

MANAJEMEN BISNIS RITEL DI KOTA MANADO PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH

Oleh:

Masrur¹⁾

Nasruddin Yusuf²⁾

Institut Agama Islam Muhammadiyah Kotamobagu, Indonesia¹⁾

Institut Agama Islam Negeri Manado, Indonesia²⁾

E-mail:

masruragency@gmail.com¹⁾

nasruddinyusuf@iain-manado.ac.id²⁾

ABSTRACT

A retail business is a series of product marketing that includes all activities that involve selling goods directly to end consumers as personal use items and is not a business. In order to be called a business that has Sharia standards, the entire business chain is sourced from provisions permitted by Sharia which include the capital cultivated, goods traded and services provided. This research examines the retail business management of Tokomu in Manado City which is owned by a devout Muslim entrepreneur so the research question is whether the retail business management that it runs will also be directly in accordance with Sharia economic provisions or standards. This research is descriptive-qualitative research in which the data were obtained from interviews, observations, and documentation. This research was conducted in the city of Mando with the main sample being Tokomu Manado. And from the research results it is known that Takomu, which was founded in 2017, is a type of independent retail business in which all forms of major decision-making are taken by the company owner, from procuring capital, selecting the type of goods, and estimating the value of the expected profit. The existing management structure, in the areas of purchasing, marketing and accounting, only provides input and consideration for company owners. In addition, the retail management of Tokomu's business has not yet fully implemented the Islamic retail business because the capital and goods sold are still mixed with capital and goods. who do not have sharia standards. Meanwhile, in terms of service and workforce management, it has complied with sharia provisions. Because the entire contract is transparent and clear, and nothing is usury, gharar, and maysir.

Keyword: Business Management, Retail Business, Sharia economics

1. PENDAHULUAN

Bisnis ritel di Indonesia sekarang ini, sudah masuk dalam jajaran industri, bahkan bisnis ini dapat dikatakan merupakan industri strategis yang ikut memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian Indonesia. Industri ritel memiliki kontribusi terbesar kedua terhadap pembentukan Gross Domestic

Product (GDP) setelah industri pengolahan. Dalam konteks nasional dan global dapat dikatakan bahwa potensi pasar ritel Indonesia tergolong cukup besar. Karena, selain ketersediaan pangsa pasar yang besar, juga disebabkan kemampuan masyarakat indonesia pada daya beli yang masih terjangkau.

Bisnis ritel merupakan salah satu cara

pemasaran produk meliputi semua kegiatan yang melibatkan penjualan barang secara langsung ke konsumen akhir sebagai penggunaan barang pribadi dan bukan merupakan bisnis. Kelebihan dari bisnis ini yaitu kegiatan perdagangan penjualan barang secara langsung kepada konsumen terakhir. Semua barang yang dijual merupakan barang yang dimanfaatkan untuk keperluan rumah tangga. Joko Utomo mendefinisikan usaha eceran (retailing) meliputi semua kegiatan yang terlibat dalam penjualan barang atau jasa secara langsung ke konsumen akhir untuk penggunaan pribadi dan bukan bisnis.

Sistem kerja yang biasanya digunakan dalam bisnis ritel yaitu menghubungkan produsen utama atau grosir besar dengan konsumen yang melakukan pembelian barang dalam jumlah kecil maupun bentuk yang satuan. Sebagian besar produk yang dijual seperti makanan, peranti keras sampai perabot rumah tangga, elektronik konsumen, mebel atau furnitur, alat-alat olahraga dan kantor, alat kesehatan, pakaian dan masih banyak lagi.

Dalam transaksi ritel, baik tradisional maupun modern, manajemen ritel belum secara keseluruhan menerapkan model prinsip ritel syariah. Karena memang belum didapatkan standar yang jelas tentang bisnis ritel syariah. Keinginan

untuk menumbuhkan perusahaan ritel berbasis syariah pernah mengemukakan saat Transmart menyatakan ketertarikannya untuk bersertifikasi halal. Namun sampai saat ini rancangan untuk ritel syariah belum terlaksana, namun komitmen tersebut patut diapresiasi.

Berdasarkan data Disperindag Kota Manado, saat ini sedikitnya terdapat 16 perusahaan ritel yang beroperasi di kota Manado tersebut, seperti Multimart, Golden, Gelael, dan sejumlah brand lainnya. Data ini belum ditambah lagi dengan dibukanya gerai ritel nasional yang turut meramaikan pasar ritel di Kota Manado ini, seperti Indomaret dan Alfamart. Hal ini mengindikasikan jika pasar bisnis ritel sangat berpotensi untuk berkembang pesat di Kota Manado.

Keseluruhan peritel tersebut dalam melakukan bisnisnya masih melakukan dengan pola bisnis ritel konvensional, yaitu belum memenuhi standar bisnis ritel syariah, seperti masih menjual minuman keras, masih menjual daging babi, dan barang haram lainnya. Modal usaha, jenis barang, serta pengelolaan sumber daya manusia dan keuangan masih mengikuti pola konvensional pula, yaitu mencampuradukkan pola bisnisnya antara ketentuan yang dibolehkan secara syariah dan yang tidak dibolehkan, seperti penjualan dengan gharar, zulm, dan riba.

Penelitian berikut ini dengan melihat latar belakang di atas ingin mengukur manajemen bisnis ritel yang ada Tokomu dalam perspektif ekonomi syariah. Tokomu adalah tipologi bisnis ritel yang dikelola oleh pengusaha muslim taat, karena pemiliknya banyak berkecimpung di dalam organisasi-organisasi keislaman dan kemasjidan. Sehingga besar kemungkinan pengelolaan bisnis ritel akan mendekati bisnis ritel yang syariah sesuai dengan standar ekonomi syariah atau sebaliknya memiliki kesamaan dengan peritel konvensional. Dan yang menjadi pertanyaan penelitian adalah bagaimana manajemen Ritel Tokomu dalam tinjauan Ekonomi Syariah

2. TINJAUAN PUSTAKA

a. Bisnis ritel

Kata ritel sendiri berasal dari bahasa Perancis, diambil dari kata retailer yang berarti memotong sesuatu menjadi kecil-kecil. Kata ini kemudian masuk menjadi kata di dalam Bahasa Inggris yang berarti sama memecah, memotong sesuatu menjadi bagian yang lebih kecil. Dan kata ini kemudian di dalam Bahasa Indonesia diartikan dengan eceran, atau disebut pula ritel, yaitu adalah salah satu cara pemasaran produk meliputi semua kegiatan yang melibatkan penjualan barang secara langsung ke konsumen akhir untuk penggunaan pribadi dan bukan

bisnis. Organisasi ataupun seseorang yang menjalankan bisnis ini disebut sebagai pengecer. Pada praktiknya pengecer melakukan pembelian barang ataupun produk dalam jumlah besar dari produsen, ataupun pengimpor baik secara langsung ataupun melalui grosir, untuk kemudian dijual kembali dalam jumlah kecil.

Penjualan secara eceran inilah yang membedakannya dengan bisnis ritel dan bisnis grosiran atau partai. Pada kasus konsumen bisnis ritel, mereka tidak menjual kembali produk yang telah dibelinya kecuali untuk langsung dikosumsinya, sementara konsumen bisnis grosir menjual kembali produk yang telah dibelinya kepada konsumen yang terakhir. Hal ini berdampak besar pada harga barang yang ditawarkan di level ritel dan grosir. Karena itu dapat dimaklumi jika harga yang ditawarkan dalam bisnis ritel pasti akan lebih tinggi dari harga yang ditawarkan pada bisnis grosiran, karena beranjak dari arti kata grosir adalah menjual dalam jumlah yang besar dan sedangkan ritel atau eceran menjual dagangannya dalam jumlah satuan atau ketengan. Namun persamaan antara bisnis ritel atau eceran dan grosir adalah keduanya sama-sama merupakan pengaturan distribusi yang termasuk di dalam rantai pasokan.

b. Ekonomi Syariah

Kategori agar bisnis syariah

berdasarkan ketentuan ekonomi syariah adalah seluruh kegiatan harus dilakukan sesuai dengan ajaran Islam, yakni berdasarkan petunjuk Al-Quran dan Hadis dengan orientasi ibadah. Karena itu setiap diperoleh keuntungan material, maka itu dimaksudkan untuk mendapatkan ridho Allah SWT. Di dalam segala bisnis yang berlatar syariah diharuskan di dalamnya keseluruhan proses dan produk barang harus memiliki ketentuan syariah, sebagaimana firman Allah SWT:

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

Terjemahnya:

Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu 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. (QS. an-Nisaa [4]: 29)

3. METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan fenomenologi untuk memahami fenomena yang dialami oleh subjek penelitian yaitu tentang sikap, perilaku, pandangan, tindakan, motivasi

secara holistik dan dengan cara deskriptif dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode. Untuk pengumpulan datanya peneliti menggunakan observasi partisipatif dan wawancara mendalam terhadap pemilik perusahaan, manajer, karyawan serta mereka yang menjadi konsumen Tokomu, serta dokumentasi. Teknik analisis data dalam penelitian ini mengaplikasikan teknik analisis Miles dan Huberman, yaitu reduksi data, menyajikan data, verifikasi data dan triangulasi untuk mengecek keabsahan data.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Binsnis Ritel Tokomu

Di kota Manado perkembangan ritel begitu pesat, berdasarkan data Disperindag Kota Manado, saat ini sedikitnya terdapat 16 perusahaan ritel yang beroperasi di kota Manado tersebut, seperti Multimart, Golden, Gelael, dan sejumlah brand lainnya. Data ini belum ditambah lagi dengan dibukanya gerai ritel nasional yang turut meramaikan pasar ritel di Kota Manado ini, seperti Indomaret dan Alfamart. Tokomu Manado sendiri berdiri sejak tahun 2007. Tokomu berawal dari sebuah unit dagang yang bernama “Masrur Agency” di mana operasionalnya dimulai sejak 2017 di bawah UD Masrur Agency.

Dapat dikatakan Tokomu sebagai bentuk pengembangan atau anak usaha UD Masrur Agency yang semula menjual bermacam kebutuhan rumah tangga, perkantoran, elektronik, konveksi dan varian barang lainnya serta distribusi koran.

UD Masrur semula hanya bergerak dalam satu unit usaha percetakan dan distiribusi barang-barang percetakan, koran, majalah, dan alat tulis lainnya. Setelah lama dalam bisnis media cetak, dan suasana telah tertib kembali dan pemerintah sudah memulai kebijakan baru berupa penyaluran dana Bantuan Operasional Bos (BOS) pada tahun 2009, maka UD Masrur memulai pelebaran usaha dengan menjalin kerjasama dengan sekolah-sekolah di wilayah Sulawesi Utara untuk mengadakan barang-barang cetakan melalui bendera perusahaan dimilikinya. Karena permintaan semakin besar berupa bahan-bahan operasional perkantoran, alat kebersihan, dan lainnya, maka untuk stokis barang agar lebih luas sekaligus bisa diperjual belikan secara bebas, maka diperluaslah usaha menjadi usaha ritel yang mengambil nama Tokomu yang berdiri secara resmi pada tahun 2017.

Tokomu digolongkan pada jensi bisnis

ritel mandiri, karena keseluruhan keputusan dipegang langsung oleh pemilik perusahaan. Dari mulai keputusan bahan-bahan yang akan dibeli, keuntungan yang akan diperoleh, dan laba yang akan diambil dari penjualan barang ritel. Alasan utama pemilik Tokomu mempertahankan bisnis ritel independen mandiri dengan keputusan mutlak berada di pemilik took karena ada beberapa alasan maka diperoleh beberapa alasan (1) Tokomu adalah bisnis ritel dengan satu toko utama, maka secara manajemen masih bisa dijangkau oleh pemilik toko; (2) sumber daya manusia di Tokomu tidak semua nya telah memenuhi standar dari manajemen yaitu berpengalaman dalam bidangnya, karena perekrutan yang banyak adalah masih dengan pendidikan menengah; dan (3) sumber keuangan masih bercampur dengan bisnis-bisnis lainnya.

Meskipun keputusan mutlak berada pada ditangan pemiliki perusahaan, namun tetap saja ada pola manajemen pembagian tugas yang jelas pada bisnis Tokomu, dalam bdang purchasing, marketing, dan accounting. Berikut adalah tabel pola pembagian tugas dan pengambilan keputusan.

Tabel 1. Pola Pembagian Tugas dan Pengambilan Keputusan Tokomu

| Jenis Ritel | Manajemen | Decision |
|--------------------|------------------|-----------------|
| Ritel Independen | Purchasing | Manajer & Owner |

Ada beberapa kelebihan dan kelemahan bisnis ritel termasuk di dalamnya bisnis ritel independen. Dari hasil pengamatan penulis berikut adalah kekuatan dan kelebihan yang dimiliki oleh

Tokomu dalam menjalankan manajemen bisnis ritel nya ini, Berikut ini diuraikan aspek kelebihan dan kekurangan dalam bentuk tabulasi.

Tabel 2. Kekuatan dan Kelemahan Tokomu

| No | Kekuatan | Kelemahan | Sumber Data |
|----|--|---|---------------------------------|
| 1 | <p>Harga Barang: Secara harga jika dibandingkan dengan ketentuan harga publik, produk di Tokomu Manado bisa lebih bersaing dengan bisnis ritel lainnya.</p> | <p>Pelaporan: Catatan keuangan secara keseluruhan belum bisa memenuhi standar akuntansi pelaporan bisnis ritel dikarenakan tidak adanya secara spesifik karyawan yang konsentrasi pada laporan.</p> | |
| 2 | <p>Strategis: Secara lokasi keberadaan Tokomu Manado berada dalam kompleks perumahan dan dekat dari jalan besar. Ruas jalan sebagai lahan parkir menjadi bagian dari kenyamanan untuk calon pembeli dalam memarkirkan kendaraannya</p> | <p>Analisis Pasar: Calon pembeli secara umum hanya melibatkan pembeli dari kompleks perumahan</p> | <p>Wawancara dan Pengamatan</p> |
| 3 | <p>Emosional Pembeli: Gaya santun dan ramah hingga komunikasi bersifat edukatif dari tim toko dengan calon pembeli menjadi daya Tarik tersendiri di Tokomu Manado</p> | <p>Promosi: Masih terkesan tradisional dan kurang memanfaatkan media sosial pada strategi marketing</p> | |

Prinsip Ekonomi Syariah Manajemen Bisnis Ritel Tokomu Manado

Ada beberapa macam kegiatan ekonomi yang dilakukan dan sering kita temui di masyarakat. Kegiatan ekonomi itu seperti produksi, distribusi, dan juga konsumsi. Jika berkaitan dengan

distribusi, maka sistem ekonomi Islam menekankan pada dua prinsip utama, yaitu kebebasan dan keadilan. Dua prinsip utama inilah yang menjadi domain prinsip Ekonomi Syariah.

Prinsip Kebebasan

Prinsip ekonomi kapitalis berpegang teguh bahwa prinsip kebebasan adalah sebagai tindakan yang membebaskan manusia untuk berbuat dan bertindak tanpa campur tangan pihak mana pun. Sedangkan dalam ekonomi syariah kebebasan yang dimaksud adalah kebebasan yang berkeselimbangan antara individu dengan unsur materi dan spiritual yang dimilikinya, keseimbangan antara individu dan masyarakat serta antara suatu masyarakat dengan masyarakat lainnya. Karena itu dalam prinsip kebebasan ekonomi Islam, maka kebebasan itu tidak mutlak merupakan kebebasan manusia, tetapi senantiasa memiliki kaitan yang erat dengan orang lain yang mendapat pengawasan mutlak dari Allah SWT. Konsep kebebasan (al-hurriyyah atau liberty) dalam Islam, asal mulanya adalah konsep ikhtiyar dan taqdir, yang berkaitan dengan kebebasan atau tidaknya manusia dalam melakukan perbuatannya, dalam ketentuan agama. Hal-hal yang bertentangan dengan ajaran Islam tidak dapat dikategorikan sebagai kebebasan. Hal ini tercermin dalam firman Allah SWT dalam surat al-A`raf [7]: 172 sebagai berikut.

وَإِذْ أَخَذَ رَبُّكَ مِنْ بَنِي آدَمَ مِنْ ظُهُورِهِمْ ذُرِّيَّتَهُمْ وَأَشْهَدَهُمْ
عَلَىٰ أَنفُسِهِمْ ۖ أَلَسْتُ بِرَبِّكُمْ ۖ قَالُوا بَلَىٰ شَهِدْنَا أَن تَقُولُوا يَوْمَ
الْقِيَامَةِ إِنَّا كُنَّا عَنْ هَذَا غَافِلِينَ

Terjemahannya:

Dan (ingatlah) ketika Tuhanmu mengeluarkan dari sulbi (tulang belakang) anak cucu Adam keturunan mereka dan Allah mengambil kesaksian terhadap roh mereka (seraya berfirman), “Bukankah Aku ini Tuhanmu?” Mereka menjawab, “Betul (Engkau Tuhan kami), kami bersaksi.” (Kami lakukan yang demikian itu) agar di hari Kiamat kamu tidak mengatakan, “Sesungguhnya ketika itu kami lengah terhadap ini. (QS. al-A`raf [7]: 172)

Terhadap ayat di atas Syed Muhammad Naquib al-Attas berpendapat bahwa kebebasan manusia yang dikemukakan pada ayat di atas adalah perjanjian primordial (paling awal) yang diikrarkan oleh setiap individu di hadapan sang Pencipta, yang isinya adalah pengakuan seorang hamba akan rububiyah Allah semata atas dirinya dan semua alam. Dan manajemen pemasaran di Tokomu Manado memberikan kebebasan sepenuhnya kepada para pelanggan untuk melihat, memilih, dan memutuskan untuk membeli barang yang ada dalam display Tokomu. Pembeli dengan mudah melihat tanggal kadaluarsa, bentuk barang, dan harga yang ditawarkan. Pembeli dapat memegang sendiri barang yang akan dibelinya, karena semua barang diperagakan dalam suatu rak yang tersusun rapi. Barang yang tidak diperagakan merupakan barang persediaan dan barang

yang mungkin dalam ukuran besar yang tidak memungkinkan untuk dipajang di rak-rak toko dan akan mengambil tempat yang besar jika di letak di dalam toko.

Pembeli juga dapat melihat secara langsung harga yang ditawarkan oleh Tokomu sehingga dengan mudah mereka akan memutuskan untuk membeli barang tersebut atau tidak membelinya berdasarkan harga yang ditempelkan pada setiap produk barang. Label harga di setiap produk adalah untuk memudahkan konsumen untuk melihat harga yang ditawarkan. Tokomu Manado memberi penawaran hanya yang berbeda jika kuantitas barang telah mencapai batas tertentu, misalnya pembelian barang telah mencapai jumlah setengah lusin atau satu lusin, maka akan berlaku harga tertentu. Dari sisi prinsip syariah disimpulkan bahwa Tokomu Manado dalam prinsip bisnis ritelnya telah mengikuti standar kebebasan atau ikhtiyar dalam ekonomi syariah yang barang yang akan dibeli dapat dilihat, diraba, dan dilengkapi informasi yang diperlukan. Sehingga bebas dari kategori gharar penipuan, atau penyesatan. Dalam interpretasi dunia keuangan, gharar bisa diartikan sebagai “ketidakpastian”, risiko atau spekulasi.

Prinsip kebebasan dalam pemilihan barang adalah dalam rangka menghindari terjadinya kecurangan dan ketidaksesuaian

barang antara yang diinginkan pembeli dengan harga yang diberikan, Hal ini dapat terjadi karena barang yang diperlukan belum ada atau tidak display sehingga mengaburkan informasi tentang keadaan barang itu sesungguhnya. Dalam ekonomi syariah informasi terhadap barang yang tidak jelas disebut dengan jual beli gharar. Seluruh transaksi di dalam perdagangan harus bebas gharar (kesamaran) jika mengacu pada prinsip ekonomi syariah. Jual beli yang mengandung gharar adalah jual beli yang haram.

Kesamaran atau gharar adalah suatu tindakan jual beli, antara barang yang akan diperjual belikan tidak jelas bentuk, jenis, harga dan lain sebagainya. Kaidah gharar adalah kaidah yang telah disepakati oleh para ulama tentang keharamannya, sebagaimana diriwayatkan oleh Abu Hurairah.

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنِ بَيْعِ الْخَصَاةِ
وَعَنِ بَيْعِ الْغُرَرِ

Terjemahnya:

“Rasulullah SAW melarang jual beli dengan cara al-hashah (yaitu: jual beli dengan melempar kerikil) dan cara lain yang mengandung unsur gharar (spekulatif)”. (HR. Muslim, no: 2783)

Prinsip Keadilan

Selain prinsip kebebasan, prinsip keadilan adalah prinsip yang dipegang dalam standar ekonomi syariah. Keadilan yang ditawarkan oleh Sistem Ekonomi Islam bahwa keadilan didasarkan pada konsep tauhid dan ukhuwah. Dalam konsep tauhid keadilan selalu didasarkan pada teks-teks agama bukan pada rasionalitas manusia dan kemaunnya. Di dalam pengelolaan bisnis ritel Tokomu Manado, manajemen menerapkan prinsip kesetaraan dalam pembelian dan harga. Standar pelayanan yang diperlakukan antara satu orang pembeli dengan orang lain selalu sama. Tidak terdapat perbedaan di dalam hal pelayanan, baik dari aspek harga dan pelayanan. Prinsip perlakuan yang sama kepada semua pelanggan, tanpa terkecuali adalah salah satu prinsip ekonomi syariah adalah terjadinya sikap adil di setiap transaksi dan akad dalam kegiatan dan aktivitas bisnis dan ekonomi. Al-Qur'an mensinyalir hal tersebut dalam salah satu ayatnya dalam surah al-Maidah:

اَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا كُوْنُوْا قَوَّامِيْنَ لِلّٰهِ شُهَدَآءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ عَلٰٓى اَلَّا تَعْدِلُوْا ۗ اَعْدِلُوْا ۗ هُوَ اَقْرَبُ لِلتَّقْوٰى وَاتَّقُوا اللّٰهَ ۗ اِنَّ اللّٰهَ خَبِيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ

Terjemahnya:

Wahai orang-orang yang beriman! Jadilah kamu sebagai penegak keadilan karena Allah, (ketika) menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah kebencianmu terhadap suatu kaum mendorong kamu

untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah. Karena (adil) itu lebih dekat kepada takwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sungguh, Allah Mahateliti terhadap apa yang kamu kerjakan. (QS al Maidah [5] : 8)

Dari aspek harga Tokomu juga menerapkan single price atau satu harga untuk pembelian satuan dan lusinan. Untuk menjaga perbedaan harga, single price ini diaplikasikan dalam bentuk otomatisasi program. Program otomatisasi single price ini bisa menghambat perbedaan harga di tingkat konsumen. Seluruh konsumen akan mendapatkan harga yang sama. Hal ini dapat juga mencegah kecurangan ditingkat karyawan yang akan menaikkan harga secara sembarangan.

Dalam penerapan single price ini dimulai dari input harga pada sistem komputer, bidang purchasing setelah menerima barang dan harga yang diterima biasanya langsung memasukkan ke dalam sistem komputer. Harga yang diperoleh dari supplier dibagi menjadi harga satuan dan lusinan. Jika telah diperoleh harga satuan, maka untuk barang secara umum ditambahkan 10 % dari harga pokok, jika bentuk lusinan, maka pembagiannya melalui pembagian lusinan. Karena itu akan diperoleh harga yang berbeda jika pembeli membeli secara satuan dengan membeli secara lusinan.

Meskipun di dalam Islam penentuan

harga adalah bersifat pilihan penjual, bukan merupakan kewajiban, namun dengan memberikan single price Tokomu telah berusaha meninggalkan transaksi yang di dalamnya timbul unsur kezaliman. Kebijakan ini diambil dengan mempertimbangkan bahwa kondisi dan keadaan ekonomi para pelanggan yang variatif dan berbeda-beda. Jika diilustrasikan, misalnya, perbedaan harga lebih ditekankan pada harga musafir dengan harga orang yang mukim, sementara yang perlu mendapat bantuan adalah orang yang musafir. Prinsip ekonomi syariah melarang praktek bisnis dan kegiatan ekonomi yang terindikasi sifat zulm atau aniaya. Hal tersebut sebagaimana yang dijelaskan Nabi saw. dalam sabdanya:

عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَرُوبِهِ عَنْ رَبِّهِ عَزَّ
وَجَلَّ أَنَّهُ قَالَ: يَا عِبَادِي إِنِّي حَرَمْتُ الظُّلْمَ عَلَى نَفْسِي
وَجَعَلْتُهُ بَيْنَكُمْ مُحَرَّمًا فَلَا تَظَالَمُوا يَا عِبَادِي

Terjemahnya

Rasulullah menyampaikan bahwa sesungguhnya Allah telah berfirman: “Wahai hamba-Ku, sesungguhnya Aku mengharamkan kezaliman atas diri-Ku dan Aku menjadikan kezaliman itu haram di antara kalian, maka janganlah kalian saling menzalimi. (HR. Muslim).

Analisis Manajemen Bisnis Ritel Tokomu Manado

Dalam prinsip ekonomi Islam,

mengamanahkan bahwa modal bisnis dan usaha tidak boleh berasal dari praktek riba dan sejenisnya. Bukan pula bersumber dari penjualan barang dan jasa yang haram dan yang dilarang dalam Islam. Dalam ungkapan lain, sumber modal diwajibkan berasal dari kegiatan dan praktek bisnis dan ekonomi yang halal; baik dari aspek barang (dzat) maupun proses kontrak dan transaksinya.

Modal

Kekuatan kegiatan ekonomi dapat dikatakan bersumber dari kegiatan produksi, namun produksi hal tersebut tidak dapat berjalan dengan baik bila tanpa modal. Karena itu, modal memegang elemen dan faktor penting dalam produksi yang berpengaruh secara kuat dalam mendapatkan produktivitas atau output. Secara makro berperan penting dan pendorong besar dalam meningkatkan tingkat investasi baik secara langsung pada proses produksi maupun dalam prasarana produksi. Karenanya, modal mampu mendorong kenaikan produktivitas dan output. Melihat, betapa pentingnya aspek modal, ekonomi Islam begitu menekankan tentang sumber dan asal usul dari suatu modal usaha dan bisnis.

Modal yang diperoleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan bisnis dapat dibagi menjadi dua bagian, yaitu modal

sendiri (equity capital) dan modal pinjaman (debt capita). Equity capital disebut dengan modal internal yang berasal dari kekayaan yang dimiliki oleh pemilik perusahaan yang berasal dari hasil penjualan dari bisnis itu sendiri ataupun dari kekayaan lainnya. Sedangkan untuk debt capita adalah umumnya modal didapatkan dari pinjaman bank, koperasi atau sumber modal lainnya. Modal eksternal juga bisa didapatkan dari investor yang menanamkan modalnya kepada perusahaan kamu. Keperluan akan

modal eksternal berupa pinjaman adalah karena modal sendiri dari pemilik bisnis atau perusahaan tidak cukup memenuhi kebutuhan seluruh modal yang diperlukan. Karena itu bisa saja modal eksternal dikatakan sebagai modal temporer atau sekunder, meskipun pada kasus perusahaan lainnya modal eksternal dapat menjadi modal primer.

Berikut ini gambaran modal internal dan eksternal yang dimiliki oleh Tokomu Manado sebagai aset perusahaan:

Tabel 3. Modal Investasi Tokomu

| No | Sumber | Nilai Investasi (Rp) | Jumlah |
|---------------------|---------------------|----------------------|--------------------------|
| 1. Internal | Laba Perusahaan | Rp 60.000.000 | Rp 10.585.000.000 |
| | Gedung dan Properti | Rp 10.000.000.000 | |
| | Kendaraan Roda 4 | Rp 500.000.000 | |
| | Kendaraan Roda 2 | Rp 25.000.000 | |
| 2. eksternal | Bank BRI | Rp 1.000.000.000 | Rp. 1.500.000.000 |
| | Bank Mandiri | Rp 500.000.000 | |

Jika dilihat dari modal dimasukkan di dalam investasi di bisnis ritel Tokomu Manado, dapat dilihat bahwa manajemen Tokomu Manado tidak secara keseluruhan menggunakan modal yang berbasis syariah yang tidak terikat dengan transaksi riba dan perjudian, seperti mudhārabah, musyārahah, dan lain-lain. Modal mudhārabah ini adalah suatu bentuk kerjasama antara dua pihak atau lebih, dimana pemilik modal mempercayakan sejumlah modalnya kepada pengelola

dengan suatu perjanjian diawal. Pada mudhārabah ini antara pemilik modal dan pengelola harus saling berkontribusi. Secara teknis mudharabah adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (shahibul maal) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh

Vemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Sedangkan modal musyārahkah adalah bentuk umum dari usaha bagi hasil dimana dua orang atau lebih menyumbangkan pembiayaan dan manajemen usaha, dengan proporsi bisa sama atau tidak. Atau dapat dikatakan sebagai akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (atau amal/eksertise) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

Adanya penggunaan modal non-syariah dengan meminjam dari dua Bank konvensional sebagai pilihan utama sebagaimana disebutkan dalam wawancara dengan beberapa alasan (1) tidak mencukupinya modal internal yang dimiliki oleh pemilik Tokomu Manado; (2) bank konvensional memberikan kemudahan dalam pelayanan dan kemudahan mendapat kredit; dan (3) tidak adanya bank syariah yang menawarkan secara langsung keperluan modal yang diharapkan dari oleh pemilik Tokomu Manado (4) tidak adanya investor lain yang dapat diajak kerjasama dalam skenario pembiayaan mudharabah dan musyarakah.

Dengan masih menggunakannya Tokomu Manado modal yang diperoleh

dari bank konvensional, maka dapat dikatakan bahwa Tokomu dalam persoalan permodalan belum secara keseluruhan berlandaskan pada prinsip modal yang berbasis syariah. Dalam ketentuan yang ada bank konvensional dalam mencari keuntungan perusahaan menggunakan cara-cara riba. Hal ini sesuai dengan fatwa Majelis Ulama Indonesia pada tanggal 16 Desember 2003 mengeluarkan fatwa bahwa bunga bank termasuk dalam kategori riba yang dikukuhkan pada 6 Januari 2004. Bank konvensional dipandang mempraktek pembungaan uang yang telah memenuhi kriteria riba yang terjadi pada zaman rasulullah SAW, baik riba nasi`ah maupun riba fadhli. Dengan demikian praktek pembungaan uang ini termasuk salah satu bentuk riba, dan riba haram hukumnya. Praktek pembungaan uang ini banyak dilakukan oleh Bank, Asuransi, Pasar Modal, Pegadaian, Koperasi, dan lembaga keuangan lainnya maupun individu.

Barang

Dalam bisnis ritel kualitas dan kuantitas barang lah sesungguhnya yang sangat menentukan kekuatan bisnis ini. Banyaknya kebutuhan konsumen akan barang yang akan dikosumsi menghajatkan pelaku bisnis ritel untuk mengadakan barang tersebut agar pelanggan menjadi pelanggan yang loyal. Dari sisi kualitas

barang Tokomu Manado telah memberikan kualitas barang yang sesuai standar yaitu memberikan informasi yang cukup kepada konsumen tentang jenis dan bentuk barang yang akan dijualnya. Hal ini sudah sesuai dengan ketentuan syariah yang tidak adanya gharar (samar-samar) dalam terjadinya transaksi jual beli. Namun jika menilik jenis barang yang dijual-belikan di Tokomu Manado tidak seluruh bahan yang dijual telah memenuhi standar ritel syariah. Karena di Tokomu Manado masih menjual sejumlah barang yang sesungguhnya tidak diperbolehkan oleh syariah, seperti penjualan rokok, kondom, dan atribut-atribut keagamaan lain.

Penjualan rokok adalah sesuatu yang dilarang oleh syariah yang ketentuan ini sesuai dengan kesepakatan Ulama Indonesia yaitu MUI dengan kesepakatan forum ijtima ulama fatwa se-Indonesia yang digelar di Sumatera (Padang Panjang) pada tahun 2009 memberikan fatwa bahwa merokok itu haram jika dilakukan oleh anak-anak, wanita hamil dan dilakukan di tempat umum. Dengan kata lain, ketika manajemen Tokomu Manado membolehkan penjualan rokok maka sesungguhnya telah menjadi mata rantai terjadi transaksi barang-barang yang tidak dibolehkan oleh syariah.

Majlis Tarjih dan Tajdid Muhammadiyah dalam juga merumuskan

hukum merokok yang mirip dengan keputusan MUI bahwa merokok bertentangan dengan unsur-unsur tujuan syari`ah (maqasid asy-syari`ah), merokok merupakan perbuatan yang sangat berbahaya bagi keselamatan umat manusia, baik bagi si-perokok (perokok aktif) maupun bagi mereka yang terkena asap rokok (perokok pasif). Metode Ijtihad Majelis Tarjih dan Tajdid dalam menetapkan hukum merokok adalah haram, dengan menggunakan metode ijtihad jama`i, metode ijtihad bayani dan qiyasi. Dilihat dari segi sosiologisnya, Majelis Tarjih dan Tajdid beranggapan bahwa rokok lebih banyak mengandung mudarat dibanding manfaat (masalah mursalah).

Demikian pula dengan penjualan alat kontrasepsi atau kondom. Jual beli alat kontrasepsi adalah sesuatu dibolehkan, karena penggunaan alat kontrasepsi telah dibolehkan oleh para ulama, Hanya saja ketika penjualannya menjadi bebas, maka hukumnya pun menjadi berbeda haram, Jika penjualan kondom di perlukan untuk suami istri itu boleh dan tidak ada dalil-dalil atau hal-hal yang mengharamkannya, tetapi misalnya itu di gunakan untuk pasangan di luar nikah maka tentu penjualan kondom ini akan mengarahkan kepada perbuatan yang diharamkan dalam agama. Terlebih lagi, belum adanya pengawasan secara khusus dan ketat

tentang status orang yang akan membelinya. Jual beli alat kontrasepsi atau kondom yang terjadi di Tokomu Manado adalah transaksi yang syubhat (kurang jelas dan samar-samar) dan tidak dapat dipastikan siapa pembelinya. Selain itu, dalam pembelian barang ini juga tidak diatur tentang tatacara penjualan dan pembeliannya, karena itu boleh saja orang yang bukan suami isteri, anak-anak atau bukan suami isteri membelinya. Jika manajemen Tokomu Manado saja tidak dapat mengetahui siapa yang membelinya, maka jual beli jenis ini masuk dalam kategori jual beli barang syubhat. Jika masuk dalam kategori syubhat, maka dapat dimasukkan dalam kategori haram. Sebagaimana ketentuan ini telah dijelaskan dalam suatu hadis:

إِنَّ الْحَلَالَ بَيِّنٌ وَإِنَّ الْحَرَامَ بَيِّنٌ وَبَيْنَهُمَا مُشْتَبِهَاتٌ لَا يَعْلَمُهُنَّ كَثِيرٌ مِنَ النَّاسِ فَمَنْ اتَّقَى الشُّبُهَاتِ اسْتَبْرَأَ لِدِينِهِ وَعِرْضِهِ وَمَنْ وَقَعَ فِي الشُّبُهَاتِ وَقَعَ فِي الْحَرَامِ

Terjemahnya:

“Sesungguhnya yang halal itu jelas, sebagaimana yang haram pun jelas. Di antara keduanya terdapat perkara syubhat - yang masih samar- yang tidak diketahui oleh kebanyakan orang. Barangsiapa yang menghindarkan diri dari perkara syubhat, maka ia telah menyelamatkan agama dan kehormatannya. Barangsiapa yang terjerumus dalam perkara syubhat, maka ia bisa terjatuh pada perkara haram.” (HR.

Bukhari no. 2051 dan Muslim no. 1599)

Jual beli yang syubhat dan haram adalah jual beli yang batil atau fasid. Dalam pengertian jual beli batil atau fasid adalah jual beli yang salah satu rukunnya tidak terpenuhi atau jual beli itu pada dasarnya dan sifatnya tidak disyari`atkan.³⁹ Rukun yang tidak dipenuhi dalam transaksi kontrasepsi adalah kejelasan pembeli dari alat kontrasepsi atau kondom ini.

Pelayanan

Pelayanan dalam bisnis ritel adalah suatu aktivitas atau serangkaian aktivitas yang bersifat tidak kasat mata yang terjadi akibat adanya interaksi antara konsumen dengankaryawan atau hal-hal lain yang disediakan oleh perusahaan pemberi pelayanan yang dimaksudkan untuk memecahkan permasalahan konsumen pelanggan. Layanan pelanggan atau customer service di bisnis ritel berperan pada saat sebelum, selama, atau setelah pembelian produk atau jasa. Pelayanan yang baik adalah dalam rangka untuk menjaga loyalitas pelanggan, Manajemen Tokomu sendiri menyediakan divisi customer service yang berperan dalam memberikan pelayanan optimal ke pelanggan. Hal itu bertujuan agar pelanggan nyaman menggunakan produk

atau jasa dan tidak berpaling ke kompetitor lain.

Sebelum dan selama berada di Tokomu, maka karyawan Tokomu diarahkan oleh manajemen untuk bersikap (1) Responsif, yaitu mampu untuk menanggapi pertanyaan dan keluhan pelanggan dengan cepat dan tepat, baik melalui telepon, email, atau media sosial. Ini dapat membantu pelanggan untuk mendapatkan dukungan yang mereka butuhkan dan meningkatkan kepuasan mereka. (2) Informatif., yaitu menyediakan informasi produk secara akurat, baik jenis, warna, harga maupun. Mereka umumnya memiliki pengetahuan yang cukup tentang produk yang dijual oleh perusahaan untuk membuat keputusan pembelian yang informatif dan tepat (3) Asistensi, yaitu mampu membantu proses pembelian dan pengiriman produk terakhir kepada pelanggan dalam proses pembelian serta memproses pembayaran dan pengiriman produk. Kesemua bentuk pelayanan tersebut dilakukan oleh manajer dan karyawan Tokomu dalam suasana persaudaraan dan kelembutan:

فِيمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لَئِن لَّهٗمْ ؕ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ
لَأَنْفَضُوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ
فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ ۚ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ
الْمُتَوَكِّلِينَ

Terjemahnya :

“Maka berkat rahmat Allah engkau (Muhammad) berlaku lemah lembut

terhadap mereka. Sekiranya engkau bersikap keras dan berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekitarmu”. (QS. al-Imran [3]: 159)

Pelayanan di Tokomu Manado secara objektif dinilai ramah oleh customer yang berbelanja atau menjadi pelanggan. Karyawan bernama Della sebagai salah satu kasir utama menyampaikan bahwasanya dalam pemetaan pelanggan atau customer selalu mengingat pembeli yang sering dan mengunjungi Tokomu Manado. Bahkan dalam sistem kasir komputer tercatat nama-nama pelanggan tetap dengan salah satu fasilitas yang didapatkan oleh pelanggan adalah bisa hutang dengan masa pembayaran tertentu.

Selain pelayanan reguler, bila diidentifikasi lebih lanjut ada setidaknya ada dua beberapa program secara Tokomu Manado dalam memberikan layanan terbaik kepada pembeli. Pertama, Tokomu Manado baik kasir maupun tim toko selalu memberikan upaya ketulusan salam dalam menyapa pembeli. Termasuk di dalamnya selalu membiasakan diri meminta maaf kepada calon pembeli jika ada kesalahan atau kekeliruan dalam proses penjualan. Kedua, tim Tokomu Manado selalu memperkaya pengetahuan akan produk yang dijual. Hal ini sebagai bentuk edukasi dan komunikasi efektif dengan calon pembeli terhadap produk yang dijual oleh Tokomu Manado.

Jika mengacu pada informasi yang tersedia, maka dapat disimpulkan bahwa pelayanan yang dilakukan oleh Manajemen Tokomu telah memenuhi standar ekonomi syariah, karena pelayanan yang diberikan secara menyeluruh dan tidak menzalimi kepada pihak pelanggan. Pelayanan tentang informasi barang dilakukan dengan mencantumkan keseluruhan informasi yang diinginkan pelanggan dari bentuk, jenis, warna dan harga. Pelayanan dalam purna jual juga mendapat pelayanan yang baik, barang-barang yang tidak tedekti kadaluarsa atau rusak dapat dikembalikan dengan melampirkan struk pembelian untuk membuktikan bahwa itu memang dibeli di Tokomu. Pelayanan yang dilakukan dalam pembayaran juga dapat melalui berbagai macam model pembayaran tunai, terkadang juga dapat melalui mekanisme hutang yang memang diperbolehkan oleh Islam. Pembelian dengan harga hutang pun tidak mendapat tambahan harga sebagaimana praktek riba. Dan terakhir pelayanan pengiriman dan delivery. Untuk barang-barang besar yang memerlukan pengantaran, maka Tokomu memberikan pelayanan pengantaran tanpa dipungut biaya pengantaran.

Sumber Daya Manusia

Sumber Daya Tokomu Manado bisa

dipetakan dalam tiga kategori besar, (1) Pemilik Bisnis, (2) Penasehat dan Konsultan Ritel, (3) Pelaksana Ritel. Pertama, Pemilik bisnis secara hak kepemilikan yakni Masrur Mustamat dengan posisi tertinggi atau sering disebut dengan bisnis owner. Pemilik bisnis menentukan gambaran besar dan langkah-langkah secara umum yang harus ditindaklanjuti dalam menjalankan bisnis. Jika ditelaah lebih lanjut pemilik bisnis sebagai penyedia modal (modal) dalam menjalankan bisnis, menyusun baik secara konsep maupun taktis perencanaan bisnis, berkomunikasi dengan mitra penyedia barang dan secara berkala berkomunikasi dengan penasehat dan konsultan untuk kelanjutan bisnis ritel kedepannya.

Kedua, Penasehat dan pengawas ritel. Secara umum penasehat dan pengawas ritel dari Tokomu Manado tidak terikat pada satu personl khusus. Pemilik bisnis lebih mengedepankan dengan rekanan sesama bisnis yang sudah senior atau juga yang masih eksis dalam dunia bisnis untuk dijadikan sebagai referensi pengetahuan dalam menjalankan bisnis. Selain dari rekanan bisnis juga pemilik bisnis Tokomu Manado sering berdiskusi dengan akademisi yang sarat dengan pengetahuan secara teori dalam dunia bisnis. Artinya Pemilik Tokomu Manado mencoba menjadikan penasehat bisnis ritelnya ada

dari kalangan praktisi (pelaku bisnis) dan kalangan teoritis (akademisi).

Ketiga, pelaksana ritel dalam pemetaannya di Tokomu Manado terdiri dari Kepala Gudang, Manajemen Keuangan, Kasir, penata atau display barang, dan karyawan lapangan. Pelaksana

ritel di Tokomu Manado memang secara umum sangat berbeda dengan bisnis ritel lainnya yang sudah memiliki banyak karyawan di berbagai sektor fungsi pelaksana. Adapun struktur pelaksana di Tokomu Manado adalah:

Tabel 4. Pembagian Tugas Manajer dan Karyawan

| Nama | Jabatan | Tugas dan Fungsi |
|-----------------------------|--|--|
| Ahmad Afandy | Kepala Gudang dan Pengawas Keuangan (<i>Purchasing</i>) | 1. Mengawasi segala sesuatu yang berkaitan dengan stok barang di Gudang 2. Secara berkala mengatur dan mengawasi keuangan |
| Megawati Samad | Pengelola Keuangan (<i>Accounting dan Marketing</i>) | 1. Melakukan penyusunan rencana penggunaan keuangan |
| Della Mamonto | Kasir Utama | 1. Menerima pembayaran, mengurus struk pembayaran, membungkus belanjaan dan memantau transaksi yang berlangsung baik dengan e-money, kartu kredit atau debit, maupun uang tunai. |
| Rizaludin Kurniawan Sumenda | Tim Gudang dan Pelaksana Lapangan | 1. Menyusun barang sesuai dengan ketentuan 2. Mendata keluar masuknya barang dari gudang masuk ke pajangan toko 3. Driver dan <i>delivery</i> sistem |
| Ahmad Firdaus | Tim Gudang dan Pelaksana Lapangan | 1. Menyusun barang sesuai dengan ketentuan 2. Mendata keluar masuknya barang dari gudang masuk ke pajangan toko 3. Driver dan <i>delivery</i> sistem |

Secara detail dapat dinilai tentang Sumber Daya di Tokomu Manado perlu belum maksimal terlebih dalam menjalankan tugas dan fungsi dalam sebagai pelaku bisnis ritel. Keberadaan Tokomu Manado sebagai salah satu Bisnis Ritel jika dilihat dari jumlah item, stok hingga nilai investasinya maka perlu

adanya penambahan karyawan yang difungsikan pada posisi tertentu. Selain itu juga menjadi hal penting dalam sumber daya perlu diperhatikan pada pengembangan pengetahuan produk terhadap karyawan berupa pelatihan, memberikan kesempatan untuk karyawan dalam memberikan ide hingga fasilitas

penunjang karyawan agar bisa lebih mempermudah dalam bekerja.

Dalam konteks ekonomi syariah dalam konteks pengelolaan sumber daya manusia adalah pendapatan yang berhak diterima oleh pemilik usaha dan pekerja, dapat ditentukan melalui dua metode, metode pertama adalah ujah (kompensasi, imbalan jasa, upah), sedangkan yang kedua adalah bagi hasil. Kedua model itu adalah upaya seorang pekerja berhak meminta sejumlah uang sebagai bentuk kompensasi atas kerja yang dilakukannya.

Kata ujah sebagai imbalan atau upah disebutkan juga di dalam Al-Quran sebagaimana dijelaskan dalam surat al-Kahfi ayat 77.

فَانْطَلَقَا حَتَّىٰ إِذَا آتَيْتَا أَهْلَ قَرْيَةٍ اسْتَطَعَمَا أَهْلُهَا فَأَبَوْا أَنْ يُصَيِّفُوهُمَا فَوَجَدَا فِيهَا جِدَارًا يُرِيدُ أَنْ يَنْقَضَ فَأَقَامَهُ قَالَ لَوْ شِئْتُمْ لَنَخَذْتُمْ عَلَيْهِ أَجْرًا

Terjemahnya:

Maka keduanya berjalan; hingga ketika keduanya sampai kepada penduduk suatu negeri, mereka berdua meminta dijamu oleh penduduknya, tetapi mereka (penduduk negeri itu) tidak mau menjamu mereka, kemudian keduanya mendapatkan dinding rumah yang hampir roboh (di negeri itu), lalu dia menegakkannya. Dia (Musa) berkata, “Jika engkau mau, niscaya engkau dapat meminta imbalan untuk itu.” (QS. al-Kahfi [18]: 77)

Penentuan perkiraan upah dalam Islam disaat pertama kali melakukan transaksi atau kontrak kerja merupakan sesuatu yang harus dilakukan. Perkiraan seperti ini adalah agar masing-masing pekerja telah dapat mengetahui beban kerja yang akan dikerjakannya dan upah yang akan diterimannya. Sehingga apabila dikemudian hari terjadi suatu perselisihan di antara keduanya tentang upah yang ditentukan maka dengan mudah akan diketahui perjanjian antara pekerja dan pemilik kerja. Standar umum yang digunakan dalam menentukan batasan atas dan bawah untuk menentukan upah yang diterima pekerja adalah Upah Minimum Provinsi. Sulawesi Utara (Sulut) Rp 3.485.000 tahun 2023.

Pekerja atau karyawan di Tokomu, tidak secara keseluruhan telah mencapai batas upah minimum yang menjadi standar UMP Provinsi Sulawesi Utara, karena sektor bisnis Tokomu masuk dalam kategori sektor informal, Sektor informal sebagaimana diakui Sekretaris Jenderal Kementerian Perindustrian Anshari Bukhari belum adanya peraturan mengenai penetapan UMP untuk pekerja informal, seperti pembantu rumah tangga, sopir pribadi atau pekerja semacamnya. Namun menurutnya, penetapan UMP ini berlaku untuk seluruh industri formal, termasuk industri kecil dan menengah yang

memiliki tenaga kerja di atas 19 orang.. Jika mengikuti kategori ini, maka pekerja di Tokomu masuk dalam kategori pekerja formal, tetapi pekerja informal dengan yang standar variasi gaji disesuaikan kemampuan perusahaan sebagaimana yang tertuang dalam hadits berikut.

أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْفُهُ

Terjemahnya :

“Rasulullah Shallallaahu 'alaihi wa Sallam bersabda: "Berikanlah kepada pekerja upahnya sebelum mengering keringatnya". (HR. Ibnu Majah no. 397)

5. SIMPULAN

Bisnis ritel adalah bisnis yang masuk dalam kategori kegiatan distribusi dari keseluruhan rangkaian kegiatan bisnis. Distribusi barang kepada konsumen dalam ritel adalah kepada konsumen terakhir yang berbeda dengan grosiran yang belum masuk pada konsumen akhir, karena konsumen pada bisnis grosir masih menjual lagi barang yang dibelinya kepada konsumen akhir. Dalam menjalankan bisnisnya, Tokomu Manado yang terletak di kota Manado, dikategorikan sebagai bisnis ritel independen, karena tidak memiliki afiliasi (penggabungan) dengan bisnis ritel lainnya. Manajemen bisnis dipegang seluruh keputusan nya oleh pemilik perusahaan dari mulai pengadaan modal

usaha, pemilihan barang, dan keputusan nilai harga jual untuk barang yang akan dipasarkan. Manajer dan karyawan yang ada hanya berfungsi memberikan masukan kepada pemilik perusahaan.

Meskipun pemilik Tokomu adalah seorang yang taat beragama, namun pengelolaan manajemen ritel di Tokomu tidak sepenuhnya berbasis syariah. Karena dari modal yang di dapat untuk investasi diperoleh juga dari bank konvensional yang menggunakan riba, barang yang dijual pun tidak sepenuhnya barang yang dibenarkan syariah karena ada penjualan rokok dan alat kontrasepsi dan atribut keagamaan lain. Barang makanan yang dijual pun tidak semuanya telah memiliki label halal. Namun dari sisi pelayanan dan sumber daya manusia yang bekerja di Tokomu dapat dikategorikan telah memenuhi prinsip syariah yang transparan dan berkeadilan.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Laporan Perekonomian Indonesia Tahun 2007.
- Tri Joko Utomo, “Fungsi dan Peran Bisnis Ritel dalam Saluran Pemasaran”, Jurnal Fokus Ekonomi, 1 Juni, 2009, hal 46
- Budi Raharjo, Trans Retail Bertekad Semua Gerai Kantongi Sertifikasi Halal,
- Widyarini dan Puji Pramudya Wardani,

- Ekonomi, (Yogyakarta: Deepublish, 2010), hal. 23; Adapun pandangan Islam tentang produksi dapat dilihat dalam, M. Umer Chapra, *Islam And Economic Challange*, (United Kingdom: The Islamic Foundation, 2003), hal. 40
- Yusuf al-Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam* (Jakarta: Gema Insani Press, 1997), hal. 201.
- Anita Rahmawaty, "Distribusi Dalam Ekonomi Islam Upaya Pemerataan Kesejahteraan Melalui Keadilan Distributif", dalam *Jurnal Equilibrium*, Volume 1, No.1, Juni 2013.
- Budhy Munawarrahman, *Sekularisme, liberalisme dan pluralism* (Jakarta : grasindo, 2010) hal. 46.
- Wawancara Ahmad Afandi pada 10 Januari 2023 pukul 17.00 WITA.
- Berikut beberapa bentuk jual beli yang dikategorikan gharar (1) jual beli benda yang tidak diserahkan barangnya; (2) jual beli benda yang belum ada (3) jual beli benda yang tidak jelas harganya; (4) jual beli benda yang sifatnya tidak jelas. Lihat, Jaih Mubarak dan Hasanudin, 2017, *Fikih Muamalah Maliyyah: Prinsip-Prinsip Perjanjian*, Bandung: Simbiosia
- Rekatama Media, hal. 195.
- Warde Ibrahim, 2009, *Islamic Finance: Keuangan Islam dalam Perekonomian Global*, terj. Andriyadi Ramli, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, hal. 126
- M. Umer Chapra, *Islam and Economic Development*, terj. Ikhwan Abidin Basri, 2000, *Islam dan Pembangunan Ekonomi*, Jakarta, Gema Insani Press dan Tazkia Institute, hal. 7
- Wawancara dengan Ahmad Afandi pada 15 Januari 2023 pukul 17.00 WITA HR. Muslim, no. 2577
- Anita Rahmawaty, 2013, "Distribusi dalam Ekonomi Islan Upaya Pemerataan Kesejahteraan Melalui Keadilan Distributif," dalam *Jurnal Equilibrium*, Volume 1, No.1, Juni.
- Husein Umar, *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama) hal. 17.
- Suyadi Prawirosentono, *Pengantar Bisnis Modern Studi Kasus Indonesia dan Analisis Kuantitatif* , (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2002), hal. 119
- Berdasarkan lamanya atau periodenya, modal pinjaman dibagi dalam 3 golongan: 1) Modal utang jangka pendek adalah utang berjangka waktu kurang dari 1 tahun. 2) Modal utang jangka menengah

- adalah modal yang jangka waktunya antara 1 sampai dengan 10 tahun. 3) Utang jangka panjang adalah utang yang harus dilunasi dalam jangka waktu lebih dari 10 tahun. Hendrojogi, Koperasi Asas-asas, Teori, dan Praktik, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), hal. 190
- Muhammad Syafi’I Antonio, Bank Syariah Dari Teori kepraktik, (Jakarta: Gema insani press 2007) hal. 95
- Muhammad Syafi’I Antonio, Bank Syariah Dari Teori kepraktik, hal. 90
- Wawancara dengan pengawas dan konsultan dari Tokomu Manado, Rukiah Madjid tanggal 17 April 2023.
- Yuliantin, 2011, “Studi tentang Sistem Penerapan Fatwa Bunga Bank di Indonesia”, dalam Al-Risalah, Jurnal Kajian Hukum Islam dan Sosial Kemasyarakatan, Vol. 11 No. 2 Des.
- Majelis Ulama Indonesia, 2015, Himpunan Fatwa MUI sejak 1975, Jakarta: Emir Erlangga, hal. 1128.
- Muhammad Afif Zuhdi, 2021, Keharaman Merokok menurut Muhammadiyah, Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga.
- Pipit Afifah, 2019, “Strategi Pelayanan pada Industri Ritel dalam Mempertahankan Kesetiaan Pelanggan”, dalam Jurnal Promosi Pendidikan Ekonomi UM Metro, Vol. 7, No. 2, hal. 78.
- Wawancara dengan Affandi Ahmad tanggal 10 Januari 2023.
- Wawancara dengan Kasir Utama Della pada 10 Januari 2023 pukul 18.30 WITA.
- Diolag dari berbagai pendapat dari Tim Tokomu Manado baik bidang kasir, akuntan, tim gudang hingga direktur Pelaksana. Wawancara pada 10 Januari 2023 pukul 17.00 WITA.
- Mumuh Mulyana, 2010, “Manajemen Sumber Daya Manusia (SDM) dalam Meningkatkan Kinerja Perusahaan,” dalam Jurnal Ilmiah Ranggading, Vol. 10, No. 2 Oktober, hal. 166.
- Kata ujarah berasal dari kata al Ijarah (wage, lease, hire) arti asalnya adalah imbalan kerja atau upahal. Dalam istilah bahasa Arab kata ini dibedakan ketika menjadi al Ajr dan kata al Ijarahal. Al Ajr sama dengan al Tsawab, yaitu pahala dari Allah sebagai imbalan taat. Sedangkan al Ijarah : upah sebagai imbalan atau jasa kerja. Ahmad Wardi Muslich, Fiqh Muamalah

(Jakarta: Amzah, 2010), hal. 318
<https://www.detik.com/sulsel/berita/d-6431423/ump-sulut-naik-524-jadi-rp-34-juta-di-tahun-2023> di akses tanggal 12 April 2023.

Wawancara dengan Ahmad Afandi tanggal 10 Januari 2023.0

<https://www.borneonews.co.id/beri>

[ta/49065-haruskah-gaji-pekerja-sektor-informal-sesuai-umk](https://www.borneonews.co.id/beri/ta/49065-haruskah-gaji-pekerja-sektor-informal-sesuai-umk) di akses tanggal 12 April 2023.

Al-Hafiz Ibnu Hajar Al-Asqalani, *Bulughul Al-Maram Min Adilat Al-Ahkam*, (Surabaya, Indonesia: Ahmad ibn Sya`diah Cet. 1), hlm. 188