

BAB II KAJIAN PUSTAKA

2.1. Kajian Relevan

Pertama, Desi Fitriani (2014) potensi ikan hias di Pekanbaru menurut ekonomi sayaariah. Dengan hasil penelitian bahwa Potensi usaha ikan hias di Pekanbaru, pertama, dari segi waktu usahanya tidak bersifat musiman artinya usaha tersebut dapat dijalani sepanjang waktu yang kemudian keuntungan dapat dimaksimalkan. Kedua secara ketersediaan jenis ikan yang dalam jumlahnya sangat banyak, jenis ikan tersebut pada umumnya bisa dibudidayakan. Ketiga, dalam menjalankan usaha ini tersebut dapat dilakukan dirumah namun hanya usaha pemasaran pengusaha dituntut untuk kreatif, keempat, usaha ini berpotensi untuk dikembangkan karena dalam usaha ini terhitung memiliki biaya yang lebih rendah dan usaha yang potensial untuk meningkatkan laba dalam pandangan Islam adalah usaha yang dijalankan pada prinsip-prinsip agama dan memperkiraan keberlangsungan siklus ekonomi (produksi, distribusi dan konsumsi). Persamaan penelitian ini dengan penelitian saya adalah sama-sama membahas tentang usaha ikan hias. Adapun perbedaannya adalah penelitian ini membahas potensi usaha ikan hias sedangkan penelitian saya membahas peluang usaha ikan hias.

Kedua, Robby Fakhri Rifqi (2021) meneliti tentang Analisis Kelayakan Usaha Ikan Hias Mas koki pada Medan Simpang Limun Gold Fish Farm. Dengan hasil penelitian menjelaskan bahwa Usaha

ikan hias maskoki di Medan Simpang Limun Gold Fish Farm jika dilihat dari R/C layak untuk dijalankan sebab R/C lebih dari 1, yaitu sebesar 1,4. Namun jika dilihat dari B/C usaha ini tidak layak dijalankan sebab B/C kurang dari 1, yaitu sebesar 0,4 akan tetapi masih memberikan keuntungan bagi Medan Simpang Limun Gold Fish Farm. Persamaan penelitian ini dengan penelitian saya adalah sama-sama membahas tentang usaha ikan hias, adapun perbedaannya adalah penelitian ini bertujuan untuk melihat seberapa besar pendapatan usaha ikan hias maskoki di Medan Simpang Limun Gold Fish Farm dan untuk menentukan apakah usaha ikan hias maskoki di Medan Simpang Limun Gold Fish Farm layak untuk diusahakan dan dikembangkan, sedangkan penelitian saya membahas tentang peluang usaha ikan hias.

Ketiga, Fatih Ubaidillah Mabrur (2021). Meneliti tentang Pemberdayaan Ekonomi Usaha Budidaya Ikan Hias Air Tawar Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Desa Bendiljati Wetan Kecamatan Sumbergempol Kabupaten Tulungagung. Hasil dari penelitian didapatkan: 1) Tahap-tahap pemberdayaan ekonomi yang dilakukan oleh masyarakat petani ikan hias air tawar di Desa Bendiljati Wetan adalah: Membentuk kelompok perikanan, mengadakan sosialisasi dan pelatihan yang dilakukan oleh kelompok perikanan, mendapatkan program bantuan, melakukan proses pengelolaan bantuan tersebut dan pelaksanaan kegiatan pemberdayaan ekonomi dengan memberikan pelatihan dan pendampingan produksi ikan hias mulai dari pembenihan, pemeliharaan, pembesaran dan juga sampai pengemasan dan pemasaran. 2) Dampak pemberdayaan

ekonomi budidaya ikan air tawar yaitu: membuka lapangan pekerjaan baru, mendapatkan ilmu dan ketrampilan yang baru dan baik, mendapatkan bantuan modal untuk usaha, meningkatkan penghasilan keluarga. 3) Kendala dalam pemberdayaan ekonomi usaha budidaya ikan hias air tawar: rendahnya kesadaran masyarakat untuk berpartisipasi, kebijakan pemerintah yang berubah-ubah, harga pasar yang tidak menentu, cuaca yang tidak menentu. Persamaan penelitian ini adalah sama sama membahas tentang usaha ikan hias. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian ini di membahas tentang strategi pengembangan yang tepat untuk meningkatkan produksi perikanan budidaya air tawar, sedangkan penelitian saya membahas tentang peluang usaha ikan hias saja.

Keempat, Aldi Erman Putra dan kawan-kawan (2016) meneliti tentang analisis usaha budidaya ikan hias di kelurahan simpang tiga kecamatan bukit raya kota pekanbaru provinsi riau. Dengan hasil penelitian menunjukan bahwa usaha buddidaya ikan hias ini pembudidaya di Kelurahan Simpang Tiga dengan total investasi berkisar antara Rp.8.933.800 sampai dengan Rp.11.641.800, Pendapatan bersih yang diterima oleh pembudidaya untuk sekali panen setiap 3 bulan berkisar antara Rp.5.291.402 sampai dengan Rp.7.270.989, berdasarkan kriteria investasi maka didapat RCR berkisar antara - RCR berkisar antara 2,35 - 2,82, FRR berkisar antara 52%– 72% , PPC berkisar antara 1,57 -2,04. Dari data tersebut menunjukan bahwa usaha budidaya ikan hias di Kelurah Simpang Tiga ini layak untuk dilanjutkan dan memiliki prospek yang sangat

menguntungkan. Persamaan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang usaha ikan hias. Perbedaannya adalah Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui investasi, pendapatan bersih dan kelayakan usaha budidaya ikan hias. Sedangkan penelitian saya membahas tentang peluang usaha ikan hias.

Kelima, Mudhiar Bahril (2013), meneliti tentang analisis strategi bisnis ikan hias air tawar CV Vizan Farm. Dengan hasil penelitian berdasarkan hasil analisis yang dilakukan pada faktor internal perusahaan, terdapat kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh CV Vizan Farm. Kekuatan Vizan Farm adalah; hubungan baik antar pemilik dan karyawan, pemberian pelatihan dan pengembangan keterampilan karyawan, program open farm yang dipublikasi di situs web perusahaan, dan variasi jenis ikan hias 33 jenis. Kelemahan yang dimiliki adalah; Penetapan tugas dan standar kerja yang belum tertulis, Tidak ada perjanjian kerjasama dengan konsumen, Pencatatan data keuangan masih sangat sederhana, Sistem informasi manajemen masih lemah dan kurang efektif. Persamaan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang usaha ikan hias, sedangkan perbedaannya adalah penelitian ini membahas tentang analisis strategi bisnis ikan hias air tawar, sedangkan penelitian saya membahas tentang peluang usaha ikan hias.

2.2. Kajian Teori

2.2.1. Ikan Hias

Ikan hias adalah jenis ikan, baik yang berhabitat di air tawar maupun di laut yang dipelihara bukan untuk konsumsi melainkan untuk memperindah taman/ ruang tamu. Ikan hias adalah ikan yang umumnya mempunyai bentuk, warna dan karakter khas sehingga mampu menciptakan suasana aquarium yang mendukung tata ruang serta mampu memberikan suasana tenang. Dengan kata lain ikan hias menjadi komoditi perdagangan karena aspek keindahan bukan karena kandungan nutrisi (Akmal Abdullah, 2021).

Konsep pemasaran usaha ikan hias meliputi keseluruhan sistem yang berhubungan dengan kegiatan-kegiatan usaha yang bertujuan merencanakan, menentukan harga, hingga mempromosikan dan mendistribusikan barang maupun jasa yang akan memuaskan kebutuhan konsumen, baik yang aktual maupun yang potensial. Pemasaran tidak hanya membicarakan produk, harga produk dan mendistribusikan produk, tetapi juga mengkomunikasikan produk ini kepada masyarakat agar produk itu dikenal dan akhirnya membeli (Dekayanti, 2020).

Mengkomunikasikan produk perlu disusun suatu strategi yang sering disebut dengan strategi bauran promosi (Promotion-mix) yang terdiri dari 4 komponen utama, (Dekayanti, 2020) yaitu:

a. Periklanan (*advertising*)

Memanfaatkan fitur periklanan yang ditawarkan oleh berbagai media sosial agar usaha ikan hias menjangkau segala lapisan masyarakat.

b. Promosi penjualan (*sales promotion*)

Promosi secara online merupakan salah satu cara termudah memasarkan produk usaha, seperti mempromosikannya lewat komunitas ikan hias yang diikuti.

c. Hubungan masyarakat (*public relations*)

Hubungan baik dengan pelanggan dapat memberikan testimoni terhadap produk yang dibeli sehingga saat mendapatkan testimoni positif, pemilik usaha dapat memberikan semacam hadiah kecil untuk pelanggan seperti diskon agar pelanggan tersebut semakin tertarik membeli ikan hias.

d. penjualan perorangan (*personal selling*).

Targeting atau menetapkan target pasar adalah menetapkan kelompok maupun orang yang akan ditawarkan tentang produk yang ingin diperkenalkan oleh produsen, yang dimaksud target pasar adalah satu atau beberapa segmen pasar yang menjadi fokus kegiatan pemasaran. Terkadang *targeting* juga disebut *selecting* karena perusahaan juga harus menyeleksi. Menyeleksi berarti perusahaan harus memiliki keberanian pada beberapa

bagian saja (segmen) dan meninggalkan bagian yang lain. Strategi targeting yang dilakukan supplier-supplier disini adalah dengan mencari pengepul/ distributor yang ada diwilayah tersebut dan dibatasi hanya dua pengepul saja setiap wilayah untuk menjaga kualitas dan keaslian produk ikan hias yang dikirim (Bagus Dwi Nugroho, 2017).

Untuk bisnis ikan hias, sasaran konsumen ikan hias beragam. Mulai dari anak- anak, remaja, sampai orangtua. Selain itu, kelompok pecinta ikan hias, amphibia dan aquascape juga menjadi target konsumen, (Dekayanti, 2020).

2.2.2. Peluang Usaha dalam Bisnis Islam

2.2.2.1. Pengertian Peluang

Menurut kamus besar bahasa Indonesia peluang merupakan kesempatan (ruang gerak) baik dalam bentuk konkret maupun dalam bentuk abstrak. Peluang merupakan tren positif yang berada dilingkungan eksternal perusahaan, dan apabila peluang tersebut dieksploitasi oleh perusahaan, maka peluang usaha tersebut berpotensi untuk menghasilkan laba bagi perusahaan secara berkelanjutan (Solihin, 2012).

2.2.2.2. Pengertian Usaha

Menurut besar Kamus Besar Bahasa Indonesia, Usaha adalah kegiatan mengerahkan tenaga, pikiran,

atau badan untuk mencapai suatu maksud; perbuatan, pekerjaan, prakarsa, ikhtiar, daya upaya untuk mencapai sesuatu. Usaha merupakan kegiatan di bidang perdagangan dengan mencari untung. (Effendy, 2016). Dalam bahasa Inggris Usaha adalah business, yang mempunyai beberapa makna, yaitu effort, mission, maximum, concern, occupation, trade, calling, affair, matter, action by an actor, etc.

Usaha merupakan kegiatan manusia untuk meraih keuntungan, dan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Dengan perkembangan masyarakat, usaha terdiri dari usaha kualitatif dan kuantitatif, kualitatif dapat dilihat dari pendidikannya, sedangkan kuantitatif dari perkembangan masyarakat. Manusia yang unggul adalah manusia yang melakukan usaha dengan didasari ajaran agama Islam, dan taqwa kepada Allah dan membawa keseimbangan hidupnya seperti yang sudah diajarkan oleh Rasulullah SAW, yang terdapat dalam Al - Qur'an dan As - Sunnah (Al Hadis). (Ariyadi, 2018)

Usaha merupakan jenis yang meningkatkan kesejahteraan hidup manusia, Islam telah memberikan petunjuk untuk berusaha, banyak hadis Nabi Muhammad yang berhubungan dengan usaha, ketika seseorang melakukan aktivitas usaha diawali dengan

membaca doa terlebih dahulu, maka muncul kesadaran bahwa Allah Maha Kuasa. (Darussalam, Paradigma Bisnis Islam Prespektif Hadis, 2015).

Usaha adalah sesuatu yang menjelaskan segala aktivitas yang menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan manusia dalam sehari-hari. Secara umum usaha bisa diartikan sebagai sesuatu kegiatan yang dilakukan oleh manusia untuk memperoleh penghasilan atau rizki untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Dalam pandangan Islam kehidupan sebagai satu kesatuan yang utuh dan juga memandang kehidupan seseorang sebagai bagian yang tak terpisahkan dari kehidupan masyarakat. Ajaran Islam yang dibawa oleh Nabi Muhammad mempunyai keunikan tersendiri, bukan hanya bersifat komprehensif tapi juga bersifat universal dan mempunyai cangkupan yang luas dan fleksibel. (Darussalam, Paradigma Bisnis Islam Prespektif Hadis, 2015).

2.2.2.3. Pengertian Peluang Usaha

Peluang usaha terdiri dua kata yaitu “peluang” dan “usaha”, peluang yang dalam bahasa Inggris disebut dengan Opportunity memiliki arti sesuai dengan KBBI ialah kesempatan (Mustafa, 2020). Peluang Usaha

merupakan sebuah resiko yang harus diambil dan dihadapi untuk mengelola dan mengatur segala urusan yang ada hubungannya dengan financial. Suatu risk financing dapat menciptakan suatu loss exposure untuk transferee pembatalan perjanjian oleh transferee, dipandang sebagai cara ketiga dalam risk kontrol transfere, dengan pembatalan tersebut, transfer tidak bertanggung jawab secara hukum untuk kerugian yang semua telah disetujui untuk dibayar.

Berikut ini pengertian peluang usaha menurut para ahli (Maryati, 2020) :

a. Menurut Arif F. Hadipranata

Peluang usaha merupakan sebuah resiko yang harus diambil dan dihadapi untuk mengelola dan mengatur segala urusan yang ada hubungannya dengan finansal.

b. Menurut Thomas W. Zimmerer

Peluang usaha merupakan sebuah terapan yang terdiri dari kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan melihat kesempatan yang dihadapi setiap hari.

c. Menurut Robbin and Coulter

Peluang usaha merupakan sebuah proses yang melibatkan individu atau kelompok yang menggunakan usaha dan sarana tertentu untuk

menciptakan suatu nilai tumbuh guna memenuhi sebuah kebutuhan tanpa memperlihatkan sumber daya yang digunakan.

Dalam menilai sebuah peluang usaha, apakah cocok dengan keadaan kita atau tidak, tentu kita harus memperhatikan dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal (Puspitasari, 2019):

a. Faktor internal

Faktor internal ini bersumber dari individu itu sendiri misalnya bakat dan minat yang dimiliki oleh seseorang. Ketika kita memanfaatkan peluang usaha maka kita harus memperhatikan faktor internal yang kita miliki. Apakah pengusaha memiliki bakat dan minat untuk menjalankan kegiatan usaha yang telah dipilih.

b. Faktor eksternal.

Faktor eksternal ini datang dari luar diri misalnya lingkungan sekitar kita. Ketika akan memanfaatkan peluang usaha maka harus memiliki daya analisa yang tinggi dalam memanfaatkan peluang usaha. Seorang pengusaha yang cerdas adalah ia mampu melakukan inovasi dan kreativitas untuk kegiatan usahanya.

2.2.2.4. Indikator Peluang Usaha

Indikator untuk melihat adanya peluang usaha yaitu (Syamruddin, 2018):

a. Jumlah Modal

Ketika akan memulai sebuah bisnis tentu saja diperlukan modal yang cukup untuk membangunnya. Memastikan jumlah modal merupakan langkah awal untuk memulai sebuah usaha. Modal tersebut biasanya digunakan untuk membeli bahan yang menghasilkan sebuah barang produksi. Bisnis akan sulit dijalankan jika Anda tidak memiliki modal yang cukup besar di dalamnya.

b. Ketersediaan Lahan

Lahan usaha merupakan tempat usaha beroperasi atau tempat usaha melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa. Menentukan lahan usaha menjadi langkah penting sebelum memulai suatu usaha.

c. Mudah Menyesuaikan Diri (fleksibel)

Peluang usaha yang baik adalah usaha yang memiliki kemampuan dalam menyesuaikan diri. Terutama bagi pelaku usaha pemula, terkadang akan mengalami kesulitan dalam menyesuaikan pasar, menyesuaikan persaingan yang ada di

sekitar. Kemampuan adaptasi terhadap lingkungan wajib dipersiapkan. Karena banyak kejutan dalam menjalankan usaha. Termasuk banyak kejutan terjadinya perubahan harga pasar, kualitas barang dan persaingan antar pengusaha yang menjalankan usaha yang sama.

d. Ketersediaan Produk Mudah

Sebelum memulai suatu usaha, pelaku usaha harus memastikan jika produk usaha tersebut selalu ada dan berkelanjutan. Karena bagaimanapun juga, sebagus apapun potensi usaha dan peluang yang dijalankan, jika tidak diimbangi dengan ketersediaan barang juga akan sama saja. Karena prinsip dalam menjalankan usaha bisnis adalah memenuhi permintaan pasar lewat produk tersebut.

e. Persaingan Usaha

Bisnis dalam sektor apapun pasti memiliki kompetitor. oleh karena itu, sebelum memulai suatu usaha pelaku usaha dianjurkan melakukan analisis dan mencari tahu tentang kompetitor usaha yang akan dijalankan.

2.2.3. Jual Beli Dalam Perspektif Islam

Jual beli atau perdagangan dalam istilah fikih disebut al-ba'i yang menurut etimologi berarti menjual atau menganti.

Kata al-ba'i dalam bahasa arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yaitu al-sayaira' (beli). Dengan demikian, kata al-ba'i berarti jual, tapi sekaligus juga berarti beli (Kasmir, 2010)

Secara terminologi, terdapat beberapa definisi jual beli yang dikemukakan para ulama fikih, sekaligus substansi dan tujuan masing-masing definisi sama. Jual beli berarti menukarkan sesuatu dengan sesuatu, menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan (Wati Susiawati, 2017).

Jual beli merupakan kebutuhan doruri dalam kehidupan manusia, artinya manusia merupakan makhluk sosial, yakni tidak hidup sendiri dan selalu membutuhkan orang lain dalam memenuhi segala kebutuhan sehari-hari, termasuk dalam hal jual beli, baik dalam urusan diri sendiri maupun untuk kemaslahatan umum, maka Islam menetapkan kebolehan nya sebagaimana dinyatakan ke dalam banyak keterangan Al-Qur'an dan Hadis Nabi (Muhammad Azani, 2021).

Jual beli dalam istilah ialah suatu perikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan. Perikatan adalah akad yang mengikat dua belah pihak, tukar-menukar yaitu salah satu pihak lain dan satu pihak menyerahkan ganti penukaran atas sesuatu yang ditukarkan oleh pihak lain dan sesuatu yang

bukan menfaat ialah bahwa benda yang ditukarkan adalah dzat (berbentuk) (Suhendi, 2010)

Berdasarkan definisi tersebut maka dapat dipahami bahwa jual beli merupakan tukar menukar harta secara suka sama suka atau peralihan kepemilikan dengan cara menggantinya dengan uang atau barang yang nilainya sama.

Transaksi jual beli merupakan aktifitas yang diperbolehkan dalam islam, yang disebutkan dalam Al-Qur'an dan Al-Hadis (Huda, 2011) Adapun dasar hukum jual beli adalah: sebagaimana disebutkan dalam surat Al Baqarah ayat 275 Allah berfirman:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Terjemahnya:

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan sayaaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni

neraka; mereka kekal di dalamnya”.(Kemenag:Al-Mubin: 2019:47)

Ayat Al-Qur’an diatas memberikan pengertian bahwa Jual beli merupakan transaksi yang disayaariatkan dalam artian jelas hukumnya dalam islam. Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba, dengan melakukan jual beli manusia akan terhindar dari kesulitan dalam bermuamalah dengan hartanya. Di dalam jual beli haruslah dilakukan suka sama suka atau terdapat unsur rela sama rela baik sekarang/pada saat transaksi maupun dikemudian hari.

Para ulama dalam menetapkan rukun jual beli terjadi perbedaan pendapat. Menurut ulama Hanafiyah rukun jual beli adalah ijab dan qabul yang menunjukkan pertukaran barang secara ridha, baik dengan ucapan maupun perbuatan.

2.2.3.1. Rukun Jual Beli Menurut Juhur Ulama

Adapun rukun jual beli menurut juhur ulama ada empat yaitu:

a. Ba’i (penjual)

Yaitu jual beli dimana pihak penjual menyebutkan harga pokok barang lalu menyebutkan harga jual barang tersebut.

b. Mustari (pembeli)

Merupakan seorang atau sekelompok orang yang membeli benda/barang dari penjual baik individu maupun kelompok.

c. Sighat (ijab dan qabul)

Merupakan ijab dan qobul . kedua-duanya menjadi rukun akad bergantung pada keduanya adalah hakikat sesuatu dan wujudnya secara sayaara’.

d. Ma’qud ‘alaih (benda atau barang)

Merupakan harta yang di jadikana alat pertukaran oleh orang yang berakad, yang biasa di sebut mabi’ (barang jualan).

2.2.3.2. Syarat Jual Beli dalam Islam

Adapun syarat jual beli dalam Islam sebagai berikut :

a. Berakal

Yaitu seseorang harus mampu mengendalikan keinginannya sendiri tanpa ada paksaan dari orang lain.

b. Baligh

Yang di maksud disini adalah seseorang tersebut mampu menentukan pilihannya sendiri karena sudah di anggap mampu.

c. Tempat akad

Merupakan tempat dimana pelaksanaan terjadinya akad antara penjual dan pembeli.

d. Objek akad

Adalah sesuatu yang menjadi alasan terjadinya akad tersebut, biasanya sesuatu tersebut berupa barang.

2.2.3.3. Jual Beli yang Diharamkan Dalam Islam

Beberapa yang harus diperhatikan dalam jual beli yang diharamkan dalam Islam (Zaki, 2021):

a. Jual Beli *Najasy*

Jual beli *najasy* adalah seseorang melebihkan harga barang sedangkan ia tidak berniat membelinya akan tetapi untuk menjebak orang lain, atau memuji barang dengan pujian yang palsu supaya laku. Definisi lain dari jual beli ini adalah menaikkan harga komoditi yang dilakukan oleh orang yang tidak ingin membelinya. Jual beli ini dapat juga diartikan sebagai penciptaan permintaan palsu (*false demand*), dimana penjual melakukan kolusi dengan pihak lain untuk melakukan penawaran, dengan harapan, pembeli akan membeli dengan harga yang tinggi.

b. *Riba*

Riba dapat diartikan sebagai mengambil “kelebihan” yang dilakukan dalam bertransaksi yang bertentangan dengan sayaariat. Jenis *riba*

digolongkan menjadi empat yaitu, riba *fadhl* yakni terjadinya pertukaran antara barang sejenis dengan takaran yang berbeda, atau pertukaran barang itu termasuk dalam jenis barang ribawi (harus dibayar sesuai dengan jumlah timbangannya dan kualitasnya), riba *nasi'ah* sebab adanya perubahan atau perbedaan tambahan antara yang diserahkan saat ini dengan yang diserahkan kemudian, riba *qard* yaitu adanya tambahan tertentu yang disyaratkan kepada yang berhutang pada saat melakukan awal transaksi, dan riba *jahiliyah* yaitu utang harus dibayar melebihi dari pokoknya karena si peminjam tidak dapat membayar sesuai dengan batas waktu yang telah ditentukan.

c. *Gharar*

Gharar atau *taghrir* dalam bahasa Arab artinya ialah *al-khathr* yaitu “pertaruhan”. *Gharar* berarti transaksi yang mengandung unsur ketidakjelasan, sehingga dapat diartikan bahwa si pembeli tidak mengetahui secara pasti apa yang dibelinya dan bagi si penjual pun tidak mengetahui apa yang dijualnya secara pasti.

d. *Tadlis*

Tadlis yaitu salah satu pihak menyembunyikan informasi dari pihak lainnya, sehingga

menimbulkan keuntungan kepada satu pihak saja dan merugikan pihak lain. Hal ini dikarenakan ketidaktahuan informasi atas objek yang sedang diperjualbelikan.

Tadlis dapat terjadi karena empat hal yakni:

1. *Tadlis* kuantitas yaitu pedagang di pasar mengurangi takaran timbangan barang yang dijualnya
2. *Tadlis* kualitas yakni menyembunyikan cacat pada barang yang sedang ditawarkan
3. *Tadlis* penipuan harga terjadi karena ketidaktahuan pembeli akan harga pasar, sehingga pedagang dengan sengaja menaikkan harga barang dari harga sebenarnya.
4. *Tadlis* dalam waktu penyerahan, merupakan suatu bentuk penipuan yang dilakukan oleh penjual kepada pembeli atas penyerahan barang yang tidak tepat waktu tanpa memberitahukan alasannya kepada pihak pembeli.

e. *Ghabn*

Ghabn adalah peristiwa jual beli dimana si penjual menaikkan harga objek dagangan di atas harga pasar yang tidak diketahui oleh pihak pembeli. *Ghabn* dibagi menjadi dua yakni:

1. *Ghabn qalil*

Ialah perbedaan harga dengan barang yang tidak terlalu jauh antara harga pasar dengan harga yang ditawarkan dan masih dimaklumi oleh pembeli.

2. *Ghabn fahish*

Perbedaan harga yang signifikan jauh di antara harga barang dengan harga penawaran.

3. *Ikhtikar Ikhtikar*

Manipulasi penawaran ini dilakukan sebagai upaya memperoleh keuntungan yang berlipat-lipat dengan cara menjual jumlah barang yang langka ditawarkan dengan harga yang selangit.

2.2.3.4. Pedoman Dalam Berdagang yang Halal

Aktivitas perdagangan sangat penting bagi umat manusia, sebab tak ada orang yang bisa memenuhi kebutuhannya sendiri. Semua orang pasti membutuhkan orang lain untuk bekerja sama, saling membantu dan saling mencari pemenuhan kepentingan yang dibutuhkannya. Contoh sifat yang dimiliki Raulullah dalam berdagang yaitu (Kholifah, 2021) :

a. Shiddiq (jujur)

Jujur pada diri sendiri dan orang lain akan melahirkan sifat keyakinan dan keberanian menghadapi ujian.

b. Amanah (dapat dipercaya)

Mendorong seseorang untuk bertanggung jawab, membangun kekuatan diri dan memperbaiki kualitas hubungan sosial.

c. Tabligh (komunikatif)

Pebisnis harus menjadi marketing yang hebat dan seorang pembicara yang unggul.

d. Fathanah (cerdik)

Pebisnis harus memiliki kemampuan melihat sesuatu dari sudut pandang berbeda, lalu muncul kreatifitas, ide, dan wawasan. Sehingga, produk atau jasa yang dihasilkan menjadi unggulan.

2.2.4. Pendapatan Masyarakat

2.2.4.1. Pengeritan Pendapatan

Pendapatan merupakan semua penerimaan seseorang sebagai balas jasanya dalam proses produksi selama satu periode, baik harian, mingguan, bulanan ataupun tahunan. Sedangkan pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima bisa berupa upah, bunga, sewa, maupun, laba tergantung pada

faktor produksi pada yang dilibatkan dalam proses produksi (Jannah, 2021).

Pendapatan adalah yang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasiprestasi tersebut untuk mempertahankan hidupnya (Munyanto, 2015). Pendapatan adalah berupa jumlah uang yang diterima oleh seseorang atau lebih anggota keluarga dari jerih payah kerjanya. Secara umum pendapatan didefinisikan sebagai masukan yang diperoleh masyarakat atau negara dari keseluruhan aktifitas dijalankan termasuk pendapatan yang diperoleh tanpa melakukan kegiatan apapun (Naga, 2010). Istilah pendapatan dalam usahatani banyak dimunculkan dengan berbagai pengertian seperti *gross output*, hasil penjualan, pendapatan keluarga, keuntungan dan sebagainya. Pendapatan bersih usahatani (*net farm income*) lebih banyak digunakan dalam analisis pendapatan usahatani. Pendapatan bersih petani berupa jumlah produksi dikalikan harga dikurangi dengan biaya produksi (Mulu, 2018)

Dari beberapa penjabaran menurut ahli di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa pendapatan adalah satu jenis kegiatan terhadap total pendapatan rumah tangga tergantung pada produktivitas faktor produksi yang digunakan dari jenis kegiatan yang bersangkutan

dengan stabilitas pendapatan rumah tangga cenderung dipengaruhi dan di dominasi dari luar sektor pertanian umumnya terkait dengan musim dan dapat dilakukan setiap saat sepanjang tahun.

2.2.4.2. Macam-macam Pendapatan

Pendapatan dapat digolongkan menjadi beberapa jenis, adapun menurut lipsey pendapatan dapat dibagi menjadi dua macam (Handoyo D. , 2019) yaitu:

- a. Pendapatan perorangan adalah pendapatan yang dihasilkan oleh atau dibayarkan kepada perorangan sebelum dikurangi dengan pajak penghasilan perorangan. Sebagian pendapatan perorangan dibayar untuk pajak, sebagian lagi ditabung untuk kebutuhan rumah tangga yaitu pendapatan perorangan dikurangi pajak penghasilan.
- b. Pendapatan disposable adalah pendapatan yang saat ini dapat dibelanjakan atau ditabung oleh rumah tangga yaitu pendapatan perorangan dikurangi dengan pajak penghasilan.

Sedangkan menurut Gilarso pendapatan atau penghasilan adalah sebagai balas karya yang dibagi menjadi beberapa bagian (Handoyo D. , 2019) yaitu:

- a. Upah atau gaji adalah balas jasa untuk pekerjaan yang dilaksanakan dalam hubungan kerja dengan orang atau instansi lain.
- b. Laba Usaha sendiri adalah balas karya untuk pekerjaan yang dilakukan sebagai pengusaha yaitu mengorganisir produksi mengambil keputusan tentang kombinasi faktor produksi serta menanggung risikonya sendiri baik sebagai petani, tukang dan pedagang.
- c. Sewa adalah jasa yang diterima oleh pemilik atas penggunaan hartanya seperti petani, tukang, pengusaha, dan lainnya disebut bukan laba, melainkan terdiri dari berbagai kombinasi unsur pendapatan:
 1. Sebagian merupakan upah untuk tenaga kerja sendiri.
 2. Sebagian merupakan bunga atas modalnya sendiri.
 3. Sisanya berupa laba untuk usaha sendiri.
 4. Sebagian berupa sewa untuk tanah atau alat produksi yang dimiliki sendiri.

Pendapatan diakibatkan oleh kegiatan-kegiatan perusahaan dalam memanfaatkan faktor-faktor produksi untuk mempertahankan diri dan pertumbuhan. Seluruh kegiatan perusahaan yang menimbulkan

pendapatan secara keseluruhan disebut *earning process*. Secara garis besar *earning process* menimbulkan dua akibat yaitu pengaruh positif yaitu pendapatan dan keuntungan pengaruh negatif yaitu beban dan kerugian.

2.2.4.3. Sumber-sumber Pendapatan

Pendapatan adalah total penerimaan (uang dan bukan uang) seseorang atau suatu rumah tangga selama periode tertentu. Berikut ada tiga sumber penerimaan rumah tangga, yaitu : (Prathama Rahardja, 2010)

a. Pendapatan dari Gaji dan Upah

Gaji dan upah adalah balas dan jasa terhadap ketersediaan menjadi tenaga kerja, besar gaji atau upah seseorang secara teoritis tergantung dari produktifitasnya. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi produktifitas, yaitu sebagai berikut:

1. Keahlian (*Skill*), Keahlian adalah kemampuan teknis yang dimiliki seseorang untuk mampu menangani pekerjaan yang di percayakan. Semakin tinggi jabatan seseorang, keahlian yang dibutuhkan semakin tinggi, karena itu gaji atau upahnya semakin tinggi.
2. Mutu Modal Manusia (*Human Capital*), Mutu Modal Manusia adalah kapasitas pengetahuan, keahlian dan kemampuan yang dimiliki

seseorang, baik karena bakat bawaan maupun hasil pendidikan dan latihan.

3. Kondisi Kerja (*Working Conditions*), Yang dimaksud kondisi kerja adalah lingkungan dimana seseorang bekerja penuh resiko atau tidak. Kondisi kerja dianggap makin berat, apabila resiko kegagalan atau kecelakaan kerja makin tinggi. Untuk pekerjaan yang makin beresiko tinggi, upah atau gaji makin besar walaupun tingkat keahlian yang dibutuhkan tidak jauh berbeda.

b. Pendapatan dari Asset Produktif

Asset Produktif adalah aset yang memberikan pemasukan atas balas jasa penggunaannya. Ada dua kelompok asset produktif. *Pertama*, Asset Finansial (*financial assets*) seperti deposito yang menghasilkan pendapatan saham yang mendapatkan dividen dan keuntungan atas modal (*capital gain*) bila di perjualbelikan. *Kedua* asset bukan finansial (*realassets*), seperti rumah yang memberikan penghasilan sewa.

c. Pendapatan dari Pemerintah

Pendapatan dari Pemerintah atau penerimaan transfer (*transfer payment*) adalah pendapatan yang diterima bukan sebagai balas jasa atas input

yang diberikan. Negaranegara yang telah maju, penerimaan transfer diberikan dalam bentuk tunjangan penghasilan bagi para penganggur, jaminan sosial bagi orang-orang miskin dan berpendapatan rendah.

Pendapatan adalah penerimaan bersih seseorang baik berupa uang kontan maupun natural. Pendapatan atau juga disebut income dari seorang warga masyarakat adalah hasil penjualannya dari faktor-faktor produksi yang dimilikinya dari sektor produksi dan sektor produksi ini membeli faktor-faktor produksi tersebut untuk digunakan sebagai input proses dengan harga yang berlaku dipasar faktor produksi (Aliyansyah, 2020)

Pendapatan perusahaan berasal dari penjualan, sementara itu nilai penjualan ditentukan oleh jumlah unit terjual (*quantity*) dan harga jual (*price*), atau lebih sederhana dikatakan pendapatan fungsi (*quantity price*).

2.2.4.4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Dalam hal perindustrian ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan industri antara lain :

a. Permintaan

Permintaan menunjukkan jumlah produk yang diinginkan dan mampu dibeli konsumen pada berbagai kemungkinan harga selama jangka waktu tertentu, dan hal lain diasumsikan konstan (Nicholson, 2011).

Hukum permintaan menyatakan bahwa jumlah barang yang diminta dalam suatu periode waktu tertentu berubah berlawanan dengan harganya, jika hal lain di asumsikan konstan.

Kurva permintaan mengisolasi hubungan antara harga dan jumlah yang diminta atas suatu barang, bila faktor lain yang dapat mempengaruhi permintaan tidak mengalami perubahan. Faktor lain yang bisa mempengaruhi permintaan antara lain pendapatan konsumen, harga barang yang berkaitan, ekspektasi konsumen, jumlah dan komposisi konsumen di pasar, dan selera konsumen.

b. Penawaran

Penawaran adalah hubungan antara harga dan jumlah barang yang ditawarkan. Secara lebih spesifik, penawaran menunjukkan seberapa banyak produsen suatu barang mau dan mampu menawarkan ke periode pada berbagai

kemungkinan tingkat harga, hal lain diasumsikan konstan (Nicholson, 2011). Hukum penawaran menyatakan bahwa jumlah yang ditawarkan biasanya secara langsung berhubungan dengan harganya, hal lain diasumsikan konstan.

c. Perubahan Penawaran

Kurva penawaran menunjukkan hubungan antara harga suatu barang dengan jumlah yang ditawarkan, hal lain diasumsikan konstan. Hal yang diasumsikan konstan sepanjang kurva penawaran adalah faktor-faktor tertentu yang mempengaruhi penawaran kecuali harga barang yang bersangkutan. Faktor-faktor tersebut adalah tingkat teknologi, harga sumber daya yang relevan, harga barang alternatif, ekspektasi produsen, dan jumlah produsen di pasar (Nicholson, 2011).

d. Modal

Modal adalah segala sesuatu yang dapat digunakan untuk menjalankan suatu usaha perusahaan. Modal juga dapat dari dalam perusahaan atau yang penambahan dari pihak pemilik perusahaan dan juga pemilik lain. Modal juga merupakan segala sesuatu yang diberikan dan dialokasikan dalam suatu usaha (Sukirno, 2010).

Kegiatan perekonomian dalam memproduksi memerlukan barang modal. Dalam perekonomian primitif sekalipun, barang modal diperlukan. Dalam perekonomian modern barang modal diperlukan lagi. Modernisasi perekonomian tidak akan berlaku tanpa barang modal yang kompleks dan sangat tinggi produktivitasnya (Sukirno, 2010).

e. Biaya Produksi

Biaya produksi atau operasional dalam sistem industri memainkan peran yang sangat penting, karena ia menciptakan keunggulan kompetitif dalam persaingan antar industri dalam pasar global (Gaspersz, 2011).

Beberapa strategi pengendalian biaya produksi dapat menggunakan skenario berikut (Gaspersz, 2011) :

1. Pertama, biaya harus dipandang sebagai keuntungan potensial (potential profit), bukan sekedar pengeluaran atau ongkos produksi yang memang harus dikeluarkan. Dengan demikian reduksi biaya produksi melalui peningkatan efisiensi (menghilangkan pemborosan, menurunkan produk cacat,

menyelesaikan masalahmasalah kualitas, meningkatkan produktivitas, dan lainlain).

2. Setelah persepsi tentang biaya produksi di atas berubah, manajemen harus melakukan aktivitas produksi bernilai tambah (bukan sekedar mengubah input menjadi output) dengan jalan berproduksi pada biaya produksi yang minimum.
3. Keunggulan kompetitif produk di pasar akan meningkatkan pangsa pasar (market share) yang berarti akan meningkatkan penerimaan total (TR) dari penjualan produk-produk itu.
4. Strategi reduksi biaya produksi dan penetapan harga produk yang kompetitif di pasar akan meningkatkan keuntungan perusahaan.

f. Pasar dan Pemasaran

Pasar adalah hal yang sangat dibutuhkan dalam menentukan tingkat nilai jual seperti produk pertanian dan peternakan. “Namun pasar sebenarnya mengandung dua arti : arti fisik dan arti makna. Sebenarnya keduanya tetap sama, yaitu pertemuan antara pembeli dengan penjual atau lebih inti lagi pertemuan permintaan dan penawaran (Rasyad, 2011).

Upaya melihat suatu pengembangan pasar dimana dapat dipastikan dengan informasi yang jelas tentang pasar lebih lanjut “dimana permintaan pasar yang selalu memacu pada jumlah penjual, sedangkan jumlah konsumen biasanya diasumsikan banyak. Secara umum efek substitusi lebih besar disbanding dengan efek pendapatan”. Hal ini merupakan karakteristik permintaan suatu produk oleh seorang konsumen, dimana penjumlahan permintaan semua individu (Sunaryo, 2012).

2.2.4.5. Indikator Peningkatan Pendapatan

Indikator berdasarkan peningkatan pendapatan pengusaha kecil antara lain (Lukmono, 2014) :

a. Permodalan usaha

Modal usaha merupakan faktor produksi yang mempunyai pengaruh kuat dalam mendapatkan produktivitas atau output, secara makro modal merupakan pendorong besar untuk meningkatkan investasi baik secara langsung pada proses produksi maupun dalam prasarana produksi.

b. Volume penjualan

Volume penjualan pada suatu usaha dapat ditingkatkan, artinya laba dalam perusahaan tersebut

juga akan meningkat. Sehingga tujuan suatu usaha mencapai tingkat laba atau keuntungan yang maksimal.

c. Jumlah produksi

Dengan menambah jumlah produksi suatu usaha, maka mampu menghasilkan *output* tertentu dengan *input* minimum. Jumlah tenaga kerja yang cukup.

d. kualitas usaha.

Kualitas suatu usaha merupakan elemen utama yang perlu diperhatikan oleh pelaku usaha guna mempertahankan usahanya ditengah sengitnya persaingan dan bahkan membuat usaha tersebut semakin maju dan berkembang, sehingga hasil pendapatan maksimal.

2.2.4.6. Upah Minimum Regional (UMR)

Upah Minimum adalah suatu standar minimum yang digunakan oleh para pengusaha atau pelaku industri untuk memberikan upah kepada pekerja di dalam lingkungan usaha atau kerjanya (UU No. 13 Tahun 2003). Karena pemenuhan kebutuhan yang layak di setiap propinsi berbeda-beda, maka disebut Upah Minimum Propinsi.

Upah Minimum adalah suatu penerimaan bulanan minimum (terendah) sebagai imbalan dari pengusaha kepada karyawan untuk suatu pekerjaan atau jasa yang telah atau akan dilakukan dan dinyatakan atau dinilai dalam bentuk uang yang ditetapkan atas dasar suatu persetujuan atau peraturan perundang-undangan serta dibayarkan atas dasar suatu perjanjian kerja antara pengusaha dengan karyawan termasuk tunjangan, baik karyawan itu sendiri maupun untuk keluarganya. Sebagaimana yang telah diatur dalam PP No. 8/1981 upah minimum dapat ditetapkan secara minimum regional, sektoral regional maupun subsektoral, meskipun saat ini baru upah minimum regional yang dimiliki oleh setiap daerah (Purnomo, 2016).

Tabel 1
Upah Minimum Regional Di Provinsi Sulawesi Tenggara Tahun 2017-2022

Tahun	Nilai
2022	Rp. 2.822.592
2021	Rp. 2.768.592
2020	Rp. 2.768.592
2019	Rp. 2.351.870
2018	Mengikuti UMP
2017	Mengikuti UMP

Sumber: (Informasi daftar upah minimum dan karir,2022.)

2.2.4.7. Pendapatan dalam Perspektif Islam

Dalam Islam, pendapatan masyarakat adalah perolehan barang, uang yang diterima atau dihasilkan oleh masyarakat berdasarkan aturan-aturan yang bersumber dari syariat Islam. Pendapatan masyarakat yang merata, sebagai suatu sasaran merupakan masalah yang sulit dicapai, namun berkurangnya kesenjangan adalah salah satu tolak ukur berhasilnya pembangunan. Bekerja dapat membuat seseorang memperoleh pendapatan atau upah atas pekerjaan yang dilakukannya. Setiap kepala keluarga mempunyai ketergantungan hidup terhadap pendapatan yang diterima untuk memenuhi kebutuhan hidup, mulai kebutuhan sandang pangan, papan dan beragam kebutuhan lainnya. Dalam Islam, kebutuhan memang menjadi alasan untuk mencapai pendapatan minimum, sedangkan kecukupan dalam standar hidup yang baik adalah hal yang paling mendasar distribusi retribusi setelah itu baru dikaitkan dengan kerja dan kepemilikan pribadi, (Nasution, 2013). Dalam Al-Qur'an surat An-Nisa ayat 29 tersirat tentang pendapatan.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَتْلُوا أَنفُسَكُمْ قَدْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا

Terjemahnya:

“Wahai orang-orang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu (An-Nisa’:29) (Kemenag, 2019)

Konsep pendapatan di dalam Islam tercantum pada Al-Qur’an dijelaskan dengan Surat Al-Baqarah (2) Ayat 29:

هُوَ الَّذِي خَلَقَ لَكُمْ مَّا فِي الْأَرْضِ جَمِيعًا ثُمَّ اسْتَوَىٰ إِلَى السَّمَاءِ
فَسَوَّاهُنَّ سَبْعَ سَمَوَاتٍ ۚ وَهُوَ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

Terjemahnya:

“Dialah (Allah) yang menciptakan segala apa yang ada di bumi untukmu kemudian Dia menuju ke langit, lalu Dia menyempurnakannya menjadi tujuh langit. Dan Dia Maha Mengetahui segala sesuatu”(Q.S. Al-Baqarah (2):29) (Kemenag, 2019)

Maka tidak ada alasan kekayaan sumber daya tersebut tetap terkonsentrasi pada beberapa pihak saja. Islam sangat melarang untuk melakukan penimbunan harta sebanyak-banyaknya. Oleh karena itu, Islam menekankan keadilan distributive dan menerapkan dalam sayastem ekonominya program untuk redistribusi pendapatan dan kekayaan sehingga setiap

individu mendapatkan jaminan standar kehidupan yang manusiawi dan terhormat.

Program Islam untuk redistribusi kekayaan terdiri dari tiga bagian. *Pertama*, ajaran Islam mengarahkan untuk memberikan pembelajaran atau pemberdayaan kepada para penganggur untuk bisa mendapatkan pekerjaan yang bisa memberi penghidupan bagi mereka, serta untuk memberikan upah yang adil bagi orang-orang yang sudah bekerja.

Kedua, ajaran Islam menekankan pembayaran zakat untuk redistribusi pendapatan dari orang kaya kepada orang miskin yang karena ketidakmampuan atau cacat (secara fisik atau mental, atau faktor eksternal yang diluar kemampuan mereka, misalnya pengangguran), tak mampu untuk memperoleh kehidupan standar yang terhormat dengan tangan mereka sendiri.

Dengan redistribusi ini maka akan tercapai kondisi sebagaimana disebutkan oleh Al Qur`an dalam surat Al-Hasayar (59) ayat 7:

مَا آفَاءَ اللَّهِ عَلَى رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْقُرَىٰ فَلِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسْكِينِ وَابْنِ السَّبِيلِ كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ وَمَا أَنْتُمْ بِالرَّسُولِ فَخَذُّوهُ وَمَا نَهَيْكُمْ عَنْهُ فَانْتَهُوا وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Terjemahnya :

“Harta rampasan (fai') dari mereka yang diberikan Allah kepada Rasul-Nya (yang berasal) dari penduduk beberapa negeri, adalah untuk Allah, Rasul, kerabat (Rasul), anak-anak yatim, orang-orang miskin dan untuk orang-orang yang dalam perjalanan, agar harta itu jangan hanya beredar di antara orang-orang kaya saja di antara kamu. Apa yang diberikan Rasul kepadamu maka terimalah. Dan apa yang dilarangnya bagimu maka tinggalkanlah. Dan bertakwalah kepada Allah. Sungguh, Allah sangat keras hukuman-Nya.” (Q .S Al Hasayar(59):7) (Kemenag, 2019)

Ketiga, pembagian harta warisan dari orang yang telah meninggal kepada beberapa orang sesuai aturan Islam sehingga menguatkan dan mempercepat distribusi kekayaan dalam masyarakat. Konsep Islam tentang keadilan distribusi pendapatan dan kekayaan, juga konsep keadilan ekonomi tidak mengharuskan semua orang mendapat upah dalam jumlah yang sama tanpa memperdulikan kontribusinya bagi masyarakat. Islam mentoleransi adanya perbedaan dalam pendapatan karena setiap orang tidak memiliki karakter, kemampuan dan pelayanan kepada masyarakat yang sama (Maliha, 2018).

Di dalam perdistribusian pendapatan atau kekayaan harus berdasarkan prinsip-prinsip secara Islam yaitu prinsip Keadilan dan Kebebasan (Rozalinda, 2017) :

a. Keadilan

Keadilan dalam Islam merupakan pondasi yang kokok meliputi semua ajaran dan hukum Islam. Dengan komitmen Islam yang khas dan mendalam terhadap persaudaraan umat manusia dan keadilan ekonomi sosial, maka ketidakadilan dalam hal pendapatan dan kekayaan tentu saja bertentangan dengan Islam. Islam menenkankan distribusi pendapatan dan kekayaan yang adil, hingga setiap individu memperoleh jaminan serta tingkat hidup yang manusiawi dan terhormat, sesuai dengan harkat manusia yang inheren dalam ajaran-ajaran Islam, yaitu sebagai khalifah (wakil) Allah di muka bumi, firman Allah dalam surat Al-Baqarah Ayat 30

وَإِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلٰئِكَةِ اِنِّيْ جَاعِلٌ فِى الْاَرْضِ خَلِيْفَةًۭۙ قَالُوْۤا اَتَجْعَلُ فِيْهَا مَنْ يُفْسِدُ فِيْهَا وَيَسْفِكُ الدِّمَآءَ وَنَحْنُ نُسَبِّحُ بِحَمْدِكَ وَنُقَدِّسُ لَكَۙ قَالَ اِنِّيْۤ اَعْلَمُ مَا لَا تَعْلَمُوْنَۙ

Terjemahnya :

Dan (ingatlah) ketika Tuhanmu berfirman kepada para malaikat, “Aku hendak menjadikan khalifah di bumi.” Mereka berkata, “Apakah Engkau hendak menjadikan orang yang merusak dan menumpahkan darah di sana, sedangkan kami bertasbih memuji-Mu dan menyucikan nama-Mu?” Dia berfirman, “Sungguh, Aku mengetahui apa yang tidak kamu ketahui.” (Kemenag, 2019)

Suatu masyarakat Islam yang gagal memberikan jaminan serta tingkat hidup yang manusiawi tidaklah layak disebut masyarakat Islam, seperti dinyatakan oleh Nabi saw: “Bukanlah seorang Muslim yang tidur dalam keadaan kenyang sedang tetangganya lapar” (HR. Bukhari)

b. Kebebasan

Nilai yang utama dalam bidang distribusi kekayaan adalah kebebasan. Menurut al-Qaradhawi pembolehan dan pengakuan kepemilikan secara pribadi merupakan bukti dan jaminan pertama dari kebebasan yang ada dalam ekonomi Islam. Namun, sesungguhnya kebebasan yang disyariatkan Islam dalam ekonomi bukanlah kebebasan mutlak tanpa batas seperti yang terdapat dalam sistem ekonomi kapitalis dan sosialis, melainkan kebebasan yang terkendali.

Nilai kebebasan dalam Islam member implikasi terhadap adanya pengakuan akan kepemilikan individu. Kekayaan tidak akan ada artinya, kecuali dengan memberikan pengakuan hak kepemilikan.

Dalam hal ini Al-Qur'an mengatakan bahwa salah satu tugas Nabi Muhammad saw adalah untuk : “membebaskan umat manusia dari beban

dan belunggu yang mengikuti mereka“ (QS al-A'raf 157)

أَلَّذِينَ يَتَّبِعُونَ الرَّسُولَ النَّبِيَّ الْأُمِّيَّ الَّذِي يَجِدُونَهُ مَكْتُوبًا عِنْدَهُمْ فِي التَّوْرَةِ وَالْإِنْجِيلِ يَأْمُرُهُمْ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَاهُمْ عَنِ الْمُنْكَرِ وَيُحِلُّ لَهُمُ الطَّيِّبَاتِ وَيُحَرِّمُ عَلَيْهِمُ الْخَبَائِثَ وَيَضَعُ عَنْهُمْ إِصْرَهُمْ وَالْأَغْلَالَ الَّتِي كَانَتْ عَلَيْهِمْ ۗ فَالَّذِينَ آمَنُوا بِهِ وَعَزَّرُوهُ وَنَصَرُوهُ وَاتَّبَعُوا النُّورَ الَّذِي أُنزِلَ مَعَهُ ۗ أُولَٰئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ

Terjemahnya :

“(Yaitu) orang-orang yang mengikuti Rasul, Nabi yang ummi (tidak bisa baca tulis) yang (namanya) mereka dapat tertulis di dalam Taurat dan Injil yang ada pada mereka, yang menyuruh mereka berbuat yang makruf dan mencegah dari yang mungkar, dan yang menghalalkan segala yang baik bagi mereka dan mengharamkan segala yang buruk bagi mereka, dan membebaskan beban-beban dan belunggu-belunggu yang ada pada mereka. Adapun orang-orang yang beriman kepadanya, memuliakannya, menolongnya dan mengikuti cahaya yang terang yang diturunkan kepadanya (Al-Qur'an), mereka itulah orang-orang beruntung.” (Kemenag, 2019)

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa pendapatan atau harta dalam pandangan Islam tidak ada larangan untuk pengakuan atau kebebasan untuk mengakui hak milik. Namun harta tersebut harus didistribusikan kepada pihak-pihak yang wajib menerimanya secara adil. Seperti upah tenaga kerja, zakat, sedekah kepada kalangan yang kurang mampu dan sebagainya. Sehingga kekayaan tidak mengacu kepada beberapa pihak saja, karena sesungguhnya semua hanya milik Allah.

2.3. Kerangka Pikir

