

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Usaha Ikan Malong Di Martapura

Usaha ikan malong yang menjadi lokasi penelitian merupakan usaha keluarga yang bergerak di bidang pengumpulan, penyimpanan, dan distribusi ikan malong. Usaha ini berlokasi di Desa Batung Cindai Alus, Kecamatan Martapura, Kabupaten Banjar, Kalimantan Selatan. Usaha ini dikelola oleh Ibu Lisa selaku pemilik usaha dan telah dijalankan kurang lebih selama 15 tahun. Menurut Ibu Lisa, usaha ini mulai dijalankan karena melihat prospek usaha ikan malong yang cukup menjanjikan. Pada saat itu, pelaku usaha yang bergerak di bidang pemasaran ikan malong masih relatif sedikit, sementara permintaan pasar terhadap ikan tersebut cukup tinggi sehingga memberikan peluang usaha yang baik untuk dikembangkan.

Seiring berjalannya waktu, usaha ikan malong mengalami perkembangan yang cukup baik. Hal ini ditandai dengan meningkatnya jumlah pembeli, bertambahnya nelayan pemasok, serta semakin luasnya jangkauan pemasaran. Selain melayani pasar lokal, usaha ini juga mendistribusikan ikan malong ke berbagai daerah di Kalimantan Selatan dan Pulau Jawa. Daerah tujuan pemasaran antara lain Banjarbaru, Batulicin, serta beberapa wilayah di Jawa melalui jalur pengiriman laut.

Pasokan ikan malong diperoleh dari nelayan lokal yang berasal dari wilayah Aluh-Aluh, Tabunio, Batakan, dan daerah pesisir sekitarnya. Ikan yang diterima dari nelayan kemudian melalui beberapa tahapan penanganan, seperti penyortiran berdasarkan ukuran dan kualitas, pembersihan, penyimpanan, serta pengemasan

sebelum didistribusikan kepada pembeli. Proses tersebut dilakukan untuk menjaga kualitas dan kesegaran ikan agar tetap layak dipasarkan.

Dalam kegiatan operasionalnya, usaha ini memanfaatkan berbagai fasilitas penunjang, seperti freezer, fiber box, dan es batu. Fasilitas tersebut digunakan untuk mempertahankan suhu dingin ikan selama proses penyimpanan dan pengiriman. Apabila jumlah ikan yang diterima melebihi kapasitas penyimpanan freezer, ikan tetap disimpan menggunakan fiber box dengan tambahan es dalam jumlah yang cukup agar kualitasnya tetap terjaga.

Selain memberikan manfaat ekonomi bagi pemilik usaha, keberadaan usaha ikan malong juga memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar. Usaha ini membuka kesempatan kerja bagi masyarakat setempat, terutama sebagai pekerja penyiangan ikan, pengemasan, penyimpanan, dan pengiriman. Di samping itu, usaha ini juga menjadi salah satu saluran pemasaran bagi nelayan lokal sehingga hasil tangkapan mereka dapat terserap dengan baik. Dengan demikian, usaha ikan malong tidak hanya berperan sebagai kegiatan ekonomi keluarga, tetapi juga memberikan kontribusi terhadap aktivitas ekonomi masyarakat sekitar.

2. Informan Penelitian

Informan dalam penelitian ini dipilih secara purposive karena dianggap mengetahui dan terlibat langsung dalam kegiatan rantai pasok dingin ikan malong.

4.1 Tabel Informan Penelitian

No.	Nama Informan	Jabatan
1	Lisa	Pemilik usaha
2.	Muhtar	Nelayan
3.	Subli	Pengepul
4.	Abdul muad	Karyawan
5.	Jlok Atoi	Karyawan
6.	Atika	Karyawan

7.	Muripto	Penerima ikan Lamongan
8.	Abdurrahman	Penerima Ikan Banjarbaru

Informan tersebut dipilih karena memiliki peran yang berbeda dalam proses rantai pasok dingin ikan malong, mulai dari proses penangkapan, pengumpulan, penyimpanan, distribusi, hingga penerimaan ikan oleh pembeli.

3. Deskripsi Data Hasil Wawancara Informan

1). Proses Penanganan, Penyimpanan, dan Distribusi dalam Rantai Pasok Dingin pada Usaha Keluarga di Martapura

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan oleh penulis terhadap 8 informan yang terdiri dari pemilik usaha, nelayan, pengepul, karyawan, dan penerima ikan, diperoleh informasi mengenai proses penanganan, penyimpanan, dan distribusi dalam rantai pasok dingin ikan malong pada usaha keluarga di Martapura.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Informan I yaitu Ibu Lisa selaku pemilik usaha, beliau menjelaskan bahwa usaha ikan malong yang dijalankan telah berlangsung kurang lebih selama 15 tahun. Ikan malong diperoleh dari nelayan yang berasal dari daerah Aluh-Aluh, Tabunio, dan Batakan. Setelah ikan diterima, dilakukan proses penanganan awal berupa penyortiran berdasarkan ukuran dan kualitas ikan. Menurut beliau, ikan yang datang langsung diberi es dan ditempatkan dalam box agar kesegarannya tetap terjaga. Selanjutnya ikan dibersihkan sebelum memasuki proses penyimpanan ataupun pengiriman.

Beliau menjelaskan bahwa kualitas ikan menjadi hal yang sangat penting dalam usaha yang dijalankan. Oleh karena itu, ikan selalu dijaga kesegarannya dengan menggunakan es dalam jumlah yang cukup. Apabila ikan belum langsung dikirim, maka ikan disimpan terlebih dahulu di dalam freezer. Namun, apabila kapasitas freezer tidak mencukupi karena jumlah ikan yang diterima terlalu

banyak, maka ikan ditempatkan dalam fiber box dan diberikan tambahan es untuk mempertahankan suhu dinginnya.

Selain itu, beliau menjelaskan bahwa kendala yang sering dihadapi dalam proses penyimpanan adalah keterbatasan kapasitas freezer ketika musim ikan melimpah. Dalam kondisi tersebut, kebutuhan es menjadi lebih banyak dibandingkan hari biasa. Menurut beliau, kondisi tersebut bukan merupakan kendala yang terlalu besar selama persediaan es masih tersedia. Akan tetapi, apabila jumlah es terbatas, maka kualitas ikan berisiko mengalami penurunan.

Terkait proses distribusi, beliau menjelaskan bahwa ikan malong dipasarkan ke berbagai daerah, seperti Banjarbaru, Batulicin, dan Pulau Jawa. Pengiriman ke daerah sekitar dilakukan menggunakan jalur darat, sedangkan pengiriman ke Pulau Jawa dilakukan menggunakan kapal. Untuk menjaga kualitas ikan selama perjalanan, ikan dikemas menggunakan fiber box dan diberi es dalam jumlah yang cukup. Apabila terjadi keterlambatan pengiriman akibat cuaca buruk atau keterlambatan kapal, maka dilakukan penambahan es agar kesegaran ikan tetap terjaga hingga sampai ke tangan penerima. Beliau juga menjelaskan bahwa apabila kualitas ikan mengalami penurunan, kondisi tersebut akan disampaikan kepada pembeli melalui komunikasi secara langsung. Menurut beliau, penyampaian informasi mengenai kondisi ikan sangat penting untuk menjaga kepercayaan dan hubungan baik dengan pembeli.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Informan II yaitu Bapak Muhtar selaku nelayan Beliau menjelaskan bahwa telah bekerja sebagai nelayan ikan malong selama kurang lebih 16 tahun dan selama itu pula memasok ikan kepada usaha yang dikelola oleh Ibu Lisa. Dalam proses penangkapan, beliau menggunakan alat tangkap berupa rawai. Setelah ikan berhasil ditangkap, ikan

langsung diberi es batu di atas kapal untuk menjaga kualitas dan kesegarannya hingga tiba di darat.

Menurut beliau, penggunaan es merupakan cara utama yang dilakukan untuk mempertahankan kualitas ikan sebelum diserahkan kepada pengepul. Setelah sampai di darat, ikan langsung ditimbang dan diserahkan kepada pengepul untuk diproses lebih lanjut. Sebelum diserahkan, ikan telah dipilih berdasarkan ukuran dan kualitasnya sehingga memudahkan proses pemasaran. Beliau juga menjelaskan bahwa kendala yang sering dihadapi dalam kegiatan penangkapan ikan adalah kondisi cuaca yang tidak menentu, terutama ketika terjadi angin kencang dan gelombang laut yang tinggi. Kondisi tersebut dapat menghambat aktivitas penangkapan ikan dan memengaruhi jumlah hasil tangkapan yang diperoleh.

Terkait hubungan kerja sama dengan pemilik usaha, beliau menjelaskan bahwa hubungan yang terjalin selama ini berjalan dengan baik. Pembayaran hasil penjualan ikan dilakukan secara langsung setelah proses penimbangan sehingga memberikan kemudahan bagi nelayan. Selain itu, beliau juga menjelaskan bahwa kondisi ikan selalu disampaikan secara jujur kepada pihak yang menerima agar tidak terjadi kesalahpahaman dalam transaksi.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Informan III yaitu Bapak Subli selaku pengepul Beliau menjelaskan bahwa telah menjadi pengepul ikan malong selama kurang lebih 15 tahun. Ikan yang dikumpulkan berasal dari nelayan yang berada di wilayah Kuala Tambangan dan daerah sekitarnya. Setelah ikan diterima dari nelayan, dilakukan penyortiran berdasarkan ukuran dan tingkat kesegaran ikan sebelum dikirim kepada pemilik usaha.

Menurut beliau, proses penanganan ikan dilakukan dengan cara memilih ikan berdasarkan ukuran, mencuci ikan, kemudian memberikan es batu untuk menjaga kualitasnya. Setelah itu ikan disimpan menggunakan box fiber yang berisi es sebelum dikirim kepada pemilik usaha. Beliau menjelaskan bahwa salah satu kendala yang sering terjadi selama proses pengumpulan ikan adalah adanya kutu air yang dapat merusak bagian daging ikan. Selain itu, apabila penyimpanan tidak dilakukan dengan baik, kualitas ikan dapat mengalami penurunan sehingga ikan menjadi layu sebelum sampai kepada pembeli.

Terkait kualitas ikan, beliau menjelaskan bahwa kondisi ikan selalu disampaikan sesuai dengan keadaan yang sebenarnya kepada pemilik usaha. Menurut beliau, kejujuran sangat penting dalam kegiatan usaha karena dapat menjaga kepercayaan yang telah dibangun selama proses kerja sama berlangsung. Beliau juga menjelaskan bahwa penentuan harga ikan dilakukan berdasarkan ukuran dan kualitas ikan yang diterima. Menurut beliau, hubungan kerja sama antara nelayan, pengepul, dan pemilik usaha selama ini berjalan dengan baik karena tidak ada pihak yang merasa dirugikan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Informan IV yaitu Saudara Abdul Muad selaku karyawan Beliau menjelaskan bahwa telah bekerja pada usaha ikan malong selama kurang lebih empat tahun dan bertugas dalam proses pengambilan serta pengiriman ikan. Menurut beliau, proses penanganan ikan yang dilakukan setiap hari dimulai dari pembongkaran ikan, penimbangan, dan pemberian es untuk menjaga kualitas ikan.

Beliau menjelaskan bahwa penyimpanan ikan dilakukan menggunakan freezer dan penambahan es dalam jumlah yang cukup. Apabila jumlah ikan yang

diterima meningkat, maka ikan segera dimasukkan ke dalam freezer dan diberikan tambahan es agar kualitasnya tetap terjaga.

Dalam proses distribusi, ikan yang telah dibersihkan dan disortir akan ditimbang, dikemas menggunakan es, kemudian dikirim kepada pembeli. Menurut beliau, apabila terjadi keterlambatan pengiriman maka dilakukan penambahan es untuk menjaga kualitas ikan selama perjalanan. Beliau juga menjelaskan bahwa pemilik usaha selalu menekankan pentingnya kejujuran dan tanggung jawab dalam menjalankan pekerjaan. Menurut beliau, hal yang paling penting dalam usaha ini adalah menjaga kualitas ikan serta mempertahankan kepercayaan pembeli.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Informan V yaitu Saudara Jlok Atoi selaku karyawan Beliau menjelaskan bahwa telah bekerja pada usaha ikan malong selama kurang lebih enam sampai tujuh tahun. Tugas yang dijalankan meliputi membersihkan ikan, menimbang, mengemas, serta memberikan es pada ikan sebelum disimpan maupun dikirim kepada pembeli.

Menurut beliau, proses penanganan ikan dilakukan dengan cara membersihkan ikan terlebih dahulu, kemudian menimbang dan memberikan es agar kualitas ikan tetap terjaga. Setelah itu ikan dipersiapkan untuk disimpan atau dikirim sesuai dengan kebutuhan pembeli. Beliau menjelaskan bahwa untuk menjaga kualitas ikan selama penyimpanan dilakukan dengan memperbanyak penggunaan es dan memanfaatkan freezer yang tersedia. Menurut beliau, kualitas ikan sangat bergantung pada ketersediaan es dan suhu penyimpanan yang memadai. Dalam proses distribusi, ikan yang telah dibersihkan dan dikemas akan diberi es dalam jumlah yang cukup sebelum dikirim kepada pembeli. Apabila terjadi keterlambatan pengiriman, maka jumlah es akan ditambah agar kesegaran

ikan tetap terjaga hingga sampai ke tempat tujuan. Beliau juga menjelaskan bahwa pemilik usaha selalu menekankan pentingnya kejujuran dalam menjalankan pekerjaan. Menurut beliau, kualitas ikan, kejujuran, dan kerja sama tim menjadi faktor penting dalam keberlangsungan usaha.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Informan VI yaitu Ibu Atikah selaku karyawan Beliau menjelaskan bahwa telah bekerja pada usaha ikan malong selama kurang lebih empat tahun. Tugas utama yang dijalankan adalah membersihkan dan menyiangi ikan sebelum disimpan ataupun dikirim kepada pembeli. Menurut beliau, proses penanganan ikan dilakukan dengan membersihkan dan menyiangi ikan terlebih dahulu. Setelah itu ikan dimasukkan ke dalam freezer atau diberikan es agar tetap segar selama proses penyimpanan.

Beliau menjelaskan bahwa salah satu kendala yang pernah terjadi adalah gangguan listrik yang menyebabkan suhu penyimpanan tidak dapat terkontrol secara optimal. Oleh karena itu, persediaan es selalu disiapkan untuk mengantisipasi terjadinya penurunan kualitas ikan. Dalam proses distribusi, ikan yang telah dibersihkan akan dikemas dan diberi es sebelum dikirim. Menurut beliau, apabila terjadi keterlambatan pengiriman maka jumlah es akan ditambah agar kualitas ikan tetap terjaga selama perjalanan. Beliau juga menjelaskan bahwa pemilik usaha selalu menekankan pentingnya kejujuran dan tanggung jawab kepada seluruh karyawan. Menurut beliau, kejujuran, disiplin, dan kerja sama menjadi hal yang penting dalam menjalankan usaha tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Informan VII yaitu Bapak Muripto selaku penerima ikan di Lamongan Beliau menjelaskan bahwa telah menerima pasokan ikan malong dari usaha tersebut selama kurang lebih sepuluh tahun. Menurut beliau, kualitas ikan yang diterima umumnya cukup baik dan dapat

dipasarkan sesuai dengan kebutuhan pasar. Beliau menjelaskan bahwa ikan dengan kualitas terbaik biasanya digunakan untuk kebutuhan ekspor, sedangkan ikan dengan kualitas yang lebih rendah dipasarkan untuk kebutuhan lokal maupun industri pengolahan. Dengan demikian, hampir seluruh bagian ikan tetap memiliki nilai ekonomi dan dapat dimanfaatkan.

Menurut beliau, kondisi ikan yang diterima tidak selalu sama. Dalam beberapa kondisi, kualitas ikan yang diterima dapat mengalami penurunan. Namun demikian, hal tersebut masih dapat diterima selama harga yang diberikan sesuai dengan kualitas ikan yang diterima. Beliau juga menjelaskan bahwa pihak pengirim biasanya menyampaikan kondisi ikan sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Oleh karena itu, hubungan kerja sama yang terjalin selama ini dapat berjalan dengan baik dan saling menguntungkan.

Selain itu, beliau menjelaskan bahwa harga ikan ditentukan berdasarkan kualitas yang diterima. Semakin baik kualitas ikan, maka semakin tinggi pula harga yang diberikan. Menurut beliau, sistem tersebut mencerminkan adanya kesesuaian antara kualitas produk dan harga yang ditetapkan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Informan VIII yaitu Bapak Abdurrahman selaku penerima ikan di Banjarbaru Beliau menjelaskan bahwa telah menerima pasokan ikan dari usaha tersebut selama kurang lebih lima tahun. Menurut beliau, kualitas ikan yang diterima umumnya sesuai dengan permintaan dan kebutuhan pasar. Beliau menjelaskan bahwa setelah ikan diterima, dilakukan penyortiran kembali untuk memisahkan ikan berdasarkan kualitasnya. Ikan dengan kualitas yang baik akan dijual dengan harga yang lebih tinggi, sedangkan ikan yang kualitasnya menurun dijual dengan harga yang lebih rendah.

Menurut beliau, dalam kegiatan usaha perikanan kemungkinan terjadinya penurunan kualitas ikan selama proses pengiriman tetap ada. Namun hal tersebut dapat diminimalkan melalui penanganan yang baik dan penggunaan es yang cukup selama proses distribusi. Beliau juga menjelaskan bahwa sebagian besar informasi mengenai kondisi ikan yang disampaikan oleh pihak pengirim sesuai dengan kondisi yang diterima. Kejujuran dalam menyampaikan kualitas ikan menjadi hal yang penting karena berhubungan dengan kepercayaan antara penjual dan pembeli. Terkait penentuan harga, beliau menjelaskan bahwa harga ikan dipengaruhi oleh kualitas ikan dan kondisi pasar. Selain itu, faktor cuaca dan jumlah hasil tangkapan nelayan juga dapat memengaruhi perubahan harga ikan di pasaran.

2) Penerapan Nilai-Nilai Ekonomi Syariah dalam Praktik Rantai Pasok Dingin pada Usaha Keluarga di Martapura

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan oleh penulis terhadap para informan, diperoleh informasi mengenai penerapan nilai-nilai ekonomi syariah dalam praktik rantai pasok dingin ikan malong pada usaha keluarga di Martapura. Nilai-nilai tersebut tercermin dalam upaya menjaga kualitas produk, tanggung jawab terhadap produk yang dipasarkan, pemberian manfaat bagi masyarakat, penerapan keadilan dalam transaksi, kejujuran dalam penyampaian informasi, serta amanah dalam menjaga kepercayaan pihak yang terlibat dalam kegiatan usaha.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Informan I yaitu Ibu Lisa selaku pemilik usaha, beliau menjelaskan bahwa kualitas ikan menjadi hal yang sangat penting dalam usaha yang dijalankan. Menurut beliau, kualitas ikan harus dijaga sejak diterima dari nelayan hingga sampai kepada pembeli. Oleh karena itu,

dilakukan penyortiran berdasarkan ukuran dan kualitas ikan, penggunaan es dalam jumlah yang cukup, serta penyimpanan menggunakan freezer dan fiber box agar kesegaran ikan tetap terjaga. Beliau juga menjelaskan bahwa apabila kualitas ikan mengalami penurunan, maka kondisi tersebut akan disampaikan kepada pembeli melalui komunikasi secara langsung. Menurut beliau, menjaga kualitas ikan dan menyampaikan kondisi produk sesuai keadaan yang sebenarnya merupakan bagian penting dalam menjaga kepercayaan pembeli.

Selain itu, beliau menjelaskan bahwa tanggung jawab utama dalam usaha ini adalah menjaga kualitas ikan agar tetap segar hingga sampai kepada pihak penerima. Berbagai upaya dilakukan untuk mengurangi risiko kerusakan ikan, seperti melakukan pengecekan terhadap kondisi freezer, menambah es apabila diperlukan, serta melakukan pengawasan selama proses penyimpanan dan pengiriman berlangsung. Menurut beliau, keberadaan usaha ikan malong juga memberikan manfaat bagi masyarakat sekitar karena membuka kesempatan kerja bagi warga setempat, baik dalam kegiatan penyiangan ikan, pengemasan, maupun pengiriman. Selain itu, usaha ini juga memberikan manfaat bagi nelayan karena hasil tangkapan mereka dapat dipasarkan melalui usaha tersebut.

Terkait dengan keadilan dalam kegiatan usaha, beliau menjelaskan bahwa harga ikan ditentukan berdasarkan kualitas ikan yang dipasarkan. Ikan dengan kualitas yang lebih baik memiliki harga yang lebih tinggi dibandingkan ikan yang kualitasnya menurun. Menurut beliau, kondisi tersebut dilakukan agar tidak ada pihak yang merasa dirugikan dalam kegiatan jual beli. Beliau juga menjelaskan bahwa komunikasi dengan pembeli selalu dilakukan sebelum transaksi berlangsung sehingga kedua belah pihak mengetahui kondisi produk dan harga yang disepakati.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Informan II yaitu Bapak Muhtar selaku nelayan, beliau menjelaskan bahwa kondisi ikan yang ditangkap selalu disampaikan sesuai dengan keadaan yang sebenarnya kepada pihak yang menerima. Menurut beliau, kejujuran menjadi hal yang penting dalam kegiatan usaha karena dapat menjaga hubungan baik dan kepercayaan yang telah terjalin selama ini. Selain itu, beliau menjelaskan bahwa harga ikan umumnya ditentukan berdasarkan ukuran dan kualitas ikan yang ditangkap sehingga terdapat kesesuaian antara kualitas produk dan harga yang diterima.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Informan III yaitu Bapak Subli selaku pengepul, beliau menjelaskan bahwa kualitas ikan selalu dijaga melalui proses penyortiran, pencucian, dan pemberian es sebelum dikirim kepada pemilik usaha. Menurut beliau, kondisi ikan juga selalu disampaikan sesuai dengan keadaan yang sebenarnya agar tidak menimbulkan kesalahpahaman dalam transaksi. Beliau menjelaskan bahwa kejujuran sangat penting dalam usaha karena dapat menjaga kepercayaan yang telah dibangun antara nelayan, pengepul, dan pemilik usaha. Selain itu, beliau juga menjelaskan bahwa hubungan kerja sama yang terjalin selama ini berjalan dengan baik karena tidak ada pihak yang merasa dirugikan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Informan IV, Informan V, dan Informan VI selaku karyawan, mereka menjelaskan bahwa pemilik usaha selalu menekankan pentingnya menjaga kualitas ikan, kejujuran, tanggung jawab, dan kerja sama dalam menjalankan pekerjaan. Menurut mereka, kualitas ikan harus dijaga sejak proses penyimpanan hingga pengiriman agar pembeli tetap percaya terhadap usaha yang dijalankan. Selain itu, mereka juga menjelaskan bahwa

penggunaan es dan freezer menjadi cara utama yang dilakukan untuk mempertahankan kualitas ikan selama proses penyimpanan dan distribusi.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Informan VII yaitu Bapak Muripto selaku penerima ikan di Lamongan, beliau menjelaskan bahwa kualitas ikan yang diterima memiliki tingkatan yang berbeda-beda dan berpengaruh terhadap tujuan pemasaran serta harga jual produk. Menurut beliau, pihak usaha umumnya menyampaikan kondisi ikan sesuai dengan keadaan yang sebenarnya sehingga hubungan kerja sama dapat berjalan dengan baik. Beliau juga menjelaskan bahwa harga ikan disesuaikan dengan kualitas produk yang diterima sehingga tidak menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Informan VIII yaitu Bapak Abdurrahman selaku penerima ikan di Banjarbaru, beliau menjelaskan bahwa kualitas ikan yang diterima biasanya sesuai dengan informasi yang diberikan oleh pihak pengirim. Menurut beliau, kejujuran dalam penyampaian kondisi ikan menjadi hal yang penting karena berkaitan dengan kepercayaan dalam kegiatan usaha. Selain itu, beliau menjelaskan bahwa harga ikan dipengaruhi oleh kualitas produk dan kondisi pasar sehingga ikan dengan kualitas yang lebih baik memiliki harga yang lebih tinggi dibandingkan ikan yang kualitasnya menurun.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa praktik rantai pasok dingin pada usaha keluarga di Martapura telah mencerminkan penerapan nilai-nilai ekonomi syariah. Hal tersebut terlihat dari adanya upaya menjaga kualitas produk, tanggung jawab dalam menjaga kesegaran ikan, pemberian manfaat bagi masyarakat dan nelayan, penerapan keadilan dalam penentuan harga, kejujuran dalam penyampaian informasi mengenai kondisi

produk, serta amanah dalam menjaga kepercayaan para pihak yang terlibat dalam kegiatan usaha.

4.2 Tabel matriks penyajian data

No.	Informan	Proses Penanganan, Penyimpanan, dan Distribusi dalam Rantai Pasok Dingin pada Usaha Keluarga di Martapura	Penerapan Nilai-Nilai Ekonomi Syariah dalam Praktik Rantai Pasok Dingin
1	Pemilik usaha	Ikan diperoleh dari nelayan, disortir berdasarkan ukuran dan kualitas, diberi es, disimpan dalam freezer atau fiber box, kemudian didistribusikan ke Banjarbaru, Batulicin, dan Jawa. Kendala utama berupa kapasitas freezer, kebutuhan es, dan keterlambatan pengiriman akibat cuaca	Menjaga kualitas ikan, menyampaikan kondisi ikan secara jujur, menentukan harga sesuai kualitas menjaga kepercayaan pembeli dan memberikan manfaat bagi masyarakat sekitar
2	Nelayan	Ikan yang ditangkap langsung diberi es diatas kapal sebelum diserahkan kepada pengepul atau pemilik usaha. Kendala utama berupa cuaca buruk, angin kencang dan gelombang laut	Menyampaikan kondisi ikan sesuai keadaan sebenarnya dan Menjaga kualitas ikan sejak proses penangkapan agar tetap memiliki nilai jual yang baik,
3.	Pengepul	Ikan dipilih berdasarkan ukuran dan kualitas,	Menjaga kualitas ikan ,menerapkan kejujuran

		kemudian diberi es lalu disimpan dalam box fiber sebelum dikirim kepada pemilik usaha	dalam penyampaian kondisi ikan serta menjaga hubungan kerja sama yang adil
4.	karyawan	Membantu proses pembersihan, pembongkaran ikan, penimbangan, pemberian es, penyimpanan ikan dalam freezer ,kemudian dikemas dan dikirim kepada pembeli	Menjaga kualitas ikan dan Melaksanakan tanggung jawab sesuai tugas yang diberikan serta menerapkan kerja sama dan kedisiplinan dalam pekerjaan
5.	Pembeli	Menerima pasokan ikan secara berkelanjutan, melakukan pemeriksaan dan penyortiran ulang ikan yang diterima. Kualitas ikan mempengaruhi harga jual dan tujuan pemasaran	Menilai bahwa harga ikan telah disesuaikan dengan kualitasnya, pentingnya kejujuran informasi produk, serta menjaga kepercayaan dalam hubungan kerja sama usaha

B. Analisis Data

1. Analisis Proses Penanganan, Penyimpanan, dan Distribusi dalam Rantai Pasok

Dingin pada Usaha Keluarga di Martapura

a. Penanganan Ikan dalam Rantai Pasok Dingin

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan pemilik usaha, pengepul, nelayan, dan karyawan, diketahui bahwa penanganan ikan malong dilakukan sejak ikan diterima dari nelayan. Ikan yang datang terlebih dahulu disortir berdasarkan ukuran dan kualitasnya, kemudian dibersihkan serta diberi es untuk menjaga kesegarannya. Proses penanganan juga dilakukan oleh pengepul sebelum ikan diserahkan kepada pemilik usaha, yaitu melalui kegiatan penyortiran,

pencucian, dan pemberian es. Selain itu, karyawan turut melakukan proses pembersihan, penimbangan, dan pengemasan ikan sebelum memasuki tahap penyimpanan maupun distribusi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan es menjadi bagian utama dalam proses penanganan ikan malong. Es digunakan sejak ikan ditangkap oleh nelayan hingga proses pengiriman kepada pembeli. Tujuannya adalah menjaga suhu ikan agar tetap rendah sehingga kualitas dan kesegarannya dapat dipertahankan. Penanganan yang dilakukan secara cepat setelah ikan diterima juga membantu mengurangi risiko penurunan mutu produk selama proses distribusi berlangsung.

Temuan tersebut sejalan dengan pendapat (Wibowo 2024) yang menyatakan bahwa kualitas produk perikanan sangat dipengaruhi oleh proses penanganan selama distribusi berlangsung. Penanganan yang kurang baik dapat menyebabkan penurunan kualitas produk sebelum sampai kepada konsumen. Selain itu, teori penanganan produk perikanan menjelaskan bahwa proses penanganan mencakup kegiatan pemilahan produk, pembersihan, penyimpanan sementara, hingga pengemasan sebelum distribusi dilakukan. Setiap tahapan tersebut memiliki pengaruh terhadap kualitas produk yang dihasilkan.

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa proses penanganan ikan malong pada usaha keluarga di Martapura telah sesuai dengan konsep penanganan produk perikanan. Hal ini terlihat dari adanya kegiatan penyortiran, pembersihan, pemberian es, serta pengemasan yang dilakukan secara berkelanjutan untuk menjaga kualitas dan kesegaran ikan sebelum memasuki tahap penyimpanan dan distribusi.

b. Penyimpanan Ikan dalam Rantai Pasok Dingin

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan pemilik usaha dan karyawan, diketahui bahwa proses penyimpanan ikan malong dilakukan

menggunakan freezer dan fiber box yang dilengkapi es batu. Ikan yang belum langsung dikirim kepada pembeli akan disimpan terlebih dahulu di dalam freezer untuk menjaga suhu dan kesegarannya. Apabila jumlah ikan yang diterima melebihi kapasitas freezer, maka ikan ditempatkan dalam fiber box dan diberikan tambahan es agar suhu tetap terjaga selama penyimpanan berlangsung

Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa penggunaan es menjadi faktor utama dalam menjaga kualitas ikan selama penyimpanan. Pemilik usaha menjelaskan bahwa selama persediaan es tersedia dalam jumlah yang cukup, kualitas ikan masih dapat dipertahankan meskipun kapasitas freezer terbatas. Selain itu, para karyawan juga menjelaskan bahwa penambahan es selalu dilakukan apabila terjadi keterlambatan pengiriman atau ketika jumlah ikan yang diterima meningkat dibandingkan hari biasa.

Meskipun demikian, terdapat beberapa kendala yang ditemukan dalam proses penyimpanan. Pemilik usaha menjelaskan bahwa pernah terjadi penurunan kualitas ikan akibat suhu freezer yang tidak merata sehingga sebagian ikan tidak membeku secara optimal. Selain itu, keterbatasan kapasitas freezer ketika musim ikan melimpah menjadi kendala yang cukup sering dihadapi. Salah satu karyawan juga menjelaskan bahwa gangguan listrik dapat memengaruhi suhu penyimpanan sehingga berpotensi menurunkan kualitas ikan apabila tidak segera diantisipasi.

Temuan tersebut sejalan dengan pendapat Komariah (2022) yang menyatakan bahwa kestabilan suhu menjadi faktor utama dalam menjaga mutu produk perikanan selama proses penyimpanan. Suhu yang tidak stabil dapat mempercepat pertumbuhan mikroorganisme dan menyebabkan penurunan tingkat kesegaran ikan sebelum sampai kepada konsumen. Selain itu, teori penyimpanan produk perikanan menjelaskan bahwa penggunaan freezer, cold storage, maupun fasilitas penyimpanan

bersuhu rendah bertujuan memperlambat proses pembusukan serta mempertahankan mutu produk selama proses distribusi berlangsung.

Hasil penelitian ini juga sejalan dengan pendapat Tiaraningtyas (2025) yang menjelaskan bahwa keterbatasan fasilitas penyimpanan dapat memengaruhi efektivitas distribusi produk perikanan karena produk yang tidak tersimpan dengan baik lebih mudah mengalami penurunan kualitas. Kondisi tersebut terlihat pada usaha keluarga di Martapura yang masih menghadapi keterbatasan kapasitas freezer ketika jumlah ikan yang diterima meningkat, terutama pada musim ikan melimpah.

Berdasarkan hasil penelitian, kendala yang dihadapi dalam proses penyimpanan dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu kendala internal dan kendala eksternal. Kendala internal meliputi keterbatasan kapasitas freezer serta ketidakmerataan suhu penyimpanan yang menyebabkan sebagian ikan tidak membeku secara optimal. Adapun kendala eksternal berupa gangguan listrik yang mengakibatkan suhu penyimpanan menjadi tidak stabil sehingga berpotensi menurunkan kualitas ikan apabila tidak segera ditangani. Pengelompokan kendala ini menunjukkan bahwa keberhasilan penerapan rantai pasok dingin tidak hanya dipengaruhi oleh fasilitas dan pengelolaan penyimpanan yang dimiliki pelaku usaha, tetapi juga dipengaruhi oleh faktor-faktor di luar kendali pelaku usaha. Meskipun menghadapi berbagai kendala tersebut, pelaku usaha tetap berupaya mempertahankan kualitas ikan melalui penggunaan fiber box sebagai alternatif penyimpanan dan penambahan es apabila kapasitas freezer tidak mencukupi atau terjadi gangguan pada proses penyimpanan. Upaya tersebut menunjukkan adanya komitmen pelaku usaha dalam menjaga mutu produk agar tetap sesuai dengan kebutuhan pasar.

Berdasarkan hasil penelitian dan teori yang digunakan, dapat dianalisis bahwa proses penyimpanan ikan malong pada usaha keluarga di Martapura telah

menerapkan prinsip penyimpanan dalam sistem rantai pasok dingin melalui penggunaan freezer, fiber box, dan es batu untuk menjaga kualitas produk. Namun, penerapannya belum sepenuhnya optimal karena masih dipengaruhi oleh kendala internal berupa keterbatasan fasilitas penyimpanan serta kendala eksternal berupa gangguan listrik. Dengan demikian, proses penyimpanan telah berjalan dengan baik, tetapi masih memerlukan peningkatan fasilitas dan pengelolaan penyimpanan agar kualitas ikan dapat dipertahankan secara lebih optimal selama proses rantai pasok berlangsung.

c. Distribusi Ikan dalam Rantai Pasok Dingin

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan pemilik usaha, karyawan, serta penerima ikan, diketahui bahwa distribusi ikan malong dilakukan ke berbagai daerah, seperti Banjarbaru, Batulicin, dan Pulau Jawa. Pengiriman ke daerah sekitar dilakukan menggunakan jalur darat dengan kendaraan pick up, sedangkan pengiriman ke Pulau Jawa dilakukan melalui jalur laut menggunakan kapal. Dalam proses distribusi tersebut, ikan dikemas menggunakan fiber box dan diberikan es dalam jumlah yang cukup untuk menjaga kesegaran ikan selama perjalanan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengendalian suhu selama distribusi menjadi perhatian utama dalam usaha ini. Pemilik usaha menjelaskan bahwa penggunaan es dalam jumlah yang banyak dilakukan untuk menjaga kualitas ikan hingga sampai kepada pembeli. Apabila diperkirakan terjadi cuaca buruk atau keterlambatan kapal, jumlah es yang digunakan akan ditambah sebagai langkah antisipasi agar kualitas ikan tetap terjaga selama proses pengiriman berlangsung.

Selain itu, para karyawan juga menjelaskan bahwa apabila terjadi keterlambatan pengiriman, tindakan yang dilakukan adalah menambah es pada kemasan ikan. Upaya tersebut dilakukan untuk mempertahankan suhu dingin

sehingga kesegaran ikan tetap terjaga hingga sampai kepada penerima. Hal ini menunjukkan bahwa pelaku usaha berupaya mempertahankan kualitas produk meskipun menghadapi berbagai kendala selama proses distribusi.

Berdasarkan hasil wawancara dengan penerima ikan di Lamongan dan Banjarbaru, diketahui bahwa kualitas ikan yang diterima umumnya masih dalam kondisi yang baik. Namun demikian, pada kondisi tertentu pernah ditemukan ikan dengan kualitas yang mengalami penurunan. Penurunan kualitas tersebut umumnya berkaitan dengan lamanya waktu distribusi atau kondisi selama perjalanan. Meskipun demikian, pihak penerima menjelaskan bahwa komunikasi antara pengirim dan penerima tetap dilakukan sehingga kondisi ikan dapat diketahui sebelum transaksi berlangsung.

Temuan tersebut sejalan dengan pendapat (Christopher, 2011) yang menyatakan bahwa distribusi dalam rantai pasok tidak hanya berkaitan dengan perpindahan produk, tetapi juga mencakup pengelolaan aliran informasi antar pelaku usaha. Dalam sektor perikanan, informasi mengenai kondisi produk, waktu pengiriman, dan jumlah distribusi menjadi bagian penting dalam mendukung kelancaran proses distribusi.

Hasil penelitian ini juga sejalan dengan pendapat Tiaraningtyas (2025) yang menjelaskan bahwa penggunaan sarana transportasi dan pengendalian suhu yang sesuai memiliki peran penting dalam menjaga mutu produk perikanan selama proses pengiriman. Penggunaan fiber box serta penambahan es selama distribusi merupakan upaya yang dilakukan pelaku usaha untuk mempertahankan kualitas ikan agar tetap segar hingga diterima oleh konsumen.

Berdasarkan hasil penelitian, kendala yang dihadapi pada tahap distribusi sebagian besar merupakan kendala eksternal. Kendala tersebut meliputi kondisi cuaca

yang tidak menentu, keterlambatan jadwal kapal, serta lamanya waktu pengiriman ke daerah tujuan. Faktor-faktor tersebut berada di luar kendali pelaku usaha, tetapi dapat memengaruhi kualitas ikan apabila tidak diantisipasi dengan baik. Untuk mengurangi dampak tersebut, pelaku usaha melakukan berbagai upaya, seperti menambah jumlah es, menggunakan fiber box yang sesuai, serta menjaga komunikasi dengan pihak penerima mengenai kondisi produk dan jadwal pengiriman.

Berdasarkan hasil penelitian dan teori yang digunakan, dapat dianalisis bahwa proses distribusi ikan malong pada usaha keluarga di Martapura telah menerapkan prinsip rantai pasok dingin melalui penggunaan fiber box, penambahan es, serta pengawasan terhadap kondisi produk selama pengiriman. Meskipun masih menghadapi kendala eksternal berupa cuaca dan transportasi, pelaku usaha mampu melakukan langkah-langkah antisipatif untuk menjaga kualitas ikan hingga sampai kepada konsumen. Dengan demikian, proses distribusi telah mendukung keberlangsungan rantai pasok dingin, meskipun masih memerlukan peningkatan pada aspek sarana distribusi dan pengelolaan risiko agar mutu produk dapat dipertahankan secara lebih optimal.

2. Analisis Penerapan Nilai-Nilai Ekonomi Syariah dalam Praktik Rantai Pasok Dingin pada Usaha Keluarga di Martapura

a. Kualitas Produk

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, pengepul, karyawan, dan penerima ikan diketahui bahwa kualitas ikan menjadi perhatian utama dalam kegiatan usaha ikan malong di Martapura. Pelaku usaha menjaga kualitas ikan melalui proses penyortiran berdasarkan ukuran dan kondisi ikan, pembersihan, pemberian es, penyimpanan menggunakan freezer, serta pengemasan menggunakan fiber box. Selain itu, ikan yang mengalami penurunan kualitas dipisahkan dari ikan

yang masih layak dipasarkan sehingga tidak dicampur dalam satu kategori penjualan. Ketika terjadi keterlambatan pengiriman atau kapasitas penyimpanan tidak mencukupi, pelaku usaha menambah jumlah es agar kesegaran ikan tetap terjaga. Penerima ikan di Lamongan dan Banjarbaru juga menjelaskan bahwa ikan yang diterima umumnya masih dalam kondisi baik, meskipun pada kondisi tertentu terjadi penurunan kualitas akibat faktor distribusi.

Temuan tersebut sejalan dengan pendapat Zaki (2024) yang menjelaskan bahwa kualitas produk merupakan bagian penting dalam kegiatan produksi karena produk yang dihasilkan harus layak, aman, dan memberikan manfaat bagi masyarakat. Kualitas produk tidak hanya diukur dari kondisi fisik, tetapi juga dari tanggung jawab pelaku usaha dalam memastikan produk yang dipasarkan tidak merugikan konsumen. Oleh karena itu, menjaga mutu produk merupakan salah satu bentuk implementasi prinsip produksi dalam ekonomi syariah.

Berdasarkan hasil penelitian dan teori yang digunakan, dapat dianalisis bahwa praktik usaha ikan malong di Martapura telah mencerminkan prinsip kualitas produk dalam ekonomi syariah. Hal tersebut terlihat dari adanya upaya menjaga mutu produk sejak proses penerimaan, penanganan, penyimpanan, hingga distribusi. Pelaku usaha juga melakukan pemisahan terhadap ikan yang mengalami penurunan kualitas sehingga produk yang diterima konsumen tetap sesuai dengan standar kualitas yang diharapkan. Upaya tersebut menunjukkan bahwa orientasi usaha tidak hanya berfokus pada keuntungan, tetapi juga memperhatikan hak konsumen untuk memperoleh produk yang berkualitas dan bermanfaat.

b. Tanggung Jawab

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, karyawan, pengepul, dan penerima ikan diketahui bahwa pelaku usaha berupaya menjaga kualitas ikan

pada setiap tahapan rantai pasok dingin. Pemilik usaha menjelaskan bahwa kualitas ikan harus tetap dijaga agar pembeli tidak merasa dirugikan. Oleh karena itu, berbagai langkah dilakukan, seperti penyortiran ikan, pengecekan kondisi freezer, penambahan es, serta pemisahan ikan berdasarkan kualitasnya. Selain itu, ketika terjadi keterlambatan pengiriman akibat cuaca maupun jadwal kapal, pelaku usaha tetap berupaya menjaga kualitas ikan dengan menambah es pada kemasan dan melakukan pengawasan terhadap kondisi produk sebelum dikirim. Karyawan juga menjelaskan bahwa setiap tahapan penanganan dilakukan dengan hati-hati agar kualitas ikan tetap terjaga hingga diterima oleh pembeli.

Temuan tersebut sejalan dengan pendapat Muhammad Zaki (2024) yang menjelaskan bahwa aktivitas produksi dalam ekonomi syariah harus dilaksanakan dengan penuh tanggung jawab terhadap produk yang dihasilkan. Tanggung jawab tersebut tidak hanya berkaitan dengan pencapaian keuntungan, tetapi juga mencakup kualitas, keamanan, dan kelayakan produk yang dipasarkan kepada masyarakat. Pelaku usaha berkewajiban menghasilkan produk yang memberikan manfaat serta tidak menimbulkan kerugian bagi konsumen.

Dalam perspektif ekonomi syariah, tanggung jawab merupakan bentuk komitmen pelaku usaha dalam menjalankan amanah untuk menghasilkan produk yang berkualitas serta memenuhi hak-hak konsumen. Tanggung jawab tidak hanya diwujudkan pada proses produksi, tetapi juga dalam menjaga kualitas produk selama penyimpanan dan distribusi hingga produk diterima oleh pembeli. Upaya yang dilakukan pelaku usaha menunjukkan adanya kesadaran bahwa kualitas produk merupakan tanggung jawab yang harus dipertahankan selama seluruh proses rantai pasok berlangsung.

Berdasarkan hasil penelitian dan teori yang digunakan, dapat dianalisis bahwa praktik usaha ikan malong di Martapura telah mencerminkan prinsip tanggung jawab dalam ekonomi syariah. Hal tersebut terlihat dari berbagai upaya pelaku usaha dalam menjaga kualitas ikan melalui penyortiran, penyimpanan yang sesuai, pengawasan kondisi produk, serta penambahan es ketika terjadi kendala selama distribusi. Meskipun masih menghadapi berbagai kendala internal maupun eksternal, pelaku usaha tetap berusaha memenuhi tanggung jawabnya agar produk yang diterima konsumen tetap berada dalam kondisi yang layak, aman, dan berkualitas.

c. Kemaslahatan

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, nelayan, pengepul, dan karyawan diketahui bahwa usaha keluarga ikan malong di Martapura tidak hanya berfokus pada kegiatan jual beli ikan, tetapi juga memberikan manfaat bagi masyarakat sekitar. Pemilik usaha menjelaskan bahwa keberadaan usaha tersebut membuka kesempatan kerja bagi masyarakat, terutama ibu-ibu yang bekerja sebagai penyangk ikan, karyawan yang bertugas dalam proses pengemasan dan distribusi, serta sopir yang membantu kegiatan pengiriman ikan. Selain itu, usaha tersebut menjadi sarana pemasaran bagi nelayan sehingga hasil tangkapan mereka dapat terserap dan memiliki nilai ekonomi.

Hasil wawancara juga menunjukkan bahwa usaha ikan malong memberikan manfaat bagi nelayan karena hasil tangkapan dapat dipasarkan melalui pengepul dan pemilik usaha tanpa harus mencari pembeli sendiri. Hubungan kerja sama yang terjalin antara nelayan, pengepul, dan pemilik usaha turut memperlancar proses distribusi ikan serta memberikan manfaat ekonomi bagi seluruh pihak yang terlibat.

Keberadaan usaha tersebut juga membantu masyarakat memperoleh tambahan pendapatan, terutama pada saat musim ikan melimpah.

Temuan tersebut sejalan dengan pendapat M. Umer Chapra (2000) yang menjelaskan bahwa kegiatan ekonomi dalam Islam tidak hanya bertujuan memperoleh keuntungan, tetapi juga mewujudkan kesejahteraan (falah) serta memberikan manfaat bagi masyarakat. Aktivitas produksi dan distribusi harus mampu menciptakan kemanfaatan yang luas melalui pemanfaatan sumber daya secara bertanggung jawab, penyediaan lapangan kerja, dan pemenuhan kebutuhan masyarakat.

Dalam perspektif ekonomi syariah, kemaslahatan tercermin pada aktivitas usaha yang mampu memberikan manfaat bagi berbagai pihak tanpa menimbulkan kerugian. Kegiatan usaha tidak hanya memberikan keuntungan kepada pemilik usaha, tetapi juga meningkatkan kesejahteraan nelayan, pekerja, serta masyarakat yang terlibat dalam rantai pasok. Dengan demikian, prinsip kemaslahatan menjadi salah satu indikator bahwa kegiatan ekonomi telah dijalankan sesuai dengan tujuan ekonomi syariah.

Berdasarkan hasil penelitian dan teori yang digunakan, dapat dianalisis bahwa praktik usaha ikan malong di Martapura telah mencerminkan prinsip kemaslahatan dalam ekonomi syariah. Hal tersebut terlihat dari manfaat yang dirasakan oleh berbagai pihak, mulai dari nelayan yang memperoleh kepastian pemasaran hasil tangkapan, masyarakat yang memperoleh kesempatan kerja, hingga konsumen yang mendapatkan produk yang tetap terjaga kualitasnya. Oleh karena itu, usaha keluarga ini tidak hanya memberikan manfaat ekonomi bagi pelaku usaha, tetapi juga memberikan kontribusi terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat yang terlibat dalam kegiatan rantai pasok dingin ikan malong..

d. Shiddiq

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, nelayan, pengepul, karyawan, dan penerima ikan diketahui bahwa pelaku usaha berupaya menyampaikan kondisi ikan sesuai dengan kualitas yang sebenarnya sebelum produk dipasarkan kepada pembeli. Pemilik usaha menjelaskan bahwa apabila terdapat ikan yang mengalami penurunan kualitas, kondisi tersebut disampaikan kepada pembeli sebelum transaksi dilakukan. Nelayan dan pengepul juga menjelaskan bahwa kualitas ikan hasil tangkapan selalu diinformasikan sesuai dengan keadaan sebenarnya kepada pemilik usaha. Sementara itu, penerima ikan di Lamongan dan Banjarbaru menyatakan bahwa informasi yang diberikan oleh pihak pengirim umumnya sesuai dengan kondisi ikan yang diterima, meskipun pada kondisi tertentu masih ditemukan penurunan kualitas akibat faktor penyimpanan dan distribusi.

Temuan tersebut sejalan dengan pendapat Muhammad Syafii Antonio (2007) yang menjelaskan bahwa shiddiq merupakan salah satu sifat wajib Rasulullah saw. yang mencerminkan kejujuran dalam perkataan maupun perbuatan. Dalam aktivitas distribusi, prinsip shiddiq diwujudkan melalui penyampaian informasi mengenai kualitas, jumlah, harga, dan kondisi produk secara benar tanpa adanya unsur penipuan maupun menyembunyikan informasi. Kejujuran tersebut menjadi dasar terbentuknya kepercayaan antara pelaku usaha dan konsumen.

Dalam perspektif ekonomi syariah, penerapan prinsip shiddiq tidak hanya berkaitan dengan penyampaian informasi yang benar, tetapi juga mencerminkan tanggung jawab moral pelaku usaha dalam menjaga hak konsumen. Informasi yang disampaikan secara jujur memungkinkan konsumen mengambil keputusan

berdasarkan kondisi produk yang sebenarnya sehingga tercipta hubungan usaha yang adil, transparan, dan saling percaya.

Berdasarkan hasil penelitian dan teori yang digunakan, dapat dianalisis bahwa praktik usaha ikan malong di Martapura telah mencerminkan prinsip shiddiq dalam kegiatan distribusi. Hal tersebut terlihat dari keterbukaan pelaku usaha dalam menyampaikan kondisi ikan kepada pembeli, komunikasi yang dilakukan sebelum transaksi dan pengiriman berlangsung, serta penyampaian informasi mengenai kualitas produk sesuai dengan kondisi yang sebenarnya. Penerapan prinsip tersebut menunjukkan bahwa pelaku usaha tidak hanya berorientasi pada keuntungan, tetapi juga berupaya menjaga kepercayaan konsumen melalui penyampaian informasi yang jujur, terbuka, dan sesuai dengan kondisi produk yang dipasarkan..

e. Amanah

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, karyawan, dan penerima ikan diketahui bahwa pelaku usaha berupaya menjaga kualitas ikan sejak proses penerimaan, penyimpanan, hingga distribusi kepada pembeli. Pemilik usaha menjelaskan bahwa menjaga kualitas ikan hingga diterima oleh pembeli merupakan tanggung jawab yang harus dipenuhi dalam menjalankan usaha. Oleh karena itu, berbagai upaya dilakukan, seperti penggunaan es dalam jumlah yang cukup, penyimpanan menggunakan freezer, serta pengecekan kondisi fasilitas penyimpanan secara berkala. Apabila terjadi kendala selama proses pengiriman, seperti keterlambatan kapal akibat cuaca buruk atau penurunan kualitas ikan, pelaku usaha tetap melakukan komunikasi dengan pihak penerima serta berupaya menjaga kualitas produk melalui penambahan es selama proses distribusi. Penerima ikan di Lamongan dan Banjarbaru juga menjelaskan bahwa usaha keluarga tersebut selama ini cukup dapat dipercaya dalam menjaga kualitas ikan yang dikirimkan. Menurut

mereka, hubungan kerja sama dapat berlangsung dalam jangka panjang karena adanya komitmen pelaku usaha dalam menjaga kualitas produk serta menyampaikan kondisi produk secara terbuka sebelum pengiriman dilakukan. Kepercayaan tersebut menjadi salah satu faktor yang mendukung keberlangsungan hubungan kerja sama antara penjual dan pembeli.

Temuan tersebut sejalan dengan pendapat Muhammad Syafii Antonio (2007) yang menjelaskan bahwa amanah merupakan sifat dapat dipercaya yang harus dimiliki oleh setiap pelaku usaha dalam menjalankan aktivitas bisnis. Dalam kegiatan distribusi, prinsip amanah diwujudkan melalui tanggung jawab pelaku usaha dalam menjaga kualitas produk, memenuhi kesepakatan dengan konsumen, serta melaksanakan proses distribusi sesuai dengan kondisi yang telah dijanjikan.

Dalam perspektif ekonomi syariah, amanah tidak hanya berkaitan dengan menjaga kepercayaan konsumen, tetapi juga mencerminkan tanggung jawab moral pelaku usaha terhadap produk yang dipasarkan. Pelaku usaha berkewajiban menjaga mutu produk selama proses penyimpanan dan distribusi agar konsumen memperoleh produk yang sesuai dengan haknya. Sikap amanah juga menjadi dasar terbentuknya hubungan usaha yang berkelanjutan karena mampu meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap pelaku usaha.

Berdasarkan hasil penelitian dan teori yang digunakan, dapat dianalisis bahwa praktik usaha ikan malong di Martapura telah mencerminkan prinsip amanah dalam kegiatan distribusi. Hal tersebut terlihat dari komitmen pelaku usaha dalam menjaga kualitas ikan, memenuhi kesepakatan dengan pembeli, melakukan pengawasan terhadap kondisi produk selama penyimpanan dan pengiriman, serta tetap menjaga komunikasi ketika terjadi kendala. Penerapan prinsip amanah tersebut menunjukkan bahwa pelaku usaha tidak hanya berorientasi pada

keuntungan, tetapi juga berupaya mempertahankan kepercayaan konsumen melalui tanggung jawab terhadap kualitas produk yang dipasarkan.

f. Tabligh

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, karyawan, dan penerima ikan diketahui bahwa komunikasi menjadi bagian penting dalam proses distribusi ikan malong. Pemilik usaha menjelaskan bahwa komunikasi dengan pembeli selalu dilakukan sebelum proses transaksi maupun pengiriman berlangsung. Informasi mengenai kualitas ikan, jumlah pesanan, harga, dan waktu pengiriman disampaikan kepada pembeli agar tidak terjadi kesalahpahaman. Apabila terjadi keterlambatan akibat cuaca atau jadwal kapal, pelaku usaha juga segera menginformasikan kondisi tersebut kepada pembeli sehingga mereka dapat mengetahui perkembangan pengiriman.

Penerima ikan di Lamongan dan Banjarbaru juga menjelaskan bahwa komunikasi yang dilakukan oleh pihak pengirim selama ini berjalan dengan baik. Informasi mengenai kondisi ikan dan jadwal pengiriman selalu disampaikan sehingga penerima dapat mempersiapkan proses penerimaan barang. Komunikasi yang terbuka tersebut membantu menjaga hubungan kerja sama yang telah terjalin antara pelaku usaha dan pembeli. Temuan tersebut sejalan dengan pendapat Muhammad Syafii Antonio (2007) yang menjelaskan bahwa tabligh merupakan salah satu sifat wajib Rasulullah saw. yang berarti menyampaikan informasi secara benar, jelas, dan terbuka. Dalam kegiatan distribusi, prinsip tabligh diwujudkan melalui komunikasi yang baik antara pelaku usaha dan konsumen mengenai kondisi produk, jumlah pesanan, harga, serta proses pengiriman. Penyampaian informasi yang jelas akan mengurangi kesalahpahaman dan meningkatkan kepercayaan dalam kegiatan usaha.

Dalam perspektif ekonomi syariah, prinsip tabligh tidak hanya berkaitan dengan kemampuan menyampaikan informasi, tetapi juga mencerminkan keterbukaan dan transparansi dalam menjalankan aktivitas bisnis. Komunikasi yang baik akan mempermudah koordinasi antar pelaku usaha, memperlancar distribusi, serta membantu penyelesaian masalah apabila terjadi kendala selama proses pengiriman.

Berdasarkan hasil penelitian dan teori yang digunakan, dapat dianalisis bahwa praktik usaha ikan malong di Martapura telah mencerminkan prinsip tabligh dalam kegiatan distribusi. Hal tersebut terlihat dari adanya komunikasi yang terbuka antara pelaku usaha dan pembeli mengenai kualitas produk, jumlah pesanan, harga, jadwal pengiriman, serta berbagai kendala yang terjadi selama proses distribusi. Penerapan prinsip tabligh menunjukkan bahwa pelaku usaha berupaya membangun hubungan kerja sama yang baik melalui penyampaian informasi secara jelas, jujur, dan bertanggung jawab sehingga mampu meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap usaha yang dijalankan.

g. Fathanah

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, karyawan, dan penerima ikan diketahui bahwa pelaku usaha mampu mengambil berbagai keputusan dalam menjaga kualitas ikan selama proses rantai pasok dingin. Pemilik usaha menjelaskan bahwa berbagai keputusan harus diambil secara cepat untuk mengurangi risiko penurunan kualitas ikan. Ketika jumlah ikan meningkat melebihi kapasitas penyimpanan, ikan ditempatkan ke dalam fiber box dengan tambahan es. Apabila terjadi keterlambatan kapal atau kondisi cuaca yang kurang mendukung, pelaku usaha menambah jumlah es serta melakukan pengecekan kondisi ikan sebelum dikirim. Karyawan juga menjelaskan bahwa setiap kendala yang muncul

segera dikoordinasikan dengan pemilik usaha agar dapat ditentukan langkah penanganan yang tepat. Sementara itu, penerima ikan menyampaikan bahwa upaya yang dilakukan pelaku usaha dalam menjaga kualitas ikan selama proses distribusi memberikan dampak positif terhadap kualitas produk yang diterima.

Temuan tersebut sejalan dengan pendapat Muhammad Syafii Antonio (2007) yang menjelaskan bahwa fathanah merupakan sifat cerdas, bijaksana, dan profesional dalam mengambil keputusan. Dalam kegiatan distribusi, prinsip fathanah tercermin pada kemampuan pelaku usaha mengelola proses distribusi secara efektif, menyelesaikan berbagai kendala operasional, serta menentukan strategi yang tepat untuk mempertahankan kualitas produk sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Dalam perspektif ekonomi syariah, prinsip fathanah tidak hanya menunjukkan kecerdasan dalam mengelola usaha, tetapi juga kemampuan pelaku usaha dalam mengambil keputusan yang memberikan manfaat bagi seluruh pihak tanpa mengabaikan nilai-nilai syariah. Kemampuan tersebut menjadi faktor penting dalam menjaga keberlangsungan usaha, terutama ketika menghadapi berbagai kendala internal maupun eksternal selama proses rantai pasok dingin.

Berdasarkan hasil penelitian dan teori yang digunakan, dapat dianalisis bahwa praktik usaha ikan malong di Martapura telah mencerminkan prinsip fathanah dalam kegiatan distribusi. Hal tersebut terlihat dari kemampuan pelaku usaha dalam mengambil keputusan secara cepat dan tepat ketika menghadapi berbagai kendala, seperti keterbatasan kapasitas penyimpanan, keterlambatan pengiriman, gangguan cuaca, maupun potensi penurunan kualitas ikan. Berbagai langkah yang dilakukan, seperti penggunaan fiber box sebagai alternatif penyimpanan, penambahan es, serta pengawasan terhadap kondisi produk,

menunjukkan bahwa pelaku usaha mampu mengelola rantai pasok dingin secara profesional dengan tetap berorientasi pada kualitas produk dan kepuasan konsumen.