

*Jurnal PILAR, Vol. 2, No. 2, Juli-Des', 2013*

## **PEMIKIRAN DAN KEBERPIHAKAN ISLAM PADA SISTEM EKONOMI DUNIA MENDATANG**

**Syahrudin Yasen<sup>1)</sup>**

### **Abstrak**

Bagaimana kalau seorang perempuan musuh menyelinap menjadi kekasih dan menggunting habis sumber kekuatan kekasihnya? Bagaimana kalau kepiawaian politik si kancil bisa menaklukkan Gajah, harimau, buaya, ataupun anjing pak tani, yang selama ini menginjak-injaknya? Bagaimana kalau kaum buruh (atau proletar; atau apa pun) yang selama ini ditindas, bersatu dan menumbangkan sentra-sentra kekuatan kapitalisme? Bagaimana kalau perempuan bersatu dalam sebuah gerakan pan-feminisme untuk mendekonstruksikan semua hegemoni pria? Adakah Tuhan betu-betul tega membela yang lemah dengan membunuh anak lelaki sulung dari setiap keluarga suku yang kuat? Bagaimana....dan bagaimana.... Seterusnya bagaimana, kiamat, titik.

Pertanyaan beruntun Alois ini seharusnya menjadi pertanyaan-pertanyaan milenium, abad ke-21 yang merupakan abad megamoralitas. Sementara perbudakan adalah cara hidup normal pada zaman keemasan filsafat Yunani. Imperialisme adalah cara hidup normal pada zaman keamanan Romawi. Namun sisa-sisa perbudakan dalam bentuk diskriminasi dan politik apartheid baru terhapus dari muka bumi pada abad ke-20. penjajahan baru hapus dari sebagian besar wilayah bumi pada abad ke-20. Adakah pembebasan berarti menaklukkan yang menindas, dalam keduanya,

---

<sup>1</sup> Dosen STIA PARIS YP-AH Makassar dan Dosen Fakultas Agama (FAI) Unisemuh Makassar

terhadap ditemukan satu kata kunci, yakni penaklukan moralitas ekonomi yang banyak ragamnya?

**Kata kunci** : Megamoralitas, virture, distribution, ntangibility, Inseparability, Varibility, Perishability.

## **A. PENDAHULUAN**

Ekonomi adalah jembatan untuk mencapai tujuan mulia mendekati diri dengan Tuhan. Berekonomi adalah aktivitas di dunia sebagai tempat persinggahan sementara. Aktivitas ekonomi mestinya diabdikan untuk membangun proses khusnul khatimah, kembali ke kediaman sesungguhnya, alam akhirat, dengan cara yang selamat di jalan Tuhan. Bagi penulis, menjalankan perekonomian yang tanpa kezaliman adalah salah satu bentuk operasional dari kekhalifahan manusia di muka bumi. Inilah sebuah model ekspansi ekonomi dalam format dakwah nurani.<sup>2</sup>

Nurani adalah suatu unsur kesempurnaan manusia. Nurani dapat membedakan antara benar dan salah, yang penulis istilahkan dengan *megamoralitas*. Megamoralitas adalah sekumpulan nilai yang membias pada tindakan dan pemikiran manusia yang didorong oleh iman; hati nurani. Menurut Muhammad Asad, nurani merupakan kelanjutan dari fitrah kejadian asal yang suci pada manusia. Nurani pulalah yang memberikan kemampuan bawaan dari lahir dan intuisi untuk mengetahui benar dan salah, asli dan palsu, dan dengan begitu merasakan kehadiran Tuhan dalam keesaan-Nya.<sup>3</sup> Kita optimis, di masa mendatang bahwa nilai-nilai

---

<sup>2</sup>Kajian ini telah disinggung juga oleh penulis dalam Jurnal Zaitun, edisi sebelumnya, Ekspansi Ekonomi dalam Format Dakwah (Lihat Jurnal Zaitun, PPs UIN: Edisi 2, Oktober 2007).

<sup>3</sup> Abul A'la Al-Maududi, *Ususul Iqtisad Baina Al-Islam wa Nuzumul Mua'siran*, Darul Uruban, Lahore, p.130-131 dalam Monzer

spiritualitas seperti ini akan berasimilasi bersamaan dengan ter-Islamisasinya mikro ekonomi.<sup>4</sup>

Manusia mukmin yang selalu merasakan keesaan Allah dalam setiap aktivitas muamalah dan ibadahnya akan memiliki kesadaran yang tinggi terhadap ekosistem lainnya. Artinya, setiap benda di alam raya ini sedapat mungkin harus dapat bermanfaat bagi orang lain, karena manusia bukan pemilik tunggal, karena hak kepemilikan tunggal hanyalah milik Allah Swt. Inilah yang dimaksud dengan distribusi ekonomi yang tanpa kezaliman.

Kita tidak bisa melakukan dugaan (hipotesa) berdasarkan keinginan sendiri dan bahkan terjebak oleh keinginan yang serba praktis (instan). Karena itu, ilmu ekonomi dalam pemikiran Islam merupakan bagian dari kegiatan muamalat, dan terkait dengan hasilnya sekarang (rezeki) atau hasil yang akan datang (pahala akhirat). Hal ini harus dipegang oleh setiap insan yang menyatakan dirinya muslim.<sup>5</sup>

Nilai ekonomi yang diajarkan oleh Nabi Muhammad Saw merupakan sandaran yang sangat penting bagi setiap muslim untuk menentukan sistem ekonomi menjadi baik dalam kerangka kerja norma-norma Islam, yaitu keadilan dan persaudaraan yang universal, distribusi pendapatan yang adil,

---

Kahl (1995), *Ekonomi Islam Telaah Analitik terhadap Fungsi Sistem Ekonomi Islam* (terj.), Pustaka Pelajar, Yogyakarta, h. 55.

<sup>4</sup> Mikro ekonomi atau ekonomi mikro adalah pemikiran tentang tindakan manusia yang terkait dengan akses pencarian nafkah secara personal. Adalah lawan dari makro ekonomi, yang merupakan urusan Negara dan pemerintah dalam mensejahterakan rakyatnya.

<sup>5</sup> Abu Saud, Mahmud, *Khuthuta Ra'iyisyiyatu Fil iqtishadi al-Islamy*, dan telah diterjemahkan pula dalam bahasa Inggris: *Outlines of Islamic Economics*, oleh Syed Ahmad Ali, Sahabat Islamic Press, Safat, Kuwait, 1984.

serta kebebasan individu dalam konteks kesejahteraan sosial. Untuk aspek-aspek ini, mau tak mau kita akan berada pada era pluralisme pemikiran, yang diklaim sebagai era megamoralitas.

## **B. DEMAND AND SUPPLY DALAM PEMIKIRAN EKONOMI ISLAM**

Dalam teori ekonomi mikro. suatu barang baru memiliki harga apabila dibutuhkan dan barang tersebut jumlahnya terbatas, sedangkan yang menentukan besar kecilnya harga itu ada dua, yaitu *demand* dan *supply* yang merupakan kajian ekonomi mikro. *Demand* dan *supply* akan terjadi tarik-menarik pada tataran tertentu. Karena itu harga akan tercipta apabila bertemu antara *demand* dan *supply*. Demikian pula *equilibrium* (keseimbangan), tergantung dari nilai tukarnya.(barter). Fungsi uang menentukan nilai dan alat tukar.

### **a. Fungsi Permintaan (*Demand*)**

Fungsi permintaan adalah fungsi yang menyatakan hubungan antara harga dengan jumlah (quantity) barang/jasa yang diminta atau dibeli dengan asumsi variabel lainnya konstan (*ceteris paribus*). Hukum permintaan terjadi apabila harga dari suatu barang naik, maka jumlah barang tersebut yang diminta akan turun dan sebaliknya, jika harga barang turun, maka jumlah barang yang diminta naik.<sup>6</sup>

Hubungan yang dinyatakan pada fungsi kurva merupakan hubungan implisit, eksplisit maupun kebalikan. Hubungan antara kuantitas dan harga digambarkan dalam

---

<sup>6</sup> Sunaryo, *Matematika Ekonomi dan Bisnis* (Malang: Badan Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Brawijaya, cet.I, 2006), h. 59

salib sumbu, horizontal digunakan untuk menunjukkan kuantitas ( $x$ ), sedangkan sumbu vertikal digunakan untuk menunjukkan harga ( $p$ ). Dalam konteks ini yang dimaksud dengan *ceteris paribus* (variable lain konstan) dalam fungsi permintaan adalah selera, pendapatan dan harga barang lain. Bentuk fungsi permintaan yang sederhana adalah berbentuk linear, yaitu:<sup>7</sup>

$$P = P_0 +$$

Dimana  $P$  = harga per unit  
 $X$  = kuantitas (jumlah)  
 $P_0$  = Harga tertinggi pada  $X = 0$   
 $A$  = Koefisien arah,  $a$

di dalam fungsi permintaan selalu negatif

### **b. Fungsi Penawaran (*supply*)**

Fungsi penawaran ialah fungsi yang menyatakan hubungan antara harga suatu barang dengan jumlah barang yang ditawarkan dengan asumsi variabel lainnya konstan (*ceteris paribus*, yaitu teknik produksi, pajak, subsidi dan harga barang lain). Hukum penawaran terjadi apabila harga naik, maka jumlah yang ditawarkan bertambah dan, sebaliknya apabila harga turun maka jumlah yang ditawarkan akan turun.<sup>8</sup> Selain fungsi kurva, terdapat bentuk fungsi

---

<sup>7</sup> Lihat, *Ibid.*, h. 60. Hubungan kedua variabel dalam matematis dapat disimpulkan dengan,  $p = f(x)$  disebut fungsi eksplisit;  $f(x, p) = 0$  disebut fungsi implisit; dan  $x = f(p)$  disebut kebalikan. Sendkan cirri-ciri fungsi permintaan kurva terletak pada kwadran I, dimana  $x$  dan  $p$  harus positif ( $0 \leq x \leq a$  dan  $0 \leq p \leq b$ ), fungsi permintaan adalah dwi tunggal artinya untuk setiap nilai  $x$  dan  $p$  hanya mempunyai sebuah nilai:  $p$  atau  $x$ . Fungsi permintaan berjalan menurun secara monoton dari dari atas ke kanan bawah.

<sup>8</sup> Lihat, *ibid.*, h. 64.

penawaran sederhana yang berbentuk linear, yaitu:  $P =$  Harga per unit,  $X =$  Kuantitas (jumlah yang ditawarkan),  $P_0 =$  Harga terendah (minimum) pada saat  $X = 0$ ,  $M =$  Koefisien arah dalam fungsi penawaran selalu positif.<sup>9</sup>

### **C. ETIKA KEPEDULIAN PADA ERA MEGAMORALITAS**

Pada tatanan dunia mendatang, masalah Stock (persediaan) barang adalah dilema global, karena kebutuhan pangan di dunia makin “menggila” akibat pertambahan jumlah penduduk. Salah satu faktor yang membuat penduduk dunia makin bertambah adalah karena adanya program MDDG's (Millenium Development Goals).

Millenium Development Goals (MDGs) adalah sebuah rancangan program PBB yang menitikberatkan pada kelangsungan hidup manusia. Sejumlah bangsa di berbagai belahan Bumi dililit soal pendidikan rendah, kematian, dan kasus HIV/AIDS, yang secara keseluruhan mengancam keberlangsungan hidup bangsa-bangsa dan menambah keterpurukan itu. Maka, pada awal abad ke-21, badan PBB mengumpulkan kepala pemerintahan untuk menandatangani pembangunan milenium (MDGs) di New York. Tujuan MDGs adalah upaya penyelamatan bangsa (*save nations*)

Menurut Rizal Ritonga (*Kompas*, 30/10-07), kesuksesan capaian MDGs paling tidak pada satu generasi mendatang atau pada tahun 2025 menimbulkan efek

---

<sup>9</sup> Ciri-ciri fungsi kurva penawaran terletak pada kuadran I, dimana  $X$  dan  $p$  harus positif ( $0 \leq x \leq a$  dan  $0 \leq p \leq b$ ). Fungsi penawaran adalah dwi tunggal, artinya untuk setiap nilai  $X$  atau  $P$  hanya mempunyai sebuah nilai  $p$  atau  $x$  saja. Fungsi penawaran mengalami kenaikan secara monoton dari kiri bawah ke kanan atas.

samping, yakni meningkatnya pertumbuhan penduduk. Ini terjadi karena tujuan-tujuan (*goals*) yang tercantum dalam MDGs hanya menitikberatkan pada upaya kelangsungan hidup, tanpa diikuti pengadilan penduduk.

Dari delapan tujuan MDGs, tiga tujuan terkait kelangsungan hidup, yakni penurunan angka kematian ibu dan anak, memerangi HIV/AIDS, dan memerangi malaria. Lima tujuan lain berlainan secara tak langsung terhadap kelangsungan hidup, yakni penurunan angka kemiskinan, peningkatan pendidikan dasar, pencapaian kesetaraan gender dan pemberdayaan perempuan, pemeliharaan kelestarian lingkungan, serta kerja sama global.

Dampak langsung dan tak langsung dari MDGs itu adalah menurunnya angka kematian penduduk, yang berarti meningkatnya level kelangsungan hidup penduduk. Namun, jika penurunan angka kematian tidak diimbangi penurunan angka kelahiran, maka menurut perkiraan penulis akan terjadi ledakan pertumbuhan penduduk yang sulit ditangani. Ini sangat berbahaya ketersediaan stock pangan dunia di masa depan. Fenomena demikian mengingatkan kita pada pengalaman global pada era 1650-an hingga kini, yang kerap disebut sebagai era modernisasi.

Pertumbuhan penduduk berlangsung cepat. Pada tahun 1650-1750, pertumbuhan penduduk global hanya 0,4 persen pertahun, atau perlu waktu 175 tahun untuk menjadikan jumlah penduduk menjadi dua kali lipat (*doubling population*). Seiring semakin menurunnya angka kematian, fenomena *doubling population* kian cepat berlangsung. Pada 1950-1980 dengan pertumbuhan penduduk dunia berada

pada kisaran 2 persen, *doubling population* memkkan waktu hanya sekitar 40 tahun.

Diperkirakan penduduk dunia pada tahun 2025 akan menjadi 9,6 miliar jiwa dan seterusnya akan berlipat menjadi 18,8 miliar jiwa pada tahun 2065. Perkiraan ini didasarkan atas pertumbuhan penduduk yang tetap pada kisaran 2 persen lebih. Ini sekaligus mengisyaratkan jika target MDGs terwujud tahun 2015-yang berarti pertumbuhan penduduk kian tinggi-*doubling population* akan berlangsung makin cepat.

Seperti ditulis Collins (1982) dalam Rizal Ritonga, sebelum tahun 1650 diperlukan waktu jutaan tahun untuk mencapai setengah miliar penduduk dunia). Saat itu pertumbuhan penduduk mengalami pasang surut, karena iklim, cadangan pangan, dan serangan penyakit. Angka kematian dan kelahiran pada masa itu nyaris sama tingginya. Namun, setelah era 1650, sektor pertanian dan industri mengalami kemajuan pesat, pengaruh iklim dan penyakit kian dapat dikendalikan, sehingga mengakibatkan menurunnya angka kematian. Celaknya, penurunan angka kematian itu tidak segera diimbangi oleh penurunan angka kelahiran sehingga peningkatan pertumbuhan penduduk tak terlelakkan di masa datang.

Mencermati kondisi demikian, mulai 2009 hingga paroh 2025 ke depan, sepatutnya upaya pencapaian tujuan-tujuan MDGs dilakukan harus seiring upaya penurunan angka kelahiran, antara lain melalui intensifikasi program Keluarga Berencana (KB). Untuk kondisi Indonesia, upaya itu amat penting dilakukan mengingat program KB di tanah air pada era reformasi tidak seintensif pada era Orde Baru. Kurang



terfasilitasinya penduduk melakukan pembatasan kelahiran akan mengakibatkan peningkatan pertumbuhan penduduk dan peningkatan itu umumnya berasal dari kelahiran yang tidak diinginkan (*unwanted child*).

Ke depan diperlukan peran optimal pemerintah secara terus menerus dalam program KB di tanah air, mengingat kondisi sosial ekonomi masyarakat yang masih rendah. Berbeda dengan negara-negara maju yang telah menerapkan KB mandiri. Ini terjadi karena faktor modernisasi yang dampak membaiknya kondisi sosial ekonomi masyarakat. Faktor modernisasi itu juga menyebabkan perubahan perilaku anak (*child value*). Sejumlah faktor pendorong perubahan perilaku itu antara lain menurut angka kematian bayi dan balita, peran ekonomi anak, dan meningkatnya status perempuan (Yaukey, 1985).

Hukum persediaan (*stok*) idealnya harus pada posisi selalu cukup. Tetapi dalam prosesnya, kadang persediaan menghadapi beberapa kemungkinan (risiko). *Pertama*, jika persediaan terlalu besar (banyak) akan berhadapan dengan risiko keusangan, kerusakan, keuangan, dan biaya penyimpanan. *Kedua*, jika persediaan terlalu kecil (sedikit), maka berhadapan dengan risiko kehabisan bahan baku (BB) dan mengganggu proses produksi dan distribusi.

Persediaan cenderung berpengaruh langsung dengan biaya pemesanan dan biaya penyimpanan. *Pertama*, biaya pemesanan yaitu biaya yang dikeluarkan untuk melakukan pesanan mulai barang dipesan hingga barang datang ke gudang perusahaan. Oleh karena itu, setidaknya biaya *supply* akan menyita biaya proses pemesanan, biaya bongkar muat dan biaya pengecekan. *Kedua*, biaya penyimpanan yaitu

biaya yang dikeluarkan untuk menyimpan bahan agar bahan yang disimpan mutunya sesuai dengan yang diinginkan. Dalam biaya penyimpanan ini dapat menyita biaya, berupa: biaya sewa gudang, biaya asuransi, biaya pemeliharaan dan lain-lain.

Dalam konteks ilmu ekonomi, penyaluran barang atau jasa dapat disebut 'pemasaran' (*marketing*). Hanya saja, pengertian marketing lebih luas dari pada distribusi. Distribusi adalah bagian dari ilmu pemasaran yang mengharuskan adanya pemerataan. Dalam etika ekonomi Islam, distribusi mengharuskan keadilan dan terhindar dari unsur-unsur kezaliman; yang untung sedangkan saudaranya lain menderita. Oleh karena itu, sistem distribusi dalam Islam mesti dibuatkan suatu kebijakan oleh pemerintah. Dalam soal distribusi gula dan terigu misalnya, pemerintah mengambil kebijakan dengan cara menghapus bea masuk 10 persen untuk gandum dan kedelai, dan ini disambut baik para pengusaha APEGTI (Asosiasi Pengadaan Gula dan Terigu Indonesia).<sup>10</sup>

Masalah gula dan terigu, misalnya, menyangkut kesejahteraan masyarakat, menyangkut hajat hidup banyak orang. Karena itu walaupun kebijakan pemerintah menghapuskan bea masuk gandum dan kedelai, namun dalam jangka pendek dinilai tidak akan mampu menekan harga yang sudah terlanjur naik di pasaran. Harga-harga terigu dan susu terlanjur naik di atas 50 % sejak akhir Desember 2007, namun kebijakan penurunan bea impor

---

<sup>10</sup> Baca harian Fajar pada Rubrik Ekonomi dan Bisnis dengan judul: *Apegiti Minta Kran Distribusi Dibuka* (tanggal 3 Februari, 2008), h. 3

gandum dan kedelai setidaknya akan menciptakan keseimbangan biaya, karena selama ini terigu nasional masih tergantung dari impor bahan baku.

Pada sisi distribusi terjadi ketidakseimbangan antara *demand* dan *supply* yang menyebabkan pasaran harga terigu dan susu cenderung naik akibat kelangkaan bahan baku yang masih tergantung dari impor. Dalam keadaan seperti ini cenderung terjadi spekulasi dengan menaikkan harga secara sepihak, tanpa memikirkan kemampuan daya beli masyarakat; kepentingan perut saudaranya yang sedang kelaparan.

Apakah aku menjaga saudaraku? Itulah pertanyaan tua yang diajukan Alois A Nugroho dalam sebuah tulisannya (*Kompas*, 30/12-07). Agaknya tidak dapat dilepaskan dari konotasinya ketika seorang kakak baru saja membunuh saudaranya yang lebih lemah. Pertanyaan lanjutan, bagaimana kalau saudara yang lebih muda, lebih suci, lebih lemah, menipu kakaknya yang lebih kasar dan lekas marah kalau lapar?

Bagaimana kalau seorang perempuan musuh menyelinap menjadi kekasih dan menggantung habis sumber kekuatan kekasihnya? Bagaimana kalau kepiawaian politik si kancil bisa menaklukkan Gajah, harimau, buaya, ataupun anjing pak tani, yang selama ini menginjak-injaknya? Bagaimana kalau kaum buruh (atau proletar; atau apa pun) yang selama ini ditindas, bersatu dan menumbangkan sentra-sentra kekuatan kapitalisme? Bagaimana kalau perempuan bersatu dalam sebuah gerakan pan-feminisme untuk mendekonstruksikan semua hegemoni pria? Adakah Tuhan betu-betul tega membela yang lemah dengan membunuh

anak lelaki sulung dari setiap keluarga suku yang kuat? Bagaimana....dan bagaimana.... Seterusnya bagaimana, kiamat, titik.

Pertanyaan beruntun Alois ini seharusnya menjadi pertanyaan-pertanyaan milenium, abad ke-21 yang merupakan abad megamoralitas. Sementara perbudakan adalah cara hidup normal pada zaman keemasan filsafat Yunani. Imperialisme adalah cara hidup normal pada zaman keamanan Romawi. Namun sisa-sisa perbudakan dalam bentuk diskriminasi dan politik apartheid baru terhapus dari muka bumi pada abad ke-20. penjajahan baru hapus dari sebagian besar wilayah bumi pada abad ke-20. Adakah pembebasan berarti menaklukkan yang menindas, dalam keduanya, terhadap ditemukan satu kata kunci, yakni penaklukkan moralitas yang banyak ragamnya?<sup>11</sup>

Mungkin tidak, kata Gandhi, bila ada pembebasan kita praktikkan Ahimsa. Mungkin tidak, kata Mandela, bila dalam pembebasan kita praktikkan rekonsiliasi. Ahimsa dan rekonsiliasi barangkali merupakan dua kendali agar pembebasan (baca: "reformasi") tidak jatuh menjadi sebuah penaklukkan baru. Tetapi Ahimsa bukan hanya berarti tiadanya

---

<sup>11</sup>Perbedaan dalam memahami nilai moralitas yang banyak ragamnya dapat mengandungi pengertian megamoralitas. Artinya, setiap orang selalu mencari cara untuk membela diri, dan memandang tindakannya selalu benar, walaupun orang lain menilainya salah. Oleh karena soal moral telah banyak diterjemahkan dalam berbagai bentuknya mengikuti dinamika globalisme. Apa yang dinilai baik oleh diri sendiri belum tentu baik menurut orang lain. Apa yang dinilai adil oleh orang lain belum tentu adil menurut diri ini. Begitulah era megamoralitas, dimana bias nilainya akan bercampur baur antara yang benar dan yang salah. Kadang-kadang yang benar disalahkan dan yang salah dibenarkan.

kekerasan fisik, tetapi juga tiadanya kekerasan administratif, verbal, emosional, dan batiniah

Para etikawan perempuan mengartikulasikan kebajikan pengasuhan itu ke dalam apa yang disebut moral kepedulian (*the ethics of care*). Judith White seperti dikutip Alois A Nugroho, menguraikan bahwa etika kepedulian itu pun mula-mula memang bertumbuh dalam konteks hubungan domestik atau hubungan antara manusia dalam hidup berumah tangga.

Judith White menyebut, kini dan di masa mendatang, etika kepedulian akan terus merambah wilayah etika terapan lain. Etika terapan lain mungkin saja dapat diterjemahkan dengan nurani bisnis dan nurani lingkungan. Dalam artikelnya, "*Feminist Ethics And Workplace Values*" (1992), MC Raugust-seorang etikawan perempuan mengajukan tujuh karakteristik etika (baca: nurani) kepedulian itu, sebagai berikut:

*Pertama*, prioritas utama dari etika kepedulian ialah hubungan kepedulian (*caring relationship*), hubungan *silih asih, silih asah, silih asuh* dengan orang-orang lain, bukan usaha mengepalkan tinju untuk merebut dan mempertahankan hak-hak individu. *Kedua*, hasil terpenting dari reformasi perilaku etis ialah menyatakan bahwa seseorang tertentu dalam situasinya yang konkrit dapat menerima dan memberikan kepedulian itu.

*Ketiga*, ialah individualisme. Kenyataan bahwa kita harus saling memberi dan menerima. Memberi atas dorongan nurani (keikhlasan) harus lebih diutamakan dibanding hak seseorang untuk menerima kebaikan orang lain.

*Keempat*, fokusnya ialah “orang lain” yang konkrit, bukan “orang lain” dalam pernyataan abstrak, yakni orang lain yang tidak berpribadi dan tidak berwajah.

*Kelima*, keputusan diambil berdasarkan konteks dan partikularitas kasus tertentu, tidak melalui proses deduktif dan formula umum kantuan.

*Keenam*, hubungan antara manusia dilihat sebagai proses sirkuler bukan linier, sebagai proses langgeng bukannya berjangka pendek, sebagai proses mengamini dan bukannya mengubah.

*Ketujuh*, kebijakan (*virtue*) dijunjung lebih dari kewajiban untuk berlaku adil (*justice*). Dalam etika kepedulian, eksploitasi dan tindakan merugikan orang lain wajib dihindari, karena hati nurani sesungguhnya tidak menghendakinya.

Judith White sendiri menambahkan, bahwa etika kepedulian adalah perasaan (hati nurani) dihargai tidak sama dengan intelek. Tetapi hati nurani bukanlah perasaan yang berhenti menjadi parasit, melainkan nurani kepedulian yang diikuti dengan tindakan peduli. Seorang ibu yang menyayangi anaknya akan mengekspresikan rasa sayangnya itu kedalam tindakan-tindakan, dan tindakan peduli ini memerlukan kompetensi. Nurani pengasuhan atau etika kepedulian tanpa dibarengi kompetensi dapat menimbulkan kerugian (*do harm*) terhadap orang lain yang dipedulikan dan diasuh.

Tindakan spekulasi barang kebutuhan pokok manusia pandangan Islam termasuk ‘spekulasi’ dan ‘mubazir’, padahal Islam melarang keras tindakan spekulasi dan pemborosan, karena selain dapat merugikan orang lain, juga pemborosan merupakan sifat-sifat syaitan. Dalam hukum pasar, makin

banyak penawaran (*supply*), maka pada sisi permintaan (*demand*) mestinya semakin turun atau rendah..

Yang terjadi selanjutnya adalah ketidak seimbangan harga, akibat kelangkaan barang, karena penentuan harga (*price*) berada pada pemilik barang (distributor) Kelangkaan barang kebutuhan pokok biasanya cenderung menyulitkan rakyat, dan tentu saja mempengaruhi tingkat kesejahteraan rakyat.

Dalam ajaran Islam, harga boleh naik kalau bahan baku naik dan biaya produksi naik. Sepanjang harga produksi dan bahan baku tidak naik, walaupun stok suatu barang mulai langka, maka dalam pandangan fiqh, hukumnya haram dan dipersamakan dengan memakan riba.<sup>12</sup> Karena itu, dalam pandangan agama-agama, apalagi Islam, bahwa tindakan spekulasi barang dan harga merupakan perbuatan tercela dan dilarang.

## **D. SISTEM DISTRIBUSI MENURUT PANDANGAN ISLAM**

Dari sudut pandang Islam, penulis berpendapat, distribusi bermakna tersedianya suatu barang dan atau jasa di suatu tempat agar manusia lain dapat menikmatinya. Khusus kebutuhan primer (sandang dan pangan) misalnya, soal distribusi ini menjadi demikian penting karena menyangkut kelangsungan hidup manusia atau hajat hidup banyak orang, juga menyangkut kelaparan dan kesulitan hidup suatu masyarakat. Islam menegaskan, bahwa

---

<sup>12</sup> Lihat Adiwarman Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam* (Jakarta: Rajawali Press, ed. III, 2006), 337

mempertahankan nyawa (jiwa) lebih tinggi derajat hukumnya ketimbang menjauhi larangan.

Seseorang yang hampir mati karena illat suatu penyakit, dan menurut dokter orang itu harus makan obat hasil campuran dengan barang yang diharamkan (daging babi, misalnya) tidak dihukumkan dosa, karena ia lebih mempertahankan jiwa dari pada menghindari larangan barang yang diharamkan karena darurat (kaidah ushul fiqh: *Addarurat tubih al-mahdurat*; darurat itu membolehkan yang dilarang menurut kadarnya).

Dalam al-Qur'an, Allah Swt menegaskan (QS. An-Nisa ayat 20): "*...dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu*".

Sedangkan pemasaran lebih kepada strategi bagaimana suatu barang atau jasa dapat dibeli oleh orang untuk meraih keuntungan sebesar-besarnya, tanpa mempertimbangkan kelaparan atau kesulitan hidup suatu masyarakat.

#### **a. Distribusi dalam Konteks Jasa**

Distribusi jasa terkait pula dengan tenaga kerja. Makin banyak ketersediaan tenaga kerja, biasanya berbanding terbalik dengan persediaan lapangan kerja. Karena itu, distribusi tenaga kerja harus diimbangi dengan peningkatan lapangan kerja baru. Ketika membahas suatu tingkat kesejahteraan masyarakat, maka dapat diukur dari indikator tingkat pendapatan perkapita suatu penduduk. Makin banyak penduduk menganggur, maka semakin rendah income perkapita penduduk. Dalam teori konvensional pengangguran ditentukan oleh tingkat upah, ketika upah tinggi maka banyak



orang mau bekerja, ketika upah rendah maka banyak orang malas bekerja.

Distribusi pada wilayah tertentu bisa menyebabkan permintaan bergeser. Permintaan (*demand*) berubah bisa dipengaruhi oleh antara lain: selera konsumen, bertambahnya jumlah penduduk, atau juga terjadi kesalahan ramalan masa datang. Dari sisi penawaran (*supply*) distribusi dapat berubah karena, jumlah pedagang, harga input, tujuan suatu perusahaan berbeda-beda, adanya profit oriented semata, dan profit yang beiringan dengan orientasi sosial, harga barang substitusi mengalami perbedaan yang serupa; adanya harapan produsen pada masa akan datang serta adanya perubahan teknologi.

Ketika *income* perkapita penduduk berada pada titik nol, maka distribusi barang akan terganggu. Artinya, *supply* dan *demand* relatif akan mengalami stagnasi, karena orang-orang tidak memiliki uang untuk membeli, walaupun pada sisi *supply* dimana barang-barang membanjiri pasaran.

Dalam hal ini, negara dituntut pro aktif menciptakan sistem-sistem tertentu untuk meningkatkan pencapaian indeks pembangunan manusia (*Human Development Index*), dimana distribusi merupakan bagian dari kajian Indeks Pembangunan Manusia (IPM) itu sendiri. Rendahnya derajat kesehatan dan tingkat pendidikan suatu masyarakat secara langsung mempengaruhi tingkat pendapatan masyarakat. Rendahnya pendapatan masyarakat juga berdampak pada distribusi. Dengan kata lain, distribusi (*demand* dan *supply*) akan mengalami stagnasi seiring dengan rendahnya daya beli masyarakat.

Karena itu, jalur distribusi menjadi tema pokok pada setiap perencanaan sebuah produksi, baik barang maupun jasa<sup>13</sup> Dari sisi strategik marketing, ada beberapa pasar justru menjauhi penjualan langsung. Maka, survey distributor diperlukan untuk mengetahui omzet dan siapa pembelinya. Begitu pula diperlukan survey pemasok pesaing untuk mengetahui potensi pesaing.

Berbicara jasa, berarti membicarakan selain barang. Walaupun manusia termasuk benda atau barang, namun manusia tidak termasuk barang dagangan, meskipun sejak jaman dulu ada perdagangan orang (*trafficking*). Dalam ilmu pemasaran, jasa memiliki karakteristik tersendiri. Beberapa karakteristik jasa itu antara ialah:<sup>14</sup>

- **Intangibility** (tidak berwujud), artinya jasa tidak bisa dilihat, dirasa, diraba sebelum dibeli. Sebaliknya, jasa juga dapat mewujudkan yang tidak berwujud seperti ( tempat, karyawan, peralatan, alat komunikasi, harga). Keterampilan menggambar design konstruksi, misalnya, adalah jasa dan baru akan berwujud kalau design itu sudah digambar di atas kertas dan menjadi pedoman tukangnyanya.
- **Inseparability** (tidak dapat dipisahkan), yaitu jasa dihasilkan dan dikonsumsi secara bersamaan, dimana Sumber Daya Manusia dikembangkan;
- **Varibility** (bervariasi), yaitu bergantung pada siapa, kapan dan dimana jasa dilakukan. Demikian pula control kualitas

---

<sup>13</sup>Untuk menemukan cara yang paling efektif dalam pendistribusian barang diperlukan survey pasar, yaitu untuk mengetahui dimana konsumen membeli dan apa alasannya.

<sup>14</sup> Hand Out Mata Kuliah penulis pada S2, dalam Manajemen Pemasaran oleh Dosen Ir. H. Winoto Sukarno, di Kampus STIE ABI, Surabaya tahun 2003) h. 71.

SDM, standarisasi proses dan evaluasi kepuasan konsumen.

- **Perishability** (tidak tahan lama), yaitu jasa tak bisa disimpan.

Dengan memperhatikan hal-hal tersebut di atas, maka jasa memiliki implikasi pemasaran yang terkait pada sisi permintaan dan sisi penawaran. Dari sisi permintaan (*demand*) dalam penetapan harga, sektor jasa memiliki nilai diferensial, permintaan dilakukan secara periodik (*unbusy*), mengembangkan jasa pelengkap untuk periode sibuk (*busy*) serta perlunya sistem reservasi. Sedangkan dari sisi penawaran (*supply*), biasanya manajemen jasa harus memperhatikan karyawan paruh waktu, dibutuhkan efisiensi pada kondisi sibuk, meningkatkan partisipasi konsumen dan berbagi jasa.

Distribusi adalah sebuah siklus perdagangan yang berada di tengah-tengah. Posisi distribusi berada diantara produsen dan konsumen. Oleh karena itu, setidaknya mempelajari seluk-beluk distribusi tak bisa lepas dari produsen dan konsumen. Soal produksi itu sendiri biasanya dikupas tuntas dalam ilmu manajerial yang meliputi: manajemen produksi dan manajemen keuangan, dan soal konsumen dikupas melalui manajemen pemasaran strategik.

#### **b. Hubungan Distribusi dengan Uang**

Pada sisi lain, masalah distribusi barang maupun jasa tidak dapat dipisahkan dengan peredaran uang. Ketika rakyat mempunyai uang metinya semua rakyat dapat memperoleh barang hasil produksi untuk dibeli, tetapi kadang kita menghadapi masalah yang menyedihkan dalam hal

peredaran uang karena perubahan sifat dan fungsi uang, menghambat arus peredaran barang maupun jasa.<sup>15</sup>

Menurut penulis, pembelakuan 'uang murni' sebagai alat transaksi dalam pandangan Islam tidak masalah, sepanjang uang itu tidak dialihkan fungsinya sebagai alat spekulasi. Fungsi uang pada hakikatnya bukan sebagai komoditi, tetapi sebagai alat tukar untuk mempermudah rakyat memperoleh barang dan jasa dalam rangka mempertahankan kehidupannya. Akan tetapi, kalau rakyat mempunyai uang, kemudian distribusi barang dan jasa tidak ada (langka), maka barang-barang wajib diadakan. Artinya, bisa saja suatu barang tidak ada di pasaran karena faktor spekulasi distributor dengan menimbun barang<sup>16</sup>. Atau sistem kebijakan distribusi kurang berpihak pada rakyat banyak, atau bisa saja barang-barang yang sesungguhnya ada, tetapi tidak terdistribusi secara merata akibatnya adanya spekulasi dan monopoli dengan tujuan mementingkan diri sendiri.

Menurut Imam Al-Gazali, tindakan spekulasi dapat merugikan dan menyusahkan orang lain. Sebab itu, uang baru akan memiliki nilai jika digunakan dalam suatu

---

<sup>15</sup> Muhammad Abu Saud, (edisi Bahasa Inggris oleh Syekh Ahmad Ali; *Outlines of Islamic Economica* (Sahaba Islamic Press, Safat, Kuwait), telah diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia oleh Achmad Rais: *Garis-garis Besar Ekonomi Islam—GBEI* (Gema Insani Press, Jakarta) h. 85.

<sup>16</sup> Fenomena kelangkaan minyak tanah dan BBM yang terjadi sejak 2007 hingga sekarang (2008), selain kebijakan pemerintah yang hendak mengkonversi minyak tanah dengan gas elpiji, belakangan ternyata ada sejumlah distributor ditangkap oleh aparat kepolisian karena distributor tersebut terbukti menimbun (menyembunyikan) minyak tanah. Begitu juga kalau terjadinya kelangkaan beras dan lainnya, kadang diakibatkan ulah distributor yang bertindak spekulasi. Biasanya spekulasi distributor atau agen tidak berlangsung lama seiring dengan keresahan pasar dan pro aktif pemerintah, misalnya, dalam operasi pasar.

pertukaran. Al-Gazali menegaskan, bahwa satu-satunya tujuan dari emas dan perak adalah untuk dipergunakan sebagai uang (dinar dan dirham, dll)<sup>17</sup>. Ia mengutuk mereka yang menimbun uang atau mengubahnya menjadi bentuk lain<sup>18</sup>.

Al-Gazali berfatwa, bahwa jika seseorang menimbun dirham dan dinar, ia berdosa. Dinar dan dirham tidak memiliki guna langsung pada dirinya. Dinar dan dirham supaya beredar dari tangan ke tangan untuk mengukur dan memfasilitasi pertukaran... (sebagai) simbol untuk mengetahui nilai dan kelas suatu barang..<sup>19</sup>

Manurut Al-Gazali, sistim distribusi haruslah dalam rangka meningkatkan kemakmuran ekonomi. Negara harus menegakkan keadilan, kedamaian dan keamanan serta stabilitas harga. Bila terjadi ketidakadilan dan kezaliman dimana orang-orang tidak dapat memperoleh kebutuhan akibat kelangkaan suatu barang, daya beli dan pendapatan publik menurun, kemakmuran dalam masyarakat menghilang, maka Negara harus menciptakan kondisi yang layak untuk meningkatkan kemakmuran dan pembangunan ekonomi.

### **c. Teori Demand—Supply, Perspektif**

#### **Makro Ekonomi Islam**

Great depression adalah teori ekonomi klasik yang menjadi pegangan umum selama ini. Kelompok ekonomi klasik ini yakin bahwa pertumbuhan ekonomi dapat ditimbulkan dari sisi supply (penyediaan). Kebijakan ekonomi

---

<sup>17</sup> Adiwarmar Azwar Karim, *loc.cit.*, 336

<sup>18</sup>Bentuk lain dari uang yang dimaksud Al-Gazali, misalnya, ia menyimpan uangnya dengan jalan memborong barang-barang yang sedangka langka.

<sup>19</sup>Lihat Adiwarmar Azwar karim, *loc.cit.*,

pada sisi *supply* dapat ditempuh dalam jangka pendek, serta pemerintah tidak perlu ikut campur tangan bila terjadi resesi. Hal ini diungkapkan oleh J.B Say<sup>20</sup>, seorang ekonomi klasik, dalam konsep '*Supply Creates its Own Demand*' (penawaran-penyediaan menciptakan sendiri permintaan), yang kemudian dikenal dengan Say's Law (hukum ekonomi Say).

Dalam teori Say's Law mengatakan, setiap barang yang diproduksi selalu ada yang membutuhkan, dan harga adalah fleksibel sehingga kembali pada posisi *full employment* (semua orang pasti butuh)). Dengan kata lain, kata Say, dengan terus memproduksi barang dan jasa (agregat penawaran terus naik) maka akan tercipta keinginan untuk mengonsumsi barang tersebut<sup>21</sup> (agregat permintaan bertambah), sehingga tidak akan terjadi overproduction (kelebihan produksi).

Akan tetapi teori Say's Law yang beraliran klasik ini terbantahkan dengan munculnya teori modern dari John Maynard Keynes (1936). Keynes membantah tentang Great Depression dengan menerangkan bahwa, pemerintah harus melakukan campur tangan dalam mengendalikan perekonomian nasional, dengan kebijakan-kebijakan secara aktif sehingga mempengaruhi gerak perekonomian. Keynes

---

<sup>20</sup> JB. Say dalam Adiwarmarman Karim, *Ekonomi Makro Islami* (Jakarta: Rajawali Pres, ed. II, 2007) h. 24.

<sup>21</sup>Sebagai ilustrasi, dahulu orang belum mengenal Hand Phone, akan tetapi pihak produsen terus menciptakan banyak Hand Phone, karena ia telah membaca jaman, dimana manusia (konsumen) suatu waktu pasti membutuhkannya. Ternyata, Hand Phone yang tadinya belum terlalu dibutuhkan, justeru lama kelamaan orang makin membutuhkan Hand Phone sebagai alat komunikasi maupun entertainment di kala penat dan stress. Namun belakangan teori Great Depression/Says Law JB Say ini terbantahkan dengan sendirinya dengan munculnya Teori Keynesian oleh John Maynard Keynes (1936) melalui bukunya: *The general Teori of Employment, Interest and Money*.

menegaskan, bukan hanya penawaran (*supply*) saja yang menentukan pendapatan nasional, tetapi juga permintaan agregat<sup>22</sup>, misalnya, dengan menurunkan pajak, meningkatkan belanja pemerintah (*government spending*).

Pentingnya peranan pemerintah dalam perekonomian, khususnya distribusi (*demand* dan *supply*) ini sebenarnya telah diungkapkan Ibn Khaldun<sup>23</sup> dengan pendapatnya yang terkenal di bidang ekonomi, bahwa pemerintah adalah pasar terbesar, ibu dari semua pasar dalam hal besarnya pendapatan dan penerimaan. Teori Ibn Khaldun mengungkapkan: "Jika pasar pemerintah mengalami penurunan, maka pasar yang lain pun akan ikut menurun bahkan dalam agregat yang lebih besar"<sup>24</sup>. Dan Negara adalah faktor produksi terpenting dimana produksi tergantung pada penawaran (*supply*) dan permintaan (*demand*) terhadap suatu produk.

Ibn Khaldun, seorang filosof muslim berpendapat, bahwa sisi pengeluaran keuangan publik sangatlah penting. Pada satu sisi, sebagian dari pengeluaran ini penting bagi aktivitas lain. Tanpa infrastruktur dan jaminan keamanan yang disediakan oleh Negara, produsen tidak akan memproduksi barang dengan baik. Pada sisi lain, pemerintah menjalankan fungsi terhadap sisi permintaan pasar. Dengan *agregat* permintaan pemerintah tersebut, berarti memicu produksi.

---

<sup>22</sup> Agregat artinya tingkat atau jumlah sokongan/dukungan. Misalnya, *the aggregate of the gifts is US \$ 1.000* (Jumlah sokongan adalah US \$ 1.1000); Lihat John M. Echlos dan Hassan Shadly: *An English—Indonesian Disctionary* (Jakarta: Gramedia, Cet. Xxv, 2003), h. 18.

<sup>23</sup> Ibnu Khaldun adalah filsof Islam hidup pada tahun 732 H/1332 M—808H/1406 M).

<sup>24</sup> Lihat, Ibn Khaldun dalam Adiwarman A. Karim, *op.cit.*, h. 25

Menurut Adiwarmman A. Karim, jika pemerintah menghentikan belanjanya, krisis akan terjadi. Oleh karena itu, semakin banyak yang dibelanjakan pemerintah (*demand*) semakin baik akibatnya bagi perekonomian.<sup>25</sup>

Kebijakan fiskal dengan meningkatkan pembangunan infrastruktur, juga telah diterapkan pada zaman Khulafa'u Rasyidin, antara lain di zaman pemerintahan Umar bin Khattab. Kota Kuffah dan Basrah dibangun atas perintahnya, termasuk pembangunan jalan dan jembatan. Umar bin Khattab juga pernah memerintahkan Amr bin Ash yang kala itu menjadi gubernur Mesir untuk mengalokasikan sepertiga dari penerimaan Negara. Tindakan Umar bin Khattab yang paling terkenal di Mesir adalah membangun terusan (kanal) dari al-Fustat (ibukota Mesir yang terletak di dekat Kairo) ke terusan Suez yang disebut terusan Amirul Mukminin (*The Cannal of Commander of Beleivers*). Terusan ini adalah jalur transportasi terbesar yang menghubungkan Mesir, Laut Merah dan India. Tujuan pembangunan terusan adalah untuk memfasilitasi pelayaran antara Hijaz dan Mesir sehingga memudahkan transportasi dan pengiriman bahan makanan dari Mesir ke Madinah<sup>26</sup>.

Islam memberikan penekanan pada konsep pemasaran bermasyarakat (*the societal marketing concept*) dengan tujuan meningkatkan kesejahteraan konsumen dan masyarakat. Karena itu seorang distributor muslim meneliti dan memilih pasar sasaran, mengembangkan tawaran barang yang berpihak pada kebutuhan dan kemampuan daya beli masyarakat.

---

<sup>25</sup> Adiwarmman Azwar Karim, *op.cit.*, h. 409-410.

<sup>26</sup> Ihat, *Ibid.*, 140-141.



Konsep pemasaran bermasyarakat juga dikembagkan oleh ahli pemasaran barat yang sudah terkenal di dunia internasional, Philip Kotler<sup>27</sup>. Kotler mendefinisikan, bahwa konsep pemasaran bermasyarakat adalah menentukan kebutuhan, keinginan dan minat dari pasar sasaran dan memberikan kepuasan yang diinginkan secara lebih efektif dan efisien dibandingkan pesaing dengan tetap memelihara atau meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan konsumen.

Konsep pemasaran bermasyarakat ini hemat penulis identik dengan distribusi dalam pandangan Islam, karena konsep pemasaran bermasyarakat menurut Kotler menuntut pemasar (distributor) untuk mempertimbangkan efek sosial dan nilai etis dari paktek-praktek distribusi. Mereka harus menyeimbangkan kriteria laba perusahaan dengan kepentingan publik.

Dalam tinjauan epistemologi Islam, sikap mementingkan diri sendiri adalah sikap yang terlarang, bahkan terkutuk. Oleh karena itu setiap mukmin harus bijaksana dan adil serta bertanggung jawab terhadap kesulitan hidup orang lain. Dalam al-Qur'an (QS. An-Nahl, 16/9), Allah menegaskan: "*Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang kamu berbuat keji dan mungkar serta bermusuha Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran.* Demikian pula, Allah menegaskan: "*Hendaklah manusia itu*

---

<sup>27</sup>Philip Kotler, *Marketing Management*, edisi Bahasa Indonesia: *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Prenhallindo, ed. Millenium, jilid I, 2000), h. 29.

*mempertahankan makanannya*)<sup>28</sup>. Dalam kaitan ayat tersebut, Muhammad Sanad At-Tukhi mengemukakan sebuah hadis dari yang sanadnya dari Ali bin Abi Thalib, artinya:

“Allah telah mewajibkan kepada kaum muslimin yang mampu agar menafkahkan hartanya yang bisa menolong kesulitan kaum muslimin yang fakir dan miskin, sehingga mereka tidak menderita kelaparan dan kekurangan pakaian dan pangan. Ketahuilah, Allah akan mengadakan perhitungan yang ketat dan siksaan yang keras kalau mereka tidak melakukan hal itu”<sup>29</sup>

Selanjutnya, Ibn Hazam berkata,<sup>30</sup> Allah mewajibkan semua orang yang mampu dari tiap-tiap negeri agar menunaikan kewajibannya terhadap orang-orang miskin. Dalam hal ini, pemerintah bisa ‘memaksa’, kalau memang mereka tidak melakukan kewajibannya itu dengan baik. Jika uang zakat dan hasil rampasan perang (pajak, *pen.*) tidak cukup untuk memenuhi seluruh kebutuhan kaum muslimin, maka Negara berhak menindak orang-orang mampu agar mereka memenuhi hajat primer masyarakat umum yang

---

<sup>28</sup> Al-Qur'an Surat An-Nur ayat 24. Ayat selanjutnya artinya: Sesungguhnya kami benar-benar telah mencurahkan air (dari langit) (25); Kemudian kami belah bumi dengan sebaik-baiknya (26); Lalu kami tumbuhkan biji-bijian di bumi itu (27); Anggur dan sayur-sayuran (28); Zaitun dan kurma (29); Kebun-kebun (yang) lebat (30); Dan buah-buahan serta rumput-rumputan (31); Untuk kesenanganmu dan untuk binatang-binatang ternakmu (32).

<sup>29</sup> Muhammad Sanad At-Tukhi, *Al-Adillatul Fiqhiyah lil Ibaadah wal' Mu'amalah* (Mesir: Darul I'tisham) telah diterjemahkan oleh Salim Basyarahil: *Ibadah Muamalah dalm Tinjaun Fiqh* (Jakarta: Gema Insani Press, 1993), h. 67. Lihat pula hadits Riwayat Bukhari Muslim dalam Bab Mu'amalah.

<sup>30</sup>Ibn Hazm adalah ahli fiqh abad 19. Ia termasuk pakar ekonomi pembangunan, lihat *ibid.*, h. 67

menginginkan tetap tersedianya barang (*supply*), baik pangan, pangan dan papan.

Philip Kotler membagi sisi *demand* (permintaan) dalam dua dua kategori: *Pertama*, permintaan pasar, dan kedua permintaan perusahaan.<sup>31</sup> Permintaan pasar untuk suatu produk adalah volume total yang akan dibeli oleh kelompok pelanggan tertentu di wilayah geografis tertentu pada periode waktu tertentu di lingkungan pemasaran tertentu dengan sistem pemasaran tertentu.

Sedangkan permintaan perusahaan adalah estimasi perusahaan mengenai pangsa permintaan pasar pada level-level alternatif usaha pemasaran dalam satu periode tertentu. Pangsa pasar perusahaan akan bergantung pada ukuran dan efektifitas pengeluaran pasarnya secara relatif pada pengeluaran para pesaingnya. Untuk mengukur bagaimana pengeluaran perusahaan sangat dipengaruhi oleh level pengeluaran pemasaran, bauran pemasaran dan efektifitas distribusinya. Jadi pasar adalah kumpulan seluruh pembeli aktual dan potensial dalam suatu tawaran pasar, bukan tawaran distributor.

Selanjutnya Philip Kotler mengemukakan delapan metode untuk mengukur distributor (pemasok) dalam sebuah bisnis. Enam diantaranya adalah: 1) ketepatan pengiriman uang; 2) harga; 3) reputasi distributor; 4) fleksibilitas pemasok; 5) pelayanan teknis; dan 6) keandalan produk;

Untuk masyarakat umum , tidak ada istilah toleransi kalau terjadi kehabisan stok khususnya dalam soal pangan dan sandang, tetapi untuk jenis barang tertentu, biasanya

---

<sup>31</sup>Lihat, Philip Kotler, op.cit., h. 136-139.

terjadi toleransi oleh kosumen. Dalam hal ini Peter Fisk<sup>32</sup> mengemukakan, disamping ketersediaan stok, konsumen kini mengharapkan produk berkualitas terbaik, keyakinan bahwa keinginan masyarakat akan selalu dapat dipenuhi, diberikan solusi yang lebih personal. Untuk dapat memenuhi kebutuhan mereka yang lebih luas, maka pengiriman barang pada hari ini juga dan dengan harga termurah. Inilah yang menjadi tugas pemerintah dalam menciptakan stabilitas harga melalui keseimbangan *supply* dan *demand*.

## **E. HAMBATAN-HAMBATAN DISTRIBUSI**

Beberapa hambatan dalam melakukan distribusi kadang terjadi. *Pertama*, ada hambatan yang terjadi karena faktor manusia, misalnya terkait faktor regulasi pemerintah. *Kedua*, ada juga hambatan tanpa unsur kesengajaan manusia, misalnya terkait *force major* (keadaan alam yang tidak bersahabat; bencana alam).

*Traffic warming* (cuaca buruk) misalnya, membuat distribusi mengalami hambatan. Akibatnya, sebagian produk yang ditawarkan sangat tergantung pada suplai dari sejumlah daerah. Untuk mengantisipasi terjadinya kekosongan stock barang akibat terjadinya *traffic warming* perlu menyiapkan *buffer stock* atau ketersediaan barang jauh sebelumnya.<sup>33</sup> Ketika terjadi cuaca buruk yang disertai angin kencang dan ombak besar (*traffict warming*) biasanya pemngusaha kapal-kapal cargo berhati-hati untuk menginstrusikan pelayaran. Hal

---

<sup>32</sup>Peter Fisk, *Marketing Genius*, Capostone Publishing Limited, Edisi Indonesia, P.J. Rahmat Susanta, dkk, ( Jakarta: PT. Elex`Media Komputindo, 2006), h. 41

<sup>33</sup> Baca, harian Fajar; Rubrik Ekonomi dan Bisnis, Hari Jum'at 22 Februari 2008.

ini ini pun, kalau barang itu harus didistribusi dari dan antar pulau, akan tetapi biasanya para pebisnis memiliki banyak strategi untuk mensiasati kelangkaan barang ketika terjadi hambatan distribusi lewat laut, misalnya, menyuplai barang-barang lokal yang sejenis dengan satandar mutu yang paling tidak dapat mendekati mutu barang dari daerah antara pulau tadi. Namun, faktor mutu produksi lokal sering pula menjadi persoalan tersendiri bagi pasar-pasar, khususnya di pasaran sektor ritel.

Yang patut disesalkan ialah sikap kita yang selalu pasrah atau *nrimo* sebagai nasib. Padahal, nasib bisa diubah. Yang tidak bisa diubah hanyalah takdir. Hujan badai dan berbagai bawaan alam sudah determinatif menurut hukum-hukumnya. Namun, manusia yang sadar punya rasio dan kebebasan, sehingga seharusnya mampu mengendalikan bawaan alam atau mampu membebaskan diri gelagat dan geliat alam yang dapat membawa bencana. Sikap menerima saja atau *nrimo* malapetaka atau bencana alam sebagai nasib menunjukkan betapa hebatnya kita menghadapi gejala alam, yang bukan saja sudah diketahui melainkan sudah berkali-kali dialami.

Dari sisi regulasi (peraturan) kadangkala mempengaruhi distribusi. Kebijakan pemerintah untuk membuka kran impor bebas biaya (*free tax*) misalnya, akan menghambat laju produktivitas dalam negeri karena biasanya harga-harga barang impor lebih murah daripada barang produksi dalam negeri sendiri. Sebaliknya, kebijakan pelarangan impor atau "pengantar pualauan" suatu barang akan menghambat suplai, akibatnya stok menjadi langka, dan ketika kelangkaan terjadi maka *demand* (permintaan pasar)

cenderung naik. Artinya, pasar akan siap sedia membeli barang kebutuhannya walaupun dengan harga yang mahal.<sup>34</sup>

Dunia tidak lagi diperbudak sistem ekonomi kapitalisme (orang yang punya modal). Memang pada kurun 10 tahun dari awal abad 21, kapitalisme begitu yakin atas superioritasnya. Karena, kapitalisme telah menghidupkan budaya pemilih dengan slogan-slogan politiknya berupa demokrasi. Janji-janji kapitalisme telah menghilhami kesepakatan untuk menghilangkan batas-batas wilayah, kebangsaan, ras, kelas, atau agama. Namun, kapitalisme tidak akan lama lagi bertahan dan akan segera tergantikan dengan sistem ekonomi syari'ah.

Alvin Toffler mengingatkan, kapitalisme mendorong persaingan ekonomi, dan mengilhami kreatifitas industri<sup>35</sup>. Kapitalisme menghadiahi pemenang dan menghukum pihak-pihak yang kalah. Tetapi keberhasilan kapitalisme menciptakan kondisi buruk dan lambat laun akan tumbang. Tatanan ekonomi dunia mendatang penuh bahaya, dan

---

<sup>34</sup> Bandingkan kembali dengan teori kebutuhan antara Teori J.B Say dalam Teori Say's Law dengan John Maynard Keynes (1936); Teori Say mengatakan barang-barang harus diproduksi dengan berbagai ragamnya tanpa dibatasi pemerintah, nanti pasti orang butuh juga. Sebaliknya Keynes membantah bahwa pemerintah dalam keadaan tertentu harus melakukan intervensi dalam soal produksi barang-barang, karena apabila barang-barang diproduksi sebelum ada permintaan masyarakat, maka barang akan membanjiri pasar dan mubazzir. Selain itu, akan menciptakan ketergantungan dan keserakahan yang melampaui kebutuhan. Yang terjadi selanjutnya adalah daftar keinginan (hawa nafsu diikuti), sementara untuk memanusikan manusia harus ada kesetaraan antara pembangunan rohani yang non material itu dengan hawa nafsu yang cenderung material.

<sup>35</sup> Alvin Tofler dalam Jaques Attali, Millenium: *Winners and Losers in The Coming World Order*, Amerika: Los Angeles, 1991.

bahaya ini dapat diatasi dengan sistem ekonomi baru, yakni sistem ekonomi yang tidak mengandung kezaliman dan ketidakadilan, ialah sistem ekonomi syari'ah yang selaras dengan suara hati nurani itu.

Bahaya kapitalisme yang oleh Alvin Toffler menyebutnya dengan bentuk pasar kesembilan. Pasar kesembilan akan memperlakukan alam seperti barang dagangan dan mengubah manusia menjadi komoditas industri massal. Pasar kesembilan akan menciptakan jurang antara pengembara kaya dan pengembara miskin. Dunia yang melimpah akan terperosok ke dalam zaman kelangkaan. Sumber-sumber penting akan terus kerkuras diakibatkan keserakahan yang tanpa melibatkan hati nurani.

Abad 22 mendatang akan mengerikan, atau cemerlang, tergantung kemampuan kita membatasi semua impian dari yang sekadar dibutuhkan. Moralitas sesungguhnya hanya berpihak pada kebutuhan saja, ia tidak mengikuti desakan keinginan. Karena itu, daftar keinginan akan lebih panjang ketimbang daftar kebutuhan. Hakikat kehadiran telepon selular, misalnya, hanya dibutuhkan untuk mempermudah komunikasi, tetapi ketika telepon selular di-compact (dipadukan) menjadi multi fungsi seperti merekam dan memotret, maka sesungguhnya kita telah ditipu oleh telepon selular itu sendiri, karena fungsi inti dari telepon selular adalah alat komunikasi. Adapun kehadiran fungsi-fungsi lain dalam sebuah telepon selular adalah daftar keinginan yang didorong oleh daya serakah manusia. Mengikuti daftar keinginan tidak akan pernah selesai, tetapi mengikuti daftar kebutuhan maka akan menimbulkan rasa syukur yang didorong oleh hati nurani. Disinilah seseorang

pemimpin dibutuhkan untuk membatasi membanjirnya produk-produk.

Di masa mendatang semua serba tidak pasti, dimana batasan-batasan (moral dan biologi) yang kita langgar harus ditanggung resikonya. Untuk menciptakan peradaban yang langgeng, manusia harus bersatu dengan alam dan dirinya sendiri. Ia harus mengikuti gerak budaya politik pluralistik dan budaya politik tenggang rasa dan hati nurani.

Persoalan penting masa mendatang adalah berjuang mengatasi hal-hal yang bersifat mendunia "globalitas" yang manandai masalah-masalah yang kita hadapi. Kekayaan dan kemiskinan, imigrasi dan pembangunan, obat-obatan, perlucutan senjata, dan lingkungan hidup semuanya saling bersinggungan.

Kita perlu menyatukan pandangan politik baru dan menciptakan organisasi-organisasi baru untuk menggantikan kelemahan batasan-batasan di antara bangsa-bangsa, dan hambatan logika pasar. Pandangan tentang globalisasi memerlukan pemimpin politik yang mengetahui akan batasan-batasan dan memiliki keberanian menanggalkan ide-ide tradisional kedaulatan negara. Dewasa ini seperti halnya masa lampau banyak peristiwa terjadi di luar dugaan. Seperti Nabi Muhammad Saw atau Martin Luther di masa lampau, maupun Gorbacev di awal abad 21 ini, memiliki kemampuan yang luar biasa menggebrak sejarah. Menyatukan arah tujuan dan satu kecepatan tidak ada peramal mengetahui secara pasti apa yang akan terjadi, atau seorang profesor dapat mengantisipasi. Semua dapat dikatakan, bahwa dunia akan semakin berubah dalam waktu 20 tahun mendatang.



## **F. KESIMPULAN**

1. Era mendatang adalah era megamoralitas. Dimana kebebasan berpikir manusia makin mendapat tempat dalam setiap perilaku dan pemikiran manusia. Tak ada yang dapat melarang kalau seseorang menulis apa yang ia kehendaki menurut pikirannya, lalu ia sebarkan ke internet. Moral manusia yang bersumber dari iman yang berasal nilai Islamlah yang dapat menjadi rem pakem untuk mengendalikan diri agar tidak menyebarkan ajaran-ajaran yang meyesatkan. Sebaliknya internet dapat menjadi media untuk menyebarkan pemikiran-pemikiran ekonomi yang digali dari nilai-nilai Islam.

Distribusi adalah fungsi *supply* dan *demand* yang selalu melibatkan barang dan manusia beserta sistem-sistemnya, dimana sistem-sistem itu mengandung nilai-nilai keadilan dan pemerataan adalah sistem Islam.

2. Kebijakan distribusi yang baik dan benar berpengaruh langsung pada tingkat kesejahteraan masyarakat suatu daerah. Dalam ajaran Islam, harga boleh naik kalau bahan baku naik dan biaya produksi naik. Sepanjang harga produksi dan bahan baku tidak naik, walaupun stok suatu barang mulai langka, maka dalam pandangan Islam distributor tidak boleh melakukan spekulasi harga. Mayoritas ahli fiqhi berpendapat bahwa spekulasi harga di tengah kelangkaan barang hukumnya haram, dan dipersamakan dengan memakan riba. Karena itu, dalam pandangan agama-agama, apalagi Islam, bahwa tindakan spekulasi barang dan harga merupakan perbuatan tercela dan dilarang, karena menghambat

3. Islam menuntut umat manusia agar melakukan distribusi kekayaan secara adil. Dalam Islam melarang memonopoli atau tidak boleh memotong peluang orang lain untuk mendapatkan kelayakan hidup. Sistem Distribusi yang adil dan merata bermakna tersedianya suatu barang dan atau akses jasa di suatu tempat agar manusia lain dapat menikmatinya. Khusus kebutuhan primer (sandang dan pangan) misalnya, soal pemerataan dalam konteks distribusi ini menjadi demikian penting karena menyangkut kelangsungan hidup manusia atau hajat hidup banyak orang, juga menyangkut kelaparan dan kesulitan hidup suatu masyarakat. Islam menegaskan, bahwa pemerintah berkewajiban mengambil kebijakan penyelamatan harga dan tersedianya kebutuhan manusia dalam rangka mempertahankan nyawa (jiwa) rakyatnya.

\* \* \*

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Al-Qur'an Al-Karim, (CD Rom Al-Qur'an).
- Abul A'la Al-Maududi, *Ususul Iqtisad Baina Al-Islam wa Nuzumul Mua'siran*, Darul Urban, Lahore, dalam Monzer Kahl *Ekonomi Islam Telaah Analitik terhadap Fungsi Sistem Ekonomi Islam* (terj.), Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 1995.
- Abu Saud, Mahmud, *Khuthuta Ra'iysiyyatu Fil Iqtishadi al-Islamy*, dan telah diterjemahkan ke dalam bahasa Inggris dengan judul: *Outlines of Islamic Economics*, oleh Syed Ahmad Ali, Sahabat Islamic Press, Safat, Kuwait, 1984.

- Adib Bisri, KH dan Munawwir A. Fatah, KH, *Kamus Al-Bisri (Arab Indonesia)*, Pustaka Progresif, Surabaya, 1999.
- Adiwarman, Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004.
- Ahmad, Kursyid, Prof., 1976, *Strategy Progress: Economic Development in an Islamic; Framework in The Journal Rabeta Al-Islami (Muslim Word Legue, Mecca)*, Vol. 3, No. 4.
- Ahmad Izzan, M.Ag, dkk, 2006, *Referensi Ekonomi Syari'ah*, Remaja Rosda Karya, Bandung
- Agus Hamid, Muhammad H, dkk. 2006, *Ummat Islam Wajib Kaya*, Limas, Jakarta.
- Ahmad M. Saefuddin, *Ekonomi dan Masyarakat islam dalam Perspektif Islam*, Jakata: Rajawali Press, 1987.
- Attali, Jaques, *Millenium: Winners and Losers in The Coming World Order*, Amerika: Los Angeles, 1991.
- B. Krause, Wayne dan Mike Wijaya Sinaga, *Indonesian Engslih Dictionary, Arranged in True Alphabetic Order*, PT. Elex Media Komputindo, Jakarta, 2002.
- Beg, Tahir, dkk, 1979, *Islamic an Anti-Exploitation*, in The Aligarth Magazine, Aligarth Muslim University, p. 80.
- Chapra, Umer, 2000, *Islam dan Pembangunan Ekonomi (terj)*, Gema Insani Press, Jakarta
- Douglas, Eva J, *Managerial Economics, Analysis and Strategi*. 4<sup>th</sup> edition, Prentice-Hall, Inc., 1989.
- Fajri, Zul Em dan Ratu Aprilia Senja, t.th., *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, Diva Publisher: Jakarta.
- Fisk, Peter, *Marketing Genius*, Capostone Publishing Limited, edisi Indonesia, PJ. Rahmat Susanta, dkk, PT. Elex` Media Komputindo, Jakarta, 2006.
- Harian Fajar pada Rubrik Ekonomi dan Bisnis dengan judul: *Apegti Minta Kran Distribusi Dibuka* (Makassar:

PT. Media Fajar 2008) dan tanggal 10 Februari 2008 tentang Sistem Baru Distribusi Pupuk.

-----;: *Distribusi Barang ke Makassar Terhambat*, tanggal 22 Februari 2008, lihat pula Tajuk Rencana (Sabtu, 23 Februari 2008).

M. Echlos, John dan Hassan Shadly: *An English—Indonesian Disctionary*, Jakarta: Gramedia, Cet. XXV 2003.

Muhammad Abu Saud, (edisi Bahasa Inggris oleh Syekh Ahmad Ali;: *Outlines of Islamic Economica*, Sahaba Islamic Press, Safat, Kuwait, Edisi bahasa Indonesia oleh Achmad Rais: *Garis-garis Besar Ekonomi Islam—GBEI*, Gema Insani Press, Jakarta, 1991.

Muhammad Sanad At-Tukhi, *Al-Adillatul Fiqhiyah lil Ibaadah wal' Mu'amalah* (Mesir: Darul I'tisham) edisi bahasa Indonesia oleh Salim Basyarahil: *Ibadah Muamalah dalam Tinjaun Fiqh*, Jakarta: Gema Insani Press, 1993.

Muhammad, bin Hisam, *Bai'ut Taqsieth Ahkaamuhu Wa Adabuhu*, (terjmh. Abu Umar Al-Maidani): *Jual Beli secara Kredit Hukum dan Kode Etiknya Menurut Syari'at Islam*, Tibyan, Solo. 1419 H.

Pappas, James I, and Hischey, Mark, *Managerial Economics*, 5<sup>th</sup>, *The Driven Press*, Orlando, 1987.

Philip Kotler, *Marketing Management*, edisi Bahasa Indonesia: *Manajemen Pemasaran*, ed. Millenium, jilid I, Prenhallindo, Jakarta, 2000,

Rauf, Muh. Abdul, Dr., 1979, *Islamic Doctrin of Economy*, in *The Journal Rabeta Al-Islami* (Muslim World Lague, Mecca) Vol 4, No. 4.

Saefuddin M, Ahmad, 1987, *Ekonomi dan Masyarakat dalam Perspektif Islam*, Rajawali Press, Jakarta, cet. I.

Sunaryo, *Matematika Ekonomi dan Bisnis*, Badan Penerbit  
Fakultas Ekonomi Universitas Brawijaya, Malang,  
2006

Supranto, J, Drs. Prof., 2001, *Teknik Riset Pemasaran dan  
Ramalan Penjualan*, Rienka Cipta, Jakarta.

\* \* \*