

BAB II

LANDASAN TEORI

A. *Online Shop*

Online shop atau bisnis *online* adalah suatu usaha yang dipasarkan melalui internet dengan berbagai macam cara sehingga dapat menghasilkan uang. Bisnis *online* memiliki kelebihan maupun kekurangan dibandingkan bisnis *offline*.

Bisnis *online* terdiri dari dua kata yaitu bisnis dan *online*. Bisnis adalah suatu usaha atau aktivitas yang dilakukan oleh kelompok maupun individu agar mendapatkan laba dengan cara menjual produk maupun jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumennya. Sedangkan kata *online* adalah suatu kegiatan yang terhubung melalui jaringan komputer yang dapat diakses melalui jaringan komputer lainnya.¹²

B. *Reseller*

1. Pengertian *Reseller*

Reseller adalah menjual kembali sebuah barang dari *supplier* tanpa adanya stok barang dengan komisi yang telah ditentukan oleh *supplier* atau ditentukan sendiri (*reseller*). Sistem yang diterapkan *reseller* dalam ilmu manajemen termasuk sebagai strategi distribusi tak langsung (*indirect*). Distribusi tak langsung sendiri memiliki pengertian penjualan barang dari produsen kepada konsumen melalui perantara yang dilakukan oleh agen atau *reseller*.

¹² Ahmad Syafi'i, *Step By Step Bisnis Dropshipping dan Reseller*. 3.

Reseller pun memiliki keunggulan tersendiri daripada agen atau makelar, kelebihanannya adalah *reseller* tidak mendapat upah dari produsen secara langsung melainkan mereka mendapat upah melalui harga khusus yang diterapkan untuk *reseller* sehingga *reseller* akan mendapat upah dari harga yang kurang dari harga yang dipasarkan produsen. Kemudian baik produsen atau pihak *reseller* sama sama mengalami keuntungan meski tidak ada ikatan resmi yang terjalin dari kedua belah pihak. Pada dasarnya *reseller* diatur dengan kebijakan pelaku usaha utama atau dengan kesepakatan perjanjian yang telah dibuat dan disepakati.¹³

2. Syarat-Syarat *Reseller*

Untuk sahnya akad *reseller* (*samsarah*) harus memenuhi beberapa rukun yaitu:

- a) *Al-Mutaaqidani* (*reseller* dan pemilik harta), untuk melakukan hubungan kerja sama ini, maka harus ada *reseller* (penengah) dan pemilik harta supaya kerja sama tersebut berjalan lancar.
- b) *Mahall al-ta aqud* (jenis transaksi yang dilakukan dan kompensasi), jenis transaksi yang dilakukan harus diketahui dan bukan barang yang mengandung maksiat dan haram, dan juga nilai kompensasi (upah) harus diketahui terlebih dahulu supaya tidak terjadi kesalahpahaman.
- c) *Al-Sighat* (*lafadz* atau sesuatu yang menunjukkan keridhoan atas transaksi *reseller* tersebut) supaya kerjasama tersebut sah maka, kedua

¹³Ahmad Syafi'i, *Step By Step Bisnis Dropshipping dan Reseller*. 3.

belah pihak tersebut harus membuat sebuah akad kerjasama (perjanjian) yang memuat hak-hak dan kewajiban-kewajiban kedua belah pihak.¹⁴

Syarat yang harus dipenuhi untuk menjadi seorang *Reseller*

a) Jujur dan amanah.

Syarat menjadi seorang *reseller* yaitu harus memiliki kejujuran. Karna dalam memasarkan produk yang dijual, maka *reseller* harus jujur dalam menyebutkan klasifikasi dari barang tersebut agar pembeli tidak kecewa apabila barang yang akan diterima nanti tidak sesuai dengan apa yang disebutkan diawal. Hal ini dalam rangka memberikan pelayanan agar pembeli tidak kecewa dan akan terus menjadi pelanggan apabila klasifikasi barang yang disebutkan sama dengan barang aslinya nanti.

b) Memiliki *Handphone* pribadi.

Syarat yang kedua yaitu *reseller* harus memiliki *handphone* pribadi untuk melakukan semua transaksi mulai dari memesan barang dari *supplier*, memasarkan produk ke sosial media, hingga bertransaksi dengan si pembeli. Segala bentuk jenis transaksi membutuhkan *handphone* misalnya jika menggunakan sistem transfer saat ini sudah ada layanan *E-banking* yang dapat diakses melalui *handphone* pribadi yang sudah didaftarkan dengan rekening pribadi. Sedangkan dengan sistem transaksi COD (*cash on delivery*) juga membutuhkan *handphone* untuk dapat menentukan tempat dan waktu menyerahkan barang kepada pembeli.

¹⁴Nur Indah Fitriana. *Pelaksanaan Jual Beli Antara Pelaku Usaha Utama Dan Reseller...* 53.

- c) Memiliki akun *online shop* atau akun sosial media sendiri.

Dengan sistem *reseller* ini tidak membutuhkan tempat secara fisik untuk memasarkan produk yang dijual. Tapi dalam sistem ini membutuhkan tempat berupa sosial media atau toko *online shop* di *marketplace* sebagai tempat untuk memasarkan dan mendisplay barang yang ingin dijual. Maka syarat menjadi *reseller* yaitu harus memiliki akun *online shop* atau akun sosial media sebagai tempat untuk memasarkan produk yang dijual.

- d) Memiliki rekening bank untuk pembayaran pemesanan konsumen.

Memiliki rekening ini adalah syarat menjadi *reseller* untuk melakukan pembayaran via *transfer*. Jika pembeli tidak dapat melakukan transaksi dengan cara COD maka pilihan lainnya yaitu dengan membayar dengan cara transfer melalui rekening bank dan barang dikirim menggunakan jasa ekspedisi.

- e) Selalu ramah melayani calon pembeli.

Pelayanan adalah hal yang penting dalam kepuasan pembeli. Ditoko *offline* maupun *online* pelayanan yang baik merupakan suatu hal yang wajib diperoleh pembeli. Salah satu contoh pelayanan yang baik dalam transaksi jual beli *online* yaitu *Reseller* harus selalu menjawab pertanyaan dari pembeli tentang spesifikasi barang, sistem pembayaran dan lain-lain. Karna bentuk pelayanan dalam jual beli *online* salah satunya berupa menjawab atau merespon apa yang ingin diketahui pembeli tentang barang yang telah dipasarkan.

- f) Selalu rajin cek *postingan* dan pemberitahuan ketentuan order

Cara memasarkan barang dalam jual beli *online* yaitu hanya dengan memposting gambar produk yang dijual di akun sosial media pribadi atau dengan memposting di toko *online shop* pada *marketplace*. Hal ini harus rajin dilakukan oleh *reseller* agar pembeli tertarik dengan produk tersebut.¹⁵

3. Model-model Sistem *Reseller*

- a) Model Bagi Hasil

Model bagi hasil ini memiliki prosentase komisi yang telah ditetapkan diawal dan semua produk bisa dijual. Selain itu pada awal mula registrasi *reseller* menggunakan sistem berbayar terlebih dahulu. Setelah membayar biaya pendaftaran maka *reseller* akan mendapatkan kartu tanda anggota dan kemudian memperoleh segala fasilitas *reseller* seperti potongan harga.

- b) Model Jaminan

Model jaminan menggunakan jaminan uang untuk menjadi *reseller*. Model ini memungkinkan pengelola dan pelaku bisnis tidak mau dirugikan oleh *reseller*. Biasanya *reseller* memberikan DP (uang muka) yang ditentukan oleh pengelola sehingga jika terjadi kecurangan oleh *reseller* maka pengelola tidak dirugikan sepenuhnya. Peneliti menyimpulkan bahwa model jaminan dilakukan dengan memberikan uang muka bertujuan mengurangi terjadinya kecurangan.

¹⁵Nolza, *Syarat Menjadi Seorang Reseller*, dalam <https://googleweblight.com>, diunduh tanggal 17 November 2019.

c) Model *Web Replika*

Model berikut ini mempunyai kekhususan yang unik, *web replika* merupakan *website* yang pengelola berikan kepada *reseller* sebagai media promosi secara *online*, *reseller* akan menerima komisi jika pada *web replika* mereka terjadi transaksi. Peneliti berpendapat bahwa model seperti ini keuntungannya didapat dari suatu web yang dikelola *supplier* yang diberi nama *web replika*.

d) Model *Web Online*

Model ini *reseller* bisa melakukan kebebasan didalam produk, disamping sepenuhnya dimanjakan dengan diskon harga, juga *reseller* dapat melakukan penjualan sendiri dengan *web online* yang dimiliki.

e) Model Beli Jual

Pada model beli jual memiliki fasilitas yang mengedepankan pelayanan *reseller*. *Reseller* cukup melakukan pembelian yang telah ditentukan oleh pengelola selanjutnya akan menjadi member dengan berbagai fasilitasnya, disamping bisa bermain harga *reseller* juga mendapatkan diskon harga yang menarik.¹⁶

4. Tujuan Penerapan Sistem *Reseller*

Banyak sekali produsen yang menerapkan sistem *reseller* dan biasanya mereka membuat persyaratan-persyaratan dalam sebuah sistem resellernya tersebut. Dari definisi diatas peneliti berpendapat bahwasanya tujuan dari sistem *reseller* yaitu memudahkan para wirausaha untuk menjalankan

¹⁶Ahmad Syafi'i, *Step By Step Bisnis Dropshipping dan Reseller*, 7.

aktivitas usahanya melalui media sosial yang digunakan dan untuk memanfaatkan peluang kebutuhan masyarakat yang saat ini lebih memilih cara instan dengan pemesanan suatu.

C. Manajemen Syari'ah

1. Pengertian Manajemen Syari'ah

Dalam Bahasa Arab manajemen disebut dengan *idarah*. Kata *management* sepadan dengan kata *tadbir*, *idarah*, *siyasah* dan *qiyadah* dalam Bahasa Arab. Ini semua memiliki arti penertiban, pengaturan, pengurusan, perencanaan dan persiapan. Secara istilah Manajemen atau *Idarah* adalah suatu keadaan timbal balik, berusaha supaya menaati peraturan yang telah ada. *Idarah* dalam pengertian umum adalah segala usaha, tindakan dan kegiatan manusia yang berhubungan dengan perencanaan dan pengendalian segala sesuatu secara tepat guna.¹⁷

Dalam bukunya Didin Hafidhuddin dijelaskan bahwa manajemen syariah adalah perilaku yang terkait dengan nilai-nilai keimanan dan ketauhidan, struktur organisasi yang sesuai serta sistem yang baik yang bersumber dari Al Qur'an dan sunnah Rosul. Pembahasan dalam manajemen syari'ah menurut Didin Hafidhuddin yang pertama, adalah perilaku yang terkait dengan nilai-nilai keimanan dan ketauhidan. Jika setiap perilaku orang yang terlibat dalam sebuah kegiatan dilandasi dengan nilai tauhid, maka diharapkan perilakunya akan terkendali dan tidak terjadi perilaku yang menyimpang karena menyadari bahwa adanya pengawasan

¹⁷Muhammad Abdul Jawwad, *Menjadi Manajer Sukses*, (Jakarta : Gema Insani, 2004), 119.

dari Yang Maha Tinggi, yaitu ALLAH SWT. Setiap kegiatan dalam manajemen syari'ah, diupayakan menjadi amal saleh yang bernilai abadi.

Amal saleh disini tidak semata-mata diartikan sebagai perbuatan baik seperti yang dipahami selama ini, tetapi merupakan amal perbuatan baik yang dilandasi iman, dengan beberapa persyaratan sebagai berikut;

- a) Niat yang ikhlas karena Allah. Suatu perbuatan. Walaupun terkesan baik, tetapi jika tidak dilandasi keikhlasan karena Allah, maka perbuatan itu tidak dikatakan sebagai amal saleh. Niat yang ikhlas hanya dimiliki oleh orang-orang yang beriman.
- b) Tata cara pelaksanaannya sesuai dengan syari'at. Suatu perbuatan yang baik tetapi tidak sesuai dengan ketentuan syari'at, maka tidak dikatakan sebagai amal saleh.
- c) Dilakukan dengan penuh kesungguhan. Perbuatan yang dilakukan asal-asalan tidak termasuk amal saleh. Amal perbuatan yang ikhlas adalah amal yang dilakukan dengan penuh kesungguhan. Keikhlasan seseorang dapat dilihat dari kesungguhannya dalam melakukan perbuatannya. Jadi bukti keikhlasan itu adalah dengan kesungguhan.

Hal kedua yang dibahas dalam manajemen syari'ah adalah struktur organisasi. Struktur organisasi sangatlah perlu. Hal ini dalam Islam dijelaskan dalam surah Al-An'aam: 165;

وَهُوَ الَّذِي جَعَلَكُمْ خَلَائِفَ الْأَرْضِ وَرَفَعَ بَعْضَكُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِّيُبْلُوَكُمْ فِي

مَا آتَاكُمْ ۗ إِنَّ رَبَّكَ سَرِيعُ الْعِقَابِ ۗ وَإِنَّهُ لَغَفُورٌ رَّحِيمٌ (١٦٥)

Artinya: Dan Dialah yang menjadikan kamu penguasa-penguasa di bumi dan Dia meninggikan sebahagian kamu atas sebahagian (yang lain) beberapa derajat, untuk mengujimu tentang apa yang diberikannya kepadamu. Sesungguhnya Tuhanmu amat cepat siksaan-Nya dan sesungguhnya Dia Maha Pengampun lagi maha penyayang. (Surah Al-An'aam: 165)¹⁸.

Dalam ayat diatas dikatakan, “Allah meninggikan seseorang diatas orang lain beberapa derajat”. Hal ini menjelaskan bahwa dalam mengatur kehidupan dunia, peranan manusia tidak akan sama. Kepintaran dan jabatan seseorang tidak akan sama. Sesungguhnya struktur itu merupakan sunnatullah. Ayat ini mengatakan bahwa kedudukan yang diberikan itu merupakan ujian dari Allah dan bukan digunakan untuk kepentingan sendiri. Pemimpin yang baik, yang mempunyai posisi paling tinggi akan berusaha agar posisi atau jabatannya tersebut dapat memberikan kesejahteraan bagi orang lain. Dan tidak menggunakan wewenang dari jabatannya tersebut untuk melakukan hal-hal seperti Korupsi, Kolusi dan Nepotisme. Dimana semua hal tersebut tidak sesuai dengan ajaran syari'at Islam.¹⁹

Hal ketiga yang dibahas dalam manajemen syari'ah adalah sistem. Sistem yang dijalankan dalam manajemen syari'ah adalah sistem yang menjadikan perilaku pelakunya berjalan dengan baik, tidak mudah tergoda untuk melakukan penyimpangan misalnya korupsi, penipuan atau hal-hal yang merugikan pihak lain maupun perusahaan. Sistem yang dilengkapi dengan koridor dan rambu-rambu pengawasan, serta ada jaminan untuk dapat hidup (gaji) yang memadai bagi pelakunya.

¹⁸Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Bandung: Diponegoro, 2000), 274.

¹⁹Didin Hafidhuddin, *Manajemen Syari'ah*, 5.

Sistem manajemen yang baik itu antara lain dapat dilihat dari bagaimana mengatur mekanisme dan hubungan kerja antara unit-unit yang ada dalam organisasi itu berjalan secara teratur, dan terkordinir, ada dalam kontrol (pengawasan) pimpinan, saling bersinergi membentuk kekuatan bersama untuk mencapai tujuan bersama.

2. Karakteristik Manajemen Syari'ah

Manajemen menurut pandangan Islam merupakan manajemen yang adil. Batasan adil adalah pimpinan tidak "menganiaya" bawahan dan bawahan tidak merugikan pimpinan maupun perusahaan yang ditempati. Bentuk penganiayaan yang dimaksudkan adalah mengurangi atau tidak memberikan hak bawahan dan memaksa bawahan untuk bekerja melebihi ketentuan. Seharusnya kesepakatan kerja dibuat untuk kepentingan bersama antara pimpinan dan bawahan. Jika seorang manajer mengharuskan bawahannya bekerja melampaui waktu kerja yang ditentukan, maka sebenarnya manajer itu telah men^zhalimi bawahannya. Dan ini sangat bertentangan dengan ajaran agama Islam.²⁰

3. Prinsip-prinsip budaya kerja dalam Manajemen Syari'ah

Aktivitas dalam perusahaan maupun organisasi perlu dirancang dan dijalankan dengan manajemen yang baik yang mengandung nilai-nilai Islami. Dalam mengelola perusahaan maupun organisasi yang baik diperlukan budaya kerja yang sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah. Berikut penjelasan dari masing-masing prinsip;

²⁰ Ma'ruf Abdullah, *Manajemen Berbasis Syari'ah* (Yogyakarta: Aswaja Pressindo. 2012), 19.

a. *Shiddiq* (Jujur)

Shiddiq memiliki arti kejujuran dan selalu melandasi ucapan serta perbuatan berdasarkan ajaran Islam. Tidak ada perbedaan yang disengaja antara ucapan dan perbuatan. Oleh karena itu Allah memerintahkan orang yang beriman untuk senantiasa memiliki kejujuran dan menciptakan lingkungan kerja yang jujur pula.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman bertakwalah kepada Allah, dan hendaklah kamu bersama orang-orang yang benar (jujur). (Q.S Surah At-Taubah: 199)²¹

b. *Istiqamah* (Konsisten)

Istiqamah berarti konsisten dalam nilai-nilai yang baik meskipun menghadapi berbagai godaan dan tantangan. *Istiqamah* merupakan hasil dari suatu proses yang dilakukan secara terus-menerus. *Istiqamah* dalam kebaikan dapat diwujudkan dengan keteguhan, kesabaran dan keuletan sehingga menghasilkan sesuatu yang optimal. Suatu organisasi yang *istiqamah* dalam kebaikan akan mendapatkan ketenangan sekaligus mendapatkan solusi serta jalan keluar dari segala masalah yang ada.

c. *Fathanah* (Memahami)

Fathanah berarti mengerti, menghayati dan memahami secara mendalam segala hal yang menjadi tugas dan kewajiban. Sifat *fathanah* akan menumbuhkan kreativitas dan kemampuan untuk melakukan berbagai inovasi yang bermanfaat bagi perusahaan. Kreatif dan inovatif

²¹ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, 341.

akan muncul ketika seseorang selalu berusaha untuk menambah berbagai ilmu pengetahuan dan informasi baik yang berhubungan dengan pekerjaannya maupun perusahaan secara umum.

d. *Amanah* (Tanggungjawab)

Prinsip ini berarti memiliki tanggung jawab dalam setiap melaksanakan tugas dan kewajibannya. *Amanah* diimplementasikan dalam keterbukaan, kejujuran, pelayanan yang optimal dan berbuat yang terbaik dalam segala hal. Sifat ini harus dimiliki oleh setiap mukmin dalam setiap melakukan apapun.

e. *Tabligh* (Mengajak)

Tabligh disini memiliki arti bahwa mengajak atau mampu memberikan contoh yang baik kepada pihak lain dan untuk melaksanakan ketentuan-ketentuan ajaran Islam dalam kehidupan kita sehari-hari. Sesuatu yang disampaikan dengan hikmah, sabar, argumentatif, dan persuasif akan menumbuhkan hubungan kemanusiaan maupun hubungan organisasi yang semakin solid dan kuat.²²

4. Tipe Manajer Yang Diperlukan dalam Manajemen Islami

Dalam manajemen syari'ah manajer yang baik yaitu manajer yang dapat memiliki dua sisi sekaligus, yaitu manajer yang tegas dan juga demokratis. Berikut beberapa tipe manajer yang baik;

²² Didin Hafidhuddin, *Manajemen Syari'ah dalam Praktik*, 72.

a. Ketegasan

Jika seorang manajer mengatakan sesuatu itu A dengan argumentasi yang jelas, maka harus disepakati bahwa hal tersebut adalah A. Manajer yang sangat dibutuhkan saat ini adalah manajer yang memiliki ketegasan dalam menentukan suatu sikap.

b. Musyawarah

Manajer yang baik adalah manajer yang selalu bermusyawarah yang esensinya adalah saling tukar pendapat. Manajer yang baik adalah manajer yang merespon pendapat-pendapat karyawan dan mendengar keluhan-keluhan mereka. Disamping terdapat ketegasan, terdapat pula kebiasaan bermusyawarah.

c. Keterbukaan

Manajer yang baik adalah manajer yang *transparan* dan terbuka dalam segala hal menyangkut pekerjaan dan kebijakan, bahkan juga menyangkut keuangan serta penghasilan lainnya.

d. Pemahaman yang mendalam terhadap tujuan organisasi.

Mampu memahami tujuan organisasi secara benar sehingga organisasi dapat berjalan dengan baik. Pemahaman ini juga penting agar organisasi dapat mencapai tujuannya secara efektif dan efisien.²³

D. Fungsi-fungsi Manajemen

Untuk menghasilkan suatu perusahaan atau organisasi yang berkualitas maka dibutuhkan sistem manajemen yang berkualitas pula. Dalam proses

²³ Didin Hafidhuddin, *Manajemen Syari'ah*, 13.

pelaksanaanya, manajemen mempunyai tugas-tugas khusus yang harus dilaksanakan. Tugas-tugas khusus itulah yang biasa disebut sebagai fungsi-fungsi manajemen. Fungsi Manajerial ini terdiri dari *planning, organizing, actuating, controlling*.²⁴

Seperti yang sudah dikemukakan diatas bahwa peran syariah Islam adalah pada cara pandang dalam implementasi manajemen. Dimana standar yang diambil dalam setiap fungsi manajemen terikat dengan hukum-hukum *syara'* (syariat Islam). Berikut penjelasan dari masing-masing fungsi;

1. Fungsi Perencanaan dalam Islam

Perencanaan merupakan salah satu fungsi pokok manajemen yang pertama harus dijalankan. Sebab tahap awal dalam melakukan aktivitas perusahaan sehubungan dengan pencapaian tujuan organisasi perusahaan adalah dengan membuat perencanaan. Dari sisi proses fungsi perencanaan adalah proses dasar yang digunakan untuk memilih tujuan dan menentukan bagaimana tujuan tersebut akan dicapai. Dari sisi fungsi manajemen perencanaan adalah fungsi dimana pimpinan menggunakan pengaruh atas wewenangnya untuk menentukan atau mengubah tujuan dan kegiatan organisasi.

Berikut ini adalah beberapa implementasi syariah dalam fungsi perencanaan:

²⁴ Ernie Tisnawati Sule, *Pengantar Manajemen*, (Jakarta: Kencana, 2006), 8.

a) Perencanaan bidang sumber daya manusia.

Permasalahan utama bidang sumber daya manusia adalah penetapan standar perekrutan sumber daya manusia. Implementasi syariah pada bidang ini dapat berupa penetapan profesionalisme yang harus dimiliki oleh seluruh komponen sumber daya manusia perusahaan. Kriteria *professional* menurut syariah adalah harus memenuhi 3 unsur, yaitu *kafa'ah* (ahli di bidangnya), *amanah* (bersungguh-sungguh dan bertanggung jawab), memiliki etos kerja yang tinggi.

b) Perencanaan bidang keuangan

Permasalahan utama bidang keuangan adalah penetapan sumber dana dan alokasi pengeluaran. Implementasi syariah pada bidang ini dapat berupa penetapan syarat kehalalan dana, baik sumber masukan maupun alokasinya. Maka, tidak pernah direncanakan, misalnya, peminjaman dana yang mengandung unsur riba, atau pemanfaatan dana untuk menyogok pejabat.

c) Perencanaan bidang operasi/produksi

Implementasi syariah pada bidang ini berupa penetapan bahan masukan produksi dan proses yang akan dilangsungkan. Dalam dunia perdagangan misalnya, inputnya adalah bahan baku tidak boleh mengandung unsur haram dan proses pembuatan ditetapkan dengan menggunakan cara yang sesuai dengan syara'. Dalam Industri pangan, maka masukannya adalah bahan pangan yang telah dipastikan

kehalalannya. Sementara proses produksinya ditetapkan berlangsung secara aman dan tidak bertentangan dengan syariah.

d) Perencanaan bidang pemasaran.

Implementasi syariah pada bidang ini dapat berupa penetapan segmentasi pasar, targeting dan positioning, juga termasuk promosi. Dalam dunia perdagangan misalnya, segmen yang dibidik adalah segmentasi perilaku. Target yang ingin dicapai adalah kepuasan pelanggan atas produk yang ditawarkan. Sedangkan posisi yang ditetapkan adalah lembaga yang memiliki *unique position* sebagai lembaga manajemen syariah. Dalam promosi tidak melakukan kebohongan, penipuan ataupun penggunaan wanita tanpa menutup aurat sempurna.

2. Fungsi Pengorganisasian dalam Islam

Organisasi (*organization*) dan pengorganisasian (*organizing*) memiliki hubungan yang erat dengan manajemen. Organisasi merupakan alat dan wadah atau tempat manager, karyawan atau sekelompok orang melakukan kegiatan-kegiatannya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Pengorganisasian adalah proses kegiatan penyusunan anggota dalam bentuk struktur organisasi sesuai dengan tujuan-tujuan, sumber-sumber, dan lingkungannya. Pengorganisasian merupakan salah satu fungsi organik dari manajemen dan ditempatkan sebagai fungsi kedua setelah perencanaan (*planning*).

Berikut ini adalah beberapa Implementasi syariah dalam fungsi pengorganisasian:

a. Aspek Struktur

Pada aspek ini syariah di implementasikan pada Sumber Daya Manusia (SDM) yaitu hal-hal yang berkorelasi dengan faktor profesionalisme serta akad pekerjaan. Harus dihindarkan penempatan sumber daya manusia pada struktur yang tidak sesuai dengan *kafa'ah*-nya (keahliannya) atau dengan akad pekerjaannya. Yang pertama akan menyebabkan timbulnya kerusakan, dan yang kedua bertentangan dengan keharusan kesesuaian antara akad dan pekerjaan.

b. Aspek Tugas dan Wewenang

Implementasi syariah dalam hal ini terutama di tekankan pada kejelasan tugas dan wewenang masing-masing bidang yang diterima oleh para sumber daya manusia. Pelaksanaan berdasarkan kesanggupan dan kemampuan masing-masing sesuai dengan akad pekerjaan tersebut.

c. Aspek Hubungan

Implementasi syariah pada aspek ini berupa penetapan budaya organisasi bahwa setiap interaksi sumber daya manusia adalah hubungan muamalah yang mengacu pada *amar ma'ruf* dan *nahi munkar*.

3. Fungsi Pengarahan dalam Islam

Fungsi pengarahan adalah merupakan tugas utama dari fungsi kepemimpinan. Fungsi kepemimpinan diantaranya sebagai pembimbing, pengarah, pemberi solusi dan fasilitator, maka implementasi syariah dalam

fungsi pengarahan dapat dilaksanakan pada dua fungsi utama dari kepemimpinan itu sendiri, yakni fungsi pemecahan masalah (pemberi solusi) dan fungsi sosial (fasilitator).

Pertama, fungsi pemecahan masalah. Mencakup pemberian pendapat, informasi dan solusi dari suatu permasalahan yang tentu saja selalu disandarkan pada syariah, yakni dengan di dukung oleh adanya dalil, argumentasi yang kuat. Fungsi ini diarahkan juga untuk memberikan motivasi ruhiyah kepada para sumber daya manusia organisasi.

Kedua, fungsi sosial. Fungsi sosial yang berhubungan dengan interaksi antar anggota komunitas dalam menjaga suasana kebersamaan tim agar tetap sebagai tim. Setiap anggotanya harus dapat bersinergi dalam kesamaan visi, misi dan tujuan organisasi.²⁵ Suasana tersebut dapat diringkas dalam formula *three in one (3in1)*, yakni kebersamaan seluruh anggota dalam kesatuan bingkai ide atau pemikiran, perasaan dan aturan bermain. Tentu saja interaksi yang terjadi berada dalam koridor *amar ma'ruf* dan *nahi munkar*.

4. Fungsi Pengawasan dalam Islam

Pengawasan adalah proses memonitor aktivitas untuk memastikan aktivitas-aktivitas tersebut diselesaikan sesuai dengan yang direncanakan dan memperbaiki setiap deviasi yang signifikan. Pengawasan merupakan salah satu fungsi dalam proses manajemen yang mencakup penafsiran dan pengembangan standar pelaksanaan, pengukuran pelaksanaan yang

²⁵Ismail Yusanto, *Menggagas Bisnis Islam* (Jakarta: Gema Insani. 2002), 84.

sebenarnya, penilaian pelaksanaan dan tindakan perbaikan bila mana pelaksanaan berbeda dengan rencana. Fungsi manajerial pengawasan adalah untuk mengukur dan mengoreksi prestasi kerja bawahan guna memastikan bahwa tujuan organisasi disemua tingkat dan rencana yang di desain untuk mencapainya sedang dilaksanakan. Pengawasan membutuhkan prasyarat adanya perencanaan yang jelas dan matang serta struktur organisasi yang tepat. Dalam konteks ini, implementasi syariah diwujudkan melalui tiga pilar pengawasan, yaitu:

- a. Ketaqwaan individu. Seluruh personel sumber daya manusia perusahaan dipastikan dan dibina agar menjadi sumber daya manusia yang bertaqwa.
- b. Pengontrolan anggota. Dengan suasana organisasi yang mencerminkan formula tim, maka proses keberlangsungan organisasi selalu akan mendapatkan pengawalan dari para sumber daya manusianya agar sesuai dengan arah yang telah ditetapkan.
- c. Penerapan aturan. Organisasi ditegakkan dengan aturan main yang jelas dan transparan serta tentu saja tidak bertentangan dengan syariah Islam.