



DISTRIBUSI SYARIAH

www.distribusisyariah.com

TOR (TERM of REFERENCE)

DISTRIBUSI SYARIAH

www.distribusisyariah.com

I. Latar Belakang

Bermula dari keprihatinan akan produk UKM yang kalah bersaing dengan produk MLM di masyarakat, Dimana salah satu faktor utama penyebabnya adalah Visi dan Misi UKM yang masih belum terkonsep dengan baik, disamping juga masalah saluran distribusi yang memang belum terkelola secara professional.

Berdasarkan hal diatas maka kami membentuk Channel Distribusi Management (Saluran Manajemen Distribusi) bernama Distribusi Syariah, yang merupakan wadah saluran/jaringan usaha untuk mengoptimalkan potensi UKM di bidang Distribusi dengan menyebarkan produk dari produsen/UKM ke konsumen dengan sistem yang transparan, terkendali dan saling menguntungkan satu sama lain sesuai dengan konsep berdagang dalam islam yang syar'i Distribusi syariah untuk saat ini baru beroperasi di 40 Kabupaten di Indonesia dengan partner 5 UKM Binaan, Kelompok Tani dan Organisasi Kepemudaan di beberapa Kabupaten

II. Ruang Lingkup

Ruang Lingkup Distribusi Syariah adalah Pemberdayaan UKM, Individu di Indonesia termasuk didalamnya adalah Pembinaan, Pengelolaan, Pendampingan dan optimalisasi jaringan distribusinya

III. Tujuan

Tujuan di bentuknya Distribusi Syariah membantu UKM untuk menjadi Pemilik Produk yang dikenal luas di Indonesia dengan Jaringan Mandiri bersama.

IV. Segmentasi dan Stake Holder

Secara umum segmentasi pelaku usaha di Distribusi Syariah di bedakan menjadi 2

- a. Pemilik Produk adalah mereka para wirausahawan pemula (individu), UKM, LSM yang mempunyai Produk unggulan dan mempunyai keinginan untuk membina jaringan usaha mandiri di daerah masing masing untuk diperkenalkan secara luas di Indonesia
- b. Distributor adalah mereka para wirausahawan pemula (individu), UKM, LSM yang ingin membentuk jalur distribusi independen di daerah atau di cluster wilayahnya

Stake holder Distribusi Syariah adalah

- a. Individu/personal : semua individu/pribadi yang mempunyai keinginan kuat untuk maju dan mengoptimalkan potensinya. Tidak terikat pada jenjang pendidikan usia dll.
- b. UKM : semua UKM yang mempunyai keinginan kuat untuk maju dan mengoptimalkan potensinya. Tidak terikat pada skala besar dan kecilnya cakupan usahanya dll.
- c. LSM : semua LSM yang mempunyai keinginan kuat untuk membantuk mengoptimalkan potensi daerah dan mempunyai visi mengenai pemberdayaan masyarakat.
- d. Pemerintah : semua komponen pemerintahan yang berkorelasi dengan pengembangan masyarakat

V. Fokus dan Mekanisme Distribusi Syariah

Fokus kami adalah kemitraan jangka panjang dengan para stake holder untuk mengoptimalkan nilai jaringan dan produk di masyarakat

Mekanisme Distribusi Syariah

Mekanisme Stake Holder :

- a. Mekanisme Distributor Partnership



Untuk menjadi Partner distributor, hal yang paling substansial di penuhi oleh stake holder adalah

1. Mempunyai visi dan misi yang jelas
2. Mempunyai rencana kerja jangka pendek dan jangka panjang yang akan di implementasikan di area masing masing
3. Mempunyai sasaran dan segmentasi konsumen yang jelas
4. Mempunyai pengetahuan dan pengalaman yang memadai
5. Mempunyai mental yang kuat untuk terus tumbuh dan berkembang.

Apabila hal hal diatas telah di penuhi tahap selanjutnya akan dilakukan Stake Holder Profiling untuk selanjutnya di lakukan study kelayakan untuk implementasi

b. Mekanisme Product owner Partnership

Untuk menjadi Product Owner Partnership, hal yang paling substansial harus di penuhi oleh stake holder adalah

1. Mempunyai visi dan misi yang jelas
2. Mempunyai rencana kerja jangka pendek dan jangka panjang mengenai Produk itu sendiri
3. Ide dan Konsep Product harus original

Mekanisme Penentuan Harga:

Mekanisme penentuan harga untuk partner Distributor dan Pemilik produk di atur dan di sepekat bersama secara Nasional. Untuk detail harga di atur dan di update secara berkala.

Mekanisme Penentuan Bagi Hasil:

Mekanisme penentuan Bagi Hasil untuk partner Distributor dan Pemilik produk di atur dan di sepekat bersama secara Nasional. Untuk detail besarnya di atur dan di update secara berkala.

VI. END to END Proses UKM

Life Cycle Proses dalam Distribusi Syariah dapat di gambarkan sebagai berikut :

Life Cycle Pemberdayaan di Hulu/Petani

- Kami bekerja sama dengan kelompok tani maupun individu untuk mengoptimalkan lahan lahan non produktifnya untuk ditanami tanaman toga. Hasil yang di peroleh kemudian di standarisasi dengan standard yang telah di tetapkan untuk kemudian di lakukan proses packaging dan branding.

INPUT USAHA	PELAKU USAHA	OUTPUT
Penanaman Tanaman Toga	Petani, Individu (diawasi oleh Distribusi Syariah)	Hasil Pertanian seragam
Penyortiran dan Penyemasan	Petani, Individu (diawasi oleh Distribusi Syariah)	Brand Lokal Milik Petani Muncul Dan kualitas produk yang baik
Distribusi dan Delivery	Distribusi Syariah (DS)	Petani mempunyai Identitas Merk Petani Mendapatkan Hasil Distribusi Syariah dapat Margin Pengelolaan



Life Cycle Pemberdayaan di Tengah/UKM

INPUT USAHA	PELAKU USAHA	OUTPUT
Pengolahan Bahan Baku	UKM (diawasi oleh Distribusi Syariah)	Hasil Produksi yang Baik
Penyortiran dan Penyemasan	UKM (diawasi oleh Distribusi Syariah)	Brand Lokal Milik UKM Muncul Dan kualitas produk yang baik
Distribusi dan Delivery	UKM dan Distribusi Syariah	UKM mempunyai Identitas Merk UKM Mendapatkan Hasil/Margin

Life Cycle Pemberdayaan di Hilir/ Masyarakat dan DS

INPUT USAHA	PELAKU USAHA	OUTPUT
Distribusi dan Delivery	UKM, Elemen Masyarakat dan Distribusi Syariah	UKM mempunyai Jalur distribusi Masyarakat mendapatkan Margin Dan Usaha Mandiri Integrated Distribution Channel Terbentuk bersama DS

Dengan program Pemberdayaan dari Hulu ke Hilir seperti diatas, Distribusi Syariah juga memberikan beberapa keuntungan lainnya bagi stake holder antara lain :

- Jalur Distribusi yang Komprehensif di Indonesia sehingga memungkinkan produk di kenal di Indonesia
- Sistem Relasi kemitraan
- Basis usahanya adalah Pemberdayaan Masyarakat
- Distribution Tracking channel untuk mengetahui tingkat sebaran produk di masing masing wilayah distribusi
- Sistem Kendali harga yang transparan
- CSR Distribusi Syariah berkomitmen untuk menjadi bagian Masyarakat
- Sumber daya manusia yang Handal
- dan tentunya akan membuka kesempatan pekerjaan secara sistematis di titik titik pemberdayaan yang di bangun

Strategi dan Implementasi Distribusi Syariah :

a. Stake Holder Profiling

Stake Holder Profiling atau Penyamaan Visi Misi dari Stake Holder Distribusi Syariah merupakan fase yang paling krusial. Hal ini dikarenakan dengan profile DNA yang sama dan saling terhubung satu sama lain maka efektifitas dan efisiensi dalam implementasi suatu program akan lebih optimal.

b. Product Profiling

Untuk mengaktivasi produk unggulan disuatu daerah, Distribusi Melakukan Product profiling yang mencakup aspek kelayakan, Potensi, Nilai Pasar, Fungsi dan Manfaat secara menyeluruh.

c. Distribusi dan Promosi

Distribusi :

Distribusi yang merupakan faktor utama dari Distribusi Syariah ini di bangun dengan sistem kemitraan atau agency sehingga memungkinkan setiap stake holder mempunyai keleluasaan dalam pengembangan pasarnya akan tetapi tetap dalam satu payung Distribusi Syariah.

Ada 2 type pelaku distribusi :



- a. Agency Partner : yang merupakan stake holder partnership dimana kepemilikan modal tidak dimiliki oleh Distribusi Syariah akan tetapi dimiliki oleh individu, akan tetapi aturan main dan sistem yang di pakai dibawah payung Distribusi Syariah
- b. Agen Distribusi Syariah : Dimana modal kepemilikannya di bawah Distribusi Syariah.

Promosi :

Strategi promosi Distribusi Syariah di klasifikasikan menjadi 2

- a. Promosi Aktif ; promosi ini dipakai untuk produk produk baru yang baru di perkenalkan, media yang di gunakan adalah online dan offline (menggunakan atribut dan tenaga distribusi yang ada)
- b. Promosi Pasif : promosi ini di pakai untuk produk produk yang sudah dikenal masyarakat, umumnya promosi pasif ini juga kita pakai untuk memperkenalkan produk baru kita dengan sistem bundling.

d. Penyempurnaan Keberlanjutan

Penyempurnaan produk atau sistem yang di implementasikan di review secara berkala dan untuk penyempurnaan produk dan serapannya di masyarakat.

e. Implementasi

Waktu yang diperlukan dalam halnya persiapan sampai implementasi kegiatan di distribusi syariah sebagai berikut :

1. Pembentukan Titik Distribusi Daerah

Untuk membentuk satu titik Distribusi Daerah memerlukan waktu 2-3 minggu yang dimulai dari penentuan lokasi, segmentasi pasar, sosialisasi pengenalan dan system set-up

2. Aktivasi Produk Baru dari UKM

Untuk aktivasi produk baru dari UKM waktu yang diperlukan dari persiapan, perijinan, branding, packaging sampai distribusi rata rata memerlukan waktu 2 -3 bulan.

VII. Monev (Monitoring dan Evaluasi)

Untuk fungsi pengawasan di bedakan menjadi 2

- a. **Pengawasan produk** : pengawasan produk dilakukan secara berkala dengan adanya audit langsung yang dilakukan oleh Distribusi Syariah ke setiap titik distribusi. Item pengawasan meliputi semua aspek yang berkaitan dengan produk di bawah Distribusi Syariah
- b. **Pengawasan jaringan** : pun pengawasan jaringan di lakukan secara berkala untuk memantau perkembangan jaringan dan titik Distribusi yang telah ada untuk pengembangan lebih lanjut.

VIII. Resiko dan Profit Sharing

Resiko dalam Distribusi Syariah kita bedakan menjadi 2

- a. **Resiko Sistematis** yang terkait dengan sistematika kerja dari stake holder
 - b. **Resiko Non Sistematis** yang terkait dengan produk dan kondisi external
- Manajemen Resiko dalam Distribusi Syariah di minimisasi dengan perencanaan yang terencana. Resiko yang umumnya terjadi adalah kegagalan adalah dalam penentuan segmentasi harga dan produk itu sendiri.

IX. Produk Distribusi Syariah

Di usianya yang baru 6 bulan berdiri Distribusi Syariah telah membina beberapa UKM dan Kelompok Tani di beberapa daerah. Optimist beberapa waktu kedepan diferensiasi produk dari Distribusi Syariah akan lebih banyak dipasaran.



DISTRIBUSI SYARIAH

www.distribusisyariah.com

HERBAL SEDUH SEKAR SARI



MADU ANAK PROKIDS (PROKIDS HONEY)



DISTRIBUSI SYARIAH TOUR AND TRAVEL



KATALIS PEMBERSIH HERBAL SERBA GUNA " HERBAKLIN "



TEH CELUP DAUN JATI CINA



TEH CELUP DAUN SIRSAK



TEH CELUP SARI MANGGIS



BANDREK MEDAN ALMADINA



CANGKIR MAS



TEH DAUN JATI CINA



Dan beberapa produk binaan hasil pertanian lainnya



DISTRIBUSI SYARIAH

www.distribusisyariah.com

X. Kontak dan Daerah Distribusi Syariah

Kontak Person Distribusi Syariah

Indonesia mempunyai jumlah penduduk yang hampir 240jt jiwa dimana Berpartner dengan kami akan memperluas jaringan distribusi di setiap kabupaten di Indonesia

Distribusi Syariah.

Nama : Slamet Riyanto

Email : sales@distribusisyariah.com

Telp : **085233638828** PIN : **2801709F**

Alamat : JL. Haji Anam Arnain NO 40, Beji Depok

Web : www.distribusisyariah.com

Kantor Perwakilan :

1 Jember : www.distribusisyariahjember.weebly.com
2 Banyuwangi : www.distribusisyariahbanuwangi.weebly.com
3 Situbondo : www.distribusisyariahsitubondo.weebly.com
4 Bondowoso : www.distribusisyariahbondowoso.weebly.com
5 Lumajang : www.distribusisyariahlumajang.weebly.com
6 Probolinggo : www.distribusisyariahprobolinggo.weebly.com
7 Pasuruan : www.distribusisyariahpasuruan.weebly.com
8 Malang : www.distribusisyariahmalang.weebly.com
9 Surabaya : www.distribusisyariahsurabaya.weebly.com
10 Mojokerto : www.distribusisyariahmojokerto.weebly.com
11 Sidoarjo : www.distribusisyariahsidoarjo.weebly.com
12 Gresik : www.distribusisyariahgresik.weebly.com
13 Lamongan : www.distribusisyariahlamongan.weebly.com
14 Tuban : www.distribusiyariahtuban.weebly.com
15 Sumenep : www.distribusisyariahmadura.weebly.com
16 Pamekasan : www.distribusiyariahmadura.weebly.com
17 Bangkalan : www.distribusiyariahmadura.weebly.com
18 Bandung : www.barakahherbacimahi.weebly.com
19 Bontang : www.kalimantanherbamandiri.weebly.com

20 Madiun : www.distribusiyariahmadiun.weebly.com
21 Kediri : www.distribusiyariahkediri.weebly.com
22 Blitar : www.distribusiyariahblitar.weebly.com
23 Magetan : www.distribusiyariahmagetan.weebly.com
24 Ponorogo : www.distribusiyariahponorogo.weebly.com
25 Pacitan : www.distribusiyariahpacitan.weebly.com
26 Jakarta Selatan : www.distribusiyariahjksel.weebly.com
27 Jakarta Utara : www.distribusiyariahjakut.weebly.com
28 Jakarta Barat : www.distribusiyariahjabar.weebly.com
29 Jakarta Timur : www.distribusiyariahjaktim.weebly.com
30 Jakarta Pusat : www.distribusiyariahjakpus.weebly.com
31 Tangerang : www.distribusiyariahtanggerang.weebly.com
32 Bekasi : www.distribusiyariahbekasi.weebly.com
33 Bogor : www.distribusiyariahbogor.weebly.com
34 Pamulang : www.rumahherbal-hijab.weebly.com
35 Tangerang : www.kalimantanherbamandiri.weebly.com
36 Balikpapan : www.kalimantanherbamandiri.weebly.com
37 Samarinda : www.kalimantanherbamandiri.weebly.com
38 Besuki : www.alhikmahmandiri.co.id

Untuk referensi kegiatan dan kinerja yang telah di lakukan bisa dilakukan

- Media jejaring social, Komunitas, Internet dll dimana untuk melihat sejauh mana eksistensi, brand dan citra distribusi syariah
- Check lapangan untuk melihat sejauh mana aktualisasi dan dampak yang telah di hasilkan