

Tinjauan Hukum Islam terhadap Pengelolaan Minimarket Syariah di Masjid Ar-Raudhah Taman Harapan Baru Bekasi

Lukman Abdul Aziz¹, Irvan Iswandi², Ahmad Asrof Fitri³

^{1,2,3}Institut Agama Islam Al-Zaytun Indonesia (IAI AL-AZIS), Indramayu
lukmanaa933@gmail.com

ABSTRACT

The presence of these sharia minimarkets has caused new color for modern retail industry competition in Indonesia. In 2015, the Indonesian Mosque Council launched a mosque-based economic development program. The board of the Ar-Raudhah mosque established a sharia minimarket as a product of economic development that is managed in accordance with Islamic economic law. This study examines, (1) How is the management of sharia minimarket implemented in Jami' Ar-Raudhah Mosque Taman Harapan Baru Bekasi and (2) How is the review of Islamic law towards the management of sharia minimarket in Jami' Ar-Raudhah Mosque. This research is a qualitative research. Data were collected through observation, interview, and documentation. Based on result of this research, it can be known that, (1) Ar-Raudhah Mart Minimarket managed by Jami' Ar-Raudhah mosque administrators has implemented sharia economy based business. The management of sharia minimarket implemented by Ar-Raudhah Mart Minimarket is reflected from several aspects such as; finance, procurement of goods (merchandising), operational standard, human resource, and marketing. (2) In its practice, those five aspects do not contain elements which are prohibited by sharia in conducting economic activities.

Keywords: Islamic law, management, sharia minimarket

ABSTRAK

Kehadiran minimarket syariah saat ini membuat warna baru bagi persaingan industri ritel modern. Pada tahun 2015, Dewan Masjid Indonesia mencanangkan program pengembangan ekonomi berbasis masjid. Pengurus masjid Ar-Raudhah mendirikan minimarket syariah sebagai produk pengembangan ekonomi yang dikelola sesuai dengan hukum ekonomi Islam. Penelitian ini mengkaji (1) Bagaimana pengelolaan minimarket syariah yang diterapkan di Masjid Jami' Ar-Raudhah Taman Harapan Baru Bekasi dan (2) Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap pengelolaan minimarket syariah di Masjid Jami' Ar-Raudhah. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Berdasarkan hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa, (1) Minimarket Ar-Raudhah Mart yang dikelola oleh pengurus masjid Jami' Ar-Raudhah telah menerapkan pengelolaan bisnis berbasis ekonomi syariah. Pengelolaan minimarket syariah yang diterapkan oleh minimarket Ar-Raudhah Mart tercermin dari beberapa aspek seperti; keuangan, pengadaan barang (*merchandising*), standar operasional, sumber daya manusia, dan pemasaran. (2) Dalam praktiknya, pada kelima aspek tersebut tidak mengandung unsur-unsur yang dilarang oleh syariah dalam melakukan aktivitas ekonomi.

Kata kunci: hukum Islam, pengelolaan, minimarket syariah

A. PENDAHULUAN

Keberadaan masjid pada umumnya merupakan salah satu perwujudan aspirasi umat Islam sebagai tempat ibadah yang menduduki fungsi sentral. Mengingat fungsinya yang strategis, maka perlu dibina sebaik-baiknya, baik segi fisik bangunan maupun segi kegiatan pemakmurannya (Abshari 2011). Potensi yang sangat besar dari masjid sebagaimana yang telah diteladankan oleh Nabi Muhammad S.A.W. dan para sahabat sesudahnya menuntut para perancang, dalam hal ini arsitek, untuk dapat menciptakan masjid-masjid yang baik secara rancangan. Rancangan yang memudahkan penggunaannya tidak hanya untuk memenuhi kebutuhan peribadahan (shalat) yang merupakan fungsi utama masjid, namun juga dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhan umat Islam lainnya (Sinaga 2015).

Menurut Dewan Masjid Indonesia (DMI) ada tiga fungsi masjid. Pertama, masjid dapat difungsikan sebagai pusat ibadah, baik ibadah *mahdhah*, maupun ibadah sosial. Kedua, memanfaatkan masjid sebagai pusat pengembangan masyarakat, melalui berbagai sarana dan prasarana yang dimiliki masjid, seperti khutbah, pengajian, kursus keterampilan

yang dibutuhkan anggota jamaah, dan menyelenggarakan pendidikan formal sesuai kebutuhan masyarakat. dan yang ketiga membina persatuan umat (Imran 2008). Pada tahun 2015 Jusuf Kala selaku ketua DMI mencanangkan program pemberdayaan ekonomi berbasis masjid. Program pengembangan ekonomi umat tersebut dilakukan dengan pelatihan dan pembinaan kewirausahaan kecil dan kalangan Dewan Kemakmuran Masjid di wilayah Jabodetabek. Perputaran keuangan di masjid, terutama saat menjelang dan sesudah shalat Jumat, diperkirakan oleh para ahli sangat besar (Technische Universtität München 2018). Menurut Syafi'i Antonio, hal tersebut menjadi harapan besar pengembangan ekonomi berbasis masjid dalam bentuk mengembangkan potensi ekonomi masjid yang telah ada karena selama ini banyak potensi yang terabaikan dalam bentuk wadah usaha koperasi syariah yang mewadahi potensi ekonomi masjid tersebut (Alwi, 2015).

Salah satu masjid yang sangat berpotensi dan dinilai melakukan pengembangan ekonomi masyarakat adalah Masjid Jami' Ar-Raudhah. Masjid yang terletak di Perumahan Taman Harapan Baru, Kelurahan

Pejuang, Kecamatan Medan Satria, Kota Bekasi ini merupakan masjid yang berpotensi melakukan program pengembangan ekonomi melalui jenis usaha minimarket syariah. Konsep syariah dalam minimarket mulai populer baru-baru ini didunia bisnis ritel Indonesia sejak kemunculan minimarket 212 Mart sekitar tahun 2015. Masjid Jami' Ar-Raudhah mendirikan minimarket syariah dengan nama Ar-Raudhah Mart. Konsep yang ditawarkan oleh minimarket ini adalah slogan "belanja dan berinfaq" yang diartikan para konsumen yang berbelanja di minimarket Ar-Raudhah Mart sebagian keuntungannya diinfaqkan untuk membantu operasional Masjid Jami' Ar-Raudhah.

Berangkat dari kenyataan ini, perlu dilakukan kajian lebih lanjut dan mendalam terhadap proses pengelolaan minimarket syariah serta bagaimana tinjauan hukum islam terhadap pengelolaan minimarket syariah di Masjid Ar-Raudhah. Tujuannya untuk lebih mengetahui eksistensi, potensi serta strategi, disamping dapat dijadikan sebagai proyek percontohan bagi pengembangan ekonomi berbasis masjid.

B. TINJAUAN PUSTAKA

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia pengelolaan memiliki pengertian sebagai proses, cara atau perbuatan mengelola, sedangkan mengelola berarti mengendalikan atau menyelenggarakan (Nasional 2008). Definisi yang lebih kompleks dan mencakup aspek-aspek penting pengelolaan, seperti yang dikemukakan oleh Stoner. Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber daya-sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang ditetapkan (Handoko, 2003).

Elemen dasar manajemen dibagi menjadi dua bagian, yaitu; elemen sifat dan elemen fungsi (Mi 2010).

1. Elemen sifat

- a. Manajemen sebagai suatu seni, yaitu sebagai suatu keahlian, kemahiran, kemampuan dan keterampilan dalam aplikasi ilmu pengetahuan untuk mencapai tujuan.
- b. Manajemen sebagai suatu ilmu, yaitu akumulasi pengetahuan yang telah di sistematisasikan dan diorganisasikan untuk

mencapai kebenaran umum (*general purposes*).

2. Elemen fungsi

- a. Perencanaan, adalah suatu proses dan rangkaian kegiatan untuk menetapkan tujuan terlebih dahulu pada suatu jangka waktu/periode tertentu serta tahapan/langkah-langkah yang harus ditempuh untuk mencapai tujuan tersebut.
- b. Pengorganisasian, adalah suatu proses dan rangkaian kegiatan dalam pembagian kerja yang direncanakan untuk diselesaikan oleh anggota kelompok pekerjaan, penentuan hubungan pekerjaan yang baik diantara mereka, serta pemberian lingkungan dan fasilitas pekerjaan yang kondusif.
- c. Pengarahan, yaitu suatu rangkaian kegiatan untuk memberikan petunjuk atau intruksi dari seseorang atasan kepada bawahan atau kepada orang yang diorganisasikan dalam kelompok formal dan untuk pencapaian tujuan bersama.
- d. Pemasalahan, yaitu suatu proses dan rangkaian kegiatan yang

dilakukan oleh seorang atasan dalam memberikan inspirasi, semangat, dan kegairahan kerja serta dorongan kepada bawahan untuk dapat melakukan suatu kegiatan yang semestinya.

- e. Pengendalian/Pengawasan, yaitu suatu proses dan rangkaian kegiatan untuk mengusahakan agar suatu pekerjaan dapat dilaksanakan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan dan tahapan yang harus dilalui. Jika ada kegiatan yang tidak sesuai dengan rencana dan tahapan tersebut, diadakan suatu tindakan perbaikan (*corrective actions*)

Fungsi-fungsi manajemen yang dikemukakan para ahli tidak sama, tergantung pada sudut pendekatan dan pandangan mereka. Beberapa literatur mengemukakan pengertian yang berbeda namun memiliki esensi yang sama. Untuk bahan perbandingan dikemukakan pembagian fungsi-fungsi manajemen pada Tabel 1 dibawah ini:

Tabel 1. Fungsi-fungsi Manajemen

G.R. Terry	John F. Mee	Louis A. Allen	MC. Namara
1. <i>Planning</i>	<i>Planning</i>	<i>Leading</i>	<i>Planning Program</i>

2. <i>Organi zing</i>	<i>Organ izing Motiv ating</i>	<i>Planni ng Organ izing</i>	<i>Budgeting System</i>
3. <i>Actuati ng</i>	<i>Contr olling</i>	<i>Contr olling</i>	
4. <i>Contro lling</i>			
Henry Fayol	Harol d Konnt z Cyril O'Do nnel	P. Siagia n	Oey Liang Lee
1. <i>Planni ng</i>			
2. <i>Organi zing</i>	<i>Planni ng Organ izing</i>	<i>Planni ng Organ izing</i>	Perencana an
3. <i>Comm anding</i>	<i>Staffin g Direct ing</i>	<i>Motiv ating Contr olling</i>	Pengorga nisasian
4. <i>Coordi nating</i>	<i>Contr olling</i>	<i>Evalu ation</i>	Pengarah an
5. <i>Contro lling</i>			Pengkoop dinasian Pengontro lan

Sumber: Modifikasi menurut (Hasibuan, 2003)

Manajemen yang baik akan memudahkan tujuan perusahaan, karyawan, dan masyarakat. Dengan manajemen, daya guna dan hasil guna unsur-unsur manajemen akan dapat ditingkatkan (Hasibuan 2012). Adapun unsur-unsur manajemen itu terdiri dari :

- a. *Man* : tenaga kerja manusia.
Manusia adalah sumber utama dalam organisasi. Manusia dijadikan sebagai pengendali

utama sehingga ada yang disebut dengan Manajemen Sumber Daya Manusia. Banyak sekali yang diatur dalam manusia dimulai dari kinerja sampai perilaku manusia itu sendiri. Mengingat manusia bersinggungan dengan semua unsur dari manajemen organisasi.

- b. *Money* : uang, untuk biaya keseluruhan kegiatan. Uang merupakan hal yang dikelola dalam manajemen organisasi. Uang menjadi salah satu unsur penting dalam organisasi karena pada prinsipnya organisasi mencari uang untuk bisa beroperasi. Sehingga ada yang disebut dengan Bagian Keuangan atau Manajemen Keuangan.

- c. *Materials* : bahan-bahan yang diperlukan. Dalam organisasi, hanya ada pilihan antara menjual barang atau menjual jasa. Setiap barang dan jasa yang ditawarkan organisasi tentunya harus diproduksi atau dipersiapkan sebelumnya. Sehingga bahan-bahan yang diperlukan dalam bentuk material menjadi sub pokok perhatian manajer. Hal ini

masuk kedalam Manajemen Produksi.

- d. *Metode* : teknik/cara/sistem yang digunakan. Dalam melaksanakan operasional organisasi diperlukan manajemen yang baik atau yang disebut dengan metode pengerjaan. Metode ini tentunya dibutuhkan oleh semua unsur dalam manajemen, sehingga muncul yang disebut dengan Standart Operasional. Melalui metode yang tepat guna, tentunya akan meningkatkan kinerja organisasi dalam manajemen.
- e. *Machines* : mesin-mesin yang digunakan. Pada era globalisasi saat ini banyak sisi manajemen yang tengah menggunakan mesin sebagai alat bantu yang lebih cepat. Hal ini tidak dipungkiri lagi akan meningkatkan kinerja organisasi pada manajemen. Sehingga ada yang disebut dengan otomatisasi. Mesin-mesin yang sering digunakan oleh organisasi perlu adanya perhatian atau manajemen oleh perusahaan (Mi 2010).
- f. *Market* : pasar terbentuk akibat adanya interaksi antara penawaran dan permintaan

produk. Suatu produk dapat ditransaksikan di pasar karena produk tersebut memiliki nilai. Kelangsungan hidup perusahaan sangat ditentukan oleh diterima atau tidak diterimanya produk yang ditawarkan perusahaan oleh konsumen. Dengan demikian perusahaan harus menawarkan produk yang disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan pasar. Kegagalan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan pasar akan mengakibatkan produk perusahaan kehilangan pasar dan konsumen akan beralih kepada produk pesaing yang dapat lebih memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen (Solihin 2009).

Berdasarkan operasionalisasinya dalam (Tisnawati and Saefullah 2005), maka manajemen organisasi bisnis dapat dibedakan menjadi fungsi-fungsi sebagai berikut:

- a. Manajemen Sumber Daya Manusia adalah penerapan manajemen untuk memperoleh sumber daya manusia yang terbaik bagi seorang pembisnis untuk menjalankan dan

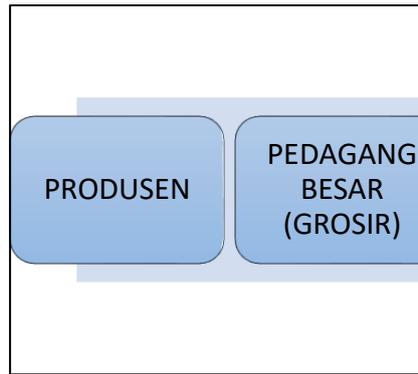
- memelihara sumber daya manusia terbaik tersebut supaya tetap bekerja sama dengan kualitas pekerjaan yang senantiasa konstan ataupun bertambah.
- b. Manajemen Produksi adalah penerapan manajemen untuk menghasilkan produk yang sesuai dengan standar yang ditetapkan berdasarkan keinginan konsumen, dengan teknik produksi yang seefisien mungkin.
- c. Manajemen Pemasaran adalah kegiatan manajemen untuk mengidentifikasi kebutuhan konsumen dan cara mewujudkan pemenuhannya. Pembisnis perlu melakukan riset pemasaran, diantaranya berupa survei tentang keinginan konsumen, sehingga pembisnis bisa mendapatkan informasi mengenai kebutuhan yang sangat diperlukan konsumen. Informasi mengenai kebutuhan konsumen ini, kemudian diteruskan ke bagian produksi untuk dapat diwujudkan. Setelah output produk terwujud, maka manajemen pemasaran juga melakukan kegiatan proses penyampaian produk kepada konsumen.
- d. Manajemen Keuangan adalah kegiatan manajemen berdasarkan fungsinya yang pada intinya berusaha untuk memastikan bahwa kegiatan bisnis yang dilakukan mampu mencapai tujuannya secara ekonomis, yaitu diukur berdasarkan profit. Tugas manajemen keuangan, diantaranya merencanakan sumber pembiayaan bisnis, cara memperoleh modal, dan cara mengalokasikan dana secara tepat dalam kegiatan bisnis yang dijalankan. Termasuk kedalam kegiatan manajemen keuangan adalah memastikan alokasi dana modal yang digunakan untuk penjualan produk melebihi dari segala biaya yang telah dikeluarkan, sebagai sebuah indikator pencapaian profit perusahaan.
- e. Manajemen Informasi adalah kegiatan manajemen berdasarkan fungsinya yang pada intinya berusaha memastikan bahwa bisnis yang dijalankan tetap mampu untuk terus bertahan

dalam jangka panjang. Manajemen informasi bertugas untuk menyediakan seluruh informasi yang terkait dengan kegiatan perusahaan baik informasi internal maupun eksternal, yang dapat mendorong kegiatan bisnis yang dijalankan tetap mampu beradaptasi dengan perubahan yang terjadi di masyarakat.

Menurut bahasa, kata ritel berasal dari bahasa Prancis, *ritellier*, yang berarti memecah sesuatu. Secara harfiah kata ritel atau retail juga berarti eceran atau perdagangan eceran, dan peritel/*retailer* diartikan sebagai pengecer atau pengusaha perdagangan eceran. Sedangkan menurut istilah ritel dapat diartikan sebagai upaya untuk memecah barang atau produk yang dihasilkan manufaktur atau perusahaan dalam jumlah besar dan massal sehingga dikonsumsi oleh konsumen akhir dalam jumlah kecil sesuai dengan kebutuhannya atau semua kegiatan yang terlibat dalam penjualan barang atau jasa

secara langsung kepada konsumen akhir untuk penggunaan pribadi dan bukan penggunaan bisnis. Bisnis ritel juga melibatkan layanan jasa, seperti jasa layanan antar (*delevery service*) ke rumah-rumah, maupun layanan tambahan lainnya yang mampu memberikan nilai tambah terhadap barang dan jasa yang akan dikonsumsi oleh konsumen akhir (Utami 2010). Benang merah dari kedua definisi bisnis ritel yang patut digaris bawahi adalah; (1) penjualan kepada *end user* (konsumen akhir), dan (2) motivasi pembelian konsumen adalah untuk kepentingan sendiri (termasuk keluarganya) dan tidak dijual kembali, atau paling tidak lebih dari separuh penjualannya adalah kepada konsumen untuk kepentingan sendiri (Sujana, 2012).

Bisnis ritel merupakan bagian dari jalur distribusi barang dagangan dari perusahaan manufaktur, seperti yang digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1. Jalur distribusi barang dagangan

Pada gambar 1 dapat terlihat produsen menjual produk buatannya kepada pedagang besar (grosir). Kemudian pedagang besar akan berperasn sebagai pembeli, menyimpan persediaan, mempromosikan, memajang, menjual, mengirimkan dan membayar kepada produsen. Mereka biasanya tidak menjual langsung ke konsumen. Sedangkan pelaku ritel menjalankan fungsi pembelian, menyimpan persediaan, mempromosikan, menjual, mengirimkan dan membayar kepada agen atau distributor. Ritel tidak membuat barang dan tidak menjual kepada pelaku ritel lainnya.

Salah satu konsep manajemen yang penting untuk diterapkan bagi perusahaan ritel modern (minimarket) adalah penanganan dan pengadaan barang. Istilah yang paling sering digunakan oleh para pengusaha ritel untuk penanganan dan pengadaan

barang dalam gerainya disebut *merchandising*. Menurut Ma'ruf (2005) *marchandising* adalah bagian dari *ritail mix* dimana perusahaan melakukan kegiatan pengadaan produk-produk yang sesuai dengan bisnis yang dijalani toko untuk disediakan dalam jumlah, waktu, dan harga yang sesuai untuk mencapai sasaran toko atau perusahaan ritel. Proses pengadaan barang / *merchandising* merupakan aktivitas utama dari operasional harian di toko, sebagai “*show case*” pembentuk citra toko dalam pandangan konsumen, atau sebagai cermin atau tolak ukur dari keberhasilan keseluruhan proses *merchandising* dari peritel tersebut (Sujana 2012).

Proses-proses *merchandising* pada toko minimarket, khususnya minimarket individual, antara lain:

- a. Pemesanan barang (*ordering*); dalam hal ini prinsip yang digunakan adalah kesesuaian

dengan kebutuhan barang dan pertanggung jawaban terhadap jumlah barang yang dipesan.

- b. Penerimaan barang (*receiving*); aktivitas ini dilakukan dengan memeriksa barang yang dikirim oleh *supplier*, untuk memastikan kualitas barang layak dijual dan sesuai dengan yang dipesan.
- c. Pengeluaran dan pemajangan barang; aktivitas rutin yang dilakukan oleh pramuniaga seperti mulai dari pencatatan barang yang kosong hingga memajang barang di rak yang bersangkutan.
- d. Retur barang ke *supplier* (*returning*); merupakan aktivitas pengembalian barang kepada *supplier* karena tidak layak jual.
- e. Pemusnahan barang (*breakage*); kegiatan memusnahkan barang karena kondisi tidak layak jual dan tidak dapat di retur (Sujana 2012).

Manajemen ritel selanjutnya yang tidak kalah penting dalam bisnis ritel modern adalah manajemen kategori. *Category management* merupakan suatu cara penanganan barang pada tingkat kategori barang melalui suatu klasifikasi yang terstruktur dan sistematis pada

assortment sebagai bagian tidak terpisahkan dari konsep *merchandising*. Kategori sendiri berarti kelompok atau hasil dari upaya pengelompokan. Upaya pengelompokan didasarkan atas karakteristik kegunaan barang dalam pandangan konsumen dan klasifikasi struktural. Klasifikasi tersebut dilakukan dengan pengelompokan kembali kelompok kategori barang tersebut ke dalam suatu peringkat kelompok kategori yang lebih tinggi, dan seterusnya sehingga terbentuk suatu struktur hierarki kategori barang (Sujana 2012).

Fungsi-fungsi dari manajemen kategori adalah sebagai berikut:

- a. Fungsi kategorisasi dan klasifikasi; yaitu terciptanya susunan *merchandise assortment* melalui penetapan dan pemeliharaan suatu sistem klasifikasi barang secara hierarkis dan sistematis (*merchandise structure*).
- b. Fungsi identifikasi; yaitu teknik tata penamaan barang yang dapat menunjukkan perbedaan di antara *item-item* dalam *merchandise structure* dengan suatu cara identifikasi yang dapat dipahami secara persis sama oleh

tiap bagian terkait dalam *merchandise processes*.

- c. Fungsi organisasi organisasi; manajemen kategori barang menuntut adanya penyelarasan dalam pengorganisasian sumber daya manusia peritel sesuai dengan struktur klasifikasi barang, yang secara otonomi menempatkan suatu kategori sebagai suatu *profit center*. Margin keuntungan sebuah gerai pada hakikatnya merupakan akumulasi dari margin keuntungan keseluruhan kategori (*profit center*) yang ada. Hal ini terutama berlaku bagi peritel besar (Sujana 2012).

Dalam kaitannya dengan bisnis sebenarnya manusia telah banyak dianugrahi berbagai macam fasilitas untuk mendapatkan rezeki diantaranya yaitu bumi, dengan segala isinya, semua itu diinstruksikan untuk dikelola dan dikembangkan dalam upaya peningkatan kehidupan manusia. Namun semua itu harus melalui kode etik *halalan-thayyiban* mulai dari cara memperolehnya sampai kepada pendaagunaannya, sebagai diungkap dalam Q.S. An-Nisa [4]: 29, Allah berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ
بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh Allah Maha Penyayang kepadamu (Departemen Agama 2009).

Dengan demikian maka bisnis menurut Islam dapat diartikan serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlah (kuantitas) kepemilikan hartanya (barang/jasa) termasuk profitnya, namun dibatasi dalam cara dan perolehan dan pendayagunaan hartanya (aturan halal dan haram). Dengan kendati syariat, bisnis bertujuan untuk mencapai empat hal yakni target hasil (*profit materi dan benefit non materi*), pertumbuhan artinya terus meningkat, keberlangsungan dalam kurun waktu selama mungkin dan keberkahan keridhaan Allah SWT (Yusanto 2002).

C. METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Penelitian

kualitatif bersifat subjektif dan instrumen sebagai alat pengumpul data adalah peneliti sendiri. Peneliti dalam hal ini menetapkan permasalahan penelitian, menentukan sumber data, mengumpulkan data, menganalisis dan menafsirkan data, dan menarik sebuah kesimpulan.

D. PEMBAHASAN

Model manajemen yang digunakan Masjid Jami Ar-Raudhah dalam mengelola bisnisnya menggunakan sistem manajemen yang paling sederhana. Berdasarkan hasil penelitian, pengelolaan minimarket syariah di Ar-Raudhah Mart, jika dilihat dari sisi fungsi manajemen terdiri dari beberapa tahapan manajemen sebagai berikut:

1. Perencanaan

Pada tahap perencanaan ini, pengurus DKM Masjid Jami' Ar-Raudhah memanfaatkan beberapa unsur-unsur manajemen yang sudah ada supaya dapat menghasilkan nilai guna. Apabila masih belum cukup menghasilkan nilai guna, unsur-unsur tersebut perlu ditambahkan lagi. Unsur-unsur tersebut kemudian ditingkatkan kemampuannya sehingga sesuai dengan kebutuhan untuk dapat menjalankan bisnis minimarket. Adapun unsur-unsur yang digunakan

oleh pengurus masjid adalah sebagai berikut:

- a. *Man* : Setiap calon karyawan Ar-Raudhah Mart harus mengikuti program pelatihan / *training* terlebih dahulu. Program pelatihan terdiri dari tiga unsur yaitu; manajemen stok, manajemen *display*, dan manajemen produk. Adapun persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon karyawan, seperti; bagi wanita memakai busana muslim/jilbab. Sedangkan bagi yang pria berpenampilan rapih, dan menarik (*grooming*).
- b. *Money* : Biaya yang diperlukan untuk membangun sebuah minimarket tidaklah sedikit. Pengurus masjid Jami Ar-Raudhah kemudian mengajak para jamaah untuk bisa berpartisipasi dalam memberikan modal pembangunan minimarket.
- c. *Materials* : bahan-bahan yang diperlukan sebuah organisasi bisnis tentunya harus diproduksi atau dipersiapkan sebelumnya. Pada tahap perencanaan ini, pengelola Ar-Raudhah Mart menyiapkan barang-barang

dagangannya berasal dari berbagai perusahaan besar maupun perusahaan kecil seperti UMKM.

- d. *Metode* : setelah semua unsur terpenuhi diperlukan sebuah teknik / cara / sistem yang digunakan supaya kegiatan operasional berjalan dengan baik. Melalui metode yang tepat guna, tentunya akan meningkatkan kinerja organisasi dalam manajemen. Ar-Raudhah Mart menggunakan sistem minimarket syariah. Sistem ini dipilih sesuai amanah dari pengurus masjid terdahulu supaya Masjid Ar-Raudhah membiayai operasionalnya sendiri tanpa menggunakan cara yang konvensional.
- e. *Machines* : Ar-Raudhah Mart menggunakan sistem jaringan komputer untuk mengatur semua proses transaksi jual-beli dalam minimarketnya. Pekerjaan kasir menjadi lebih efektif dan efisien sehingga terhindar dari kesalahan perhitungan barang saat transaksi.
- f. *Market* : unsur inilah yang menjadi target rencana pengurus

masjid untuk dikembangkan. Permintaan pasar yang tinggi akan kebutuhan rumah tangga menjadikan pengurus masjid mendirikan bangunan toko baru yang lebih modern. Dengan dibangunnya minimarket Ar-Raudhah Mart diharapkan kebutuhan masyarakat sekitar tercukupi, lapangan kerja bertambah, dan kebutuhan operasional masjid menjadi terpenuhi.

2. Pengorganisasian

Pada tahap pengorganisasian diperlukan seorang pemimpin yang mampu menjalankan organisasi secara baik. Pada tahap ini pengurus Masjid Ar-Raudhah membuat struktur organisasi baru yang khusus menangani pengelolaan minimarket. Kemudian memilih kriteria seorang manajer yang mempunyai jiwa kepemimpinan, kejujuran, tanggung jawab dan memiliki keahlian dibidang manajemen ritel. Calon karyawan sebagai penjaga toko juga dipilih sesuai kriteria yang mempunyai keahlian dibidangnya.

3. Pengarahan

Pada tahap ini seorang manajer mempunyai kewajiban untuk memberikan petunjuk dan arahan kepada

karyawan mengenai aktivitas yang harus dilakukan di lingkungan tempat kerjanya. Oleh karena itu, pada saat penerimaan karyawan, manajer mengadakan pelatihan terlebih dahulu untuk melihat dan menilai kemampuan karyawan cara mengelola toko yang baik sesuai dengan yang telah direncanakan sebelumnya.

4. Pengawasan / Pengendalian

Pada tahap pengawasan disini dilakukan dengan dua cara, pengawasan yang dilakukan tiap hari dan bulanan. Cara pertama, karena setiap harinya dibagi menjadi dua jam kerja maka setiap pergantian jam kerja karyawan diwajibkan menyetorkan jumlah barang yang terjual dan jumlah pendapatan uang kepada manajer. Cara kedua yaitu dengan melakukan rapat bulanan, karena dengan rapat tersebut dapat meluruskan dan mengawasi segala sesuatu yang berhubungan dengan operasional penjualan barang dagangan, dan melihat data penjualan selama satu bulan penuh, selain itu untuk melihat apakah ada masalah piutang penjualan.

Berdasarkan pada tahapan pelaksanaan pengelolaan minimarket Ar-Raudhah Mart yang telah penulis paparkan, dapat dijelaskan beberapa temuan penelitian tentang pengelolaan

minimarket syariah menjadi beberapa aspek manajemen. Aspek manajemen tersebut apabila dilihat dari segi operasionalnya terbagi menjadi beberapa fungsi sebagai berikut:

1. Manajemen Sumber Daya Manusia

Ar-Raudhah Mart sebagai bentuk usaha bisnis yang dikelola oleh Masjid Jami Ar-Raudhah Mart mengupayakan pengelolaan SDM supaya profesional. Setiap calon karyawan Ar-Raudhah Mart harus mengikuti program pelatihan/*training* terlebih dahulu. Program pelatihan terdiri dari tiga unsur yaitu; manajemen stok, manajemen *display*, dan manajemen produk. Adapun persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon karyawan, seperti; bagi wanita memakai busana muslim/jilbab. Sedangkan bagi yang pria berpenampilan rapih, dan menarik (*grooming*).

Tugas dari karyawan Ar-Raudhah Mart antara lain sebagai berikut: 1) memeriksa kebersihan barang, 2) merapihkan pajangan barang di rak, 3) mendisplay barang sesuai dengan kategori yang sudah ditentukan, 4) mengecek stok dan keadaan atau kelayakan barang yang akan dijual di toko, 5) karyawan juga bertugas sebagai kasir untuk melayani pembeli, dan 6)

karyawan juga bertindak sebagai *delevery service* seperti mengantar minuman ke meja pelanggan dan *cuctomer service* apabila ada pembeli yang menanyakan ketersediaan barang tertentu di toko/gerai.

Pengawasan terhadap kinerja karyawan dilakukan setiap hari oleh pengelola toko, sehingga fungsi pengawasan dan pengontrolan tetap terlaksana dengan baik. Pengelola toko biasanya akan menanyakan kepada karyawan mengenai jam kehadiran, stok barang yang masih tersedia di toko, pengiriman barang baru dari supplier dan sebagainya. Sebagai bentuk penghargaan terhadap kinerja para karyawannya, pengelola juga memberikan gaji pokok yang sesuai standar UMR dan pemberian tunjangannya sebagai pelengkap.

2. Manajemen Pengadaan Barang (*Merchandising*)

Minimarket Ar-Raudhah Mart merupakan toko yang berfungsi sebagai pengecer, yaitu melakukan kegiatan menjual kembali produk-produk yang diambil dari produsen kepada konsumen akhir, untuk dikonsumsi atau untuk keperluan pribadi konsumen. Ar-Raudhah Mart merupakan toko ritel dengan model melayani diri sendiri (swalayan).

Proses kerjasama antara Ar-Raudhah Mart dengan produsen besar dilakukan melalui beberapa cara sebagai berikut; 1) Menghubungi nomor kontak produsen-produsen besar, 2) Mempersilahkan sales barang dari produsen besar untuk menawarkan dan menitipkan barangnya, 3) Mengklasifikasikan barang sesuai dengan yang dibutuhkan, 4) Menjalin kerjasama dengan pihak produsen besar, 5) Memeriksa kondisi produk dan kesepakatan harga.

Minimarket Ar-Raudhah Mart juga menjual barang hasil produksi dari industri rumahan (*home industry*). Proses kerjasama antara Ar-Raudhah Mart dengan produsen kecil supaya produk *home industry* tetap terjamin adalah sebagai berikut; 1) Melihat dan mengecek kondisi barang, 2) Pada produk makanan harus mempunyai sertifikat dari MUI dan BPOM, 3) Menjalin kerjasama dan melakukan kesepakatan harga.

Pada aspek pengadaan barang ini, Ar-Raudhah Mart mempunyai ketentuan-ketentuan tertentu untuk produk-produk makanan dan minuman yang akan dijualnya seperti yang telah dijelaskan di atas antara lain:

- a. Wajib bersertifikasi halal dari MUI.
- b. Mempunyai sertifikat P-IRT (Produk Izin Rumah Tangga) bagi produk makanan buatan rumah tangga.
- c. Sudah terdaftar dan memiliki nomor dari BPOM.
- d. Makanan atau minuman tersebut bebas dari unsur *mudhorot* dan baik untuk kesehatan.

3. Manajemen Operasional

Hal terpenting dalam pengelolaan toko ritel modern (*minimarket*) adalah adanya penetapan standarisasi dalam setiap aspek pengelolaan toko. Penerapan prosedur operasional yang baku *standard operational procedure* (SOP) akan menjaga kinerja operasional yang baik dari waktu ke waktu. SOP juga akan menjadi tolak ukur terhadap pekerjaan karyawan agar tetap sesuai jalur dan dengan hasil kerja yang memuaskan (Sujana, 2012: 153). Ar-Raudhah Mart sebagai bisnis ritel modern menerapkan standar prosedur operasionalnya sebagai berikut:

Waktu operasional toko yang dilakukan oleh minimarket Ar-Raudhah Mart memiliki perbedaan dengan toko ritel yang lain. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Febri selaku

pengelola toko mengungkapkan bahwa jam operasional Ar-Raudhah Mart masih standar yaitu toko dibuka jam 7 pagi dan tutup jam 10 malam. Ketika waktu shalat tiba, toko Ar-Raudhah Mart ditutup dan tidak ada kegiatan transaksi jual beli.

Setiap harinya jam operasional karyawan dibagi menjadi 2 shift. Pada shift pertama berlangsung mulai jam 7 pagi sampai jam 2 siang, sedangkan pada shift kedua berlangsung dari jam 2 siang sampai jam 10 malam. Karyawan biasanya sudah datang jam 6:30 pagi untuk melakukan kegiatan kebersihan dan pengecekan stok barang.

Calon pembeli yang datang ke toko bersamaan dengan waktu sholat sudah memahami keadaan toko yang tutup. Biasanya calon pembeli dalam keadaan ini beberapa diantaranya ada yang menunggu sampai toko buka, atau mengikuti shalat berjamaah terlebih dahulu, adapula yang memilih ketempat lain. Penutupan toko tersebut sudah menjadi peraturan minimarket, tidak ada aktivitas jual-beli saat waktu sholat tiba. Selain ditutup, toko Ar-Raudhah juga dikunci pintunya. Hal ini untuk meminimalisir tindak kejahatan karena sering kali pengunjung masuk ke toko dan menggunakan mesin ATM saat waktu shalat.

Pembagian jam kerja karyawan juga telah ditetapkan oleh pengelola Ar-Raudhah Mart. Hal ini bertujuan untuk menjaga tugas karyawan tidak tercampur dengan karyawan lainnya pada jam atau hari yang sama. Pada hasil pengamatan penulis, jam kerja karyawan dibagi menjadi dua *shift* yaitu pagi dan petang. Terkadang pada shift petang diisi oleh dua karyawan, satu karyawan untuk membantu melayani pembeli sedangkan yang satunya lagi sebagai kasir. Keduanya juga masih bertugas mengecek harga dan ketersediaan barang yang sudah diberi barcode.

4. Manajemen Pemasaran

Pada perusahaan bisnis ritel strategi pemasaran lebih sering dikenal sebagai bauran ritail (*retail mix*), yang terdiri dari 4P: *product, pricing, place, and promotion*. Berdasarkan hasil penelitian Ar-Raudhah Mart menerapkan bauran retail sebagai berikut:

a. *Product*

Produk-produk yang dijual di Ar-Raudhah Mart pada dasarnya sama dengan yang dijual di minimarket konvensional, seperti makanan, minuman, produk segar, dan produk perawatan kebersihan. Minimarket Ar-Raudhah Mart selalu menjaga

kualitas barang yang dijualnya mulai dari penerimaan barang sampai terjual ke konsumen. Produk yang dijual dipilih secara selektif dan berstandar MUI khususnya untuk produk makanan dan minuman. Sehingga terbebas dari produk yang mengandung banyak mengandung unsur mudhorot seperti; minuman bersoda (*soft drink*). Penyusunan tata letak barang (*managemen display product*) dibuat serapih mungkin. Hal itu dilakukan supaya para pembeli tidak kesulitan mencari barang-barang yang dibutuhkannya. Salah satu produk jasa yang ditawarkan minimarket Ar-Raudhah Mart adalah layanan mesin ATM.

b. *Price*

Penentuan harga yang dilakukan minimarket Ar-Raudhah Mart pada setiap produknya ditetapkan sesuai harga pembelian dari supplier terlebih dahulu. Apabila harga pembelian produk sudah termasuk pajak, maka harga rata-rata produk ditambah margin kemudian terbentuklah harga jual produk. Minimarket Ar-Raudhah

Mart juga melakukan *update system* untuk mencegah kekeliruan harga produk, seperti yang terjadi pada harga sembako. Pada penjualan sembako pengelola mengikuti aturan dari pemerintah. Strategi harga yang diterapkan oleh minimarket Ar-Raudhah Mart adalah dengan menjual produk sesuai dengan harga yang mudah dijangkau oleh semua kalangan konsumen dengan kualitas terjamin. Keuntungan yang didapat minimarket tidak terlalu besar supaya harga barang dapat dijangkau oleh konsumen.

c. *Place*

Ar-Raudhah Mart merupakan suatu bentuk kepedulian pengurus DKM terhadap kemakmuran Masjid Jami' Ar-Raudhah supaya masjid ini mampu memenuhi kebutuhannya sendiri dan menjaga citra masjid serta umat Islam secara keseluruhan tetap sejahtera. Ar-Raudhah Mart berada di kompleks perumahan Taman Harapan Baru Bekasi, tempatnya terlihat strategis karena berada di persimpangan tiga tepat di pintu

keluar dan masuk perumahan. Fasilitas yang tersedia seperti kursi yang dilengkapi dengan meja, tempat parkir dengan kamera cctv membuat suasana terasa aman dan nyaman bagi pelanggan. Minimarket Ar-Raudhah Mart bersebelahan dengan masjid, setiap memasuki waktu sholat minimarket ini tutup dan seluruh karyawan wajib meninggalkan pekerjaannya sementara.

d. *Promotion*

Kegiatan promosi dilakukan dengan cara yang sederhana, seperti memberikan diskon/potongan harga untuk produk-produk tertentu dan memberikan hadiah/bonus barang untuk produk-produk tertentu seperti beli 1 gratis 1. Biasanya produk-produk yang sedang promo atau diskon diletakkan dibagian depan, terpisah dengan rak khusus. Hal ini bertujuan supaya para pembeli/konsumen mengetahui dengan jelas produk apa yang sedang promo.

5. Manajemen Keuangan

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa tujuan Ar-Raudhah Mart didirikan adalah untuk membantu operasional Masjid Jami Ar-Raudhah. Masjid merupakan fasilitas umum yang berarti bangunan tersebut bukan milik pribadi. Oleh karena itu, pengurus masjid mengajak para jamaah untuk berpartisipasi dalam memberikan sumber pendanaan untuk membangun fasilitas tersebut. Sumber pendanaan minimarket Ar-Raudhah Mart berasal dari para jamaah Masjid Jami' Ar-Raudhah, antara lain sebagai berikut:

a. Dana Pinjaman

Dana modal awal pendirian minimarket Ar-Raudhah Mart berasal dari para anggota pengurus dan jamaah yang biasa disebut sebagai investor. Sistem permodalan yang digunakan pada Ar-Raudhah Mart adalah pinjaman modal usaha. Jamaah memberikan pinjaman modal kepada pengurus masjid untuk mengelola minimarket. Kemudian apabila telah mendapatkan hasil dari penjualan produknya, pengelola minimarket mengembalikan pinjaman modalnya kembali ke

jamaah. Pada saat melakukan perjanjian awal dengan para investor, pengelola belum menyanggupi dapat memberikan bukti hasil usahanya dalam bentuk keuntungan/fee. Pengelola lebih memprioritaskan wujudnya terlebih dahulu sebagai bukti adanya pemberdayaan ekonomi masjid.

b. Dana Hibah

Dana hibah merupakan dana yang diperoleh dari pemberian jamaah masjid dengan sukarela untuk permodalan minimarket Ar-Raudhah Mart. Beberapa jamaah ini diantaranya ada yang tidak mau disebutkan namanya kedalam golongan investor karena sudah mengikhlaskan sebagian rezekinya untuk pembagunan masjid. Pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa dana pembangunan minimarket juga berasal dana hibah dari para jamaah masjid.

Kemudian pada aspek realisasi penjualan dan infaq, Ar-Raudhah Mart mempunyai slogan belanja dan berinfaq. Setiap hasil keuntungan penjualan barang minimarket diinfaqkan ke masjid Jami' Ar-Raudhah sebesar 10%.

Termasuk uang sisa kelebihan kembalian dari pembeli, biaya sewa mesin ATM dan sewa warung UMKM yang mengisi lahan didepan minimarket juga diinfaqkan ke masjid Jami' Ar-Raudhah.

E. HASIL PEMBAHASAN

Hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis terhadap mekanisme pengelolaan bisnis minimarket yang dijalankan oleh pengurus Masjid Jami' Ar-Raudhah dalam kaitannya dengan keselarasan terhadap sistem ekonomi islam dan juga sebagai apresiasi pengembangan sektor bisnis ritel syariah yang sedang mengalami perkembangan sejak awal tahun 2018.

1. Analisis Hukum Islam Terhadap Manajemen Sumber Daya Manusia

Islam memandang bahwa ilmu merupakan dasar penentuan martabat dan derajat seseorang dalam kehidupan. Allah telah memerintahkan kepada Rasul-Nya untuk senantiasa meminta tambahan ilmu, dengan bertambahnya ilmu, akan meningkatkan pengetahuan seorang muslim terhadap berbagai dimensi kehidupan baik urusan duniya maupun agama. Pelatihan (*training*) dalam bidang pekerjaan merupakan bentuk ilmu untuk meningkatkan

kualitas kinerja, Islam mendorong umatnya untuk bersungguh-sungguh dan memuliakan pekerja.

Rasulullah bersabda:

حَدَّثَنَا إِبْرَاهِيمُ بْنُ مُوسَى أَخْبَرَنَا عَيْسَى بْنُ يُونُسَ عَنْ نُوَيْرٍ عَنْ خَالِدِ بْنِ مَعْدَانَ عَنْ الْمُقْدَامِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ : عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ (مَا أَكَلُ أَحَدٌ طَعَامًا قَطُّ خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ وَإِنَّ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ عَلَيْهِ السَّلَامُ كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ)

Telah diceritakan oleh Ibrahim ibn Musa kepada kami, diberitakan kepada kami oleh Isa dari Tsaur dari Khalid ibn Ma'dan dari Miqdan ra., dari Rasulullah SAW bersabda. "Tidak ada makanan yang lebih baik yang dimakan oleh seseorang dari apa yang ia makan dari hasil usaha tangannya sendiri, dan sesungguhnya Nabi Allah Dawud a.s. memakan makanan dari hasil kerja tangannya". (H.R. Bukhari)

Kemudian dari aspek pengawasan, setiap hari pengelola selalu memeriksa keadaan toko mulai dari kehadiran karyawan sampai mengecek kondisi barang dagangan. Hal ini bertujuan supaya kegiatan perdagangan tetap berjalan dengan baik dan bisa melayani konsumen secara maksimal.

2. Analisis Hukum Islam Terhadap Pengadaan Barang (*Merchandising*)

Menurut analisa ekonomi Islam penerapan dari distribusi barang yang

dilakukan minimarket Ar-Raudhah Mart dapat dibenarkan dan sesuai dengan ketentuan ekonomi syariah. Hal ini dikarenakan prinsip distribusi dalam islam yang melarang peredaran barang hanya pada salah satu golongan saja. Salah satu firman Allah S.W.T. yang membenarkan kegiatan distribusi yang dilakukan oleh minimarket Ar-Raudhah Mart adalah Q.S. Al-Hasyr [59]: 7 yang berbunyi:

مَا آفَاءَ اللَّهُ عَلَى رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْقُرَى فَلِلَّهِ
وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسْكِينِ
وَإِنَّ السَّبِيلَ كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ
الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ وَمَا أَنْتُمْ بِرَسُولٍ فَخَذُّوهُ وَمَا
نَهَيْكُمْ عَنْهُ فَانْتَهُوا وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ
الْعِقَابِ

Harta rampasan perang (fai) yang diberikan Allah kepada Rasul-Nya (yang berasal) dari penduduk beberapa negeri, adalah untuk Allah, Rasul, Kerabat (Rasul), anak-anak yatim, orang-orang miskin, dan orang-orang yang dalam perjalanan, agar harta itu jangan beredar di antara orang-orang kaya saja di antara kamu. Apa yang diberikan Rasul kepadamu, maka terimalah. Dan apa yang dilarangnya bagimu maka tinggalkanlah. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sungguh, Allah sangat keras hukuman-Nya (Departemen Agama 2009).

Minimarket Ar-Raudhah Mart dalam hal pengadaan barang tidak

terindikasi melakukan penimbunan barang. Hal tersebut diakui oleh pengelola minimarket bahwa pengadaan stok barang disesuaikan dengan kebutuhan konsumen minimarket. Karena minimarket ini juga mempunyai prinsip tidak berlebih-lebihan. Seperti dalam salah satu hadits sebagai berikut:

حَدَّثَنَا عَبْدُ اللَّهِ بْنُ مَسْلَمَةَ بْنِ مَعْنَبٍ حَدَّثَنَا
سُلَيْمَانُ يَعْنِي ابْنَ بِلَالٍ عَنْ يَحْيَىٰ وَهُوَ ابْنُ
سَعِيدٍ قَالَ كَانَ سَعِيدُ بْنُ الْمُسَيْبِ يُحَدِّثُ أَنَّ
مَعْمَرًا قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَنْ
اخْتَكَرَ فَهُوَ خَاطِئٌ فَقِيلَ لِسَعِيدٍ فَإِنَّكَ
تَحْتَكِرُ قَالَ سَعِيدٌ إِنَّ مَعْمَرَ الَّذِي كَانَ يُحَدِّثُ
هَذَا الْحَدِيثَ كَانَ يَحْتَكِرُ

Telah menceritakan kepada kami Abdullah bin Maslamah bin Qa'nab telah menceritakan kepada kami Sulaiman -yaitu Ibnu Bilal- dari Yahya -yaitu Ibnu Sa'id- dia berkata, "Sa'id bin Musayyab menceritakan bahwa Ma'mar berkata, "Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Barangsiapa menimbun barang, maka dia berdosa." (HR. Muslim no. 3012).

3. Analisis Hukum Islam Terhadap Manajemen Operasional

Pada bagian pembahasan telah dijelaskan bahwa waktu operasional Ar-Raudhah Mart mengikuti waktu shalat fardu. Setiap waktu shalat kegiatan jual beli dihentikan sementara sampai shalat jamaah selesai atau sekitar lima belas menit. Hal ini diyakini oleh pengelola

bahwa mendahulukan ibadah dari pada perdagangan dapat mendatangkan keberkahan dan keridhaan dari Allah S.W.T.

Prinsip perdagangan dalam islam. Allah tidak melarang kegiatan perdagangan, bahkan Allah menganjurkan untuk melakukan kegiatan ekonomi dan mencari rezeki sampai kepenjuru bumi. Namun Allah memerintahkan supaya kegiatan perdagangan itu tidak melalaikan umatnya untuk beribadah kepada Allah seperti dalam firman Allah S.W.T. dalam Q.S. Al-Jumu'ah [62]: 11

وَإِذَا رَأَوْا تِجَارَةً أَوْ لَهْوًا مُّغْضِبًا إِلَيْهَا وَتَرَكُوكَ
قَابِلًا قُلْ مَا عِنْدَ اللَّهِ خَيْرٌ مِّنَ اللَّهْوِ وَمِنَ
التِّجَارَةِ وَاللَّهُ خَيْرُ الرَّازِقِينَ

Dan apabila mereka melihat perdagangan atau permainan, mereka segera menuju kepadanya dan mereka tinggalkan engkau (Muhammad) sedang berdiri (berkhotbah). Katakanlah, "Apa yang ada di sisi Allah lebih baik daripada permainan dan perdagangan," dan Allah pemberi rezeki yang terbaik (Departemen Agama 2009).

4. Analisis Hukum Islam Terhadap Manajemen Pemasaran

Produk-produk yang dijual di Minimarket Ar-Raudhah Mart dipilih secara selektif sesuai nilai-nilai Islam dan terbebas dari unsur mudharat. Setiap

ada barang-barang yang ingin masuk, pengelola minimarket menyeleksinya dengan seksama mulai dari uji kelayakan, standar kesehatan, dan berbagai berita tentang produk yang beredar dimasyarakat (rumor). Berkaitan dengan rumor, pihak operasional minimarket sempat menanggapi dengan tidak menjual produk tersebut di minimarketnya. Hal ini bertujuan untuk menjaga pelanggan terhindar dari masalah kesehatan saat mengonsumsi makanan atau minuman di minimarket Ar-Raudhah Mart. Salah satu firman Allah S.W.T. yang membenarkan hal tersebut terdapat dalam Q.S. Al-Baqarah [2]: 168

يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا
تَتَّبِعُوا حُطُوتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ
Wahai manusia! Makanlah (makanan) yang halal dan baik yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah setan. Sungguh, setan itu adalah musuh yang nyata bagimu (Departemen Agama 2009).

Sistem pemasaran tersebut juga dapat memberikan manfaat bagi banyak pihak tidak hanya untuk individu atau kelompok tertentu saja. Allah berfirman dalam Q.S. Al-Zariyat [51]: 15-19

إِنَّ الْمُتَّقِينَ فِي جَنَّاتٍ وَعُيُونٍ, آخِذِينَ مَا آتَاهُمْ
رَبُّهُمْ ؕ إِنَّهُمْ كَانُوا قَبْلَ ذَلِكَ مُّحْسِنِينَ ؕ , كَانُوا

قَلِيلًا مِّنَ اللَّيْلِ مَا يَهْجَعُونَ, وَبِالْأَسْحَارِ هُمْ
يَسْتَغْفِرُونَ , وَفِي أَمْوَالِهِمْ حَقٌّ لِّلسَّائِلِ
وَالْمَحْرُومِ

Sesungguhnya orang-orang yang bertakwa berada di dalam taman-taman (surga) dan mata air, mereka mengambil apa yang diberikan Tuhan kepada mereka. Sesungguhnya mereka sebelum itu (di dunia) adalah orang-orang yang berbuat baik. Mereka sedikit sekali tidur pada waktu malam dan pada akhir malam mereka memohon ampun (kepada Allah). Dan pada harta benda mereka ada hak untuk orang miskin yang meminta, orang miskin yang tidak meminta. (Departemen Agama 2009; Idri 2010).

Berkaitan dengan standar kelayakkan produk yang dijual di minimarket Ar-Raudhah Mart, para karyawan selalu memeriksa keadaan barang setiap akan membuka toko. Hal tersebut dilakukan untuk menghindari kondisi barang yang rusak. Menurut analisis ekonomi Islam hal tersebut sudah sesuai dengan syariah. Seperti dalam hadits yang disebutkan bahwa

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ بَشَّارٍ حَدَّثَنَا وَهْبُ بْنُ جَرِيرٍ
حَدَّثَنَا أَبِي سَمِعْتُ يَحْيَى بْنَ أَيُّوبَ يُحَدِّثُ عَنْ
يَرِيدَ بْنِ أَبِي حَبِيبٍ عَنْ عَبْدِ الرَّحْمَنِ بْنِ ثُمَامَةَ
عَنْ عُقْبَةَ بْنِ عَامِرٍ قَالَ سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ
صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ الْمُسْلِمُ أَخُو
الْمُسْلِمِ لَا يَحِلُّ لِمُسْلِمٍ بَاعَ مِنْ أَخِيهِ بَيْعًا فِيهِ
عَيْبٌ إِلَّا بَيَّنَّهُ لَهُ

Telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Basysyar berkata, telah menceritakan kepada kami Wahb bin Jarir berkata, telah menceritakan kepada kami Bapakku berkata; aku mendengar Yahya bin Ayyub menceritakan dari Yazid bin Abu Habib dari 'Abdurrahman bin Syumasah dari Uqbah bin Amir ia berkata, "Aku mendengar Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Muslim satu dengan muslim lainnya itu bersaudara, maka seorang muslim tidak boleh menjual barang yang ada cacat kepada saudaranya kecuali menjelaskan kepadanya." (H.R. Ibnu Majah)

5. Analisis Hukum Islam Terhadap Keuangan Ar-Raudhah Mart

Pada kategori permodalan, minimarket Ar-Raudhah Mart menggunakan dana yang berasal dari para anggota pengurus dan jamaah. Sistem yang digunakan adalah pinjaman modal usaha. Jamaah memberikan pinjaman modal kepada pengurus masjid untuk mengelola minimarket. Kemudian apabila telah mendapatkan hasil penjualan pengelola minimarket mengembalikan pinjaman modalnya kembali ke jamaah.

Dalam hukum ekonomi Islam, hal ini dikenal sebagai akad *Qard* (utang-piutang). Secara istilah *Al-Qard* adalah pemberian harta kepada orang lain yang

dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Dalam literatur klasik, *qard* dikategorikan dalam akad *tathawwui* atau akad saling membantu dan bukan transaksi komersial (Antonio 2001). Allah berfirman dalam Q.S. Al-Hadid [57]: 11,

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضِعَّهُ
لَهُ وَلَهُ أَجْرٌ كَرِيمٌ

Barang siapa meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, Allah akan mengembalikannya berlipat ganda untuknya, dan baginya pahala yang mulia (Departemen Agama 2009).

Yang menjadi landasan dalil dalam ayat ini adalah kita diseru untuk meminjamkan kepada Allah, artinya untuk membelanjakan harta di jalan Allah. Selaras dengan meminjamkan kepada Allah, kita juga diseru untuk meminjamkan kepada sesama manusia, sebagai bagian dari kehidupan bermasyarakat (*civil society*). Allah juga berfirman dalam Q.S. Al-Baqarah [2]: 245

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضِعَّهُ
لَهُ أَضْعَافًا كَثِيرَةً ۗ وَاللَّهُ يَقْبِضُ وَيَبْصِطُ ۗ وَإِلَيْهِ
تُرْجَعُونَ

Barang siapa meminjami Allah dengan pinjaman yang baik (menginfakkan hartanya di jalan Allah), maka Allah akan memperlipatgandakan ganti

kepadanya dengan banyak. Allah menahan dan melapangkan (rezeki) dan kepada-Nyalah kamu dikembalikan (Departemen Agama 2009).

Pengelola minimarket Ar-Raudhah Mart sebagai peminjam modal usaha dalam melaksanakan dan menentukan barang yang akan dijual sangat memperhatikan secara detail kondisi barang dari aspek kehalallan dan manfaatnya. Kegiatan perdagangan tersebut jelas dibolehkan dan dianjurkan dalam hukum Islam. Hal ini membuktikan bahwa jamaah masjid yang ikut berpartisipasi dalam memberikan modal pinjaman ke minimarket Ar-Raudhah sudah sesuai dengan hukum Islam.

F. KESIMPULAN

Berdasarkan dari hasil pengamatan, wawancara, dan pengolahan data yang dilakukan oleh peneliti terhadap pengelolaan minimarket Ar-Raudhah Mart, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Ar-Raudhah Mart merupakan minimarket yang didirikan oleh pengurus Masjid Jami' Ar-Raudhah yang bertujuan untuk membiayai segala kebutuhan operasional masjid tersebut. Dalam menjalankan

pengelolaannya Ar-Raudhah Mart menggunakan sistem minimarket syariah. Proses pelaksanaan dan konsep manajemen bisnis yang diterapkan oleh pengelola sudah mampu mengantarkan bisnisnya berjalan dengan baik. Hal ini dikarenakan pada proses pengelolaannya sudah menggunakan fungsi manajemen meskipun masih sederhana salah satunya pada fungsi perencanaan dengan memanfaatkan unsur pasar yang sudah ada untuk ditingkatkan supaya lebih maksimal. Selain itu dari segi operasional, Ar-Raudhah Mart sudah menjalankan aspek manajemen pada ritel modern seperti manajemen SDM, *merchandising*, operasional, pemasaran dan keuangan. Semua aspek diterapkan sesuai standar operasional mulai dari pelatihan kerja bagi karyawan baru, klasifikasi barang dagang agar tidak mengandung unsur *mudharat*, tidak menawarkan barang secara berlebihan, dan mencari sumber pinjaman modal dengan cara yang halal.

2. Ar-Raudhah Mart sebagai bentuk pengembangan ekonomi berbasis

masjid telah menerapkan konsep bisnis Islami. Hal ini dapat dilihat pada beberapa aspek manajemen yang diterapkan oleh pengelola. Pada aspek manajemen SDM Ar-Raudhah Mart telah menanamkan etos kerja dan profesionalisme dalam melayani pelanggan. Pada aspek pengadaan barang dagang, hanya menjual produk makanan yang halal dan tidak mengandung *mudharat*. Pada aspek operasional, pengelola menerapkan aturan tutup toko saat waktu sholat berjamaah. Kegiatan pemasaran tidak dilakukan secara berlebihan dan menetapkan harga produk sesuai dengan harga pasaran dan aturan pemerintah. Pada aspek keuangan, pengelola mengambil sumber modal dari pinjaman para jamaah tanpa bunga, hal ini dimaksudkan supaya jamaah bisa berpartisipasi membangun perekonomian masjid yang membawa berkah.

DAFTAR PUSTAKA

- Abshari, Abdul Fikri. (2011). Strategi Masjid Dalam Pemberdayaan Ekonomi Umat (Studi Pada Masjid Raya Pondok Indah Dan Masjid Jami' Bintaro Jaya). *Skripsi*.
- Alwi, Muhammad Muhib. (2015). Optimalisasi Fungsi Masjid Dalam Pemberdayaan Ekonomi

- Masyarakat. *Al-Tatwir*, 2(1): 133–52.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. (2001). *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*. Gema Insani.
- Departemen Agama, R I. (2009). *Al-Qur'an Terjemahan*. Jakarta: Suara Agung.
- Handoko, T Hani. (2003). *Manajemen Edisi 2*. Yogyakarta: BPFE.
- Hasibuan, Malayu S. P. (2012). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Idri, H. (2010). *Hadis Ekonomi: Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi*. Kencana.
- Imran, Carolina. (2008). *Masjid Sebagai Sentral Pemberdayaan Ekonomi Umat: Studi di Masjid Ittihadul Muhajirin Perumahan Reni Jaya Pamulang Tangerang*. Skripsi.
- Mi, Manajemen Informatika. (2010). "Bisnis," no. Mi.
- Nasional, Departemen Pendidikan. (2008). *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Sinaga, imam adlin. (2015). *Kriteria Masjid Ideal*. *Prosiding Temu Ilmiah IPLBI*, 107–10. <http://temuil ilmiah.iplbi.or.id/wp-content/uploads/2015/11/TI2015-E-107-110-Kriteria-Masjid-Ideal.pdf>.
- Solihin, Ismail. (2009). *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Erlangga.
- Sujana, Asep S. T. (2012). *Manajemen Minimarket*. Penebar PLUS+.
- Technische Universität München, Ludwig-Maximilians-Universität München. (2018). 濟無No Title No Title. *E-Conversion - Proposal for a Cluster of Excellence*, 1–61.
- Tisnawati, Ernie, and Kurniawan Saefullah. (2005). *Pengantar Manajemen Edisi Pertama*. Jakarta: Prenada Media Kencana.
- Utami, Christina Whidya. (2010). *Manajemen Ritel_Strategi Dan Implementasi Operasional Bisnis Ritel Modern Di Indonesia*. 2010-ISBN: 978-979-061-127-6–Salemba Empat.
- Yusanto, Muhammad Ismail. (2002). *Menggagas Bisnis Islami*. PT Gema Insani.