

PENERAPAN UNSUR-UNSUR MANAJEMEN DI RUDI AUREL (RA) POINT SWALAYAN & *DEPT STORE* METRO DALAM PERSPEKTIF MANAJEMEN BISNIS ISLAM

Yulianto

Intitut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro

Email: yulianto@metrouniv.ac.id

Abstrak

Dewasa ini kemajuan di bidang ekonomi telah banyak membawa dampak perkembangan yang cukup pesat dalam berbagai bisang usaha, salah satunya dalam bidang ekonomi. Hal ini ditandai dengan banyak bermunculan perusahaan dagang yang bergerak dibidang perdagangan eceran yang berbentuk Toko, Minimarket, Toserba, Swalayan dan lain-lain seiring meningkatnya pendapatan masyarakat. Menjadi salah satu pendorong munculnya perusahaan ritel yang bernama Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store*. Dalam menjalankan aktivitas bisnisnya, tentunya terdapat manajemen yang bergerak didalamnya (baik itu karyawan ataupun sistem), sehingga operasional toko dapat berjalan sesuai dengan tujuan. Penelitian ini mengangkat pertanyaan masalah yaitu Bagaimana Penerapan unsur-unsur manajemen di Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* Metro dan Bagaimana Penerapan unsur-unsur manajemen di Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* Metro dalam Perspektif Manajemen Bisnis Islam. Adapun tujuan penelitian ini untuk mengetahui penerapan unsur-unsur manajemen di Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* Metro dalam perspektif manajemen bisnis Islam. Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi. Dalam penelitian ini melakukan analisis data yang di dapat dari hasil penelitian. Selanjutnya hasil data yang diperoleh peneliti di analisis menggunakan analisis deskriptif.

Hasil penelitian yang diperoleh bahwa Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* telah menerapkan unsur-unsur manajemen dalam bisnisnya, hal ini dapat diketahui dari 6 unsur manajemen yang ada pada operasionalnya. Dalam praktiknya, terdapat beberapa aspek yang menunjang manajemen diantaranya SDM, produk, pelayanan, dan pemasaran. Dimana dari keempat aspek tersebut tidak melanggar hal-hal yang dilarang dan diharamkan dalam syariah maupun nilai-nilai Islam dalam bermuamalah.

Keyword: *Manajemen, Swalayan, Manajemen Bisnis Islam*

A. Pendahuluan

Dalam kehidupan masyarakat modern seperti ini berbagai jenis kegiatan yang dilakukan sebagai upaya memenuhi kebutuhan baik secara individu maupun kelompok. Sehingga menuntut seseorang untuk kreatif dan inovatif dalam mengelola apa yang telah diusahakannya. Hal

Al Wathan: Jurnal Studi Keislaman, Vol. 3 No. 01 Januari – Juni 2022
e-ISSN: 2722-192X

tersebut ditunjukkan dengan semakin pesatnya perkembangan market modern saat ini, salah satunya yakni bisnis atau usaha di bidang ritel khususnya di Indonesia. Yang dapat terlihat pada keadaan sekitar, banyak usaha pada bidang ritel yang mulai bermunculan dengan jenis, ukuran dan spesifikasi yang bermacam-macam. Dengan munculnya usaha ritel dalam bentuk pasar modern, hal tersebut mengakibatkan pasar tradisional menjadi tergeser dan mulai terancam keberadaannya.

Keberadaan persaingan antara ritel tradisional dengan ritel modern terjadi di hampir semua wilayah, terutama di kota-kota besar di Indonesia. Ini terjadi karena persediaan terbatas dibandingkan dengan permintaan. Bisnis ritel merupakan semua aktivitas bisnis yang bertujuan untuk menjual barang dan jasa secara langsung kepada konsumen. Oleh karena itu, bisnis ritel merupakan bagian dari sistem distribusi produk dan menjadi jembatan antara pabrik atau manufaktur dengan konsumen.

Kegiatan usaha semacam ini dilakukan dalam berbagai bentuk, antara lain: usaha mandiri, toserba, swalayan/ minishop/minimarket dan departement store. Departement store merupakan salah satu bentuk ritel yang menjual berbagai jenis produk, seperti kebutuhan wanita, pria dan anak, kebutuhan keluarga dan kebutuhan umum.¹ Untuk mencapai keberlangsungan bisnis, pebisnis/ritel bekerja sama dengan pihak produsen atau pemasok. Misalnya kerjasama dengan pemasok untuk mendapatkan barang yang dibutuhkan (biasanya dengan potongan harga tertentu) atau kerjasama dengan perusahaan, media cetak, dan televisi sebagai sarana untuk mempromosikan penjualan agar meningkat. Semua aktivitas bisnis ini adalah hasil dari barang atau jasa yang dipertukarkan oleh pihak yang bertransaksi.

Menurut pandangan Islam, setiap kegiatan bisnis yang dilakukan oleh umat Islam tidak boleh menyimpang dari ketentuan hukum Islam. Seorang muslim tidak diperbolehkan melakukan aktivitas bisnis dengan

¹Aju Nitya Dharmani, “Management Ritel 1,”
<https://ayuraimanagement.blogspot.com/>,
<https://ayuraimanagement.blogspot.com/2010/11/management-ritel-1.html>,
 Tanggal 01 Maret 2021. Diakses 2010,

perilaku menyimpang, seperti menipu timbangan, mencampurkan kualitas baik dengan kualitas buruk, memasukkan barang palsu ke dalam wadah dan lain sebagainya. Ini adalah perilaku yang tidak sejalan dengan bisnis Islam. Karena dalam ajaran Islam selalu diharapkan untuk menemukan rezeki dengan cara yang sah (halal) dan menjauhi dari riba.

Selain itu, setiap kegiatan yang dilakukan dalam kelompok di dasari dengan kebaikan dan tim yang solid, hal ini diumpamakan seperti bangunan yang kokoh yang menopang satu sama lain demi kesejahteraan bersama. Sebagaimana firman Allah SWT dalam surat al-Baqarah ayat 42 berikut ini:

• وَلَا تَلْبِسُوا الْحَقَّ بِالْبَاطِلِ وَتَكْتُمُوا الْحَقَّ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: Dan janganlah kamu campur adukkan yang hak dengan yang bathil dan janganlah kamu sembunyikan yang hak itu, sedang kamu mengetahui.²

Dari ayat di atas dapat dijelaskan bahwa dilarang mencampurkan yang hak dengan yang bathil, dan juga dilarang bagi seorang muslim untuk memakan harta dengan cara yang batil dengan menyerahkan perkara kepada hakim untuk mendapatkan harta dengan cara yang salah. Setiap muslim tidak lepas tanggung jawabnya di akhirat kelak, termasuk ketika menjalankan aktivitas bisnisnya. Karenanya dalam berbisnis, seorang muslim tidak lepas dari aspek kejujuran, transparansi dan keadilan.

Setidaknya terdapat lima prinsip yang harus dipegang oleh pebisnis Islam yaitu a) Tauhid, b) 'Adl (Adil), c) Nubuwwah, d) *Khilafah* dan e) *Ma'ad*. Kelima prinsip ini merupakan prinsip-prinsip dan nilai-nilai yang terkandung dalam Al-Qur'an dan Hadits, yang terdapat kaitannya untuk mencapai kebahagiaan dunia akhirat (*falah*) bagi setiap manusia. Dimana manusia sebagai khalifah memiliki tanggung jawab atas kehidupan di muka bumi dalam rangka mencapai *kemaslahatan* dunia dan akhirat.

²Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Bandung: PT Syaamil Cipta Media, 2004). h. 7.

Islam menjamin kepemilikan masyarakat dan penggunaanya direncanakan untuk kepentingan orang banyak, bagi individu pemilik kekayaan pribadi harus berperan sebagai capital produksi yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat muslim.³ Sehingga dalam menjalankan bisnisnya tidak ada pihak yang dirugikan satu sama lain dan agar dapat mencapai manfaat secara bersama. Sebagaimana firman Allah Swt. dalam QS. An-Nisa ayat 29 yang berbunyi:

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

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.⁴

Ayat di atas menjelaskan bahwa jual beli dan perniagaan merupakan salah satu jalan baik yang dapat diambil dalam memenuhi kebutuhan manusia. Oleh karena itu, bagi setiap pihak yang bertransaksi harus ada unsur saling rela, tidak ada pihak yang dirugikan dan tidak terdapat pula unsur pemaksaan. Sehingga transaksi jual beli atau bisnis terdapat keberkahan di dalamnya.

Seiring dengan perkembangan zaman, jiwa seorang pebisnis atau jiwa *entrepreneur* seseorang juga semakin tinggi untuk memulai suatu usaha atau bisnis dengan dukungan IPTEK yang semakin canggih. Banyak pebisnis yang membuka usahanya pada bidang ritel yaitu minimarket yang saat ini mulai berkembang pesat di Indonesia. Toko swalayan dapat didefinisikan sebagai sebuah bangunan, usaha akomodasi atau logo perusahaan yang menyediakan dan menjual

³Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam* (Jakarta: PT. Rajagrafindo Perseda, 2015). h. 16.

⁴Departemen Agama, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*. h. 83.

barang konsumsi terutama produk rumah tangga dan makanan secara satuan atau bijian.⁵

Salah satu perusahaan ritel yang ada di Kota Metro Lampung yaitu Rudi Aurel Point Swalayan & Dept Store atau dikenal dengan Rudi Aurel (RA). Point Swalayan & Dept Store. Dimana toko swalayan ini menyediakan kebutuhan rumah tangga, seperti sembako, alat tulis, perlengkapan sekolah, elektronik, cctv, pakaian wanita dan pria, sepatu, sandal, berbagai jenis tas dan restoran.⁶ Sebagai perusahaan yang bergerak dibidang ritel, maka diperlukan suatu sistem manajemen untuk mengelola dan menggabungkan berbagai sumberdaya guna mencapai output (penjualan) yang maksimal. Hal ini tentunya merupakan tugas seorang manajer untuk memimpin anggotanya. Oleh karena itu, sejauh menyangkut manajemen bisnis, seorang muslim membutuhkan kemampuan dan keterampilan dibidang ilmu/wawasan dan kemampuan untuk berprestasi secara profesional. Kemampuan untuk mengelola bisnis ini disebut dengan manajemen. Manajemen merupakan hal yang penting dan mempengaruhi hampir semua aspek kehidupan manusia.

Dengan manajemen, manusia dapat mengenali kemampuan mereka dan mengurangi hambatan dalam mencapai suatu tujuan. Manajer pada dasarnya adalah subjek dari kegiatan manajemen. Artinya manajer adalah orang yang melakukan kegiatan manajemen. Lebih lengkap manajer adalah individu yang bertanggung jawab secara langsung untuk memastikan kegiatan dalam sebuah organisasi dijalankan bersama anggota dari organisasi.⁷

Seorang manajer bertanggung jawab untuk memotivasi, meningkatkan kinerja dan menggerakkan unit-unit dibawahnya,

⁵Saraswati, "*Analisis Dampak Keberadaan Minimarket Indomaret Dan Alfamart Terhadap Ukm Dalam Kaitannya Dengan Peraturan Presiden Nomor 112 Tahun 2007 Tentang Penataan Dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan Dan Toko Modern (Studi Di Kota Pontianak)*". Diakses pada laman <https://media.neliti.com/media/publications/209788-analisis-dampak-keberadaan-minimarket-in.pdf> pada tanggal 21 Juni 2021.

⁶Hasil wawancara dengan Bapak Andi, Manajer RA Point Swalayan & Dept Store, Wawancara Tanggal 25 Januari 2021.

⁷Sarinah dan Mardalena, *Pengantar Manajemen* (Yogyakarta: Deepublish, 2017). h.18.

bertanggung jawab dalam penempatan, pelatihan, dan mensosialisasikan tugas-tugas kepada karyawan. Pada umumnya karyawan ingin bekerja dengan baik dan tekun terutama dalam peraturan-peraturan yang berlaku akan menunjang tercapainya tingkat prestasi yang baik. Dalam rangka mewujudkan karyawan yang profesional yang mampu mencapai prestasi kerja sesuai dengan yang diharapkan tentunya membutuhkan peran pimpinan/manager terhadap suatu pengelolaan sumber data yang terpadu, sehingga mereka akan diarahkan untuk mencapai prestasi optimalnya dalam bekerja, seperti melalui upaya pembinaan kinerja para karyawan agar tugas-tugas pelayanan pada masyarakat luas dapat berlangsung lancar seperti yang diharapkan.

Berdasarkan uraian diatas, peneliti merasa tertarik untuk menelitinya lebih lanjut tentang sistem manajemen yang dijalankan dalam upaya meningkatkan bisnis di Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* menurut pandangan Islam. Persoalan ini diangkat dengan judul “Penerapan Unsur-Unsur Manajeme di Rudi Aurel (RA) *Point Swalayan & Dept Store* Metro dalam Perspektif Manajemen Bisnis Islam”.

B. Tinjauan Pustaka

1. Pengertian Manajemen

Manajemen berasal dari kata bahasa Inggris “*management*”, dengan kata kerja “*to manage*” yang secara umum berarti mengurus, mengemudikan, mengelola, menjalankan, membina, atau memimpin. Kata benda “*management*” dan “*manage*” berarti orang yang melakukan kegiatan manajemen. Manajemen merupakan suatu proses dalam rangka mencapai tujuan dengan bekerja bersama melalui orang-orang dan sumber daya organisasi lainnya.⁸

Adapun pengertian manajemen dari beberapa pendapat para ahli sebagai berikut:

⁸Sarinah Mardalena, *Pengantar Manajemen*, (Yogyakarta: Penerbit Deepublish, 2017), h.7.

- a. Stoner J.A., R.E Freeman dan D.R. Colbert Jr., menjelaskan manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan terhadap usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber-sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan
- b. Mary Parker Follet menyebutkan manajemen adalah seni dalam menyelesaikan pekerjaan melalui orang lain.
- c. Hermawan dalam Dian Wijiyanto, menyebutkan manajemen dapat dikatakan sebagai ilmu karena merupakan pengetahuan yang diperoleh melalui metode ilmiah.⁹

Dari beberapa pengertian diatas, manajemen dapat diartikan sebagai suatu proses kegiatan atau usaha untuk mencapai tujuan tertentu melalui kerjasama orang lain, sehingga memungkinkan tidak terjadinya kesalahan dalam melaksanakan kegiatan tersebut.

2. Unsur-unsur Manajemen

Manajemen merupakan sebuah subjek yang sangat penting karena ia mempersoalkan penetapan serta pencapaian tujuan tertentu yang telah ditetapkan oleh organisasi. Agar manajemen dapat berjalan dalam proses yang baik dan benar serta mencapai tujuan yang terbaik, maka diperlukan unsur-unsur manajemen. G.R Terry menyebut unsur-unsur manajemen dengan istilah “6M” (*man, material, machine, method, money, market*).

a. Manusia (*Man*)

Manusia memiliki peranan penting dalam sebuah organisasi yang menjalankan fungsi manajemen operasional suatu organisasi. Tanpa adanya manusia maka tidak akan ada proses kerja, sebab posisi manusia pada dasarnya sebagai makhluk kerja. Oleh karena itu, adanya manajemen karena adanya orang-orang yang bekerja sama untuk mencapai tujuan.

⁹Dian Wijiyanto, *Pengantar Manajemen*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012). h.1.

Manusia yang satu berbeda dengan lainnya, baik dalam hal berpikir, tingkah laku, sikap, perasaan, maupun gerak-geriknya. Menyangkut tenaga kerja manusia dapat digolongkan menjadi dua yaitu tenaga kerja *eksekutif* dan tenaga kerja *operatif*. Keduanya merupakan unsur manajemen yang memiliki peran yang sangat penting dalam pelaksanaan manajemen. Manusia berfungsi tidak hanya sebagai perencana, pengaktualisasi, tetapi juga sebagai pengawas.¹⁰

b. Uang (*Money*)

Uang dalam ilmu ekonomi tradisional didefinisikan sebagai alat tukar yang dapat diterima secara umum. Alat tukar itu dapat berupa benda apapun yang dapat diterima oleh setiap orang di masyarakat dalam proses pertukaran barang dan jasa. Sedangkan dalam ilmu ekonomi modern, uang didefinisikan sebagai sesuatu yang tersedia dan secara umum diterima sebagai alat pembayaran bagi pembelian barang-barang dan jasa-jasa serta kekayaan berharga lainnya atau untuk pembayaran hutang.¹¹

Uang atau modal menjadi kebutuhan mutlak dalam bisnis, tanpa uang tujuan yang ditetapkan dalam manajemen organisasi tidak akan bisa tercapai dengan begitu saja meski manusia sudah menjalankan fungsinya dengan wujud jasa, tapi efek yang akan timbul atas jasa harus adanya dana. Hal yang menjadikan dana itu sangat penting dalam proses bisnis.

c. Metode (*Methode*)

Metode berasal dari Bahasa Yunani *mentodos* yang berarti cara atau jalan yang ditempuh. Sehubungan dengan upaya ilmiah, maka metode menyangkut masalah cara kerja untuk dapat memahami objek yang menjadi sasaran ilmu yang bersangkutan. Fungsi metode sebagai alat untuk mencapai tujuan, atau

¹⁰Buchari Alma dkk, *Manajemen Bisnis Syariah (Menanamkan Niai dan Praktik Syariah dalam Bisnis Kontemporer)*, Edisi Revisi (Bandung: CV. Alfabeta, 2016).

¹¹“<https://id.m.wikipedia.org/wiki/Uang>,” n.d.

bagaimana cara melakukan atau membuat sesuatu. Fungsi metode berarti sebagai alat untuk mencapai tujuan.¹²

d. Material (*Materials*)

Material merupakan salah satu unsur terpenting dalam sistem produksi. Tanpa material, produksi tidak mungkin dapat menghasilkan barang jadi atau produk akhir yang diinginkan. Pada sistem produksi, material merupakan masukan atau input yang digunakan untuk diolah menjadi barang jadi. Material yang dimaksudkan disini dapat berupa bahan mentah ataupun yang telah diproses sebelum digunakan untuk proses produksi lebih lanjut.

Faktor ini sangat penting karena manusia tidak dapat melaksanakan tugas kegiatannya tanpa adanya barang atau alat perlengkapan, sehingga dalam proses suatu kegiatan oleh suatu organisasi tertentu perlu disiapkan bahan perlengkapan yang dibutuhkan.

e. Mesin (*Machines*)

Mesin merupakan alat bantu dalam mencapai tujuan organisasi. Dengan adanya mesin maka proses produksi atau kegiatan yang terkait dengan organisasi akan lebih efisien. Istilah mesin biasanya menunjukkan bagaimana bekerja bersama. Biasanya alat-alat ini mengurangi intensitas kerja yang dilakukan. Mesin merupakan suatu fasilitas yang mutlak diperlukan perusahaan manufaktur dalam berproduksi.

Dengan menggunakan mesin perusahaan dapat menekan tingkat kegagalan produk dan dapat meningkatkan standar kualitas serta dapat mencapai ketepatan waktu dalam menyelesaikan produknya sesuai dengan permintaan pelanggan dan penggunaan bahan baku akan lebih efisien karena dapat lebih terkontrol penggunaannya.

f. Pasar (*Market*)

¹²“<https://id.m.wikipedia.org/wiki/Metode>,” n.d.

Pasar adalah salah satu dari berbagai sistem, institusi, prosedur, hubungan sosial dan infrastruktur tempat usaha menjual barang, jasa, dan tenaga kerja untuk orang-orang dengan imbalan uang. Barang dan jasa yang dijual menggunakan alat pembayaran yang sah. Pasar bervariasi dalam ukuran, jangkauan, skala geografis, lokasi jenis dan berbagai komunitas manusia, serta jenis barang dan jasa yang diperdagangkan.¹³

Dalam ilmu ekonomi arus utama, konsep pasar adalah setiap struktur yang memungkinkan pembeli dan penjual untuk menukar jenis barang, jasa dan informasi. Pertukaran barang dan jasa disebut transaksi. Pasar terdiri dari semua pembeli dan penjual yang keduanya mempengaruhi harga pada barang yang diperdagangkan di pasar tersebut.

Berdasarkan wujudnya pasar dibagi menjadi pasar konkret dan pasar abstrak. Pasar konkret adalah tempat pertemuan antara penjual dan pembeli yang dilakukan secara langsung. Adapun pasar abstrak adalah pasar yang lokasinya tidak dapat dilihat dengan kasat mata. Konsumen dan produsen tidak bertemu secara langsung, biasanya melalui internet, telepon dan lain sebagainya.

Pasar tempat untuk menjual hasil. Dalam hal ini, pasar merupakan suatu tempat dimana produk yang telah dihasilkan akan bisa sampai pada konsumen akhir, baik melalui distributor atau dari produsen langsung kepada konsumen hasil sehingga pengusaha akan mendapat imbal balik atas transaksi yang terjadi. Begitu juga konsumen akan mendapatkan kepuasan dan dapat mengambil manfaat atas produk yang diperoleh.¹⁴

3. Fungsi Manajemen

Menurut George. R. Terry, fungsi manajemen terdiri dari Perencanaan (*planning*), Pengorganisasian (*Organizing*), Penggerakan (*actuating*) dan Pengawasan (*controlling*). Adapun

¹³Id. Wikipedia.Org/Wiki/Pasar,” n.d.

¹⁴Eni Latifah, *Pengantar Bisnis Islam*, (Jawa Tengah: CV.Sarnu Untung, 2020). h. 6.

penjelasan terkait fungsi manajemen dalam bisnis Islam sebagai berikut:

a. Fungsi Perencanaan

1) Pengertian

Dalam berbagai bidang termasuk dalam bisnis “perencanaan” merupakan fungsi utama dan pertama dalam proses manajemen seperti kegiatan bisnis. Perencanaan merupakan sebuah proses perdana ketika hendak melakukan pekerjaan baik dalam bentuk pemikiran maupun kerangka kerja, sehingga tujuan yang hendak dicapai mendapatkan hasil yang optimal. Perencanaan adalah salah satu fungsi awal bagi manajemen dalam mencapai tujuan secara efektif dan efisien.

Perencanaan menurut, Storn dan Winkel adalah proses pemilihan tujuan organisasi, penentuan kebijakan dan program, yang diperlukan dalam mencapai sasaran tertentu dalam rangka mencapai tujuan, dan penetapan metode yang dibutuhkan untuk menjamin agar kebijakan dan program tersebut dapat dilaksanakan sesuai dengan kemampuan dan kondisi yang berkembang.

Menurut Abdullah, perencanaan menempati posisi yang sangat penting dalam manajemen, karena merupakan fungsi pertama dan utama dari aktivitas manajemen, yang sangat berpengaruh terhadap fungsi-fungsi manajemen lainnya, dalam pencapaian tujuan organisasi.¹⁵

Fungsi perencanaan ini diantaranya untuk menetapkan arah dan strategi serta titik awal kegiatan agar dapat membimbing serta memperoleh ukuran yang digunakan untuk pengawasan untuk mencegah pemborosan waktu dan faktor lainnya. Dalam setiap perencanaan terdapat tiga kegiatan yang meskipun dapat dibedakan, tetapi tidak dapat dipisahkan antara

¹⁵Ma'ruf Abdullah, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2014), h. 117-118.

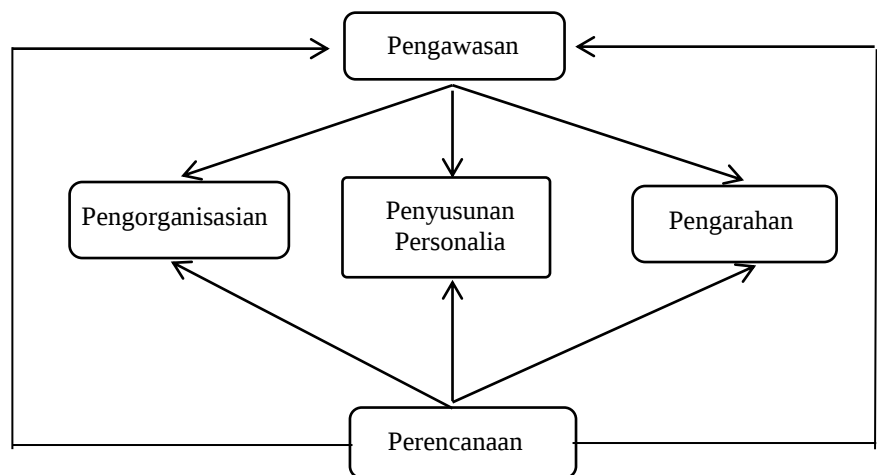
satu dengan yang lainnya dalam proses perencanaan. Ketiga kegiatan tersebut diantaranya:

- a) Perumusan tujuan yang ingin dicapai,
- b) Pemilihan program untuk mencapai tujuan itu dan
- c) Identifikasi dan pengarahan sumber yang jumlahnya selalu terbatas.¹⁶

2) Posisi Perencanaan dalam Fungsi-Fungsi Manajemen

Sebagaimana dijelaskan di awal bahwa perencanaan merupakan fungsi utama dan pertama dalam manajemen, maksudnya adalah bagaimana aktivitas fungsi-fungsi manajemen yang lainnya itu sangat bergantung pada fungsi perencanaan yang meresap dan menyinari fungsi-fungsi manajemen yang lainnya (pengorganisasian, personalia, pengarahan dan pengawasan).

Dimana posisi perencanaan sangat strategis dan menentukan segalanya dalam aktivitas organisasi.¹⁷ Hubungan perencanaan dengan fungsi manajemen yang lain dapat digambarkan sebagai berikut:



¹⁶Fathurrahman, *Bunga Rampai, (Fungsi Manajemen dalam Perspektif Quran dan Hadits)*, (Surabaya: Citra Media Nusantara, 2021). h. 18.

¹⁷Ahmad Hendra Rofiullah Suparjo Adi Suwarno Supriyanto, *Manajemen Bisnis Syariah (Konsep dan Aplikasinya dalam Bisnis Syariah)*, (Jawa Barat: CV. Adanu Abimata, 2020). h. 13.

Gambar 1. Hubungan perencanaan dengan fungsi manajemen lainnya¹⁸**b. Fungsi Pengorganisasian (*organizing*)****1) Pengertian**

Pengorganisian adalah proses mengatur, mengalokasikan dan mendistribusikan pekerjaan, wewenang dan sumber daya diantara anggota organisasi. Menurut Stoner, pengorganisasian adalah proses mempekerjakan dua orang atau lebih untuk bekerja sama dalam cara terstruktur guna mencapai sasaran spesifik atau beberapa sasaran.¹⁹ Sedangkan menurut Terry pengorganisasian adalah kegiatan dasar dari manajemen dilaksanakan untuk mengatur seluruh sumber-sumber yang dibutuhkan termasuk unsur manusia, sehingga pekerjaan dapat diselesaikan dengan sukses.

Dalam sudut pandang Islam, organisasi tidak hanya semata-mata suatu wadah, melainkan lebih menekankan bagaimana sebuah pekerjaan dilakukan secara rapi. Organisasi lebih menekankan pada pengaturan pembagian mekanisme kerja.²⁰ Sistem kerjasama ini terdapat pembagian tugas untuk menetapkan bidang-bidang atau fungsi-fungsi yang termasuk ruang lingkup kegiatan yang akan diselenggarakan. Sistem organisasi ini memiliki karakteristik antara lain: ada komunikasi antara orang yang bekerja sama, individu dalam organisasi tersebut mempunyai kemampuan untuk bekerja sama dan kerja sama itu ditujukan untuk mencapai tujuan.²¹

Agama Islam mengajarkan bagi pemeluknya untuk melakukan segala sesuatu secara terorganisir dengan rapi, hal ini bisa jadi suatu kebenaran yang tidak terorganisir dengan rapi akan dengan mudah bisa diluluhlantakkan oleh kebatilan yang tersusun rapi. Proses ini menekankan pentingnya tercipta kesatuan dalam

¹⁸ Abdullah, *Manajemen Bisnis Syariah*. h. 144.

¹⁹ Engkos Koswara, *Administrasi Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2012). h. 95.

²⁰ Didin Hafidhuddin, *Manajemen Syariah dalam Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2008). .h. 101.

²¹ Fathurrahman, *Bunga Rampai (Fungsi Manajemen Dalam Perspektif Quran dan Hadits)*. h. 22.

berbagai tindakan sehingga tercapai tujuan, sebagaimana firman Allah dalam surat Ali Imran ayat 103 berikut ini:

وَأَعْتَصِمُوا بِحَبْلِ اللَّهِ جَمِيعًا وَلَا تَفَرَّقُوا وَاذْكُرُوا نِعْمَتَ اللَّهِ عَلَيْكُمْ إِذْ كُنْتُمْ أَعْدَاءً فَأَلَّفَ بَيْنَ قُلُوبِكُمْ فَأَصْبَحْتُمْ بِنِعْمَتِهِ إِخْوَانًا وَكُنْتُمْ عَلَى شَفَا حُفْرَةٍ مِنَ النَّارِ فَأَنْقَذَكُمْ مِنْهَا كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ آيَاتِهِ لَعَلَّكُمْ تَهْتَدُونَ

Artinya: Dan berpeganglah kamu semuanya kepada tali (agama) Allah, dan janganlah kamu bercerai berai, dan ingatlah akan nikmat Allah kepadamu ketika kamu dahulu (masa Jahiliyah) bermusuh-musuhan, Maka Allah mempersatukan hatimu, lalu menjadilah kamu karena nikmat Allah, orang-orang yang bersaudara; dan kamu telah berada di tepi jurang neraka, lalu Allah menyelamatkan kamu dari padanya. Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepadamu, agar kamu mendapat petunjuk.²²

Hal utama dalam pengorganisasian dilakukan setelah perencanaan adalah proses mendesain organisasi penentuan struktur organisasi yang paling memadai untuk strategi, orang, teknologi dan tugas organisasi. Setiap unit kerja perlu dibentuk dan adanya hubungan yang jelas antara pengurus dengan manajer serta antara manajer dengan pegawai sehingga akan melahirkan suatu struktur organisasi yang dapat diartikan sebagai susunan dan hubungan antar bagian-bagian komponen dan posisi dalam suatu organisasi serta bagaimana mengkoordinasikan aktivitas organisasi.²³

c. Fungsi Pergerakan (*actuating*)

Menggerakan atau mengarahkan organisasi (*actuating*) adalah aspek terpenting dalam fungsi manajemen, hal ini karena agar semua anggota kelompok mulai dari tingkat teratas sampai terbawah berusaha mencapai sasaran organisasi organisasi sesuai dengan rencana yang ditetapkan semula, dengan cara

²²Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. h. 63.

²³Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah Menanamkan Nilai Dan Praktik Syariah Dalam Bisnis Kontemporer* (Bandung: Penerbit Alfabeta, 2016). h. 120.

dikelompokkan kedalam fungsi pelaksanaan ini adalah *directing commanding, leading* dan *coornairing*.²⁴

Sebaik dan selengkap apapun fasilitas, sarana/prasarana yang dimiliki organisasi, tersedianya sumber daya organisasi (*man, money, material, machine, and mentod*) apabila pemimpin organisasi tidak dapat menggerakkan orang-orang yang dipimpinnya, maka semua itu (kehadiran/keberadaan segala macam itu) tidak akan banyak artinya. Inilah alasan yang mendasari pendapat bahwa manajemen itu bukan hanya sebagai ilmu, tetapi juga sekaligus sebagai seni, dalam hal ini seni memimpin (*management is not only an science, but it also an art*).²⁵ Al Qur'an telah memberikan pedoman dasar terhadap proses mengarahkan dalam bentuk *actuating* ini.

d. Fungsi Pengawasan (*Controlling*)

Pengawasan atau *Controlling*, sering juga disebut pengendalian. Pengendalian merupakan fungsi manajemen yang mengadakan penilaian dan koreksi sehingga apa yang dilakukan bawahan dapat diarahkan ke jalan yang benar dengan maksud dan tujuan yang telah digariskan semula.²⁶ Dengan adanya pengawasan, bertujuan untuk menjamin agar pelaksanaan kerja berjalan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan dalam perencanaan. Pengawasan atau pengendalian merupakan proses untuk memastikan bahwa aktivitas sebenarnya sesuai dengan aktivitas yang direncanakan.

Pengawasan menurut pandangan Islam dilakukan untuk meluruskan yang tidak lurus, mengoreksi yang salah, dan membenarkan yang hak.²⁷ Pengawasan dalam pandangan Islam dapat dilihat dari dua sisi yaitu pengawasan diri sendiri dan pengawasan dari luar. Pengawasan bisnis Islam memang telah

²⁴Ahmad Munir, "Manajemen Pembiayaan Pendidikan dalam Pespektif Islam," *Jurnal At-Ta'dib* 8, no. 2 (2013). h. 223-239.

²⁵Abdullah, *Manajemen Bisnis Syariah*. h. 209.

²⁶Fathurrahman, *Bunga Rampai (Fungsi Manajemen dalam Perspektif Quran dan Hadits)*. h. 29.

²⁷Abdul Manan, *Membangun Islam Kaffah*, (Madrid Pustaka, 2000). h. 152.

dimulai sejak awal Islam. Hal ini ditunjukkan dalam ajaran Islam yaitu: Pengawasan melekat (waskat) dari Allah. untuk orang lain, mereka mengurangi.”²⁸

Dalam bidang muamalah dan bisnis, Rasul pernah menegur seorang pedagang makanan yang menaruh makanan yang basah di timbunan makanan yang kering. Rasulullah SAW langsung menjelaskan jangan dilakukan seperti itu. Pisahkan makanan yang kering sendiri dan yang basah sendiri. Dalam kehidupan modern sekarang ini pengawasan yang dicontohkan Rasulullah SAW itu menjadi tugasnya LPPOM MUI, Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) dari versi pemerintah, dan Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (YLKI) yang merupakan organisasi masyarakat yang bekerja secara sukarela.²⁹

4. Manajemen Bisnis dalam Islam

a. Pengertian Bisnis

Bisnis dapat diartikan sebagai suatu aktivitas yang dilakukan oleh seseorang atau kelompok orang untuk menyediakan barang dan jasa dengan tujuan memperoleh keuntungan. Dimana orang yang berusaha menggunakan waktunya dengan menanggung resiko dalam menjalankan kegiatan bisnis biasa disebut *entrepreneur*.³⁰ Dalam ilmu ekonomi, bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa pada konsumen. Adapun tujuannya bisnis adalah mencari profit (keuntungan). Kata bisnis berasal dari bahasa Inggris, yaitu *business* yang dari akar kata *busy* yang berarti “sibuk”, baik dalam konteks individu, komunitas maupun masyarakat. Sibuk dimaksudkan di sini berkaitan dengan kesibukan dalam aktivitas mencari profit.³¹

Adapun pengertian bisnis menurut Islam yaitu bisnis yang dijalankan dengan memperhatikan segala bentuk larangan-larangan

²⁸Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. h. 587.

²⁹Abdullah, *Manajemen Bisnis Syariah*. h. 234-236.

³⁰H.Fakhry Zamzam & Havis Avarik, *Etika Bisnis Islam (Seni Berbisnis Keberkahan)* (Yogyakarta: Penerbit Deepublish, 2020). h. 1.

³¹Sri Mulyono, *Etika Bisnis Islam* (Nusa Tenggara Barat: CV.Alliv Renteng Mandiri, 2021). h. 1.

yang diharamkan syariah Islam dan menjalankan sesuai dengan prinsip syariah dengan mengharapkan keberkahan dan keridhaan kepada Allah sebagai pencipta alam semesta. Oleh karena itu, bisnis dalam Islam adalah serangkaian pengelolaan dalam aktivitas jual beli dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlah kepemilikan hartanya baik barang atau jasa, tetapi dibatasi cara memperoleh dan menggunakannya. Artinya, dalam mendapatkan harta dan menggunakan tidak boleh dengan cara-cara yang diharamkan oleh Allah.

Dalam berbisnis Islami yaitu bisnis menurut ketentuan syariah dan harus dibedakan antara halal dan haram atau yang hak dan yang batil tidak boleh dicampuradukkan.³² Kegiatan bisnis ini merupakan bagian dari kehidupan umat, karena manusia yang hidup bermasyarakat ini saling ketergantungan, saling memerlukan antara yang satu dengan yang lain. Tidak ada yang dapat sanggup menyiapkan semua keperluan hidupnya. Karena Kekurangan kemampuan seseorang dalam menyediakan sesuatu keperluan hidupnya dapat ditutupi oleh orang lain yang bisa menyediakan melalui aktivitas perdagangan (bisnis).

Dalam bisnis Islam menekankan bahwa setiap pebisnis tidak boleh melaksanakan kegiatan bisnis semata untuk mencari laba semaksimal mungkin. Namun, keuntungan yang diperoleh harus proporsional dengan tidak memberikan kerugian kepada orang lain. Kegiatan bisnis pada intinya yaitu melaksanakan kegiatan jual dan beli, yang artinya saling menukar atau tukar menukar.

5. Fondasi Bisnis Islam

Setidaknya terdapat lima fondasi dasar dalam kegiatan ekonomi Islam: a) Tauhid, b) 'Adl (Adil), c) *Nubuwwah*, d) *Khilafah*, dan e) *Ma'ad*. Kelima fondasi ini berdasarkan prinsip-prinsip dan nilai-nilai Al-Qur'an dan Hadist, yang terdapat dalam kaitan untuk mencapai kebahagiaan dunia akhirat (*Falah*) melalui tatanan kehidupan yang

³²Supriyanto, *Manajemen Bisnis Syariah (Konsep dan Aplikasinya dalam Bisnis Syariah)*. h. 7.

baik dan terhormat.³³Tauhid merupakan konsep dalam akidah Islam yang menyatakan keesaan Allah SWT.

Dalam menjalankan setiap aktivitas, manusia dituntut berlaku adil yakni seimbang antara hak dan kewajiban dengan meneladani sifat-sifat yang dimiliki dan melekat pada Nabi Muhammad SAW. Manusia sebagai khalifah memiliki tanggung jawab atas kehidupan di muka bumi dalam rangka mencapai *kemaslahatan* dunia dan akhirat.

a) *Tauhid*

Tauhid merupakan pondasi pertama dan mendasar, karena tauhid akan berhubungan langsung dengan sang khaliq (sang pemilik alam semesta). Tauhid dibagi menjadi 3 macam yaitu:

- 1) Tauhid *Rububiyah* yaitu mengesakan Allah SWT dengan meyakini bahwa Allahlah satu-satunya Dzat yang menciptakan, memberi rezeki, menghidupkan, mematikan, menguasai dan mengatur segala sesuatu yang ada di alam semesta ini.
- 2) Tauhid *Ulubiyah* yaitu mengesakan Allah SWT dalam perkara ibadah (shalat, doa, puasa, menyembelih, bernadzar, haji, umrah dan bersedekah) dengan menghambakan diri hanya kepada Kepada-Nya.
- 3) Tauhid *Asma wa Shifat* yaitu mengesakan Allah SWT dengan mengimani setiap nama-nama dan sifat-sifat Allah yang telah Allah tetapkan untuk diriNya sendiri dan yang telah Rasulullah SAW tetapkan untukNya, tanpa melakukan *tahrif* (ta'wil), *ta'thil*, *takyif* ataupun *tamsil* terhadap nama dan sifat-sifat Allah.

b) *'Adl* (Adil)

Adil merupakan fondasi yang mengajarkan bahwa harus ada keadilan yang dijabarkan dalam memperlakukan yang sama dan sederajat, dimana tidak ada diskriminasi hukum karena perbedaan kulit, status sosial, ekonomi, atau politik. Keadilan meliputi: adil dalam memberikan hak kepada orang lain, adil dalam kesaksian,

³³Nurlina T.dkk, *Ekonomi Bisnis menurut Persepektif Islam dan Konvensional* (Jawa Timur: Penerbit Penelaha, Anggota IKAPI, 2020). h. 2.

adil dalam menghadapi orang yang tidak disukai. Perilaku utama adalah adil.

Secara umum, keadilan bermakna tidak menzalimi dan tidak dizalimi. Misalnya: pengusaha tidak menzalimi pekerjanya, salah satu bukti tidak menzalimi adalah balas jasa yang diberikan bersesuaian dengan kinerja yang dikontribusi oleh pekerja sehingga pekerja tidak merasa dizalimi.

c) *Nubuwwah*

Nubuwwah merupakan sifat-sifat yang dimiliki Nabi Muhammad SAW yang harus dimiliki oleh pelaku bisnis diantaranya:

- 1) *Shiddiqartinya* jujur, karena perkataan dan perbuatan orang yang *shidiq* tidak saling bertentangan.
- 2) *Amanahartinya* benar-benar bisa dipercaya. Jika satu urusan diserahkan kepadanya, niscaya orang percaya bahwa urusan itu akan dilaksanakan dengan sebaik-baiknya. Nabi Muhammad SAW diberi gelar Al-Amin karena benar-benar amanah dan terpercaya.
- 3) *Tabligh* artinya menyampaikan.
- 4) *Fathonah*. Seorang pemimpin harus memiliki sifat *fathonah*, yaitu memiliki kecerdasan dan sifat yang bijaksana. Seorang pemimpin harus memahami dan mengerti apa yang menjadi tanggung jawabnya, tugas-tugasnya, dan kewajiban-kewajibannya agar usahanya tersebut bisa berjalan dengan seoptimal mungkin, efektif serta efisien untuk mencapai kesejahteraan umat.

d) *Khilafah*

Dalam kaitan dunia usaha, seorang pebisnis bertindak sebagai khalifah yang memiliki tanggungjawab untuk memanfaatkan SDA dan SDM dalam rangka mencapai kesejahteraan masyarakat.

e) *Ma'ad*

Adalah segala perilaku yang akan dipertanggungjawabkan di akhirat, karena itu pelaku ekonomi dalam Islam menginginkan laba yang diperoleh tidak hanya laba di dunia tetapi juga laba di akhirat. Keuntungan yang dimaksud adalah keuntungan dunia dan keuntungan akhirat. Keuntungan adalah bagian rezeki Allah, karena itu Islam tidak membatasi keuntungan perdagangan selama tidak ada *ghoban* (mengelabui atau membohongi), menipu dan menjual di atas harga pasar. Keuntungan yang diperoleh juga tidak disebabkan penimbunan (*ihthikar*) yang mengakibatkan barang itu langka dan karena itu harga menjadi mahal.

C. Metode Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian yang tergolong dalam penelitian lapangan (*field research*) yaitu suatu penelitian yang dilakukan secara sistematis dengan mengambil data di lapangan.³⁴ Sedangkan pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif.

1. Sumber Data

Sumber data dalam sebuah penelitian adalah Subjek darimana data tersebut diperoleh³⁵. Adapun data yang diperoleh meliputi data primer dan data sekunder.

Data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari sumber yang pertama.³⁶ Dalam hal ini sumber utama (primer) adalah Bapak Andi Rasyid selaku manajer Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store*. Data sekunder meliputi dokumen resmi milik instansi terkait, surat kabar, media sosial, dan jurnal yang berkaitan dengan pembahasan dalam penelitian ini.

2. Metode Pengumpulan Data

³⁴Slamet Riyanto & Aglis Andhita Hatmawan, *Metode Riset Penelitian Kuantitatif Penelitian di Bidang Manajemen, Teknik, Pendidikan Dan Eksperimen*, (Yogyakarta: Penerbit Deepublish, 2020), h. 2.

³⁵Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), h. 107.

³⁶Burhan Ashofa, *Metodologi Penelitian Hukum*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2001), h. 9.

Pengumpulan data adalah proses yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang dibutuhkan.³⁷ Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara dan dokumentasi. Data wawancara dilaksanakan secara terbuka dan informal. Artinya peneliti tidak membatasi jawaban yang disampaikan oleh informan dan berjalan dalam suasana biasa. Sehingga pertanyaan dan jawaban juga disampaikan seperti pembicaraan dalam kehidupan sehari-hari.

Dokumentasi ini merupakan data sekunder sebagai pelengkap data primer, yang berkaitan dengan unsur-unsur manajemen dalam sistem manajemen bisnis di Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store*.

3. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Keabsahan data dalam penelitian ini ditentukan dengan menggunakan kredibilitas (derajat kepercayaan). Agar data yang diperoleh tidak diragukan lagi maka dalam penelitian ini diperlukan pengecekan keabsahan data dilakukan dengan cara triangulasi.

4. Teknik Analisis Data

Analisis adalah proses yang membawa bagaimana data yang diatur, mengorganisasikan apa yang ada dalam sebuah pola, kategori, dan unit dekripsi dasar. Setelah melakukan pengeditan, peneliti akan menyusun data-data tersebut untuk kemudian dijadikan dasar utama dalam menganalisis, sehingga pada akhirnya akan didapat keselarasan data dengan analisis yang diberikan. Setelah data tersusun dengan sistematis, selanjutnya peneliti melakukan analisis terhadap data-data tersebut. Dalam hal ini teknik yang peneliti gunakan adalah analisis deskriptif.

Dengan teknik inilah peneliti akan mendeskripsikan bagaimana sistem manajemen bisnis yang selama ini dilakukan oleh manajemen Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store*, disertai dengan dasar-dasar atau teori yang digunakan. Sehingga

³⁷Moh. Nadzir, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1988), h. 24.

diketahui tentang unsur-unsur manajemen bisnis menurut pandangan Islam.

D. Hasil dan Pembahasan

1. Penerapan Unsur-unsur Manajemen Di Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* Metro

Dalam rangka memaksimalkan penjualan barang dan jasa di masa ini yang dipenuhi dengan persaingan, mau tidak mau dibutuhkan kesiapan untuk menghadapi persaingan tersebut. Salah satu yang menjadi perhatian penting sebagai perusahaan yang bergerak dibidang ritel ialah bersaing dalam hal penerapan maupun penggunaan manajemen yang tepat.

Dengan adanya manajemen yang berdaya guna dalam sebuah perusahaan seperti Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* maka pekerjaan pengelolaan yang berat dan sulit dapat diselesaikan dengan baik serta tujuan yang diinginkan tercapai. Memahami dan melakukan pengelolaan secara maksimal kepada unsur-unsur manajemen yang terdapat pada perusahaan, memungkinkan perusahaan tersebut menjadi baik dan terdepan dalam persaingan bisnis di dunia.

Berdasarkan landasan teori diatas, terdapat 6 (enam) unsur-unsur manajemen yaitu *man* (manusia), *money* (dana atau uang), *methods* (metode), *materials* (bahan), *machines* (mesin) and *market* (pasar). Adapun penerapan ke enam unsur-unsur manajemen di Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* Kota Metro sebagai berikut:

a. *Man* (manusia)

Unsur manajemen yang pertama dan paling utama adalah manusia. Manusia sebagai pengelola yang membuat tujuan dan melakukan proses manajemen dalam mencapai tujuan tersebut. Oleh karena itu, adanya pengelola (baik manajer dan juga karyawan) merupakan sarana penting atau utama untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan. Tanpa adanya pengelola, tidak akan mungkin tujuan yang telah direncanakan dapat tercapai, karena para pengelola merupakan salah satu unsur

manajemen yang akan menjalankan fungsi-fungsi manajemen yang ada di Rudi Aurel (RA) *Point Swalayan & Dept Store*.

Dari data yang telah diperoleh, diketahui bahwa jumlah pengelola atau karyawan sebanyak 27 orang. Yang bekerja sesuai dengan jam operasional perusahaan yaitu 08.00 s.d 21.00 WIB. Dengan adanya struktur organisasi perusahaan dan pembagian tugas bagi setiap karyawan, maka memudahkan manajer atau pimpinan untuk mengontrol kinerja dari karyawannya. Sehingga pertanggungjawaban dari setiap bagian dapat berjalan dengan teratur, efektif dan efisien.

b. Money (dana atau uang)

Uang merupakan unsur manajemen yang berpengaruh, karena hasil kegiatan bisa diukur dari jumlah uang yang beredar diperusahaan. Uang juga menjadi alat dalam proses pencapaian tujuan dengan penggunaan yang diperhitungkan secara rasional. Uang sebagai sarana manajemen harus digunakan dengan sebaik dan sehemat mungkin didalam pengelolaannya. Tidak ada kegiatan bisnis yang dapat mengabaikan peranan biaya. Tanpa biaya, proses bisnis tidak dapat berjalan optimal.

Dalam mendukung data keuangan ini, pihak manajemen yang ada di Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* telah menggunakan sistem komputerisasi dan menggunakan aplikasi Point Of Sales (POS) untuk membantu kelancaran pengelolaan keuangan dan juga laporan keuangan yang akuntabilitas. Adapun penggunaan uang di Rudi Aurel (RA) *Point Swalayan & Dept Store* sebagai biaya operasional, baik seperti gaji karyawan, pembelian barang atau persediaan, perawatan alat kantor dan lainnya.

c. Methods (metode)

Dalam mengelola sesuatu diperlukan metode atau standar operasional prosedur yang baku. Pekerjaan dapat berjalan dengan efektif dan efisien jika dilakukan dengan metode yang tepat. Suatu metode kerja perlu mempertimbangkan sasaran, fasilitas, waktu, uang dan kegiatan bisnis. Adapun metode atau

cara yang digunakan oleh manajemen Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* yang diberlakukan baik bagi karyawan, supplier ataupun pelanggan telah diatur sedemikian rupa. Sehingga tidak menghalangi kinerja perusahaan. Bagi karyawan, adanya fasilitas yang disediakan perusahaan (gaji, seragam, hari libur dan sebagainya) yang menunjang kinerja karyawan. Bagi supplier atau agen/UMKM, diadakan kerjasama dalam menyediakan barang atau produk. Bagi konsumen, telah disediakan fasilitas-fasilitas pendukung (ATM, kamar mandi, ruang ber-AC lahan parkir dan sebagainya) sebagai metode perusahaan agar pelanggan merasa aman dan nyaman saat berbelanja di Rudi Aurel (RA) *Point Swalayan & Dept Store*.

d. *Materials* (bahan)

Material atau bahan adalah unsur manajemen berupa bahan baku yang dibutuhkan dalam suatu kegiatan. Pemilihan bahan baku hingga penggunaannya harus dilakukan sebaik dan seefektif mungkin sehingga tidak ada bahan yang terbuang sia-sia. Proses tersebut biasanya dinamakan dengan produksi. Dimana produksi adalah kegiatan perusahaan untuk menghasilkan barang atau jasa dari bahan atau sumber-sumber faktor produksi dengan tujuan untuk dijual.

Jika dikaitkan dengan produksi yang ada di Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* yang dimaksud adalah produksi jasa yang diberikan oleh Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* yang dapat dimanfaatkan untuk kepentingan masyarakat. Jasa tersebut berupa layanan menyediakan barang dan jasa dari produksi perusahaan-perusahaan atau produsen yang bermutu dan berkualitas.

Produksi yang terdapat pada Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* bukan mengolah bahan mentah atau bahan setengah jadi untuk menjadi barang jadi. Namun menyediakan barang jadi hasil produksi untuk digunakan dan dimanfaatkan oleh konsumen atau masyarakat. Posisi konsumen

adalah sebagai pengguna produk dari produsen. Oleh karena itu, Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* menyediakan produk atau barang-barang yang di konsumsi oleh masyarakat.

e. **Machines (mesin)**

Unsur manajemen selanjutnya adalah mesin. Mesin dibutuhkan untuk melakukan pekerjaan sulit menjadi lebih mudah dan cepat. Penggunaan mesin meningkatkan hasil dan keuntungan, juga membuat proses kerja jadi efektif dan efisien. Tingkat kesalahan manusia atau human error juga bisa ditekan dengan penggunaan mesin.

Berdasarkan data yang diperoleh, di Rudi Aurel (RA) *Point Swalayan & Dept Store* telah menggunakan mesin elektronik (komputer dan aplikasi POS/Point Of Sales) yang memiliki peran penting dalam proses pengolahan data. Komputer dan aplikasi merupakan alat untuk menghasilkan *output* berupa informasi transaksi. Jika *output* sesuai dengan kebutuhan maka akan meningkatkan esensi penerapan aplikasi POS tersebut dalam manajemen informasi.

f. **Market (pasar)**

Pasar merupakan salah satu elemen penting sebagai unsur manajemen, khususnya bagi perusahaan-perusahaan atau badan usaha yang bertujuan untuk mencari laba atau keuntungan. Karena pasar dipergunakan sebagai tempat pendistribusian barang-barang yang sudah dihasilkan. Tanpa adanya pemasaran, barang atau produk tidak akan laku dijual. Sebab tidak adanya permintaan dan bisa berakibat pada produksi berhenti. Bahkan aktivitas perusahaan bisa vakum.

Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* merupakan suatu perusahaan bisnis yang bergerak dibidang ritel (eceran). Sebagai sebuah organisasi bisnis yang menghasilkan produk jasa berupa penyediaan barang atau produk-produk yang dibeli oleh masyarakat. Dimana produk yang dihasilkan berupa produk jadi yang berupa fisik, sehingga dapat untuk disimpan.

Karena produk yang disediakan berupa barang berwujud, konsumen biasanya melihat tanda-tanda dari sesuatu yang bisa dilihat atau dirasakan untuk dapat menilai kualitas suatu barang atau jasa yang ditawarkan toko. Dari hal tersebut, berdampak pada sistem pemasaran, terutama pada sisi permintaan. Jika permintaan stabil, akan memudahkan penyedia produk barang dan jasa untuk melakukan persiapan, baik dari sarana prasarana maupun peralatan teknologi lainnya. Akan tetapi, jika permintaan fluktuatif, lebih sulit bagi manajemen Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* untuk melakukan strategi pemasaran seperti saat ini yang masih dalam kondisi pandemi COVID-19 yang belum berakhir, membawa dampak yang banyak terhadap hasil penjualan.³⁸

Sedangkan Proses pelaksanaan manajemen secara garis besar terbagi menjadi empat fungsi, sesuai dengan pandangan George R. Terry tentang fungsi-fungsi manajemen yang pokok/umum yang banyak digunakan masyarakat.

a. *Planning* (Perencanaan)

Setiap kegiatan apapun yang dilakukan secara efektif dan efisien untuk mengharapkan tujuan yang telah direncanakan dapat tercapai. Oleh karena itu, perlu disiapkan rencana terlebih dahulu secara matang. Perencanaan yang baik dapat dicapai dengan memperhatikan kondisi di waktu yang akan datang. Dalam penelitian ini, yang menjadi fokus dalam bidang perencanaan yaitu pihak manajemen dalam menyusun bauran pemasaran (*marketing mix*) diantaranya:

1) Produk

Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada konsumen agar dapat memenuhi kebutuhan atau keinginan sehari-hari. Adapun produk dan jasa yang ditawarkan oleh Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* sebagaimana hasil wawancara pada tanggal 15 Juni 2021

³⁸ Wawancara dengan bapak Andi Rasyid, Tanggal 15 Juni 2021.

dengan bapak Andi selaku manajer di Rudi Aurel (RA). Point Swalayan & Dept Store mengatakan:

“Rudi Aurel (RA). Point Swalayan & Dept Store merupakan perusahaan ritel yang hanya menyediakan barang yang telah jadi, sehingga tidak ada proses produksi yang dilakukan.”

“Barang atau produk yang bisa masuk, diterima atau dijual ditoko merupakan produk yang berlabel atau bersertifikat BPOM MUI, sedangkan produk UMKM mengacu pada peraturan PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga) dan tanggal expired.

“Barang yang dijual di sini dengan toko sana itu banyak yang sama, kualitas nya juga sama. Misalnya produk shampo sini sama produk shampo sana sama saja. Mungkin bedanya bagaimana pengelolaan aja, biasanya pengelolaan itu menyangkut masalah kerapian dan kebersihan”³⁹

Setiap perusahaan yang bergerak pada bidang perdagangan tentunya akan menyediakan produk-produknya yang berkualitas untuk diperdagangkan. Penyediaan produk yang berkualitas dengan pengelolaan manajemen perusahaan yang baik sebagai daya saing dengan perusahaan yang lain. Pihak manajemen Rudi Aurel (RA). Point Swalayan sangat memperhatikan tata letak dan kebersihan dari produk-produk tersebut. Setiap karyawan berusaha agar tata letak produk dibuat semenarik mungkin, dengan tujuan agar memudahkan pelanggan dalam berbelanja.

Dari hasil wawancara menunjukkan bahwa produk-produk yang dijual di Rudi Aurel (RA). Point Swalayan & Dept Store kebanyakan sama seperti yang dijual pada minimarket yang lain, misalnya “Produk Shampo”. Dilihat dari segi kualitas barang yang diperdagangkan Rudi Aurel (RA). Point Swalayan & Dept Store sama dengan yang dijual pada minimarket yang lain. Hal ini dikarenakan produk tersebut (*Produk Shampo*)

³⁹ Wawancara dengan bapak Andi Rasyid, Tanggal 15 Juni 2021.

merupakan produk dari hasil kulakan, artinya bukan Rudi Aurel (RA). Point Swalayan & Dept Store yang membuat sendiri. Yang membedakannya hanya dari segi penataan, kerapian dan kebersihan dari minimarket tersebut.⁴⁰

Dalam memperoleh produk atau barang yang hendak dijual yang digunakan untuk menambah jumlah stok barang yang hampir habis, atau untuk persediaan barang yang akan dijual. Pihak manajemen melakukan kerjasama dengan supplier yaitu dengan sistem kulakan barang.

“ proses kulakannya di supplier dan grosir. Dimana kalau kami tidak bisa beli banyak di sales kami beli di grosir. Ya.artinya kami cek langsung dilapangan, terus kami data yang tidak bisa dibeli dari sales, kami beli di grosir”⁴¹

Berdasarkan keterangan yang disampaikan oleh narasumber, saat dilakukan proses penyetokan barang, terlebih dahulu mengecek stok produk yang masih tersedia. Penyetokan barang ini tidak secara langsung membeli semua barang yang sebelumnya dibeli, tetapi dilakukan pendataan pada produk-produk yang akan di stok ulang, selanjutnya membeli melalui *supplier* atau *grosir* (agen).

2) Price (Harga)

Penetapan harga merupakan kebijakan yang menyangkut seberapa besar nilai yang dikeluarkan oleh pelanggan untuk mendapatkan produk yang mereka inginkan. Oleh karena itu dalam menetapkan harga diperlukan survey untuk menentukan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Salah satunya dengan survey pasar, hal ini akan dapat menentukan nilai atau harga produk barang atau jasa yang ditawarkan oleh Rudi Aurel (RA). Point Swalayan & Dept Store. Sehingga harga yang diberikan tidak terlalu mahal atau terlalu murah atas produk dan jasa yang ditawarkan kepada pelanggan.

⁴⁰Wawancara dengan bapak Andi Rasyid, Tanggal 15 Juni 2021.

⁴¹Wawancara dengan bapak Andi Rasyid, Tanggal 15 Juni 2021.

Dengan demikian, dalam menetapkan suatu harga Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* menerapkan sistem potongan harga dan menyesuaikan dengan harga yang terdapat dipasaran, Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* mengambil keuntungan 5-15% dari harga beli produk. Pengambilan keuntungan yang demikian ini dilakukan agar jatuhnya harga jual nantinya tidak terlalu mahal.⁴² Presentase keuntungan tersebut tidak beda jauh jika dibandingkan dengan supermarket sekitarnya.

Harga yang ditawarkan oleh Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* cukup terjangkau bagi masyarakat. Adapun penekanan keuntungan merupakan salah satu strategi untuk menaikkan daya beli masyarakat. Sehingga keuntungan yang didapat sedikit ditekan agar harga yang ditawarkan tidak melambung naik dari toko lain. Strategi pemasaran dalam penetapan harga yaitu dengan menggunakan sistem penekanan keuntungan, namun tidak mengurangi kualitas barang yang ditawarkan. Sehingga harga tidak terkesan melambung naik. Namun pada beberapa item produk menggunakan harga paten yang sudah ditetapkan oleh produk tersebut.

3) Place (Tempat)

Tempat atau lokasi merupakan sarana bagi penjual dalam mendistribusikan dan memilih lokasi pemasaran produk. Tempat yang strategis dimanfaatkan oleh Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* untuk mempermudah akses bagi konsumen.

Secara letak geografis, toko ini memiliki kelebihan dari sisi lokasinya yang strategis dan tentunya menguntungkan adalah letaknya yang beradadekat dengan jalan raya yang dilalui oleh kendaraan pribadi maupun umum baik dari dalam kota maupun luar kota. Sehingga masyarakat dapat mudah

⁴²Wawancara dengan bapak Andi Rasyid, Tanggal 15 Juni 2021.

untuk membeli kebutuhan. Selain itu, letak toko ini juga berseberangan dengan POM bensin dan tidak jauh dari kampus IAIM Ma'arif NU Metro, serta beberapa pondok pesantren.⁴³Sedangkan penyaluran atau distribusi produk atau barang dari produsen ke Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* biasanya lewat *supplier* atau agen. Artinya bahwa masuk barang sudah diatur secara detail sesuai jadwal. Produk dari produsen (*supplier*) atau agen langsung dikirim ke Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store*.

Secara garis besar strategi distribusi yang digunakan Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* tidaklah jauh berbeda dengan strategi distribusi dan lokasi yang dilakukan oleh toko swalayan yang lain. Dalam menjalankan tugasnya, agen mengadakan suatu akad perjanjian dengan pembeli untuk proses penjualan barang yang akan diperjualbelikan.

Dalam Islam, agen disebut dengan *samsarah (simsar)* adalah perantara (orang yang menjualkan barang atau mencari pembeli), atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.⁴⁴Transaksi jual beli yang menggunakan jasa agen ini diperbolehkan selama tidak bertentangan dengan ketentuan *maqashid al-syariah* serta terdapat unsur *ta'awwun* dalam akad tersebut.

4) Promosi

Bentuk promosi yang dilakukan oleh Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* tidak jauh berbeda dengan swalayan yang lainnya, Dalam mempromosikan atau mengenalkan barang atau yang ada di toko Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store*, pihak manajemen menggunakan beberapa media cetak seperti spanduk, papan promo, maupun baliho sebagai media promosi. Sebagaimana yang diungkapkan bapak Andi dalam hasil wawancara:

⁴³ Wawancara dengan bapak Andi Rasyid, Tanggal 15 Juni 2021.

⁴⁴M. Ali, Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam, (figh muamalat)*, ed. 1., cet.2, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), h. 289.

“....untuk promosi kami pakai media cetak seperti spanduk, terus kami pakai semacam papan pengumuman atau papan promo, untuk menaruh harga promo apa saja, jadi bagi pelanggan yang masuk dapat tau barang apa saja yang sedang promo, dan walaupun yang baru sekali datang juga bisa tau barang yang sedang promo apa saja”⁴⁵

Adapun penggunaan media sosial sebagai sarana promosi juga dilakukan seperti instagram, WA, facebook, radio dan media lainnya. Komunikasi yang terjalin antara supplier dengan Rudi Aurel (RA). Point Swalayan & Dept Store, memudahkan pihak toko untuk mengetahui terkait produk-produk apa saja yang sedang promo atau potongan harga.

“...untuk mendapatkan harga yang lebih murah biasanya kami contact langsung kesalesnya atau tempat grosir..kira-kira ada promo apa. Atau kalau ada promo, sales biasanya aktif mengabari hari apa yang promo. Kan kadang kala ada toko yang menjual barangnya tidak promo padahal itu promo. Tapi kalau di kami tidak, kalau promo kami juga promokan. Biar jatuhnya lebih murah dan promonya merata ke semua barang”⁴⁶

Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa diberikan label harga promo di tiap produk yang ada potongan harga. Dimana produk yang tertera mendapatkan potongan harga ataupun promo (misal *buy one get one*) dan yang lainnya otomatis mendapat potongan ketika melakukan pembayaran di kasir. Promosi lainnya adalah melalui promosi mulut ke mulut dengan melakukan *Personal Approach* yaitu pendekatan secara pribadi yang dilakukan kepada pelanggan, hal ini dilakukan untuk menjalin hubungan baik dengan para pelanggan.

5) Pelayanan (Service)

Pelayanan merupakan suatu bentuk perlakuan atau penghargaan yang istimewa dalam belanja kepada konsumen. Semakin konsumen merasa puas dengan pelayanan yang

⁴⁵ Wawancara dengan bapak Andi Rasyid, Tanggal 27 Juni 2021

⁴⁶ Wawancara dengan bapak Andi Rasyid, Tanggal 15 Juni 2021.

didapatkannya, maka semakin bertahan konsumen pada produk tersebut. Pelayanan yang baik akan berpengaruh secara signifikan terhadap kepuasan konsumen atau pelanggan Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store*.

Oleh karena itu, pihak manajemen menekankan kepada karyawan agar memberikan kesan yang baik sejak pertama kali datang. Untuk itu, setiap karyawan diharapkan selalu menerapkan prinsip 5 S (senyum, sapa, salam, sopan dan santun) dalam melayani konsumen yang datang. Untuk mendukung pelayanan, maka setiap karyawan harus berpenampilan rapi. Penampilan adalah salah satu faktor yang menggambarkan bagaimana sikap atau kondisi yang terjadi. Rasulullah SAW menganjurkan untuk selalu berpenampilan yang rapi dan enak dipandang ketika berjualan. Salah satunya menggunakan pakaian yang bersih.

Setiap karyawan yang bekerja di Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* harus menggunakan seragam yang telah dijadwalkan oleh perusahaan. Seragam yang digunakan oleh pramuniaga, gudang dan kasir sama, hanya di satpam yang menggunakan seragam satpam. Bagi karyawan yang tidak berseragam maka tidak diperbolehkan untuk bekerja, kecuali masih awal percobaan dan belum mendapatkan seragam. Bagi karyawan yang telah terikat kontrak wajib mematuhi prosedur yang telah disepakati sebelumnya.⁴⁷

Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* juga senantiasa berupaya melengkapi fasilitas yang ada. Fasilitas adalah sarana pendukung yang digunakan untuk memperlancar sebuah tujuan yang dibuat. Fasilitas yang diberikan kepada konsumen merupakan hak yang diterima atau dirasakan oleh konsumen agar merasa nyaman ketika berbelanja. Fasilitas yang disediakan oleh Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* kepada konsumen atau pengunjung diantaranya ruang

⁴⁷ Wawancara dengan bapak Andi Rasyid, Tanggal 15 Juni 2021.

belanja yang ber-AC, kamar mandi, Mesin ATM, Area Parkir dan rumah makan.⁴⁸

b. Organizing (Pengorganisasian)

Pengorganisasian merupakan pengelompokan kegiatan dan tugas-tugas yang dimaksudkan untuk mencapai tujuan. Dalam Islam, organisasi merupakan suatu kebutuhan. Dengan adanya pengorganisasian memungkinkan untuk mengatur kemampuan sumber daya insani guna mencapai tujuan yang telah ditentukan dengan segala potensi secara efektif.

Dalam sebuah perusahaan, manajer bertanggung jawab terhadap kinerja sebuah tim yang dipimpinnya. Dimana tugas manajer yang paling pokok adalah memimpin, mengarahkan, dan mengawasi staf untuk bekerja sama mencapai tujuan organisasi. Seorang manajer akan membentuk tim yang bekerja untuk membantu mewujudkan visi perusahaan. Agar target perusahaan dapat terwujud dengan baik, maka manajer akan merekrut orang-orang yang tepat, memotivasi mereka, dan meningkatkan produktivitas tim dalam jangka panjang.

Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept store* sebagai suatu unit usaha yang telah berkembang, adapun jumlah karyawan dalam menjalankan usahannya sampai saat ini memiliki 27 karyawan. Manajemen Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* tidak akan berjalan sebagaimana diharapkan tanpa ada karyawan di dalamnya. Maka dari itu diperlukan karyawan yang akan bertanggungjawab mengelola, merawat, dan menjelaskan sistem operasional toko.

Berikut ini daftar pimpinan dan karyawan Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store*

- | | |
|---------------|------------------------|
| 1) Pemilik | : Sudibyo/Rudi Santoso |
| 2) Manajer | : Andi Rasyid |
| 3) Supervisor | : Apriyansah |
| 4) Ka. Admin | : Betty Ningsih |

⁴⁸ Wawancara dengan bapak Andi Rasyid, Tanggal 25 Januari 2021.

- 5) Bagian gudang : Agung Sidik
- 6) Bagian Keuangan : Mitha
- 7) Kasir : 4 orang
- 8) Pramuniaga : 10 orang⁴⁹

Agar manajemen berjalan dengan baik, setiap karyawan menjalankan tugasnya masing-masing sesuai posisinya. Hal tersebut sesuai dengan SOP (Standar Operasional Prosedur) yang diterapkan di Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store*.

Berdasarkan hasil wawancara dapat diketahui bahwa Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan* memiliki catatan atas transaksi keuangannya. Hal ini dimaksudkan untuk mengetahui berapa jumlah keuntungan maupun kerugian yang diterimanya dalam jangka waktu tertentu. Akuntabilitas merupakan salah satu bentuk pertanggungjawaban keuangan di Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* kepada pemilik toko.⁵⁰

Akuntabilitas sebagai perwujudan sifat amanah dari kepala bagian keuangan kepada pemilik. Laporan pertanggungjawaban ini pun menjadi tolok ukur bagi Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store*, mengalami kemajuan ataupun kemunduran. Sehingga sangat penting saat ini diterapkan dan diaplikasikan dalam suatu bisnis.

c. Actuating (Pengarahan)

Pengarahan dapat dilakukan dengan memberikan petunjuk atau arahan, berupa apa yang harus dikerjakan apa yang tidak dikerjakan, agar proses penjualan berjalan sesuai dengan yang direncanakan. Sebagaimana dijelaskan pada landasan teori dalam manajemen, manajer atau pimpinan harus mampu memotivasi para bawahan atau karyawannya dengan cara menumbuhkan kesadaran bagi karyawan bahwa bekerja merupakan sebuah kebutuhan. Motivasi untuk meningkatkan etos kerja dan kualitasnya, serta meningkatkan minat karyawan untuk terus

⁴⁹ Wawancara dengan bapak Andi Rasyid, Tanggal 25 Januari 2021.

⁵⁰ Wawancara dengan bapak Andi Rasyid, Tanggal 15 Juni 2021.

mengembangkan dirinya. Bentuk pengarahannya dalam penelitian ini diantaranya:

1) Apresiasi

Apresiasi karyawan terhadap konsumen sangatlah dibutuhkan dalam menjalankan bisnis ini, kemarahan tamahan dalam menyambut konsumen merupakan point penting untuk memberikan kesan yang baik terhadap konsumen. Untuk itu penggunaan konsep 5S (Senyum, Sapa, Salam, Sopan dan Santun) senantiasa dilaksanakan oleh karyawan dalam proses pelayanan kepada pengunjung. Misalnya ketika pengunjung selesai berbelanja dan hendak keluar toko, karyawan yang bertugas memberikan ucapan terima kasih, dan ditunggu kehadirannya kembali.

Kemudian untuk meningkatkan kualitas pelayanan, pihak manajemen Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* telah menyediakan kotak saran bagi konsumen. Kotak saran yang tersedia sekarang adalah berupa pengisian kritik dan saran yang ditulis menggunakan selebaran kertas dan disediakan kotak untuk mengumpulkannya. Manajemen Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* begitu memperhatikan dan mengaspresiasi SDM terbaiknya dengan *reward* bagi karyawannya yang mempunyai kinerja terbaik berupa bonus. Sehingga dengan apresiasi tersebut diharapkan akan terciptanya loyalitas dan menumbuhkan semangat kerja yang tinggi dari para karyawannya.⁵¹

2) *Spiritual Company*

Spiritual company adalah suatu kegiatan untuk menambah semangat keagamaan karyawan dalam bekerja yang berlandaskan *al-Qur'an dan al-Hadits*. Yang tujuannya agar karyawan selalu mengingat akhirat dan memahami bahwa bekerja adalah bagian dari ibadah, sehingga mereka selalu meneladani sifat-sifat Rasul.

⁵¹ Wawancara dengan bapak Andi Rasyid, Tanggal 27 Juni 2021.

Berdasarkan hasil wawancara, penerapan *social company* yang ada di Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* yang berguna untuk meningkatkan pengetahuan agama bagi karyawannya yaitu diadakan pertemuan rutin setiap 1 bulan sekali, dengan menghadirkan ustadz untuk pengajian yang dilaksanakan di toko.

“Pertemuan rutin ada sebulan sekali..Manggil ustadz untuk pengajian tapi di toko pak.. Biasanya hari jum'at.. Ngaji bareng terus tausiyah pak”⁵²

Selain kegiatan rutin setiap 1 (satu) bulan sekali. Pihak Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* juga melakukan kegiatan sosial kepada masyarakat disekitar toko diantaranya: berbagi parcel lebaran untuk masyarakat sekitar yang membutuhkan, juga kegiatan bantuan untuk korban bencana alam dan serta kegiatan sosial lainnya.

Dengan adanya *spritual company*, akan menambah pemahaman bagi karyawan bahwa dalam berbisnis tidak hanya berfokus untuk mendapatkan keuntungan materi, namun juga untuk selalu mengingat bahwa segala hal yang dilakukan akan dipertanggungjawabkan diakhirat.

d. Controlling (Pengawasan)

Pengawasan merupakan proses untuk mengukur dan menilai pelaksanaan tugas apakah telah sesuai rencana. Pengawasan (*control*) dalam ajaran Islam (hukum Syariah) terbagi menjadi dua hal. Pertama. Kontrol yang berasal dari diri sendiri yang bersumber dari tauhid dan keimanan kepada Allah SWT. kedua, sebuah pengawasan yang dilakukan dari luar diri sendiri. Sistem pengawasan ini biasanya dilakukan oleh pimpinan yang berkaitan dengan penyelesaian tugas.

1) Briefing

Sebelum memulai kerja semua meluruskan niat karena Allah SWT semata. Dan sebelum mulai kerja ada penyatuan

⁵² Wawancara dengan bapak Andi Rasyid, Tanggal 27 Juni 2021.

visi misi seperti training penyemangat sebelum kerja dalam bentuk briefing pagi. Dimana setiap pagi sebelum melaksanakan kerjaan, terlebih dahulu berkumpul dan doa bersama, juga ada pemberian semangat oleh supervisor. Saling mengingatkan untuk tetap bekerja dan juga beribadah.

2) Peraturan Umum

Beberapa peraturan umum yang ada di Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* antara lain sebagai berikut:

- a) Setiap karyawan dilarang untuk merokok di dalam toko, apabila karyawan diketahui melanggarnya, maka tindakan yang dilakukan langsung diminta untuk keluar dari dalam toko.
- b) Setiap karyawan yang terlambat masuk kerja untuk sanksi pertama adalah pemanggilan, lalu untuk kedua kalinya akan dikenakan Surat Peringatan 1 apabila masih terus dilanggar maka akan dikeluarkan dari toko.
- c) Setiap karyawan tidak masuk kerja tanpa ada keterangan untuk sanksi pertama adalah dikenakan Surat Peringatan 1 apabila masih terus dilanggar maka akan dikeluarkan dari toko.⁵³

Adapun konsep pengawasan terhadap produk makanan di Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* terdiri dari pendahuluan yang terdiri dari pengawasan pemesanan barang barang (produk makanan), pengawasan saat produk datang dan menyusunnya di rak dalam toko dilaksanakan dengan baik, hal ini karena telah terbiasa. Pengawasan dilakukan dengan memperhatikan dan mengaudit berapa banyak jumlah barang yang datang, kemudian mensortir barang yang baik dan yang rusak, jika barang atau kemasan produk dianggap tidak layak atau kemungkinan sudah kedaluarsa, barang akan dikembalikan (*return*).

⁵³ Wawancara dengan bapak Andi Rasyid, Tanggal 27 Juni 2021.

2. Penerapan Unsur-Unsur Manajemen di Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store Metro* Dalam Perspektif Manajemen Bisnis Islam

a. Point 1

Dalam penelitian ini, penerapan unsur-unsur manajemen di Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* Dalam Perspektif Manajemen Bisnis Islam dapat dilihat dari sisi aspek produk, pelayanan, pemasaran, maupun sistem kerja sama dan bagi hasil dengan mitra sebagai berikut:

1) Aspek Produk

Upaya dari manajemen (pengelola) Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* yang menyediakan produk-produk yang berlabel halal dari BPOM MUI untuk jenis makanan dan minuman. Sedangkan untuk produk UMKM harus disertakan PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga) sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan pemerintah. Hal ini menjadi kewajiban bagi setiap pengusaha agar memperhatikan tentang apa yang akan dijual, apakah ada atau tidak unsur haramnya dalam produk tersebut.

Secara praktiknya, Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* tidak memperjualbelikan barang yang dilarang oleh Allah swt. seperti minuman keras atau minuman yang mengandung alkohol dan sebagainya. Selain itu, tidak memperjualbelikan barang yang tidak ada label halalnya. Hal tersebut dilakukan untuk menjaga agar tetap menjaga nilai-nilai Islam yang menciptakan rasa aman pada konsumen.

Dalam memperjualbelikan produk, Pengelola Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* telah menjalankan manajemen yang bertanggungjawab terhadap apa yang diperjualbelikan, yaitu hanya memperjualbelikan produk yang baik dan tidak melanggar nilai-nilai Islam dalam al-Qur'an maupun hadits, yaitu memperjualbelikan produk yang berlabelkan halal. Mengonsumsi produk yang halal dan baik merupakan kewajiban yang diperintahkan Allah SWT.

Sehingga dapat dikatakan bahwa produk-produk yang dijual oleh Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* adalah selain mendapatkan keuntungan bagi kelangsungan perusahaan namun juga untuk mencapai kemaslahatan. Setiap produk yang akan dijual ke konsumen harus mengandung unsur kemaslahatan agar pembeli tidak merasa dirugikan. Produk yang dijual harus jelas manfaat, tidak membahayakan jiwa konsumen dan bukan sarana kemaksiatan.

Untuk itu, Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* menyediakan barang-barang yang mempunyai kegunaan atau manfaat masing-masing. Seperti sembako dan bahan makanan untuk kebutuhan hidup masyarakat atau konsumen. Kemudian ATK (Alat Tulis Kantor) untuk kebutuhan konsumen lingkup sekolah, kuliah, kantor dan juga pekerjaan.

Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* tidak menyediakan barang-barang yang memicu untuk sarana kemaksiatan seperti minuman keras dan sesuatu yang memabukkan lainnya. Secara garis besar produk dan jasa yang ditawarkan oleh Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* tidaklah jauh berbeda dengan produk dan jasa yang ditawarkan oleh supermarket yang lainnya. Dan jika ditinjau dari bisnis Islam maka produk yang ditawarkan Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan* tidaklah bertentangan dengan hukum Islam dalam syariat Islam.

2) Aspek Harga (*Price*)

Harga adalah nilai suatu barang atau produk yang harus dibayarkan oleh pembeli kepada penjual atas barang atau jasa yang telah diterima. Dalam Islam memang tidak ditentukan secara rinci terkait batas penentuan harga, namun dianjurkan mengikuti bagaimana mekanisme pasar yang terjadi. Seorang pedagang dibebaskan dalam menentukan harga selama itu wajar, adil, penjual dan pembeli sama-sama suka rela dan tidak menimbulkan kezaliman.

Dari hasil wawancara diketahui bahwa secara garis besar penetapan harga yang berlaku di Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* tidaklah jauh berbeda dengan penetapan harga yang dilakukan oleh supermarket pada umumnya dan ditinjau dari bisnis Islam maka penetapan harga pada setiap produk bersifat fleksibel dan mengikuti harga yang ada dipasar.

Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* memiliki kesamaan kondisi dengan supermarket sekitarnya sehingga tidak mematikan pesaing. Dalam hadits, Rasulullah SAW melalui sahabat Abdullah bin Umar mengatakan bahwa:

“Janganlah kamu menjual menyaingi penjualan saudaramu,” (H.R. Bukhari).

Perbandingan harga antar produk satu dengan produk lainnya tidak terpaut jauh antar supermarket dengan Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store*. Persaingan antar toko memang dilakukan, tetapi tidak dari segi harga melainkan pada aspek pendukung seperti promosi, fasilitas pelayanan, keamanan dan kenyamanan yang didapatkan oleh pembeli. Maka dapat dikatakan bahwa strategi harga yang telah ditetapkan Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* telah sesuai dengan aturan syariat Islam.

3) Aspek Pelayanan

Dalam memberikan pelayanan terbaik bagi konsumen, setiap karyawan Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* sebisa mungkin karyawan memberikan pelayanan yang terbaik bagi konsumen dengan selalu menerapkan 5S (Senyum, Sapa, Salam, Sopan dan Santun) dalam setiap bertransaksi dengan konsumen yang datang ke toko. Dengan 5S (Senyum, Sapa, Salam, Sopan dan Santun) tersebut merupakan metode manajemen yang sebagai cara menarik pelanggan agar mau kembali berbelanja ke toko.

Sedangkan dalam menanggapi komplain dari pelanggan atau konsumen, karyawan akan mempertanyakan terlebih dahulu perihal komplain konsumen tersebut. Setelah diketahui permasalahannya, sebisa mungkin pihak Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* menyelesaikan permasalahan tersebut dalam 1x24 jam. Serta mengidentifikasi masalah atau komplain apa yang disampaikan oleh konsumen tersebut.

Apabila terjadi komplain terhadap harga, maka pihak Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* memberikan pengertian tentang perbedaan harga yang ada antara harga di display dengan harga dikomputer yang ditampilkan sewaktu menginput barang atau produk yang akan hendak dibeli konsumen. Pihak Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* memberikan kelonggaran atau pilihan kembali kepada konsumen, apakah dilanjutkan transaksi atau tidak. Namun, apabila terjadi komplain terhadap barang yang telah kadaluarsa, maka pihak manajemen akan menarik barang tersebut dan memberikan produk baru yang sama dengan yang dibeli oleh konsumen dan tentunya tidak kadaluarsa.⁵⁴

Ketepatan waktu dalam pelayanan merupakan point penting dalam hal bisnis. Jika terjadi komplain konsumen atas pelayanan maka akan mengurangi nilai kepuasan pelanggan. Hal inilah yang harus diperhatikan oleh karyawan untuk menerima komplain dari pelanggan, dengan menunjukkan rasa empati dan gaya komunikasi yang baik, setelah mendengar keluhan dari pelanggan, segera tangani komplain dengan cepat dan berikan solusi terbaik untuk mengatasi keluhan pelanggan. Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* berbuat kebaikan dengan memberikan pelayanan yang terbaik (*service excellence*) bagi konsumen dan bertanggungjawab saat konsumen melakukan *complain*.

⁵⁴ Wawancara dengan bapak Andi Rasyid, Tanggal 27 Juni 2021.

Untuk mendukung pelayanan kepada pelanggan, pihak manajemen Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* menggunakan perangkat komputer dan aplikasi yang dikenal dengan sistem Point of Sale (POS). Sistem komputerisasi ini merupakan media yang berperan penting dalam penyelesaian kinerja setiap karyawan seperti membantu menyiapkan, menyimpan, dan mengolah serta menghasilkan data berdasarkan kebutuhan pengguna sistem dari setiap bagian yang ada.

Dengan adanya sistem komputerisasi ini, memudahkan manajemen dalam mengelola data keuangan yang ada di toko. Sistem komputerisasi ini dapat mempermudah karyawan dalam melakukan pencatatan stok barang dan juga untuk menghitung jumlah pembelian konsumen dengan cepat agar tidak membuat antrian yang menumpuk pada bagian kasir sehingga pengerjaan lebih efektif dan efisien.

4) Aspek Pemasaran

Sebagai upaya memperkenalkan produk yang diperjualbelikan kepada konsumen atau masyarakat, manajemen Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan* memanfaatkan media cetak (iklan) dan media sosial (*online*) sebagai media promosi produk yang dijual. Dalam mempromosikan suatu produk melalui iklan, kebenaran dan kejujuran merupakan dasar nilai dari bisnis Islam. Islam sangat melarang kebohongan dalam berbagai bentuk. Maka dari itu setiap pengelola harus berlaku jujur, benar dan lurus dalam melakukan promosi sesuai dengan iklan yang ditampilkan. Tidak boleh berlaku curang, berkata bohong, bahkan mengumbar sumpah atau iklan palsu.

Harga yang ditentukan oleh Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* sesuai dari *supplier* dan harga tersebut menjadi patokan pada harga penjualan. Tentunya harga barang akan mengalami perubahan seiring dengan harga yang ada di

pasar.⁵⁵ Oleh karena itu, penggunaan aplikasi pencatatan keuangan dalam proses komputerisasi. Hal ini bertujuan agar meminimalkan kesalahan dalam pencatatan harga dan juga sebagai bentuk akuntabilitas karyawan kepada manajer dan juga pemilik (owner).

Sedangkan terdapat barang yang cacat, maka pihak toko atau manajemen memberikan kebebasan kepada pembeli untuk memilah dan memilih mana produk yang akan dibeli. Apabila produk yang tersedia didisplay kurang memuaskan dapat ditanyakan kepada pramuniaga untuk dicek di gudang terlebih dahulu. Sebagai antisipasi, pihak toko selalu mengecek dan mengganti produk atau barang yang tidak layak konsumsi atau digunakan setiap harinya, hal tersebut merupakan SOP dan tugas dari pramuniaga.

5) Sistem Kerjasama dan Bagi Hasil dengan Mitra

Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* menjalin kerjasama antar mitra dengan *supplier* (perusahaan seperti PT, CV dan sebagainya) dan juga UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) untuk mendukung terpenuhnya barang atau produk yang akan dijual di toko. Berikut ini beberapa *supplier* yang bekerjasama atau bermitra dengan Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* sebagai berikut:

Tabel 5
Daftar Mitra Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store*⁵⁶

No	NAMA PERUSAHAAN
1.	PT. WILRIKA CITRA MANDIRI
2.	PT. ABADI NIAGA PRIMA
3.	CV. SUMBER MAKMUR
4.	CV. MEKAR JAYA MAKMUR
5.	PT. CIPTA NIAGA SEMESTA
6.	PT. GEMILANG AGRO AGRAMIN

⁵⁵ Wawancara dengan bapak Andi Rasyid, Tanggal 27 Juni 2021.

⁵⁶ Dokumentasi Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store*.

7.	PT. INTI BHARU MAS
----	--------------------

Sedangkan kemitraan yang terjalin antara Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* dengan UMKM yaitu dengan menyediakan tempat (*space*) khusus di dalam toko dan diluar toko dengan sistem kemitraan. Penyediaan tempat (*space*) di dalam toko sehingga memungkinkan hasil produksi UMKM dapat dijual. Sedangkan tempat (*space*) di luar toko dilakukan dengan menyediakan tempat (*outlet*) bagi masyarakat yang ingin berjualan di depan toko dengan sistem sewa.

Dalam menjalankan bisnis, Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* banyak mengalami kendala mengelola perusahaan. Mengingat pada saat ini masih dalam kondisi covid-19 membawa dampak yang besar terhadap hasil penjualan produk karena berkurangnya pelanggan atau konsumen untuk berbelanja. Hal ini tentunya akan berpengaruh terhadap pendapatan perusahaan. Dimana perusahaan juga harus tetap mengeluarkan biaya setiap bulan seperti gaji karyawan, listrik dan biaya operasional lainnya.

Beberapa kendala yang dihadapi oleh manajemen Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* diantaranya:

- a. Terkait dengan karyawan adalah kurangnya pemahaman karyawan dengan produk, hal ini terjadi karena begitu banyak produk yang harus difahami dan dimengerti oleh karyawan. Misalnya: barang yang didisplay telah mencapai kadarluarsa, tapi tidak diganti dengan barang baru. Hal ini akan membuat konsumen untuk enggan membeli kembali dikemudian hari jika mereka mengetahui barang yang dijual banyak yang kadarluarsa.
- b. Terkait produk, biasanya terjadi karena berganti-ganti suplayer yang memasukkan produk ke Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* justru menjadi kendala dan hambatan bagi pengelola untuk mengontrol persediaan yang ada.

- c. Adanya perubahan tren belanja yang beralih ke dunia online. Dimana tren belanja ini semakin berkembang dan memberikan kemudahan konsumen untuk mendapatkan barang yang diinginkan tanpa repot keluar rumah. Bermodalkan ponsel serta kuota internet, konsumen sudah bisa mencari kebutuhan baik sandang, pangan maupun papan. Berbelanja online selain memberikan kemudahan, barang-barangnya pun bervariasi dengan harga yang kompetitif. Tidak heran apabila perubahan tren belanja ini menjadi tantangan tersendiri bagi perusahaan ritel seperti Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store*.⁵⁷

b. Point 2

Berdasarkan hasil temuan diatas dengan ini penulis memaparkan beberapa hasil penelitian yang ditemukan dalam mengidentifikasi penerapan unsur-unsur manajemen di Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* Metro dalam perspektif manajemen Islam yaitu:

1) Sumber Daya Manusia

Dalam menjalankan bisnis ritel ini, manajemen Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* terdapat struktur organisasi yang membagi tanggung jawab dan otoritas dalam melaksanakan tugas pada unit beserta orang-orangnya. Maka diperlukan manajemen sumber daya manusia yang penting bagi setiap karyawan memainkan peran atau bagian dalam melaksanakan fungsi pekerjaan dengan baik.

Berdasarkan data diatas, terdapat struktur organisasi beserta tugas masing-masing karyawan. Dengan adanya struktur organisasi tersebut, manajer dapat mengidentifikasi aktivitas yang dilakukan karyawan, membagi sesuai keahliannya, dapat mengkoordinasikan aktivitas berbagai unit

⁵⁷ Wawancara dengan bapak Andi Rasyid, Tanggal 27 Juni 2021.

dan sebagai upaya pengarahan dan pengawasan setiap unit, serta memotivasi karyawan agar bekerja ke arah tujuan keberhasilan perusahaan. Adanya kepatuhan karyawan dalam menjalankan fungsi-fungsi manajemen inilah yang rapi, terarah, teratur dan tidak asal-asalan selaras dengan proses manajemen bisnis dalam Islam.

2) Penyediaan Produk

Dalam menyediakan produk-produk yang hendak dijual di toko, pihak manajemen memperjualbelikan produk yang baik dan tidak melanggar nilai-nilai syariah (al-Qur'an dan hadits) yaitu memperjualbelikan produk yang berlabel MUI dan tidak menjual produk yang di haramkan seperti minuman keras atau mengandung alkohol, dan sebagainya. Menyediakan produk-produk yang halal bagi masyarakat merupakan tanggung jawab pelaku usaha terhadap produk makanan yang sudah bersertifikat halal dari LPPOM MUI pada kemasannya.

Produk makanan dan minuman yang beredar dimasyarakat hendaknya memberikan rasa aman, nyaman dan layak dikonsumsi oleh konsumen muslim, karena syariat Islam mewajibkan kepada umat Islam untuk mengonsumsi makanan dan minuman yang halal sesuai syariat Islam.

3) Pelayanan Toko

Dalam upaya menciptakan rasa aman dan nyaman bagi masyarakat yang berbelanja di Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store*. Setiap karyawan berupaya menerapkan 5S (Senyum, Sapa, Salam, Sopan dan Santun) dalam setiap transaksi. Upaya memberikan sikap ramah, jujur dan memberitahukan kepada pelanggan jika tidak tahu dimana letak produk yang hendak dibeli. Serta ketepatan waktu dalam menanggapi komplain dari konsumen dan memberikan solusi terhadap komplain dari konsumen tersebut.

Beberapa hal tersebut merupakan bentuk pelayanan yang didalamnya mengandung unsur kebaikan (*al-ihsan*), baik itu

bagi Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* ataupun bagi konsumen. Bagi pihak toko, bentuk pelayanan yang diberikan merupakan strategi atau metode untuk menjaga nama baik dari perusahaan itu sendiri. Sedangkan bagi konsumen, tentunya merasa aman dan nyaman ketika berbelanja.

4) Pemasaran

Dalam proses pemasaran (*market*), Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* menggunakan beberapa media sosial dalam mempromosikan barang yang dijual di toko seperti facebook, instagram, whatsapp group, dan sebagainya. Promosi ini biasanya mencantumkan harga sesuai dengan harga pasar.

Dari proses promosi dan harga yang sesuai inilah terdapat nilai kejujuran (*al-sidq*) yang dipraktikan oleh manajemen Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store*. Tujuannya agar konsumen tidak merasa tertipu dengan harga barang yang hendak dibeli. Pemasaran ini sangat berkaitan dengan harga yang ditawarkan kepada masyarakat (konsumen), bagaimana upaya menarik konsumen agar berbelanja dan juga berpengaruh terhadap keuntungan yang akan di dapat dari hasil penjualan.

E. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada BAB sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Penerapan unsur-unsur manajemen di Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* adalah sebagai berikut:

Dari hasil penelitian yang telah didapatkan, diketahui bahwa Rudi Aurel (RA) *Point Swalayan & Dept Sore* telah menerapkan unsur-unsur manajemen walaupun belum secara maksimal. Secara umum, penerapan unsur-unsur manajemen tersebut difokuskan kepada pembagian kerja bagi karyawan, biaya operasional perusahaan, fasilitas bagi karyawan dan pelanggan, barang/produk

persediaan, penggunaan aplikasi POS dan juga promosi atau pemasaran barang.

2. Penerapan unsur-unsur manajemen di Rudi Aurel (RA). *Point Swalayan & Dept Store* dalam perspektif manajemen bisnis Islam adalah sebagai berikut:

Penerapan unsur-unsur manajemen di Rudi Aurel (RA) *Point Swalayan & Dept Store* apabila dilihat dari proses operasional yang dijalankan telah sesuai dengan manajemen bisnis Islam. Dimana para pengelola (manajer dan karyawan) sangat hati-hati dalam menjalankan usaha. Unsur-unsur manajemen (*man, money, methods, materials, machines, and market*) telah diatur dalam bentuk kebijakan perusahaan. Kebijakan perusahaan ini menjadi SOP manajemen yang harus dijalankan oleh semua karyawan agar tujuan perusahaan dapat tercapai secara efektif dan efisien.

Dalam praktiknya, terdapat beberapa aspek yang menunjang manajemen diantaranya SDM, produk, pelayanan, dan pemasaran. Dari keempat aspek tersebut tidak melanggar hal-hal yang dilarang dan diharamkan dalam syariah maupun nilai-nilai Islam dalam bermuamalah.

F. Daftar Pustaka

- Abdul Manan. 2000. *Membangun Islam Kaffah*, Madrid Pustaka.
- Ahmad Hendra Rofiullah Suparjo Adi Suwarno Supriyanto. 2020. *Manajemen Bisnis Syariah (Konsep dan Aplikasinya dalam Bisnis Syariah)*, Jawa Barat: CV. Adanu Abimata.
- Ahmad Munir, "Manajemen Pembiayaan Pendidikan dalam Pespektif Islam," *Jurnal At-Ta'dib* 8, No. 2 (2013).
- Aju Nitya Dharmani, "Management Ritel 1," <https://ayuraimanagement.blogspot.com/>, 2010, <https://ayuraimanagement.blogspot.com/2010/11/management-ritel-1.html>, diakses tanggal 01 Maret 2021.
- Amiriddin dan Zainal Asikin. 2004. *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

- Buchari Alma, dkk., 2016. *Manajemen Bisnis Syariah (Menanamkan Niai dan Praktik Syariah Dalam Bisnis Kontemporer)*, Edisi Revi Bandung: CV. Alfabeta.
- Departemen Agama. 2004. *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Bandung: PT Syaamil Cipta Media.
- Dian Wijiyanto. 2012. *Pengantar Manajemen*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Didin Hafidhuddin. 2008. *Manajemen Syariah dalam Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Emzir. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif Analisis Data*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Engkos Koswara. 2012. *Administrasi Pendidikan*, Bandung: Alfabeta.
- Eni Latifah, *Pengantar Bisnis Islam* (Jawa Tengah: CV. Sarnu Untung, 2020).
- Fathurrahman. 2021. *Bunga Rampai (Fungsi Manajemen dalam Perspektif Quran Dan Hadits)*, Surabaya: Citra Media Nusantara.
- H.Fakhry Zamzam & Havis Avarik. 2020. *Etika Bisnis Islam (Seni Berbisnis Keberkahan)*, Yogyakarta: Penerbit Deepublish.
- Lexy J. Moleong. 2007. *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- M. Ma'ruf Abdullah. 2012. *Manajemen Berbasis Syariah*, Yogyakarta: Aswaja Pressindo.
- Mardani. 2015. *Hukum Sistem Ekonomi Islam*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Perseda.
- Ma'ruf Abdullah. 2014. *Manajemen Bisnis Syariah*, Yogyakarta: Aswaja Pressindo.
- Moh. Nadzir. 1988. *Metode Penelitian*, Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Saraswati, "Analisis Dampak Keberadaan Minimarket Indomaret dan Alfamart terhadap UKM dalam kaitannya dengan Peraturan Presiden Nomor 112 Tahun 2007 tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern (Studi di Kota Pontianak)". Diakses pada laman

<https://media.neliti.com/media/publications/209788-analisis-dampak-keberadaan-minimarket-in.pdf> pada tanggal 21 Juni 2021.

Sarinah Mardalena. 2017. *Pengantar Manajemen*, Yogyakarta: Penerbit Deepublish.

Sri Mulyono. 2021. *Etika Bisnis Islam*, Nusa Tenggara Barat: CV.Alliv Renteng Mandiri.

Suharsimi Arikunto. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.

Sugiono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta.