

**PERSPEKTIF ETIKA BISNIS SYARIAH TERHADAP  
MANAJEMEN APOTEK GOLONG PONOROGO**

**TESIS**



**Oleh:**

**UMI SHOLIKHATIN**

**NIM: 212116036**

**IAIN  
PONOROGO**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
PONOROGO  
PASCASARJANA  
JULI 2018**

## ABSTRAK

Umi, Sholikhatin, 2018. *Perspektif Etika Bisnis Syariah Terhadap Manajemen Apotek Golong Ponorogo*. Tesis Program Studi Ekonomi Syariah, Pascasarjana IAIN Ponorogo.  
Pembimbing: Dr. Muhammad Irfan Riyadi, M.Ag

Kata Kunci: Etika, Bisnis Syariah, Manajemen Bisnis Syariah

Setiap kegiatan seorang muslim harus berlandaskan ajaran agama Islam yang bersumber dari al-Quran dan Hadist. Kegiatan bisnis-pun tetap harus mengikuti ajaran-ajaran agama Islam. Berbeda dengan bisnis kapitalis yang hanya mencari keuntungan semata tanpa memikirkan bagaimana proses dalam menjalankan bisnis dan menggunakan hasil usahanya. Dalam ajaran Islam, bisnis yang berbasis syariah adalah bisnis yang dilakukan dengan memperhatikan cara memperolehnya dan menggunakan hasil yang telah diperoleh sesuai dengan syariat Islam. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui konsep bisnis syariah yang dilaksanakan di Apotek Golong Ponorogo yang meliputi etika bisnis Islam, manajemen bisnis Islam termasuk modal yang dipergunakan dan pengelolaan hasil bisnisnya. Apotek Golong ini adalah salah satu bisnis obat yang melandasi setiap kegiatan bisnisnya sesuai dengan aturan al-Quran dan Sunnah.

Kegiatan bisnis seorang wirausaha muslim apabila secara menyeluruh dilakukan sesuai dengan etika bisnis syariah akan menciptakan manusia-manusia yang memiliki etos kerja yang baik, mampu mengembangkan sikap jujur, tanggungjawab dan dapat dipercaya dalam bisnis, orientasi dan perilaku yang ditampilkannya mampu merangsang dan mendorong pertumbuhan ekonomi.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Untuk teknik validasi data dilakukan dengan cara menggali informasi dari beberapa informan yang berkaitan langsung dengan bisnis tersebut. Selain itu peneliti juga melakukan observasi langsung di lokasi penelitian untuk melakukan verifikasi data apakah data yang didapat dari informan sejalan dengan realita di lapangan atau tidak.

Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa Apotek Golong telah menerapkan bisnis yang sesuai dengan aturan Islam. Wirausaha Apotek telah menerapkan etika bisnis Syariah dan manajemen bisnis Syariah dalam kategori baik. Diantaranya tidak melakukan mal bisnis dan tetap melakukan ibadah wajib saat mereka berbisnis. Sedangkan dalam penggunaan hasil usaha dapat dilihat dari kemauan mereka menyisihkan hasil usaha yang diperoleh untuk membantu orang lain dalam bentuk infaq dan shodaqoh. Sedangkan penerapan manajemen bisnis syariah mulai dari perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan sudah dilaksanakan sesuai dengan syariah Islam. Implikasi dalam penelitian ini memberikan indikasi yang positif untuk terciptanya suatu bisnis transparan dan bebas dari segala transaksi yang merugikan dan mencegah perbuatan yang dapat mendzalimi masing-masing pihak.



**PROGRAM PASCASARJANA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN)  
PONOROGO**

Jl. PRAMUKA NO. 156 PONOROGO TELP. (0352)-481277

---

Kepada Yth.  
Direktur Pascasarjana  
Institut Agama Islam Negeri  
Ponorogo  
Di  
Ponorogo

**NOTA PERSETUJUAN**

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, meneliti, membimbing, dan melakukan perbaikan seperlunya, maka tesis Saudara:

Nama : **Umi Sholikhatin**  
NIM : 212116036  
Judul : *Perspektif Etika Bisnis Syariah Terhadap Manajemen Apotek Golong Ponorogo*

telah kami setujui dan dapat diajukan untuk memenuhi tugas akhir dalam menempuh Program Pascasarjana (S2) pada Program Studi Magister Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo.

Dengan ini, kami ajukan tesis tersebut pada sidang tesis yang diselenggarakan oleh tim penguji sebagaimana ditetapkan oleh Direktur Pascasarjana.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Ponorogo, 28 Juni 2018  
Pembimbing,

**Dr. Muhammad Irfan Riyadi, M.Ag**  
NIP. 196601102000031001



**PROGRAM PASCASARJANA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN)  
PONOROGO**


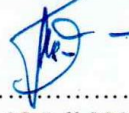

Jl. PRAMUKA NO. 156 PONOROGO TELP. (0352)-481277

---

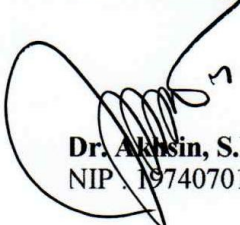
**PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN TESIS**

Tesis yang berjudul "*Perspektif Etika Bisnis Syariah Terhadap Manajemen Apotek Golong Ponorogo*" yang ditulis oleh **Umi Sholikhatin**, NIM 212116036, telah dipertahankan di depan Dewan Penguji Tesis dan telah diperbaiki sesuai dengan saran-saran Tim Penguji pada ujian tesis pada tanggal 18 Juli 2018.

**TIM PENGUJI**

1. Ketua Sidang  
Iza Hanifuddin, Ph.D  
NIP 196906241998031002  
  
(.....)  
tanggal 18 Juli 2018
2. Penguji I  
Dr. Abid Rohmanu, M.H.I.  
NIP 197602292008011008  
  
(.....)  
tanggal 18 Juli 2018
3. Penguji II  
Dr. Muhammad Irfan Riyadi, M.Ag  
NIP 196601102000031001  
  
(.....)  
tanggal 18 Juli 2018

Ponorogo, 18 Juli 2018  
Mengesahkan,  
Direktur Pascasarjana  
IAIN Ponorogo

  
**Dr. Akhsin, S.H., M.Ag**  
NIP. 197407012005011004



**PROGRAM PASCASARJANA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN)  
PONOROGO**


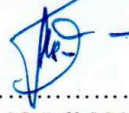

Jl. PRAMUKA NO. 156 PONOROGO TELP. (0352)-481277

---

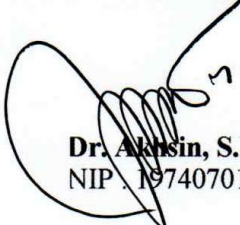
**PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN TESIS**

Tesis yang berjudul "*Perspektif Etika Bisnis Syariah Terhadap Manajemen Apotek Golong Ponorogo*" yang ditulis oleh **Umi Sholikhatin**, NIM 212116036, telah dipertahankan di depan Dewan Penguji Tesis dan telah diperbaiki sesuai dengan saran-saran Tim Penguji pada ujian tesis pada tanggal 18 Juli 2018.

**TIM PENGUJI**

1. Ketua Sidang  
Iza Hanifuddin, Ph.D  
NIP 196906241998031002  
  
(.....)  
tanggal 18 Juli 2018
2. Penguji I  
Dr. Abid Rohmanu, M.H.I.  
NIP 197602292008011008  
  
(.....)  
tanggal 18 Juli 2018
3. Penguji II  
Dr. Muhammad Irfan Riyadi, M.Ag  
NIP 196601102000031001  
  
(.....)  
tanggal 18 Juli 2018

Ponorogo, 18 Juli 2018  
Mengesahkan,  
Direktur Pascasarjana  
IAIN Ponorogo

  
**Dr. Akhsin, S.H., M.Ag**  
NIP. 197407012005011004

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Dalam sistem ekonomi dunia saat ini yang bersifat sekuler terjadi pemisahan antara kehidupan agama dan kehidupan duniawi, termasuk di dalamnya aktivitas ekonomi mulai terkikis. Dengan fitrahnya, ekonomi Islam merupakan satu sistem yang dapat mewujudkan keadilan agama bagi seluruh umat. Melalui aktivitas ekonomi Islam, manusia dapat mengumpulkan nafkah sebanyak mungkin, tetapi tetap dalam batas koridor aturan syariah.<sup>1</sup>

Terkait dengan aktivitas ekonomi, maka sekarang ini berkembang pemikiran ekonomi yang membahas tentang bisnis. Saat ini seorang pebisnis tidak hanya dituntut untuk memiliki keberanian dalam mengambil tindakan bisnis, namun juga pengetahuan dan wawasan yang mendukung, sehingga keputusan bisnis yang diambil bisa diminimalkan risikonya, dan dioptimalkan keuntungannya.<sup>2</sup>

Ada pelaku bisnis yang menganut sistem bisnis syariah dan ada juga yang menganut bisnis konvensional. Bisnis syariah dikendalikan oleh aturan halal dan haram, baik dari cara perolehan maupun pemanfaatan harta. Dengan melihat

---

<sup>1</sup> Veithzal Rivai dan Andi Buchori, *Islamic Economics, Ekonomi Syariah Bukan Opsi, Tetapi Solusi* (Jakarta: Bumi Aksara, cet.2, 2013), 2.

<sup>2</sup> Buchori Alma dan Donni Joni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2014), 110.

karakter yang dimiliki, bisnis islami hanya akan hidup secara ideal dengan sistem dan lingkungan yang islami pula.<sup>3</sup>

Bisnis non-islami atau konvensional tidak memperhatikan aturan halal dan haram dalam setiap perencanaan, pelaksanaan, dan segala usaha yang dilakukan dalam meraih tujuan-tujuan bisnis. Dari asas sekularisme inilah, seluruh karakter bisnis non islami diarahkan pada hal-hal yang bersifat duniawi. Bisnis non islami juga tidak akan hidup secara ideal dalam sistem dan lingkungan yang islami. Sebagaimana yang kini terjadi, disadari atau tidak, disengaja atau tidak, banyak pelaku bisnis yang terjerumus dalam kegiatan yang dilarang agama.<sup>4</sup> Jadi jelaslah bahwa tumbuh tidaknya jenis kegiatan bisnis akan sangat bergantung pada macam sistem dan lingkungan yang ada.

Dalam bisnis Islam, bisnis yang dilakukan harus berlandaskan sesuai syariah atau Islamic law. Semua hukum dan aturan yang ada dilakukan untuk menjaga pebisnis agar mendapatkan rejeki yang halal dan di ridhai oleh Allah SWT serta terwujudnya kesejahteraan distribusi yang merata. Maka etika atau aturan tentang bisnis Islam memiliki peran yang penting juga dalam bisnis berbasis syariah. Allah SWT menyuruh hamba-hambanya bahkan mewajibkan untuk mencari harta-kekayaan<sup>5</sup>. Seperti yang dijelaskan dalam al-Qur'an surat al-Mulk ayat 15:

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذَلُولًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِنْ رِزْقِهِ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ

---

<sup>3</sup> Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjayakusuma, *Menggagas Bisnis Islami* (Jakarta: Gema Insani Press, 2002), 15.

<sup>4</sup> Ibid.,

<sup>5</sup> Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah: Kaya di Dunia Terhormat di Akhirat* (Yogyakarta: Pustaka pelajar, 2009), 6.

Artinya: “Dialah Yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebahagian dari rezki-Nya. Dan hanya kepada-Nya-lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan.”<sup>6</sup>

Muslim yang mampu mengembangkan bisnis secara syariah akan mampu memberikan sumbangan bagi pembangunan ekonomi. Selain itu, bisnis syariah juga memberikan gambaran bahwa ajaran syariah jika mampu diterapkan dengan menyeluruh akan menciptakan manusia-manusia yang memiliki etos kerja yang baik, mampu mengembangkan sikap jujur dalam bisnis, orientasi dan perilaku yang ditampilkannya mampu merangsang dan mendorong pertumbuhan ekonomi.<sup>7</sup>

Bisnis syariah akan membawa wirausaha muslim kepada kesejahteraan dunia dan akherat dengan selalu memenuhi standar etika perilaku bisnis, yaitu: takwa, kebaikan, ramah dan amanah.<sup>8</sup> Ketaqwaan seorang wirausaha muslim adalah harus tetap mengingat Allah dalam kegiatan berbisnisnya, sehingga dalam melakukan kegiatan bisnis seorang wirausawan akan menghindari sifat-sifat yang buruk seperti curang, berbohong, dan menipu pembeli. Seorang yang taqwa akan selalu menjalankan bisnis dengan keyakinan bahwa Allah selalu ada untuk membantu bisnisnya jika dia berbuat baik dan sesuai dengan ajaran Islam. Ketaqwaannya diukur dengan tingkat keimanan, intensitas dan kualitas amal salehnya. Apabila dalam bekerja dan membelanjakan harta yang diperoleh dengan cara yang halal dan dilandasi dengan keimanan dan semata-mata mencari ridha Allah, maka amal saleh ini akan mendapatkan balasan dalam bentuk kekuasaan di

---

<sup>6</sup> Al-Qur'an, 67 :15

<sup>7</sup> Buchori Alma, Donni Joni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, 111.

<sup>8</sup> Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah* , 87.



dunia, baik kuasa ekonomi maupun kekuasaan sosial atau bahkan kekuasaan politik.<sup>9</sup>

Seorang wirausahawan harus bisa menganut prinsip-prinsip etika bisnis Islami untuk membangun kultur bisnis yang sehat, idealnya dimulai dari perumusan etika yang akan digunakan sebagai norma perilaku sebelum aturan perilaku dibuat dan dilaksanakan. Sebagai kontrol terhadap individu pelaku dalam bisnis yaitu melalui penerapan kebiasaan atau budaya moral atas pemahaman dan penghayatan nilai-nilai dalam prinsip moral sebagai inti kekuatan suatu perusahaan dengan mengutamakan kejujuran, bertanggung jawab, disiplin, berperilaku tanpa diskriminasi.<sup>10</sup>

Fenomena yang terjadi saat ini manusia semakin egois dan individualistis dalam segala hal. Selama berbisnis mereka hanya memikirkan cara untuk mendapatkan keuntungan dan cara menghindari dari kerugian saja. Ketika keberhasilan datang pada mereka, mereka lupa bahwa harta yang mereka dapatkan hanyalah titipan dari Allah yang akan dipertanggungjawabkan kelak diakhirat.

Para pengusaha apotek pun berlomba-lomba untuk memberikan pelayanan terbaik untuk konsumennya. Dari mulai mendesain tempat agar terlihat menarik, lalu menyajikan macam-macam obat yang jadi andalan mereka. Oleh karena itu, pengusaha apotek harus dapat mengantisipasinya agar dapat bersaing dan bertahan dengan usaha-usaha yang sejenis. Hal tersebut dapat dilakukan dengan memberikan etika yang memuaskan terhadap konsumen, tentunya tidak boleh menyimpang dari kaidah Islam.

---

<sup>9</sup> Ibid.,69.

<sup>10</sup> Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 36.

Seorang *entrepreneur* dalam menjalankan kegiatan bisnisnya selain mengedepankan nilai etika, haruslah mampu mengelola dan mengkombinasikan berbagai macam sumber daya yang dimiliki, sehingga mampu berkembang secara optimal. Mengelola dan mengkombinasikan segala sumber daya itu disebut manajemen. Dalam hal manajemen yang dikelola berdasarkan prinsip Islam ternyata mampu bersaing dengan bisnis obat lainnya.<sup>11</sup>

Jika didefinisikan manajemen adalah suatu rangkaian aktifitas (termasuk perencanaan, pengambilan keputusan, pengorganisasian, kepemimpinan dan pengendalian) yang diarahkan pada sumber daya organisasi (manusia, *financial*, fisik dan informasi) dengan maksud untuk mencapai tujuan organisasi secara efektif dan efisien.<sup>12</sup>

Pada saat ini banyak didirikan usaha apotek baik di pedesaan maupun di perkotaan. Hal ini memberikan dampak positif, karena dengan adanya apotek akan menyerap tenaga kerja, meningkatkan taraf hidup masyarakat, dan membantu pemerintah dalam menanggulangi masalah pengangguran. Secara umum, apotek mempunyai dua fungsi, yaitu memberikan layanan kesehatan kepada masyarakat, sekaligus sebagai tempat usaha yang menerapkan prinsip laba. Dengan kata lain, apotek merupakan perwujudan dari praktik kefarmasian yang berfungsi melayani kesehatan masyarakat sambil mengambil keuntungan secara finansial dari transaksi kesehatan tersebut.<sup>13</sup>

---

<sup>11</sup> Yaya, *wawancara*, Ponorogo, 5 Februari 2018

<sup>12</sup> Buchori Alma & Donni Joni Priansa, (*Manajemen Bisnis Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2014), 114.

<sup>13</sup> Aryo Bogaoldenta, *Manajemen Pengelolaan Apotek* (Jogjakarta: D-Medika, 2012), 11.

Dewasa ini masih banyak ditemukan para pengusaha apotek yang mengabaikan aturan-aturan Islam dalam menjalankan bisnisnya. Masih ada wirausaha yang melakukan penyimpangan-penyimpangan dalam melakukan bisnisnya. Beberapa penyimpangan yang sering ditemukan di apotek antara lain penjual tidak mepedulikan etika dan moral dalam praktek bisnis, menjual obat melebihi Harga Eceran Tertinggi (HET), melakukan pembelian/pengadaan barang (obat) kepada distributor dengan tidak melalui prosedur secara resmi, tidak memberikan edukasi tentang obat kepada pembeli. Hal tersebut menggambarkan bahwa beberapa wirausaha apotek masih melakukan bisnis konvensional. Mereka masih berorientasi terhadap keuntungan duniawi saja dan meninggalkan etika berbisnisnya dengan menghalalkan segala cara.

Dalam kehidupan sehari-hari apotek golongan menjalankan bisnis tersebut dengan banyak menerapkan prinsip-prinsip berbisnis dalam Islam. Mereka juga menerapkan akhlak-akhlak Islam terhadap karyawannya. Dan karyawannya juga mempunyai tanggung jawab untuk berakhlak baik, beretika baik kepada sesama karyawan, kepada atasan, kepada konsumen, terlebih lagi akhlak diri terhadap Allah SWT.

Berdasarkan relitas tersebut diatas, peneliti tertarik untuk mengkaji lebih dalam, apakah wirausaha apotek Golong Ponorogo sudah menerapkan etika bisnis syariah dengan melakukan penelitian yang diberi judul “Perspektif Etika Bisnis Syariah Terhadap Manajemen Apotek Golong Ponorogo”.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka perumusan masalah penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Analisis Manajemen Bisnis Syariah Terhadap Tata Kelola Apotek Golong Ponorogo?
2. Perspektif Etika Bisnis Syariah Terhadap Manajemen Bisnis Apotek Golong Ponorogo?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan yang ada, tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah :

1. Untuk mengetahui Analisa Manajemen Bisnis Syariah Terhadap Apotek Golong Ponorogo.
2. Untuk mengetahui Perspektif Etika Bisnis Syariah Terhadap Manajemen Apotek Golong Ponorogo.

## **D. Kegunaan Penelitian**

Dengan disusunnya penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan kontribusi yang positif terhadap berbagai pihak. Adapun manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini antara lain:

1. Bagi peneliti

Penelitian ini diharapkan menjadi tambahan wawasan, pengalaman bagi peneliti, mempraktikkan teori yang telah didapat dan mampu memadukan dengan kenyataan serta fakta yang terjadi di lapangan.

2. Bagi perusahaan

Kontribusi penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran yang bermanfaat bagi wirausaha apotek Golong Ponorogo serta bisa dijadikan bahan pertimbangan dalam meningkatkan kualitas bisnisnya.

### 3. Bagi akademisi

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan keilmiah serta dapat dijadikan sebagai wacana untuk melaksanakan penelitian selanjutnya.

## **E. Kajian Terdahulu**

Akhmad Nur Zaroni dalam tulisannya yang berjudul *bisnis dalam perspektif Islam (Telaah Aspek Keagamaan dalam Kehidupan Ekonomi)*. Fokus kajian dalam penelitian ini adalah bagaimana Islam mengajarkan bekerja mencari rezeki sesuai dengan ajaran Islam. Secara tegas Al-Qur'an melarang penumpukan harta dalam arti penimbunan (*hoarding*), melarang mencari kekayaan dengan jalan tidak benar, dan memerintahkan membelanjakan secara baik. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menjelaskan bahwa hakikat dari bisnis dalam agama Islam selain mencari keuntungan *materi* juga mencari keuntungan yang bersifat *immaterial*. Keuntungan yang bersifat *immaterial* yang dimaksud adalah keuntungan dan kebahagiaan *ukhrawi*. Dalam konteks inilah Al-Qur'an menawarkan keuntungan dengan suatu bisnis yang tidak pernah mengenal kerugian yang oleh Al-Qur'an diistilahkan dengan "*tijaratan lan tabura*". Karena walaupun seandainya secara material pelaku bisnis Muslim merugi, tetapi pada hakikatnya ia tetap beruntung

karena mendapatkan pahala atas komitmennya dalam menjalankan bisnis yang sesuai dengan syariah.<sup>14</sup>

Sigit Hermawan dalam tulisannya “praktik kotor bisnis industri farmasi dalam bingkai *intellectual capital* dan *teleology theory*”. Tujuan penelitian ini adalah untuk menggali praktik kotor bisnis industri farmasi Indonesia. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat praktik kotor di sana. Bentuknya terentang mulai dari pemilihan bahan baku tak sesuai, permainan komposisi obat, penyimpanan produk rusak dan afkir hingga penyalahgunaan obat herbal yang disisipkan bahan kimia. Pelanggaran etika juga terjadi pada pemasaran obat yakni dengan melakukan kerjasama atau kontrak pribadi penjualan obat tertentu dengan dokter, rumah sakit dan apotek. Praktik-praktik seperti ini dalam tinjauan *Intellectual Capital* menunjukkan adanya pengelolaan dan pemberdayaan *IC* yang tidak benar. Berdasar tinjauan *teleology theory*, praktik tersebut termasuk dalam perilaku egoisme etis yang harus diubah menjadi perilaku utilitarianisme.<sup>15</sup>

Heri Irawan dalam tesisnya yang berjudul “*Penerapan Etika Bisnis Islam Pada Pedagang Sembako di Pasar Sentral Sinjai*”. Dalam tesis ini menjelaskan tentang bagaimana pemahaman dan bagaimana penerapan etika bisnis Islam pada pedagang sembako di pasar Sentral Sinjai. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pemahaman dan penerapan etika bisnis Islam yang dicontohkan oleh Rasulullah SAW, pada pedagang sembako yang ada di Pasar Sentral Sinjai.

---

<sup>14</sup> Akhmad Nur Zaroni, “Bisnis Dalam Perspektif Islam: Telaah Aspek Keagamaan dalam Kehidupan Ekonomi, (Mazahib Vol. IV, No. 2, Desember 2007).

<sup>15</sup> Sigit Hermawan “Praktik Kotor Bisnis Industri Farmasi Dalam Bingkai *Intellectual Capital* Dan *Teleology Theory*” (Jurnal Akuntansi Multiparadigma, Volume 4, Nomor 1, April 2013), 40-54.

Adapun jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*) dengan metode kualitatif yang dilakukan secara deskriptif analisis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mayoritas pedagang sembako yang ada di Pasar Sentral Sinjai telah memahami dan menerapkan etika bisnis Islam seperti yang telah dicontohkan Rasulullah saw dalam berdagang. Namun masih ada beberapa pedagang yang belum memahami dan menerapkan etika bisnis Islam dalam bisnisnya, karena menurut mereka etika bisnis Islam masih asing dan karena minimnya pendidikan yang mereka miliki, dan diasumsikan bahwa mereka sudah terbiasa dengan perdagangan yang hanya memprioritaskan profit atau keuntungan dunia semata dan tidak memikirkan keuntungan akherat dalam berbisnis.<sup>16</sup>

Fuad Mas'ud dalam disertasinya yang berjudul "Konsep Manajemen Bisnis Islam" . Disertasi ini bertujuan untuk mengkaji konsep manajemen bisnis dari perspektif Islam. Islam merupakan pandangan hidup (*worldview*) yang bersumber pada Al-Qur'an dan Hadits. Al-Qur'an sebagai pedoman hidup umat Islam memuat berbagai aturan dan petunjuk, meskipun tidak secara rinci, berkaitan dengan aspek ibadah dan muamalah seperti kegiatan ekonomi bisnis atau perniagaan. Penelitian ini termasuk jenis penelitian kepustakaan (*library research*) yang bersifat deskriptif kualitatif dengan penelaahan sumber primer yakni Alquran dan sumber sekunder yang berkaitan dengan konsep dan teori manajemen bisnis. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis tematik yaitu untuk mengkaji beberapa tafsir karya ulama klasik.

---

<sup>16</sup> Heri Irawan, "Penerapan Etika Bisnis Islam Pada Pedagang Sembako di pasar Sentral Sinjai" (Tesis, Makasar, UIN Alauddin, 2017).

Analisis isi kualitatif digunakan untuk mengungkap pesan-pesan Alquran berkaitan dengan konsep-konsep yang dikaji. Analisis komparatif digunakan dalam mengkaji konsep manajemen bisnis konvensional, etika bisnis, konsep hakekat manusia dan motivasi dalam manajemen bisnis dibandingkan dengan konsep bisnis, etika bisnis, konsep hakekat manusia dan motivasi dalam manajemen bisnis dari perspektif Islam. Analisis reflektif digunakan untuk mengungkap pandangan hidup, nilai dan keyakinan yang ada dibalik suatu konsep dan istilah yang berkaitan dengan obyek penelitian itu yaitu konsep ilmu, sains, manajemen bisnis, etika dan motivasi manusia.<sup>17</sup>

Rizka Ar-Rahmah dalam tesisnya yang berjudul “Etika dan Manajemen Bisnis Islam (Studi Kasus Di Waroeng Steak And Shake Cabang SM Raja Medan). Penelitian Etika dan Manajemen Bisnis Islam ini bertujuan untuk mengetahui konsep bisnis Islam dan konsep manajemen bisnis Islam yang dilaksanakan di Waroeng Steak and Shake Cabang SM Raja Medan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Hasil dari analisis penelitian menunjukkan bahwa konsep etika bisnis Islam di Waroeng Steak And Shake Cabang SM Raja Medan sudah baik untuk konsep Shiddiq yakni menjamin bahan baik dan halal serta kejujuran dalam bertransaksi. Untuk konsep Tabligh dalam hal penyampaian dakwah melalui bisnis juga sudah baik. Namun ada kelemahan dari segi Amanah yaitu dalam hal pelayanan akan tetapi untuk hal

---

<sup>17</sup> Fuad Mas’ud, “Konsep Manajemen Bisnis Islam, (Disertasi. UIN Sunan Kalijaga. Yogyakarta: 2015).



keuangan sudah dalam kategori baik. Untuk konsep Fathanah dalam hal kecerdasan spiritual juga perlu ditingkatkan kembali.<sup>18</sup>

Persamaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan peneliti adalah sama-sama membahas tentang penerapan bisnis syariah, manajemen bisnis Islam. Sedangkan perbedaannya secara umum yaitu pada penelitian yang dilakukan Akhmad Nur Zaroni membahas tentang bisnis syariah yang mengacu pada hakikat dari bisnis dalam agama Islam selain mencari keuntungan *materi* juga mencari keuntungan yang bersifat *immaterial*. Penelitian yang dilakukan oleh Sigit Hermawan focus pada praktek kotor yang terjadi pada bisnis farmasi secara umum. Penelitian yang dilakukan oleh Heri Irawan menekankan pada penerepan etika bisnis syariah. Penelitian yang dilakukan oleh Fuad Mas'ud yaitu membandingkan konsep manajemen bisnis konvensional dengan konsep manajemen bisnis Islam yang mengacu pada Al-quran dan hadist. Penelitian yang dilakukan oleh Rizka Ar-Rahmah membahas tentang konsep etika bisnis Islam dan konsep manajemen bisnis Islam secara menyeluruh.

Dalam hal ini, perbedaan secara khusus pada kajian terdahulu, pertama, kedua, ketiga, keempat dan kelima jelas sekali perbedaan antara penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan kajian terdahulu yang digunakan peneliti, peneliti sekarang menyajikan sebuah penelitian dalam konsep yang berbeda, yaitu tentang penerapan bisnis syariah yang mencakup penerapan modal usaha bisnis syariah, perilaku manajemen bisnis syariah, pelaksanaan etika bisnis yang sesuai

---

<sup>18</sup> Rizka Ar-Rahmah, "Etika dan Manajemen Bisnis Islam: studi kasus di waroeng steak and shake cabang sm raja medan, (Tesis, Medan, UIN Sumatra Utara, 2017).

dengan syariah, pengelolaan hasil bisnis syariah yang penelitiannya di fokuskan di apotek golongan Ponorogo. Jadi sudah sangat jelas perbedaan antara beberapa kajian terdahulu dengan penelitian yang peneliti sajikan.

## **F. Metode Penelitian**

### **1. Pendekatan Dan Jenis Penelitian**

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, yang memiliki karakteristik alami (*natural setting*). Penelitian kualitatif memiliki karakteristik alami sebagai sumber data langsung, proses lebih dipentingkan dari pada hasil.<sup>19</sup> Hal ini disebabkan oleh hubungan bagian-bagian yang sedang diteliti akan jauh lebih jelas apabila diamati dalam proses. Analisis dalam penelitian kualitatif cenderung dilakukan secara analisa induktif dan makna merupakan hal yang esensial.<sup>20</sup>

Pendekatan merupakan upaya untuk mencapai target yang sudah ditentukan dalam tujuan penelitian. Suharsimi Arikunto menyebutkan bahwa walaupun masalah penelitiannya sama, tetapi kadang-kadang peneliti dapat memilih satu antara dua atau lebih jenis pendekatan yang bisa digunakan dalam memecahkan masalah.<sup>21</sup>

Adapun pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

---

<sup>19</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, Cet. XIV, 2010), 31.

<sup>20</sup> Lexy. J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2000), 3

<sup>21</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta : Rineka Cipta, Cet. XIV, 2010), 108.

- a. Pendekatan Teologis Normatif (syar'i), yaitu Pendekatan ini digunakan untuk menganalisis ketentuan-ketentuan hukum yang bersumber pada Al-Qur'an dan hadits terhadap masalah yang berhubungan dengan bisnis syariah.
- b. Pendekatan Sosiologis, yaitu pendekatan yang digunakan untuk menganalisis tentang keadaan karyawan, pembeli, masyarakat, serta berbagai gejala sosial yang saling berkaitan dengan penelitian ini.
- c. Pendekatan fenomenologi, yaitu suatu pendekatan yang digunakan untuk memahami suatu fakta gejala-gejala maupun peristiwa yang bentuk keadaannya dapat diamati dan dinilai lewat kacamata ilmiah, pendekatan ini digunakan untuk mengungkapkan fakta-fakta, gejala maupun peristiwa secara obyektif yang berkaitan dengan masalah penelitian.

Pendekatan kualitatif digunakan dalam penelitian ini karena pada umumnya permasalahan belum jelas, holistic, dinamis, dan penuh makna sehingga tidak mungkin data pada situasi sosial tersebut diperoleh dengan metode penelitian kuantitatif dengan instrument seperti test, kuesioner, pedoman wawancara. Selain itu peneliti bermaksud memahami situasi sosial secara mendalam, menemukan pola, hipotesis, dan teori.<sup>22</sup>

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan jenis penelitian studi lapangan (*field research*). *Field research* yang dilakukan dalam penelitian kualitatif menghasilkan data yang diartikan sebagai fakta atau informasi dari aktor (subjek penelitian, informasi, pelaku), aktivitas, dan tempat yang menjadi subjek

---

<sup>22</sup> Tohirin, *Metode Penelitian Kualitatif dalam Pendidikan dan Bimbingan Konseling*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013), 20.

penelitiannya.<sup>23</sup> Sedangkan penelitian kualitatif sendiri adalah jenis penelitian yang dilakukan pada kondisi obyek penelitian yang alami sesuai dengan keadaan yang nyata, peneliti sebagai instrumen kunci, dan teknik pengumpulan data dilakukan secara gabungan.<sup>24</sup>

Dapat juga disebut dengan deskriptif yang nantinya akan menjelaskan kata-kata sehingga menghasilkan gambaran obyek penelitian dalam kondisi yang sesuai dengan kenyataan yang ada. “Sumber data utama dalam penelitian kualitatif ialah *kata-kata*, dan *tindakan* selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain”.<sup>25</sup>

## **2. Kehadiran Peneliti**

Dalam penelitian ini, peneliti bertindak sebagai instrument kunci (*key instrument*) penelitian yang menjadi suatu keharusan, di mana kehadiran peneliti dalam penelitian kualitatif mutlak diperlukan. Sebab, validitas dan reliabilitas data kualitatif sangat tergantung pada kepekaan, metodologis, serta integrasi seorang peneliti. Sebagai instrument kunci, peneliti merupakan perencana, pengumpul data, penganalisa data, sekaligus melaporkan hasil dari penelitiannya sendiri. Oleh sebab itu, demi keberhasilan dalam penelitian ini, peneliti harus benar-benar mampu membangun komunikasi yang baik dengan subyek penelitian, baik sebelum maupun saat terjun ke lapangan.<sup>26</sup>

---

<sup>23</sup> Muhammad Idrus, *Metode Penelitian Ilmu Sosial Pendekatan Kualitatif Dan Kuantitatif* (Yogyakarta: Erlangga, 2009, edisi 2), 61.

<sup>24</sup> Sedarmayanti & Syarifudin Hidayat, *Metode Penelitian* (Bandung: Mandar maju, 2002), 33.

<sup>25</sup> Lexy. J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2000), 157

<sup>26</sup> Lexy. J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 117.

Secara lebih rinci, ada empat tahap kehadiran peneliti di lokasi, yaitu: pertama, pemahaman lapangan (*apprehension*); kedua, penjelajahan di lapangan (*exploration*); ketiga, kerjasama di lapangan (*cooperation*); dan keempat, keikutsertaan di lapangan (*participation*).<sup>27</sup>

Berdasarkan pandangan di atas, maka langkah-langkah yang akan ditempuh oleh peneliti dalam penelitian ini sebagai berikut :

- a. Sebelum terjun ke lokasi penelitian, peneliti terlebih dahulu meminta izin secara formal dengan menyampaikan maksud dan tujuan kepada pimpinan apotek.
- b. Peneliti akan mengadakan observasi di lapangan untuk memahami penelitian yang sebenarnya.
- c. Peneliti akan melakukan proses pengumpulan data melalui wawancara sesuai dengan jadwal yang telah disepakati antara peneliti dan subjek peneliti.

### **3. Lokasi Penelitian**

Langkah awal yang dilakukan peneliti dalam memulai penelitian ini adalah menentukan lokasi penelitian. Menurut S. Nasution bahwa tiga unsur yang perlu diperhatikan dalam penelitian antara lain adalah: menetapkan lokasi, tempat, pelaku, dan aktifitas kegiatan.<sup>28</sup> Lokasi penelitian ini adalah Apotek Golong di Ponorogo. Apotek ini dipilih sebagai objek penelitian didasarkan atas pertimbangan bahwa apotek adalah tempat yang melayani masyarakat terhadap kesehatan dan merupakan tujuan pertama bagi masyarakat pada saat sakit, sehingga wirausahanya dituntut harus amanah dan tanggung jawab terhadap

---

<sup>27</sup> Sanapiah Faisal, *Penelitian Kualitatif; Dasar-Dasar dan Aplikasi* (Malang: Yayasan Asah, Asih, Asuh, 1989), 12.

<sup>28</sup> S. Nasution, *Metode Naturalistik Kualitatif* (Bandung: Tarsito, cet.I, 1996), 43.

produk yang dijualnya. Peneliti mengambil sampel Apotek Golong karena pertama pemiliknya beragama Islam, kedua apotek tersebut sudah sukses, berkembang dan telah membuka cabang di tempat lain. Selain itu Apotek Golong menerapkan aturan syariah dalam bisnisnya sehingga jauh dari penyimpangan-penyimpangan dalam bisnisnya. Sehingga apotek tersebut bisa dijadikan contoh bagi apotek yang lain, meskipun apotek itu sendiri belum begitu besar dan mempunyai kekurangan.

#### 4. Sumber Data

Sumber data penelitian dibedakan menjadi ;

##### a. Data primer

Sumber data penelitian ini menggunakan data primer. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari pihak pertama. Data didapatkan dari hasil wawancara, observasi, dan lainnya. Untuk mendapatkan data primer peneliti mendapatkan data dari pelaku bisnis apotek di Kabupaten Ponorogo. Dalam penelitian kualitatif, ciri-ciri kusus sampel purposive menurut Lincoln dan Guba adalah sebagai berikut: <sup>29</sup>

- 1). *Emergency sampling desaign/* sementara.
- 2). *Serial selection of sampling units/* menggelinding seperti bola salju.
- 3). *Continous adjustment or 'focusing' of the sample/* disesuaikan kebutuhan
- 4). *Selection to the point of redundancy/* dipilih sampai jenuh.

---

<sup>29</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*, (Bandung: Alfabeta, 2010), 393.

Berkaitan dengan hal tersebut, wawancara diperuntukkan kepada pihak-pihak yang bersangkutan dengan masalah yang akan dibahas, yaitu karyawan apotek, pengunjung apotek, masyarakat.

b. Data sekunder

Sumber data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, atau dengan kata lain data tambahan sebagai penguat data misalnya lewat dokumen atau melalui orang lain.<sup>30</sup> Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah bentuk dokumen yang telah ada yang dapat mendukung penelitian ini, seperti buku yang menjelaskan tentang etika bisnis Islam, bisnis syariah, manajemen bisnis syariah, modal syariah. Serta dokumentasi penting yang berkaitan erat dengan permasalahan penelitian ini diantaranya adalah susunan pengurus apotek Golong, profil Apotek Golong Ponorogo. Selanjutnya data yang telah diperoleh baik dari sumber data primer maupun sumber data sekunder kemudian dikomparasikan untuk dianalisa dengan tetap mengutamakan substansi data primer.

## **5. Teknik Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data adalah cara untuk memperoleh data-data yang diperlukan untuk penelitian. Peneliti menggunakan metode-metode sebagai berikut:

a. Wawancara

---

<sup>30</sup> Ibid, 137.

Wawancara kualitatif merupakan salah satu teknik untuk mengumpulkan data informasi. Penggunaan metode ini didasarkan pada dua alasan. Pertama, dengan wawancara, peneliti dapat menggali tidak hanya apa yang diketahui dan dialami subyek yang diteliti, tetapi juga apa yang tersembunyi jauh didalam subyek penelitian. Kedua, apa yang ditanyakan kepada informan bisa mencakup hal-hal yang bersifat lintas waktu yang berkaitan dengan masa lampau, masa kini dan juga masa mendatang.<sup>31</sup>

Menurut Djunaidi, terdapat berbagai macam wawancara, di antaranya adalah wawancara terstruktur dan wawancara tidak terstruktur. Wawancara terstruktur adalah wawancara yang pertanyaan-pertanyaannya telah dirumuskan terlebih dahulu, dan informan diharapkan dapat menjawab dalam hal-hal kerangka wawancara dan definisi atau ketentuan dari masalah.<sup>32</sup> Sedangkan wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang mirip dengan percakapan informal. Metode ini bertujuan memperoleh bentuk-bentuk tertentu informasi dari semua informan, tetapi susunan kata dan urutannya disesuaikan dengan ciri-ciri informan. Wawancara tak terstruktur bersifat luwes, susunan pertanyaannya dan susunan kata-kata dalam tiap pertanyaan dapat diubah saat wawancara, termasuk karakteristik sosial budaya (agama, suku, gender, usia, tingkat pendidikan, pekerjaan, dan sebagainya).<sup>33</sup>

Dalam penelitian ini, peneliti memilih wawancara terstruktur. Metode ini peneliti gunakan karena dalam wawancara terstruktur, pertanyaan-pertanyaan

---

<sup>31</sup> Djunaidi Ghony dan Fauzan Almanshur, *Metode Penelitian Kualitatif* (Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2012), 26.

<sup>32</sup> Ibid.,

<sup>33</sup> Djunaidi Ghony dan Fauzan Almanshur, *Metode Penelitian Kualitatif*, 26.



telah dirumuskan terlebih dahulu, peneliti juga telah membuat pertanyaan-pertanyaan terlebih dahulu sebelum melakukan wawancara. Teknik wawancara terstruktur ini untuk memperoleh data tentang profil usaha (modal awal, lama usaha), penerapan bisnis syariah di apotek Golong Ponorogo. Dalam penelitian ini, peneliti mengambil informan melalui teknik *purposive sampling* dan *snowball sampling*.

*Purposive Sampling* adalah teknik pengumpulan sampel dengan pertimbangan tertentu.<sup>34</sup> *Purposive sampling* digunakan untuk pengambilan subjek penelitian untuk tujuan tertentu dengan syarat-syarat yang telah ditentukan oleh peneliti, bukan berdasarkan strata atau random.<sup>35</sup> Dalam bahasa sederhana, teknik ini dapat dikatakan secara sengaja mengambil sampel tertentu (jika orang berarti orang-orang tertentu) sesuai persyaratan (sifat-sifat, karakteristik, ciri, kriteria sampel).<sup>36</sup> Dengan kata lain bahwa informan merupakan pihak yang benar-benar memahami informasi yang menjadi fokus penelitian. Sumber data dalam penelitian ini adalah pemilik apotek, karyawan apotek, pembeli di apotek.

Sedangkan *Snowball Sampling* adalah teknik pengambilan sampel secara berantai (multi level). Pengambilan sampel untuk teknik ini dapat dilakukan dengan mencari contoh sampel dari populasi yang kita inginkan, kemudian dari sampel yang dapat dimintai partisipasinya untuk memilih komunitasnya sebagai sampel lagi. Seterunya sehingga sampel yang kita inginkan terpenuhi. Menurut

---

<sup>34</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan*, 221.

<sup>35</sup> Suharsimi Ari Kunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*, ( Jakarta: Rineka Cipta, 2010), 183.

<sup>36</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan*, 85.

Sugiyono teknik pengumpulan sampel ini mula-mula jumlahnya kecil kemudian membesar. Ibarat bola salju yang menggelinding semakin lama menjadi besar.<sup>37</sup>

Dalam penentuan informan, awalnya peneliti memilih satu atau dua orang, namun apabila data yang diperoleh belum lengkap, maka peneliti mencari pihak lain yang dipandang lebih mengetahui dan dapat melengkapi data yang telah diberikan informan sebelumnya.

#### b. Observasi

Observasi merupakan suatu proses melihat, mengamati, dan mencermati serta “merekam” perilaku secara sistematis untuk suatu tujuan tertentu”.<sup>38</sup> Dalam penelitian di Apotek Golong Peneliti menggunakan teknik observasi non partisipasi (*non participant observation*), yaitu peneliti datang di tempat orang yang diamati tetapi tidak ikut terlibat dalam kegiatan tersebut. Ini berarti peneliti tidak terlibat langsung dengan aktivitas orang yang sedang diamati. Peneliti hanya mengamati, mencatat, menganalisa dan selanjutnya membuat kesimpulan dari apa yang telah dilihatnya. Metode non partisipan ini digunakan untuk melengkapi dan menguji hasil wawancara yang diberikan oleh informan yang kemungkinan belum menggambarkan segala sesuatu yang dikehendaki oleh peneliti. Adapun hal-hal yang peneliti observasi diantaranya, penerapan modal syariah yang digunakan di apotek golong, perilaku manajemen bisnis syariah, pelaksanaan etika bisnis syariah dan pengelolaan hasil bisnis syariah di apotek golong.

#### c. Dokumentasi

---

<sup>37</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan*, 85.

<sup>38</sup> Haris Herdiansyah, *Metodologi Penelitian Kualitatif Untuk Ilmu-Ilmu Sosial* (Jakarta: Humanika, 2002), 131.

Menurut Gunawan, yang dikutip dari pendapat Bungin bahwa teknik dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian sosial untuk menelusuri data historis. Penggalan sumber data lewat studi dokumen menjadi pelengkap bagi proses penelitian kualitatif. Bahkan menurut Guba dan Lincoln tingkat kredibilitas suatu hasil penelitian kualitatif sedikit banyaknya ditentukan oleh penggunaan dan pemanfaatan dokumen yang ada. Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa dokumen merupakan suatu data yang digunakan untuk melengkapi penelitian, baik berupa surat tertulis, film, gambar (foto), dan karya-karya monumental, yang semuanya memberikan informasi bagi proses penelitian.<sup>39</sup>

Dokumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah berupa profil Apotek Golong Ponorogo, foto kegiatan keagamaan, serta dokumen lain di Apotek Golong Ponorogo yang relevan dengan penelitian.

## **6. Teknik Analisa Data**

Setelah data diperoleh dengan berbagai macam teknik pengumpulan data, maka diperlukan analisis data. Analisa data diartikan dengan proses mengorganisasikan dan mengurutkan data ke dalam pola kategori dan satuan uraian dasar, sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja yang disajikan oleh data.<sup>40</sup>

Menurut Sugiyono bahwa proses analisa data dalam penelitian kualitatif itu dilakukan dalam tiga tahap, yaitu sebelum memasuki lapangan, selama di

---

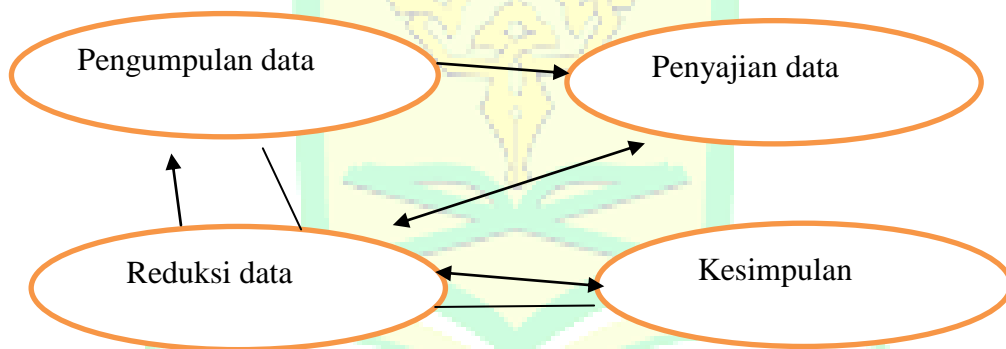
<sup>39</sup> Gunawan, *Metode Penelitian*, 177-178.

<sup>40</sup> Laxy J. Moeleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 103.

lapangan, dan setelah di lapangan. Namun dalam prakteknya, analisis data lebih sering dilakukan saat pengumpulan data.<sup>41</sup>

Teknik analisis data yang digunakan oleh peneliti di sini ialah model interaktif Miles and Huberman. Menurut Sugiyono bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung terus menerus sampai tuntas. Adapun aktivitas analisis data meliputi *data reduction* (reduksi data), *data display* (penyajian data), dan *conclusion drawing/verification* (penarikan kesimpulan/verifikasi).<sup>42</sup>

Langkah-langkah analisis data ditunjukkan pada gambar berikut :



Gambar 1.1 Model Interaktif Miles dan Huberman

a. Reduksi data (*Data Reduction*)

Reduksi data adalah merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting. Reduksi data bukan hanya sekedar membuang data yang tidak diperlukan, melainkan merupakan upaya yang dilakukan oleh penilit selama analisis data dilakukan dan merupakan langkah yang tak terpisahkan dari analisis data. Berkaitan dengan hal ini, setelah data-data

<sup>41</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2014), 245.

<sup>42</sup> Ibid, 246.

terkumpul yakni yang berkaitan dengan masalah penerapan bisnis syariah, selanjutnya dipilih yang penting dan difokuskan pada pokok permasalahan. Langkah reduksi data melibatkan beberapa tahap. Tahap pertama, editing, pengelompokan, dan meringkas data. Tahap kedua, peneliti menyusun kode-kode dan catatan-catatan mengenai berbagai hal, termasuk yang berkenaan dengan aktivitas serta proses-proses sehingga peneliti dapat menemukan tema, kelompok dan pola data. Kemudian pada tahap terakhir dari reduksi data, peneliti menyusun rancangan konsep (mengupayakan konseptualisasi).<sup>43</sup> Dalam penelitian ini, reduksi data bermanfaat untuk memilah dan memilih data yang sesuai dengan penelitian terkait penerapan bisnis syariah di apotek golongan.

b. Penyajian data (*data display*)

Penyajian data adalah proses penyusunan informasi yang kompleks ke dalam suatu bentuk yang sistematis. Penyajian data (*data display*) melibatkan langkah-langkah mengorganisasikan data, yakni menjalin (kelompok) data yang satu dengan (kelompok) data yang lain sehingga seluruh data yang dianalisis benar-benar dilibatkan dalam satu kesatuan penelitian kualitatif. Dalam hubungan ini, data yang tersaji berupa kelompok-kelompok yang kemudian saling dikaitkan sesuai dengan kerangka teori yang digunakan. Setelah data direduksi, langkah selanjutnya adalah menyajikan data. Tujuan penyajian data ini adalah memudahkan pemahaman terhadap apa yang diteliti dan bisa segera dilanjutkan

---

<sup>43</sup> Pawito, *Penelitian Komunikasi Kualitatif* (Yogyakarta: LkiS Yogyakarta, 2008), 104.

penelitian ini berdasarkan penyajian yang telah difahami. Dengan menyajikan data, akan memudahkan peneliti untuk memahami apa yang terjadi.<sup>44</sup>

c. Pengujian kesimpulan (*drawing and verifying conclusion*)

*Drawing and Verifying Conclusion* adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi, yakni penarikan dan pengujian kesimpulan, peneliti pada dasarnya mengimplementasikan prinsip induktif dengan mempertimbangkan pola-pola data yang ada atau kecenderungan dari display data yang telah dibuat. Kesimpulan dalam penelitian ini mengungkap temuan berupa hasil deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih kurang jelas dan apa adanya kemudian diteliti menjadi lebih jelas dan diambil kesimpulan. Kesimpulan ini untuk menjawab rumusan masalah yang dirumuskan di awal.<sup>45</sup>

## 7. Pengecekan Keabsahan Temuan

Untuk lebih meyakinkan bahwa temuan dan interpretasi yang dilakukan abash, maka peneliti perlu menjelaskan kredibilitasnya dengan menggunakan teknik-teknik yang digunakan oleh peneliti, yaitu di antaranya: ketekunan pengamatan, triangulasi, diskusi teman sejawat, kecukupan referensial, analisis kasus negatif dan pengecekan anggota.<sup>46</sup> Dalam penelitian ini untuk membuktikan derajat kepercayaan keabsahan data (*kredibilitas data*) peneliti menggunakan ketekunan pengamatan dan triangulasi.

a. Teknik Ketekunan Pengamatan

---

<sup>44</sup> Pawito, *Penelitian Komunikasi Kualitatif*, 105

<sup>45</sup> Ibid.,106.

<sup>46</sup> Meleong, *Metodologi*, 327.

Ketekunan pengamatan merupakan pengadaan pengamatan dengan teliti dan rinci secara berkesinambungan terhadap faktor-faktor yang menonjol, kemudian menelaah secara rinci sampa pada suatu titik sehingga pada pemeriksaan tahap awal tampak salah satu atau seluruh faktor yang ditelaah sudah dipahami dengan cara yang biasa. Karena hal itu, teknik ini menuntut agar peneliti mampu menguraikan secara rinci bagaimana proses penemuan secara tentatif dan penelaahan secara rinci tersebut dilakukan.<sup>47</sup> Dalam hal ini, peneliti melakukan pengamatan secara tekun dengan cara mengadakan pengamatan dengan teliti dan rinci secara berkesinambungan terhadap penerapan bisnis syariah di Apotek Golong Ponorogo.

#### b. Triangulasi

Triangulasi merupakan teknik yang mencari pertemuan pada satu titik tengah informasi dari data yang terkumpul guna pengecekan dan pembandingan terhadap data yang telah ada. Ada empat macam triangulasi sebagai teknik pemeriksaan yang memanfaatkan penggunaan sumber, metode, penyidik dan teori. Dalam penelitian ini menggunakan triangulasi sumber, yang berarti membandingkan dan mengecek kembali derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif.

Hal ini dapat dicapai dengan jalan: (1) membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara; (2) membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi; (3) membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian

---

<sup>47</sup> Meleong, *Metodologi*, 330.

dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu; (4) membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang; (5) membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.<sup>48</sup> Dengan kata lain, triangulasi sumber adalah menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Data yang diperoleh kemudian dideskripsikan dan dikategorisasikan sesuai dengan apa yang diperoleh dari berbagai sumber tersebut. Peneliti akan melakukan penelitian data yang sama dan data yang berbeda untuk dianalisa lebih lanjut.

Dalam pengabsahan data diperlukan teknik pemeriksaan. Teknik keabsahan data didasarkan pada empat kriteria yaitu, kepercayaan, keteralihan, ketergantungan dan kepastian.<sup>49</sup> Untuk menjamin keabsahan data yang diperoleh dalam penelitian ini, data yang terkumpul akan dicek keabsahannya melalui metode triangulasi yaitu teknik-teknik pemeriksaan data dengan memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data-data itu. Dalam hal ini triangulasi yang digunakan adalah pemeriksaan melalui data lain yaitu dengan cara membandingkan data, mengecek baik derajat kepercayaan sesuai informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif.<sup>50</sup> Teknik keabsahan data ini dilakukan peneliti dengan jalan membandingkan data hasil wawancara dengan hasil pengamatan serta membandingkan hasil wawancara dengan isi dokumen yang bersangkutan.

---

<sup>48</sup> Ibid., 327.

<sup>49</sup> Meleong, *Metodologi*, 173

<sup>50</sup> Ibid., 178.



## **G. Sistematika Pembahasan**

Untuk memudahkan penyusunan tesis ini secara keseluruhan dibagi menjadi lima bab, yaitu sebagai berikut :

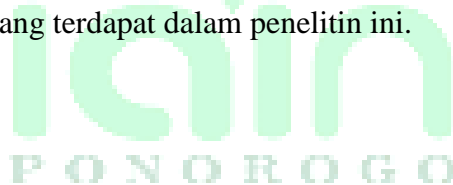
Bab Pertama, Pendahuluan yang meliputi: Latar belakang masalah, Perumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Kegunaan Penelitian, Kajian Terdahulu, Metode Penelitian dan Sistematika Pembahasan.

Bab Kedua, Konsep tentang etika bisnis syariah, terdiri dari : definisi bisnis syariah, etika bisnis syariah, modal syariah dan manajemen bisnis syariah.

Bab Ketiga, Pada bab ini akan membahas paparan dan temuan penelitian, yang memuat paparan data umum yang ada di Apotek Golong Ponorogo dan paparan data khusus serta temuan data penelitian.

Bab Keempat, Membahas analisis manajemen bisnis syariah terhadap tata kelola Apotek Golong Ponorogo dan perspektif etika bisnis syaiah terhadap manajemen bisnis Apotek Golong Ponorogo.

Bab Kelima, Penutup meliputi : Kesimpulan dan saran-saran dari hasil analisis keseluruhan masalah yang terdapat dalam penelitian ini.



## BAB II

### KONSEP BISNIS SYARIAH

#### A. Etika Bisnis syariah

##### 1. Pengertian Etika Bisnis Syariah

Bisnis adalah pertukaran barang, jasa atau uang yang saling menguntungkan atau memberikan manfaat. Menurut arti dasarnya, bisnis memiliki makna sebagai “ *the buying and selling of goods and services*”. Bisnis berlangsung karena adanya ketergantungan individu, adanya peluang internasional, usaha untuk mempertahankan dan meningkatkan standar hidup, dan lain sebagainya. Bisnis juga dipahami dengan suatu kegiatan usaha individu (*privat*) yang terorganisasi atau melembaga, untuk menghasilkan dan menjual barang atau jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.<sup>51</sup>

Bisnis adalah kegiatan ekonomis. Hal-hal yang terjadi dalam kegiatan ini adalah tukar menukar, jual beli, memproduksi-memasarkan, bekerja-memperkerjakan, serta interaksi manusiawi lainnya, dengan tujuan memperoleh keuntungan.<sup>52</sup>

Bisnis dalam Al-Qur'an dijelaskan melalui kata *tijarah*, yang mencakup dua makna, yaitu pertama, perniagaan secara umum yang mencakup perniagaan antara manusia dengan Allah. Ketika seseorang memilih petunjuk dari Allah, mencintai Allah dan Rasul-Nya, berjuang di jalan-Nya dengan harta dan jiwa,

---

<sup>51</sup> Ika Yunia Fauzia, *Etika Bisnis Dalam Islam* (Jakarta: Kencana, 2013), 3.

<sup>52</sup> Sadono Sukirno, *Pengantar Bisnis* (Jakarta: Prenada Media Group, 2004), 5.

membaca kitab Allah, mendirikan sholat, menafkahkan sebagian rezekinya, maka itu adalah sebaik-baik perniagaan antara manusia dengan Allah.

Menurut Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakusuma, ada beberapa perbedaan antara bisnis Islam dan bisnis non Islam, sebagaimana dijelaskan dalam tabel berikut<sup>53</sup>:

Tabel 2.1 Perbedaan Bisnis Islam dan Bisnis non-Islam

No	Bisnis Islam	Karakteristik Bisnis	Bisnis non-Islam
1	Akidah Islam (nilai-nilai trasedental)	Asas	Sekularisme (nilai-nilai materialisme)
2	Dunia Akhirat	Motivasi	Dunia
3	Profit, zakat dan benefit (non materi), pertumbuhan, keberlangsungan, dan keberkahan	Orientasi	Profit, pertumbuhan dan keberlangsungan
4	Tinggi, bisnis adalah bagian dari ibadah	Etos kerja	Tinggi, Bisnis adalah kebutuhan duniawi
5	Maju dan produktif, konsekuensi keimanan dan manifestasi kemusliman	Sikap mental	Maju dan produktif sekaligus konsumtif, konsekuensi aktualisasi diri
6	Cakap dan ahli dibidangnya, Konsekuensi dari kewajiban seorang muslim	Keahlian	Cakap dan ahli dibidangnya, Konsekuensi dari motivasi reward dan punishment

<sup>53</sup> Muhammad Karebet Yusanto & Muhammad Karebet Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islami*, 22-23.

7	Terpercaya dan bertanggung jawab, Tujuan tidak menghalalkan cara	Amanah	Tergantung kemauan individu (pemilik kapital) Tujuan menghalalkan cara
8	Halal	Modal	Halal dan haram
9	Sesuai dengan akad kerjanya	SDM	Sesuai dengan akad kerjanya atau sesuai keinginan pemilik modal
10	Halal	Sumber Daya	Halal dan Haram
11	Visi dan Misi organisasi terkait erat dengan misi penciptaan manusia didunia	Manajemen Strategik	Visi dan misi organisasi ditetapkan berdasarkan pada kepentingan material belaka
12	Jaminan halal bagi setiap masukan, proses dan keluaran. Mengedepankan produktivitas dalam koridor syariah	Manajemen Operasi	Tidak ada jaminan halal bagi setiap masukan, proses dan keluaran, Mengedepankan produktivitas dalam koridor manfaat
13	Jaminan halal bagi setiap masukan, proses dan keluaran keuangan	Manajemen Keuangan	Tidak ada jaminan halal bagi setiap masukan, proses dan keluaran keuangan
14	Pemasaran dalam	Manajemen Pemasaran	Pemasaran

	koridor jaminan halal		menghalalkan cara
15	SDM professional dan berkepribadian Islam, SDM adalah pengelola bisnis, SDM bertanggung jawab pada diri, majikan dan Allah SWT	Manajemen SDM	SDM professional, SDM adalah factor produksi, SDM bertanggungjawab pada diri dan majikan

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa bisnis syariah sangat berbeda dengan bisnis konvensional yang hanya mengejar keuntungan duniawi saja. Sedangkan dalam bisnis syariah, pelaku bisnisnya sangat berhati hati dalam menjalankan bisnisnya. dan tetap memperhatikan nilai-nilai Islam.

Dilihat dari segi asal usulnya kata “etika”(ethos) adalah istilah Yunani; yang berarti adat, watak atau kesusilaan, yang dalam bentuk jamaknya (*taetha*). Dalam pengertian ini, etika berkaitan dengan kebiasaan hidup yang baik, baik pada diri seseorang maupun pada suatu masyarakat atau kelompok masyarakat.<sup>54</sup>

Pengertian etika adalah tata cara berhubungan dengan manusia lainnya. Tata cara pada masing-masing masyarakat tidaklah sama atau beragam bentuk. Hal ini disebabkan beragamnya budaya kehidupan masyarakat yang berasal dari berbagai wilayah. Tata cara ini diperlukan dalam berbagai sendi kehidupan manusia agar terbina hubungan yang harmonis, saling menghargai satu sama lainnya.<sup>55</sup>

Etika adalah suatu hal yang dilakukan secara benar dan baik, tidak melakukan sesuatu keburukan, melakukan hak kewajiban sesuai dengan moral dan

<sup>54</sup> Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam* (Bandung: Alfabeta, 2013), 20.

<sup>55</sup> Kasmir, *Kewirausahaan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 23.

melakukan segala sesuatu dengan penuh tanggung jawab. Sedangkan dalam Islam, etika adalah akhlak seorang muslim dalam melakukan semua kegiatan termasuk dalam bidang bisnis. Oleh karena itu, jika ingin selamat dunia dan akherat, kita harus memakai etika dalam keseluruhan aktivitas bisnis kita.<sup>56</sup>

Etika bisnis Islam merupakan suatu proses dan upaya untuk mengetahui hal-hal yang benar dan yang salah yang selanjutnya tentu melakukan hal yang benar berkenaan dengan produk, pelayanan perusahaan dengan pihak yang berkepentingan dengan tuntutan perusahaan.

Dalam membicarakan etika bisnis Islam adalah menyangkut “*Business Firm*” atau “*Business Person*”, yang mempunyai arti bervariasi. Berbisnis berarti suatu yang menguntungkan. Jadi etika bisnis Islam adalah studi tentang seseorang atau organisasi melakukan usaha atau kontak bisnis yang saling menguntungkan sesuai dengan nilai-nilai ajaran Islam.<sup>57</sup>

Ada suatu pandangan bahwa masalah etika bisnis seringkali muncul berkaitan dengan hidup matinya bisnis tertentu, yang apabila “beretika” maka bisnisnya terancam pailit. Di sebagian masyarakat yang nir normatif dan *hedonistic materialistic*, pandangan ini tampaknya bukan merupakan rahasia lagi karena dalam banyak hal ada konotasi yang melekat bahwa dunia bisnis dengan berbagai lingkungannya dipenuhi dengan praktik-praktik yang tidak sejalan dengan etika itu sendiri.<sup>58</sup>

---

<sup>56</sup> Veithcal Rifai, Amiur Nuruddin, Faisar Ananda, *Islamic Business And Enonomic Ethics* (Jakarta; Bumi Aksara, 2012), 3.

<sup>57</sup> Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 35.

<sup>58</sup> Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 73.

## 2. Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam

Rasulullah SAW memiliki sifat-sifat ke Rasul-an yang menjadi dasar etika bisnis ala Rasulullah yaitu *Shiddiq*, *Amanah*, *Tabligh* dan *Fathanah*. Kejujuran (*ash-shiddiq*) dan kepercayaan (*al-amin*) menjadi prinsip utama Rasulullah Saw dalam berbisnis, selain itu beliau juga terhitung sebagai orang yang cerdas (*fathanah*) dengan pemikiran yang visioner, kreatif dan inovatif, serta pintar mempromosikan diri dan bisnisnya (*tabligh*) atau dalam istilah ekonomi dikenal dengan marketing, semua itu menyatu dalam diri Rasulullah SAW.<sup>59</sup>

### 1). *Shiddiq* (Jujur)

*Shiddiq* artinya benar. Bukan hanya perkataannya yang benar, tetapi perbuatannya juga benar. Sejalan dengan ucapannya. Allah berfirman dalam al-Qur'an surat An-Najm : 4

إِنَّ هُوَ إِلَّا وَحْيٌ يُوحَىٰ ٤

Artinya: "Ucapannya itu tiada lain hanyalah wahyu yang diwahyukan (kepadanya)".<sup>60</sup>

Seorang pemimpin senantiasa berperilaku benar dan jujur dalam sepanjang kepemimpinannya, dan seorang pemasar haruslah sifat shiddiq haruslah menjiwai setiap prilakunya dalam melakukan pemasaran, dalam berhubungan dengan pelanggan, dalam bertransaksi dengan nasabah, dan dalam menjalin kerjasama dan perjanjian dengan mitra bisnisnya.

### 2). *Amanah* (Terpercaya)

<sup>59</sup> Windya Novita, *Mendulang Rizki dengan Bisnis Syar'i* (Jakarta: PT Gramedia), 137.

<sup>60</sup> Al-Qur'an , 53:4

*Amanah* artinya benar-benar bisa dipercaya. Jika satu urusan diserahkan kepadanya, niscaya orang percaya bahwa urusan itu akan dilaksanakan dengan sebaik-baiknya. Oleh karena itulah Rasulullah SAW dijuluki oleh penduduk Mekkah dengan gelar “*Al Amin*” yang artinya terpercaya jauh sebelum beliau diangkat jadi Nabi. Apa pun yang beliau ucapkan, penduduk Mekkah mempercayainya karena beliau bukanlah orang yang pembohong. Sebagaimana telah diterangkan dalam al-Qur’an surat berikut ini

أُبَلِّغُكُمْ رِسَالَتِ رَبِّي وَأَنَا لَكُمْ نَاصِحٌ أَمِينٌ ٦٨

Artinya: “Aku menyampaikan amanat-amanat Tuhanku kepadamu dan aku hanyalah pemberi nasehat yang terpercaya bagimu”.<sup>61</sup>

Dapat dipercaya, bertanggung jawab, juga bermakna keinginan untuk memenuhi sesuatu sesuai dengan ketentuan. Menyelaraskan nilai yang terkait dengan kejujuran dan melengkapinya.

### 3). *Tabligh* (Ramah dan Komunikatif)

*Tabligh* artinya menyampaikan. Segala firman Allah yang ditujukan oleh manusia, disampaikan oleh Nabi. Tidak ada yang disembunyikan meski itu menyinggung Nabi. Seperti dijelaskan dalam al-Qur’an surat Al Jin : 28

لِيَعْلَمَ أَنْ قَدْ أَبْلَغُوا رَسُولَ رَبِّهِمْ وَأَحَاطَ بِمَا لَدَيْهِمْ وَأَحْصَىٰ كُلَّ شَيْءٍ عَدَدًا ٢٨

Artinya: “Supaya Dia mengetahui, bahwa sesungguhnya rasul-rasul itu telah menyampaikan risalah-risalah Tuhannya, sedang (sebenarnya) ilmu-Nya meliputi apa yang ada pada mereka, dan Dia menghitung segala sesuatu satu persatu”.<sup>62</sup>

---

<sup>61</sup> Al-Qur’an, 7:68



Orang yang mempunyai sifat ini akan menyampaikan dengan benar dan apa adanya dengan tutur kata yang tepat. Berbicara dengan orang lain dengan sesuatu yang mudah dipahaminya, berdiskusi dan melakukan presentasi dengan bahasa yang mudah dipahami sehingga orang tersebut dapat dengan mudah memahami pesan bisnis yang kita sampaikan.

#### 4). *Fathanah* (Cerdas)

*Fathanah* artinya Cerdas. Mustahil Nabi itu bodoh. Dalam menyampaikan 6 ribu lebih ayat al-Qur'an kemudian menjelaskannya dalam puluhan ribu hadits membutuhkan kecerdasan yang luar biasa. Nabi harus mampu menjelaskan firman-irman Allah kepada kaumnya sehingga mereka mau masuk ke dalam Islam. Nabi juga harus mampu berdebat dengan orang-orang kafir dengan cara yang sebaik-baiknya. Apalagi Nabi mampu mengatur ummatnya sehingga dari bangsa Arab yang bodoh dan terpecah-belah serta saling perang antar suku, menjadi satu bangsa yang berbudaya dan berpengetahuan. Dan dapat diartikan sebagai seorang pemasar harus cerdas dan bijaksana, dalam kata lain adalah pemasar harus mengerti, memahami, menghayati secara mendalam segala hal yang menjadi tugas dan kewajibannya.

Sebagai sosok pedagang ulung, Rasulullah SAW, telah meletakkan dasar-dasar berdagang bagi umat Islam. Beliau telah memberi pegangan kepada kita tentang cara berdagang yang benar secara agama dengan membawa keuntungan secara ekonomis. Selain telah memberikan inspirasi kepada kita untuk menjadi sosok pedagang yang sukses, beliau juga telah mengajarkan kepada kita tentang

---

<sup>62</sup> Al-Qur'an, 72:28

tata cara perdagangan yang harus dihindari. Pada bagian ini, dijelaskan secara lebih terinci tentang beberapa perdagangan yang harus dihindari antara lain<sup>63</sup>:

- 1). Pura-pura menawar tinggi
- 2). Menjelekkkan dagangan orang lain
- 3). Tidak melakukan ihtikar
- 4). Menggelembungkan takaran
- 5). Mengganggu ibadah
- 6). Jual beli barang haram
- 7). Berkhianat terhadap sesama pedagang
- 8). Memonopoli
- 9). Mengobrol sumpah

Demikian pula dalam Islam, etika bisnis Islam harus berdasarkan pada prinsip-prinsip dasar yang berlandaskan pada al-Qur'an dan al-Hadits, sehingga dapat diukur dengan aspek dasarnya yang meliputi:<sup>64</sup>

- 1) Barometer ketakwaan seseorang.
- 2) Mendatangkan keberkahan.
- 3) Mendapatkan derajat seperti para Nabi, Shiddiqin dan Syuhada.
- 4) Berbisnis merupakan sarana beribadah kepada Allah Swt.

Ada enam langkah konkrit awal dalam memulai etika bisnis Islam, yaitu:<sup>65</sup>

- 1) Niat ikhlas mengharap ridho Allah
- 2) Professional

---

<sup>63</sup> Najamudin Muhammad, *Cara Dagang ala Rasulullah untuk Para Entrepreneur* (Yogyakarta: DIVA Press, 2012), 115.

<sup>64</sup> Abdul Aziz, *Etika Bisnis...*, 37

<sup>65</sup> *Ibid.*, 39.

- 3) Jujur dan amanah
- 4) Mengedepankan etika sebagai seorang muslim
- 5) Tidak melanggar prinsip syariah
- 6) Ukhuwah Islamiyah

Ada beberapa hal yang dapat dikemukakan dari tujuan umum etika bisnis, sebagai berikut:

- 1) Menanamkan kesadaran akan adanya dimensi etis dalam bisnis.
- 2) Mengenalkan argumentasi-argumentasi moral dibidang ekonomi dan bisnis serta cara penyusunannya.
- 3) Membantu untuk menentukan sikap moral yang tepat dalam menjalankan profesi.<sup>66</sup>

Abdul Aziz mendeskripsikan prinsip-prinsip dasar etika bisnis Islam, antara lain:

- 1) Kesatuan (*unity*) adalah kesatuan sebagaimana terefleksikan dalam konsep tauhid yang memadukan keseluruhan aspek-aspek kehidupan muslim baik dalam bidang ekonomi, politik, sosial menjadi keseluruhan yang homogeny, serta mementingkan konsep konsistensi dan keteraturan yang menyeluruh.
- 2) Keseimbangan (*equilibrium*) dalam beraktivitas di dunia kerja dan bisnis, Islam mengharuskan berbuat adil, tak terkecuali pada pihak yang tidak disukai. Allah swt memerintahkan kepada seluruh hamba-Nya untuk berlaku adil dalam setiap perbuatan seperti yang terdapat dalam al-Qur'an surat Al-Maidah ayat 8 :

---

<sup>66</sup> Faisal Badroen, dkk., *Etika Bisnis Dalam Islam*, Cet. IV (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), 22.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُونُوا قَوْمِينَ لِلّٰهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ

عَلَىٰ ءَآلَا تَعْدِلُوا ءَعْدِلُوا هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ وَاتَّقُوا اللّٰهَ إِنَّ اللّٰهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ۝ ۸

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman hendaklah kamu jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada takwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”.<sup>67</sup>

3) Kehendak bebas (*free will*) kebebasan merupakan bagian penting dalam etika bisnis Islam, tetapi kebebasan itu tidak merugikan kepentingan kolektif.

4) Tanggung jawab (*responsibility*) kebebasan tanpa batas adalah suatu hal yang mustahil dilakukan oleh manusia karena tidak menuntut adanya pertanggung jawaban dan akuntabilitas untuk memenuhi tuntutan keadilan dan kesatuan, manusia perlu mempertanggungjawabkan tindakannya. Secara logis prinsip ini berhubungan erat dengan kehendak bebas.

5) Kebenaran: kebajikan dan kejujuran. Kebenaran dalam konteks ini selain mengandung makna kebenaran lawan dari kesalahan, mengandung pula dua unsur yaitu kebajikan dan kejujuran.<sup>68</sup> Allah swt berfirman dalam Al-Qur’an surat At-Taubah ayat 119 mengenai berbuat jujur sebagaimana berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللّٰهَ وَكُونُوا مَعَ الصّٰدِقِينَ ۝ ۱۱۹

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman bertakwalah kepada Allah, dan hendaklah kamu bersama orang-orang yang benar”.<sup>69</sup>

<sup>67</sup> Al-Qur’an , 5:8

<sup>68</sup> Muhammad, *Etika Bisnis*, 60-61

<sup>69</sup> Al-Qur’an, 9:119

## B. Modal Syariah

Modal usaha adalah mutlak diperlukan untuk melakukan kegiatan usaha. Oleh karena itu diperlukan sejumlah dana sebagai dasar ukuran finansial atas usaha yang digalakan. Sumber modal usaha dapat diperoleh dari modal sendiri, bantuan pemerintah, lembaga keuangan baik bank dan lembaga keuangan non bank. Modal adalah faktor usaha yang harus tersedia sebelum melakukan kegiatan.<sup>70</sup>

Modal pinjaman pada umumnya menggunakan jasa pinjaman bank, namun ada wirausaha yang menggunakan jasa bank konvensional dan bank syariah. Jasa pinjaman bank konvensional inilah yang ditakutkan oleh wirausaha muslim, yang mana harus membayar bunga dengan jumlah besar dan sewaktu – waktu mendapat denda apabila terlambat membayar angsuran, bahkan akan disita hartanya dari pihak bank. Transaksi pinjaman bank konvensional yang mengandung bunga melibatkan riba yang mana sejumlah tambahan uang yang dibayarkan di saat pembayaran jatuh tempo sesuai kontrak pinjaman.<sup>71</sup>

Berbeda dengan pinjaman dari bank syariah, sistem di bank syariah menerapkan keadilan sehingga sama rata baik keuntungan maupun kerugian. Sehingga sistem ekonomi syariah ini akan sangat membantu para peminjam modal karena kesepakatan modal tidak ditentukan oleh bunga yang terus berubah mengikuti fluktuasi ekonomi.

---

<sup>70</sup> Endang Purwanti, *Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Umkm Di Desa Dayaan Dan Kalilondo Salatiga*, Jurnal Among Makarti, Vol.5 No.9, Juli 2012, 18.

<sup>71</sup> Ibid., 453.

Sehingga modal usaha sistem syariah ini memang banyak digunakan oleh pebisnis pemula. Karena memang tak berbunga. Mengingat sistem bunga memang sangat besar. Lalu bagaimana keuntungan dari si pemilik modal? Pembagian keuntungan didapatkan dari bagi hasil. Kesepakatan ini juga tidak bersifat mutlak. Apabila di tengah jalan peminjam mengalami kesulitan keuangan, maka kesepakatan tersebut bisa didiskusikan kembali.

Suatu pinjaman, yang selalu bebas dari ongkos apapun dalam keuangan Islam, mengarah pada perpindahan sementara kepemilikan barang/asset yang bebas dari pembayaran apapun, dan ini bermakna bahwa pengutang wajib untuk mengembalikan atau membayar kembali asset yang sama kepada kreditur (pemberi pinjaman). Riba (dalam pinjaman atau utang) juga berarti perpindahan sementara kepemilikan barang/asset, namun perpindahan itu mencakupi pembayaran bunga, yang mana hal ini dilarang. Apapun yang berujung pada kontrak utang dalam transaksi dagang berapapun tambahan tagihan atas jumlah modal yang dipinjam adalah riba.<sup>72</sup>

## C. Manajemen Bisnis Syariah

### 1. Pengertian Manajemen Bisnis Syariah

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.<sup>73</sup>

---

<sup>72</sup> Veithcal Rifai. *Islamic Business And Enonomic Ethics*, 444

<sup>73</sup> Buchori Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, 114.

Manajemen Islam sangat berpengaruh bagi masyarakat, melalui produk-produk syariah Islam, masyarakat akan merasa lebih aman dan nyaman. Islam memandang, bahwa keberadaan manajemen sebagai suatu kebutuhan yang tak terelakkan dalam memudahkan implementasi Islam pada kehidupan pribadi, keluarga dan masyarakat. Implementasi nilai-nilai Islam berwujud pada difungsikannya Islam sebagai kaidah berfikir dan kaidah amal dalam kehidupan. Manajemen diperlukan untuk mengelola berbagai sumber daya, seperti sarana dan prasarana, waktu, tujuan, implementasi nilai-nilai Islam secara efektif dan efisien.<sup>74</sup>

Manajemen menurut pandangan Islam merupakan manajemen yang adil. Batasan adil adalah pimpinan tidak “menganiaya” bawahan dan bawahan tak merugikan perusahaan. Bentuk penganiayaan yang dimaksud adalah tidak mengurangi atau tidak memaksa bawahan untuk bekerja melebihi ketentuan dan bawahan tidak mungkin pimpinan maupun perusahaan yang ditempati. Seharusnya kesepakatan kerja dibuat untuk kepentingan bersama antara pimpinan dan bawahan. Jika seorang manajer mengharuskan bawahan atau karyawannya bekerja melampaui waktu kerja yang ditentukan, maka sebenarnya manajer itu telah mendzalimi karyawannya. Dan ini sangat bertentangan dengan ajaran Islam.<sup>75</sup>

Nabi Muhammad SAW. Mengelola dan mempertahankan kerja sama dengan stafnya dalam waktu yang lama dan bukan hanya hubungan sesaat. Salah satu kebiasaan nabi adalah memberikan *reward* atas kreativitas dan prestasi yang

---

<sup>74</sup> Veithcal Rifai. *Islamic Business And Enonomic Ethics*, 186.

<sup>75</sup> Ibid., 183.

ditunjukkan stafnya. Manajemen Islam pun tak mengenal perbedaan perlakuan (diskriminasi) berdasarkan suku, agama, ataupun ras. Nabi Muhammad SAW. Bahkan pernah bertransaksi bisnis dengan kaum Yahudi. Hal ini menunjukkan, bahwa Islam menganjurkan pluralitas dalam bisnis maupun manajemen.”

Untuk itu ada empat pilar etika manajemen bisnis menurut Islam seperti yang dicontohkan Nabi Muhammad saw. Pertama, ‘Tauhid’ yang berarti memandang bahwa segala asset dari transaksi bisnis yang terjadi di dunia adalah milik Allah SWT, manusia hanya mendapatkan amanah untuk mengelolanya. Kedua, ‘adil’, artinya segala keputusan menyangkut transaksi dengan lawan bisnis atau kesepakatan kerja harus dilandasi dengan “akad saling setuju” dengan sistem *profit dan lost sharing*. Ketiga adalah ‘kehendak bebas’. Manajemen Islam mempersilahkan umatnya untuk menumpahkan kreativitas dalam melakukan transaksi bisnisnya sepanjang memenuhi asas hukum ekonomi Islam, yaitu halal. Keempat adalah ‘pertanggungjawaban’. Semua keputusan seorang pemimpin harus dipertanggungjawabkan oleh yang bersangkutan.<sup>76</sup>

Berikut beberapa alasan pentingnya mengapa manajemen mesti diimplementasikan dalam kegiatan bisnis adalah<sup>77</sup> :

- a). Manajemen merupakan suatu kekuatan yang mempunyai fungsi sebagai alat pemersatu, penggerak, dan pengkoordinir berbagai kegiatan bisnis;
- b). Manajemen merupakan sistem kerja yang rasional dalam rangka pencapaian tujuan organisasi. Sistem tersebut akan menghasilkan kinerja operasional bisnis yang efektif dan efisien;

---

<sup>76</sup> Veithcal Rifai. *Islamic Business And Enonomic Ethics*, 184.

<sup>77</sup> Buchori Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, 113.



- c). Manajemen mempunyai prinsip-prinsip yang universal sehingga dapat dipergunakan dalam setiap kegiatan operasional bisnis tanpa mengubah budaya organisasi yang ada;
- d). Manajemen merupakan kemampuan atau keahlian pegawai untuk mengelola segala aktivitas yang terjadi di lingkungan bisnis, sehingga dapat mendeteksi, menyesuaikan serta menghadapi berbagai perubahan yang terjadi, baik perubahan teknologi, lingkungan persaingan, maupun tuntutan perkembangan yang lebih luas;
- e). Manajemen akan menciptakan kegiatan operasional bisnis yang akan membawa organisasi kepada kedudukan yang lebih tinggi dan dihargai, karena merupakan salah satu factor produksi yang sangat diperlukan organisasi;
- f). Manajemen merupakan suatu profesi untuk dapat menangani dengan tepat kegiatan operasional bisnis. Dengan manajemen, akan terdapat pengaturan yang tepat bagi bisnis.

## **2. Manajemen Berorientasi Syariah Islam**

Tolok ukur syariah Islam adalah meluruskan orientasi manajemen yang bervisi sekuler agar sejalan dengan visi dan misi penciptaan manusia. Orientasi syariah ini mengandung empat komponen, sebagai berikut: <sup>78</sup>

- a). Target hasil; Profit berupa materi dan profit non materi. Profit berupa materi diperoleh dengan melakukan bisnis dengan cara yang halal dengan tidak menghalalkan segala cara. Tujuan perusahaan harus tidak hanya untuk mencari

---

<sup>78</sup> Veithcal Rifai. *Islamic Business And Enonomic Ethics*, 187

profit (*qimah madiyah* atau nilai materi) setinggi-tingginya, tetapi juga harus dapat memperoleh keuntungan dan manfaat (non materi) kepada internal dan eksternal, seperti terciptanya suasana terhadap kepedulian sosial.

*Benefit* yang dimaksudkan tidaklah semata memberikan nilai kebendaan, tetapi juga dapat bersifat nonmateri. Islam memandang dengan tujuan suatu amal perbuatan tidak hanya berorientasi pada *qimah madiyah* dan *qimah ruhiyah*. Dengan orientasi qimah insaniyah, berarti pengelola perusahaan juga dapat memberikan manfaat yang bersifat kemanusiaan melalui kesempatan kerja, bantuan sosial (sedekah), dan bantuan lainnya. *Qimah khuluqiyah* mengandung pengertian bahwa nilai-nilai akhlaqul karimah (akhlaq mulia) menjadi suatu kemestian yang harus muncul dalam setiap aktivitas pengelolaan perusahaan, sehingga dalam perusahaan tercipta hubungan persaudaraan yang Islami, bukan sekedar hubungan fungsional atau professional. Sementara itu, *qimah ruhiyah* berarti perbuatan tersebut dimaksudkan untuk mendekatkan diri kepada Allah.

79

Dalam setiap amalnya, seorang muslim selain harus berusaha meraih *qimah* yang dituju, upaya yang dilakukan itu juga haruslah sesuai dengan aturan Islam. Dengan kata lain, ketika melakukan suatu aktivitas harus disertai dengan kesadaran hubungannya dengan Allah.

Sikap kerelaan membantu orang lain yang dilakukan dengan terbuka adalah hal yang harus dilakukan dalam bisnis untuk mendapatkan keuntungan dan

---

<sup>79</sup> Veithcal Rifai. *Islamic Business And Enonomic Ethics*, 188.

manfaat. Inilah yang dimaksud jika dalam bisnis Islam akan membawa keuntungan meterial dan non-material.

- b). Pertumbuhan; Jika profit materi dan benefit nonmateri telah diraih sesuai target, perusahaan akan mengupayakan pertumbuhan atau kenaikan terus menerus dari setiap profit dan benefitnya. Upaya pertumbuhan ini tentu dijalankan dalam koridor syariat. Untuk menjaga agar bisnis tumbuh dikemudian hari maka pelaku bisnis harus meningkatkan kualitas pelayanan terhadap konsumen agar tetap senang membeli dan menggunakan produk yang disediakan oleh produsen. Selain itu investasi syariah tetap dijaga untuk keberlangsungan bisnisnya, diantaranya mengeluarkan zakat, infaq, shodaqoh dan menolong sesama yang membutuhkan.
- c). Keberlangsungan; Orientasi manajemen bisnis belum sempurna kalau hanya pada pencapaian target hasil dan pertumbuhan. Karena itu, perlu diupayakan terus agar pertumbuhan target hasil yang telah diraih dapat dijaga keberlangsungannya dalam kurun waktu yang cukup lama. Sebagaimana upaya pertumbuhan, setiap aktivitas untuk menjaga keberlangsungan tersebut juga dijalankan dalam koridor syariah.
- d). Keberkahan; Faktor keberkahan atau orientasi untuk menggapai ridla Allah SWT merupakan puncak kebahagiaan hidup manusia muslim. Bila ini tercapai, menandakan terpenuhinya dua syarat diterimanya amal manusia, yakni adanya elemen niat ikhlas dan cara yang sesuai dengan tuntunan syariat. Karenanya, para pengelola bisnis perlu mematok orientasi keberkahan yang dimaksud agar

pencapaian segala orientasi di atas senantiasa berada di dalam koridor syariat yang menjamin diraihnya keridlaan Allah SWT.

### **3. Fungsi-Fungsi Manajemen**

Fungsi dasar manajemen ialah keberkahan dengan perencanaan, pengorganisasian, menggerakkan, dan pengendalian.<sup>80</sup>

Dalam hal ini penulis menggunakan teorinya G.R Terry yang memaparkan bahwa fungsi manajemen itu meliputi perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pelaksanaan (*actuating*) dan pengawasan (*controlling*) atau biasa disingkat menjadi POAC, namun untuk membedakan dengan manajemen pada umumnya maka penulis meninjau dari segi Islaminya.

#### **a). Fungsi Perencanaan (*planning*)**

Perencanaan dapat didefinisikan sebagai penentuan terlebih dahulu apa yang harus dikerjakan, kapan dikerjakan dan siapa yang mengerjakannya. Dalam perencanaan terlibat unsur penentuan yang berarti bahwa dalam perencanaan tersebut tersirat pengambilan keputusan. Karena itu perencanaan dapat dilihat sebagai suatu proses dalam suatu kerangka untuk mengambil keputusan dan menyusun rangkaian tindakan di masa depan.<sup>81</sup>

Dalam Islam perencanaan merupakan kegiatan awal yang harus disusun dalam sebuah pekerjaan/organisasi guna mencapai hasil secara optimal. Sebagaimana firman Allah surah al-Hasyr ayat 18, yang artinya “Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan

---

<sup>80</sup> Buchari Alma & Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, 119

<sup>81</sup> Ibid.,

apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”

Sebuah perencanaan dikatakan baik jika memenuhi persyaratan berikut:

1. Didasarkan pada sebuah keyakinan bahwa apa yang dilakukan adalah baik. Standar baik dalam agama Islam adalah yang sesuai dengan ajaran Islam.
2. Dipastikan bahwa perencanaan yang disusun memiliki banyak manfaat, yang mana manfaat tersebut bukan hanya pada orang yang menyusun perencanaan melainkan juga untuk orang lain juga.
3. Berdasarkan pada ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan apa yang dilakukan.
4. Dilakukan studi banding (*Benchmark*) yaitu melakukan studi terhadap praktik terbaik dari lembaga sejenis yang telah sukses menjalankan bisnisnya.
5. Memikirkan prosesnya, seperti halnya proses seperti apa yang akan dilakukan? Apakah proses itu tetap? Seperti apa hasil dari proses yang direncanakan?

**b). Fungsi Pengorganisasian (*Organizing*)**

Malayu S.P Hasibuan mendefinisikan pengorganisasian sebagai suatu proses penentuan, pengelompokan dan pengaturan dari berbagai macam aktivitas yang perlukan untuk mencapai tujuan, menempatkan orang-orang pada setiap aktivitas ini, menyediakan alat-alat yang diperlukan, menetapkan wewenang yang secara relative didelegasikan kepada setiap individu yang akan melakukan aktivitas-aktivitas tersebut.<sup>82</sup>

---

<sup>82</sup> Malayu S.P Hasibuan, *Manajemen (Dasar, Pengertian dan Masalah)*, (Jakarta: PT. BumiAksara, 2007), 118.

Tujuan pengorganisasian adalah untuk mengelompokkan kegiatan sumber daya manusia dan sumber daya lainnya yang dimiliki agar pelaksanaan dari suatu rencana dapat dicapai secara efektif dan ekonomis.<sup>83</sup>

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pengorganisasian merupakan fungsi manajemen yang bersifat dinamis dan merupakan proses untuk memperoleh organisasi yang menjadi alat atau wadah bagi manajer dalam melakukan aktivitas-aktivitasnya guna mencapai tujuan. Dalam fungsi pengorganisasian, manajer mengalokasikan keseluruhan sumber daya organisasi sesuai dengan rencana yang telah dibuat berdasarkan kerangka kerja organisasi tertentu. Kerangka kerja tersebut dinamakan desain organisasi sedangkan bentuk spesifik dari kerangka kerja organisasi dinamakan struktur organisasi.<sup>84</sup>

Pada struktur organisasi tergambar posisi kerja, pembagian kerja, jenis kerja yang harus dilakukan, hubungan atasan dan bawahan, kelompok, komponen atau bagian, tingkat manajemen dan saluran komunikasi.

Hal ini menunjukkan bahwa ajaran Islam mendorong umatnya untuk melakukan segala sesuatu secara terorganisasi dengan rapi, firman Allah dalam surah ash-Shaff ayat 4 yang artinya “Sesungguhnya Allah menyukai orang yang berperang di jalan-Nya dalam barisan yang teratur seakan-akan mereka seperti suatu bangunan yang tersusun kokoh”.

Dalam organisasi tidak lepas dari yang namanya konflik, baik itu antara pemimpin dan karyawan maupun antar karyawan. Oleh karena itu sebagai pimpinan harus mengantisipasi terjadinya konflik yaitu dengan adanya pengakuan

---

<sup>83</sup> Buchari Alma & Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, 119

<sup>84</sup> Badruddinn, *Dasar-Dasar Manajemen*, 112

bahwa semua karyawan adalah saudara sehingga terjalin silaturahmi yang kuat dan segera mengklarifikasikan informasi.<sup>85</sup> Jika suatu konflik telah terjadi harus diselesaikan dengan sesegera mungkin yaitu dengan melakukan ishlah (perdamaian). Firman Allah dalam surah al-Hujuraat ayat 8-9, yang artinya “Sebagai karunia dan nikmat dari Allah. Dan Allah Maha Mengetahui lagi Maha Bijaksana. Dan kalau ada dua golongan dari mereka yang beriman itu berperang hendaklah kamu damaikan antara keduanya! Tapi kalau yang satu melanggar perjanjian terhadap yang lain, hendaklah yang melanggar perjanjian itu kamu perangi sampai surut kembali pada perintah Allah. Kalau dia telah surut, damaikanlah antara keduanya menurut keadilan, dan hendaklah kamu berlaku adil; sesungguhnya Allah mencintai orang-orang yang berlaku adil”.

Menurut Malayu S.P Hasibuan, Pengorganisasian yang baik memiliki tanda-tanda/ciri-ciri sebagai berikut:

“Tujuan organisasi yang jelas, pembagian organisasi yang baik, tipe/struktur organisasi yang sesuai, adanya *job description*, rentang kendali, sumber perintah yang jelas, jenis wewenang yang jelas, tidak ada mismanajemen, hubungan yang baik serta organisasi harus luwes dan fleksibel”.<sup>86</sup>

Merupakan hal yang harus disadari bahwa sebuah organisasi yang baik dengan kepemimpinan yang baik, harus diikat pula oleh nilai-nilai yang diyakini oleh manajer dan bawahannya. Bagi seorang manajer yang Islami, nilai-nilainya

---

<sup>85</sup> Didin Hafiduddin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), 183.

<sup>86</sup> Malayu S.P Hasibuan, *Manajemen (dasar, pengertian dan masalah)*, 148

adalah nilai-nilai Islami. Bagaimanapun sebuah organisasi akan sehat jika dikembangkan dengan nilai-nilai yang sehat yang bersumber dari agama.

Adapun nilai-nilai tersebut berupa keikhlasan, kebersamaan dan pengorbanan. Bila rencana pekerjaan sudah tersusun, struktur organisasi sudah ditetapkan dan posisi atau jabatan organisasi sudah diisi, maka proses selanjutnya adalah seorang manajer harus mengarahkan bawahan agar tujuan organisasi dapat direalisasikan dengan baik.

**c). Fungsi Menggerakkan / Kepemimpinan (*Actuating*)**

Kepemimpinan adalah suatu proses untuk mempengaruhi aktivitas dari pada kelompok yang terorganisir dalam usaha mencapai tujuan yang telah ditetapkan dalam pencapaian tujuan. Memimpin adalah suatu proses mempengaruhi yang lain untuk bekerja menuju pencapaian tujuan tertentu.<sup>87</sup>

Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa pengarahan merupakan hubungan antara aspek-aspek individual yang ditimbulkan oleh adanya pengaturan terhadap bawahan-bawahan untuk dapat dipahami dan bekerja secara ikhlas untuk mencapai tujuan sesuai yang telah direncanakan.

Manajer harus dapat memberi pengarahan efektif agar dapat dimengerti para karyawan, selain itu manajer juga harus memberikan teladan yang baik kepada karyawan agar pelaksanaan tugas oleh karyawan disertai rasa senang mengerjakannya sehingga tidak merasa terbebani oleh tugas yang diberikan manajer.

---

<sup>87</sup> Buchari Alma & Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, 119



Selain itu, seorang manajer juga harus mengetahui lebih banyak mengenai kebijaksanaan lembaga, ia lebih dahulu mengetahui perubahan-perubahan yang akan terjadi serta memiliki pengalaman luas dari pada karyawannya.

Dalam memberikan pengarahan yang efektif dapat dilaksanakan oleh seorang untuk satu kelompok. Yakni manajer yang melaksanakan pengarahan karena manajer mengetahui keahlian dan kemampuan karyawan, mengerti kapasitas dan keinginan karyawan, mengetahui hasil serta mengamati etos kerja karyawan. Dengan demikian manajer akan mampu memilih teknik memberikan pengarahan yang efektif untuk mendapatkan hasil yang diinginkan secara terbaik. Adapun cara manajer mengarahkan karyawan yaitu dengan menggunakan instruksi-instruksi yang menunjang pengetahuan tentang aspek untuk melakukan tugas tertentu.

Dalam menunjukkan efektif atau ketidakefektifan manajemen pengarahan yaitu dengan melihat apakah perintah tersebut dilaksanakan atau diabaikan ketika terdapat perintah yang dikeluarkan.<sup>88</sup>

#### **d). Fungsi Pengendalian (*Controlling*)**

Pengendalian adalah suatu upaya yang sistematis untuk menetapkan standar prestasi dengan sasaran perencanaan, merancang sistem umpan balik informasi sesungguhnya dengan standar terlebih dahulu ditetapkan, menentukan apakah ada penyimpangan dan mengukur signifikansi penyimpangan tersebut dan mengambil tindakan perbaikan-perbaikan yang diperlukan untuk menjamin bahwa sumber daya organisasi yang digunakan sedapat mungkin dengan cara yang paling efektif

---

<sup>88</sup> Badruddinn, *Dasar-Dasar Manajemen*, 119.

dan efisien guna tercapainya sasaran organisasi. Jadi tujuan utama dari pengendalian adalah memastikan bahwa hasil kegiatan sesuai dengan apa yang telah direncanakan.<sup>89</sup>

Sistem pengendalian yang baik tidak dapat lepas dari pemberian *punishment* (hukuman) dan *reward* (imbalan). Jika seorang karyawan melakukan pekerjaannya dengan berbagai kesalahan, bahkan hingga merugikan lembaga bisnis tersebut maka karyawan tersebut sebaiknya diberikan punishment, sedangkan untuk menghargai karyawan yang bekerja dengan baik maka karyawan tersebut patut di beri *reward*.<sup>90</sup>

Terdapat satu hal yang harus dipahami oleh seorang manajer, yaitu sebuah pengendalian akan berjalan dengan baik jika masing-masing manajer berusaha memberikan contoh yang terbaik kepada bawahannya. Untuk menghasilkan pengendalian yang baik maka hendaknya menciptakan pengendalian yang efektif terlebih dahulu yang mana didasari pada sistem informasi manajemen.

---

<sup>89</sup> Buchari Alma & Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, 119.

<sup>90</sup> Didin Hafiduddin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), 158.

### BAB III

## APOTEK GOLONG PONOROGO

### A. Data Umum

#### 1. Sejarah Singkat Berdirinya Apotek Golong Ponorogo

Apotek Golong Ponorogo berdiri pertama kali di kecamatan Jambon kabupaten Ponorogo pada tahun 2011, tepatnya tanggal 05 November 2011 oleh Bapak Yaya Sulthon Aziz, S.Farm., M.Kes., Apt. Alasan memilih lokasi di Jambon karena tempatnya yang strategis, yaitu di tepi jalan raya dan dekat dengan pasar. Apotek ini di dirikan dan dikembangkan langsung oleh apoteker sekaligus Pemilik Sarana Apotek (PSA) yaitu oleh bapak Yaya sendiri. Tiga tahun kemudian, pemilik Apotek Golong Ponorogo menikah dengan seorang apoteker yang bernama Ibu Eva M, S.Farm.,Apt. Tak lama kemudian Bapak Yaya mengembangkan bisnisnya dengan membuka Apotek Golong 5 Ponorogo.<sup>91</sup>

Apotek Golong 5 Ponorogo di buka pertama kali pada tanggal 05 Mei 2014. Bertempat di jalan Ponorogo Solo no. 89 Kecamatan Kauman Kabupaten Ponorogo. Dalam perjalanan waktu, Apotek Golong Ponorogo maupun Apotek Golong 5 Ponorogo di kelola pasangan suami istri yang keduanya apoteker. Karena tuntutan pembeli yang semakin banyak, akhirnya merekrut karyawan untuk membantu melayani pembeli di Apotek Golong Ponorogo.<sup>92</sup>

---

<sup>91</sup> Yaya, *wawancara*, Jambon, 5 Maret 2018.

<sup>92</sup> *Ibid.*,

Apotek Golong Ponorogo sepertinya halnya apotek yang lain yaitu merupakan tempat tertentu untuk melakukan pekerjaan kefarmasian, penyaluran sediaan farmasi dan perbekalan kesehatan lainnya kepada masyarakat. Fungsi apotek adalah sebagai tempat pengabdian apoteker yang telah mengucapkan sumpah jabatan dan sebagai sarana farmasi untuk melakukan peracikan, pencampuran, penyerahan obat serta sarana penyaluran perbekalan farmasi yang harus menyebarkan obat yang diperlukan masyarakat secara meluas dan merata. Pekerjaan kefarmasian sendiri meliputi pembuatan termasuk pengendalian mutu sediaan farmasi, pengamanan pengadaan, penyimpanan dan distribusi obat, pengelolaan obat, pelayanan obat atas resep dokter, pelayanan informasi obat serta pengembangan obat, bahan obat dan obat tradisional (UU No. 23/1992), sedangkan yang termasuk perbekalan farmasi adalah obat, bahan obat, obat asli Indonesia (obat tradisional), alat kesehatan dan kosmetik.<sup>93</sup>

Terdapat dua aspek penting apotek yaitu pelayanan kefarmasian yang profesional dan aspek manajerial yang berkaitan dengan pengelolaan agar dapat terus tumbuh dan berkembang sebagai unit bisnis. Dalam melakukan pelayanan kefarmasian yang profesional, apotek harus dapat menjadi sumber informasi mengenai obat-obatan bagi pasien dan bagi tenaga kesehatan lain dengan tujuan untuk meningkatkan kesadaran, kemauan, dan kemampuan hidup sehat bagi setiap orang agar terwujud kesehatan masyarakat yang optimal. Selain informasi, peran apotek dalam memberikan edukasi yang tepat

---

<sup>93</sup> Keputusan Menteri Kesehatan (KEPMENKES) No. 1027/MENKES/SK/IX/2004

dan konsultasi mengenai cara penggunaan obat yang baik dan benar bagi masyarakat juga harus terlihat. Didukung Sumber Daya Manusia (SDM) yang berkualitas diharapkan apotek dapat melaksanakan fungsinya sehingga lambat laun kesadaran dan wawasan masyarakat akan hidup sehat semakin meningkat.

Berikut identitas pemilik Apotek Golong Ponorogo :

- a. Nama : Yaya Sulthon Aziz, S.Farm.,M.Kes.,Apt
- b. Tanggal Lahir : Ponorogo, 14 Oktober 1986
- c. Pendidikan : S.2 Kesehatan Keluarga

## 2. Identitas Apotek

Apotek Golong

1. Nama Apotek : Golong
2. Nama Apoteker : Yaya Sulthon Aziz, S.Farm., M.Kes.,Apt
3. SIPA : 440/2921/SIPA/405.10/2007
4. STRA : 19861014/STRA-UNUD/2011/12810
5. Alamat : Jl. Raya Jambon No.38

Desa Jambon Kec. Jambon Kab. Ponorogo

Apotek Golong 5

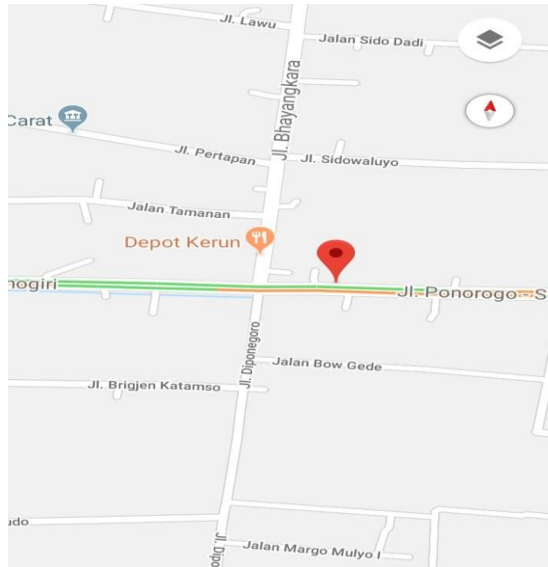
1. Nama Apotek : Golong 5
2. Nama Apoteker : Eva Viridi Mariahadi, S.Farm., Apt
3. SIPA : 503/04/SIA/405.27/2014
4. STRA : 19890502/STRA-UNUD/2013/233582
5. Alamat : Jl. Raya Ponorogo Solo No. 89

Desa Carat Kec. Kauman Kab. Ponorogo

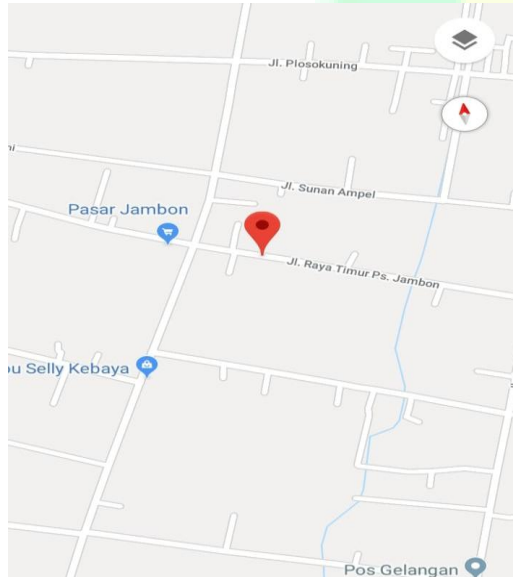
Motto Apotek Golong Ponorogo "CERIA" (cepat, efektif dan efisien, ramah, ikhlas, aktif).

Denah Lokasi sebagai berikut :

#### Apotek Golong 5 Ponorogo



#### Apotek Golong Ponorogo



Gambar 3.1 denah lokasi Apotek Golong Ponorogo

### 3. Visi, Misi dan Tujuan Apotek Golong Ponorogo

#### a. Visi Apotek Golong Ponorogo

memberikan pelayanan kefarmasian yang baik dan benar yang berorientasi kepada pasien demi tercapainya peningkatan kualitas hidup masyarakat.

b. Misi Apotek Golong Ponorogo

- 1). Memberikan jasa pelayanan kefarmasian yang mampu memenuhi kebutuhan konsumen dengan mempertimbangkan aspek rasional, aman, tepat dan terjangkau untuk meningkatkan kualitas hidup masyarakat.
- 2). Memberikan informasi tentang obat ataupun kesehatan yang dibutuhkan pasien demi peningkatan kualitas hidupnya serta meningkatkan kepatuhan dan kepedulian terhadap kesehatan.
- 3). Melakukan pengembangan usaha dalam rangka meningkatkan pelayanan kefarmasian yang berkualitas kepada masyarakat.

c. Tujuan Apotek Golong Ponorogo

Tujuan pendirian Apotek Golong Ponorogo antara lain sebagai berikut:

- 1). Sebagai sarana dalam melaksanakan pekerjaan kefarmasian dalam melayani kebutuhan masyarakat dan tempat melakukan pengabdian profesi apoteker.
- 2). Sebagai salah satu sarana apoteker untuk mengembangkan ilmu farmasi.
- 3). Menjadi apotek yang dapat menciptakan lapangan pekerjaan dan membentuk suasana yang kondusif dan nyaman serta dapat mensejahterakan karyawannya dan sebagai sarana ekonomi untuk mengembangkan modal dan meningkatkan keterampilan berwirausaha

dengan tetap mendahulukan kepentingan pelayanan kefarmasian yang berorientasi kepada pasien.

#### 4. Sarana dan Prasarana

Tata ruang Apotek Golong Ponorogo dan golong 5 diatur sehingga menimbulkan rasa nyaman bagi Apoteker, Asisten Apoteker, karyawan lainnya dan terutama bagi konsumen. Penataannya sebagai berikut:

- a. Ruang tunggu yang dilengkapi kursi dan terdapat papan informasi serta brosur-brosur tentang macam-macam obat, juga Koran dan majalah.
- b. Ruang pelayanan dengan ruang tunggu dibatasi dengan etalase kaca. Penerimaan resep yang sekaligus berfungsi sebagai kasir, penyerahan obat, dan terdapat sekat untuk meja konsultasi yang dilengkapi dengan kursi.
- c. Lemari untuk menyimpan dokumen apotek.
- d. Lemari untuk menyimpan barang-barang pribadi karyawan.
- e. Ruang peracikan menjadi satu dengan lemari obat untuk stok harian agar memudahkan dalam proses pengambilan obat untuk peracikan. Selain itu meja racikan dilengkapi dengan peralatan-peralatan untuk meracik.
- f. Disediakan fasilitas kamar mandi dan mushola.

Perlengkapan apotek yang lain diantaranya :

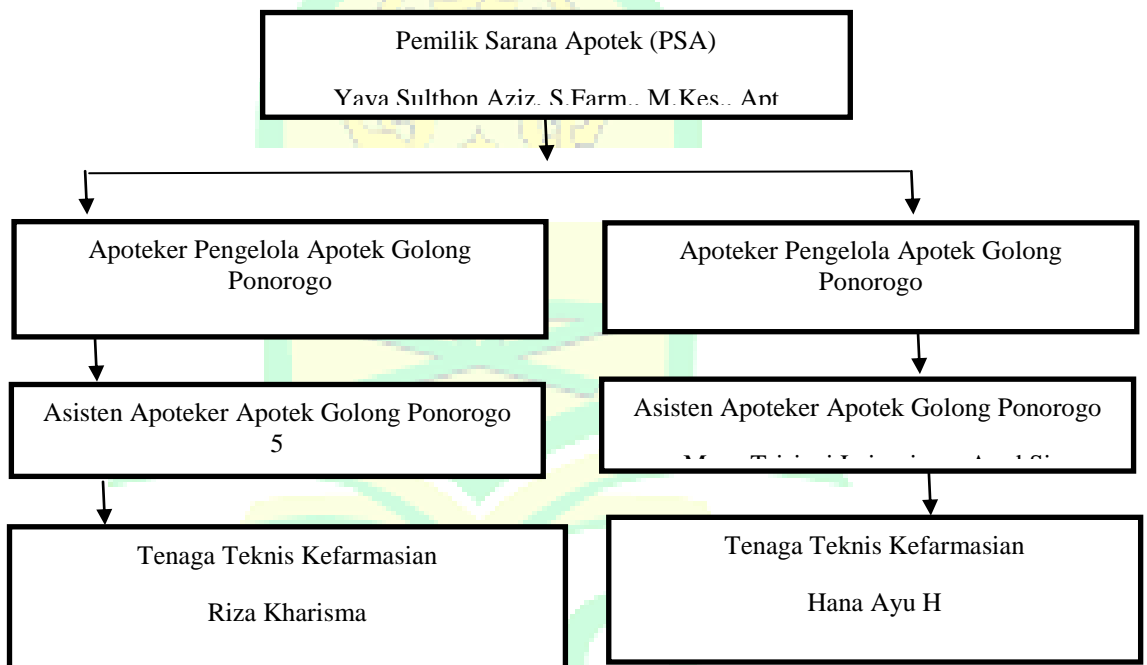
Kursi tunggu, Papan apotek, Etalase, Lemari/rak obat, Lemari Narkotik dan Psikotropik, Meja dan kursi, Lampu, Lemari es, Jam dinding, White board, Pesawat telepon, Komputer, Keset, sapu dan tempat sampah, Timbangan gram dan mg, Mortir, stamper dan alat gelas, Kalkulator, Stempel dan bantalan, Tabung Pemadam kebakaran, Literatur (FI ed IV, BNF, ISO, dll).



## 5. Struktur Organisasi Apotek Golong Ponorogo

Pengelolaan sumber daya manusia di Apotek Golong Ponorogo agar memiliki kinerja yang efektif dan efisien, maka dibentuk struktur organisasi yang semua anggotanya memainkan perannya sesuai tugas dan tanggung jawab masing-masing. Hal ini dilakukan untuk memudahkan system koordinasi antar sesama. Adapun struktur organisasi Apotek Golong Ponorogo sebagai berikut:

struktur organisasi Apotek Golong Ponorogo



Gambar 4.1 struktur organisasi Apotek Golong Ponorogo

Masing-masing bagian mempunyai beban kerja yang harus dapat dipertanggungjawabkan baik terhadap pimpinan maupun kepada Allah SWT.

Adapun peranan masing-masing bagian diantaranya<sup>94</sup> :

a). Apoteker

<sup>94</sup> Arya Bogadenta, *Manajemen Pengelolaan Apotek* (Jogjakarta: D-Medika, 2012), 65.

Apoteker adalah seseorang yang mempunyai keahlian dan kewenangan di bidang kefarmasian, baik di apotek, rumah sakit, industri, pendidikan, dan bidang lain yang masih berkaitan dengan kefarmasian. Adapun peranan Apoteker sebagai berikut :

1). Apoteker sebagai Tenaga Profesional

Apoteker memiliki kemampuan untuk melaksanakan kegiatan pelayanan kefarmasian yang bermutu dan efisien di apotek, berasaskan *pharmaceutical care*.

2). Apoteker sebagai Manajer

Apoteker juga bisa bertindak sebagai manajer. Dalam menjalankan fungsinya sebagai manajer dalam apotek, seorang apoteker harus mampu mengerjakan tugas-tugas manajerial, seperti merencanakan, mengorganisasikan, mengarahkan dan mengendalikan penggunaan sumber daya untuk mencapai tujuan bersama.

3). Apoteker sebagai Retailer

Sebagai badan usaha *retail*, apotek bertujuan menjual komoditinya, yaitu obat dan alat kesehatan, sebanyak-banyaknya untuk mendapatkan profit. Sebagai seorang *retailer*, seorang apoteker berkewajiban mengidentifikasi barang-barang yang menjadi kebutuhan pelanggan, menstimulasi kebutuhan pelanggan agar menjadi permintaan, dan memenuhi permintaan tersebut sesuai bahkan melebihi harapan pelanggan.

b). Asisten Apoteker

Asisten Apoteker adalah salah satu tenaga kefarmasian yang selalu bekerja di bawah pengawasan seorang apoteker.<sup>95</sup>

Adapun kewajiban Asisten Apoteker adalah :

- 1). Melayani resep dokter sesuai dengan tanggung jawab dan standar profesinya yang dilandasi pada kepentingan masyarakat, serta melayani penjualan obat yang dapat dibeli tanpa resep dokter.
- 2). Memberi beberapa informasi, yaitu yang berkaitan dengan penggunaan atau pemakaian obat yang diserahkan kepada pasien dan penggunaan obat secara tepat, aman, serta rasional atas permintaan masyarakat.

c). Tenaga Teknis Kefarmasian

Tenaga Teknis Kefarmasian bertugas sebagai pembantu umum, yaitu membantu Asisten Apoteker maupun membantu Apoteker, tetapi secara organisasi berada di bawah pengawasan Asisten Apoteker. Mereka lulusan Sekolah Menengah Kesehatan atau SMA Umum, yang sekarang masih menempuh kuliah di D3 Farmasi.<sup>96</sup>

6. Pelaksanaan Teknis Apotek Golong Ponorogo

Pelaksanaan kegiatan di Apotek Golong Ponorogo dan Apotek Golong 5 Ponorogo sebagai berikut:

- a). buka pada pukul 07.00 – 21.00 wib, terbagi menjadi dua shift ;
- b). shift pagi mulai pukul 07.00 – 14.00 wib
- c). shift sore mulai pukul 14.00 – 21.00 wib

---

<sup>95</sup> Ibid.,

<sup>96</sup> Ibid.,

- d). hari Minggu dan Tanggal merah tetap buka, kecuali hari raya idul adha, idul fitri tutup satu hari dan apabila ada tetangga dekat apotek yang meninggal dunia maka apotek juga tutup satu hari.
- e). Karyawan libur satu minggu sekali.

## **B. Data Khusus**

Dari hasil wawancara dengan narasumber, dan dilengkapi dengan dokumentasi serta observasi atau pengamatan dapat diketahui bahwa bisnis syariah sangat perlu diterapkan pada wirausaha Apotek Golong Ponorogo. Berikut pernyataan Bapak Yaya Sulthon Aziz selaku Pemilik Apotek Golong Ponorogo saat peneliti mengadakan observasi awal :

Pada zaman sekarang ini persaingan bisnis khususnya bisnis apotek semakin ketat, dan sebagian wirausaha berlomba-lomba mengejar keuntungan dengan berbagai cara. Maka dari itu di Apotek Golong Ponorogo sangat perlu sekali menerapkan bisnis syariah untuk mengantisipasi bisnis yang dilarang oleh syariat agama dan pelaku bisnis pun perlu dibekali dengan etika-etika yang sesuai dengan syariat agama Islam.<sup>97</sup>

Untuk melihat lebih jauh terkait dengan penerapan etika bisnis syariah terhadap tata kelola di Apotek Golong Ponorogo, akan dipaparkan oleh penulis sebagaimana berikut:

### **1. Manajemen Pengelolaan Apotek Golong Ponorogo**

#### **a. Penggunaan Modal**

Dalam bisnisnya Apotek Golong Ponorogo benar-benar ingin menerapkan usahanya sesuai dengan syariah, meskipun itu belum bisa berjalan dengan maksimal. Pada saat akan memulai usaha yang dibutuhkan

---

<sup>97</sup>Yaya, wawancara, Jambon, 5 Maret 2018.

pertama kali adalah modal, dan yang terpenting adalah modal uang.

Sebagaimana yang dipaparkan oleh Bapak Yaya selaku pemilik apotek :

Dalam menjalankan sebuah usaha, salah satu faktor pendukung yang dibutuhkan adalah modal, jika kita ibaratkan memulai usaha dengan membangun sebuah rumah, maka adanya modal menjadi bagian pondasi dari rumah yang akan dibangun. Semakin kuat pondasi yang dibuat , maka semakin kokoh pula rumah yang dibangun. Begitu juga pengaruh modal terhadap sebuah bisnis, keberadaannya menjadi pondasi awal bisnis yang akan dibangun. Beberapa modal yang dibutuhkan dalam menjalankan bisnis, antara lain tekad, pengalaman, keberanian, pengetahuan, net working, serta modal uang, namun kebanyakan orang terhambat memulai usaha karena mereka sulit untuk mendapatkan modal uang.<sup>98</sup>

Paparan di atas dapat disimpulkan bahwa modal merupakan langkah awal yang harus dimiliki untuk memulai suatu usaha. Selain modal keahlian, yang sangat dibutuhkan oleh calon pengusaha yaitu modal uang.

Bapak Yaya mendapatkan uang dari orang tuanya secara cuma-cuma sebagai bantuan orang tua kepada anak, maka dengan senang hati uang tersebut digunakan sebagai modal awal oleh Bapak Yaya untuk membuka usaha apotek. Sebagaimana disampaikan oleh Bapak Yaya berikut :

Modal awal dari orang tua sebesar Rp. 60.000.000,- dana tersebut digunakan untuk sewa tempat, merenovasi bangunan, membeli etalase, dan obat-obatan yang akan dijual. Waktu itu saya berharap dengan modal yang diberikan orangtua saya kepada saya untuk membuka usaha bisa membawa berkah untuk kelancaran usaha saya dan memberikan keuntungan yang barokah juga, karena modal yang saya dapat tersebut tidak ada unsur ribanya, dan juga tidak perlu dikembalikan uangnya. Dan Alhamdulillah harapan saya itu dikabulkan oleh Allah swt, sampai sekarang saya sudah bisa membuka cabang apotek lagi, meskipun masih belum begitu besar, tapi sudah cukup untuk ukuran apotek.<sup>99</sup>

---

<sup>98</sup> Yaya, wawancara, Jambon, 5 Maret 2018.

<sup>99</sup> Yaya, wawancara, Jambon, 5 Maret 2018.

Dari penyampaian Bapak Yaya tersebut dapat disimpulkan jika modal yang digunakan untuk memulai suatu usaha itu halal, bebas dari unsur riba maka akan membawa keberkahan bagi kelancaran usaha dan keuntungan yang didapatpun akan berkah juga.

Seiring dengan berjalannya waktu usaha apotek sudah mulai berkembang dan banyak masyarakat yang menghampirinya, sehingga mau tidak mau pemilik apotek harus menambah jenis dan jumlah dagangannya.

Kemudian ada teman dekat yang bekerja di luar negeri, dia menawarkan uangnya kepada Bapak yaya untuk dipergunakan sebagai tambahan modal. Berikut Pemaparan dari Bapak Yaya

Saya mempunyai teman dekat yang bekerja di Luar Negeri, dia minta tolong untuk memanfaatkan uang gajiannya untuk digunakan sebagai tambahan modal usahanya. Saya bersyukur mendapat tambahan modal lagi yang bersih dari riba, karena tidak ada tambahan biaya pada saat pengembalian dan bisa membantu teman saya untuk memanfaatkan hartanya.<sup>100</sup>

Dari paparan diatas dapat diambil kesimpulan bahwa menjaga harta kekayaan dan mengembangkan serta mengelola dengan sebaik-baiknya sangat dianjurkan oleh agama Islam.

Suatu saat Bapak Yaya mendapat tawaran pinjaman dari BRI cab. Ponorogo untuk mengajukan pinjaman. Meskipun itu bukan bank syariah dia terima, dengan niat dia tidak mendekati riba tetapi memberikan shodaqoh

---

<sup>100</sup> Ibid.,

apabila ada uangnya yang kelebihan masuk ke bank. Berikut penyampaian Bapak Yaya selaku pemilik apotek :

Saya melakukan peminjaman di BRI tidak memperhitungkan bunga, tetapi saya niati shodaqoh apabila ada uang saya yang kelebihan di BRI. Kalaupun saya meminjam di Bank syariah tetap saja ada administrasinya atau kelebihan uang masuk tetapi istilahnya yang berbeda.<sup>101</sup>

Dari penyampaian di atas pada intinya semua bank, baik bank konvensional maupun bank syariah tidak ada yang mau dirugikan cuma istilah yang digunakan berbeda. Semua tergantung dari niat kita sebagai pelakunya.

#### b. Pengelolaan Manajemen

Pemilik Apotek Golong Ponorogo , Bapak Yaya Sultho Aziz mengatakan bahwa konsep dasar syariah sengaja beliau terapkan pada apotek ini, yang didasari oleh keinginan untuk memberikan pelayanan terbaik kepada pembeli, yang notabene sebagian besar pengunjung adalah membutuhkan pelayanan kesehatan.

Kami juga ingin memberikan pembelajaran, bahwa dengan memilih konsep syariah, justru memiliki segmentasi pasar yang baik bagi Apotek Golong Ponorogo. Kami tidak takut apabila tertinggal dengan apotek yang lain.<sup>102</sup>

Berdasarkan pemaparan oleh Bapak Yaya diatas, bahwa usaha apotek yang berbasis syariah ini didukung oleh sebuah manajemen yang

---

<sup>101</sup> Yaya, wawancara, Jambon, 5 Maret 2018.

<sup>102</sup> Yaya, wawancara, Jambon, 5 Maret 2018 .

baik, dan berkonsep syariah. Dan justru dengan konsep syariah memiliki segmentasi pasar yang baik.

Dalam sebuah manajemen diperlukan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan sumber daya manusia untuk tercapainya sebuah usaha. Selain itu, beliau mulai berfikir untuk menerapkan sebuah manajemen syariah. Ia menambahkan bahwa manajemen yang efektif menunjukkan tercapainya tujuan yang diinginkan melalui serangkaian tindakan yang dilakukan oleh suatu usaha. Sedangkan, efisiensi manajemen menunjukkan pencapaian tujuan secara optimal dengan menggunakan sumber daya yang paling minimal.

Apotek Golong Ponorogo mempunyai manajemen tersendiri untuk mencapai keefektifan dan keefisienan dalam pencapaian tujuan berdirinya usaha apotek. Efektifitas dan efisiensi itu bisa dilihat dari hal sebagaimana berikut :

#### **1). *Planning* (Perencanaan )**

Suatu usaha bisnis harus mempunyai perencanaan untuk menentukan langkah apa yang akan dikerjakan, kapan bisa dikerjakan, dan siapa yang mengerjakan. Perencanaan yang baik akan merumuskan tujuan dan sasaran apa yang ingin dicapai.

Begitu juga dengan Apotek Golong Ponorogo mempunyai perencanaan yang lebih baik di setiap saat untuk menentukan masa depannya dan yang sesuai dengan aturan syariah. Dalam perencanaan yang sesuai dengan Islam Apotek Golong Ponorogo menetapkan seluruh



rencananya seperti penetapan Visi dan Misi, sumber daya manusia, pemasaran, dan bidang keuangan.

a) Visi dan Misi

Visi merupakan tujuan atau gambaran masa depan yang akan kita raih dalam waktu yang telah ditentukan. Sedangkan misi adalah apa yang kita lakukan untuk mencapai visi tersebut.

Apotek Golong Ponorogo selalu melakukan perbaikan terhadap visi dan misi yang sudah dimilikinya menjadi lebih baik sesuai dengan syariah Islam, sehingga mereka dapat menjalankan tugasnya dalam memberikan pelayanan kefarmasian terhadap konsumen atau pasien dengan penuh tanggung jawab. Berikut pemaparan Bapak Yaya selaku pemilik apotek :

Kami selalu berusaha untuk menjadikan bisnisnya menuju bisnis syariah, diantaranya: menjadikan bisnis apotek saya sebagai sarana untuk mendapatkan ridho Allah dan keberadaannya selalu bisa bermanfaat untuk banyak orang, mengembangkan apotek dengan mengajak seluruh karyawan lebih meningkatkan ibadah dan meningkatkan kualitas akhlaq.<sup>103</sup>

Dari paparan diatas dapat disimpulkan bahwa Apotek Golong Ponorogo selain mengejar keuntungan duniawi juga mengutamakan keuntungan akhirat, dengan mengembangkan bisnisnya untuk mendapatkan ridlo dari Allah swt .

---

<sup>103</sup> Yaya, *wawancara*, Ponorogo, 14 Maret 2018 .

b). Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan yang sangat penting dalam dunia bisnis, karena pemasaran sangat berpengaruh terhadap keberhasilan suatu usaha.

Didalam pemasaran meliputi beberapa faktor, diantaranya: harga, penyimpanan, distribusi, riset pasar, iklan, dan metode promosi lainnya.<sup>104</sup>

Apotek Golong Ponorogo dalam melakukan iklan tidak menggunakan metode yang dilarang agama, seperti tidak melakukan penipuan terhadap iklan dan tidak berlebihan. Dalam pemberian harga barang secara obyektif tanpa diskriminasi antara pelanggan. Sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Eva, beliau istri Bapak Yaya sekaligus apoteker di Apotek Golong 5 Ponorogo :

Kami melakukan iklan tidak muluk-muluk, kami mengandalkan bukti bukan janji. Kami berusaha memberikan pelayanan yang maksimal kepada konsumen, karena berhubungan dengan kesembuhan pasien. Kami memberikan konsultasi kesehatan gratis kepada pelanggan yang datang, itu merupakan metode promosi kami. Apabila pelanggan yang konsultasi puas, dan obat yang dikonsumsi cocok maka mereka dengan sendirinya akan mempromosikan kepada masyarakat yang lain.<sup>105</sup>

Berdasarkan penyampaian Ibu Eva tersebut, bahwa Apotek Golong Ponorogo melakukan promosi bisnisnya secara realita tidak mengada-mengada yang memberikan unsur penipuan kepada masyarakat.

Bapak Yaya menambahkan apa yang telah disampaikan Ibu Eva :

---

<sup>104</sup> Veithal Rifai, dkk, *Islamic Business And Enonomic Ethics*, 210.

<sup>105</sup> Eva, *wawancara*, Ponorogo, 14 Maret 2018.

Setiap pembeli datang kita layani dengan ramah. Kita tanya apa keluhannya atau obat apa yang dibutuhkan, siapa yang akan meminum obatnya, baru kita memberikan obatnya dan memberikan petunjuk serta aturan minumannya supaya obat yang diminum tidak salah, kalau masalah kesembuhan itu kehendak Allah.<sup>106</sup>

Hasil informasi diatas sudah jelas bahwa Apotek Golong Ponorogo melakukan promosi dengan memberikan pelayanan yang baik terhadap pembeli. Selain itu, Bapak Yaya menambahkan bahwa golong group sejak dulu ingin melakukan kerja sambil beramal dan promosi, saat ini sudah mulai dilaksanakan hal tersebut dengan memberikan diskon 10% bagi pembeli pertama di saat apotek mulai buka.

Terkait dengan harga, Maya<sup>107</sup> menambahkan bahwa Apotek Golong Ponorogo memberikan harga yang sama kepada semua pembeli, tidak ada perbedaan harga antar pembeli yang satu dengan yang lain. Di Apotek Golong Ponorogo tidak mengambil keuntungan yang besar, pemberian harga obat tidak melebihi HET (Harga Eceran Tertinggi) yang penting barang cepat berputar, sehingga tidak kedaluwarsa, dan juga menghindari pemberian barang yang kedaluwarsa.

Berdasarkan informasi diatas dapat diartikan bahwa Apotek Golong Ponorogo berlaku adil terhadap semua pembeli, dan menghindari pemberian barang yang rusak kepada pembeli.

---

<sup>106</sup> Yaya, *wawancara*, Ponorogo, 14 Maret 2018.

<sup>107</sup> Maya, *wawancara*, Kauman, 20 Maret 2018.

### c). Perencanaan Obat

Tujuan dari perencanaan obat adalah untuk mendapatkan jenis dan jumlah obat yang sesuai dengan kebutuhan, menghindari terjadinya *stock out* (kekosongan) obat, sehingga tidak mengecewakan pembeli karena obat yang dibutuhkan habis atau kosong. Perencanaan merupakan tahap penting dalam pengadaan obat di apotek. Apabila suatu apotek lemah dalam perencanaan maka akan mengakibatkan kekacauan siklus manajemen secara keseluruhan, mulai dari pemborosan dalam penganggaran, pembengkakan biaya pengadaan dan penyimpanan, serta tidak tersalurkannya obat hingga rusak atau kedaluwarsa. Berikut informasi dari Syayidah selaku asisten apoteker di Apotek Golong Ponorogo :

Kami selalu melakukan stock oknam untuk menghindari barang kosong sehingga pembeli tidak kecewa karena obat yang dicarinya tidak ada, dan pengecekan terhadap obat kapan tanggal kedaluwarsanya, jangan sampai obat yang sudah mendekati kedaluwarsa diberikan kepada pembeli.<sup>108</sup>

Informasi tersebut memastikan bahwa obat yang dijual di Apotek Golong Ponorogo selalu baru dan mengutamakan kepuasan pelanggan, dengan tidak mengembalikan pembeli karena kehabisan obat.

### d). Sumber Daya Manusia

#### (1) Perekrutan karyawan

---

<sup>108</sup> Syayidah, *wawancara*, Kauman, 20 Maret 2017

Untuk perekrutan karyawan Apotek Golong Ponorogo memberikan informasi secara *intern* dan mengharuskan muslim sebagai syarat pendaftaran, sehingga lebih terjamin kepribadian Islamnya dalam melaksanakan tanggung jawab pekerjaan sesuai dengan yang diharapkan Apotek Golong Ponorogo dan tentunya harus mempunyai basik farmasi. Berikut pemaparan ikhza, karyawan di Apotek Golong 5 Ponorogo :

Dulu saya mendapatkan info lowongan kerja di Apotek Golong Ponorogo dari teman saya yang dulu pernah bekerja di sini kemudian saya membuat lamaran kerja. Sebagai persyaratannya harus beragama Islam dan tentunya mempunyai basik farmasi.<sup>109</sup>

Paparan diatas dapat dikatakan bahwa proses perekrutan karyawan tidak dilakukan sembunyi oleh pemilik apotek, tetapi memberikan informasi kepada intern apotek, yaitu kepada karyawan apotek misalnya. Dan di awal sudah menyiapkan tenaga yang mempunyai kepribadian muslim dan berakhlakul karimah.

## (2) Pengembangan karier

Yang menarik sebagai karyawan di Apotek Golong Ponorogo yaitu pemilik apotek memberikan kesempatan kepada karyawannya untuk melanjutkan studinya. Pemilik Apotek Golong Ponorogo selalu memberikan motivasi belajar kepada karyawannya dengan

---

<sup>109</sup> Ikhza, *wawancara*, Kauman, 20 Maret 2017.

tetap bekerja di apotek tersebut. Berikut penyampaian dari Bapak

Yaya :

Saya memberikan motivasi belajar kepada karyawan saya untuk kuliah sambil kerja, sehingga mereka tetap dapat bekerja untuk mendapatkan uang dan dapat melaksanakan kewajibannya untuk menuntut ilmu. Karena hanya dengan begitulah saya dapat membantu mereka untuk mensukseskan masa depannya. Untuk jam kerja mereka fleksibel bisa menyesuaikan dengan partnernya untuk mengatur jadwal kerja.<sup>110</sup>

Berdasarkan penyampaian di atas dapat dikatakan bahwa Bapak Yaya adalah seorang pemimpin yang bijaksana dan memberikan kesempatan penuh kepada orang lain untuk menuntut ilmu, dan tidak menghalanginya untuk tetap bekerja di apotek yang Ia pimpin.

Semula karyawan Apotek Golong Ponorogo hanya mempunyai dua karyawan yang berijazah D3, dan lainnya masih SMF. Sekarang mereka sudah bisa melanjutkan sekolahnya ke D3 meskipun belum lulus. Sebagaimana yang disampaikan oleh Reza sebagai tenaga teknis kefarmasian, yang dulunya dia masuk di Apotek Golong Ponorogo masih lulusan SMK Farmasi :

Saya sangat bersyukur kepada Allah dan beruntung mempunyai pimpinan yang bijaksana, karena saya diberi kesempatan untuk nyambi kuliah dan tetap bisa mendapatkan penghasilan. Alhamdulillah sekarang saya hampir lulus kuliah D3 farmasi, dan bisa membiayai kuliah saya sendiri dari hasil kerja saya di Apotek Golong Ponorogo.<sup>111</sup>

---

<sup>110</sup> Yaya, *wawancara* , Ponorogo, 14 Maret 2018.

<sup>111</sup> Reza, *wawancara*, Jambon, 2 April 2018.

Dari penyampaian diatas dapat dikatakan bahwa pemilik Apotek Golong Ponorogo tidak menutup rezeki orang lain dan berusaha untuk memberikan kesejahteraan pada karyawannya.

e). Bidang Keuangan

Dalam suatu usaha, masalah keuangan menduduki posisi penting meski bukan satu-satunya yang utama. Keberadaannya mampu menjadi motor penggerak dalam setiap tindakan keorganisasian usaha tersebut. Jika keuangannya lancar maka semuanya akan berjalan dengan lancar, karena hampir setiap bagian atau unit yang ada di dalamnya memiliki ketergantungan dengan uang. Namun, sebaliknya jika keuangannya tersumbat atau tidak lancar maka secara langsung ataupun tidak langsung akan mempengaruhi jalannya setiap unit di dalamnya. Oleh sebab itu, keuangan memegang peranan penting terutama bagi badan usaha yang memang mencari profit.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Eva :

Dalam sebuah apotek, kebutuhan akan keuangan juga tidak berbeda dengan kondisi badan usaha yang lain, keuangan memegang peranan penting bagi maju dan berkembangnya apotek itu sendiri. Jika keuangan tidak bisa dikelola dengan baik maka akan mempengaruhi tingkat persediaan, pelayanan dan bagian yang lainnya.<sup>112</sup>

---

<sup>112</sup> Eva, wawancara, Ponorogo, 14 Maret 2018.

Dari hasil wawancara diatas dapat diartikan bahwa sebuah apotek yang maju dan berkembang salah satunya dikarenakan kemampuan dalam mengelola keuangan dengan baik. Oleh sebab itu, jika ingin apotek maju dan berkembang maka harus melakukan manajemen keuangan.

Di Apotek Golong Ponorogo pengelolaan keuangan langsung ditangani oleh Ibu Eva selaku istri pemilik apotek, untuk kesehariannya diserahkan oleh penanggungjawab shift dimasing-masing apotek. Berdasarkan wawancara dengan Syayidah<sup>113</sup> sebagai penanggungjawab shift di Apotek Golong Ponorogo, dapat diketahui bahwa di Apotek Golong Ponorogo memiliki catatan atas transaksi keuangannya. Selain pencatatan manual ada aplikasi computer kasir yang digunakan untuk memasukkan setiap transaksi jual beli obat dengan pembeli, kemudian setiap akhir pergantian shift pemasukan dan pengeluaran dimasukkan dalam pencatatan manual yang berisi uang keluar masuk, kemudian dilaporkan kepada Ibu Eva. Hal ini dimaksudkan untuk mengetahui berapa jumlah keuntungan atau kerugian yang diterimanya dalam jangka waktu tertentu.

Untuk masalah keuangan Ibu Eva<sup>114</sup> menambahkan bahwa untuk keuangan tidak berhenti dari kegiatan pencatatan setiap hari saja, tetapi setiap bulan pengelola keuangan Apotek Golong Ponorogo membuat analisa keuangan diantaranya, (1) laporan laba rugi, untuk mengetahui

---

<sup>113</sup> Syayidah, wawancara, Jambon, 3 April 2018.

<sup>114</sup> Eva, wawancara, Ponorogo, 14 Maret 2018.



seberapa besar pendapatan apotek, (2) neraca, untuk melihat aktiva, pengeluaran dana, detail keperluan, dan sumber dana (modal) yang digunakan.

## **2). *Organizing* (Pengorganisasian)**

Di Apotek Golong Ponorogo mempunyai struktur organisasi yang sangat sederhana namun bisa mengendalikan usahanya. Pengorganisasian di Apotek Golong Ponorogo dapat dilihat dalam pembagian kerja (*job disk*) masing-masing divisi karyawan, yaitu (a). Pimpinan apotek, yang mempunyai wewenang penuh mengatur dan mengawasi semua kinerja karyawan, (b). Apoteker, bertanggung jawab penuh terhadap pelayanan obat di apotek, (c). Asisten Apoteker, bertugas membantu apoteker dalam melayani obat dan sebagai penghubung dengan pasien atau pembeli, (d). Tenaga Teknis Kefarmasian, mempunyai tugas membantu kelancaran pelayanan obat di apotek.

Selain pembagian kerja (*job disk*), pengorganisasian juga dilakukan dalam hal budaya organisasi yang saling tegur sapa antara karyawan satu dengan karyawan lain supaya terjadi keharmonisan, pemakaian kostum karyawan harus sopan, dan harus tertutup auratnya.

Kepemimpinan yang dilakukan oleh Yaya Sulthon Aziz mampu memberikan motivasi kepada karyawannya untuk bekerja menuju pencapaian tujuan apotek. Berikut penyampaian Maya, sebagai asisten apoteker di Apotek Golong Ponorogo :

Pak Yaya selain sebagai pemilik apotek juga sebagai apoteker di Apotek Golong Ponorogo, beliau bijaksana dalam mengarahkan

karyawannya, dan dekat dengan karyawan, sehingga sangat mudah untuk berkomunikasi dalam hal pekerjaan. Beliau sering menyampaikan kepada kita bahwa tanggungjawab pekerjaan itu adalah amanah yang harus kita jaga, dan kelak dapat dipertanggungjawabkan kepada Allah swt.<sup>115</sup>

Kesimpulan dari penyampaian di atas bahwa Apotek Golong Ponorogo menganjurkan kepada semua karyawan dan juga untuk Pak Yaya sendiri selaku pemimpin untuk selalu amanah dan tanggung jawab dalam pekerjaannya. Bapak Yaya menyampaikan bahwa :

Saya sama istri tidak sehari penuh menunggu apotek, karena sudah ada karyawan yang menjaga dan mereka berbekal akhlakul karimah, jadi mereka tidak mungkin melanggar hal-hal yang dilarang syariat agama, paleng kalau ada sesuatu yang penting kita hanya komunikasi melalui ponsel.<sup>116</sup>

Kesimpulan dari pemaparan diatas bahwa Bapak yaya memberikan kepercayaan kepada karyawan untuk mengambil tindakan sendiri dalam menjalankan pekerjaannya, sesuai dengan kemampuan dan peraturan di apotek.

### **3). Actuating (Pelaksanaan)**

#### **a). Ketepatan Waktu**

Dalam melayani pelanggan karyawan di Apotek Golong Ponorogo termasuk cepat dan tepat, sehingga pelanggan tidak kecewa. Berikut Penyampaian dari Pak Eko salah seorang pelanggan Apotek Golong Ponorogo mengatakan :

---

<sup>115</sup> Maya, wawancara, Jambon, 2 April 2018.

<sup>116</sup> Yaya, wawancara, Ponorogo, 14 Maret 2018.

Saya senang membeli obat di Apotek Golong Ponorogo, kalau melayani pembeli tidak terlalu lama, obat yang diberikan Alhamdulillah cocok untuk penyakit saya. Dan apabila memberikan uang kembalian juga cepet, jadi pembeli tidak perlu mengantri terlalu lama.<sup>117</sup>

Berdasarkan informasi diatas dapat disimpulkan bahwa Apotek Golong Ponorogo sudah tepat waktu dalam melayani pembeli.

#### b). Pengelolaan Pelayanan

Pelayanan merupakan sesuatu yang sangat dibutuhkan oleh pasien dalam apotek. Apabila kita lihat fungsi pokoknya, apotek merupakan lembaga kesehatan yang bertugas melayani masyarakat secara luas, terutama mengenai pelayanan obat. Oleh sebab itu, pelayanan merupakan sesuatu yang sangat penting, karena berhubungan dengan kepuasan masyarakat dan berimbas pada keuntungan profit bagi apotek itu sendiri.

Karyawan Apotek Golong Ponorogo juga memberikan pengarahan cara penggunaan obat yang benar karena akan menentukan keberhasilan pengobatan, seperti penggunaan obat oral, tetes mata, tetes telinga, salep/krim, obat semprot hidung. Apoteker juga harus memberikan konseling mengenai sediaan farmasi, pengobatan, dan perbekalan kesehatan lainnya, sehingga dapat memperbaiki kualitas hidup pasien atau yang bersangkutan terhindar dari bahaya penyalahgunaan obat. Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Yaya:

---

<sup>117</sup> Eko, wawancara, Jambon, 2 April 2018.

Kami tidak hanya mengejar keuntungan materi saja, tetapi kami mempunyai tujuan yaitu memberikan yang terbaik buat pengunjung di apotek kami dengan pelayanan yang sebaik-baiknya. Setiap pagi apotek buka kami sudah niat untuk ibadah menolong orang lain yang sedang sakit. Kami memberikan informasi berkaitan dengan penggunaan obat yang diserahkan kepada pasien, penggunaan obat yang tepat, aman, dan rasional atas permintaan pasien. Sekurangnya meliputi cara pemakaian obat, cara penyimpanan obat, jangka waktu penggunaan, aktivitas serta makanan dan minuman yang harus dihindari selama pengobatan.<sup>118</sup>

Dari penyampaian diatas dapat disimpulkan bahwa Apotek Golong Ponorogo selain bekerja mencari keuntungan materi, juga meniatkan diri untuk ibadah menolong sesama dengan memberikan pelayanan obat yang tepat dan aman.

Ibu Eva menambahkan tentang pelayanannya kepada pembeli :

Pada waktu ada pengunjung datang ke apotek kami langsung menanyakan, “ada yang bisa kami bantu pak/ibu/mbak/mas?” kemudian mereka pasti menjawab “mau beli obat “x” misalnya” Sebelum mengambilkan obatnya kami menanyakan dulu obatnya untuk siapa, usia berapa, sudah berapa hari sakit, keluhannya bagaimana, kalau memang obat yang dikehendaki si pembeli sesuai ya langsung kami berikan dan dikasih informasi mengenai penggunaan obatnya, tetapi kalau obat yang dikehendaki tadi kurang sesuai dengan penyakitnya maka kami memberikan jenis obat yang sesuai dengan penyakitnya. Dari akhir transaksi kami mengucapkan terimakasih atas kunjungannya.<sup>119</sup>

Dari pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa Apotek Golong Ponorogo selalu hati-hati dalam melayani pembeli, tidak sekedar jual beli obat saja, tetapi juga memberikan informasi yang benar untuk kesehatan pasiennya atau pembeli obat.

---

<sup>118</sup> Yaya, wawancara, Ponorogo, 14 Maret 2018.

<sup>119</sup> Ibu Eva, wawancara, Ponorogo, 14 Maret 2018.

#### 4). *Controlling* (Pengawasan)

Tujuan utama dari pengendalian adalah memastikan bahwa hasil kegiatan sesuai dengan apa yang telah direncanakan, kemudian dilakukan koreksi atau usaha perbaikan terhadap rencana-rencana berikutnya.

Pengawasan di Apotek Golong Ponorogo ditekankan pada sumber daya manusia, dalam melakukan pengawasan terhadap kinerja karyawan adalah untuk mengetahui pelaksanaan tugas ataupun pekerjaan yang dibebankan pada karyawan dan untuk menemukan, mengoreksi penyimpangan-penyimpangan penting dalam hasil yang dicapai dari aktivitas-aktivitas yang direncanakan.

Setiap satu bulan sekali pemilik Apotek Golong Ponorogo mengadakan *briefing* sekaligus refreshing di rumah makan atau tempat wisata. Yaya Sulthon Aziz selaku pemilik apotek dalam *briefing* tersebut memberikan pengarahan dan evaluasi kerja. Selain itu mereka saling sharing tentang pekerjaan mereka. Berikut pemaparan dari Bapak Yaya :

Setiap bulan sekali kami semua mengadakan pencerahan di luar apotek, keluh kesah kami tuangkan di acara tersebut, baik sesama karyawan, karyawan terhadap pimpinan maupun pimpinan terhadap karyawan. Jadi kami terbuka saling sharing apa kekurangan kita dalam satu bulan kerja, sehingga kami langsung memberikan arahan dan masukan untuk kedepannya supaya lebih baik.<sup>120</sup>

Hasil paparan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam setiap *briefing* Pemilik apotek selalu memberikan arahan untuk bekerja mengikuti aturan syariah yang mana akan menciptakan manusia-manusia

---

<sup>120</sup> Yaya, wawancara, Ponorogo, 14 Maret 2018.

yang memiliki etos kerja yang baik, mampu mengembangkan sikap jujur dalam bisnis, orientasi dan perilaku yang ditampilkannya mampu merangsang dan mendorong pertumbuhan bisnisnya. Yaya juga menekankan untuk ikhlas dalam bekerja dan selalu ramah terhadap pembeli karena tugas utama mereka melayani masyarakat dalam hal kesehatan, dimana menurut prinsip pemahaman syariah yang memandang bahwa perbuatan baik terhadap masyarakat akan membuahkan hasil yang berlipat ganda.

Setiap akhir bulan crew Apotek Golong Ponorogo juga mengadakan pengawasan terhadap pengelolaan obat, yaitu dengan mengadakan stok okname terhadap obat yang ada di apotek. Hal ini bertujuan untuk memeriksa kesesuaian antara obat yang masuk dan obat yang keluar, stok obat yang masih tersisa, menghindari obat kedaluwarsa.

#### a. Pengelolaan Hasil Bisnis

Dalam sebuah bisnis, pengelolaan hasilnya berputar untuk bisnis itu sendiri. Di Apotek Golong Ponorogo menerapkan tertib administrasi untuk melihat kondisi bisnisnya, diantaranya memiliki catatan tentang 1). data-data transaksi, baik transaksi sesama apotek ataupun dengan distributor, 2). pengelolaan keuangan, seperti laporan hasil penjualan, belanja barang, pengeluaran, 3). persediaan barang, yang dibuktikan dengan kartu stock.<sup>121</sup>

Dalam pengelolaan hasil bisnis dan alokasi penggunaan sumber daya yang baik adalah setengah dari keberhasilan usaha itu sendiri. Orang tidak

---

<sup>121</sup> Dokumen, data administrasi Apotek Golong Ponorogo, 5 Januari 2018.

akan terjebak pada keinginan-keinginan sesaat karena telah ada skala prioritas mana yang paling mendesak-kurang mendesak- tidak mendesak. Dalam menggunakan uang dan harta, perencanaan yang matang akan membimbing orang pada penggunaan yang lebih bermanfaat.

Bapak Yaya dan Ibu Eva selalu berhati-hati dalam menggunakan hasil bisnisnya, mereka tidak lupa menyisihkan hartanya untuk di shodaqohkan kepada yang membutuhkan. Meskipun mereka mendapatkan hasil yang cukup, tetapi mereka tidak berfoya-foya dan tidak boros dalam menggunakan uangnya. Sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Eva sebagai berikut :

Kami selalu berusaha selektif dalam membelanjakan uang, membeli kebutuhan yang penting-penting saja, walaupun ingin membeli barang yang agak mahal dan itu kami memerlukannya, kami ya membeli seperlunya saja. Jangan sampai membeli sesuatu yang tidak perlu, apalagi dengan harga yang sangat mahal. Lebih baik uangnya saya shodaqohkan ke masjid dan anak yatim piatu. Karena harta yang saya punya adalah titipan Allah. Dan Alhamdulillah saya berusaha untuk mulai menertibkan zakat saya.<sup>122</sup>

Penyampaian Ibu Eva di atas dapat disimpulkan bahwa mereka hidup sederhana dan tidak boros, meskipun mereka memiliki harta yang cukup. Tidak lupa dari hasil bisnisnya untuk diinfak kan ke masjid dan menyedekahkan kepada yatim piatu.

## **2. Perilaku Etika Bisnis di Apotek Golong Ponorogo**

Dalam etika bisnis Islam, ada 4 prinsip sifat dasar Rasulullah saw yang harus dimiliki yaitu *shiddiq* (kejujuran), *amanah* (bertanggungjawab dan dapat dipercaya), *tabligh* (menyampaikan) dan *fathonah* (cerdas).

---

<sup>122</sup> Eva, wawancara, Ponorogo, 14 Maret 2018.

a. *Shiddiq* (kejujuran)

Dengan adanya sifat jujur pada semua pelaku bisnis maka usaha bisnis akan berjalan baik, serta tidak ada pihak yang dirugikan. Dengan adanya sifat jujur dan berterus terang tanpa ada pihak yang dibohongi akan menimbulkan keadilan bagi semua pihak. Dalam transaksi yang terjadi antara penjual dan pembeli bila keduanya sama-sama berlaku jujur dan terus terang, akan diberkahi bagi keduanya keberkahan.

Begitu juga dengan Apotek Golong Ponorogo, pimpinan Apotek Golong Ponorogo selalu mengingatkan kepada karyawannya untuk bersikap jujur kepada semua pembeli. Sebagaimana yang disampaikan oleh Maya, asisten apoteker di Apotek Golong Ponorogo :

Kami dituntut untuk jujur kepada pembeli, karena berhubungan dengan kesehatan seseorang. Misalnya ada pembeli yang menanyakan status madu yang kami jual asli atau tidak, ya kami jawab apa adanya, kami tunjukkan madu mana yang asli dan madu mana yang tidak asli. Begitu juga apabila ada pembeli yang menanyakan adakah efek samping dari obat yang dibelinya, kalau ada efek sampingnya ya kami jawab ada kalau tidak ada ya kami jawab tidak.<sup>123</sup>

Dari keterangan di atas sudah jelas bahwa Apotek Golong Ponorogo memberikan informasi yang benar kepada pembeli terhadap obat yang dibelinya, tidak semata-mata hanya untuk melariskan dagangannya.

Pemilik Apotek Golong Ponorogo menerapkan bahwa seorang pebisnis harus berlaku jujur yang dilandasi keinginan agar orang lain mendapatkan kebaikan dan kebahagiaan sebagaimana yang ia inginkan dengan cara menjelaskan kelemahan, kekurangan serta kelebihan barang yang ia

---

<sup>123</sup> Maya, wawancara, Kauman, 20 Maret 2018.



ketahui kepada pembelinya, baik yang terlihat maupun yang tidak terlihat oleh orang lain, pada zaman sekarang masyarakat umum sering tertipu oleh perlakuan para pebisnis yang tidak jujur atau suka menipu yaitu dengan menonjolkan keunggulan barang tetapi menyembunyikan cacatnya. Berikut ungkap Ibu Ari, seorang pelanggan di Apotek Golong Ponorogo :

Saya sudah lama menjadi pelanggan di Apotek Golong Ponorogo sini, yang saya suka membeli obat di Apotek Golong Ponorogo karena penjualnya ramah dan jujur, misalnya kalau saya mau membeli obat pusing merek “X” dan ternyata obat tersebut kurang baik buat keluhan saya, oleh penjualnya selalu diarahkan sebaiknya ibu minum obat ini saja lebih aman. Dan suatu saat saya mau membeli obat “Y” yang kata teman saya herbal, sama penjualnya dijelaskan ternyata obat itu bukan herbal, masih ada unsur kimianya. Ya namanya orang awam nggak faham masalah obat, kalau penjualnya asal ngasih obat yang saya beli dan tidak ngasih penjelasan saya juga tidak tau. Makanya saya seneng beli obat di Apotek Golong Ponorogo.<sup>124</sup>

Dari pengungkapan Ibu Ari diatas, dapat disimpulkan bahwa Apotek Golong Ponorogo melakukan kejujuran dalam bertransaksi dan tidak berani melakukan penipuan terhadap obat yang dijualnya.

b. *Amanah* (bertanggungjawab dan dapat dipercaya)

1) Akuntabilitas

Apotek Golong Ponorogo melakukan pencatatan atas transaksi keuangannya. Setiap hari selalu membuat laporan keuangan untuk mengetahui jumlah pemasukan dan pengeluaran, sehingga bisa dilihat keuntungan atau kerugian yang ditanggung selama jangka waktu tertentu.

Setiap pergantian shift penanggungjawab keuangan memberikan laporan keuangan kepada Ibu Eva selaku pemegang keuangan di Apotek Golong Ponorogo. Berikut pemaparan Ibu Eva :

---

<sup>124</sup> Ari, *wawancara*, Jambon, 2 April 2018.

Penanggungjawab shift setiap hari harus melaporkan posisi keuangan masing-masing apotek , jadi sehari saya menerima laporan keuangan dari dua shift yaitu Apotek Golong Ponorogo dan Apotek Golong Ponorogo 5. Dari laporan itu kemudian saya rekap untuk setiap harinya. Dan untuk uangnya di operkan ke shift berikutnya, kemudian apabila kami membutuhkan uang untuk order baru oleh karyawan di transfer ke rekening saya, atau Pak yaya yang mengambil uang ke apotek.<sup>125</sup>

Berdasarkan paparan diatas dapat diartikan bahwa pemilik Apotek Golong Ponorogo mempercayakan keuangan kepada penanggungjawab shift. Akuntabilitas itu sendiri sebagai perwujudan pertanggungjawaban dari penanggungjawab shift kepada pemilik apotek.

Saya sebagai penanggungjawab shift di Apotek Golong 5 Ponorogo, berusaha memegang amanat yang diberikan oleh pimpinan apotek kepada saya, meskipun tidak diawasi langsung oleh pimpinan, namun Allah melihat apa yang saya kerjakan, jadi saya takut kalau mau mengkhianati pimpinan saya dan saya juga tidak niat untuk mengkhianati.<sup>126</sup>

Dari wawancara dengan Syayidah diatas dapat disimpulkan bahwa dia adalah orang yang takut kepada Allah, sehingga tidak berani melakukan tindakan yang melanggar syariat Islam. Dia selalu menjaga tanggungjawab terhadap beban kerja yang diberikan kepadanya.

## 2). Tanggungjawab sosial

Banyak kegiatan sosial yang dilakukan oleh Apotek Golong Ponorogo. Setiap satu bulan sekali Apotek Golong Ponorogo menyalurkan

---

<sup>125</sup> Eva, *wawancara*, Ponorogo, 14 Maret 2018.

<sup>126</sup> Syayidah, *wawancara*, Kauman, 20 Maret 2018.

dana bantuan kepada yang membutuhkan, diantaranya ke Yayasan Amanah Hati, Desa Jambon Ponorogo, dan masyarakat sekitar yang kurang mampu.

Begitu juga apabila ada korban bencana alam, kami Apotek Golong Ponorogo group mengumpulkan dana untuk membantu mereka yang membutuhkan. Dana tersebut murni dari apotek juga sumbangan dari karyawan Apotek Golong Ponorogo. Selain dana, kami juga memberikan bantuan obat dan vitamin yang sering dibutuhkan para korban, pembalut untuk wanita, dan pampers untuk balita.

Kami senang bekerja di Apotek Golong Ponorogo, karena selain mendapat gaji kami juga bisa melaksanakan tanggungjawab sosial kita sebagai masyarakat, dengan membantu saudara kita yang kesusahan, seperti korban bencana alam misalnya. Dan kita juga datang langsung ke lokasi untuk menyalurkan bantuan tersebut, jadi kita bisa merasakan kesusahan mereka.<sup>127</sup>

Dari pemaparan diatas membuktikan bahwa Apotek Golong Ponorogo dan karyawannya sangat peduli terhadap sesama dan bisa melaksanakan tanggungjawab moral sebagai makhluk sosial, terbukti dengan memberikan bantuan pada korban bencana alam.

Selain memberikan bantuan korban bencana alam, dan juga sedekah kepada yang membutuhkan, setiap akhir bulan Ramadhan menjelang hari raya Idul Fitri Apotek Golong Ponorogo juga membagi

---

<sup>127</sup> Nurul, *wawancara*, Jambon, 2 April 2018.

parcel gratis kepada masyarakat yang benar-benar membutuhkan di lingkungan Apotek Golong Ponorogo dan Golong 5, seperti kaum dhuafa, anak yatim piatu, orang jompo, fakir miskin.

Saya senang sekali dengan Apotek Golong Ponorogo karena mereka memperhatikan tetangganya yang tidak mampu, setiap tahun kami selalu mendapatkan bingkisan lebaran dari Apotek Golong Ponorogo. Bingkisan itu saya gunakan untuk persiapan idul fitri. Saya juga senang karena yang mengantarkan bingkisan orangnya ramah-ramah. Saya berdoa semoga Apotek Golong Ponorogo lancar usahanya dan mendapat pahala oleh Allah.<sup>128</sup>

Dari hasil wawancara diatas dapat diambil kesimpulan bahwa Apotek Golong Ponorogo tidak hanya bekerja mencari keuntungan semata, tetapi juga untuk berbagi dengan sesama yang membutuhkan.

Apotek Golong Ponorogo juga berusaha memberikan pelayanan yang terbaik buat konsumen, artinya bahwa konsumen sebagai raja dan konsumen diprioritaskan dalam terciptanya kebutuhan mereka. Yaitu dengan cara memberikan pelayanan yang tepat dan cepat, murah senyum, serta pelayanan ramah.

Dalam setiap usaha bisnis yang dilakukan, pelayanan terhadap konsumen merupakan hal yang sangat membutuhkan perhatian khusus karena salah satu faktor yang bisa mempertahankan keberlangsungan usaha adalah kepuasan konsumen terhadap pelayanan yang diberikan. Akhlak tolak ukurnya dengan menggunakan Al-Quran dan Sunnah. Jadi, segala tindakan yang dilakukan oleh semua jajaran manajemen haruslah sesuai dengan tuntunan Al-Qur'an dan Sunnah. Berikut pemaparan Bapak Yaya :

---

<sup>128</sup> Mbah Nem, wawancara, Jambon, 2 April 2018.

Disini kami berusaha untuk memberikan pelayanan terbaik untuk konsumen. Walaupun terkadang belum maksimal. Namun, kami menekankan kepada karyawan untuk menjaga akhlak yang baik. Misalnya, mampu menahan emosi dalam berinteraksi baik itu kepada sesama karyawan maupun kepada konsumen. Walaupun dalam posisi konsumen yang salah, namun karyawan wajib menyelesaikan setiap masalah dengan nada yang halus dan sopan. Karena, kami menganggap konsumen adalah raja sehingga harus diperlakukan dengan baik.<sup>129</sup>

Dari informasi diatas dapat disimpulkan bahwa karyawan Apotek Golong Ponorogo tetap menanggapi dengan nada rendah dalam menghadapi pelanggan yang marah, karena pembeli adalah raja, jadi bagaimanapun juga harus tetap menghormati pembeli.

c. *Tabligh* (Menyampaikan)

Tabligh merupakan kemampuan dalam mengkomunikasikan barang dan membangun relasi bisnis. Tanpa kemampuan komunikasi yang baik, maka penjual tidak akan mampu meyakinkan pembeli terhadap barang yang dijualnya.

Apotek Golong Ponorogo sudah menerapkan komunikasi bisnis dengan baik dan ramah. Seperti penuturan Adi, seorang pembeli yang ditemui peneliti saat berkunjung :

Sebenarnya bahasa yang digunakan oleh karyawan pada saat ada pembeli sudah baik, hanya saja kalau pembeli sudah selesai membayar, karyawan mendoakan pembeli semoga cepat sembuh atau semoga obatnya berjodoh, itu mungkin lebih menyenangkan pembeli, karena mendoakan orang lain kan juga dapat pahala. Pada saat menerangkan suatu obat juga jelas mudah dipahami bagi manusia awam, dan apabila kita tanya njawabnya pun juga enak.<sup>130</sup>

---

<sup>129</sup> Yaya, wawancara, Kauman, 8 April 2018.

<sup>130</sup> Adi, wawancara, Jambon, 2 April 2018.

Penuturan diatas dapat dijelaskan bahwa karyawan Apotek Golong Ponorogo sudah memberikan informasi produk dengan efektif dan baik, sehingga produk yang ditawarkan mudah diterima oleh pembeli. Memang tidak ada salahnya kalau kita saling mendoakan sesama. Berikut pemaparan Ima, pelanggan di Apotek Golong Ponorogo :

Saya senang membeli obat di Apotek Golong Ponorogo, karyawannya ramah apabila saya tidak jadi membeli obat mereka menjawab dengan sopan dan tidak menyakitkan hati saya.<sup>131</sup>

Dari pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa komunikasi yang baik dan interaksi yang menyenangkan dengan pelanggan dapat membentuk reputasi perusahaan yang baik. Dengan begitu, pelanggan dapat menilai kualitas dan kredibilitas perusahaan dalam melayani pelanggan. Bahkan profesionalitas layanan dari apotek akan dinilai positif di mata pembeli sehingga pelanggan akan bertambah dan menjadi customer yang setia.

d. *Fathanah* (Cerdas)

Fathanah berarti memiliki pengetahuan luas, nilai-nilai dalam bisnis memiliki visi, pemimpin yang cerdas sadar produk dan jasa serta mengerti akan sesuatu dan dapat menjelaskannya, serta bijaksana. Kecerdasan disini tidak hanya cerdas intelektual saja, tetapi juga cerdas dalam emosional dan spiritualnya.

Bapak Yaya selaku pemilik sekaligus pemimpin Apotek Golong Ponorogo selalu mengingatkan karyawannya untuk tidak meninggalkan sholat

---

<sup>131</sup> Ima, *wawancara*, Kauman, 8 April 2018.

wajib, meskipun apotek dalam keadaan ramai, supaya diantara karyawan saling bergantian untuk menjalankan sholat wajib. Karena serepot apapun yang namanya sholat wajib tidak boleh ditinggalkan.

Kami selalu bergantian dalam menjalankan sholat wajib, jadi kita juga saling mengingatkan dengan rekan kerja, sudah sholat apa belum. Karena kita harus mendahulukan kewajiban kita kepada Allah. Apabila pas apotek tidak ada pembeli kita juga dapat membaca Al-quran, karena di apotek sudah disediakan mushola kecil dan kelengkapan beribadah.<sup>132</sup>

Informasi diatas dapat dijelaskan bahwa kecerdasan spiritual sudah mengakar pada karyawan di Apotek Golong Ponorogo, tidak hanya berbekal kecerdasan intelektual saja sebagai tenaga kefarmasian, tetapi bekal akhirat mereka juga menomorsatukan. Dan dari pihak pemilik apotek juga mempermudah karyawannya untuk melakukan ibadah kepada Allah dengan memberikan fasilitas mushola dan kelengkapan beribadah, sehingga tidak menyulitkan karyawan untuk melaksanakannya.

## **C. Temuan Data Penelitian**

### **1. Manajemen Pengelolaan Apotek Golong Ponorogo**

#### **a. Penggunaan Modal**

Temuan penelitian yang berkaitan dengan penerapan bisnis syariah pada modal di Apotek Golong Ponorogo diantaranya bahwa Apotek Golong Ponorogo mendapatkan modal dari bantuan orang tua yang diberikan secara

---

<sup>132</sup> Reza, *wawancara*, Jambon, 2 April 2018.

cuma-cuma, kemudian pemilik apotek mendapatkan bantuan juga dari temannya untuk memanfaatkan harta yang dimiliki dari hasilnya bekerja di luar negeri. Dari modal yang telah digunakan tersebut terbebas dari unsur riba. Selanjutnya untuk menambah modal lagi pemilik apotek mendapatkan pinjaman dari bank konvensional, yang diawali dengan niat memberikan tambahan uang sebagai shodaqoh bukan menganggap sebagai riba.

b. Pengelolaan Manajemen

Temuan penelitian yang berkaitan dengan pengelolaan manajemen di Apotek Golong Ponorogo meliputi :

a). Perencanaan

Apotek Golong Ponorogo selalu melakukan perbaikan terhadap visi dan misi yang sudah dimilikinya menjadi lebih baik sesuai dengan syariah Islam, sehingga mereka dapat menjalankan tugasnya dalam memberikan pelayanan kefarmasian terhadap konsumen atau pasien dengan penuh tanggung jawab, Apotek Golong Ponorogo selain mengejar keuntungan duniawi juga mengutamakan keuntungan akhirat, dengan mengembangkan bisnisnya untuk mendapatkan ridlo dari Allah swt .

Dalam pemasaran, Apotek Golong Ponorogo melakukan promosi bisnisnya secara realita tidak mengada-ada yang memberikan unsur penipuan kepada masyarakat. Apotek Golong Ponorogo berlaku adil terhadap semua pembeli, dan menghindari pemberian barang yang rusak kepada pembeli.



Untuk perekrutan karyawan Apotek Golong Ponorogo memberikan informasi secara intern dan mengharuskan muslim sebagai syarat pendaftaran, sehingga lebih terjamin kepribadian Islamnya dalam melaksanakan tanggung jawab pekerjaan sesuai dengan yang diharapkan Apotek Golong Ponorogo dan tentunya harus mempunyai basik farmasi.

Yang menarik sebagai karyawan di Apotek Golong Ponorogo yaitu pemilik apotek memberikan kesempatan kepada karyawannya untuk melanjutkan studynya. Pemilik Apotek Golong Ponorogo selalu memberikan motivasi belajar kepada karyawannya dengan tetap bekerja di apotek tersebut.

Strategi manajemen yang diterapkan apotek seperti *rekrutmen* sumber daya manusia berkualitas, pengembangan sumber daya manusia, penilaian kinerja, dan pemberian reward mengacu pada ajaran Islam bahwa sebagai seorang individu diwajibkan untuk bekerja memenuhi kebutuhan sesuai dengan syariat. Islam menuntut umatnya untuk bekerja secara profesional sesuai dengan bidangnya masing-masing.

Di bagian keuangan Apotek Golong Ponorogo memiliki catatan atas transaksi keuangannya, termasuk catatan utang piutang dengan pelanggan maupun dengan distributor. Selain pencatatan manual ada aplikasi computer kasir yang digunakan untuk memasukkan setiap transaksi jual beli obat dengan pembeli. Laporan keuangan tidak berhenti dari kegiatan pencatatan setiap hari saja, tetapi setiap bulan pengelola keuangan Apotek Golong Ponorogo membuat analisa keuangan

diantaranya, (1) laporan laba rugi, untuk mengetahui seberapa besar pendapatan apotek, (2) neraca, untuk melihat aktiva, pengeluaran dana, detail keperluan, dan sumber dana (modal) yang digunakan.

b). Pengorganisasian

Di Apotek Golong Ponorogo mempunyai struktur organisasi yang sangat sederhana namun bisa mengendalikan usahanya.

Selain pembagian kerja (*job disk*) pengorganisasian juga dilakukan dalam hal budaya organisasi yang saling tegur sapa antara karyawan satu dengan karyawan lain supaya terjadi keharmonisan, pemakaian kostum karyawan harus sopan, dan harus tertutup auratnya.

c). Pelaksanaan

Dalam melayani pelanggan karyawan di Apotek Golong Ponorogo termasuk cepat dan tepat, sehingga pelanggan tidak kecewa. Apotek Golong Ponorogo selain bekerja mencari keuntungan materi, juga meniatkan diri untuk ibadah menolong sesama dengan memberikan pelayanan obat yang tepat dan aman.

Apotek Golong Ponorogo selalu hati-hati dalam melayani pembeli, tidak sekedar jual beli obat saja, tetapi juga memberikan informasi yang benar untuk kesehatan pasiennya atau pembeli obat.

d). Pengawasan

Pengawasan di Apotek Golong Ponorogo ditekankan pada sumber daya manusia, dalam melakukan pengawasan terhadap kinerja karyawan adalah untuk mengetahui pelaksanaan tugas ataupun pekerjaan yang

dibebankan pada karyawan dan untuk menemukan, mengoreksi penyimpangan-penyimpangan penting dalam hasil yang dicapai dari aktivitas-aktivitas yang direncanakan.

Setiap satu bulan sekali *creuw* Apotek Golong Ponorogo mengadakan briefing sekaligus refreshing di rumah makan atau tempat wisata. Dalam setiap briefing Pemilik apotek selalu memberikan arahan untuk bekerja mengikuti aturan syariah yang mana akan menciptakan manusia-manusia yang memiliki etos kerja yang baik, mampu mengembangkan sikap jujur dalam bisnis, orientasi dan perilaku yang ditampilkannya mampu merangsang dan mendorong pertumbuhan bisnisnya. Yaya juga menekankan untuk ikhlas dalam bekerja dan selalu ramah terhadap pembeli karena tugas utama mereka melayani masyarakat dalam hal kesehatan, dimana menurut prinsip pemahaman syariah yang memandang bahwa perbuatan baik terhadap masyarakat akan membuahkan hasil yang berlipat ganda.

c. Pengelolaan Hasil Bisnis di Apotek Golong Ponorogo

Dalam pengelolaan hasil bisnis pemilik Apotek Golong Ponorogo selalu berhati-hati dalam menggunakan hasil bisnisnya, mereka tidak lupa menyisihkan hartanya untuk di shodaqohkan kepada yang membutuhkan. Meskipun mereka mendapatkan hasil yang cukup, tetapi mereka tidak berfoya-foya dan tidak boros dalam menggunakan uangnya. Mereka hidup sederhana dan tidak boros, meskipun mereka memiliki harta yang cukup.

Tidak lupa dari hasil bisnisnya untuk diinfakkan ke masjid dan menyedekahkan kepada yatim piatu.

## **2. Perilaku Etika Bisnis di Apotek Golong Ponorogo**

### *a) Shiddiq*

Pimpinan Apotek Golong Ponorogo selalu mengingatkan kepada karyawannya untuk bersikap jujur kepada semua pembeli, untuk memberikan informasi yang benar kepada pembeli terhadap obat yang dibelinya, tidak semata-mata hanya untuk melariskan dagangannya.

Pemilik Apotek Golong Ponorogo menerapkan bahwa seorang pebisnis harus berlaku jujur yang dilandasi keinginan agar orang lain mendapatkan kebaikan dan kebahagiaan sebagaimana yang ia inginkan dengan cara menjelaskan kelemahan, kekurangan serta kelebihan barang yang ia ketahui kepada pembelinya, baik yang terlihat maupun yang tidak terlihat oleh orang lain, pada zaman sekarang masyarakat umum sering tertipu oleh perlakuan para pebisnis yang tidak jujur atau suka menipu yaitu dengan menonjolkan keunggulan barang tetapi menyembunyikan cacatnya.

### *b). Amanah*

#### (1) Akuntabilitas

Setiap hari Apotek Golong Ponorogo melakukan pencatatan keuangan dari setiap transaksi di apotek, pemilik Apotek Golong Ponorogo mempercayakan keuangan kepada penanggungjawab shift. Hal

itu sebagai perwujudan pertanggungjawaban dari penanggungjawab shift kepada pemilik apotek.

Semua karyawan di Apotek Golong Ponorogo mempunyai rasa takut kepada Allah, sehingga tidak berani melakukan tindakan yang melanggar syariat Islam. Dia selalu menjaga tanggungjawab terhadap beban kerja yang diberikan kepadanya.

## (2). Tanggungjawab sosial

Banyak kegiatan sosial yang dilakukan oleh Apotek Golong Ponorogo. Setiap satu bulan sekali Apotek Golong Ponorogo menyalurkan dana bantuan kepada yang membutuhkan. Begitu juga apabila ada korban bencana alam, Apotek Golong Ponorogo group mengumpulkan dana untuk membantu mereka yang membutuhkan. Selain dana, juga memberikan bantuan obat dan vitamin yang sering dibutuhkan para korban, pembalut untuk wanita, dan pampers untuk balita.

Selain memberikan bantuan korban bencana alam, dan juga sedekah kepada yang membutuhkan, setiap akhir bulan Ramadhan menjelang hari raya Idul Fitri Apotek Golong Ponorogo juga membagi parcel gratis kepada masyarakat yang benar-benar membutuhkan di lingkungan Apotek Golong Ponorogo dan golong 5, seperti kaum dhuafa, anak yatim piatu, orang jompo, fakir miskin.

## c) *Tabligh*

Apotek Golong Ponorogo memberikan komunikasi bisnis dengan baik dan ramah. Mereka sudah memberikan informasi produk dengan efektif dan baik, sehingga produk yang ditawarkan mudah diterima

oleh pembeli serta memberikan pelayanan yang baik kepada semua pembeli.

d) *Fathanah*

Kecerdasan intelektual pimpinan Apotek Golong Ponorogo yaitu memiliki pengetahuan luas, nilai-nilai dalam bisnis memiliki visi, pemimpin yang cerdas sadar produk dan jasa serta mengerti akan sesuatu dan dapat menjelaskannya, serta bijaksana. Selain kecerdasan intelektual, spiritual juga perlu diterapkan, pemimpin Apotek Golong Ponorogo selalu mengingatkan karyawannya untuk tidak meninggalkan sholat wajib, meskipun apotek dalam keadaan ramai, supaya diantara karyawan saling bergantian untuk menjalankan sholat wajib. Karena serepot apapun yang namanya sholat wajib tidak boleh ditinggalkan.

Kecerdasan spiritual sudah mengakar pada karyawan di Apotek Golong Ponorogo, tidak hanya berbekal kecerdasan intelektual saja sebagai tenaga kefarmasian, tetapi bekal akhirat mereka juga menomorsatukan. Dan dari pihak pemilik apotek juga mempermudah karyawannya untuk melakukan ibadah kepada Allah dengan memberikan fasilitas mushola dan kelengkapan beribadah, sehingga tidak menyulitkan karyawan untuk melaksanakannya ibadah sholat.

**BAB IV**

**PESRPEKTIF ETIKA BISNIS SYARIAH TERHADAP MANAJEMEN**

**APOTEK GOLONG PONOROGO**

Memperhatikan dan menelaah hasil paparan data dan temuan penelitian, yang telah dipaparkan dan dideskripsikan sebelumnya yang berkaitan dengan perspektif etika bisnis syariah terhadap manajemen Apotek Golong Ponorogo. Dari hasil yang telah dipaparkan pada bab. III, kemudian penulis berupaya untuk melakukan sebuah analisis dari hasil penelitian yang terkait dengan perspektif etika bisnis syariah terhadap manajemen Apotek Golong Ponorogo. Analisis ini dilakukan dengan melihat fakta-fakta dan temuan di lapangan sebagaimana yang telah dideskripsikan pada bab 4, serta membandingkan dengan teori.

**A. Analisis Manajemen Bisnis Syariah Terhadap Tata Kelola Apotek Golong Ponorogo**

Dalam tata kelola Apotek Golong Ponorogo meliputi kegiatan penggunaan modal, pengelolaan manajemen, dan pengelolaan hasil usaha.

**1. Penggunaan Modal**

Apotek Golong Ponorogo dalam mendapatkan modalnya, melalui beberapa sumber, diantaranya Apotek Golong Ponorogo mendapatkan modal dari bantuan orang tua yang diberikan secara cuma-cuma, kemudian pemilik apotek mendapatkan bantuan juga dari temannya untuk memanfaatkan harta yang dimiliki dari hasilnya bekerja di luar negeri. Modal yang telah digunakan tersebut tentunya terbebas dari unsur riba, karena tidak ada tambahan uang

saat pengembalian. Selanjutnya untuk menambah modal lagi pemilik apotek mendapatkan pinjaman dari bank konvensional, yang diawali dengan niat memberikan tambahan uang sebagai sedekah bukan menganggap sebagai riba. Pemilik apotek menganggap antara bank syariah dengan bank konvensional tetap tidak mau ada yang rugi, jadi yang penting niat diawal bagi sipeminjam.

Table 4.1 modal di Apotek Golong Ponorogo

No	Modal	Penerapan	Sesuai etika/tidak
1.	Pemberian orang tua	Tidak ada bunga Tidak menggunakan agunan	Sesuai
2.	Pinjaman dari teman	Tidak ada bunga Tidak menggunakan agunan	Sesuai
3.	Pinjaman Bank Konvensional	Ada bunga Menggunakan agunan	Tidak sesuai

Ada perbedaan antara riba dan sedekah, riba itu tidak ada manfaatnya sedikitpun, baik di dunia maupun akhirat nanti, sedangkan sedekah ada manfaatnya. Allah memusnahkan riba dan menyuburkan sedekah. Artinya, memusnahkan harta riba dan harta yang bercampur dengan riba atau meniadakan berkahnya. Menyuburkan sedekah ialah mengembangkan harta yang telah dikeluarkan sedekahnya sesuai dengan ketentuan-ketentuan agama atau melipatgandakan berkah harta itu<sup>133</sup>. Allah swt berfirman dalam Al-Qur'an Surat Ar-Ruum ayat 39

وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ رَبًّا لِيَرْبُوَ فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُو عِنْدَ اللَّهِ ۖ وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ ۝

<sup>133</sup> Veithcal Rifai, dkk, *Islamic Business And Enonomic Ethics* (Jakarta; Bumi Aksara, 2012), 174.



Artinya: “ Dan sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia bertambah pada harta manusia, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah. Dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah maka (yang berbuat demikian) itulah orang-orang yang melipatgandakan (pahalanya).”<sup>134</sup>

Memang ada juga sebagian orang yang ragu, seakan-akan antara bunga dan bagi hasil sama saja. Sepertinya hanya berbeda nama atau istilah saja. Sesungguhnya tidak demikian halnya, mengingat adanya kepastian halal haramnya, sehingga tidak bisa dibandingkan persentase bunga dengan laba mengingat berbeda komponen perkaliannya, berbeda karakter komponen yang dikalikan, dan berbeda pula hasil akhirnya.<sup>135</sup>

Dari beberapa sumber modal yang digunakan oleh Apotek Golong Ponorogo maka dapat dianalisa bahwa modal dari pemberian orang tua bisa dikatakan halal karena merupakan bantuan dan tidak mengembalikan, sedangkan modal pinjaman dari temannya bisa dikatakan halal juga karena Apotek Golong Ponorogo mengembalikan dengan sejumlah uang yang sama pada waktu awal peminjaman tidak ada lebihnya, tetapi pinjaman dari bank konvensional masih termasuk riba meskipun dari pihak pemilik apotek menganggap bukan riba dengan berniat memberikan kelebihan uang yang disetor ke bank sebagai sedekah. Padahal tambahan uang sedikitpun kepada bank konvensional itu termasuk riba yang dinamakan bunga.

---

<sup>134</sup> Al-Qur'an , 30:39

<sup>135</sup> Veithcal Rifai, dkk, *Islamic Business And Enonomic Ethics.*, 175.

## 2. Pengelolaan Manajemen

Terkait dengan sistem manajemen yang diterapkan di Apotek Golong Ponorogo, yaitu meliputi perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pelaksanaan (*actuating*) dan pengawasan (*controlling*).

### 1. Perencanaan / *Planning*

Temuan penelitian yang berkaitan dengan perencanaan di Apotek Golong Ponorogo, dapat dianalisa bahwa di Apotek Golong Ponorogo selalu melakukan perencanaan untuk mendapatkan hasil yang maksimal dalam bisnisnya dan sesuai dengan yang diajarkan syariat agama Islam. Dalam Islam perencanaan merupakan kegiatan awal yang harus disusun dalam sebuah pekerjaan/organisasi guna mencapai hasil secara optimal. Sebagaimana firman Allah surah al-Hasyr ayat 18

اَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ  
بِمَا تَعْمَلُونَ

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”<sup>136</sup>

Table 4.2 Penerapan *Planning* di Apotek Golong Ponorogo

No	Perencanaan	Penerapan	Sesuai etika/tidak
1	Visi Misi	Mengembangkan bisnisnya untuk mendapat ridlo Allah	Sesuai
2	Pemasaran	Promosi realita tidak menipu Bersikap adil terhadap pembeli Tidak memberikan produk yang rusak	Sesuai

<sup>136</sup> Al-Qur'an, 59:18

		Harga standart	
	Sumber Daya Manusia	Rekrutmen Pengembangan SDM Penilaian Kerja Profesional Motivasi belajar	Sesuai
4	Keuangan	Catatan transaksi harian Laporan keuangan bulanan	Sesuai

Di Apotek Golong Ponorogo terus melakukan perubahan terhadap masa depan bisnisnya, yang terbukti dengan pemilik apotek selalu berfikir untuk menerapkan manajemen syariah. Manajemen syariah adalah suatu pengelolaan untuk memperoleh hasil optimal yang bemuara pada pencarian keridhaan Allah. Oleh sebab itu, maka segala sesuatu langkah yang diambil dalam menjalankan manajemen tersebut harus berdasarkan aturan-aturan Allah. Aturan-aturan itu tertuang dalam Al-Qur'an, hadis dan beberapa contoh yang dilakukan oleh para sahabat.<sup>137</sup> Perubahan demi perubahan tidak bisa dipungkiri, perubahan akan selalu ada menuju ke arah yang lebih baik. Sebagaimana firman Allah swt, dalam al-Qur'an Surat Ar-Ra'd ayat 11 :

لَهُ مُعَقَّبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ ۗ وَمَا لَهُمْ مِنْ دُونِهِ مِنْ وَالٍ

Artinya: “Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, maka tak ada yang

<sup>137</sup> Veithcal Rifai, dkk, *Islamic Business And Enonomic Ethics*, 187.

dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia.”<sup>138</sup>

Dalam melaksanakan manajemen bisnisnya, Apotek Golong Ponorogo selain mengejar keuntungan duniawi juga mengutamakan keuntungan akhirat, terbukti dengan mengembangkan bisnisnya untuk mendapatkan ridlo dari Allah swt, sebagaimana firman Allah swt dalam al-Qur'an Surat Asy-Syura ayat 20 ;

مَنْ كَانَ يُرِيدُ حَرْثَ الْآخِرَةِ نَزِدْ لَهُ فِي حَرْثِهِ <sup>ط</sup> وَمَنْ كَانَ يُرِيدُ حَرْثَ الدُّنْيَا نُؤْتِهِ مِنْهَا وَمَا لَهُ فِي الْآخِرَةِ مِنْ نَصِيبٍ

Artinya: “ Barang siapa yang menghendaki keuntungan di akhirat, akan Kami tambah keuntungan itu baginya dan barang siapa yang menghendaki keuntungan di dunia Kami berikan kepadanya sebagian dari keuntungan dunia dan tidak ada baginya suatu bagian pun di akhirat.”<sup>139</sup>

Dalam pemasaran, Apotek Golong Ponorogo melakukan promosi bisnisnya secara realita tidak mengada-ada yang memberikan unsur penipuan kepada masyarakat. Apotek Golong Ponorogo berlaku adil terhadap semua pembeli, dan menghindari pemberian barang yang rusak kepada pembeli.

Implementasi syariat dalam variabel-variabel bauran pemasaran dapat dilihat, misalnya pada produk, barang dan jasa yang ditawarkan adalah yang berkualitas atau sesuai dengan yang dijanjikan. Pada variabel harga, terhadap pelanggan akan disajikan harga yang kompetitif. Pada saluran distribusi, pebisnis muslim sekali kali tidak akan pernah melakukan tindak kezaliman terhadap pesaing lain, suap untuk melicinkan saluran pasarnya dan tindakan

---

<sup>138</sup> Al-Qur'an, 13:11

<sup>139</sup> Al-Qur'an, 42:20

machiavelis lainnya. Pada promosi, pebisnis muslim juga akan menghindari iklan porno, bohong, dan promosi yang menghalalkan segala cara.<sup>140</sup>

Sehingga dapat dianalisa bahwa manajemen pemasaran di Apotek Golong Ponorogo sudah bisa menerapkan sesuai dengan ajaran syariat, dengan menghindari penipuan dalam promosi dan berlaku adil terhadap pembeli baik dalam pemberian harga maupun pelayanan di apotek.

Strategi manajemen terhadap sumber daya manusia yang diterapkan Apotek Golong Ponorogo seperti rekrutmen sumber daya manusia berkualitas, pengembangan sumber daya manusia, penilaian kinerja mengacu pada ajaran Islam bahwa sebagai seorang individu diwajibkan untuk bekerja memenuhi kebutuhan sesuai dengan syariat. Islam menuntut umatnya untuk bekerja secara profesional sesuai dengan bidangnya masing-masing.

Yang menarik sebagai karyawan di Apotek Golong Ponorogo yaitu pemilik apotek memberikan kesempatan kepada karyawannya untuk melanjutkan studinya. Pemilik Apotek Golong Ponorogo selalu memberikan motivasi belajar kepada karyawannya dengan tetap bekerja di apotek tersebut.

Suatu bangsa wajib mengembangkan system pendidikan dan pelatihan untuk menyiapkan sumber daya manusia dalam berbagai bidang agar dapat melaksanakan kehidupan dengan baik. Apabila ada permasalahan keduniaan ini dan tidak ada yang mau mendalami atau mempelajari maka akan terjadi kerusakan atau kerugian, seperti yang tersebut dalam sabda Nabi Muhammad saw: “Apabila suatu urusan diserahkan kepada orang yang bukan

---

<sup>140</sup>Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islam* (Gema Insani Press: Jakarta, 2001), 170.

ahlinya maka tunggulah masa kehancurannya”. Aktivitas ekonomi merupakan upaya untuk meningkatkan kualitas hidup manusia dan ditandai dengan terpenuhinya kebutuhan hidup. Praktisi bisnis dituntut untuk mempunyai visi dan misi yang dapat memajukan bisnisnya, sekaligus meningkatkan kesejahteraan karyawan, bahkan lingkungan sekitar<sup>141</sup>. Dalam Al-Qur’an Surat Al-Baqarah 44 ditegaskan bahwa :

أَتَأْمُرُونَ النَّاسَ بِالْبِرِّ وَتَنْسَوْنَ أَنْفُسَكُمْ وَأَنْتُمْ تَتْلُونَ الْكِتَابَ أَفَلَا تَعْقِلُونَ

Artinya:” Mengapa kamu suruh orang lain (mengerjakan) kebaktian, sedang kamu melupakan diri (kewajiban) mu sendiri, padahal kamu membaca Al kitab (Taurat)? Maka tidaklah kamu berfikir?”<sup>142</sup>

Dari penjelasan diatas dapat dianalisa bahwa pemilik Apotek Golong Ponorogo telah memiliki pegawai yang mempunyai bakat dan keahlian, serta mempunyai budi pekerti yang luhur. Allah swt berfirman dalam al-Qur’an Surat Al-Qashas 26:

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ

Artinya:”salah seorang dari kedua wanita itu berkata: “Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena Sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang kuat lagi dapat dipercaya”.<sup>143</sup>

Di bagian keuangan Apotek Golong Ponorogo memiliki laporan keuangan dan catatan atas transaksi keuangannya, termasuk catatan utang

<sup>141</sup> Veithcal Rifai, dkk, *Islamic Business And Enonomic Ethics*, 200

<sup>142</sup> Al-Qur’an, 2:44

<sup>143</sup> Al-Qur’an, 28:26

piutang dengan pelanggan maupun dengan distributor. Dalam dunia bisnis lazim terjadi pinjam meminjam. Dalam hubungan ini al-quran mengajarkan pencatatan piutang. Gunanya adalah untuk mengingatkan salah satu pihak yang mungkin pada suatu waktu lupa atau khilaf.<sup>144</sup> Sebagaimana terdapat dalam firman Allah swt dalam al-Qur'an Surat Al-Baqarah,282.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ ۚ

Artinya:”Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar.”<sup>145</sup>

## 2. Pengorganisasian / *Organizing*

Di Apotek Golong Ponorogo pengorganisasian dilakukan dengan pembagian job disk masing-masing karyawan. Di Apotek Golong Ponorogo juga diterapkan budaya organisasi yang saling tegur sapa antara karyawan satu dengan karyawan lain, hal ini dilakukan supaya terjadi keharmonisan. Sedangkan pemakaian kostum karyawan di Apotek Golong Ponorogo harus sopan, dan tertutup auratnya, sedangkan untuk karyawan wanita berhijab.

Table 4.3 penerapan *organizing* di Apotek Golong Ponorogo

No	Pengorganisasian	Penerapan	Sesuai etika/tidak
1	Pembagian Kerja	Sesuai dengan keahlian dan kemampuan Profesionalisme Struktur organisasi	Sesuai
2	Pakaian kerja	Sopan	Sesuai

<sup>144</sup> Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, (Bandung: Alfabeta, 2013), 42.

<sup>145</sup> Al-Qur'an, 2:282

		Berhijab untuk perempuan	
3	Keharmonisan kerja	Budaya tegur sapa sesama karyawan	Sesuai

Pemilik Apotek Golong Ponorogo dalam berpikir bersumber pada wahyu Allah disertai dengan kecakapan dalam mengamati keadaan disekitarnya. Berkaitan dengan bisnis, al-Qur'an sebagai wahyu Allah menunjukkan seruan pengadaan pakaian berkualitas :

يَا بَنِي آدَمَ قَدْ أَنْزَلْنَا عَلَيْكُمْ لِبَاسًا يُؤَارِي سَوَاتِكُمْ وَرِيشًا وَلِبَاسُ التَّقْوَىٰ ذَٰلِكَ خَيْرٌ ۗ ذَٰلِكَ مِنْ آيَاتِ اللَّهِ لَعَلَّهُمْ يَذَّكَّرُونَ

Artinya:” Hai anak Adam, sesungguhnya kami telah menurunkan kepadamu pakaian untuk menutupi auratmu dan pakaian indah untuk perhiasan”<sup>146</sup>

Dalam sebuah bisnis yang mulai berkembang umumnya sudah melibatkan lebih dari satu orang, agar semua dapat bekerja dengan baik maka perlu penempatan karyawan sesuai dengan kemampuan –keahliannya, jelas item pekerjaannya, jelas alur tanggung jawabnya, jelas perintahnya. Rasulullah saw melarang “memberi tugas atau beban kerja dan tanggung jawab yang melebihi batas kemampuan karyawan, tetapi jika kamu tetap memberikan tugas berat itu, hendaklah kamu bantu dia. (HR. Muslim)<sup>147</sup>

Dalam struktur organisasi, baik sebutan bidang-fungsional masing-masing maupun penanggung jawab operasional sepenuhnya tergantung

<sup>146</sup> Al-Qur'an, 7:26

<sup>147</sup> Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Pustaka Pelajar: Yogyakarta, 2009), 154.



kepada kebijakan perusahaan. Prinsipnya adalah bagaimana agar semua orang dalam organisasi itu dapat bekerja sebagai sebuah team work yang solid.<sup>148</sup>

Struktur organisasi yang diterapkan di Apotek Golong Ponorogo sesuai dengan keahlian masing-masing. Implementasi syariat pada pengorganisasian, terutama tampak pada penetapan visi dan misi organisasi. Dengan berlandaskan pada syariat, tidak mungkin dirumuskan visi dan misi organisasi yang justru bertentangan dengan syariat. Implementasi syariat berikutnya adalah pada aspek pengelolaan SDM. Yakni, pertama, alokasi SDM dilakukan dengan memperhatikan prinsip-prinsip profesionalisme, serta ditentukan oleh akad yang dibuat sebelumnya. Harus dihindarkan penempatan SDM yang tidak sesuai dengan kemampuan atau keahliannya dan dengan akad yang telah dibuat. Yang pertama akan menimbulkan kekacauan karena pekerjaan ditangani oleh orang yang bukan ahlinya dan yang kedua bertentangan dengan keharusan kesesuaian antara akad dan pekerjaan. Kedua, kejelasan tugas dan wewenang masing-masing bidang yang diterima oleh para SDM pelaksana berdasarkan kesanggupan dan kemampuan masing-masing sesuai dengan akad. Ketiga, berupa penetapan budaya organisasi bahwa setiap interaksi antar SDM adalah hubungan muamalah yang selalu mengacu pada amar ma'ruf nahi munkar.<sup>149</sup>

---

<sup>148</sup> Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah.*, 155.

<sup>149</sup> Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islam* 141.

Dari teori diatas dapat dianalisa bahwa pengorganisasian di Apotek Golong Ponorogo sudah sesuai dengan keahlian masing-masing karyawan dan sudah mengacu pada syariat Islam.

### 3. Pelaksanaan / *Actuating*

Dalam melayani pelanggan, karyawan di Apotek Golong Ponorogo selalu cepat dan tepat, sehingga pelanggan merasa senang. Apotek Golong Ponorogo selain bekerja mencari keuntungan materi, juga meniatkan diri untuk ibadah menolong sesama dengan memberikan pelayanan obat yang tepat dan aman.

Table 4.4 penerapan *actuating* di Apotek Golong Ponorogo

No	Pelaksanaan	Penerapan	Sesuai etika/tidak
1	Waktu pelayanan	Cepat,tepat	Sesuai
2	Orientasi pelayanan	Memberikan obat yang tepat dan aman	Sesuai
3	Motivasi bisnis	Ibadah menolong sesama	Sesuai

Sikap sigap, cekatan, dan langsung dikerjakan dijelaskan dalam al-Qur'an Surat al-fushilat:33 :

وَمَنْ أَحْسَنُ قَوْلًا مِّمَّنْ دَعَا إِلَى اللَّهِ وَعَمِلَ صَالِحًا وَقَالَ إِنَّنِي مِنَ الْمُسْلِمِينَ

Artinya:”Siapakah yang lebih baik perkataannya daripada orang yang menyeru kepada Allah, mengerjakan amal yang saleh dan berkata, ‘sesungguhnya aku termasuk kaum muslimin’”.<sup>150</sup>

Dalam Hadist Riwayat Bukhari dijelaskan tentang mengatur kehidupan bisnis seorang muslim “Allah memberikan rahmatnya pada setiap

<sup>150</sup> Al-Qur'an, 41:33.

orang yang bersikap baik ketika menjual, membeli dan membuat suatu pernyataan.”<sup>151</sup>

#### 4. Pengawasan / *Controlling*

Pengawasan merupakan fase untuk menilai apakah sasaran-sasaran yang ditetapkan telah dicapai dengan memuaskan apa tidak. Pengawasan di Apotek Golong Ponorogo ditekankan pada sumber daya manusia, pemasaran, keuangan. Fungsi pengawasan terhadap kinerja karyawan adalah untuk mengetahui pelaksanaan tugas ataupun pekerjaan yang dibebankan pada karyawan dan untuk menemukan, mengoreksi penyimpangan-penyimpangan penting dalam hasil yang dicapai dari aktivitas-aktivitas yang direncanakan.

Tabel 4.5 Penerapan *Controlling* di Apotek Golong Ponorogo

No	Pengawasan	Penerapan	Sesuai etika/tidak
1	SDM	<i>Breafing</i>	Sesuai
2	Pemasaran	<i>Stock oknam</i>	Sesuai
3	Keuangan	Laporan keuangan	Sesuai

Pemilik Apotek Golong Ponorogo memberikan kesempatan kepada karyawannya untuk mengembangkan ilmunya dengan menempuh studi lagi. Motivasi yang kuat, sikap ingin selalu maju, pantang menyerah, berpikiran positif serta sifat-sifat lainnya yang mendukung operasi bisnis harus menjadi perhatian pengusaha. Perusahaan akan sulit berkembang apabila karyawan tidak sehat mentalnya, pesimistis, bosanan, tidak loyal, berpikiran negatif, dan sifat-sifat lain yang tidak mendukung produktivitas dan prestasi yang tinggi.

---

<sup>151</sup> Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah*, 158.

Dalam manajemen perusahaan, kewajiban bagi pengusaha muslim adalah : (1) membina hubungan kekeluargaan-persaudaraan yang menyenangkan sebagai hamba-hamba Allah, (2) menciptakan komunikasi yang baik, (3) siapkan tempat shalat, (4) adakan pembinaan spirit Islam (tauisyah) yang menyangkut masalah tauhid, Iman, Ibadah dan anjurkan untuk belajar guna meningkatkan profesionalisme dalam bisnis.<sup>152</sup>

Melihat visi, misi diatas tentunya semua harus berlandaskan syariat termasuk manajemen yang diterapkan di perusahaan. Setidaknya ada tiga hal yang harus dilihat dalam manajemen syariah sebagaimana menurut Didin Hafidhudin dan Hendri Tanjung. Pertama, perilaku yang terkait dengan nilai-nilai keimanan dan ketauhidan. Kedua, struktur organisasi dan ketiga system syariah yang disusun harus menjadikan perilaku-perilakunya berjalan dengan baik.<sup>153</sup>

Berdasarkan teori yang dijelaskan oleh Didin Hafidhudin dan Hendri Tanjung dapat dianalisa bahwa tiga hal diatas sudah diterapkan dalam manajemen Apotek Golong Ponorogo. Pertama, nilai keimanan dan ketauhidan dapat dilihat dari aturan-aturan syariah yang diterapkan dalam pelayanan pembeli. Aturan-aturan tersebut sudah diterapkan dalam proses pemasaran, diantaranya Apotek Golong Ponorogo tidak melakukan penipuan dalam promosi, mereka melakukan promosi dengan beramal. Yaitu setiap

---

<sup>152</sup> Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah*.,156

<sup>153</sup> Didin Hafidhudin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah dalam praktek* (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), 19

hari memberikan diskon atau harga murah kepada pembeli pertama, dengan harga murah maka pelanggan dapat menggunakan uangnya lebih efisien dan dapat memenuhi kebutuhannya yang lain. Jika seorang pebisnis menjual dengan harga murah dan tidak melebihi HET maka tidak akan merugi bahkan keuntungannya akan berlipat ganda. Apotek Golong Ponorogo juga mempermudah pembeli dalam melayani penjualan obat, yaitu membantu menentukan pilihan obat yang tepat untuk membantu penyembuhan sakitnya. Obat-obat yang dijual dijamin terjaga keamanannya dari tanggal kedaluwarsa karena secara rutin dilakukan pengecekan dan stock oknam. Karyawan yang melayani pembeli diwajibkan berhijab, memakai pakaian yang sopan dan menutup aurat. Hal itu dilakukan oleh pihak apotek selain demi kenyamanan pembeli, juga dikarenakan mengikuti ajaran Islam untuk mengingatkan dan berbuat baik dengan sesama. Sesuai dengan Firman Allah dalam Al-Qur'an Surah Az Zalzalah 7-8:

فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ (V) وَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُ (٨)

Artinya:” Barang siapa yang mengerjakan kebaikan seberat biji dzarrah pun, niscaya dia akan melihat (balasan) nya. Dan barang siapa yang mengerjakan kejahatan seberat dzarrah pun, niscaya dia akan melihat (balasan) nya pula.”<sup>154</sup>

Kedua, menurut Didin Hafidhudin dan Hendri Tanjung yang harus ada dalam manajemen syariah yaitu terdapat struktur organisasi yang harus berjalan sesuai dengan job disk masing-masing bagian. Pada Apotek Golong Ponorogo sudah memiliki struktur organisasi yang sudah berjalan dengan baik sesuai dengan kemampuan dan pendidikan masing-masing. Hal ini

---

<sup>154</sup> Al-Quran, 99:7-8

ditujukan agar tidak terjadi kerancauan tugas diantara beberapa karyawan. Sayyidina Ali ra pernah berkata “Kebenaran yang tidak terorganisir akan mudah dikalahkan oleh kebathilan yang terorganisir”.

Ketiga, yang harus diterapkan dalam manajemen syariah yaitu sistem syariah. Dimana system syariah yang dilaksanakan oleh Apotek Golong Ponorogo menerapkan akhlak Islam yang dicontohkan Rasulullah seperti berlaku adil, jujur, amanah, cerdas serta mempunyai semangat jiwa yang tinggi untuk melakukan kebaikan. Selain itu, sistem syariah ini juga ditujukan untuk diterapkannya sistem keadilan baik untuk pembeli maupun untuk karyawan yang bekerja di sana.

Untuk pengawasan terhadap informasi pelayanan pembeli di Apotek Golong Ponorogo belum dilaksanakan secara maksimal, sebaiknya diberikan kotak saran, sehingga pembeli dapat memberikan kritik maupun saran terhadap pelayanan di Apotek Golong Ponorogo. Dengan begitu pihak manajemen Apotek Golong Ponorogo dapat mengetahui hal apa sajakah yang harus diperbaiki untuk terus meningkatkan kualitas pelayanan Apotek Golong Ponorogo .

### **3. Pengelolaan Hasil Bisnis**

Temuan penelitian yang berkaitan dengan pengelolaan hasil bisnis di Apotek Golong Ponorogo dapat dianalisa bahwa pemilik Apotek Golong Ponorogo selalu berhati-hati dalam menggunakan hasil bisnisnya, mereka tidak lupa menyisihkan hartanya untuk di shodaqohkan kepada yang membutuhkan. Meskipun mereka mendapatkan hasil yang cukup, tetapi

mereka tidak berfoya-foya dan tidak boros dalam menggunakan uangnya. Mereka hidup sederhana dan tidak boros, meskipun mereka memiliki harta yang cukup. Tidak lupa dari hasil bisnisnya untuk diinfak kan ke masjid dan menyedekahkan kepada yatim piatu.

Kepemilikan individu yang tak terbatas, sebagaimana dalam system kapitalis tidak dibenarkan. Dalam Islam, harta mempunyai fungsi sosial yang kental, sebagaimana firman Allah swt dalam al-Qur'an Surat Adz-Dzariyat ayat 19 :

وَفِي أَمْوَالِهِمْ حَقٌّ لِّلسَّائِلِ وَالْمَحْرُومِ

Artinya: “ Dan pada harta-harta mereka ada hak untuk orang miskin yang meminta dan orang miskin yang tidak mendapat bagian.”<sup>155</sup>

Sebagaimana firman Allah swt dalam Al-Qur'an Surat Al-Hadid ayat 7:

آمَنُوا بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ وَأَنْفَقُوا مِمَّا جَعَلَكُمْ مُسْتَخْلِفِينَ فِيهِ فَالَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ

وَأَنْفَقُوا لَهُمْ أَجْرٌ كَبِيرٌ

Artinya: “ Berimanlah kamu kepada Allah dan Rasul-Nya dan nafkahkanlah sebagian dari hartamu yang Allah telah menjadikan kamu menguasainya. Maka orang-orang yang beriman di antara kamu dan menafkahkan (sebagian) dari hartanya memperoleh pahala yang besar.”<sup>156</sup>

## **B. Perspektif Etika Bisnis Syariah Terhadap Manajemen Bisnis Apotek**

### **Golong Ponorogo**

Berdasarkan hasil temuan penelitian mengenai Perspektif Etika Bisnis Syariah Terhadap Manajemen Bisnis Apotek Golong Ponorogo dapat dianalisa

---

<sup>155</sup> Al-Quran, 51:19

<sup>156</sup> Al-Quran, 57:7

masing-masing prinsip etika bisnis syariah yaitu 4 prinsip sifat dasar Rasulullah saw yang harus dimiliki: *shiddiq* (kejujuran), *amanah* (bertanggungjawab dan dapat dipercaya), *tabligh* (menyampaikan) dan *fathonah* (cerdas), sebagai berikut :

### 1. *Shiddiq*

Pemilik Apotek Golong Ponorogo menerapkan bahwa seorang pebisnis harus berlaku jujur yang dilandasi keinginan agar orang lain mendapatkan kebaikan dan kebahagiaan sebagaimana yang ia inginkan dengan cara menjelaskan kelemahan, kekurangan serta kelebihan barang yang ia ketahui kepada pembelinya, baik yang terlihat maupun yang tidak terlihat oleh orang lain, pada zaman sekarang masyarakat umum sering tertipu oleh perlakuan para pebisnis yang tidak jujur atau suka menipu yaitu dengan menonjolkan keunggulan barang tetapi menyembunyikan cacatnya.

Tabel 4.6 Penerapan *Shiddiq* di Apotek Golong Ponorogo

No	Shiddiq	Penerapan	Sesuai etika/tidak
1	Pelayanan pembeli	Memberikan informasi yang benar, kekurangan dan kelebihan produk Tidak menonjolkan keunggulan produk tertentu	Sesuai
2	Transaksi	Memberitahukan apabila ada kekeliruan pembayaran	Sesuai

Kebenaran dan kejujuran adalah kunci menjalankan aktivitas dan fungsi masing-masing orang. Kejujuran akan bicara kesesuaian antara berita dengan fakta, antara fenomena dengan substansi. Islam selalu mengajak orang-orang saleh untuk jujur dalam menjalankan segala urusan. Rasulullah memberikan



kabar gembira bagi orang yang jujur “hendaknya kalian selalu berusaha menjadi orang yang benar dan jujur karena kejujuran akan melahirkan kebaikan-kebaikan (keuntungan-keuntungan). Dan kebaikan akan menunjukkan jalan ke surga. Jika seseorang terus berusaha menjadi orang yang jujur, maka pasti dicatat oleh Allah sebagai orang yang selalu jujur. Jauhilah bohong dan menipu karena bohong dan menipu akan melahirkan kejahatan dan kejahatan akan menunjukkan jalan ke neraka. Jika seseorang terus menerus berbohong, maka akan dicatat oleh Allah sebagai orang yang selalu pembohong.”<sup>157</sup> (HR. Bukhori Muslim)

Jadikan sifat *shiddiq* (benar dan jujur) sebagai denyut nadi dalam menggerakkan bisnis, dalam hubungan dengan pelanggan, dalam membuat perjanjian dengan mitra bisnis. Sampaikan secara jujur atas kebenaran informasi tentang keunggulan sekaligus keterbatasan masing-masing produk yang ditawarkan.<sup>158</sup>

## 2. Amanah

Karyawan di Apotek Golong Ponorogo adalah orang yang takut kepada Allah, sehingga tidak berani melakukan tindakan yang melanggar syariat Islam. Dia selalu menjaga tanggungjawab terhadap beban kerja yang diberikan kepadanya.

Tabel 4.7 Penerapan *Amanah* di Apotek Golong Ponorogo

No	Amanah	Penerapan	Sesuai etika/tidak
1	Akuntabilitas	Laporan keuangan	Sesuai

<sup>157</sup> Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Pustaka Pelajar: Yogyakarta, 2009), 288.

<sup>158</sup> *Ibid.*, 289

		Catatan harian Komputer kasir	
2	Tanggung jawab sosial	Membantu korban bencana alam Memberikan sedekah kepada yatim piatu Memberikan parcel pada hari Idul Fitri	Sesuai
3	Pelayanan Pembeli	Ramah Murah Senyum Nada rendah	Sesuai
4	Pemasaran	Tidak menimbun barang Tidak memonopoli harga	Sesuai

Usahawan yang amanah dikategorikan sebagai orang mukmin yang beruntung karena mampu memelihara amanah-amanah yang diberikan Allah kepadanya. Amanah biasanya tampil dalam bentuk perilaku yang baik seperti keterbukaan, kejujuran, dan pelayanan yang optimal kepada pelanggan. Sebagaimana Allah memerintahkan dalam Al-Qur'an Surat an-Nisaa' 58 ;

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ ۗ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

Artinya: “sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan menyuruh kamu menetapkan hukum di antara manusia dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah Maha Mendengar lagi Maha Melihat.”<sup>159</sup>

Apotek Golong Ponorogo mempunyai tanggung jawab sosial terhadap sesama yaitu memberikan bantuan korban bencana alam, dan juga sedekah kepada yang membutuhkan, setiap akhir bulan Ramadhan menjelang hari raya Idul Fitri Apotek Golong Ponorogo juga membagi

<sup>159</sup> Al-Quran, 4:58

parcel gratis kepada masyarakat yang benar-benar membutuhkan di lingkungan Apotek Golong Ponorogo dan golongan 5, seperti kaum dhuafa, anak yatim piatu, orang jompo, fakir miskin.

Dalam keteladanan Rasulullah adalah ketika harta yang diperoleh telah mencukupi kebutuhan keluarga, kemudian gunakan untuk membantu orang-orang disekitar yang memerlukannya, perhatikan dan bantu kehidupan mereka, dengan...”memberikan harta yang dicintai (yang disayang) kepada kerabat, anak-anak yatim, orang-orang miskin, musafir (yang memerlukan pertolongan), orang-orang yang meminta-minta dan menebus kemerdekaan hamba sahaya...(al-Qur’an Surat al-Baqarah[2]: 177)<sup>160</sup>

### 3. *Tabligh*

Apotek Golong Ponorogo memberikan komunikasi bisnis dengan santun, baik dan ramah. mereka sudah memberikan informasi produk dengan efektif dan baik, sehingga produk yang ditawarkan mudah diterima oleh pembeli.

Tabel 4.8 Penerapan *tabligh* di Apotek Golong Ponorogo

No	<i>Tabligh</i>	Penerapan	Sesuai etika/tidak
1.	Pelayanan Pembeli	Memberikan edukasi Komunikasi yang baik Santun dan ramah pada pembeli	Sesuai

<sup>160</sup> Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah*, 77.

Orang yang memiliki sifat *tabligh*, akan menyampaikan pesan dengan benar (bil hikmah) melalui tutur kata yang menyenangkan dan lemah lembut (Al-Qur'an surathid). Dia harus menjadi komunikator yang baik terhadap mitra bisnisnya<sup>161</sup>. Sebagaimana firman Allah dalam Al-Qur'an Surat Ibrahim ayat 4

وَمَا أَرْسَلْنَا مِنْ رَّسُولٍ إِلَّا بِلِسَانٍ قَوْمِهِ لِيُبَيِّنَ لَهُمْ<sup>ط</sup> فَيُضِلُّ اللَّهُ مَنْ يَشَاءُ وَيَهْدِي مَنْ يَشَاءُ<sup>ج</sup> وَهُوَ الْعَزِيزُ الْحَكِيمُ

Artinya:” Kami tidak mengutus seorang rasulpun, melainkan dengan bahasa kaumnya, supaya ia dapat memberi penjelasan dengan terang kepada mereka. Maka Allah menyesatkan siapa yang Dia kehendaki, dan memberi petunjuk kepada siapa yang Dia kehendaki. Dan Dialah Tuhan Yang Maha Kuasa lagi Maha Bijaksana.”<sup>162</sup>

Dalam praktik bisnis sifat *tabligh* selain santun, juga harus mampu mengkomunikasikan gagasan-gagasan segar secara tepat dan mudah dipahami oleh siapa pun yang mendengarkan, mampu memahami bahasa orang lain baik dalam bentuk komunikasi verbal (word) maupun bahasa tubuh (isyarat). Seorang pengusaha harus mampu berdialig, dan berdiskusi dengan baik, berbicara dengan orang lain dengan suatu yang mudah dipahaminya dan dapat diterima oleh akalinya, jadilah pendengar yang penuh perhatian atas apa yang diucapkan oleh mitra bisnisnya<sup>163</sup>. Sebagaimana firman Allah dalam Al-Qur'an Surat an-Nahl 125

ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ<sup>ط</sup> وَجَادِلْهُمْ بِلَّتِي هِيَ أَحْسَنُ<sup>ج</sup> إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ<sup>ط</sup> وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ

<sup>161</sup> Ibid., 292.

<sup>162</sup> Al-Quran, 14:4

<sup>163</sup> Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah*, 189.

Artinya:” Serulah (manusia) kepada jalan Tuhan-mu dengan hikmah dan pelajaran yang baik, bantahlah (jika memang sangat terpaksa, tidak bisa dihindari lagi) mereka dengan cara yang baik. Sesungguhnya Allah yang lebih mengetahui siapa yang tersesat dari jalan-Nya dan yang lebih mengetahui orang-orang yang mendapat petunjuk.”<sup>164</sup>

Berperilaku baik, sopan santun dalam pergaulan adalah fondasi dasar dan inti dari kebaikan tingkah laku. Sifat ini sangat dihargai dengan nilai yang tinggi mencakup semua sisi manusia. Allah memerintahkan orang muslim untuk rendah hati dan lemah lembut :

فَبِمَا رَحْمَةٍ مِنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ  
فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ  
إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ

Artinya:” Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. Karena itu maafkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka, dan bermusyawaratlah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, maka bertawakkallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepada-Nya.”

Perkataan yang kasar dan ketus tidak pernah akan menghampirkan orang lain kepada kita, malah akan menjauh dan bahkan bisa jadi mendoakan agar kita celaka.

#### 4. *Fathonah*

Kecerdasan intelektual pimpinan Apotek Golong Ponorogo yaitu memiliki pengetahuan luas, nilai-nilai dalam bisnis memiliki visi, pemimpin yang cerdas sadar produk dan jasa serta mengerti akan sesuatu dan dapat

---

<sup>164</sup> Al-Quran, 16:25

menjelaskannya, serta bijaksana. Selain kecerdasan intelektual, spiritual juga perlu diterapkan, pemimpin Apotek Golong Ponorogo selalu mengingatkan karyawannya untuk tidak meninggalkan sholat wajib, meskipun apotek dalam keadaan ramai, supaya diantara karyawan saling bergantian untuk menjalankan sholat wajib. Karena serepot apapun yang namanya sholat wajib tidak boleh ditinggalkan.

Tabel 4.9 penerapan Fathonah di Apotek Golong Ponorogo

No	Fathonah	Penerapan	Sesuai etika/tidak
1	Cerdas Intelektual	Memberikan informasi produk dengan detail dan benar Menguasai jenis obat dan pemanfaatannya	Sesuai
2	Cerdas Spiritual	Tetap melaksanakan ibadah dalam berbisnis	Sesuai
3	Cerdas Emosional	Nada rendah menghadapi pembeli yang marah	Sesuai

Sifat *fathanah* dapat dipandang sebagai strategi hidup setiap muslim, karena untuk mencapai sang pencipta, seorang muslim harus mengoptimalkan segala potensi yang telah diberikan oleh-Nya. Salah satu ciri orang yang bertaqwa adalah orang yang paling mampu mengoptimalkan potensi akal pikirannya. Dalam al-quran dijelaskan bahwa Allah tidak akan mentolerir kemurkaannya terhadap orang-orang yang tidak menggunakan akalunya.<sup>165</sup>

وَمَا كَانَ لِنَفْسٍ أَنْ تُؤْمِنَ إِلَّا بِإِذْنِ اللَّهِ ۗ وَيَجْعَلُ الرَّجْسَ عَلَى الَّذِينَ لَا يَعْقِلُونَ

<sup>165</sup> Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah*, 277.

Artinya :” Tidak seorang pun akan beriman kecuali dengan izin Allah, dan Allah menimpakan kemurkaan kepada orang-orang yang tidak mempergunakan akalnyanya.”<sup>166</sup>

Berdasarkan penjelasan diatas dapat dianalisa bahwa pemilik dan karyawan apotek Golong Ponorogo sudah bisa menerapkan sifat fathonah dalam kehidupan sehari-hari meskipun dalam kondisi bekerja. Hanya saja sesama karyawan sebaiknya juga tetap saling mengingatkan akan kewajibannya sebagai umat Islam, sehingga etika bisnis bisa dilaksanakan dengan sempurna.



---

<sup>166</sup> Al-Quran, 10:100

## **BAB V**

### **PENUTUP**

Bagian ini merupakan bagian terakhir dari bagian isi tesis. Pada bagian ini memuat dua sub bab, yaitu kesimpulan dan saran. Kedua sub bab tersebut akan disajikan secara rinci sebagai berikut

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian, pengolahan dan analisa data yang telah penulis lakukan terkait dengan perspektif etika bisnis syariah terhadap manajemen Apotek Golong Ponorogo yang telah dipaparkan dalam bab sebelumnya, maka pada bab ini penulis memberikan kesimpulan sebagai berikut :

1. Etika Bisnis Syariah terhadap tata kelola pada modal, manajemen dan pengelolaan hasil usaha di Apotek Golong Ponorogo sudah mengikuti aturan syariah.

**Pertama**, terkait modal yang digunakan oleh pemilik Apotek Golong sudah mendekati sempurna yang berusaha menghindari riba, tetapi tetap masih ada unsur riba didalamnya, karena mengambil pinjaman dari bank konvensional. Untuk itu peneliti menawarkan mengganti bank konvensional yang telah digunakan ke bank syariah, dengan alasan supaya lebih aman terhindar unsur riba.

**Kedua**, pengelolaan manajemen bisnis di Apotek Golong Ponorogo sudah sesuai dengan syariat Islam. Bagian pengorganisasian dalam hal pembagian tugas sudah masuk dalam kategori baik, sesuai dengan undang-undang tenaga



kefarmasian dan sesuai dengan keahlian masing-masing karyawan. Sehingga pembagian kerja lebih spesifik dan teratur.

Untuk bagian pengawasan juga sudah dalam kategori baik, yaitu mengadakan briefieng sekaligus refreshing setiap bulan sekali. Sedangkan dalam pengawasan terhadap obat yang dijual dengan mengadakan stock opname untuk mengecek jumlah barang dan tanggal expired nya. Untuk pengawasan terhadap pelayanan pembeli, peneliti memberikan masukan untuk dibuatkan kotak saran, sehingga dapat terus memperbaiki kualitas pelayanan di Apotek Golong Ponorogo.

**Ketiga**, dalam hal pengelolaan hasil usaha pemilik Apotek Golong Ponorogo sudah menerapkan sesuai dengan aturan syariat Islam, menggunakan hartanya dengan hati-hati, tidak untuk foya-foya dan boros.

2. Konsep etika bisnis Syariah di Apotek Golong Ponorogo sudah diterapkan sesuai dengan prinsip bisnis Rasulullah saw, yaitu *shiddiq, amanah, tabligh, fathonah*.

Dari segi konsep *shiddiq*, Apotek Golong Ponorogo memberikan informasi yang benar kepada semua pembeli terhadap produk obat yang ditawarkan serta kejujuran dalam bertransaksi.

Dalam hal *amanah*, Apotek Golong Ponorogo menerapkan sistem pencatatan keuangan sebagai wujud akuntabilitas dan melaksanakan tanggungjawab sosial kepada dhuafa, yatim piatu, korban bencana alam.

Sedangkan untuk konsep *tabligh*, Apotek Golong Ponorogo memberikan pelayanan dengan komunikasi bisnis yang baik dan ramah kepada pembeli.

Dalam hal *fathonah*, pemilik dan karyawan Apotek Golong Ponorogo memiliki kecerdasan spiritual dan dalam melaksanakan transaksi.

## **B. Saran**

1. Untuk Apotek Golong Ponorogo diharapkan para karyawan dapat selalu mengingatkan dan menjaga etika-etika yang sudah sesuai dengan bisnis Islam guna meningkatkan kualitas karyawan dalam melayani konsumen serta meningkatkan kualitas penjualan Apotek Golong Ponorogo. Sehingga diharapkan kedepannya Apotek Golong Ponorogo akan lebih dikenal masyarakat luas dengan pelayanannya yang sesuai dengan etika Islam serta dikenal juga dengan produk obat berkualitas yang berdampak kepada banyaknya konsumen yang membeli obat di Apotek Golong Ponorogo.
2. Untuk modal tambahan yang digunakan peneliti menyarankan untuk mengambil pinjaman dari Bank Syariah yang terbebas dari riba, sehingga bisnis yang dijalankan di Apotek Golong Ponorogo benar-benar sesuai dengan syariat Islam.
3. Dalam rangka mendapatkan informasi terhadap kepuasan pembeli sebaiknya di Apotek Golong Ponorogo diberikan kotak saran dan kritik yang diperuntukkan bagi pembeli untuk menyampaikan keluhan terhadap pelayanan di Apotek Golong Ponorogo, sehingga Apotek Golong Ponorogo dapat memperbaiki kekurangannya dalam memberikan pelayanan kepada pembeli.

4. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan meneliti tentang manajemen bisnis syariah terhadap pemasaran khususnya meneliti tentang sistem pendistribusian barang, pencatatan utang piutang dengan distributor dan sistem keuangan terhadap penggajian karyawan.



## DAFTAR PUSTAKA

### BUKU

Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, 2010.

Aziz, Abdul. *Etika Bisnis Perspektif Islam: Implementasi Etika Islami Untuk Dunia Usaha*, Bandung: Alfabeta, 2013.

Buchori Alma dan Donni Joni Priansa. *Manajemen Bisnis Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2014.

Didin Hafidhudin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah Dalam Praktek* , Jakarta: Gema Insani Press, 2003

Didin Hafiduddin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah*, Jakarta: Gema Insani Press, 2003.

Djunaidi Ghony dan Fauzan Almanshur, *Metode Penelitian Kualitatif*, Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2012

Faisal, Sanapiah. *Penelitian Kualitatif; Dasar-Dasar dan Aplikasi*, Malang; Yayasan Asah, Asih, Asuh, 1989, 12.

Gitosudarmo, Indriyo. *Pengantar Bisnis Edisi 2*, Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2008.

Hasan, Ali. *Manajemen Bisnis Syari'ah: Kaya di Dunia Terhormat di Akhirat*, Yogyakarta: Pustaka pelajar, 2009.

Herdiansyah, Haris. *Metodologi Penelitian Kualitatif Untuk Ilmu-Ilmu Sosial*, Jakarta: Humanika, 2002.

- Idrus, Muhammad. *Metode Penelitian Ilmu Sosial Pendekatan Kualitatif Dan Kuantitatif*, Yogyakarta: Erlangga, edisi 2, 2009.
- Kasmir, *Kewirausahaan*. Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- Kwik Kian Gie, dkk, *Etika Bisnis Cina: Suatu Kajian Terhadap Perekonomian di Indonesia*, Jakarta :Gramedia Pustaka, 1996.
- Malayu S.P Hasibuan, *Manajemen Dasar, Pengertian dan Masalah*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2007.
- Meleong. J. Laxy, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009.
- Muhammad, *Etika Bisnis Islami*, Yogyakarta: Akademi Menejemen Perusahaan YKPN, 2004.
- Najamudin, Muhammad, *Cara Dagang ala Rasulullah untuk Para Entrepreneur*: Yogyakarta: DIVA Press, 2012.
- Pawito, *Penelitian Komunikasi Kualitatif*, Yogyakarta: LkiS Yogyakarta, 2008, 104.
- Rifai, Veithcal, dkk, *Islamic Business And Enonomic Ethics*, Jakarta: Bumi Aksara, 2012.
- Rivai, Veithzal dan Buchori, Andi. *Islamic Economics ;Ekonomi Syariah Bukan OPSI, Tetapi SOLUSI* , Jakarta: Bumi Aksara, cet.2, 2013.
- S. Nasution. *Metode Naturalistik Kualitatif* ,Bandung: Tarsito, cet.I, 1996.
- Sedarmayanti & Syarifudin Hidayat, *Metode Penelitian*, Bandung:Mandar maju, 2002.

Sugiyono, *Metode penelitian bisnis :Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2010.

Sukirno, Sadono. *Pengantar Bisnis*, Jakarta: Kencana, Ed.1, cet-3, 2011.

Sutanto, Adi. *Kewiraswastaan*, Malang: Ghalia Indonesia, 2000.

Tohirin, *Metode Penelitian Kualitatif dalam Pendidikan dan Bimbingan Konseling*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013

Winardi, *Entrepreneur dan Entrepreneurship*, Jakarta: Kencana, 2004.

Yunia Fauzia, Ika. *Etika bisnis dalam Islam*, Jakarta: Kencana, 2013.

Yusanto, Muhammad Ismail dan Widjajakusuma, Muhammad Karebet  
*Menggagas Bisnis Islami*, Jakarta: Gema Insani Press, cet. 1, 2002.

## **HASIL PENELITIAN**

Akhmad Nur Zaroni, “Bisnis Dalam Perspektif Islam: Telaah Aspek Keagamaan dalam Kehidupan Ekonomi, (Mazahib Vol. IV, No. 2, Desember 2007).

Endang Purwanti, *Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Umkm Di Desa Dayaan Dan Kalilondo Salatiga*, Jurnal Among Makarti, Vol.5 No.9, Juli 2012.

Fuad Mas’ud, “Konsep Manajemen Bisnis Islam, Disertasi. UIN Sunan Kalijaga. Yogyakarta: 2015.

Heri Irawan, “Penerapan Etika Bisnis Islam Pada Pedagang Sembako di pasar Sentral Sinjai” ,Tesis, Makasar, UIN Alauddin, 2017.

Sigit Hermawan “Praktik Kotor Bisnis Industri Farmasi Dalam Bingkai  
*Intellectual Capital Dan Teleology Theory*”, Jurnal Akuntansi  
Multiparadigma, Volume 4, Nomor 1, April 2013.

