

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Profil Perusahaan PT Rajawali Nusindo

Nilai-nilai Perusahaan

Komitmen bersama merupakan tonggak fundamental yang kuat dalam membangun budaya dan nilai-nilai luhur yang merupakan kunci utama PT. Rajawali Nusindo tercermin pada setiap individu dalam bentuk:

1. Kepedulian dan sikap tanggap untuk selalu selangkah lebih maju.
2. Komitmen memupuk rasa tanggung jawab, dan kebersamaan untuk menjadi mitra terpercaya dan disegani.
3. Kemauan untuk senantiasa berubah menjadi lebih baik.
4. Kepatuhan pada peraturan dan menjaga nilai-nilai profesionalitas.
5. Kemampuan untuk menjalankan fungsinya secara profesional dan menciptakan serta membangun nilai-nilai positif dalam wadah PT Rajawali Nusindo.

Distribusi

PT Rajawali Nusindo berkomitmen untuk terus memperluas coverage area dan membangun jaringan Distribusi baru di area-area strategis sehingga semua segmen pasar dapat dikuasai dengan memfokuskan pada beberapa strategi, yaitu strategi distribusi horisontal melalui peningkatan jumlah pelanggan, dan strategi distribusi vertikal

yaitu melalui penambahan SKU (stock keeping unit) pada outlet pelanggan. Sebagai perusahaan distribusi, kami dilengkapi dengan berbagai infrastruktur dan fasilitas yang baik dan lengkap sebagai wujud implementasi dari program Cara Distribusi Obat yang Baik (CDOB), sehingga setiap produk yang kami distribusikan tetap terjamin kualitasnya. Pelanggan yang terdiri dari Rumah Sakit, Lab/Klinik, Apotik, Toko Obat, Grosir, Hotel, Restoran, Cafe, dll.

Farmasi & Alat Kesehatan

PT Rajawali Nusindo senantiasa mengembangkan Marketing Program berbasis farmasi-healthcare dengan menjalin kemitraan dengan Prinsipal asing dari Eropa, Amerika, Asia maupun lokal dengan kualitas produk yang terbaik. Dengan semangat Power to Achieve serta didukung dengan Team Marketing yang andal dan berpengalaman, PT. Rajawali Nusindo terus berupaya melakukan Creating Demand khususnya di lebih dari 1.400 Rumah Sakit baik swasta maupun pemerintah dengan melibatkan banyak key opinion leader. Dengan hasil penjualan yang terus tumbuh secara signifikan membuktikan bahwa pengalaman dan peran PT. Rajawali Nusindo di bidang industri alat kesehatan tidak perlu diragukan lagi. Team Marketing kami terbesar di seluruh wilayah Indonesia dengan dibekali Product Knowledge yang sangat memadai dan siap membantu tenaga Paramedis dan Analis untuk lebih mengenal produk dari segi spesifikasi, kualitas sampai penggunaannya. Pola pembinaan dan program training yang diadakan secara berkesinambungan dan kontinyu

menghasilkan tenaga-tenaga marketing yang ada handal dan profesional dibidangnya. Dengan didukung Account management System yang terpadu, kegiatan promosi Marketing terus dapat dimonitor secara berkesinambungan seperti:

1. Promosi rutin ke user (personal promotion).
2. Presentasi dan demo produk ke Rumah Sakit.
3. Customer Gathering.
4. Sponsorship pada clinical meeting, symposium, kongres/pertemuan ilmiah tahunan ikatan profesi medis.
5. Pemeran kedokteran, Hospital Expo

Laboratorium Terpadu

Perusahaan senantiasa melakukan kegiatan pengembangan usaha secara berkesinambungan. Salah satu bentuk pengembangan usaha yang dilakukan adalah melalui pengembangan usaha laboratorium terpadu melalui pengembangan usaha laboratorium terpadu melalui Lab total solution (LTS). Dalam pengembangan LTS, perusahaan bekerjasama dengan berbagai Rumah Sakit ternama melalui pengembangan laboratorium terpadu. Dengan penerapan LTS, Rumah Sakit dapat menyediakan pelayanan jasa laboratorium yang prima bagi para pelanggan dan pasien Rumah Sakit, dan bagi PT Rajawali Nusindo, pengembangan usaha LTS merupakan bukti karya nyata perusahaan guna peningkatan tingkat kesehatan masyarakat dan pemberian layanan prima bagi para pelanggannya, khususnya pelanggan Rumah Sakit.

Konsumer

PT Rajawali Nusindo memiliki berbagai range produk konsumer antara lain:

1. Lampu Philips, Philips Electronics.
2. Raja Gula 1 Kg.
3. Mustika Ratu Kosmetik.
4. Electrial Loyal.
5. Korek Api Tokai, Bio Pipe Tokai.
6. Brakes Pad.
7. Filma, Kunci Mas.
8. Sabun, Detergent B29.
9. Tepung Bumbu Kobe.
10. Minyak Goreng SUNCO, Sabun Harmony.
11. Minyak Goreng Tropical, Minyak Goreng Fitri.
12. Margarin Forvita.

Industri

PT Rajawali nusindo memiliki berbagai range produk industri antara lain:

1. Minyak Sawit (CPO).
2. Gula Bulk Raja Gula 50 Kg.
3. Teh Curah (Tea Bulk).
4. Pupuk.
5. Pestisida.

6. Alat dan Mesin Pertanian.

Sumber Daya Manusia

Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan tulang punggung utama bisnis PT Rajawali Nusindo. Kualitas SDM merupakan prioritas Manajemen untuk membangun kinerja perusahaan. Dengan pilar bisnis alat kesehatan, farmasi, consumer dan industrial produk, pengembangan SDM yang menjadi ujung tombak perusahaan dilakukan secara berkesinambungan dengan standar kualitas yang memadai. Bagi PT Rajawali Nusindo upaya pengembangan SDM merupakan investasi utama untuk menciptakan nilai perusahaan. Pengembangan SDM berbasis kompetensi menjadi strategi yang ditetapkan untuk bisnis perusahaan yang berkesinambungan dengan standar kualitas yang memadai. Bagi PT Rajawali Nusindo upaya pengembangan SDM merupakan investasi utama untuk menciptakan nilai perusahaan. Pengembangan SDM berbasis kompetensi menjadi strategi yang ditetapkan untuk bisnis perusahaan yang berkesinambungan (sustainability) yang meliputi: penempatan karyawan yang berbasis kompetensi, membuka kesempatan yang sama bagi tiap individu berprestasi lewat jenjang karir yang transparan, sistem remunerasi berbasis produktivitas, serta kesempatan training dan development untuk meningkatkan kompetensi. PT Rajawali Nusindo secara konsisten menjalankan visi & misi perusahaan, khususnya mengenai pengembangan dan upaya peningkatan efektifitas dan efisiensi kinerja perusahaan dan organisasi maupun individu, melalui implementasi dan sertifikasi ISO

9001:2008 yang bertaraf internasional agar dapat meningkatkan pemenuhan harapan pelanggan dan pihak-pihak yang terkait lainnya. Dengan bekerjasama dengan perusahaan konsultan sebagai salah satu penyelenggara Konsultasi, Pelatihan, Audit dan Sertifikasi dalam bidang sistem manajemen PT Rajawali Nusindo melakukan persiapan Sertifikasi dan Implementasi ISO 9001:2008 melalui sosialisasi yang dilakukan di Kantor Pusat dan pada Rakor RKAP 2014 yang lalu. Perusahaan konsultan telah merancang berbagai jenis konsultasi, pelatihan, audit dan survey yang berorientasi pada penerapan yang efektif dan efisien dengan nilai tambah baik bagi perusahaan/organisasi maupun individu untuk mewujudkan pencapaian terbaik dan keunggulan perusahaan/organisasi. Harapan terbesar dari implementasi ISO ini adalah peningkatan kepuasan memenuhi kebutuhan dan harapan bagi para pihak terkait dalam bisnis/aktivitas organisasi secara berkelanjutan.

Sistem Manajemen Mutu

Sistem Manajemen Mutu diperlukan untuk mengarahkan dan mengendalikan operasi sebuah perusahaan dengan cara sistematis dan transparan, sehingga dapat mencapai tujuan secara optimal. Keberhasilan akan dapat mencapai tujuan secara optimal. Keberhasilan akan dapat tercapai dari implementasi dan pemeliharaan Sistem Manajemen Mutu yang didesain untuk selalu memperbaiki kinerja sambil menanggapi kebutuhan semua pihak yang berkepentingan dengan operasi perusahaan. ISQ (Organisasi Internasional untuk Standarisasi) sebagai federasi dunia

telah menerbitkan Standar ISO 9001:2008 yang merupakan revisi dari ISO 9001:2000 dan juga persyaratan Sistem Manajemen Mutu bagi suatu perusahaan dalam menerapkan Sistem Manajemen Mutu. ISO 9001 merupakan standar internasional di bidang sistem manajemen mutu. Suatu lembaga/organisasi yang telah mendapatkan akreditasi (pengakuan dari pihak lain yang independen) ISO tersebut, dapat dikatakan telah memenuhi persyaratan internasional dalam hal manajemen penjaminan mutu produk/jasa yang dihasilkannya.

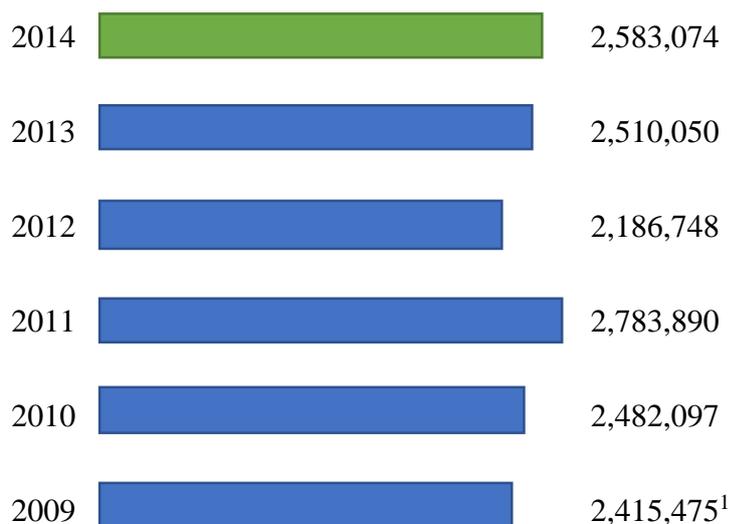
Pada tanggal 24 November 2014, PT Rajawali Nusindo mendapatkan sertifikasi ISO 9001:2008 dengan telah diterimanya sertifikat dari lembaga sertifikasi TUV Nord untuk Distributor and Trading Pharmaceutical, Medical Equipments and Healthcare Products, dengan pengakuan tersebut, maka PT Rajawali Nusindo terbukti sebagai distributor yang kredibel dan bermutu di bidang alat kesehatan. Hal ini juga selain dengan visi perusahaan untuk menjadi perusahaan Distribusi yang terbaik di Indonesia. Sertifikasi diraih melalui proses yang cukup lama, dari tahapan persiapan, pembimbingan, penyediaan dokumen, Audit Internal maupun Eksternal, Perbaikan dan tinjauan Ulang yang bekerja sama dengan perusahaan konsultan hingga akhirnya perusahaan resmi mendapat sertifikasi ISO 9001:2008 sasaran-sasaran mutu yang telah ditetapkan dapat dicapai, dengan tujuan akhir tercapainya kepuasan pelanggan. Dalam melakukan kegiatan sertifikasi, TUV Nord sendiri berpegang pada prinsip-prinsip profesionalisme, mandiri, tidak memilik,

bebas dari konflik kepentingan serta menjamin obyektivitas sehingga mampu memberi kepercayaan, keyakinan serta kepuasan bagi pelanggan.

Kinerja Keuangan

Kinerja PT Rajawali Nusindo selalu berkembang dengan baik. Hal ini bisa dilihat dari data perkembangan usaha 5 (lima) tahun terakhir. Dengan SDM yang profesional serta jaringan distribusi yang luas, PT Rajawali Nusindo selalu mencapai sasaran penjualan dan selalu tumbuh dengan baik.

Penjualan PT Rajawali Nusindo (dalam Juta Rupiah)



2. Sejarah Berdirinya Perusahaan PT Rajawali Nusindo

PT Rajawali Nusantara Indonesia (Rajawali Nusindo) merupakan salah satu perusahaan tertua di Indonesia dengan ukiran sejarah yang cemerlang. Pada awalnya perusahaan bernama Kian Gwan Company Limited NV didirikan dengan akta No. 85 dari Tan A Sioe Notaris di

¹File.Pdf.Dari PT Rajawali Nusindo Cabang Banjarmasin

Semarang tanggal 22 Juli 1955 yang bernaung di dalam grup Oei Tiong Ham Concern. Anggaran dasar telah mengalami perubahan dengan akta No. 91 tanggal 30 Agustus 1955 dari Notaris yang sama dan telah mendapatkan pengesahan dari Menteri Kehakiman RI No.J.1/103/13 tanggal 5 November 1955.

Pada tahun 1961 perusahaan tersebut dinasionalisasikan oleh Pemerintah RI berdasarkan Keputusan Pengadilan Ekonomi No.32/1961 EKS tanggal 10 Juli 1961 yang kemudian dikukuhkan dengan Keputusan Mahkamah Agung RI no.5/Kr/K/1963 tanggal 27 April 1963 dimana kegiatan perusahaan berada dibawah penguasaan Menteri/Jaksa Agung untuk selanjutnya pada tanggal 20 Juli 1963 penguasaan diserahkan dari Jaksa Agung kepada Menteri Urusan Pendapatan Pembiayaan dan Pengawasan (P3) yang sekarang menjadi Departemen Keuangan Republik Indonesia.

Berdasarkan Surat Keputusan Menteri Kompartemen Keuangan tanggal 19 Agustus 1964 No.0642/M.K.3/64 dari seluruh harta Oei Tiong Ham Concern oleh pemerintah dipergunakan sebagai penyertaan modal pemerintah dalam pendirian PT. Perusahaan Perkembangan Ekonomi Nasional (PPEN) Rajawali Nusantara Indonesia termasuk di dalamnya seluruh saham Kian Gwan Company Indonesia Kimited NV.

Dalam perkembangannya sesuai dengan akte No.5 dari Joeni Moelyani Notaris di Semarang tanggal 1 Februari 1971 telah diadakan perubahan anggaran dasar perseroan Kian gwan Company Indonesia

Limited NV dengan merubah nama perusahaan tersebut menjadi PT Rajawali Impor ekspor dan pada tanggal 18 Juni 1971 terjadi lagi perubahan anggaran dasar perusahaan menjadi PT Perusahaan Impor Ekspor Rajawali Nusindo dan perubahan tersebut telah mendapat pengesahan dari Menteri Kehakiman RI No.J.A.5/138/3 tanggal 23 September 1971. Pada tanggal 27 juni 1975 anggaran dasar perseroang mengalami perubahan kembali dengan menyatakan seluruh saham PT. PIE Rajawali Nusindo dimiliki oleh PT PPEN Rajawali Nusantara Indonesia. Perubahan anggaran dasar perseroan terjadi kembali pada tanggal 6 Agustus 1981 dengan meningkatkan modal perseroan dan telah mendapat pengesahan dari Menteri Kehakiman RI No.C2-5684.HT.01.04.TH.83.

Pada tanggal 29 Mei 1995 dengan akta No. 107 dari Imas Fatimah SH. Notaris di Jakarta terjadi lagi perubahan anggaran dasar perseroan dengan peningkatan modal dan menyingkat nama PT Perusahaan Impor Ekspor Rajawali Nusindo menjadi PT. Rajawali Nusindo dan perubahan anggaran dasar telah mendapat pengesahan dari Menteri Kehakiman RI No.C2-7539.HT.01.04.TH.96 tanggal 6 Maret 1996. Kemudian anggaran dasar mengalami perubahan kembali dengan akta No.88 dari notaris Sutjipto SH tanggal 17 Juli 1996 tentang peningkatan modal dan perubahan tersebut telah pula mendapat pengesahan dari Menteri Kehakiman RI No.C2-HT.01.04.A.805 tanggal 25 Januari 1997.

Pada tanggal 8 anggaran dasar perseroan mengalami perubahan kembali dengan akta No.21 tanggal 8 Juli 1998 tentang maksud dan tujuan

serta perubahan struktur permodalan perubahan tersebut telah mendapat pengesahan dari Menteri Kehakiman RI No.C2-HT.01.04.A.98 tanggal 2 Oktober 1998. Terakhir anggaran dasar perseroan mengalami perubahan kembali dengan akta No.32 dari Notaris Sutjipto SH tanggal 12 Juni 2001 tentang penggabungan PT Rajawali Nusindo ke dalam PT Rajawali Nusantara Indonesia. Perubahan anggaran tersebut telah mendapat pengesahan dari Menteri Kehakiman dan hak Asasi Manusia RI No.C.-05796.HT.01.04.TH.2001 tanggal 14 Agustus 2001.

Pada tanggal 31 Oktober 2004 dengan akta nomor 4 dari Nanda Fauz Iwan, SH, M.Kn, Notaris yang berkedudukan di Jakarta, terjadi lagi perubahan tentang pemisahan unit distribusi dan perdagangan PT Rajawali Nusantara Indonesia menjadi anak perusahaan sendiri dengan nama PT Rajawali Nusindo. Pendirian perseroan tersebut telah disetujui oleh Menteri Negara Badan usaha Milik Negara nomor S-244/MBU/2004 tanggal 4 Mei 2004 serta telah mendapat pengesahan dari Menteri Kehakiman dan hak Asasi Manusia Republik Indonesia nomor C-16617 HT.01.01.TH.2004 tanggal 2 Juli 2004.

Perubahan anggaran dasar ditetapkan oleh Rapat Umum Pemegang Saham, yang dihadiri pemegang saham yang mewakili paling sedikit $\frac{2}{3}$ (dua per tiga) bagian dari jumlah seluruh saham yang mempunyai hak suara yang sah dan disetujui oleh paling sedikit $\frac{2}{3}$ (dua per tiga) bagian dari jumlah suara tersebut. Perubahan tersebut harus dibuat dengan akta

Notaris dan dalam Bahasa Indonesia serta dilaporkan kepada Menteri Kehakiman Republik Indonesia dan didaftarkan dalam Daftar Perusahaan.

3. Visi dan Misi

a. Misi Perusahaan

Menjadi Perusahaan Distribusi yang unggul dan terpercaya pada produk kesehatan, konsumen dan Industrial melalui pelayanan yang terbaik bagi pelanggan dan peningkat nilai pemangku kepentingan (stakeholders).

b. Misi perusahaan

- 1) Menyediakan produk berkualitas.
- 2) Mengembangkan kemitraan yang saling menguntungkan dengan Prinsipal yang menghasilkan produk bermutu.
- 3) Memberdayakan seluruh karyawan sebagai aset yang berharga untuk memberikan layanan terbaik bagi pelanggan.
- 4) Memberdayakan seluruh karyawan sebagai aset yang berharga untuk memberikan layanan terbaik bagi pelanggan.
- 5) Meningkatkan kemampuan teknologi informasi secara berkelanjutan untuk menghadap kompetisi global.
- 6) Meningkatkan peran internal kontrol dan manajemen risiko untuk mendorong kehiatan operasi yang efektif dan efisien.²

²Blog.Resmi.PT Rajawali-Nusindo-Cabang-Banjarmasin,

B. Identitas Responden

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini dilakukan melalui penyebaran kuesioner kepada para karyawan di PT Rajawali Nusindo Cabang Banjarmasin. Hasil kuesioner yang dibagikan adalah 25 responden yaitu seluruh karyawan yang ada di perusahaan itu. Adapun identitas responden jika dilihat berdasarkan Jenis Kelamin, Usia, Jabatan, Status Pernikahan dan Pendidikan.

1. Jenis Kelamin Responden

Tabel 4.1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	F	%
1	Laki-laki	19	76%
2	Perempuan	6	24%
Total		25	100%

Sumber: Hasil penelitian 2016 (data diolah)

Berdasarkan tabel 4.1 diatas diketahui jumlah responden laki-laki sebanyak 19 responden (76%), sedangkan jumlah responden perempuan adalah sebanyak 6 responden (24%) dari total responden. Jumlah responden laki-laki lebih banyak dari pada jumlah responden perempuan.

2. Usia Responden

Tabel 4.2. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

No	Usia	F	%
1	20-25 Tahun	6	24%
2	25-35 Tahun	10	40%
3	35-40 Tahun	7	28%
4	40-50 Tahun	2	8%
Total		25	100%

Sumber: Hasil penelitian 2016 (data diolah)

Berdasarkan tabel 4.2 diketahui jumlah responden yang berusia 20-25 tahun ada 20 responden (24%), jumlah responden yang berusia 25-35 tahun ada 10 responden (40%), jumlah responden yang berusia yang berusia 35-40 tahun ada 7 responden (28%) dan terakhir jumlah responden berusia 40-50 tahun ada 2 responden (8%).

Tabel 4.3. Karakteristik Responden Berdasarkan Jabatan

No	Jabatan	F	%
1	Sales	8	32%
2	Marketing	5	20%
3	Kepala Gudang	1	4%
4	Koordinator	1	4%
5	Staff Gudang	3	12%
6	Kasir	2	8%
7	Kepala Cabang	1	4%
8	Penanggung Jawab	2	8%
9	Customer	2	8%
Total		25	100%

Sumber: Hasil penelitian 2016 (data diolah)

Berdasarkan tabel 4.3 dari jumlah responden 25 orang. Maka diperoleh data bahwa jumlah responden yang menjabat sebagai sales sebanyak 8 responden (32%), jumlah responden yang menjabat sebagai marketing sebanyak 5 responden (20%), jumlah responden yang menjabat sebagai kepala gudang sebanyak 1 responden (4%), jumlah responden yang menjabat sebagai koordinator sebanyak 1 responden (4%), jumlah responden yang menjabat sebagai staff gudang sebanyak 3 responden (12%), jumlah responden yang menjabat sebagai kasir sebanyak 2 responden (8%), jumlah responden yang menjabat sebagai kepala cabang sebanyak 1 responden (4%), jumlah responden yang menjabat sebagai penanggung jawab sebanyak 2

responden (8%), dan jumlah responden yang menjabat sebagai costumer sebanyak 2 responden (8%). Dari 25 responden jumlah terbanyak adalah karyawan sales yang berjumlah 8 responden (32%) dari jumlah responden.

Tabel 4.4. Karakteristik Responden Berdasarkan Status Perkawinan

No	Status Perkawinan	F	%
1	Kawin	16	64%
2	Belum Kawin	9	36%
	Total	25	100%

Sumber: Hasil penelitian (data diolah)

Berdasarkan tabel 4.4 diatas maka dapat dilihat bahwa ada 16 responden (64%) yang telah menikah dan 9 responden (36%) yang masih belum menikah. Dari 25 responden rata-rata karyawannya telah menikah.

Tabel 4.5. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan

No	Pendidikan	F	%
1	SD/MIN	-	0%
2	SMP/MAN	1	4%
3	SMA	6	24%
4	S1/D3	17	68%
5	S2	1	4%
	Total	25	100%

Sumber: Hasil penelitian (data diolah)

C. Analisis Deskripsi Variabel

Berdasarkan hasil pengumpulan data jawaban responden, maka gambaran yang berkaitan dengan dua variabel penelitian yang terdiri dari Tingkat Pendapatan (X), dan Tingkat Konsumsi (Y) mendapat beragam respon. Hal tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Penjelasan responden terhadap variabel Tingkat Pendapatan (X)

Tabel 4.6. Kisaran Gaji Pokok

No	Alternatif Jawaban	F	%	Kategori
1	\leq Rp1.800.000	3	12%	Rendah
2	$>$ Rp1.800.000 – Rp2.500.000	10	40%	Sedang
3	$>$ Rp2.500.000 - Rp4.000.000	10	40%	Tinggi
4	$>$ Rp4.000.000	2	8%	Sangat Tinggi
Total		25	100%	

Sumber: hasil penelitian 2016 (data diolah)

Berdasarkan tabel 4.6 diketahui bahwa ada 10 responden (40%) berpenghasilan menerima gaji kisaran $>$ Rp2.500.000 – Rp4.000.000, selain itu sebanyak 10 responden (40%) juga yang menerima gaji kisaran $>$ Rp1.800.000 – Rp2.500.000, dan 3 responden (12%) berpenghasilan menerima gaji kisaran \leq Rp1.800.000, juga 2 responden yang berpenghasilan menerima gaji kisaran $>$ Rp4.000.000.

Tabel 4.7. Kisaran Insentif

No	Alternatif Jawaban	F	%	Kategori
1	\leq Rp200.000	4	16%	Rendah
2	$>$ Rp200.000 – Rp500.000	9	36%	Sedang
3	$>$ Rp500.000 – Rp1.000.000	5	20%	Tinggi
4	$>$ Rp1.000.000	7	28%	Sangat Tinggi
Total		25	100%	

Sumber: Hasil penelitian 2016 (data diolah)

Berdasarkan tabel 4.7 dapat diketahui bahwa, sebanyak 9 responden (36%) dari total responden mendapat insentif kisaran $>$ Rp500.000 – Rp1.000.000. sebanyak 7 responden (28%) mendapat insentif kisaran $>$ Rp1.000.000 juga 7 responden mendapat insentif kisaran $>$ Rp200.000 –

Rp500.000, dan 2 responden (8%) mendapat kisaran insentif \leq Rp200.000. dari pernyataan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa rata-rata kisaran insentif tinggi.

Tabel 4.8. Kisaran Bonus

No	Alternatif Jawaban	F	%	Kategori
1	\leq Rp500.000	8	32%	Rendah
2	$>$ Rp500.000 – Rp1.000.000	4	16%	Sedang
3	$>$ Rp1.000.000 – Rp1.500.000	6	24%	Tinggi
4	$>$ Rp1.500.000	7	28%	Sangat Tinggi
Total		25	100%	

Sumber: Hasil penelitian 2016 (data diolah)

Berdasarkan tabel 4.8 diatas diketahui bahwa sebanyak 9 responden (36%) menerima kisaran bonus $>$ Rp1.000.000 – Rp1.500.000, ada 7 responden (28%) menerima kisaran bonus $>$ Rp1.500.000, sebanyak 6 responden (24%) menerima kisaran bonus \leq Rp500.000 dan 3 responden (12%) menerima insentif $>$ Rp500.000 – Rp1.000.000. berdasarkan data diatas jelas terbukti responden menerima rata-rata kisaran bonus tinggi.

Tabel 4.9 Kisaran Tunjangan

No	Alternatif Jawaban	F	%	Kategori
1	\leq Rp1.800.000	20	80%	Rendah
2	$>$ Rp1.800.000 – Rp2.500.000	4	16%	Sedang
3	$>$ Rp2.500.000 – Rp4.000.000	-	0%	Tinggi
4	$>$ Rp4.000.000	1	4%	Sangat Tinggi
Total		25	100%	

Sumber: Hasil penelitian 2016 (data diolah)

Berdasarkan tabel 4.9 diatas diketahui sebanyak 20 responden (80%) menerima kisaran tunjangan sebesar \leq Rp1.800.000, sebanyak 4 responden (16%) menerima kisaran insentif sebesar $>$ Rp1.800.000 – Rp2.500.000, dan 1 responden (4%) menerima kisaran insentif $>$ Rp4.000.000. dari hasil data yang tersaji diatas dapat diketahui bahwa yang mendominasi kisaran insentif adalah dalam tingkat rendah.

Tabel 4.10. Kisaran Penghasilan Lain Selain Diperusahaan

No	Alternatif Jawaban	F	%	Kategori
1	\leq Rp500.000	5	20%	Rendah
2	$>$ Rp500.000 – Rp1.500.000	4	16%	Sedang
3	$>$ Rp1.500.000 – Rp2.500.000	1	4%	Tinggi
4	$>$ Rp2.500.000	3	12%	Sangat Tinggi
	Yang tidak ada penghasilan selain diperusahaan	12	48%	
Total		25	100%	

Sumber: Hasil penelitian 2016 (data diolah)

Berdasarkan tabel 4.10 diatas diketahui bahwa, sebanyak 5 responden (20%) yang berpenghasilan kisaran \leq RpRp 500.000. Sebanyak 4 responden (16%) yang berpenghasilan $>$ Rp500.000 – Rp1.000.000, ada 3 responden (12%) yang berpenghasilan $>$ Rp 2.500.000, dan 1 responden yang berpenghasilan $>$ Rp1.500.000 – Rp2.500.000 yang memiliki usaha lain selain diperusahaan, ada sekitar 12 responden (48%) yang tidak ada penghasilan karena tidak memiliki usaha lain selain di perusahaan.

2. Penjelasan responden terhadap variabel Tingkat Konsumsi (Y)

Tabel 4.11. Kisaran Rata-Rata Pengeluaran Konsumsi Perbulan

No	Alternatif Jawaban	F	%	Kategori
1	\leq Rp1.000.000	4	16%	Rendah
2	$>$ Rp1.000.000 – Rp2.500.000	18	32%	Sedang
3	$>$ Rp2.500.000 – Rp3.500.000	2	8%	Tinggi
4	$>$ Rp3.500.000	1	4%	Sangat Tinggi
Total		25	100%	

Sumber: Hasil penelitian 2016 (data diolah)

Berdasarkan tabel 4.11 diatas, dapat kita lihat bahwa 18 responden (32%) dari total responden yang menghabiskan pengeluaran konsumsi perbulan $>$ Rp1.000.000 – Rp2.500.000, sebanyak 4 responden (16%) kisaran kisaran rata-rata pengeluaran konsumsinya \leq Rp1.000.000, dan 2 responden (8%) kisaran rata-rata pengeluaran konsumsinya $>$ Rp2.500.000 – Rp3.500.000, 1 responden kisaran rata-rata pengeluaran konsumsinya $>$ Rp3.500.000.

Tabel 4.12. Kisaran Pembelian Barang Mewah

No	Alternatif Jawaban	F	%	Kategori
1	\leq Rp1.000.000	15	60%	Rendah
2	$>$ Rp1.000.000 – Rp2.500.000	6	24%	Sedang
3	$>$ Rp2.500.000 – Rp3.500.000	3	12%	Tinggi
4	$>$ Rp3.500.000	1	4%	Sangat Tinggi
Total		25	100%	

Sumber: Hasil penelitian 2016 (data diolah)

Berdasarkan tabel 4.12 dari data diatas, diketahui bahwa 15 responden (60%) yang mengeluarkan kisaran pembelian barang mewah \leq Rp1.000.000,

ada 6 responden (24%) kisaran pembelian barang mewah > Rp1.000.000 – Rp2.500.000, 3 responden (12%) kisaran pembelian barang mewah > Rp2.500.000 – Rp3.500.000, dan 1 responden (4%) kisaran pembelian barang mewah > Rp3.500.000.

Tabel 4.13. Kisaran Biaya Listrik, Air Ledeng, Telepon, Dan Yang Sejenisnya

No	Alternatif Jawaban	F	%	Kategori
1	≤ Rp300.000 – Rp500.000	19	76%	Rendah
2	> Rp500.000 – Rp1.000.000	5	20%	Sedang
3	> Rp1.000.000 – Rp1.500.000	-	0%	Tinggi
4	> Rp1.500.000	1	4%	Sangat Tinggi
Total		25	100%	

Sumber: Hasil penelitian 2016 (data diolah)

Berdasarkan tabel 4.13 dari data diatas, diketahui bahwa ada 19 responden (76%) yang mengeluarkan kisaran biaya listrik, air ledeng, telepon, dan biaya yang sejenisnya ≤ Rp300.000 – Rp500.000, ada 5 responden (20%) kisaran biaya listrik, air ledeng, telepon, dan biaya yang sejenisnya > Rp500.000 – Rp1.000.000, dan 1 responden kisaran nya > Rp1.500.000.

Tabel 4.14. Kisaran Pergi Rekreasi Bersama Keluarga

No	Alternatif Jawaban	F	%	Kategori
1	≤ Rp300.000 – Rp500.000	16	64%	Rendah
2	> Rp500.000 – Rp1.000.000	6	24%	Sedang
3	> Rp1.000.000 – Rp1.500.000	2	8%	Tinggi
4	> Rp1.500.000	1	4%	Sangat Tinggi
Total		25	100%	

Sumber: Hasil penelitian 2016 (data diolah)

Berdasarkan tabel 4.14 diketahui bahwa ada 16 responden (64%) mengeluarkan biaya pergi rekreasi bersama keluarga kisaran \leq Rp300.000 – Rp500.000, ada 6 responden (24%) kisaran $>$ Rp500.000 – Rp1.000.000, 2 responden (8%) kisaran $>$ Rp1.000.000 – Rp1.500.000, dan 1 responden (4%) kisaran $>$ Rp1.500.000.

Tabel 4.15. Kisaran Biaya Tak Terduga

No	Alternatif Jawaban	F	%	Kategori
1	\leq Rp500.000 – Rp1.000.000	17	68%	Rendah
2	$>$ Rp1.000.000 – Rp1.500.000	4	16%	Sedang
3	$>$ Rp1.500.000 – Rp2.000.000	2	8%	Tinggi
4	$>$ Rp2.000.000	2	8%	Sangat Tinggi
Total		25%	100%	

Sumber: Hasil penelitian 2016 (data diolah)

Berdasarkan tabel 4.15 diatas dapat diketahui bahwa sekitar 17 responden (68%) yang mengeluarkan kisaran biaya tak terduga \leq Rp500.000 – Rp1.000.000, ada 4 responden (16%), ada 4 responden (16%) kisaran $>$ Rp1.000.000 – Rp1.500.000, 2 responden (8%) kisaran $>$ Rp1.500.000 – Rp2.000.000, dan 2 responden (8%) kisaran $>$ Rp2.000.000.

D. Hasil Uji Instrumen Data

1. Uji Validitas

Uji validitas ini dilakukan dengan cara mengkorelasikan jumlah skor indikator dengan skor total. Valid tidaknya butir item pertanyaan variabel dapat di lihat dengan mengkonsultasikan nilai $r_{\text{hitung}} > 0.3$. Sebaliknya jika $r_{\text{hitung}} < 0.3$, maka butir item tersebut tidak valid.

Berikut hasil uji validitas penelitian ini dengan bantuan SPSS 22 (dapat dilihat pada lampiran III) pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.16. Hasil Uji Validitas Instrumen Data

Variabel	Item	r _{hitung}	r _{tabel}	Keterangan
Pendapatan (X)	1	0.745	0.3	Valid
	2	0.817	0.3	Valid
	3	0.781	0.3	Valid
	4	0.620	0.3	Valid
	5	0.609	0.3	Valid
Konsumsi (Y)	1	0.725	0.3	Valid
	2	0.862	0.3	Valid
	3	0.812	0.3	Valid
	4	0.926	0.3	Valid
	5	0.842	0.3	Valid

Sumber: Hasil penelitian 2016 (data diolah)

Dari hasil uji validitas diatas dapat diketahui bahwa semua angka r hitung berada di atas 0.3 yang menunjukkan bahwa semua butir item valid.

2. Uji Reliabilitas

Uji reabilitas pada masing-masing variabel diperoleh dengan mengonsultasikan nilai $r_{\alpha} > r_{\text{tabel}}$, maka dikatakan reabel dan sebaliknya jika $r_{\alpha} < r_{\text{tabel}}$, maka dikatakan tidak reabel. Suatu kuesioner dikatakan reliable jika nilai *Croanbach's Alpha* $> 0,6$. Berikut adalah hasil uji reabilitas penelitian ini dengan bantuan SPSS 22 *for windows* pada tabel dibawah ini. (dapat dilihat pada lampiran).

Tabel 4.17. Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Data

No	Variabel	Alpha Cronbach	Keterangan
1	Pendapatan (X)	0.731	Reliabel
2	Konsumsi (Y)	0.888	Reliabel

Sumber: Hasil perhitungan SPSS 22 (data diolah)

Dari uji reliabilitas diatas dapat diketahui bahwa semua angka r *alpha cronbach* berada diatas 0.6 yang mnunjukkan bahwa semua reliable.

E. Hasil Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan untuk membuktikan apakah data yang diperoleh mendukung atau tidak hipotesis telah diajukan. Dalam penelitian ini ada dua hipotesis yang telah diajukan dan di uji dengan telnik analisis korelasi sederhana. Berikut disajikan hasil pengujian hipotesis:

1. Hasil Uji Korelasi Sederhana

Untuk mengetahui keeratan hubungan antara dua variabel dan untuk mengetahui arah hubungan yang terjadi. Koefisien korelasi sederhana menunjukkan seberapa besar hubungan yang terjadi antara dua varibel. Variabel pendapatan (X), terhadap variabel konsumsi (Y) digunakan uji korelasi sederhana perhitungan dengan menggunakan program SPSS 22 for windows. Berikut hasil perhitungan uji korelasi sederhana pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.18. Hasil Uji Korelasi Sederhana (Correlations)

		Correlations	
		Pendapatan	Konsumsi
Pendapatan	Pearson Correlation	1	.312
	Sig. (2-tailed)		.129
	N	25	25
Konsumsi	Pearson Correlation	.312	1
	Sig. (2-tailed)	.129	
	N	25	25

Sumber: Hasil perhitungan SPSS 22 (data diolah 2016)

Pada tabel 4.18 diatas dapat dilihat bahwa dari hasil analisis korelasi sederhana (r) didapat korelasi antara pendapatan dengan konsumsi (r) adalah 0.312 hal ini menunjukkan bahwa terjadi hubungan yang lemah antara tingkat pendapatan dengan tingkat konsumsi karena nilai r positif, Berarti terdapat hubungan yang sangat lemah antara tingkat pendapatan dengan tingkat konsumsi pada karyawan PT Rajawali Nusindo Cabang Banjarmasin.

2. Uji Signifikansi

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah variabel indenpenden (X) secara signifikan berhubungan terhadap variabel dependen (Y). Uji t yang di hasilkan SPSS 22 *for windows* dapat dilihat dari tabel sebagai berikut:

Tabel 4.19. Hasil Uji Signifikansi

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	5.178	1.905		2.718	.012
Pendapatan	.285	.181	.312	1.575	.129

a. Dependent Variable: Konsumsi

Sumber: Hasil perhitungan SPSS 22 (data diolah 2016)

Dalam uji hipotesis ini digunakan uji t dengan langkah-langkah sebagai berikut :

Tingkat kepercayaan yang di gunakan adalah 95%

Dengan *level of signifikansy* (α) = 0.05

Degree of freedom (df) = (n-k)

Maka di peroleh tabel t adalah = 2.06866 (dapat di lihat pada lampiran t tabel)

H_0 diterima dan H_a ditolak, jika $t_{hitung} \leq t_{tabel}$ atau $sig. > \alpha$

H_a diterima dan H_0 ditolak, jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $sig. \leq \alpha$

Berdasarkan hasil regresi diperoleh nilai t hitung = (1,575) < t tabel (2.06866) dengan sig. (0.000) < (0.05) maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Berarti dapat ditarik kesimpulan bahwa tidak terdapat hubungan antara tingkat pendapatan (X) dengan tingkat konsumsi (Y), karena t hitung lebih kecil nilainya daripada t tabel.

3. Uji Determinasi

Hubungan antara variabel terikat juga dapat dijelaskan melalui koefisien determinasi, yakni yang besarnya hubungan yang dapat dijelaskan oleh variabel bebas dengan variabel terikat. Hasil perhitungannya bisa dilihat tabel dibawah ini:

Tabel 4.20. Hasil Uji Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.312 ^a	.097	.058	3.543

a. Predictors: (Constant), Konsumsi

Sumber: Hasil perhitungan SPSS 22 (data diolah)

Tabel 4.21. Hasil Uji Determinasi

ANOVA ^a					
Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Regression	31.132	1	31.132	2.480	.129 ^b
Residual	288.708	23	12.553		
Total	319.840	24			

a. Dependent Variable: Pendapatan

b. Predictors: (Constant), Konsumsi

Sumber: Hasil perhitungan SPSS 22 (data diolah)

Tabel 4.22. Hasil Uji Determinasi

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	7.183	1.877		3.827	.001
Konsumsi	.342	.217	.312	1.575	.129

a. Dependent Variable: Pendapatan

Sumber: Hasil perhitungan SPSS 22 (data diolah 2016)

Dari tabel 4.19 diatas dapat diketahui bahwa diperoleh angka R (koefisien korelasi) sebesar 0.312. yang mengandung pengertian bahwa pengaruh variabel bebas (tingkat pendapatan) dengan variabel terikat (tingkat konsumsi) adalah sebesar 9.7%. sedangkan sisanya, 90.3% di pengaruhi oleh variabel lain diluar model yang digunakan dalam penelitian ini.

Koefisien determinasi R² sebesar 0.97 (9.7%) mengandung arti tingkat hubungan dari tingkat pendapatan dengan tingkat konsumsi pada karyawan di PT Rajawali Nusindo Cabang Bannarmasin. Disimpulkan Hal ini menunjukkan bahwa terjadi hubungan yang lemah antara tingkat pendapatan dengan tingkat konsumsi pada karyawan.

Hal ini didasarkan oleh pedoman untuk memberikan interpretasi koefisien korelasi sebagai berikut:

1. 0,00 – 0,199 = Sangat Lemah
2. 0,20 – 0,399 = Lemah
3. 0,40 - 0,599 = Sedang
4. 0,60 – 0,799 = Kuat
5. 0,80 – 1,000 = Sangat Kuat³

Dari perhitungan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa H_0 diterima dan H_a ditolak karena di dapat nilai $R\ 0.312 < 0,3961$ dari R tabel, berarti tidak ada hubungan antara tingkat pendapatan dengan tingkat konsumsi.

F. Pembahasan (Analisis Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Tingkat Pendapatan Dengan Tingkat Konsumsi Karyawan di PT Rajawali Nusindo Cabang Banjarmasin)

Distribusi pendapatan merupakan suatu proses pembagian (sebagian hasil penjualan produk) kepada faktor-faktor produksi yang ikut dalam menentukan pendapatan. Prinsip utama dalam konsep distribusi menurut pandangan Islam adalah peningkatan dan pembagian bagi hasil kekayaan agar sirkulasi kekayaan dapat ditingkatkan, sehingga kekayaan yang ada dapat melimpah dengan merata dan tidak hanya beredar diantara golongan tertentu saja. Dalam ekonomi Islam ditegakan suatu system yang adil dan merata dalam mendistribusikan pendapatan. System ini tidak memberikan kebebasan dan hak atas milik pribadi secara individual dalam bidang produksi, tidak pula

³Sugiyono, *Op.cit.*, hlm. 184

mengikat mereka dengan satu system pemerataan ekonomi yang seolah-olah tidak boleh memiliki kekayaan secara bebas.

Islam mengatur distribusi harta kekayaan termasuk kepada semua masyarakat dan tidak menjadi komoditas di antara golongan orang kaya saja. Selain itu untuk mencapai pemerataan pendapatan kepada masyarakat secara obyektif, Islam menekankan perlunya membagi kekayaan kepada masyarakat melaluikewajiban zakat, pengeluaran infaq, serta adanya hukum waris dan wasiat serta hibah. Usaha yang dilakukan manusia itu baik dalam bentuk fisik maupun mental dalam rangka menghasilkan produk dalam bentuk barang maupun jasa. Hasil produk ini nilainya ditukar dengan kemampuan menambah manfaat atas barang atau jasa yang sudah ada. Seseorang yang bekerja harus mendapatkan pendapatan yang adil sesuai dengan kondisi yang wajar dalam masyarakat. Seorang pekerja tidak boleh diperas tenaganya sementara pendapatan yang diterima tidak memadai. Demikian pula seorang pekerja tidak boleh dibebani pekerjaan yang terlalu berat di luar kemampuannya.

Manusia memiliki kebutuhan yang beragam jenisnya baik yang bersifat fisik maupun rohani. Dalam pengertian ilmu ekonomi, konsumsi ialah suatu kegiatan yang bertujuan mengurangi atau menghabiskan faedah suatu benda (barang dan jasa) dalam rangka pemenuhan kebutuhan dengan pendapatan yang dimilikinya? Kita akan melihat bagaimana konsumen membelanjakan uang yang dimilikinya untuk memperoleh barang/jasa dan bagaimana teori konsumsi dalam islam. Islam melihat aktivitas ekonomi adalah salah satu cara untuk menumpuk dan meningkatkan pahala menuju

falah (kebahagiaan dunia dan akhirat). Motif berkonsumsi dalam islam pada dasarnya adalah mashlahah, kebutuhan dan kewajiban. Dalam ekonomi islam, tujuan konsumsi adalah memaksimalkan mashlahah. Menurut Imam Shatibi istilah mashlahah maknanya lebih luas dari sekedar *utility* atau kepuasan dalam terminology ekonomi konvensional. Mashlahah merupakan tujuan hukum syara yang paling utama. Pada konsep ini Islam dan konvensional sepakat bahwa kebutuhan untuk mempertahankan hidup adalah motif umum ekonomi.

Menurut Islam, anugerah-anugerah Allah adalah milik semua manusia. Suasana yang menyebabkan sebagian diantara anugerah-anugerah itu berada di tangan orang-orang tertentu tidak berarti bahwa mereka dapat memanfaatkan anugerah-anugerah itu untuk mereka sendiri. Orang lain masih berhak atas anugerah-anugerah tersebut walaupun mereka memperolehnya. Selain itu, perbuatan untuk memanfaatkan atau mengkonsumsi barang-barang yang baik itu sendiri dianggap sebagai kebaikan dalam Islam. Sebab kenikmatan yang dicipta Allah untuk manusia adalah ketaatan kepada-Nya.

Etika ilmu ekonomi Islam berusaha untuk mengurangi kebutuhan material yang luar biasa sekarang ini, untuk mengurangi energi manusia dalam mengejar cita-cita spiritualnya. Dalam ekonomi Islam konsumsi dikendalikan oleh lima prinsip dasar sebagai berikut:

a. Prinsip Keadilan

Syarat ini mengandung arti ganda yang penting mengenai mencari rezeki secara halal dan tidak dilarang hukum. Dalam soal makanan dan minuman, yang terlarang adalah darah, daging binatang yang telah mati sendiri, daging babi, dan daging binatang yang ketika disembelih diserukan nama selain Allah.

b. Prinsip Kebersihan

Syarat yang kedua ini tercantum dalam Al-Qur'an dan As-Sunnah tentang makanan. Harus baik atau cocok untuk dimakan, tidak kotor ataupun menjijikan sehingga merusak selera. Karena itu, tidak semua yang diperkenalkan boleh dimakan dan diminum dalam semua keadaan, dari semua yang diperbolehkan makan dan minumlah yang bersih dan bermanfaat.

c. Prinsip Kesedehanaan

Prinsip ini mengatur perilaku manusia mengenai makanan dan minuman adalah sikap tidak berlebih-lebihan, yang berarti janganlah makan secara berlebih.

d. Prinsip Kemurahan Hati

Dengan mentaati perintah Islam tidak ada bahaya maupun dosa ketika kita memakan dan meminum makanan halal yang disediakan Tuhan karena keutamaan hati-Nya. Selama maksudnya adalah untuk kelangsungan hidup dan kesehatan yang lebih baik dengan tujuan menunaikan perintah Tuhan dengan keimanan yang kuat dalam tuntunan-

Nya, dan perbuatan adil sesuai dengan itu, yang menjamin persesuaian bagi semua perintah-Nya.

e. Prinsip Moralitas

Bukan hanya mengenai makan dan minuman langsung tetapi dengan tujuan terakhirnya, yakni untuk peningkatan atau kemajuan nilai-nilai moral dan spiritual. Seorang muslim diajarkan untuk menyebut nama Allah sebelum makan dan menyatakan terima kasih kepada-Nya setelah makan. Dengan demikian ia akan merasakan kehadiran Ilahi pada waktu memenuhi keinginan-keinginan fisiknya. Hal ini penting artinya karena Islam menghendaki perpaduan nilai-nilai hidup material dan spiritual yang berbahagia.

Mencapai pendapatan adalah identik dengan menjual jasa atau barang yang tercakup dalam jasa-jasa. Tenaga kerja menjual tenaga dan keahlian sehingga dengan jasa yang telah dijualnya akan memiliki pendapatan. Pendapatan yang diperoleh seseorang digunakan untuk dua tujuan yaitu untuk dikonsumsi dan ditabung. Konsumsi menyangkut pembelian barang dan jasa yang diperlukan. Dalam perekonomian yang masih sederhana pendapatan akan dibelanjakan untuk membeli pakaian atau barang-barang lain sebatas kebutuhan pokok. Pada tingkat perekonomian yang lebih maju pengeluaran rumah tangga menyangkut kebutuhan-kebutuhan lain seperti pendidikan dan rekreasi.

John Maynard Keynes, seorang ahli ekonomi Inggris menjelaskan bagaimana pengeluaran konsumsi sekarang tergantung pada pendapatan

sekarang. Dalam konteks teori Keynes keputusan untuk mengalokasikan pendapatan disposabel sekarang sepenuhnya bergantung pada rumah tangga, yang dihitung dalam kurun waktu jangka pendek, misalnya, upah mingguan atau gaji bulanan. Pada umumnya setiap fluktuasi pendapatan tidak akan sama persis dengan fluktuasi pengeluaran. Rumah Tangga mungkin menyimpan uang yang tidak dikonsumsi atau memiliki kesempatan meminjam ketika pengeluaran lebih besar dari pendapatan.

Berdasarkan sebuah kondisi umum bahwa fluktuasi pengeluaran tidak selalu sama dengan fluktuasi pendapatan maka Franco Modigliani menjelaskan teori daur hidup (*Life Cycle Theory*) dan Milton Friedman yang teorinya disebut dengan teori pendapatan permanen (*Permanent Income Theory*). Kedua teori ini menjelaskan beberapa perilaku yang tidak dapat dijelaskan oleh fungsi konsumsi Keynesian. Teori daur hidup dan pendapatan permanen menyimpulkan bahwa pengeluaran konsumsi rumah tangga akan berfluktuasi hingga tingkat tertentu terhadap pendapatan disposabel sekarang dan hingga tingkat tertentu terhadap harapan pendapatan disposabel di masa datang, seperti pengeluaran konsumsi terutama dipengaruhi oleh pendapatan disposabel sekarang dan harapan pendapatannya di masa datang.

Dalam seluruh siklus kehidupan, seorang konsumen berusaha mengatur arus penerimaan uangnya dan membuat pola pengeluaran yang lebih teratur. Sejauh ia melakukan dengan penuh kesadaran, konsumen tersebut akan mengatur pendapatan dan pengeluaran dalam suatu pola

yang menopang arus pengeluaran konsumsi yang ia inginkan. Andaikan individu-individu dalam sebuah perekonomian menerima pendapatan maka pendapatan tersebut dapat dikeluarkan untuk konsumsi atau tidak dikonsumsi yang berarti disimpan (ditabung) atau diinvestasi. Dalam islam acuan tentang alokasi pendapatan kepada konsumsi dan tabungan terdapat pada Q.S. Ar-Rahmān/55:7-9.

وَالسَّمَاءَ رَفَعَهَا وَوَضَعَ الْمِيزَانَ ﴿٧﴾
 أَلَّا تَطْغَوْا فِي الْمِيزَانِ ﴿٨﴾ وَأَقِيمُوا
 الْوَزْنَ بِالْقِسْطِ وَلَا تُخْسِرُوا الْمِيزَانَ ﴿٩﴾

Dan Allah telah meninggikan langit dan Dia meletakkan neraca (keadilan). Supaya kamu jangan melampaui batas tentang neraca itu, dan tegakkanlah timbangan itu dengan adil dan janganlah kamu mengurangi neraca itu.

Yang dimaksud dengan peneracaan adalah sesuatu yang berkaitan dengan keadilan. Jika dikaitkan dengan pengeluaran konsumsi maka maksud dan tujuan dari peneracaan adalah adanya keharusan untuk menjaga keseimbangan antara pendapatan dan konsumsi dalam periode tertentu. Perhitungan antara pendapatan, konsumsi dan simpanan sebaiknya ditetapkan atas dasar keadilan sehingga tidak melampaui batas dengan terjebak sifat boros (tabzir) maupun kikir (bakhil). Salah satu pengertian dari pemborosan (tabzir) adalah menggunakan harta dalam urusan syahwat yang dibutuhkan tetapi di luar batas yang dibutuhkan dan merambat kepada harta lain (tabungan dan modal) untuk mencapai yang diinginkan. Jadi membelanjakan harta dalam urusan keduniawian

untuk barang yang dihalalkan melebihi jumlah yang dibutuhkan adalah pemborosan. Sedangkan kikir (bakhil) adalah orang-orang yang menumpuk hartanya sehingga membekukan sumber-sumber penghasilan seseorang dari pemanfaatan yang sepatutnya.

Jika pengeluaran konsumsi boros yaitu ketika pengeluaran konsumsi lebih besar dari pendapatan sekarang maka tabungan akan berkurang untuk pengeluaran konsumsi. tetapi jika pengeluaran konsumsi lebih kecil dari pendapatan sekarang maka terdapat penambahan pada simpanan yang memungkinkan untuk bertambahnya investasi. Jadi tabungan adalah semua pendapatan disposable yang tidak dibelanjakan untuk konsumsi. pola konsumsi seperti inilah merupakan pembelanjaan harta yang pertengahan dan sederhana. Al-qur'ān juga mengajarkan bahwa konsumsi harus disesuaikan dengan perkiraan pendapatannya di masa depan.

Al Gazali mengungkapkan pemikiran tentang teori konsumsi dalam ekonomi Islam bahwa manusia harus memenuhi kebutuhan dasar demi pemeliharaan agama, jiwa, keturunan, harta dan akal. Sedangkan fungsi kesejahteraan sosial disusun secara hirarkis meliputi kebutuhan (*daruriat*), kesenangan dan kenyamanan (*hajaat*) dan kemewahan (*tahsinaat*). Kunci pemeliharaan lima tujuan dasar terletak pada penyediaan tingkat pertama (kebutuhan atau *daruriat*) yaitu kebutuhan makanan, pakaian dan perumahan. Sehingga pilihan dalam pengeluaran konsumsi yang paling utama adalah pemenuhan kebutuhan (*daruriat*). Jika kesejahteraan

mencapai tingkat yang lebih tinggi maka pengeluaran konsumsi dapat mencapai pada pemenuhan keinginan seperti kesenangan (*hajaat*) dan kemewahan (*tahsinaat*).

Selain memenuhi konsumsi untuk kebutuhan seseorang juga perlu bersedekah kepada sesama yang tidak mampu menyisihkan sedikit dari pendapatan dan jangan terlalu dihabiskan untuk semua kebutuhan diri sendiri demi memenuhi keinginan, sesuai dengan hadis di bawah ini yang menganjurkan untuk bersedekah dan membantu sesama.

عَنْ أَبِي مُوسَى رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : كَانَ رَسُولُ اللَّهِ إِذَا جَاءَهُ السَّائِلُ , أَوْ طُلِبَتْ إِلَيْهِ حَاجَةٌ , قَالَ : (أَسْمَعُوا تُؤْجَرُوا , وَيَقْضِي اللَّهُ عَلَى لِسَانِ , نَبِيِّهِ - مَا شَاءَ) [رواه البخاري]

Diriwayatkan dari Abu Musa r.a., dia berkata: Apabila pengemis menemui Nabi Saw, atau beliau dimintai sesuatu, beliau biasanya bersabda kepada para sahabat, “Berikan bantuan maka kalian akan mendapat pahala, dan Allah akan melaksanakan apa yang dia kehendaki melalui lisan Nabinya.” (HR. Bukhari).⁴

Disimpulkan dari penjelasan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa tidak ada hubungan antara tingkat pendapatan dengan tingkat konsumsi yang terjadi pada karyawan di PT Rajawali Nusindo Cabang Banjarmasin, karena dari tingginya pendapatan yang mereka peroleh tidak semata untuk dikeluarkan pada konsumsi tapi lebih kepada disimpan atau ditabung dan diinvestasikan dan itulah yang menyebabkan hubungan itu tidak ada, terlebih saat mengeluarkan penghasilannya pun juga buat sumbangan tidak sepenuhnya untuk keperluan konsumsi saja.

⁴Imam az-Zabidi, *Ringkasan Hadis Shahih dan Terjemahnya*, (Bandung, Mizan, 1997), hlm. 337.