konsisten dengan citra keseluruhan perusahaan, tujuan penjualan, keuntungan, dan ROI. Hal ini penting untuk memastikan keuntungan perusahaan dan kepuasan konsumen. *Promotional Strategy*: Alfamart melakukan promosi secara berkala, termasuk periklanan, personal selling, dan promosi melalui lokasi strategis toko. Promosi ini bertujuan untuk menarik calon pembeli dan memperkenalkan produk-produk yang ditawarkan. Dengan pendekatan ini, Alfamart dapat mengantisipasi permintaan pelanggan dengan baik dan memastikan ketersediaan barang yang mencukupi di toko-toko mereka.

“Untuk sistem pengulakannya itu tergantung dari banyak nya pengeluaran atau barang yang laku kalau toko lagi ramai maka barang yang datang setiap hari begitu juga sebaliknya jika toko nya tidak begitu ramai seperti disini itu barang datang bisa 2 hari sekali. Dan pengiriman barang tersebut dari pusat yaitu PT. Sumber alfaria trijaya Tbk sebagai pihak franchisor yang juga penanggung jawab pengoprasionalan gerai mulai dari gerai baru, gerai konversi dan gerai take over.”(W. Rizky, komunikasi pribadi, 16 April 2024)

Sistem pasokan (pengulakan) di Alfamart ini dilakukan oleh PT. Sumber Alfaria Trijaya Tbk, yang mengelola manajemen toko Alfamart. Sistem pengiriman pasokan Alfamart tidak dijelaskan secara eksplisit dalam sumber yang tersedia. Namun, dapat disimpulkan bahwa franchise Alfamart tidak memerlukan franchisee untuk repot mengurus keseharian gerai, karena franchisor memberikan dukungan penuh dalam operasional gerai selama masa kerjasama berlangsung. Bagian lain dari sistem pasokan Alfamart meliputi:

- 1) Gerai Baru: Franchisee mengusulkan lokasi, kemudian disetujui dan berujung pada pembukaan gerai.
- 2) Gerai Konversi: Merupakan minimarket atau toko yang dikelola secara mandiri oleh franchisee, kemudian di konversi dan berujung pada pembukaan gerai.
- 3) Gerai Take Over: Merupakan gerai franchise yang berasal dari gerai yang sudah berjalan yang kemudian dialihkan statusnya menjadi gerai franchise.

“Dalam setiap perusahaan tentu harus memiliki strategi khusus agar perusahaan terus maju dan berkembang diantaranya segmentasi pasar, targeting, dan positioning.” (Fathurrosi, komunikasi pribadi, Mei 2024)

Alfamart memiliki strategi pemasaran yang terintegrasi, yang berfokus pada segmentasi pasar, targeting, dan posisinya. Strategi pemasaran ini menjadikan Alfamart sebagai salah satu pesaing terbesar dalam pasar minimarket, sama seperti Indomaret. Alfamart juga menggunakan strategi segmentasi, targeting, dan posisinya dalam pengembangan strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan. Strategi pemasaran ini bertujuan untuk meningkatkan kinerja bisnis dan memperoleh keuntungan yang lebih tinggi.

Pasokan dan permintaan memiliki pengaruh terhadap harga di pasar. Pasokan dan permintaan ini berhubungan erat dengan harga, dan perubahan dalam salah satu dari keduanya dapat mempengaruhi harga lainnya. Dalam analisis harga komoditi, ditemukan bahwa perubahan pasokan dan permintaan dapat mempengaruhi harga komoditi. Pasokan dan permintaan ini dipengaruhi oleh berbagai variabel seperti banyaknya produsen penghasil produk, perkembangan teknologi, harga komoditas yang bersaing, dan cuaca atau geografis.

Prinsip pengelolaan pasokan di Alfamart meliputi beberapa aspek penting yang membantu memastikan ketersediaan produk di setiap toko. Berikut adalah 7 prinsip pengelolaan pasokan yang diterapkan oleh Alfamart;

- 1) Pengelolaan Persediaan yang Efisien, Gudang Alfamart menerima pengiriman barang dari supplier dan melakukan pemeriksaan terhadap kualitas, kuantitas, dan kesesuaian dengan pesanan yang diberikan. Barang yang lolos pemeriksaan akan disimpan di gudang untuk persiapan distribusi.
- 2) Pengelolaan Inventaris, gudang Alfamart menyediakan ruang penyimpanan yang aman dan teratur untuk produk-produk yang akan didistribusikan ke toko. Mereka melakukan pengelolaan persediaan yang meliputi pencatatan masuk dan keluar barang, pengaturan stok, dan pemantauan ketersediaan produk.
- 3) Distribusi Barang, gudang Alfamart bertanggung jawab untuk mendistribusikan barang ke toko-toko Alfamart. Mereka merencanakan rute pengiriman yang efisien, mempersiapkan pesanan berdasarkan permintaan dari toko-toko, dan mengatur pengiriman sesuai dengan jadwal yang ditentukan.
- 4) Pengendalian Kualitas, gudang Alfamart melakukan pengendalian kualitas terhadap barang yang disimpan di dalamnya. Mereka memastikan bahwa produk yang akan didistribusikan ke toko-toko memenuhi standar kualitas yang telah ditetapkan. (Saputro dkk., 2022)
- 5) Pengelolaan Retur dan Pemrosesan Klaim, jika terjadi barang rusak atau masalah lain dengan produk yang diterima, Gudang Alfamart akan mengelola proses retur barang dan pemrosesan klaim dengan supplier.
- 6) Pengaturan Rute dan Distribusi Barang, Gudang merencanakan rute distribusi yang efisien untuk mengirimkan barang ke toko-toko Alfamart. Mereka mengoordinasikan pengiriman sesuai dengan jadwal yang ditentukan.
- 7) Pengelolaan Biaya Operasional, Alfamart memiliki komitmen untuk terus bergerak ke depan dan menjadi lebih maju dengan mengoptimalkan margin operasi dan meningkatkan produktivitas.

Persepsi publik mengenai sebuah produk dipengaruhi oleh pemahaman terhadap spesifikasi dan manfaat yang diperoleh dari produk tersebut. Hukum permintaan dan pasokan tidak berlaku pada pasar yang mengadopsi sistem monopoli. Walaupun, pemerintah menerapkan aturan tegas terkait persaingan usaha, namun hal ini masih acap

kali ditemui di banyak negara. Dalam penelitian lain, ditemukan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan dan penawaran mempengaruhi kebutuhan pokok, baik dari segi harga maupun faktor pendukung. Dan hubungan antara permintaan dan penawaran saling terkait satu sama lain. (Fauzi dkk., 2022) Keseimbangan pasar akan tercapai ketika terdapat hasil dari tarikmenarik antara fungsi permintaan dan fungsi penawaran.

Dampak permintaan konsumen di produksi dan rantai pasok, harga jelas menjadi faktor utama yang mempengaruhi permintaan konsumen. Jika harga produk naik, maka permintaan akan turun, dan sebaliknya. Ini berarti bahwa perusahaan harus mempertimbangkan efisiensi produksi, permintaan konsumen, dan kondisi pasar dalam penentuan harga. Dalam penentuan harga, ketika permintaan tinggi, ini menjadi kesempatan perusahaan untuk menaikkan harga. Sementara permintaan yang rendah justru memerlukan penurunan harga atau penawaran khusus untuk merangsang penjualan. Penentuan harga yang tepat akan membantu menjaga keseimbangan antara peningkatan penjualan dan keuntungan. Pemahaman tentang elastisitas permintaan juga penting dalam penentuan harga. Elastisitas permintaan adalah ukuran sejauh mana permintaan berubah sebagai respons terhadap perubahan harga.

Strategi pemenuhan permintaan konsumen menyeimbangkan antara permintaan konsumen, perencanaan produksi, dan rantai pasok adalah tantangan utama bagi setiap bisnis. Salah satu strategi yang bisa dilakukan yaitu dengan pemahaman dan pengelolaan yang baik untuk menyeimbangkan ketiganya harus menjadi perhatian demi kelancaran bisnis jangka panjang. Dengan demikian, perusahaan dapat mencapai keseimbangan optimal antara memenuhi permintaan konsumen, menjaga efisiensi operasional, dan memaksimalkan keuntungan. Dalam meningkatkan efisiensi, perusahaan dapat menggunakan teknologi dan data untuk meramalkan permintaan agar akurat serta menyesuaikan perencanaan produksi dan rantai pasok.

## KESIMPULAN

Penelitian ini menggambarkan pentingnya sistem pengelolaan persediaan dalam menjaga efisiensi operasional dan keberlanjutan bisnis di Alfamart, yang dapat disimpulkan bahwa sistem ini terdiri dari beberapa komponen, yang meliputi penerimaan barang, pengadaan, pemasaran pengelolaan stok dan monitoring dengan menggunakan

aplikasi keuangan dan teknologi termasuk SOP yang jelas, personel yang handal, aplikasi keuangan terintegrasi, serta penggunaan teknologi seperti ERP dan CRM.

Alfamart juga memiliki inisiatif dalam menerapkan prinsip-prinsip syariah dalam pengelolaan persediaan bagi *franchise* yang termasuk program Franchisee Syariah. Ini mencakup aspek seperti prinsip waktu, keseimbangan, transaksi, etika bisnis, dan hukum ekonomi syariah. Sedangkan *franchise* syariah itu termasuk syirkah yang mana syirkah tersebut terbagi menjadi dua bagian yaitu, syirkah tamlik dan syirkah uqud yang mana franchisee ini termasuk syirkah uqud. Dan syirkah uqud sendiri terbagi menjadi 4 bagian yaitu, al-inan, wujuh, abdan dan muwafadhoh. dan *franchise* ini termasuk syirkah wujuh.

Pasokan dan permintaan di Alfamart Bancaran Bangkalan yaitu mencakup penetapan harga yang konsisten dan promosi berkala, dengan fokus pada segmentasi pasar, targetting, dan posisi di pasar minimarket. Sistem pasokan di Alfamart dikelola oleh PT. Sumber Alfaria Trijaya Tbk, yang memberikan.

## DAFTAR PUSTAKA

Al-Anshory, Z. (t.t.). *Fathul Wahab*. Dar al-Fikr.

*Al-qu'an, Al Baqarah*. (t.t.).

Anggy Listiani. (t.t.).

Barchelino, R., Ekonomi, F., Bisnis, D., Akuntansi, J., Sam, U., & Manado, R. (2016).

THE ANALYSIS OF PSAK NO.14 APPLICATION TOWARD INVENTORY RECORDING AND VALUATION METHOD AT PT. SURYA WENANG INDAH MANADO. *Analisis Penerapan PSAK« Jurnal EMBA*, 837(1), 837–846.

Edy Soesanto, Achmad Ramadhon, Bima Dwi Mardika, & Moch. Fahmi Setiawan. (2023). Manajemen Sekuriti di PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk. Dalam Meningkatkan Keamanan Sistem Data. *Jurnal Kajian dan Penelitian Umum*, 1(3), 110–116. <https://doi.org/10.47861/jkpu-nalanda.v1i3.227>

Fathurrosi. (2024, Mei). *Wawancara langsung dengan Chief Of Store Minimarket Alfamart* [Komunikasi pribadi].

Fathurrosi. (2024, April 16). *Wawancara langsung dengan Chief Of Store Minimarket Alfamart* [Komunikasi pribadi].



- Fauzi, M. E., Priyatna, M. R., Arizzki, A. N., & Yetty, F. (2022). Bisnis Franchise Dalam Pandangan Hukum Islam. Dalam *Jurnal Ilmu Hukum & Ekonomi Syariah* (Vol. 2, Nomor 2, hlm. 162–174).
- IAIN Bone, H., Iriani, As., & Ardi, M. (t.t.). *PENERAPAN MANAJEMEN PERSEDIAAN DALAM MENGANTISPASI KERUGIAN BARANG DAGANGAN DI TOKO MEGA JILBAB*. <https://doi.org/10.35905/banco.v2i2.1811>
- Lestari, D., & Nur Latifah, F. (2022). PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN SYARIAH PADA UMKM FRANCHISE PENTOL KABUL DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN. *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 5(1).
- Lestari, Y. D. (2020). *PROGRAM EKONOMI SYARIAH FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA*.
- Manalu, Y. A. (t.t.). *PENGATURAN HUKUM TENTANG FRANCHISE DI INDONESIA*. 32, 2022.
- Noor, S. M. (t.t.). *Hadits Syirkah dan Mudharabah*. Rumah Fiqih Publishing.
- Pamela. (2024, Januari 12). *Pengaruh-permintaan-dan-pasokan-terhadap-harga-komoditi*. <https://ajaib.co.id/pengaruh-permintaan-dan-pasokan-terhadap-harga-komoditi/>
- Raad al-Muhtar 'ala ad-Duur al-Muhkhtar / Core Book Madzhab Hanafi. (2020). Pondok Pesantren Darul Fithrah. <https://www.darulfithrah.com/blog/raad-al-muhtar-ala-ad-duur-al-muhkhtar-core-book-madzhah-hanafi/>
- Ratni, Y. (2021). *Analisis Mekanisme Penetapan Harga Ganjil (Odd Prices) dalam Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Toko-toko Ritel Kota Parepare)*.
- Rika, R. R. (2020). Analisis Pengendalian Internal Atas Persediaan Barang Dagang Pada Toko Alfamart. *Jurnal Indonesia Sosial Sains*, 1(2), 125–132. <https://doi.org/10.36418/jiss.v1i2.14>
- Rizky, W. (2024, April 16). *Wawancara langsung dengan Assistant Chief Of Store minimarket alfamart* [Komunikasi pribadi].
- Sanjaya, L. (2024, April 20). *Metode Pengelolaan Persediaan Alfamart*. <https://waralaba.alfamart.co.id/about/memiliki-alfamart>
- Saputro, H., Kusnadi, I. H., & Suparman, A. (2022). ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN PADA PERSEDIAAN BARANG DAGANG DI

- ALFAMART SAT PEJUANG 45 KABUPATEN SUBANG. *The World of Financial Administration Journal*. <https://doi.org/10.37950/wfaj.v4i1.1339>
- Saripudin, U., Ekonomi, D., Stai, S., & Persada Bandung, B. (2018). APLIKASI AKAD SYIRKAH DALAM LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH. Dalam *Udin Saripudin* (Vol. 26, Nomor 1).
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan RnD*. Alfabeta.
- Trierianto, A. R. (2024, April 16). *Wawancara langsung dengan Crew Store Alfamart* [Komunikasi pribadi].
- W Creswell, J. (t.t.). *Penelitian Kualitatif & Desain Riset*. Pustaka Pelajar.
- Widianto, T., & Yulia, Y. A. (2023). Analisis Pengendalian Internal Persediaan Pada Alfamart Kabupaten Sragen. *ProBank*, 8(1), 50–63.