

## BAB II

### AKAD MURABAHAH, KSPPS BMT, DAN MANAJEMEN DAKWAH

#### A. Akad *Murabahah*

##### 1. Pengertian

*Murabahah* adalah pembelian barang dengan pembayaran yang ditangguhkan (Antonio, 2001: 25). Selain itu, *murabahah* juga dijelaskan yaitu jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, disini penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya (Puspoproto, 2004: 111). Dalam *murabahah*, penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu (Sudarsono, 2004: 62). Pada umumnya, *murabahah* diaplikasikan pada jual beli pengadaan barang oleh bank syari'ah maupun koperasi syari'ah. *Murabahah* sangat berguna bagi nasabah bank syariah maupun anggota koperasi syariah yang sangat membutuhkan barang secara mendesak tetapi masih membutuhkan dana. Adapun cara pengajuannya yakni dengan meminta bank syariah atau koperasi syariah untuk membiayai pembelian barang tersebut dan bersedia menebusnya pada saat barang tersedia dan diterima.

##### 2. Rukun dan Syarat

Adapun rukun dan syarat *murabahah* adalah sebagai berikut (Mas'adi, 2002: 13):

###### a. Rukun *Murabahah*

*Murabahah* mempunyai beberapa rukun yaitu meliputi:

- 1) Para pihak
- 2) Pernyataan kehendak
- 3) Obyek akad
- 4) Tujuan akad

###### b. Syarat *Murabahah*

Syarat terbentuknya akad *murabahah*, yaitu meliputi:

- 1) Berakal
- 2) Berbilang pihak
- 3) Pertemuan kehendak atau kesepakatan
- 4) Kesatuan *majlis*

- 5) Obyek ada pada waktu akad (dapat diserahkan)
- 6) Objek dapat ditransaksikan
- 7) Objek tertentu atau dapat ditentukan
- 8) Tidak bertentangan dengan ketentuan syariah

Selain syarat yang telah disebutkan di atas, menurut Muhammad Syafi'i Antonio (2001: 119), syarat *murabahah* adalah:

- a. Penjual memberitahu biaya modal kepada anggota;
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan;
- c. Kontrak harus bebas riba;
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian;
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian.

### 3. Dasar Hukum

Adapun landasan hukum menurut Fatwa Dewan Syari'ah Nasional NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* yang terdapat pada Al Qur'an dan Hadist sebagai berikut:

#### a. Al Qur'an

##### 1) QS. al-Nisa' [4]: 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ...

Artinya: "Hai orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela di antaramu..."

##### 2) QS. al-Baqarah [2]: 275:

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ...

Artinya: "... Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba ..."

##### 3) QS. al-Ma'idah [5]: 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ...

Artinya: "Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu ..."

- 4) QS. al-Baqarah [2]: 280:

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ...

Artinya: "Dan jika (orang berutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai ia berkelapangan ..."

b. Hadist

- 1) Hadist Nabi riwayat al-Baihaqi dan Ibnu Majah

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ، (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان)

Artinya: *Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, "Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka." (HR. al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).*

- 2) Hadis Nabi riwayat Ibnu Majah:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرْكَةُ: الْبَيْعُ إِلَىٰ أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلَطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

Artinya: "Nabi bersabda, 'Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhad (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.'" (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib).

- 3) Hadis Nabi riwayat Tirmidzi:

الْصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلْحًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا وَالْمُسْلِمُونَ عَلَىٰ شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا (رواه الترمذي عن عمرو بن عوف).

Artinya: "Perdamaian dapat dilakukan di antara kaum muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram; dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram" (HR. Tirmidzi dari 'Amr bin 'Auf).

- 4) Hadis Nabi riwayat jama'ah:

مَطْلُ الْغَنِيِّ ظُلْمٌ ...

Artinya: "Menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu adalah suatu kezaliman ..."

- 5) Hadis Nabi riwayat Nasa'i, Abu Dawud, Ibu Majah, dan Ahmad:

لَيْ الْوَأَجِدُ يُحِلُّ عِرْضَهُ وَعُقُوبَتَهُ

Artinya: "Menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu menghalalkan harga diri dan pemberian sanksi kepadanya."

6) Hadis Nabi riwayat `Abd al-Raziq dari Zaid bin Aslam:

أَنَّ سُنَيْلَ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنِ الْعُرْبَانِ  
فِي الْبَيْعِ فَأَحَلَّهُ

Artinya: "Rasulullah SAW. ditanya tentang 'urban (uang muka) dalam jual beli, maka beliau menghalalkannya."

c. Ijma' Mayoritas ulama tentang kebolehan jual beli dengan cara *Murabahah* (Ibnu Rusyd, *Bidayah al-Mujtahid*, juz 2, hal. 161; lihat pula al-Kasani, *Bada'i as-Sana'i*, juz 5 Hal. 220-222).

d. Kaidah fiqh:

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا.

Artinya: "Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya."

e. Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia Fatwa MUI tentang sanksi atas anggota yang mampu yang menunda-nunda pembayaran. Pertama :

- 1) Sanksi yang disebut dalam fatwa ini adalah sanksi yang dikenakan LKS kepada anggota mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayaran dengan disengaja.
- 2) Anggota yang tidak atau belum mampu membayar disebabkan *force majeure* (bencana yang tidak terduga) tidak boleh dikenakan sanksi.
- 3) Anggota yang mampu yang menunda pembayaran dan atau tidak mempunyai kemauan dan itikad baik untuk membayar hutangnya boleh dikenakan sanksi.
- 4) Sanksi didasarkan pada prinsip ta'zir, yaitu bertujuan agar anggota lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya.
- 5) Sanksi dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan dan dibuat saat akad ditandatangani.
- 6) Dana yang berasal dari denda diperuntukkan sebagai dana sosial.

Kedua:

Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui

musyawarah (<https://dsnemui.or.id/produk/fatwa/> diakses Senin, 15 Mei 2017 pukul 09.12 WIB).

## B. KSPPS BMT

Secara bahasa, koperasi yang berasal dari bahasa Inggris “*cooperation*”, yakni “*co*” yang berarti bersama, sedangkan “*operation*” yang berarti bekerja. Jadi, dapat disimpulkan bahwa koperasi berarti bekerja sama (Sujadmiko, 2014: 6). Definisi koperasi secara istilah adalah organisasi atau lembaga ekonomi modern yang mempunyai tujuan, mempunyai sistem pengelolaan, mempunyai tertib organisasi, dan mempunyai asas dan sendi-sendi dasar (Sudarsono dan Edilius, 2004: 1). Modal utama koperasi adalah kesediaan anggotanya untuk mengembangkan unit-unit usaha melalui koperasi (Burhanuddin, 2013: 2). Agar dapat mengembangkan unit usahanya dengan baik, anggota diharapkan mampu menjalankan usaha dengan baik yakni dengan mengatur manajemen usaha sedemikian rupa.

Selain koperasi konvensional, di Indonesia juga terdapat koperasi yang operasionalnya menggunakan nilai-nilai yang sesuai dengan syariat Islam, yakni koperasi syariah yang penyebutannya sekarang lebih erat dengan sebutan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) atau BMT. Pada Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 16/Per/M.KUKM/IX/2015 menjelaskan definisi koperasi syariah. Dalam hal ini menjelaskan tentang Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) adalah koperasi yang kegiatan usahanya meliputi simpanan, pinjaman, dan pembiayaan sesuai prinsip syariah, termasuk mengelola zakat, infaq dan sedekah (<http://peraturan.go.id/permen/kemenkukm-nomor-16-per-m.kukm-ix-2015-tahun-2015.html>, diakses: Senin, 15 Mei 2017 pukul 09.43 WIB).

KSPPS BMT merupakan koperasi yang harus berpegang teguh pada syariat Islam. Agar tidak bertentangan dengan dengan syariat, maka perlu dilakukan upaya untuk perbaikan konsep yaitu dengan menerapkan akad-akad yang berprinsip muamalah. Oleh karena itu, KSPPS BMT memiliki konsep utama dalam operasionalnya, yakni menggunakan akad *syirkah muwafadhoh* yang berarti usaha yang didirikan bersama-sama oleh dua orang atau lebih, masing-masing memberikan kontribusi dana yang sama besar dan partisipasi kerja yang sama pula (Buchori, 2012: 7). *Syirkah* atau kerjasama yang dilakukan antara KSPPS BMT dengan anggotanya yaitu dengan cara melakukan pembiayaan. Dana yang dihimpun

oleh KSPPS BMT dari anggota yang memiliki dana lebih kemudian disalurkan kembali kepada anggota yang membutuhkan pembiayaan. Dalam menjalankan usahanya termasuk dalam penyaluran pembiayaan, berbagai akad yang ada pada KSPPS BMT mirip dengan akad yang ada pada bank pembiayaan syariah (Huda dan Heykal, 2010: 364). Penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh KSPPS, yaitu:

1. *Mudharabah*

*Mudharabah* adalah akad kerjasama antar pemilik dana (*shahibul maal*) dengan pengusaha (*mudharib*) untuk melakukan suatu usaha bersama, dan pemilik dana tidak boleh mencampuri pengelolaan bisnis sehari-hari. Nominal keuntungan yang diperoleh berdasarkan kepada perbandingan atau *nisbah* yang telah disepakati sebelumnya (Suwiknyo, 2010 : 17), misalnya nisbah KSPPS BMT dibandingkan dengan anggota yakni 30:70 atau 40:60. Keuntungan yang lebih besar diperoleh anggota selaku pengelola dibandingkan dengan KSPPS BMT. Jika dalam kerjasama mengalami kerugian, maka kerugian tersebut ditanggung oleh *shahibul maal*, akan tetapi *mudharib* juga tidak memperoleh imbalan.

2. *Musyarakah*

*Musyarakah* merupakan kerjasama dimana pemilik modal (KSPPS BMT dan nasabah) menyalurkan dana untuk usaha bersama (Suwiknyo, 2010: 17). Pemilik modal berhak untuk ikut memajemen usaha tersebut. Nisbah bagi hasil diperoleh sesuai kesepakatan.

3. *Bai'bi Tsaman Ajil*

*Bai'bi tsaman ajil* merupakan bagian dari prinsip jual beli, maka pengertiannya tidak jauh berbeda dengan jual beli (Suwiknyo, 2010: 17). Hal yang membedakan adalah dalam cara pembayarannya yaitu jual beli yang pembayarannya dilakukan dengan cara tidak tunai atau ditangguhkan (*ajil*) atau dengan cara dicicil. Berbeda dengan jual beli pada umumnya yang melakukan jual beli dengan pembayaran dibayar dengan kontan atau langsung lunas. Selain jual

4. *Qardh*

*Qardh* berarti harta yang diberikan pemberi pinjaman (*muqaridh*) kepada penerima pinjaman (*muqtariqh*) untuk dikembalikan sesuai dengan ukuran yang dipinjamkan (Suwiknyo, 2010: 17). *Qardh* dalam praktiknya di

KSPPS BMT sering disebut juga dengan *qardhul hasan*. Pada umumnya, *qardhul hasan* disalurkan kepada anggota yang membutuhkan. Anggota dibebankan untuk mengembalikan dana yang dipinjam senilai yang dipinjamnya saja tanpa ada tambahan bunga.

#### 5. Rahn

*Rahn* merupakan praktik gadai yang dilakukan oleh KSPPS BMT atau lembaga keuangan syariah lainnya (Suwiknyo, 2010: 17). Barang yang digadaikan oleh anggota wajib memenuhi kriteria: milik nasabah sendiri, jelas ukuran, sifat dan nilainya ditentukan berdasarkan nilai riil pasar. Adapun hak KSPPS BMT hanya sebatas menguasai barang gadai. Akan tetapi, barang gadai tersebut tidak diperbolehkan dimanfaatkan oleh KSPPS BMT atau lembaga keuangan syariah lainnya. KSPPS BMT harus menjaga amanah barang gadai dari berbagai bentuk kerugian meliputi kerusakan atau bahkan kehilangan.

### C. Manajemen Dakwah

#### 1. Pengertian

Seiring dengan perkembangan disiplin ilmu dakwah, secara teoritis dapat diketahui bahwa dalam dakwah Islam terdapat cabang dari ilmu dakwah terapan, yang dikenal dengan istilah ilmu *tadbir* (manajemen dakwah) (Sulthon, 2003: 125). “Manajemen dakwah” merupakan dua kata yang berbeda asal bahasanya, namun dua hal tersebut dijadikan disiplin ilmu yang saling memberi kontribusi dan penyelenggaraan dakwah. Oleh karena itu, perlu adanya ulasan secara etimologi dan terminologi makna yang dikandung dalam kata “manajemen” dan “dakwah” satu persatu, sehingga penyatuannya menjadi sebuah disiplin ilmu terapan dakwah.

Secara etimologi, kata “manajemen” berasal dari bahasa Inggris dari kata kerja *to manage*, yang sinonimnya seperti *to hand* berarti mengurus, *to control* berarti memeriksa, *to guide* berarti memimpin. Jadi bila dilihat secara etimologi, manajemen berarti pengurusan, pengadilan, memimpin atau membimbing (Manullang, 1983: 15). Selain itu dalam kamus lengkap bahasa Inggris-Indonesia Indonesia-Inggris yang ditulis oleh Wojowasito, kata manajemen berasal dari bahasa Inggris *management* yang berarti pimpinan, direksi, pengurus, ketatalaksanaan, tata pimpinan dan pengelolaan (Wojowasito, 2007: 107). Artinya, manajemen merupakan suatu proses yang diterapkan oleh individu atau kelompok dalam upaya koordinasi untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Dalam bahasa Arab, istilah manajemen diartikan sebagai *an-nizam* atau *at-tanzhim*, yakni suatu tempat untuk menyimpan segala sesuatu dan menempatkan segala sesuatu pada tempatnya. Pengertian tersebut dalam skala aktivitas juga dapat diartikan sebagai aktivitas menertibkan, mengatur, dan berpikir yang dilakukan oleh seseorang, sehingga ia mampu mengemukakan, menata, dan merapikan segala sesuatu yang ada di sekitarnya, mengetahui prinsip-rinsipnya serta menjadikan hidup selaras dan serasi dengan yang lainnya (Munir, 2006: 9).

Secara terminologi, pengertian manajemen menurut beberapa ahli, sebagai berikut:

- a. Menurut Terry dan Rue (2009: 13), manajemen adalah proses tertentu yang terdiri dari perencanaan, pengorganisasian, penerapan, dan pengawasan, penggunaan setiap ilmu dan seni bersama-sama selanjutnya menyelesaikan tugas untuk mencapai tujuan.
- b. Menurut Manullang (1981: 5), manajemen adalah seni dan ilmu perencanaan, penyusunan karyawan, pemberian perintah, pengorganisasian dan pengawasan terhadap *human and natural resources* untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan terlebih dahulu.
- c. Menurut Siagian (1977: 17), manajemen merupakan fungsi untuk mencapai sesuatu melalui kegiatan orang lain dan mengawasi usaha individu untuk mencapai tujuan bersama.
- d. Menurut Hasibuan (1996: 2) manajemen adalah ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai suatu tujuan tertentu.
- e. Menurut Wahyu (2006: 10) manajemen adalah kekuatan untuk menggerakkan suatu kegiatan atau usaha untuk mencapai tujuan tertentu melalui kerja sama dengan orang lain.

Dalam bahasa sederhananya, manajemen diartikan sebagai kemampuan untuk melakukan kerja sama dengan orang lain pada suatu kelompok yang terorganisir dalam rangka usaha untuk mencapai tujuan tertentu. Aktivitas manajemen meliputi *planning*, *organizing*, *actuating* dan *controlling*. Hal ini merupakan upaya para manajer untuk mencapai berbagai hasil akhir yang spesifik dengan melaksanakan rangkaian aktivitas manajemen yang telah ditetapkan (Handoko, 2015: 10).



Sedangkan pengertian dakwah ditinjau dari etimologi atau bahasa, kata dakwah berasal dari bahasa Arab, yaitu *da'a*, *yad'u- da'watan* artinya mengajak, menyeru atau memanggil. Sedangkan menurut para ahli, pengertian dakwah secara terminologi atau istilah memiliki banyak makna sebagai berikut:

- a. Menurut Muhammad dakwah artinya panggilan (Sulthon, 2003: 11).
- b. Menurut Thoha Yahya Umar, dakwah merupakan ajakan, seruan, panggilan, undangan. Ia juga menjelaskan kata yang hampir sama dengan dakwah adalah penerangan, pendidikan, pengajaran, indoktrinasi dan propaganda (Sulthon, 2003: 11).
- c. Menurut Syaikh Ali Mahfud, dakwah adalah memotivasi manusia untuk berbuat kebajikan, mengikuti petunjuk, memerintahkan kebaikan dan mencegah kemungkaran agar mereka memperoleh kebahagiaan di dunia dan akhirat (Amin, 2009: 3).
- d. Menurut Prof. Thoha Yahya Omar, MA, dakwah ialah mengajak manusia dengan cara bijaksana kepada jalan yang benar sesuai dengan perintah Tuhan, untuk kemaslahatan dan kebahagiaan mereka di dunia dan akhirat (Tasmoro, 1997: 32).

Berpijak dengan pengertian di atas, baik pengertian “manajemen” dan pengertian “dakwah” maka oleh beberapa ahli merumuskan pengertian manajemen dakwah sebagai berikut:

- a. Menurut Muhammad Natsir, manajemen dakwah ialah usaha menyerukan dan menyampaikan kepada perorangan manusia dan seluruh umat manusia tentang konsepsi Islam, pandangan dan tujuan hidup manusia di dunia ini yang meliputi amar ma'ruf nahi munkar, dengan berbagai macam media dan cara yang diperbolehkan akhlak dan membimbing pengalamannya dalam perikehidupan perseorangan, perikehidupan berumah tangga (*usrah*), perikehidupan bermasyarakat dan perikehidupan bernegara untuk mencapai tujuan hidup (Shaleh, 1977: 8).
- b. Menurut Sardiman, manajemen dakwah ialah usaha untuk merealisasikan ajaran Islam di dalam kenyataan hidup sehari-hari baik bagi kehidupan seseorang, maupun kehidupan masyarakat sebagai keseluruhan tata hidup bersama dalam rangka pembangunan bangsa dan umat manusia untuk memperoleh keridhaan Allah SWT (Shaleh, 1977: 9).

Dari pendapat para ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa pengertian manajemen dakwah adalah usaha secara sadar untuk merealisasikan ajaran Islam dalam kehidupan sehari-hari baik kehidupan seseorang maupun masyarakat sosial dengan cara mengajak yang dilaksanakan melalui suatu perencanaan, pengorganisasian, penggerakkan dan pengawasan guna mencapai tujuan dakwah sehingga memperoleh kebahagiaan hidup di dunia dan akhirat.

## 2. Tujuan Manajemen Dakwah

Tujuan manajemen dakwah adalah sesuatu hasil yang ingin dicapai melalui proses manajemen. Menurut G. R. Terry, tujuan manajemen adalah hasil yang diinginkan yang melukiskan skop yang jelas, serta memberikan arah kepada usaha-usaha seorang manajer. Tujuan yang ingin dicapai selalu ditetapkan dalam suatu rencana, karena itu hendaknya tujuan ditetapkan jelas, realistis, dan cukup menantang berdasarkan analisis data, informasi, dan pemilihan dari alternatif-alternatif yang ada (Hasibuan, 2009: 19).

Selain itu, tujuan dakwah secara umum adalah mengubah perilaku sasaran agar mau menerima ajaran Islam dan mengamalkannya dalam kehidupan sehari-hari, baik yang bersangkutan dengan masalah pribadi, keluarga maupun sosial kemasyarakatannya, agar mendapatkan keberkahan dari Allah Swt. Sedangkan tujuan dakwah secara khusus dakwah merupakan perumusan tujuan umum sebagai perincian daripada tujuan dakwah (Munir, 2009: 90).

Dari pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa secara umum tujuan dan kegunaan manajemen dakwah adalah untuk mengatur sedemikian rupa agar penerapan dakwah dapat diwujudkan secara profesional dan proporsional.

## 3. Unsur Manajemen Dakwah

Unsur-unsur manajemen dakwah yakni segala komponen yang terdapat pada kegiatan manajemen dakwah, meliputi sumber daya manusia dan sumber daya non manusia, antara lain; da'i dan mad'u sebagai sumber daya manusia, sedangkan media dakwah, materi dakwah, metode dakwah dan lain-lain merupakan sumber daya dakwah non manusia (Aminudin, 2009: 162). Berikut ini merupakan penjelasan lebih lanjut mengenai unsur manajemen dakwah:

### a. *Da'i* (Pelaku Dakwah)

*Da'i* atau pelaku dakwah merupakan pelaksana kegiatan dakwah baik secara lisan, tulisan, maupun perbuatan yang dilakukan baik secara individu, kelompok, maupun melalui organisasi. *Da'i* adalah setiap muslim yang *baligh*

dan berakal, baik ulama maupun bukan ulama karena kewajiban yang dibebankan kepada setiap pemeluk agama Islam untuk melaksanakan dakwah (Aminudin, 2009: 162). *Da'i* dialamatkan kepada mereka yang memiliki keahlian tertentu dalam bidang dakwah Islam dan mempraktekkan keahlian tersebut dalam menyampaikan pesan-pesan agama dengan segenap kemampuannya baik dari segi penguasaan konsep, teori, maupun metode tertentu dalam berdakwah. Seorang *da'i* haruslah mampu mengetahui dan memahami kandungan dakwah baik dari segi akidah, syari'ah, maupun akhlak.

b. *Mad'u* (Penerima Dakwah)

Objek dakwah adalah manusia yang menjadi sasaran dakwah oleh pelaku dakwah (Munir, 2006: 107). Objek dakwah senantiasa berubah karena perubahan aspek sosial kultural, sehingga objek dakwah ini akan senantiasa mendapatkan perhatian dan tanggapan khusus bagi pelaksanaan dakwah.

Menurut M. Bahri Ghazali yang dikutip oleh Munir (2006: 107) mengelompokkan *mad'u* berdasarkan tipologi dan klasifikasi masyarakat. Berdasarkan tipe, masyarakat dibagi dalam lima tipe, yaitu:

- 1) Tipe inovator yakni masyarakat yang memiliki keinginan keras pada setiap fenomena sosial yang sifatnya membangun, bersifat agresif dan tergolong memiliki kemampuan antisipatif dalam setiap langkah
- 2) Tipe pelopor merupakan masyarakat yang selektif dalam menerima pembaharuan dengan pertimbangan tidak semua pembaharuan dapat membawa perubahan yang positif.
- 3) Tipe pengikut dini adalah masyarakat sederhana yang kadang-kadang kurang siap mengambil resiko dan umumnya lemah mental. Kelompok masyarakat ini umumnya adalah kelompok kelas dua di masyarakat, mereka perlu seorang pelopor dalam mengambil tugas kemasyarakatan
- 4) Tipe pengikut akhir yaitu masyarakat yang sangat hati-hati sehingga berdampak kepada anggota masyarakat yang skeptis terhadap sikap pembaharuan. Karena faktor kehati-hatian yang berlebihan, maka setiap gerakan pembaharuan memerlukan waktu dan pendekatan yang sesuai untuk bisa masuk
- 5) Tipe kolot yang ciri-cirinya tidak mau menerima pembaharuan sebelum mereka benar-benar terdesak oleh lingkungannya.

c. *Maddah* dakwah (Materi Dakwah)

Pesan-pesan dakwah yang di sampaikan kepada objek dakwah adalah pesan-pesan yang berisi ajaran Islam (Amin, 2013: 88 ). Keseluruhan materi dakwah, pada dasarnya bersumber pada dua sumber pokok ajaran Islam. Pesan-pesan dakwah islam harus di sampaikan da'i kepada *mad'u* dakwah, yaitu keseluruhan ajaran islam yang ada di dalam Kitabullah maupun sunnah Rasulnya. Secara konseptual pada dasarnya materi dakwah tergantung pada tujuan dakwah yang hendak di capai.

d. *Wasilatul Dakwah* (Media Dakwah)

*Wasilatul Dakwah* atau media dakwah adalah alat yang digunakan untuk menyampaikan materi dakwah (ajaran Islam) kepada mad'unya. Adapun media dakwah tersebut antara lain: dakwah menggunakan lisan, tulisan, alat-alat audial, audio visual, serta melalui keteladanan atau akhlak.

e. *Thariqah* (Metode Dakwah)

Secara bahasa, metode berasal dari dua kata yaitu *meta* berarti melalui, dan *hodos* yang artinya jalan dan cara. Dalam bahasa Jerman disebutkan *methodica*, yang artinya ajaran tentang metode. Sedangkan dalam bahasa Yunani *methodos* yang artinya cara atau jalan dalam bahasa Arab disebut *Thariq*. Metode merupakan cara yang telah diatur dan melalui proses pemikiran untuk mencapai suatu maksud (Munir, 2003: 6). Metode-metode tersebut meliputi:

1) Metode Ceramah

Metode ceramah adalah metode yang di lakukan dengan maksud untuk menyampaikan keterangan, petunjuk, pengertian, dan penjelasan tentang sesuatu kepada pendengar dengan menggunakan lisan.

2) Metode Tanya Jawab

Metode tanya jawab adalah metode yang di lakukan dengan menggunakan tanya jawab untuk mengetahui sejauh mana ingatan atau pikiran seseorang dalam memahami atau menguasai materi dakwah, disamping itu, juga merangsang perhatian penerima dakwah.

3) Metode Diskusi

Metode diskusi adalah sering di maksudkan sebagai pertukaran pikiran antara sejumlah orang secara lisan membahas suatu masalah

tertentu yang di laksanakan dengan teratur dan bertujuan untuk memperoleh kebenaran

4) Metode Propaganda

Metode propaganda adalah suatu upaya untuk menyiarkan Islam dengan cara mempengaruhi dan membujuk secara masal, persuasif, dan bersifat otoritatif (paksaan)

5) Metode Keteladanan

Dakwah dengan metode keteladanan atau demonstrasi berarti suatu cara penyajian dakwah dengan memberikan keteladanan langsung sehingga *mad'u* tertarik untuk mengikuti kepada apa yang dicontohkannya.

6) Metode Drama

Dakwah dengan menggunakan metode drama adalah suatu cara menjajikan materi dakwah dengan memperuntukkan dan mempertontonkan kepada *mad'u* agar dakwah bisa tercapai sesuai yang di targetkan.

7) Metode Silaturahmi

Dakwah dengan menggunakan metode silaturahmi, yaitu dakwah yang di lakukan dengan mengadakan kunjungan kepada suatu objek tertentu dalam rangka menyampaikan isi dakwah kepada penerima dakwah (Amin, 2013: 101-104).

f. *Ghoyatu al Dakwah* (Tujuan dakwah)

Tujuan dakwah adalah suatu nilai akhir yang ingin dicapai dalam keseluruhan aktifitas dakwah. Nilai akhir ideal dakwah yang ingin diwujudkan adalah terwujudnya insan pribadi dan masyarakat yang berpola pikir dan berpola perilaku, berpola sikap, dan berpola perilaku sesuai dengan ajaran islam dalam hidup dan kehidupan sehingga memperoleh kebahagiaan dunia dan akhirat (Aminudin, 2009: 54).

4. Fungsi Manajemen Dakwah

Fungsi manajemen secara umum adalah rangkaian berbagai kegiatan yang telah ditetapkan dan memiliki hubungan saling ketergantungan antar yang stau dengan yang lainnya yang dilakukan oleh orang-orang dalam organisasi atau bagian-bagian yang diberi tugas untuk melaksanakan kegiatan (Munir, 2006: 81). Seorang manajer harus mencapai tujuan dengan mengatur bawahan dan

mengalokasikan sumber material dan finansial. Bagaimana manajer mengoptimalkan pemanfaatan sumber-sumber, memadukan menjadi satu dan mengkonversi hingga menjadi *output*, maka seorang manajer harus menerapkan fungsi-fungsi manajemen (Choliq, 2011: 36). Adapun fungsi-fungsi manajemen tersebut meliputi:

a. Fungsi Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan adalah proses penentuan tujuan yang dijadikan sebagai pedoman penerapan. Menurut Harold Kountz and Cyril, *planning is the function of a manager which involves the selection from alternative, policies, procedure, and programs* (Perencanaan adalah fungsi seorang manajer yang berhubungan dengan memilih alternative-alternatif dari tujuan kebijakan-kebijakan, prosedur-prosedur, dan program-program serta alternative yang ada). Jadi, persoalan perencanaan adalah bagaimana cara kita menentukan yang terbaik dari alternatif yang ada (Hasibuan, 2006: 40). Dalam sebuah perencanaan, manajer harus menentukan apa yang akan dicapai dan bagaimana cara mencapainya. Dengan adanya perencanaan yang baik, maka akan terhindar dari pemborosan-pemborosan yang tidak perlu (Siagian, 2014: 88). Pemborosan yang terjadi dapat menghambat kegiatan dakwah yang akan atau sedang dilaksanakan. Adapun langkah-langkah dalam proses perencanaan yakni:

- 1) Penetapan tujuan
- 2) Penetapan premis-premis perencanaan. Yang dimaksud premis yaitu perkiraan dari kondisi yang ada
- 3) Mencari dan menyelidiki berbagai kemungkinan rangkaian tindakan yang dapat diambil (Sarwoto, 1981: 68)

Melalui penyusunan peta dakwah yang demikian, diharapkan setiap kegiatan dakwah dapat dilakukan secara bijak dan strategis, sehingga fungsional terhadap permasalahan yang dihadapi umat yang ditetapkan sebagai sasaran. Kegiatan dakwah yang dipandu dengan dipetakan tersebut yang berbasis data demikian akan dirasakan manfaatnya oleh masyarakat luas (Khatib, 2007: 36).

b. Fungsi Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian merupakan proses penyusunan struktur organisasi yang sesuai dengan tujuan organisasi berdasarkan sumber daya yang dimilikinya. Pengorganisasian juga dimaksudkan untuk mengelompokkan kegiatan dakwah yang sudah direncanakan, sehingga mempermudah penerapannya.

Menurut G.R Terry yang dikutip oleh Hasibuan (2001: 119), *organizing is the establishing of effective behavioral relationship among persons so that they work together efficiently and again personal satisfactions for the purpose of achieving some goal or objective* (pengorganisasian adalah tindakan mengusahakan hubungan-hubungan kelakuan yang efektif antara orang-orang, sehingga mereka dapat bekerjasama secara efisien dan dengan demikian memperoleh kepuasan pribadi dalam hal melaksanakan tugas-tugas tertentu dalam kondisi lingkungan tertentu guna mencapai tujuan atau sasaran).

Pengorganisasian dakwah adalah seluruh proses pengelompokan orang-orang, alat-alat, tugas-tugas, tanggung jawab, dan wewenang sedemikian rupa sehingga tercipta suatu kesatuan dalam rangka mencapai suatu tujuan yang telah ditentukan. Dalam pengorganisasian terdapat pembagian tugas agar mudah dalam penerapannya. Pembagian kerja yakni pemerincian tugas agar setiap individu dalam organisasi bertanggung jawab untuk melaksanakan sekumpulan kegiatan yang terbatas (Handoko, 2015: 166). Pengorganisasian sebagai fungsi manajemen harus mencerminkan adanya pembagian tugas yang merata antara orang-orang yang ada dalam organisasi (Khatib, 2007: 36).

c. Fungsi Penggerakan (*Actuating*)

Menurut G.R Terry, penggerakan atau *actuating* merupakan tindakan untuk mengusahakan agar semua anggota kelompok berusaha untuk mencapai sasaran sesuai dengan yang telah direncanakan pada perencanaan (Sarwoto, 1981: 86). Penggerakan merupakan inti dari manajemen dakwah, karena proses ini semua aktivitas dalam dakwah dilaksanakan, aktivitas-aktivitas dakwah yang direncanakan terealisasi, fungsi manajemen akan bersentuhan langsung dengan pelaku dakwah.

Penggerakan merupakan mengarahkan atau menyalurkan perilaku manusia ke arah tujuan-tujuan (Terry dan Rue, 2009: 10). Penggerakan juga merupakan seluruh pemberian motivasi kerja kepada para bawahan sedemikian rupa, sehingga mereka mampu bekerja dengan ikhlas demi tercapainya tujuan organisasi dengan efisien dan ekonomis (Munir, 2006: 139-140). Selain itu, penggerakan juga sebagai salah satu fungsi manajemen berupa inspirasi, motivasi, semangat serta dorongan kepada bawahan agar mereka bersemangat dalam menjalankan tugas-tugas yang dibebankan oleh mereka (Manullang, 1981: 23).

Menurut G.R Terry, agar mencapai motivasi yang efektif perlu dilakukan hal-hal sebagai berikut:

- 1) Usahakan agar orang merasa dirinya penting
- 2) Mengetahui perbedaan-perbedaan individual
- 3) Jadilah pendengar yang baik
- 4) Menghormati perasaan orang lain
- 5) Menggunakan pertanyaan untuk mengajak orang bekerja sama
- 6) Perintah yang jelas dan lengkap
- 7) Pengawasan yang efektif (Sarwoto, 1981: 92)

Pada hakikatnya fungsi *actuating* ini adalah untuk mencairkan kebekuan dalam rangka mencapai tingkat produktivitas kerja yang tinggi, di mana setiap orang yang dilibatkan dapat merasa bahwa kegiatan dakwah yang sedang dilakukan adalah juga kepentingan dirinya. Dengan demikian, dakwah tidak akan terpengaruh dalam membentuk karakter dan kepribadian umat yang berbeda-beda.

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

Menurut G.R Terry, *control is to do determine what is accomplished, evaluate it, and apply corrective measures, if needed, to insure result in keeping with the plan* (pengawasan adalah proses untuk mendeterminir apa yang dilaksanakan, mengevaluasi penerapan dan bila mana perlu menerapkan tindakan-tindakan korektif sedemikian rupa, hingga penerapan sesuai dengan rencana (Manullang, 1981, 60). Dalam manajemen dakwah fungsi ini di sebut dengan pengendalian dan evaluasi dakwah. Pada organisasi dakwah, penggunaan prosedur pengendalian ini



diterapkan untuk memastikan langkah kemajuan yang telah dicapai sesuai dengan sarana dan penggunaan sumber daya manusia secara efisien.

Jadi, fungsi *controlling* ini pada hakikatnya adalah pengendalian untuk mencari kebenaran. Disisi lain pengawasan juga bertujuan untuk memperbaiki kekeliruan atau kesalahan yang terjadi, sehingga semua pihak yang dilibatkan dalam kegiatan dakwah terhindar dari kesalahan yang berulang-ulang, dan untuk selanjutnya dapat menyelesaikan pekerjaan secara baik, tepat waktu dan sempurna sesuai dengan garis-garis kebijakan yang telah disepakati bersama.

Berikut ini merupakan langkah-langkah melaksanakan pengawasan menurut G.R Terry, yakni:

1. Menetapkan langkah atau pedoman buku
2. Penilaian atau mengukur terhadap pekerjaan yang sudah dikerjakan
3. Perbandingan antara penerapan dengan ukuran atau pedoman buku untuk mengetahui penyimpangan yang terjadi
4. Perbaikan terhadap penyimpangan (Sarwoto, 1981: 99)

Meskipun proses dakwah tidak mustahil dapat dilakukan oleh seorang secara sendiri-sendiri, tetapi mengingat kompleksnya persoalan-persoalan dakwah, maka penerapan dakwah oleh seorang sendiri-sendiri kuranglah efektif (Rosyad, 1986: 11). Dengan demikian kegunaan fungsi-fungsi manajemen tersebut baik diterapkan pada kegiatan dakwah, karena dakwah tanpa perencanaan tidak akan efektif dilaksanakan. Bahkan akan kehilangan arah. Sedangkan tanpa pengorganisasian kegiatan dakwah akan melelahkan dan akan mengalami kebingungan. Begitu juga tanpa penggerakan, kegiatan dakwah akan berjalan dengan baik dan lancar. Tanpa pengawasan, kegiatan dakwah dapat menyimpang.