

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Penyajian Data

1. Gambaran Pasar Ikan Mentaya Sampit

Pasar Ikan Mentaya Sampit (PIM) berdiri sekitar tahun 70 yang berlokasi di Jalan Iskandar Kecamatan Mentawa Baru Hulu Kabupaten Kotawaringin Timur tepat di pinggiran Sungai Mentaya Sampit sehingga memiliki pelabuhan khusus kelotok (kapal nelayan) yang langsung berlabuh di situ. Pada saat itu menurut narasumber, pasar tersebut belum diberi nama Pasar Ikan Mentaya Sampit (PIM) dan hanya ada beberapa pedagang saja yang berjualan di pasar tersebut. Namun sekitar tahun 1996 telah di kelola oleh pemerintah setempat khususnya Dinas Perikanan Kota Waringin Timur yang membuat pasar memiliki bangunan yang lebih kokoh dan bagus yang diberi nama Pasar Ikan Mentaya (PIM).

Kemudian para pedagang yang berjualan semakin banyak mulai dari pedagang ikan basah, ikan kering, daging sapi, ayam potong, sembako dan sayur-sayuran baik yang ecer maupun partai. Oleh karena itu , pasar tersebut menjadi pasar besar atau central pasar di Sampit dan merupakan salah satu pasar tempat pendistribusian ikan terbesar di Kabupaten Kotawaringin Timur hingga mencakup

luar daerah yang merupakan produsen ikan misalnya Kalimantan Selatan dan Kalimantan Barat.¹

2. Deskripsi Hasil Wawancara

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan di lapangan dengan wawancara secara langsung kepada informan I dan informan II mengenai manajemen Distribusi Penjualan Ikan Jelawat di Pasar Ikan Mentaya Sampit. Hasil wawancara tersebut dideskripsikan sebagai berikut:

a. Deskripsi hasil wawancara Informan I²

Identitas informan I:

Nama : Sri Wahyuni

Pekerjaan : Distributor Ikan Jelawat

Lama Usaha : 21 Tahun

Pendidikan : SLTA

Usia : 45 Tahun

Hasil wawancara:

Manajemen distribusi penjualan ikan jelawat di pasar Mentaya Sampit dilakukan melalui tahapan-tahapan sebagai berikut:

1) Perencanaan

¹Sri Wahyuni, Sekertaris Pasar, *Wawancara Pribadi*, Sampit, 18 April 2019.

²Sri Wahyuni, Distributor Ikan Jelawat, *Wawancara Pribadi*, Sampit, 18 April 2019.

Pada tahap perencanaan ini distributor ikan jelawat melakukan fungsi manajemen dalam pertukaran, logistik, dan penunjang. Dalam fungsi pertukaran, distributor mengelola pembelian, penjualan, dan resiko. Pembelian ikan jelawat memperhatikan kualitas ikan dan harganya. Ikan yang dibeli minimal berukuran 1,5 kg, segar, berwarna putih perak mengkilat, dan harganya tergantung kualitas ikan.

Menurut informan kualitas ikan yang dibeli dari agen harus melihat ukuran ikan/ekor minimal 1,5 kg ke atas, ikan harus segar, berwarna putih perak dan mengkilat. Harga ikan yang dibeli dari agen sesuai kualitas ikan, dan ukuran ikan mulai dari Rp. 50.000/kg.

Untuk penjualan ikan jelawat konsumen juga akan memperhatikan kualitas dan harga. Kualitas ikan yang dijual juga minimal berat 1,5 kg, masih segar, dan warna putih perak mengkilat. Kemudian harga disesuaikan dengan jumlah keperluan atau pembelian konsumen, apabila banyak atau partai maka harga jualnya sebesar Rp. 55.000–Rp. 58.000/kg apabila ecer atau sedikit Rp. 65.000–Rp. 70.000/kg.

Penjualan dilakukan dengan promosi dengan terbuka kepada konsumen. Artinya distributor memperlihatkan secara langsung ikan yang akan dijual itu benar-benar segar. Pelayanan dilakukan sebaik mungkin, seperti pembersihan ikan siap saji untuk konsumen yang membeli sehingga ikan bisa langsung diolah.

Pertukaran barang juga mengelola risiko. Kegiatan yang patut diperhatikan dalam mengelola resiko adalah pemesanan, penyimpanan, dan pengiriman. Informan menjelaskan bahwa pemesanan dilakukan melalui telepon, menanyakan besar kecilnya ukuran dan jumlah keperluan di pasar. Risiko distributor terdapat pada

perjalanan, kendala transportasi dan bisa mengalami kekurangan es untuk menjaga kesegaran ikan.

Untuk penyimpanan ikan distributor menyimpan ikan di dalam styrofoam box ikan atau fiber, dengan es yang cukup untuk menjaga kesegaran ikan untuk dua hari penyimpanan. Risikonya adalah pada lambatnya penjualan karena kurangnya konsumen sehingga penyimpanan terlalu lama dan ikan tidak segar lagi.

Untuk pengiriman konsumen dapat mengambil sendiri ikan ke pasar atau dikirim menggunakan transportasi mobil ke Banjarmasin dan Pontianak. Apabila dikirim maka risiko ditanggung distributor hingga ikan sampai pada tangan konsumen.

Manajemen distribusi setelah perencanaan adalah mengelola logistik. Pengelolaan logistik dilakukan dengan pengumpulan ikan, penyimpanan, pemilihan, dan pengangkutan ikan jelawat. Berikut ini penjelasan pengelolaan logistik distribusi ikan jelawat diungkapkan informan I.

Ikan jelawat langsung dibeli dari keramba peternak ikan yang sudah berumur 1 tahun sampai 2 tahun, penyimpanan di box iakn atau fiber yang diawetkan dengan es batu, pemilihan ikan dengan berat 1,5 -2 kg ke atas termasuk ukuran A, 1-0,5 kg ukuran B, dan ukuran C 0,5 kg ke bawah. Pengangkutan dilakukan menggunakan mobil pick up atau truck dengan menempuh kurang lebih 5 jam perjalanan.

Manajemen distribusi dalam perencanaan terakhir dilakukan adalah mengatur fungsi penunjang. Fungsi penunjang yang dilakukan informan I diawali dengan

pelayanan purna jual, pendanaan fasilitas dan pekerja, pemberian informasi, koordinasi saluran dan pembayaran.

Menurut informan ikan dijamin baik karena dijaga kesegarannya dan konsumen mendapat pelayanan dengan baik seperti pembersihan ikan siap saji. Untuk fasilitas distributor menggunakan carteran mobil *pick up* atau truck dengan biaya sebesar Rp. 1.500.000 termasuk es dan buruh. Gaji buruh disesuaikan dengan muatan atau sesuai banyaknya barang sekitar Rp. 300.000 atau Rp. 100.000/orang.

Untuk informasi distributor menggunakan komunikasi via telepon atau pembeli dapat langsung melihat ke tempat penjualan, untuk melihat kualitas ikan dan sesuai ukuran yang dipakai oleh pembeli. Untuk rumah makan ukuran yang dibutuhkan dari 0,5-1,5 kg. untuk konsumen rumahan atau eceran ukuran 2 kg ke atas.

Untuk koordinasi saluran hanya dengan keamanan pasar, untuk menjaga penyimpanan ikan dan buruh untuk menyimpan dan memasukan barang dengan rapi dan menjaga kesegaran ikan.

Dalam pembelian dilakukan pembayaran tunai, barang datang langsung dibayar sesuai harga dan jumlah pemesanan. Namun ada juga yang melakukan pembayaran per bulan untuk yang berlangganan.

2) Pengorganisasian

Manajemen distribusi ikan jelawat ini dilakukan dengan pengorganisasian fasilitas. Menurut informan, mereka menyuruh pekerja melihat terlebih dahulu kondisi ikan dan ukuran ikan, menanyakan harga ikan, memeriksa jumlah box ikan

atau fiber penyimpanan ikan, dan mengatur banyaknya es untuk menjaga kesegaran ikan, karena buruh sudah tau besaran dan ukuran ikan yang dibeli atau diterima konsumen, melihat kondisi transportasi atau mobil, menyesuaikan muatan mobil, memperhatikan kondisi jalan agar pengangkutan datang tepat waktu.

Untuk fasilitas pengambilan ikan bisa memakai *pick up* atau *truck* sendiri, memakai pekerja yang kuat dan mampu mengangkat dan menurunkan ikan mulai dari agen sampai ke pasar.

Kemudian distributor dan buruh melakukan komunikasi via telepon untuk memastikan dan menyuruh bongkar barang, menurunkan barang dan mengangkut barang ke lokasi bak ikan, menyusun ikan di box penyimpanan ikan, memilih atau mengatur sesuai ukuran sehingga mudah jika dijual, menimbang ikan dan membersihkan ikan siap saji.

Dalam pengelolaan pekerja dilakukan dengan baik oleh distributor. Pekerja menunjukkan perilaku yang baik bekerja dengan jujur. Mereka disediakan makan dan minum oleh distributor. Gaji diberikan sudah mencukupi, gaji akan dinaikkan untuk meningkatkan hasil kerja yang dicapai pekerja.

3) Kepemimpinan

Kepemimpinan merupakan tahapan yang penting dalam manajemen distribusi ikan jelawat di Pasar Mentaya Sampit. Kepemimpinan dilakukan dengan pemberian tugas yang jelas kepada pekerja. Pemberian tugas diimbangi dengan pemberian gaji dan penambahan gaji sesuai dengan hasil kerja yang dicapai. Pembayaran gaji juga tepat waktu sehingga motivasi kerja pekerja akan meningkat.

a) Pemberian Tugas

Pemberian tugas kepada pekerja dilakukan distributor ikan jelawat di pasar ikan Mentaya Sampit. Pemberian tugas dilakukan baik secara langsung dan tidak langsung. Secara tidak langsung melalui telepon. Pekerja telah menguasai pekerjaannya sehingga melalui telepon pun pekerja sudah bisa bekerja dengan baik.

Menyuruh melalui telepon untuk bongkar barang, menurunkan barang dan mengangkut barang ke los bak ikan, menyusun ikan di Styrofoam box penyimpanan ikan, memilih atau mengatur sesuai ukuran sehingga mudah jika dijual, menimbang ikan dan membersihkan ikan siap saji.

b) Pemberian Motivasi

Untuk pemberian motivasi informan melakukan pemberian gaji tepat waktu/per hari kerja dan upaya menaikkan gaji diberikan kepada pekerja agar motivasi pekerja meningkat.

4) Pengendalian

a) Pencapaian Tujuan

Tujuan pengusaha menjalankan bisnis sebagai distributor ikan jelawat di pasar ikan Mentaya Sampit adalah mendapatkan keuntungan yang maksimal. Kerugian diperhitungkan dengan teliti agar tidak terjadi. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan informan adalah untuk memperoleh untung sebanyak-banyaknya, tidak rugi dan keuntungan sesuai dengan jumlah barang.

b) Pendanaan

Pendanaan yang cukup banyak dikeluarkan distributor adalah transportasi dan upah pekerja. Pendanaan modal usaha juga banyak dibutuhkan. Untuk membayar transportasi dan buruh distributor mengeluarkan biaya sekitar Rp. 1.500.000/hari atau setiap kali pengiriman ikan, biaya dengan modal yang ada harus sesuai dengan pemesanan dengan pihak keramba.

c) Pencapaian Hasil

Pencapaian hasil penjualan yang banyak diusahakan dengan sirkulasi pembelian dan penjualan yang cepat. Ikan yang dibeli harus dijual habis dengan waktu yang tidak lama atau jika bisa satu hari harus habis. sehingga dapat dilakukan lagi pembelian ikan yang baru, jika ikan lama tidak laku akan beresiko yaitu ikan akan layu, tidak segar dan bahkan tidak layak dijual. Hal tersebut diungkapkan distributor bahwa ikan harus cepat habis, supaya cepat mendatangkan barang baru supaya tidak terjadi penyimpanan atau kendala kerusakan ikan. Hasil diperoleh sesuai banyaknya jumlah ikan kurang lebih 500 kg per pembilaan barang (jika barang tidak kosong) untungnya sekitar kurang lebih Rp. 4.000.000.

Kendala yang sering dihadapi distributor ikan jelawat di pasar ikan Mentaya Sampit ini berhubungan dengan cuaca. Cuaca yang buruk akan sulit mendapatkan ikan dan sulit bagi pembeli untuk mendatangi tempat penjualan ikan. Selain itu, daya beli masyarakat menurun juga menjadi kendala yang dihadapi distributor ikan ini. Hal ini terjadi di tanggal tua, sepi pembeli. Apalagi ikan yang tersedia di peternakan ikan berkurang juga menjadi masalah yang menghambat jual beli ikan ini. Cuaca, tanggal tua, jumlah ikan yang semakin berkurang di peternak. Solusi yang dapat diupayakan

untuk mengatasi masalah yang ada adalah mengurangi jumlah ikan yang dibeli dan harga sedikit diturunkan.

d) Imbalan

Pembayaran upah pekerja diberikan sesuai jumlah ikan yang laku. Semakin banyak ikan yang laku, semakin banyak upah yang diterima para pekerja. Minimal distributor membayar upah pekerja dalam penjualan sebesar Rp 300.000 berbeda dengan upah buruh.

Perspektif Ekonomi Islam tentang manajemen distribusi penjualan Ikan Jelawat di Pasar Ikan Mentaya Sampit

1) Larangan Riba

Jual beli yang dilakukan distributor dengan peternak dan jual beli dengan warga dilakukan dengan pembayaran kontan. Ikan diperlihatkan kepada pembeli dan pembeli membayar ikan yang dipilih. Jadi tidak ada unsur riba dalam transaksi jual beli ikan jelawat ini.

2) Larangan Garar

Kualitas ikan jelawat diinformasikan dengan terbuka. Demikian juga harga yang ditawarkan sesuai dengan keadaan dan kondisi ikan. Semuanya dilakukan dengan terbuka dan apa adanya. Jadi transaksi jual beli ikan ini tidak terjadi garar.

3) Keadilan

Transaksi jual beli dilakukan dengan adil. Masing-masing pihak baik pembeli dan penjual ikan jelawat memenuhi kewajiban dan mendapatkan haknya. Para pekerja

dan buruh juga mendapatkan perlakuan yang baik dan mendapatkan upah sesuai dengan hasil kerja sebagaimana telah disampaikan distributor.

4) Larangan Penumpukan Harta

Penumpukan ikan tidak terjadi baik pada tingkat agen atau peternak ikan jelawat maupun distributor. Hal ini dibuktikan dengan jawaban distributor sebagai tersebut di atas bahwa ikan harus cepat dijual untuk menjaga kesegaran ikan, jika bisa harus satu hari habis agar tidak terlalu lama terjadi penyimpanan sehingga ikan tidak layu dan masih segar serta layak untuk dibeli konsumen.

b. Deskripsi hasil wawancara Informan II.³

Identitas informan II:

Nama : Zakaria
 Pekerjaan : Distributor Ikan Jelawat
 Lama Usaha : 11 Tahun
 Pendidikan : SD
 Usia : 47 Tahun

Hasil wawancara:

Manajemen distribusi penjualan ikan jelawat di pasar Mentaya Sampit dilakukan melalui tahapan-tahapan sebagai berikut:

1) Perencanaan

³Zakaria, Distributor Ikan Jelawat, *Wawancara Pribadi*, Sampit, 18 April 2019.

Pada tahap perencanaan ini distributor ikan jelowat melakukan fungsi manajemen dalam pertukaran, logistik, dan penunjang. Dalam fungsi pertukaran, distributor mengelola pembelian, penjualan, dan risiko. Pembelian ikan jelowat memperhatikan kualitas ikan dan harganya. Ikan yang dibeli minimal berukuran 1,5 kg, di ambil dari tambak peternak ikan dan berkualitas segar sampai ke pasar. Harganya bergantung kualitas ikan. Kualitas dan harga ini disampaikan oleh informan bahwa kualitas ikan jelowat yang dibeli memenuhi syarat berat, kesegaran, warna. Harga ikan sesuai dengan berat, kesegaran dan warna sisik mengkilat, dan harga berkisar Rp 50.000/kg.

Penjualan ikan jelowat juga memperhatikan kualitas dan harga. Kualitas ikan yang dijual juga minimal berat 1,5 kg, masih segar, dan warna putih perak mengkilat. Hal ini disampaikan distributor bahwa ikan harus segar dengan ukuran 1,5 kg ke atas, warna putih perak, dan mengkilat. Penjualan disesuaikan dengan jumlah keperluan atau pembelian konsumen. Harga penjualan apabila banyak atau partai Rp.55.000–Rp.60.000 apabila ecer atau sedikit Rp. 70.000.

Informan II juga melakukan promosi dengan terbuka. Artinya distributor memperlihatkan secara langsung ikan yang akan dijual benar-benar segar. Pelayanan dilakukan sebaik mungkin. Promosi seperti ini diungkapkan informan dengan memperlihatkan ikan yang segar kualitas yg bagus dan pelayanan yang baik seperti pembersihan ikan siap saji agar konsumen senang dan berlangganan tetap.

Pertukaran barang juga mengelola risiko. Kegiatan yang patut diperhatikan dalam mengelola risiko adalah pemesanan, penyimpanan, dan pengiriman. Hasil

wawancara dengan distributor mengungkapkan bahwa ikan disimpan di styrofoam box ikan atau fiber, dengan es yang cukup untuk menjaga kesegaran ikan. Ikan diangkut dengan mobil *pick up* atau *truck*. Ikan yang diangkut diberi es batu agar tidak cepat rusak. Perjalanan menempuh jarak kurang lebih 5 jam perjalanan. Ikan harus dalam keadaan tetap baik karena dijaga agar tidak berubah warna dan kesegarannya. Untuk biaya transportasi pengangkutan dengan carteran sebesar Rp. 1.500.000 termasuk harga es dan buruh angkut.

Untuk pengiriman pembeli mengambil sendiri ke pasar atau dikirim menggunakan transportasi mobil dengan biaya ditanggung oleh pembeli yang memesan ikan jelawat, distributor hanya menyiapkan barang dan tidak bertanggung jawab atas pengiriman barang.

Manajemen distribusi setelah perencanaan adalah mengelola logistik. Pengelolaan logistik dilakukan dengan pengumpulan ikan, penyimpanan, pemilihan, dan pengangkutan ikan jelawat. Berikut ini penjelasan pengelolaan logistik distribusi ikan jelawat diungkapkan informan II bahwa distributor langsung beli ikan jelawat di keramba peternak ikan yang sudah berumur 1 tahun sampai 2 tahun. Penyimpanan ikan dalam Styrofoam box ikan atau cool box ikan yang diawetkan dengan es batu.

Manajemen distribusi dalam perencanaan terakhir dilakukan adalah mengatur fungsi penunjang. Fungsi penunjang yang dilakukan distributor diawali dengan pelayanan purna jual, pendanaan fasilitas dan pekerja, pemberian informasi, koordinasi saluran dan pembayaran.

Menurut informan ikan dijamin baik karena dijaga kesegarannya dan konsumen mendapat pelayanan dengan baik seperti pembersihan ikan siap saji. Untuk fasilitas distributor menggunakan carteran mobil *pick up* atau truck dengan biaya sebesar Rp. 1.500.000 termasuk es dan buruh. Gaji buruh disesuaikan dengan muatan atau sesuai banyaknya barang sekitar Rp. 300.000 atau Rp. 100.000/orang.

Untuk informasi distributor menggunakan komunikasi via telepon atau pembeli dapat langsung melihat ke tempat penjualan, untuk melihat kualitas ikan dan sesuai ukuran yang dipakai oleh pembeli. Untuk rumah makan ukuran yang dibutuhkan dari 0,5-1,5 kg. untuk konsumen rumahan atau eceran ukuran 2 kg ke atas.

Untuk koordinasi saluran hanya dengan keamanan pasar dan pekerja sebagai kontrol, untuk menjaga penyimpanan ikan dan buruh untuk menyimpan dan memasukan barang dengan rapi dan menjaga kesegaran ikan.

Dalam pembelian dilakukan pembayaran tunai tanpa kredit, barang datang langsung dibayar sesuai harga dan jumlah pemesanan. Namun ada juga yg melakukan pembayaran per bulan untuk yang berlangganan.

2) Pengorganisasian

Manajemen distribusi ikan jelawat ini dilakukan dengan pengorganisasian dan fasilitas. Pengelolaan pekerja dilakukan dengan menyuruh pekerja memeriksa untuk mengontrol ikan yang akan dibeli, memeriksa jumlah box ikan yang akan dibawa, melihat kondisi transportasi sebelum pergi, mempersiapkan penyimpanan, membeli

es, menghubungi pembeli, dan mengangkut ikan jelawat untuk dilihat dan dibeli pelanggan.

Pengelolaan pekerja dilakukan dengan baik. Pekerja menunjukkan perilaku yang baik bekerja dengan jujur. Mereka disediakan makan dan minum oleh distributor, termasuk uang rokok. Gaji diberikan sudah mencukupi dan akan dinaikan untuk meningkatkan hasil kerja yang dicapai pekerja.

3) Kepemimpinan

Kepemimpinan merupakan tahapan yang penting dalam manajemen distribusi ikan jelawat di Pasar Mentaya Sampit. Kepemimpinan dilakukan dengan pemberian tugas yang jelas kepada pekerja. Pemberian tugas diimbangi dengan pemberian gaji dan penambahan gaji sesuai dengan hasil kerja yang dicapai. Pembayaran gaji juga tepat waktu sehingga motivasi kerja pekerja akan meningkat.

a) Pemberian Tugas

Pemberian tugas kepada pekerja dilakukan distributor ikan jelawat di pasar ikan Mentaya Sampit. Pemberian tugas dilakukan baik secara langsung dan tidak langsung. Secara tidak langsung melalui telepon. Pekerja telah menguasai pekerjaannya sehingga melalui telepon pun pekerja sudah bisa bekerja dengan baik.

Meminta melalui telepon bongkar barang, menurunkan barang dan mengangkut barang ke los bak ikan. Menyusun ikan dengan di box penyimpanan ikan, memilih atau mengatur sesuai ukuran sehingga mudah jika dijual. Menimbang ikan dan membersihkan ikan siap saji.

b) Pemberian Motivasi

Jawaban yang sama diberikan oleh informan II untuk pemberi motivasi ia hanya melakukan dengan menaikkan gaji pekerja dan buruh, kemudian pembayaran gaji dilakukan tepat waktu.

4) Pengendalian

a) Pencapaian Tujuan

Tujuan pengusaha menjalankan bisnis sebagai distributor ikan jelawat di pasar ikan Mentaya Sampit adalah mendapatkan keuntungan yang maksimal. Kerugian diperhitungkan dengan teliti agar tidak terjadi. Hal ini juga disampaikan oleh informan bahwa pencapaian penjualan ikan jelawat ini sudah pasti untuk mendapatkan keuntungan, tidak mungkin ia mau rugi, dan ia ingin keuntungan ia dapat sesuai dengan usahanya.

b) Pendanaan

Pendanaan yang cukup banyak dikeluarkan distributor adalah transportasi dan upah pekerja, pendanaan modal usaha juga banyak dibutuhkan. Hal ini disampaikan oleh informan bahwa pendanaan transportasi dan buruh, dengan modal yang ada harus sesuai dengan pemesanan dengan pihak keramba.

c) Pencapaian Hasil

Pencapaian hasil penjualan yang banyak diusahakan dengan sirkulasi pembelian dan penjualan yang cepat. Ikan yang dibeli harus dijual habis dengan waktu yang tidak lama sehingga dapat dibeli lagi yang baru dan terjual dengan waktu yang tidak lama. Sehingga penjualan dilakukan langsung saat ikan baru datang dan disimpan jika tidak habis. Penyimpanan hanya bisa dilakukan 2 hari, karena apabila

lebih dapat merusak kesegaran dan warna ikan. Hasil diperoleh sesuai banyaknya jumlah ikan kurang lebih 200 kg untungnya sekitar kurang lebih 2 juta.

Kendala yang sering dihadapi distributor ikan jelawat di Pasar Ikan Mentaya Sampit ini berhubungan dengan cuaca. Cuaca yang buruk akan sulit mendapatkan ikan dan sulit bagi pembeli untuk mendatangi tempat penjualan ikan. Selain itu, daya beli masyarakat menurun juga menjadi kendala yang dihadapi distributor ikan ini. Hal ini terjadi di tanggal tua, sepi pembeli. Apalagi ikan yang tersedia di peternakan ikan berkurang juga menjadi masalah yang menghambat jual beli ikan ini.

Solusi yang dapat diupayakan untuk mengatasi masalah yang ada adalah mengurangi jumlah ikan yang dibeli. Harga sedikit diturunkan. Hal ini juga diungkapkan oleh informan sebelumnya.

d) Imbalan

Pembayaran upah pekerja diberikan sesuai jumlah ikan yang laku. Semakin banyak ikan yang laku, semakin banyak upah yang diterima para pekerja. Minimal distributor membayar upah pekerja dalam penjualan sebesar Rp 300.000.

Perspektif Ekonomi Islam tentang manajemen distribusi penjualan Ikan Jelawat di Pasar Ikan Mentaya Sampit

1) Larangan Riba

Jual beli yang dilakukan distributor dengan peternak dan jual beli dengan warga dilakukan dengan pembayaran kontan. Ikan diperlihatkan kepada pembeli dan pembeli membayar ikan yang dipilih. Jadi tidak ada unsur riba dalam transaksi jual

beli ikan jelawat ini. Pembayaran pembelian maupun penjualan dilakukan secara kontan atau tunai.

2) Larangan Garar

Kualitas ikan jelawat diinformasikan dengan terbuka. Demikian juga harga yang ditawarkan sesuai dengan keadaan dan kondisi ikan. Semuanya dilakukan dengan terbuka. Jadi transaksi jual beli ikan ini tidak terjadi garar.

3) Keadilan

Transaksi jual beli dilakukan dengan adil. Masing-masing pihak baik pembeli dan penjual ikan jelawat pasar ikan Menyata Sampit memenuhi kewajiban dan mendapatkan haknya. Para pekerja pun mendapatkan perlakuan yang baik dan mendapatkan upah sesuai dengan hasil kerja.

4) Larangan Penumpukan Harta

Penumpukan ikan tidak terjadi baik pada tingkat agen atau peternak ikan jelawat maupun distributor. Hal ini ia buktikan dengan pernyataan sebelumnya bahwa ia menjaga kesegaran ikan sampai ke tangan konsumen, ikan tidak akan disimpan terlalu lama karena dapat merusak kesegaran dan warna ikan.

B. Analisis Data

1. Manajemen Distribusi Penjualan Ikan Jelawat di Pasar Ikan Mentaya Sampit

Manajemen distribusi penjualan ikan jelawat di Pasar Ikan Mentaya dilaksanakan 4 tahap yaitu tahap perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengendalian. Pada tahap perencanaan aspek yang dikerjakan adalah pertukaran,

logistik, dan pemenuhan faktor penunjang. Pada tahap pengorganisasian, yang dilakukan distributor adalah pengorganisasian pekerja dan pengorganisasian fasilitas penunjang jual beli ikan.

Kepemimpinan dilaksanakan dengan pemberian tugas atau pekerjaan kepada pekerja dan memberikan motivasi kepada pekerja. Pendendalian dilakukan langkah penentuan tujuan yang ingin dicapat, pemenuhan pendanaan, pencapaian hasil, dan pemberian imbalan kepada pekerja.

Manajemen biasa dilakukan melalui proses perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pemimpin (*directing*), dan pengendalian (*controlling*) keuangan, fisik, sumber daya manusia, dan sumber daya informasi perusahaan dengan tujuan untuk mencapai tujuan perusahaan.

Perencanaan merupakan pekerjaan yang dilakukan menentukan apa yang dibutuhkan organisasi untuk menentukan tindakan yang terbaik untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan. Tiga komponen utama perencanaan itu adalah menentukan tujuan (*goals*), mengembangkan strategi untuk mencapai tersebut secara komprehensif, dan mendesain rencana operasional mengimplementasikan strategi tersebut.

Pengorganisasian dilakukan para manajer harus mengelola karyawan dan sumber daya yang ada. Beberapa perusahaan membuat grafik yang menggambarkan hubungan antara berbagai macam pekerjaan (*job*) yang ada di perusahaan. Bagan organisasi (*organization charts*) ini membantu setiap orang untuk memahami peran mereka di dalam perusahaan.

Memimpin (*leading*) merupakan kekuasaan untuk memberikan perintah dan meminta hasilnya (*result*). Ketika memimpin, seorang manajer juga bekerja untuk memberikan petunjuk dan memotivasi karyawan untuk mencapai tujuan perusahaan.

Pengendalian tahap penting dalam manajemen distribusi. Pengendalian adalah proses memonitor kinerja perusahaan untuk meyakinkan bahwa tujuan perusahaan akan tercapai. Hal penting yang harus mendapatkan perhatian lebih dari top manajer (*chief executive officer*) adalah biaya dan kinerja. Pengendalian juga dapat menunjukkan kinerja bagian mana yang berjalan lebih baik daripada yang telah direncanakan dan dapat digunakan sebagai dasar untuk memberikan imbalan (*rewards*) atau mengurangi biaya.⁴

Definisi manajemen distribusi menjadi suatu strategi dalam mengembangkan saluran distribusi dari perencanaan (*planning*), mengorganisasi (*organization*), mengoperasikan (*operation*), dan pengawasan (*controlling*) guna mencapai tujuan perusahaan. Saluran distribusi sendiri merupakan sarana perpindahan barang dari produsen melalui jalur perantara hingga ke tangan konsumen atau pemakai terakhir. Distribusi memiliki dua sisi yang berperan, yakni produsen dan konsumen. Produsen sebagai sisi *principal* berperan supaya suatu produk dapat tersebar secara merata. Sementara pada sisi konsumen adalah bagaimana mereka sebagai pemakai produk dapat memperoleh produk itu dengan mudah. Kedua sisi tersebut bertemu pada titik temu, yakni faktor kedekatan dan kemudahan.

⁴Sunardi dan Anita Primastiwi, *Pengantar Bisnis* (Jakarta : PT. Buku Seru, 2012).hlm. 16.

Ada tiga fungsi yang dilakukan oleh mitra/distributor dalam perencanaan yang diawali dengan pertukaran, logistik, penunjang. Fungsi pertukaran ini memerlukan adanya kegiatan transaksi antara dua pihak atau lebih, baik kegiatan transaksi yang dilakukan pihak mitra atau distributor dengan pihak pelanggan maupun produsen.

Fungsi dalam pertukaran dilakukan melalui tahapan pembelian merupakan usaha dalam memilih produk yang akan dibeli, baik barang atau jasa untuk dijual kembali atau digunakan sendiri dengan harga dan kualitas tertentu. Bila pembelian dilakukan untuk dijual kembali maka fungsi tersebut akan bertindak sebagai saluran distribusi. Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam pembelian adalah kualitas produk, harga, dan jumlah yang paling ekonomis. Dalam pembelian, untuk mendapatkan harga yang baik maka perlu adanya negosiasi untuk mencapai kesepakatan harga, *term of payment*, dan syarat lain yang diterapkan dalam proses tawar menawar. Harga menjadi sangat penting karena merupakan komponen dalam penentuan Harga Pokok Penjualan untuk memperoleh *gross margin* yang ditetapkan perusahaan.⁵

Penjualan yang dilakukan adalah sebagai alat pemasaran bagi produsen, yang merupakan salah satu dari *marketing mix*, yaitu *place*. Adapun fungsi dari penjualan bertujuan untuk menjual produk barang/jasa yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen sebagai sumber pendapatan bagi perusahaan. Menjadi penjual yang baik memerlukan pengetahuan tentang produk (*produk knowledge*) yang terdiri

⁵Mekael Hang Sutyanto, *Sistem Operasional Manajemen Distribusi* (Jakarta: Grasindo, 2016), hlm. 60.

dari *feature* (unsur dalam produk), *benefit* (manfaat secara teknis produk), dan *solusition* (manfaat teknis bagi konsumen), disingkat FBS. Untuk mendukung FBS diperlukan target pasar dan promosi oleh produsen (*principal*). Promosi dilakukan untuk mengomunikasikan keunggulan produk dan membujuk konsumen sasaran untuk membeli. Ada dua bentuk promosi saluran distribusi. Risiko yang berkaitan dengan saluran distribusi produk dari perusahaan sampai pada konsumen akhir meliputi pemrosesan pesanan, tempat penyimpanan persediaan, banyaknya persediaan yang disimpan, dan pengiriman pesanan kepada pelanggan.

Fungsi penyedia fisik terjadi setelah adanya proses distribusi, yakni perpindahan produk atau jasa dari produsen melalui mitra/distributor ke konsumen akhir. Ada empat macam yang dilakukan dalam penyediaan fisik produk atau jasa. Sebagai saluran distribusi, pihak mitra/distributor melakukan fungsi perantara dalam mengumpulkan produk atau jasa dari beberapa sumber penyedia (produsen). Fungsi pengumpulan produk ini membantu dalam meningkatkan efisiensi penyaluran terutama barang-barang konsumsi. Sebagai contoh, perusahaan *direct selling* yang menyediakan dan menjual berbagai macam produk atau jasa. Transaksi penjualan dan pembelian langsung dilakukan oleh perusahaan tersebut maka jumlah transaksi dan pekerjaan yang dilakukan dari penyediaan barang hingga administrasi pembelian akan cukup banyak. Perusahaan *direct selling* tersebut akan membentuk jaringan distribusi dengan pembentukan *stockiest* sebagai perantara untuk membantu melayani pelanggannya.

Fungsi penyimpanan menciptakan nilai guna waktu karena adanya penyesuaian penawaran dengan permintaan. Untuk produk baru, biasanya toko memiliki potensi yang kuat. Tidak jarang dari mereka meminta konsinyasi, dukungan promosi, pajangan dan semacam kontrak sewa *display* seperti yang dilakukan oleh toko modern. Sebaliknya, untuk produk yang *fast moving*, mereka akan bersedia melakukan penyimpanan stok barang, dan akan mematuhi aturan yang ditetapkan oleh pihak penyedia barang.

Para mitra/distributor akan melakukan fungsi pemilihan produk atau jasa yang akan dipasarkan yang meliputi penggolongan, pemeriksaan, menentukan jenis barang yang dikonsumsi secara retail (eceran) maupun untuk barang industri, dan kualitas dalam hal penentuan harga maupun segmen pasar yang akan dituju.

Pengangkutan merupakan proses pemindahan produk atau jasa dari tempat produksi ke tempat pemakai akhir melakukan transaksi pembelian. Penggunaan sarana pengangkutan yang mempengaruhi harga produk atau jasa, antara lain jenis pengangkutan, jarak perjalanan, lamanya perjalanan, dan kondisi barang.

Fungsi penunjang memiliki peranan membantu pelaksanaan fungsi lainnya, di antaranya adalah jaminan purnajual yang dilakukan ini bertujuan meningkatkan loyalitas konsumen dalam menggunakan produk atau jasa yang dipakai. Ada berbagai metode yang dilakukan dalam pelayanan purnajual, yakni pelayanan *service*, kemudahan memperoleh produk atau jasa, *sales campaign* berbunga rendah, dan *customer relationship management*. Dalam melakukan kegiatan distribusi, diperlukan sejumlah dana yang dikeluarkan berkaitan dengan permintaan dan penyebaran dana

untuk menutup biaya dari saluran distribusi. Hal yang perlu diperhatikan adalah dengan pembentukan biaya distribusi seperti fasilitas yang disediakan untuk kegiatan operasional, persediaan produk atau jasa, pengangkutan, sarana komunikasi, administrasi, dan cara pengemasan pemasarannya.

Proses penyebaran informasi memegang peranan penting dalam kegiatan distribusi untuk meningkatkan hubungan dan loyalitas dari pelanggan. Penyebaran informasi tersebut bisa meliputi perubahan harga, promosi, perubahan kemasan, *lauching* produk baru, dan kondisi piutang pelanggan. Koordinasi diperlukan untuk memastikan seluruh bagian yang berkaitan dengan kegiatan distribusi sudah dilakukan dengan baik. Dengan dilakukannya koordinasi dan penyebaran informasi akan memudahkan pengembangan pelaksanaan dan teknik dalam penyaluran.

Pembayaran adalah arus dana dari penjual atas produk atau jasa yang diberikan kepada pelanggan. Ada dua macam cara pembakaran, yaitu tunai (*cash*), pembayaran yang dilakukan oleh pembeli secara tunai kepada anggota saluran distribusi, dan Kredit, pembayaran yang dilakukan pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati bersama antara anggota saluran distribusi.

2. Perspektif Ekonomi Islam tentang Manajemen Distribusi Penjualan Ikan

Jelawat di Pasar Ikan Mentaya Sampit

Jual beli yang dilakukan distributor dengan peternak dan jual beli dengan konsumen dilakukan dengan pembayaran kontan. Ikan diperlihatkan kepada pembeli dan pembeli membayar ikan yang dipilih. Kualitas ikan jewart diinformasikan dengan terbuka. Demikian juga harga yang ditawarkan sesuai dengan keadaan dan

kondisi ikan. Semuanya dilakukan dengan terbuka, jadi transaksi jual beli ikan ini tidak terjadi garar.

Transaksi jual beli dilakukan dengan adil. Masing-masing pihak baik pembeli dan penjual ikan jelawat pasar ikan Menyata Sampit memenuhi kewajiban dan mendapatkan haknya. Para pekerja pun mendapatkan perlakuan yang baik dan mendapatkan upah sesuai dengan hasil kerja. Penumpukan ikan tidak terjadi baik pada tingkat agen atau peternak ikan jelawat maupun distributor.

Ada beberapa prinsip yang menjadi dasar dari proses distribusi dalam ekonomi Islam yang terlahir Q.S. Al-Hasyr/ 59:7, potongan ayat tersebut adalah:

كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ ۗ

artinya “agar harta itu jangan hanya beredar di antara golongan kaya di kalangan kamu.”⁶

Pelarangan riba merupakan permasalahan penting dalam ekonomi Islam, terutama dikarenakan riba secara jelas dilarang dalam Alquran (*riba an-nasi'ah*) sebagaimana yang terdapat pada Q.S. An-Nisa’/ 4:161 Allah swt berfirman:

وَأَخَذِهِمُ الرِّبَا وَقَدْ نُهُوا عَنْهُ وَأَكْلِهِمْ أَمْوَالَ النَّاسِ بِالْبَاطِلِ ۗ وَأَعْتَدْنَا لِلْكَافِرِينَ مِنْهُمْ عَذَابًا أَلِيمًا

“Dan disebabkan mereka memakan riba, padahal sesungguhnya mereka telah dilarang daripadanya, dan karena mereka memakan harta benda orang dengan jalan yang batil. Kami telah menyediakan untuk orang-orang yang kafir di antara mereka itu siksa yang pedih.”⁷

Selanjutnya dalam Q.S. Ali Imran/ 3:130 Allah swt berfirman:

⁶Departemen Agama RI, *op. cit.* hlm. 916.

⁷*Ibid.*, hlm. 150.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.”⁸

Adapun hadis Rasulullah saw:

عَنْ جَابِرٍ قَالَ لَعَنَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ آكِلِ الرِّبَا وَمُؤَكِّلَهُ وَكَاتِبَهُ وَشَاهِدِيهِ وَقَالَ هُمْ سَوَاءٌ

Dari Jabir dia berkata, “Rasulullah shallallahu ‘alaihi wasallam melaknat pemakan riba, orang yang menyuruh makan riba, juru tulisnya dan saksi-saksinya.” Dia berkata, “Mereka semua sama.” (HR. Muslim)⁹

Secara umum, Islam mendefinisikan dua praktik riba yakni; riba *al-qaru'd* atau sering kali disebut sebagai riba *an-nasi'ah* yang berhubungan dengan imbalan yang melibatkan pinjaman. Riba jenis ini muncul di saat seseorang meminjamkan sesuatu dengan penambahan nilai uang dari jumlah yang dipinjamkan.

Jenis riba yang kedua riba *al-fadl*, yaitu riba yang muncul pada akad jual beli, atau disebut juga riba *al-buyu*. Riba jenis ini terjadi di saat seseorang melakukan jual beli atas barang yang tidak seimbang secara kualitas dan kuantitas. Untuk menghindari riba *al-buyu*, kuantitas maupun kualitas dari jumlah yang dipertukarkan harus sesuai dan dilakukan secara bersama-sama karena Islam tidak menghendaki ketidakadilan dalam mendapatkann harta. Pembahasan tentang pelarangan riba saat ini telah melingkupi berbagai aspek transaksi dalam ekonomi yang dapat

⁸*Ibid.*, hlm. 108.

⁹Muhammad Fu'ad bin Abdul Baqi, *op. cit.* hlm. 425.

dikelompokkan menjadi: transaksi pribadi dan transaksi domestik, pembiayaan pemerintah dan transaksi luar negeri.

Secara khusus jika dihubungkan dengan masalah distribusi, maka riba dapat memengaruhi meningkatnya dua masalah dalam distribusi, yakni *pertama*, berhubungan dengan distribusi pendapatan antara bankir dan masyarakat secara umum, serta nasabah secara khusus dalam kaitannya dengan bunga bank. Termasuk di dalamnya antara investor dan penabung. Ini membuktikan bahwa Islam tidak menginginkan terjadinya *eksploitasi* sosial dalam berbagai bentuk hubungan finansial yang tidak adil dan seimbang.

Ketika pemilik modal (bank, pemilik modal dan lain-lain) dapat melakukan apa saja yang dikehendakinya, di antaranya mengambil keuntungan yang berlipat ganda untuk dirinya pada orang lain yang membutuhkan dana, maka tanpa disadari ketidakadilan dapat terjadi pada transaksi ini. Pihak yang membutuhkan dana cenderung dalam kondisi yang lemah, karena membutuhkan dana untuk mencukupi kebutuhan kehidupannya maupun usahanya, namun tidak memiliki kemampuan finansial untuk mencukupinya. Eksploitasi dapat dengan mudah terjadi tanpa mempertimbangkan aspek moral dan keadilan, atau bahkan kompensasi apa pun atas apa yang diminta pemilik modal pada pihak yang membutuhkan, sehingga akan berdampak pada tidak tercipta hubungan kerja sama yang saling menguntungkan.

Masalah *kedua* yang akan timbul, yakni berhubungan dengan distribusi pendapatan antar berbagai kelompok di masyarakat. Para pekerja dan pemilik modal yang secara riil tidak bekerja, namun memiliki dana maka dengan riba pemilik modal

tersebut akan mendapatkan bagian pendapatan secara pasti dan tetap, dari bekerjanya para pekerja tanpa harus ikut berpartisipasi dalam proses mencari keuntungan (produksi).¹⁰ Pemilik modal tidak secara jelas mengetahui seberapa besar keuntungan dan kerugian yang diperoleh dan harus ditanggung secara riil. Dilihat dari pengertian lain. Pemilik modal yang tidak berpartisipasi dalam proses produksi dapat dikategorikan sebagai pengangguran terselubung karena ia tidak mendapatkan pendapatan karena ia bekerja, namun mendapat pendapatan karena orang lain dan modal atau hartanya yang bekerja.

Larangan *garar* dalam Islam, yang sering diartikan sebagai “ketidakpastian” dalam transaksi. Islam melarang seseorang bertransaksi atas satu barang yang kualitasnya tidak diketahui karena kedua belah pihak tidak tahu pasti yang mereka transaksikan.

Islam mengajarkan aktivitas ekonomi yang saling menguntungkan dan bukan mencari keuntungan atas kerugian orang lain, sehingga berbagai bentuk hubungan transaksi yang mengandung *garar* tidak diperkenankan dalam Islam. Di samping itu, *garar* secara langsung akan menghambat terciptanya pasar yang adil, dan menghambat terciptanya distribusi yang adil pula. Ini dikarenakan salah satu pihak dalam transaksi yang mengandung *garar* tidak mengetahui informasi dan kepastian harga pasar sehingga apa yang dilakukan berdasarkan ketidaktahuan dan ketidakpastian.

¹⁰Mekael Hang Sutyanto, *Op. cit.* hlm. 276-277.

Keadilan dalam bertransaksi menjadi persyaratan mutlak. *'Adl* di dalam surat An-Nisa' ayat 58 di atas diartikan “sama”, yang mencakup sikap dan perlakuan hakim pada saat proses pengambilan keputusan. Ini berimplikasi bahwa manusia mempunyai hak yang sama oleh karena mereka sama-sama manusia. Berdasarkan hal itu, keadilan adalah hak setiap manusia dengan sebab sifatnya sebagai manusia dan sifat ini menjadi dasar keadilan di dalam ajaran-ajaran ketuhanan.

'Adl di dalam arti “seimbang”. Pengertian ini ditemukan dalam Q.S. Al-Maidah/ 5:95 dan Q.S. AL-Infithar/ 82:7. Pada ayat yang disebutkan terakhir, misalnya dinyatakan:

الَّذِي خَلَقَكَ فَسَوَّاكَ فَعَدَلَكَ

“Yang telah menciptakan kamu lalu menyempurnakan kejadianmu dan menjadikan (susunan tubuh)mu seimbang.”

Maka pasti tidak akan terjadi keseimbangan (keadilan). Di samping itu, makna keadilan di dalam pengertian “keseimbangan”, menimbulkan keyakinan bahwa Allah Yang Maha Bijaksana dan Maha Mengetahui menciptakan serta mengelola segala sesuatu dengan ukuran, kadar, dan waktu tertentu guna mencapai tujuan. Serta mengantarkan pemahaman pada pengertian “Keadilan Ilahi”.

'Adl dalam arti “perhatian terhadap hak-hak individu dan memberikan hak-hak itu kepada setiap pemiliknya”. Pengertian inilah yang didefinisikan dengan “menempatkan sesuatu pada tempatnya” atau “memberi pihak lain hanya melalui jalan yang terdekat”. Lawan dari pengertian ini adalah “kezaliman”, yakni

pelanggaran terhadap hak-hak pihak lain. Pengertian *'adl* melahirkan keadilan sosial. disebutkan di dalam Q.S. Al-An'am/ 6:152.¹¹

وَإِذَا قُلْتُمْ فَاعْدِلُوا وَلَوْ كَانَ ذَا قُرْبَىٰ...

“Dan apabila kamu berkata maka hendaklah kamu berlaku adil kendatipun dia adalah kerabat(mu).”

'Adl yang diartikan dengan “yang dinisbahkan kepada Allah”. *'Adl* di sini berarti “memelihara kewajaran atas berlanjutnya eksistensi, tidak mencegah kelanjutan eksistensi dan perolehan rahmat sewaktu terdapat banyak kemungkinan untuk itu”. Keadilan Allah pada dasarnya merupakan rahmat dan kebaikan-Nya. Allah memiliki hak atas semua yang ada, sedangkan semua yang ada tidak memiliki suatu di sisi-Nya. Q.S. Ali'Imran/ 3:18, menunjukkan bahwa Allah swt. sebagai *Qaaiman bi al-qist* yang artinya “yang menegakkan keadilan”.

Afzalur Rahman menjelaskan bahwa Islam menghendaki distribusi secara adil dengan memberikan kesamaan pada manusia dalam berusaha untuk mendapatkan harta kekayaan tanpa memandang perbedaan kasta (kelas), kepercayaan atau warna kulit. Setiap orang boleh mendapatkan harta secara bebas menurut kemampuan usaha mereka tanpa batasan sosial atau peraturan. Islam juga tidak membenarkan perbedaan kekayaan lahiriah yang melampaui batas dan berusaha mempertahankannya dalam batasan-batasan yang wajar.

Keadilan dalam distribusi membutuhkan satu kondisi yang dapat menjamin terciptanya kesempatan yang sama pada setiap orang, untuk berusaha mencapainya

¹¹*Ibid.*, hlm. 278-280.

apa yang diinginkan dengan kemampuan, namun tidak menuntut kesamaan hasil dari proses tersebut. Tidak membenarkan perbedaan kekayaan yang melampaui batas kewajaran serta mempertahankannya dalam batasan-batasan yang wajar.

Keadilan distribusi dalam ekonomi Islam memiliki tujuan, yakni agas kekayaan tidak menumpuk pada sebagian kecil masyarakat tetapi selalu beredar dalam masyarakat. Keadilan distribusi menjamin terciptanya pembagian yang adil dalam kemakmuran, sehingga memberikan kontribusi pada kualitas hidup yang lebih baik. Distribusi ekonomi penting dilakukan untuk menciptakan kesejahteraan di masyarakat, sebagai bagian dari komitmen persaudaraan dan umat. Oleh karena itu, untuk menciptakan distribusi yang adil, tindakan yang dapat dilakukan yakni dengan merealisasikan hal-hal yang telah ditetapkan dalam Islam seperti zakat, wakaf, waris, dan lain sebagainya.¹²

Selain keadilan Islam mengakui, kepemilikan menjadi hal penting diperhatikan dalam distribusi. Kepemilikan pribadi terhadap harta benda dan membenarkan pemilikan harta yang dilakukan dengan cara yang halal, merupakan bagian dari motivasi manusia untuk berusaha memperjuangkan kesejahteraan dirinya dan memakmurkan bumi, sebagaimana kewajiban bagi seorang khalifah. Sebaliknya, tidak membenarkan penggunaan harta pribadinya sebebaskan-bebasnya tanpa batas dan sekehendak hatinya. Kepemilikan terhadap harta tidak menutup kewajiban untuk tidak melupakan hak-hak orang miskin yang tedapat pada harta tersebut. Hal inilah yang diisyaratkan oleh Allah dalam Q.S. Adz Dzariyat/ 51:19.

¹²*Ibid.*, 280-281.

وَفِي أَمْوَالِهِمْ حَقٌّ لِّلسَّائِلِ وَالْمَحْرُومِ

“Dan pada harta-harta mereka ada hak untuk orang miskin yang meminta dan orang miski yang tidak dapat bagian.”¹³

Pengakuan Islam terhadap hak milik individu diperkuat dengan jaminan keselamatan harta, dengan memberikan hukuman yang keras terhadap pelaku pencurian, perampokan dan pemaksaan kepemilikan yang tidak dibenarkan. Serta membenarkan pemindahan kepemilikan dengan cara-cara yang dibenarkan oleh syariah sesuai dengan tujuan akad yang dilakukan.

Islam membenarkan hak milik pribadi, namun tidak membenarkan penumpukan harta benda pribadi sampai betas-betas yang dapat merusak fondasi sosial Islam, karena penumpukan harta berlebihan bertentangan dengan kepentingan umum, yang berimbas pada rusaknya sistem sosial dengan munculnya kelas-kelas yang mementingkan kepentingan pribadi. Di samping itu penumpukan harta berlebihan dapat melemahkan daya beli masyarakat dan menghambat mekanisme pasar bekerja secara adil, karena harta tidak tersebar di masyarakat.

¹³Departemen Agama RI, *op. cit.* hlm. 859.

