

**SALURAN DISTRIBUSI PRODUK PADA TEMPAT PELELANGAN IKAN
KOTA PALOPO PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**



SKRIPSI

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana Ekonomi
(S.E) pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo*

Oleh,

**TRIANI M
NIM. 15.0401.0171**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) PALOPO
2019**

**SALURAN DISTRIBUSI PRODUK PADA TEMPAT PELELANGAN IKAN
KOTA PALOPO PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**



SKRIPSI

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana Ekonomi
(S.E) pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo*

Oleh,

**TRIANI M
NIM. 15.0401.0171**

Dibimbing oleh:

1. Dr. Rahmawati, M.Ag
2. Zainuddin S, S.E.,M.Ak.

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) PALOPO
2019**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Triani M
NIM : 15.0401.1071
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Ekonomi Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa:

1. Skripsi ini benar-benar hasil karya saya sendiri, bukan plagiasi atau duplikasi dari tulisan atau karya orang lain, yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian dari skripsi, adalah karya saya sendiri kecuali kutipan yang ditunjukkan sumbernya. Segala kekeliruan yang ada di dalamnya adalah kekeliruan saya.

Demikian pernyataan ini dibuat sebagaimana mestinya. Apabila di kemudian hari pernyataan saya ternyata tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Palopo, 2019

Yang membuat pernyataan,



Triani M
NIM 15 0401 0171

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul “Saluran Distribusi Produk pada Tempat Pelelangan Ikan Kota Palopo Perspektif Ekonomi Islam” yang ditulis oleh Triani M., dengan NIM. 15 0401 0171 Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo, yang *dimunaqasyahkan* pada hari Kamis 27 Juni 2019 M bertepatan dengan 23 Syawal 1440 H, telah diperbaiki sesuai dengan catatan dan permintaan tim penguji dan diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Palopo, 7 Agustus 2019 M
6 Dzulhijjah 1440 H

TIM PENGUJI

- | | | |
|--|-------------------|---------|
| 1. Dr. Hj. Ramlah M, M.M. | Ketua Sidang | (.....) |
| 2. Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.El., M.A. | Sekretaris Sidang | (.....) |
| 3. Dr. Abdain, S.Ag., M.HI. | Penguji I | (.....) |
| 4. Dr. Fasiha, M.El. | Penguji II | (.....) |
| 5. Dr. Rahmawati, M.Ag. | Pembimbing I | (.....) |
| 6. Zainuddin S, S.E., M.Ak. | Pembimbing II | (.....) |

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Hj. Ramlah M, M.M.
NIP. 196102081994032001

Ketua Program Studi
Ekonomi Syariah



Dr. Fasiha, M.El.
NIP. 198102132006042002

PERSETUJUAN PENGUJI

Judul : "Saluran Distribusi Produk Pada Tempat Pelelangan Ikan Kota Palopo Perspektif Ekonomi Islam"

Nama : Triani M

NIM : 15.0401.0171

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Disetujui untuk diujikan.

Demikian untuk proses selanjutnya.

Palopo, 16 Mei 2019

Penguji I



Dr. Abdain, S.Ag., M.HI.
NIP 19710512 199903 1 002

Penguji II



Dr. Fasiha, M.EI.
NIP 19810213 200604 2 002

NOTA DINAS PENGUJI

Lamp :

Palopo, 16 Mei 2019

Hal : Skripsi Triani M

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di

Palopo

Assalamu 'Alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama	: Triani M
NIM	: 15 0401 0171
Program Studi	: Ekonomi Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi	: “Saluran Distribusi Produk Pada Tempat Pelelangan Ikan Kota Palopo Perspektif Ekonomi Islam”

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak untuk diujikan.

Demikian untuk proses selanjutnya.

Wassalamu 'Alaikum Wr. Wb.

Penguji I



Dr. Abdain, S.Ag., M.HI.
NIP. 19710512 199903 1 0002

NOTA DINAS PENGUJI

Lamp :

Palopo, 16 Mei 2019

Hal : Skripsi Triani M

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di

Palopo

Assalamu 'Alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama	: Triani M
NIM	: 15 0401 0171
Program Studi	: Ekonomi Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi	: “Saluran Distribusi Produk Pada Tempat Pelelangan Ikan Kota Palopo Perspektif Ekonomi Islam”

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak untuk diujikan.

Demikian untuk proses selanjutnya.

Wassalamu 'Alaikum Wr. Wb.

Penguji II



Dr. Fasiha, M.EI.

NIP. 19810213 200604 2 002

NOTA DINAS PEMBIMBING

Lamp :

Palopo, 16 Mei 2019

Hal : Skripsi Triani M

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di

Palopo

Assalamu 'Alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama	: Triani M
NIM	: 15 0401 0171
Program Studi	: Ekonomi Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi	: “Saluran Distribusi Produk Pada Tempat Pelelangan Ikan Kota Palopo Perspektif Ekonomi Islam”

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak untuk diujikan.

Demikian untuk proses selanjutnya.

Wassalamu 'Alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Rahmawati, M.Ag.
NIP. 19730211 200003 2 003

NOTA DINAS PEMBIMBING

Lamp :

Palopo, 16 Mei 2019

Hal : Skripsi Triani M

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di

Palopo

Assalamu 'Alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

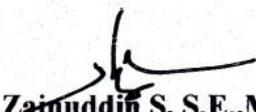
Nama	: Triani M
NIM	: 15 0401 0171
Program Studi	: Ekonomi Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi	: “Saluran Distribusi Produk Pada Tempat Pelelangan Ikan Kota Palopo Perspektif Ekonomi Islam”

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak untuk diujikan.

Demikian untuk proses selanjutnya.

Wassalamu 'Alaikum Wr. Wb.

Pembimbing II


Zainuddin S, S.E., M.Ak.
NIP. 19771018 200604 1 001

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul : "Saluran Distribusi Produk Pada Tempat Pelelangan Ikan Kota Palopo Perspektif Ekonomi Islam"

Nama : Triani M

NIM : 15.0401.0171

Program Studi : Ekonomi Syariah

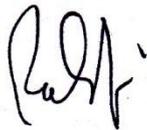
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Disetujui untuk diujikan.

Demikian untuk proses selanjutnya.

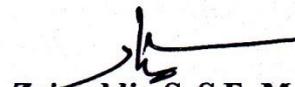
Palopo, 16 Mei 2019

Pembimbing I



Dr. Rahmawati, M.Ag
NIP. 19730211 200003 2 003

Pembimbing II



Zainuddin S, S.E., M.Ak.
NIP. 19771018 2006 04 1 001

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PENGESAHAN SKRIPSI	ii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
NOTA DINAS PENGUJI	iv
PERSETUJUAN PENGUJI	vi
NOTA DINAS PEMBIMBING	vii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xii
PEDOMAN TRANSLITERASI	xiii
DAFTAR SINGKATAN	xv
ABSTRAK	xvi
PRAKATA	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	7
E. Definisi Operasional Variabel dan Ruang Lingkup Penelitian	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	10
A. Penelitian Terdahulu yang Relevan	10
B. Kajian Pustaka	14
1. Distribusi	14
a. Pengertian Distribusi	14
2. Saluran Distribusi	16
a. Pengertian Saluran Distribusi	16
b. Fungsi Saluran Distribusi	17
c. Bentuk Saluran Distribusi	24

d. Tingkatan Saluran Distribusi	25
e. Keuntungan Menggunakan Perantara.....	27
3. Saluran Distribusi Produk Perikanan.....	26
4. Distribusi Dalam Islam	29
C. Kerangka Berfikir	36
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	37
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	37
B. Subjek dan Objek Penelitian	37
C. Lokasi Penelitian	38
D. Sumber Data	38
E. Teknik Pengumpulan Data	39
1. Observasi.....	39
2. Wawancara	39
3. Dokumentasi.....	40
F. Teknik Analisis Data.....	41
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	42
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	42
B. Hasil Penelitian dan Pembahasan.....	48
1. Saluran Distribusi Produk Pada Tempat Pelelangan Ikan Kota Palopo.....	49
2. Saluran Distribusi Produk Pada Tempat Pelelangan Ikan Kota Palopo Perpektif Ekonomi Islam.....	57
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	63
B. Saran-Saran	64
DAFTAR PUSTAKA	65
LAMPIRAN - LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
Gambar 2.1. Saluran Distribusi Produk Komsumsi	24
Gambar 2.2. Kerangka Pikir.....	36
Gambar 3.1 Teknik Analisis Data.....	41
Gambar 4.1 Saluran Distribusi Produk TPI Kota Palopo	50

PEDOMAN TRANSLITERASI

Transliterasi adalah mengalihaksarakan suatu tulisan ke dalam aksara lain. Misalnya, dari aksara Arab ke aksara Latin.

Berikut ini adalah Surat keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor: 158 Tahun 1987 - Nomor: 0543 b/u/1997 tentang Transliterasi Arab-Latin yang peneliti gunakan dalam penulisan skripsi ini.

1. Konsonan

Daftar huruf bahasa arab dan transliteasinya ke dalam huruf latin dapat dilihat dibawah ini:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	-	-
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	Şa'	Ş	Es dengan titik di atas
ج	Jim	J	Je
ح	Ĥa'	Ĥ	Ha dengan titik di bawah
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Żal	Ż	Zet dengan titik di atas
ر	Ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	Şad	Ş	Es dengan titik di bawah
ض	Đađ	Đ	De dengan titik di bawah

ط	Ṭa	Ṭ	Te dengan titik di bawah
ظ	Ẓa	Ẓ	Zet dengan titik di bawah
ع	‘Ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Fa
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha’	H	Ha
ء	Hamzah	’	Apostrof
ي	Ya’	Y	ye

2. Vokal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda diakritik atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda Vokal	Nama	Latin	Keterangan
أ	<i>Fatḥah</i>	A	<i>ā</i>
إ	<i>Kasrah</i>	I	<i>ī</i>
أ	<i>Ḍammah</i>	U	<i>ū</i>

DAFTAR SINGKATAN

<i>Simbol</i>	<i>Keterangan</i>
IAIN	Institut Agama Islam Negeri Palopo
TPI	Tempat Pelelangan Ikan
PPI	Pelabuhan Pendaratan Ikan
UPT TPI	Unit Pelaksana Teknis Tempat Penjualan Ikan
OPD	Organisasi Perangkat Daerah

ABSTRAK

Triani M, 2019. Skripsi yang berjudul “Saluran Distribusi Produk pada Tempat Pelelangan Ikan Kota Palopo Perspektif Ekonomi Islam”. Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo. Pembimbing I Dr. Rahmawati, M.Ag. Pembimbing II. Zainuddin S, SE., M.Ak.

Dalam perekonomian distribusi merupakan salah satu faktor penting, karena distribusi yang baik akan menciptakan keselarasan dalam transaksi di masyarakat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana saluran distribusi produk yang terjadi pada Tempat Pelelangan Ikan Kota Palopo dan dikaitkan dengan bagaimana perspektif ekonomi Islam mengenai hal tersebut.

Skripsi ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dan penelitian pustaka dengan menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif.. Sumber data diperoleh dari data primer dan data sekunder. Adapun metode pengumpulan data yang digunakan yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yakni dengan mengumpulkan data, mereduksi data, menyajikan data kemudian menarik kesimpulan.

Keadaan di lapangan yang peneliti temukan bahwa pada TPI Kota Palopo dalam memasarkan hasil produk perikananannya menggunakan saluran distribusi tidak langsung yaitu pada pada tingkatan saluran distribusi tingkat 2 (*two level channels*) yaitu nelayan - pedagang pengumpul – pedagang ecer – konsumen. Saluran distribusi produk pada TPI Kota Palopo dalam perspektif ekonomi Islam adalah dalam beberapa proses tersebut ada yang sesuai dengan syariat Islam, namun ada pula yang tidak sesuai dengan syariat Islam yaitu etika pihak yang terlibat di dalamnya contohnya pedagang ecer.

Kata Kunci : Saluran Distribusi, Tempat Pelelangan Ikan (TPI), Ekonomi Islam.

PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى

آلِهِ وَأَصْحَابِهِ

أَجْمَعِينَ

Alhamdulillah, segala Puji dan syukur atas ke hadirat Allah Swt. berkat segala Rahmat dan Karunia-Nya yang telah diberikan kepada penulis sehingga skripsi dengan judul **“Saluran Distribusi Produk Pada Tempat Pelelangan Ikan Kota Palopo Perspektif Ekonomi Islam”** dapat diselesaikan tepat waktu dan sesuai dengan harapan.

Salawat beserta salam atas junjungan Rasulullah Saw. keluarga, sahabat dan seluruh pengikutnya hingga akhir zaman. Nabi yang diutus Allah Swt. sebagai *uswatun hasanah* bagi seluruh alam semesta.

Dalam proses penyusunan penulis banyak mendapatkan bantuan bimbingan, dorongan dan bantuan dari berbagai pihak, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini walaupun masih jauh dari kesempurnaan.

Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada orang tua saya tercinta ayahanda Masmuddin, ibunda tersayang Ruhaeni yang senantiasa memanjatkan doa dan memohonkan keselamatan dan kesuksesan bagi putrinya, sang pejuangku yang telah mengasuh dan mendidik penulis dengan kasih sayang sejak kecil hingga sekarang. Juga kepada kakaku tersayang Narsim, Mirawati dan Irgan. Begitu banyak pengorbanan yang telah mereka berikan kepada penulis baik secara moril maupun

materil. Sungguh penulis sadar tidak mampu untuk membalas semua itu. Hanya doa yang dapat penulis berikan untuk mereka semoga senantiasa berada dalam limpahan kasih sayang Allah Swt.

Selanjutnya, penulis juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yaitu:

1. Rektor IAIN Palopo, Dr. Abdul Pirol, M. Ag., Wakil Rektor I, Dr. H. Muammar Arafat, M.H. Wakil Rektor II, Dr. Ahmad Syarief Iskandar, S.E., M.M dan Wakil Rektor III, Dr. Muhaemin, M.A. yang telah membina dan berupaya meningkatkan mutu perguruan tinggi ini, tempat penulis menimba ilmu pengetahuan.
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo, dalam hal ini Dr. Hj. Ramlah Makkulasse, MM. Wakil Dekan I Dr. Muhammad Ruslan Abdullah, S.E.I, M.A. Wakil Dekan II, Tadjuddin, S.E., M.Si., CA. Wakil Dekan III Dr. Takdir, S.H., M.H.. dan Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Dr. Fasiha, M.EI. beserta dosen di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo yang telah membekali penulis dengan berbagai ilmu pengetahuan yang sangat berharga sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
3. Pembimbing I Dr. Rahmawati, M.Ag. dan pembimbing II Zainuddin S., S.E.,M.Ak., yang masing-masing yang telah memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis dengan tulus dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Seluruh staf FEBI IAIN Palopo yang telah banyak membantu yang selama ini serta memberikan bimbingan kepada penulis.

5. Kepala Perpustakaan dan segenap karyawan IAIN Palopo yang telah memberikan peluang untuk mengumpulkan buku-buku dan melayani penulis untuk keperluan studi kepustakaan dalam penulisan skripsi ini.
6. Kepada saudara-saudaraku dan seluruh keluarga yang tak sempat penulis sebutkan yang telah banyak memberikan motivasi kepada penulis selama penyusunan skripsi ini.
7. Sahabat penulis Sahabat Kaci-Kaci yang selalu ada dalam suka dan duka untuk penulis.
8. Teman-teman seperjuangan terutama angkatan 2015 Ekonomi Syariah E, yang selama ini selalu memberikan motivasi dan bersedia membantu serta senantiasa memberikan saran sehubungan dengan penyusunan skripsi ini.
9. Keluarga besar Kelompok Studi Ekonomi Islam (KSEI) SEA IAIN Palopo yang telah mendoakan sehingga skripsi penulis dapat terselesaikan.

Teriring doa, semoga amal kebaikan serta keikhlasan pengorbanan mereka mendapat pahala yang setimpal dari Allah swt. Dan selalu diberi petunjuk ke jalan yang lurus serta mendapat Ridho-Nya amin.

Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dalam rangka kemajuan sistem ekonomi Islam dan semoga usaha penulis bernilai ibadah di sisi Allah swt. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan dan kekeliruan serta masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, saran dan kritik yang sifatnya membangun, penulis menerima dengan hati yang ikhlas. Semoga skripsi ini menjadi salah satu wujud penulis dan bermanfaat bagi yang memerlukan serta dapat bernilai ibadah di sisi-Nya Amin.

Palopo, Januari 2019

Triani M

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia adalah negara kepulauan terbesar di dunia. Hal ini menyebabkan Indonesia menjadi negara maritim dengan kekayaan bahari yang melimpah. Sehingga sebagian besar masyarakat Indonesia mencari penghidupan pada sektor bahari mulai dari nelayan, pedagang ikan dan lainnya. Melihat dari kekayaan alam baharinya, sektor perikanan tentunya mampu memberikan kontribusi yang besar bagi perekonomian. Pada tahun 2017 Indonesia menghasilkan produksi perikanan laut yang di jual di TPI sebesar 657.691,74 ton.¹ Namun kenyataannya sektor perikanan di Indonesia belum menjadi salah satu penyumbang pendapatan terbesar bagi ekonomi Indonesia.

Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor yaitu salah satunya dalam hal fasilitas alat yang digunakan dalam melaut, pengelolaan produk perikanan serta mekanisme distribusi dalam memasarkan produk perikanan. Dimana dalam proses awal dalam distribusi produk perikanan adalah pada TPI (Tempat Pelelangan Ikan),TPI biasa juga disebut sebagai tempat pemasaran ikan.

Kegiatan yang berhubungan dengan perikanan, pastilah terdapat pihak-pihak yang berperan di dalamnya, guna memperlancar proses produksi mereka. Dalam setiap sektor perikanan, pastilah nelayan yang paling berperan penting dalam berjalannya proses produksi. Karena nelayan merupakan pihak pertama yang mencari ikan guna memenuhi kebutuhan konsumen. Sebagai pihak yang

¹ <http://www.bps.go.id /subject/56/perikanan.html#subjekViewTab3> . Diakses pada tanggal 28 Januari 2019 pada pukul 19.31

memiliki peran penting, seharusnya nelayan menjadi pihak yang memperoleh penghasilan yang cukup besar. Namun jika dilihat dari struktur pemasaran produk perikanan, nelayan masih berada di bawah pihak-pihak lainnya jika ditinjau dari aspek ekonomi.

Salah satu hal yang penting dalam kegiatan perikanan adalah bagaimana pemasaran terhadap ikan hasil tangkapan, mengingat bahwa ikan merupakan suatu produk yang tidak tahan lama. Sehingga peranan Dinas Perikanan sangat dibutuhkan dalam hal membantu pemasaran hasil tangkapan nelayan salah satunya yakni dengan pengadaan TPI (Tempat Pelelangan Ikan) sebagai suatu tempat distribusi dan pemasaran yang strategis.

Berdasarkan data dari Dinas Perikanan Kota Palopo, yang diperoleh melalui wawancara dengan pegawai Dinas Perikanan hasil produk perikanan di Kota Palopo pada tahun 2018 sebesar 18.387,5 ton dari 60 jenis produk perikanan. Produk-produk ini kemudian dipasarkan di TPI dan disalurkan oleh para pedagang ecer pada beberapa daerah seperti Tana Toraja dan tentunya juga dipasarkan di Kota Palopo.²

Undang-Undang Republik Indonesia No.45 tahun 2009 tentang perikanan yang menyatakan bahwa pelabuhan perikanan memiliki fungsi pemerintahan dan perusahaan guna mendukung kegiatan yang berhubungan dengan pengelolaan dan pemanfaatan sumberdaya ikan dan lingkungannya mulai dari praproduksi, produksi, pengolahan sampai dengan distribusi pemasaran. Dari Undang-undang

² Syamsuddin, SP., Staf Dinas Perikanan Kota Palopo, *Wawancara*, Tanggal 28 Januari 2019.

tersebut, pelabuhan atau TPI memiliki peranan penting dalam pendistribusian dan pemasaran hasil tangkapan.³

Proses yang terjadi di TPI ditinjau dari perspektif Perundang-undangan merupakan suatu *controlling* terhadap harga ikan di pasaran. Karena dengan adanya TPI diharapkan proses pelaksanaan kegiatan melaut nelayan menjadi lebih mudah, distribusi dan pemasaran komoditas ikan tangkap menjadi lebih terkontrol serta tidak terjadinya monopoli sehingga harga ikan menjadi stabil di pasaran.

Kegiatan utama yang terjadi di TPI adalah kegiatan pemasaran hasil tangkapan para nelayan. Pada TPI terjadi proses jual beli produk perikanan mulai dari ikan, udang dan kepiting, dengan kata lain TPI ibarat suatu pasar yang khusus menjual hasil-hasil tangkapan para nelayan. Jual beli yang terjadi di dalamnya, pada umumnya menggunakan proses pelelangan yang biasanya diambil alih oleh petugas TPI yang terkait. Setelah itu, terciptalah saluran-saluran distribusi yang siap berkontribusi dalam menyalurkan produk untuk sampai ke tangan konsumen.

Proses penjualan di TPI Kota Palopo lebih menekankan pada aspek kekeluargaan. Kekeluargaan yang dimaksud disini adalah mereka telah menjalin transaksi yang terbilang cukup lama diantara pihak-pihak yang terlibat, dan terjalinlah keakraban dan kepercayaan diantara mereka. Sehingga interaksi sosial diantara mereka cukup kuat. Hal ini pun juga berlaku dalam penetapan harga. Kesepakatan harga yang terjadi diantara mereka, seringkali membuat nelayan jatuh pada harga yang ditetapkan. Dengan kondisi demikian nelayan harus mengikuti mekanisme pasar, sehingga dalam hal ini nelayan hanya berperan sebagai penerima harga.

³Andi Perdana Gumilang,et.al., “Pola Distribusi Dan Teknologi Pengelolaan Hasil Tangkapan Pelabuhan Perikanan Di Wilayah Pantura Jawa”, *Jurnal: Teknologi Perikanan dan Kelautan* (Vol. 7 No. 1, Mei 2016) h.68

Apabila jual beli tersebut ditinjau dari perspektif agama Islam diperlukan pendalaman pemahaman terkait hal tersebut, karena saluran distribusi itu sendiri tidak dapat di jelaskan dengan dalil secara kontekstual. Di dalam Islam, yang terkait dengan hubungan manusia dengan manusia lainnya (Muamalah), kebebasan kepada manusia selama tidak melanggar syariat Islam. Manusia di perbolehkan bermuamalah selama tidak melakukan kedzaliman.

Hal ini sesuai dengan Firman Allah Swt. dalam Q.S. An-Nisa [04]: 29 sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۝ ٢٩

Terjemahnya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”⁴

Tri Aryanti dan Maryatun mengutip pendapat Machfoedz dalam penelitiannya yang memaparkan bahwa “saluran distribusi adalah kelompok individu atau perusahaan yang mengarahkan aliran produk dari produsen kekonsumen”.⁵ Dengan saluran distribusi ini diharapkan dapat memudahkan proses pemasaran ikan dengan penyebaran informasi di TPI.

Pemasaran ikan di TPI biasanya menggunakan saluran distribusi (*Distribusy Channel*) untuk mempermudah proses penyalurannya kepada

⁴Kementrian Agama, “*Al-Qur’an dan Terjemahannya*”, (Bandung; Marwah 2009), h. 83.

⁵Tri Aryanti dan Maryatun, “*Pengaruh Penerapan Saluran Distribusi Terhadap Tingkat Pendapatan Pada Pengusaha Kripik Pisang Dikota Metro Tahun 2016*”, Jurnal Pendidikan Ekonomi UM Metro, (Vol.5 No. 1, 2017), h. 68.

customer, dimana nelayan disini menjadi saluran hulu dalam proses ini. Dalam proses tersebut, salah satu yang harus terlibat yaitu dari pihak Dinas Kelautan dan Perikanan daerah setempat. Jumlah saluran yang dilalui mempengaruhi tingkat harga pada ikan itu sendiri, dikarenakan adanya pengambilan margin atau keuntungan oleh setiap pelaku pada tiap tingkatan.

Semakin baik saluran distribusi yang terlibat dalam proses distribusi, maka semakin baik pula penyalurannya kepada konsumen. Produk dapat sampai ke konsumen dengan lebih luas dengan bantuan pihak-pihak yang terlibat dalam rantai saluran distribusi karena pada dasarnya tujuan utama dari saluran distribusi adalah efisiensi dan efektivitas produk menuju ke pasar-pasar tertentu (konsumen).

Dalam kegiatan ekonomi, distribusi memiliki peranan yang tak kalah penting dengan kegiatan produksi dan konsumsi. Dengan adanya kegiatan distribusi, produsen dapat menyalurkan produknya kepada konsumen sebagai pelaku kegiatan konsumsi. Setiap proses yang terjadi dalam distribusi memiliki peranan yang sangat penting, distribusi tidak hanya menyentuh sektor ekonomi tapi juga sektor sosial. Utamanya dalam proses yang melibatkan lebih dari satu saluran distribusi. Dalam setiap prosesnya dapat terjadi interaksi sosial antara anggota dalam saluran distribusi tersebut, selain itu distribusi yang baik dan merata yang tercipta dari keharmonisan sosial akan memberikan dampak yang baik pula bagi perekonomian itu sendiri.

Realitas yang tampak saat ini dalam masyarakat adalah telah terjadi ketidakadilan dan ketimpangan dalam pendistribusian pendapatan dan kekayaan, baik di negara maju maupun di negara-negara berkembang yang mempergunakan

sistem kapitalis sebagai sistem ekonomi negaranya, sehingga menciptakan ketimpangan dan kemiskinan di mana-mana. Sementara itu, sistem distribusi ekonomi di Indonesia masih mengandung beberapa kelemahan. Hal ini disebabkan dominasi sistem ekonomi pasar (kapitalis) yang cenderung memiliki kelemahan, diantaranya ketidakmerataan dan ketimpangan sosial, timbul ketidakselarasan, maksimasi profit, materialistis, krisis moral dan mengesampingkan kesejahteraan.⁶

Mengenai tentang keadaan tantangan ketidakadilan dan ketimpangan distribusi tersebut, maka Islam menawarkan sistem distribusi ekonomi yang mengedepankan nilai kebebasan dalam bertindak dengan dilandasi oleh ajaran agama serta nilai keadilan dalam kepemilikan yang disandarkan pada dua sendi, yaitu kebebasan dan keadilan. Jadi distribusi dalam Islam mengedepankan dua nilai yaitu nilai keadilan dan kebebasan.

Dalam agama Islam kegiatan ekonomi merupakan salah satu bentuk *habluminannas* (hubungan dengan sesama manusia) maka dalam kegiatan berekonomi manusia harus menyandarkan diri pada syariat Islam. Karena Islam merupakan agama yang *kaffah* yang mengatur secara menyeluruh dan sempurna baik pemahaman ilmu dan implementasinya, karena Islam berasal dari Sang Maha Benar dan Maha Sempurna.⁷

Mengingat sangat pentingnya distribusi dalam kehidupan berekonomi, sehingga perlu adanya analisis terhadap saluran distribusi produk pada TPI kota Palopo apakah sesuai dengan aturan dan sistem yang telah diatur oleh

⁶ Anita Rahmawaty, "Distribusi Dalam Ekonomi Islam Upaya Pemerataan Kesejahteraan Melalui Keadilan Distributif", Jurnal: Equilibrium, (Vol. 1, No, 1, 2013) h. 5.

⁷Chandra Natadipurba," *Ekonomi Islam 101*", (Bandung: PT. Mobidelta Indonesia, 2016), h. 8.

Kementerian Kelautan dan Perikanan serta melihat bagaimana kontribusi Dinas Perikanan pada TPI kota Palopo. Dan yang paling urgen adalah bagaimana saluran distribusi dalam perspektif Islam khususnya saluran distribusi di TPI kota Palopo. Oleh karena itu penyusun mengangkat judul yaitu “ Saluran Distribusi Produk pada Tempat Pelelangan Ikan Kota Palopo Perspektif Ekonomi Islam.”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan di atas, maka peneliti merumuskan masalah yang akan di kaji dalam penelitian ini yakni sebagai berikut:

1. Bagaimana saluran distribusi produk pada Tempat Pelelangan Ikan (TPI) Kota Palopo?
2. Bagaimana perspektif ekonomi Islam terhadap saluran distribusi produk pada Tempat Pelelangan Ikan (TPI) Kota Palopo ?

C. Tujuan Penelitian

Terkait dengan rumusan masalah di atas, adapun tujuan yang hendak tercapai dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui proses saluran distribusi produk pada Tempat Pelelangan Ikan (TPI) Kota Palopo.
2. Untuk mengetahui perspektif ekonomi Islam terhadap saluran distribusi produk pada Tempat Pelelangan Ikan (TPI) Kota Palopo.

D. Manfaat Penelitian

Dalam setiap penelitian yang ada diharapkan dapat memberikan manfaat dan kontribusi bagi pihak-pihak terkait secara umum, dan kepada peneliti secara khusus.

Adapun manfaat dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Melalui penelitian ini, dapat memberikan pengetahuan dan informasi terkait saluran distribusi, serta penelitian ini dapat pula dijadikan sebagai bahan penelitian lanjutan dalam menambah khazanah keilmuan tentang saluran distribusi Produk pada TPI Kota Palopo dalam perspektif ekonomi Islam .

2. Manfaat Praktis

a. Manfaat bagi pemerintah daerah Kota Palopo

Diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat memberikan kontribusi berupa saran bagi pemerintah sehingga pemerintah dapat memberikan kebijakan yang terkait dalam hal pemasaran dan distribusi produk TPI Kota Palopo demi peningkatan kesejahteraan nelayan dan pihak-pihak yang terkait lainnya.

b. Manfaat bagi masyarakat

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam melakukan kegiatan bisnis dan dalam proses distribusi produk yang akan dipasarkan agar sesuai dengan syariat Islam, sehingga dapat menciptakan keberkahan dalam kehidupan berekonomi.

E. Definisi Operasional Variabel

1. Saluran distribusi adalah struktur saluran yang terdiri dari lembaga-lembaga atau orang perorangan yang menyalurkan produk atau jasa kepada

konsumen dimana dalam proses tersebut setiap saluran memiliki hak milik atas produk dan jasa tersebut.

2. Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar yang memiliki nilai jual yang dapat dimiliki, digunakan/dimanfaatkan oleh konsumen. Produk yang dimaksud pada penelitian ini adalah produk-produk perikanan seperti ikan tangkap (berbagai jenis dan ukuran) serta produk bahari lainnya seperti udang dan kepiting serta produk budidaya ikan tambak/empang.

3. Tempat Pelelangan Ikan (TPI) merupakan suatu tempat yang menjual hasil produk perikanan yang biasanya di dalam prosesnya menggunakan sistem pelelangan dimana yang memimpin proses tersebut adalah dari pihak Dinas Perikanan. TPI yang dijadikan objek penelitian ini adalah TPI Kota Palopo yang berlokasi di Jalan H.Abd. Dg. Mappoji Kota Palopo.

4. Ekonomi Islam adalah suatu ilmu yang mempelajari perilaku ekonomi berdasarkan syariat Islam dan nilai-nilai keislaman dengan tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan bersama dan memperoleh *falah*.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu yang Relevan.

Dalam melakukan penelitian ini, peneliti mengambil langkah awal yakni mengkaji penelitian terdahulu yang relevan. Penelitian terdahulu yang relevan dijadikan sebagai bahan acuan dan perbandingan untuk menghindari kesamaan objek penelitian serta menganalisis letak perbedaan antara penelitian sebelumnya dengan penelitian yang akan dilakukan.

Penelitian yang dilakukan oleh Eldi Hidayat dan Regia Indah Kemala Sari dalam jurnal penelitian yang berjudul “Saluran Distribusi Produk Susu Sapi Murni di Peternakan Sapi Perah Kelompok Tani Ternak Lembah Makmur Hijau Padang Panjang”. Hasil penelitian tersebut mengungkapkan bahwa Kelompok Tani Ternak Lembah Makmur Hijau dalam memasarkan produknya menggunakan saluran distribusi langsung dimana konsumen langsung mendatangi tempat produksi susu sapi dan yang kedua adalah saluran distribusi tidak langsung dimana menggunakan perantara pengecer dan pedagang.⁸ Persamaan dari kedua penelitian ini adalah keduanya mengkaji tentang saluran distribusi. Sedangkan perbedaannya yaitu lokasi dan objek penelitiannya.

Penelitian yang dilakukan Cahya Purnomo dalam jurnal penelitian yang berjudul “ Pola Saluran Pemasaran Ikan di Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY)”. Hasil penelitian memaparkan bahwa pola dalam saluran pemasaran ikan di DIY terdiri dari 4 pola saluran pemasaran. Saluran yang pertama adalah nelayan

⁸Eldi Hidayat, et.al., “*Saluran Distribusi Produk Susu Sapi Murni di Peternakan Sapi Perah Kelompok Tani Ternak Lembah Makmur Hijau Padang Panjang*”, Jurnal: Agrimart (Vol. 04 No. 01, Maret 2017), h. 10.

dengan konsumen, pola kedua adalah nelayan – TPI – konsumen. Pola ketiga yaitu nelayan - TPI – Pedagang pengumpul – pedagang pengecer – konsumen, pola saluran pemasaran yang ketiga yaitu nelayan – TPI – pedagang pengumpul – rumah makan – konsumen, dan yang terakhir yaitu saluran yang terdiri dari nelayan – TPI – pedagang pengumpul – industri pengolah – konsumen.⁹ Kedua penelitian ini memiliki persamaan yakni sama-sama meneliti tentang saluran pemasaran/distribusi. Sedangkan perbedaannya adalah pada lokasi penelitian.

Penelitian yang dilakukan oleh Catur Sarwanto dkk dalam jurnal penelitian yang berjudul “Kajian Sistem Pemasaran Ikan Hasil Tangkapan Nelayan Di Kabupaten Gunungkidul, Provinsi DIY”. Hasil dari penelitian tersebut memaparkan bahwa terdapat 4 pola saluran pemasaran ikan di Kabupaten Gunungkidul. Jalur terpendek adalah saluran pemasaran tipe 1 (nelayan-konsumen) ,sedangkan margin pemasaran tertinggi diperoleh dari saluran pemasaran 3 (Rp. 3.000 – Rp. 200.000). Saluran pemasaran tipe 3 (nelayan pengumpul – restoran/ warung kuliner – konsumen) merupakan saluran pemasaran yang paling tidak efisien, sedangkan tipe 1 merupakan saluran pemasaran paling efisien. Strategi kebijakan yang dapat dipertimbangkan adalah: 1) pengembangan diversifikasi produk olahan khususnya komoditas ikan yang kurang laku, 2) penyempurnaan sistem informasi pemasaran ikan di TPI.¹⁰ Persamaan dari penelitian ini adalah keduanya membahas tentang pemasaran atau distribusi produk ikan tangkap. Adapun perbedaannya terletak pada lokasi penelitiannya.

⁹Cahya Purnomo, “Pola Saluran Pemasaran Ikan di Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY)”, Jurnal Bahari Jogja, (Vol. 16 No. 2), Juli 2018, h. 146.

¹⁰Catur Sarwanto, et.,all. “Kajian Sistem Pemasaran Ikan Hasil Tangkapan Nelayan Di Kabupaten Gunungkidul, Provinsi DIY” Jurnal Sosek KP, (Vol. 9 No. 2), 2014, h. 207.

Penelitian yang dilakukan oleh Dewinta Soeratno dan Arrazi Hasan Jan yang berjudul “Analisis Model *Supply Chain* Ikan Cakalang Di Kota Manado (Studi Kasus Pada TPI PPP Tumumpa)” dalam (Jurnal EMBA : Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi). Hasil penelitian tersebut yaitu pihak-pihak yang terlibat dalam model rantai pasokan Ikan Cakalang di PPP Tumumpa yaitu nelayan, pemborong (pedagang besar dan pihak pabrik), pengecer (pedagang pengecer dan pengecer pabrik), dan konsumen akhir. Dalam menyalurkan Ikan Cakalang nelayan hanya berhubungan langsung dengan pemborong. Nelayan cenderung menjual hasil tangkapan kepada pedagang besar di pelelangan, namun jika hasil tangkapan masih tersisa nelayan langsung menyalurkan kepada pabrik. Nilai perolehan paling besar bagi nelayan adalah jika penyaluran Ikan Cakalang dilakukan seluruhnya di pelelangan.¹¹ Kedua penelitian ini memiliki persamaan yaitu sama-sama mengkaji tentang produk perikanan. Sedangkan perbedaannya yaitu pada penelitian yang dilakukan oleh Dewinta Soeratno dan Arrazi Hasan Jan meneliti tentang analisis model *supply chain*, sedangkan penelitian ini akan mengkaji bagaimana tinjauan Islam mengenai model saluran distribusi.

Penelitian yang dilakukan oleh Nursusilawati dan Subagyo dalam jurnal penelitian yang berjudul “Penentuan Strategi Saluran Distribusi Berdasarkan Karakteristik Produk Sukses”. Hasil penelitian tersebut adalah dengan strategi saluran distribusi dengan berdasarkan karakteristik produk sukses dapat menaikkan *market share*.¹² Persamaan pada penelitian tersebut adalah keduanya

¹¹Dewinta Soeratno dan Arrazi Hasan Jan , “Analisis Model *Supply Chain* Ikan Cakalang Di Kota Manado (Studi Kasus Pada TPI PPP Tumumpa)”, Jurnal Ekonomi Manajemen Bisnis dan Akuntansi, (Vol. 4 No. 2), Juni 2016, h. 606.

¹²Nursusilawati dan Subagyo, “Penentuan Strategi Saluran Distribusi Berdasarkan Karakteristik Produk Sukses”, Jurnal Forum Teknik, (Vol. 37 No.1), Januari 2016, h. 55.

sama-sama menganalisis tentang saluran distribusi. Perbedaannya penelitian yang dilakukan oleh Nursusilawati dan Subagyo yang menjadi objek penelitiannya adalah produk sukses. Sedangkan pada penelitian ini meneliti tentang produk perikanan TPI Kota Palopo.

Penelitian yang dilakukan oleh Fatmawati yang berjudul “Rantai Distribusi Ikan Tangkap Di Desa Pohuwato Timur Kecamatan Marisa Kabupaten Pohuwato” (Jurnal Agropolitan). Hasil penelitian tersebut adalah Analisis margin pemasaran, digunakan mengukur keuntungan masing-masing pelaku yang terlibat dalam proses distribusi ikan. Rantai distribusi ikan tangkap di Desa Pohuwato Timur terdapat dua saluran pemasaran yaitu saluran I) Nelayan - Pedagang Pengumpul - Pedagang Pengecer - Konsumen, saluran II) Nelayan -Pedagang Pengecer - Konsumen.).¹³ Persamaan dari kedua penelitian ini adalah keduanya sama-sama meneliti distribusi ikan. Adapun perbedaannya adalah perbedaan lokasi.

Penelitian yang dilakukan oleh Thessa Natasya Karundeng dkk. dalam jurnal penelitian yang berjudul “Analisis Saluran Distribusi Kayu (Studi Kasus CV. Karya Abadi, Manado)”. Hasil dari penelitian tersebut adalah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan menjalankan aktivitas distribusi fisik yang mengutamakan transportasi dalam pelaksanaan distribusinya. Dalam menjalankan proses distribusi masih ada juga faktor penghambat yang menyebabkan distribusi tidak berjalan sesuai keinginan karena perusahaan belum bisa menangani dengan tepat kegiatan distribusi dan faktor eksternal yang memperlambat kelancaran pendistribusian barang. Keputusan strategi distribusi

¹³Fatmawati, “Rantai Distribusi Ikan Tangkap Di Desa Pohuwato Timur Kecamatan Marisa Kabupaten Pohuwato”, Jurnal Agropolitan, (Vol. 3 No. 3), November 2016, h. 37.

yang dilaksanakan oleh CV. Karya Abadi adalah sebuah strategi yang tepat dalam menjalankan proses distribusi. Strategi yang tepat akan lebih tepat jika diselaraskan dengan pengawasan aktivitas distribusi yang maksimal.¹⁴ Persamaan dari kedua penelitian ini adalah kedua-duanya meneliti tentang saluran distribusi. Sedangkan perbedaannya yaitu pada penelitian terdahulu objek penelitian adalah produk kayu, sementara pada penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah produk perikanan hasil tangkapan nelayan. Selain itu, perbedaan lainnya terletak pada lokasi penelitiannya.

B. Kajian Pustaka

1. Distribusi

a. Pengertian Distribusi

Distribusi merupakan salah satu proses yang penting dalam kegiatan perekonomian. Proses produksi adalah proses untuk menciptakan dan membuat produk untuk di konsumsi, maka distribusi inilah yang mengambil peran penting dalam menyalurkan produk tersebut kepada tangan konsumen.

Distribusi merupakan sekumpulan organisasi yang membuat sebuah proses kegiatan penyaluran suatu barang atau jasa siap untuk dipakai atau konsumsi oleh para konsumen (pembeli). Distribusi yang efektif akan memperlancar arus atau akses barang sehingga konsumen dapat diperoleh kemudahan untuk memperoleh produknya. Disamping itu konsumen juga akan dapat memperoleh produk yang diinginkan sesuai dengan waktu yang diperlukan.¹⁵

¹⁴ Thessa Natasya Karundeng, et.,al. “*Analisis Saluran Distribusi Kayu (Studi Kasus di CV. Karya Abadi, Manado)*”, Jurnal EMBA (Vol.6 No. 3), Juli 2018, h. 1757.

¹⁵Thessa Natasya Karundeng, et.al., “*Analisis Saluran Distribusi Kayu (Studi Kasus Di Cv. Karya Abadi, Manado)*”, Jurnal EMBA, (Vol.6 No.3), Juli 2018, h. 1750

Distribusi sangat erat kaitannya dengan pemasaran. Pengertian pemasaran (*marketing*) adalah luas sekali, tetapi pada prinsipnya adalah distribusi-penyampaian produk dari produsen ke konsumen. Teori Pemasaran menurut Kotler and Keller , *marketing is about identifying and meeting human and social needs*. Kata kuncinya di sini adalah menemukan kebutuhan masyarakat untuk dilayani, yang pada perspektif bisnis tentu dengan keuntungan wajar.¹⁶

Terdapat beberapa faktor yang harus diperhatikan dalam distribusi diantaranya sebagai berikut :

1) Fasilitas

Aspek fasilitas merupakan salah satu aspek yang patut diperhatikan dalam kegiatan distribusi. Kelengkapan dari fasilitas yang dibutuhkan oleh proses distribusi tentunya akan mendukung kelancaran serta mendukung kinerja proses distribusi secara lebih maksimal.

2) Transportasi

Dalam proses distribusi, transportasi juga tidak kalah pentingnya. Pertimbangan ketersediaan sarana transportasi akan sangat mempengaruhi kebijakan kegiatan distribusi yang harus diambil. Semakin bagus ketersediaan transportasi, maka akan semakin mempermudah proses produksi.

3) Ketersediaan Barang / Jasa

Ketersediaan yang menyangkut barang jadi, bahan baku, bahan setengah jadi, jasa, dan lain sebagainya juga patut untuk diperhatikan agar tidak terjadi

¹⁶Cahya Purnomo, “Pola Saluran Pemasaran Ikan Di Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY, Jurnal Bahari Jogja, (Vol. 16 No. 2), Juli 2018, h. 129.

kurang barang atau kurang stok barang dari jumlah yang telah di order oleh konsumen atau lain sebagainya.

4) Tingkat Penjualan

Bagi suatu perusahaan, tingkat penjualan merupakan kunci atau tolak ukur keberhasilan. Maka dari itu sangat penting bagi kita untuk dapat mengelola tingkat penjualan dengan sangat baik.¹⁷

2. Saluran Distribusi

a. Pengertian Saluran Distribusi

Saluran distribusi biasa juga disebut dengan saluran perdagangan atau saluran pemasaran. Menurut Kotler, Saluran Distribusi adalah sekelompok perusahaan atau perseorangan yang memiliki hak pemilikan atas produk atau membantu memindahkan hak pemilikan produk atau jasa ketika akan dipindahkan dari produsen ke konsumen.

Menurut *The American Marketing Association* yang dikutip Basu Swastha DH, saluran distribusi adalah merupakan suatu struktur unit organisasi dalam perusahaan dan luar perusahaan yang terdiri atas agen, dealer, pedagang besar dan pengecer, melalui mana sebuah komoditi produk atau jasa dipasarkan.¹⁸

Manajemen distribusi adalah mengembangkan strategi yang searah dengan visi misi perusahaan berdasarkan pada berbagai keputusan yang berkaitan untuk memindahkan barang-barang secara fisik maupun nonfisik guna mencapai tujuan perusahaan dan berada di lingkungan tertentu dan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen.

¹⁷Thessa Natasya Karundeng, et.al., “ *Analisis Saluran Distribusi Kayu (Studi Kasus Di Cv. Karya Abadi, Manado)*”, Jurnal EMBA, (Vol.6 No.3), Juli 2018, h. 1750.

¹⁸Hendri D. Hahury, “*Penentuan Saluran Distribusi Oven Pada Ud. Swan Jaya Di Kota Ambon*”, Jurnal Ekonomi: Cita Eonomika, (Vol. IV, No.2.), Desember 2010, h. 16.

b. Fungsi Saluran Distribusi

Dalam saluran distribusi semua pihak-pihak yang terlibat di dalam prosesnya memiliki fungsi masing-masing. Beberapa fungsi utama yang dilaksanakan oleh anggota saluran distribusi menurut Kotler antara lain: informasi, promosi, negosiasi, pemesanan, pembiayaan, pengambilan risiko, fisik, pembayaran, dan kepemilikan.

1) Informasi

Berbagai macam informasi sangat diperlukan dalam penyaluran barang-barang, karena dapat membantu untuk menentukan sumbernya. Informasi penting yang dapat diperoleh yaitu sebagai berikut:

- a) Pelanggan, Informasi mengenai pelanggan yang perlu dikumpulkan oleh anggota saluran distribusi: kebutuhan, keinginan, dan permintaan pelanggan. Beberapa informasi tentang pelanggan dapat diperoleh melalui: wawancara, kuesioner, survei, dan sumber informasi lainnya.
- b) Pesaing, Informasi mengenai pesaing yang perlu dikumpulkan oleh anggota saluran distribusi: jumlah dan pesaing. Strategi pemasaran pesaing: apa yang menjadi sasaran dan strategi mereka? apa saja kekuatan dan kelemahan mereka? serta bagaimana mereka bereaksi terhadap strategi persaingan yang mungkin kita gunakan.
- c) Pemasok merupakan sebuah mata rantai penting dalam “sistem penyerahan nilai” kepada seluruh pelanggan dari sebuah perusahaan. Pemasok menyediakan sumber daya yang diperlukan oleh perusahaan untuk menghasilkan barang dan jasa. Perkembangan pemasok dapat secara serius mempengaruhi pemasaran. Anggota saluran distribusi pemasaran

harus mengawasi ketersediaan pasokan, kekurangan atau penundaan pengiriman pasokan, pemogokan tenaga kerja, dan peristiwa lain yang dapat mempengaruhi penjualan dalam jangka pendek dan merusak kepuasan pelanggan dalam jangka panjang..

2) Promosi

Promosi adalah aktivitas yang mengkomunikasikan keunggulan produk dan membujuk pelanggan sasaran untuk membelinya. Oleh karena itu, perusahaan harus dapat memilih bentuk-bentuk promosi yang tepat agar tujuan promosi dapat dicapai.

3) Negosiasi

Fungsi negosiasi yang dilaksanakan anggota saluran distribusi berhubungan dengan usaha untuk mencapai persetujuan akhir mengenai harga dan hal-hal lain sehubungan dengan penawaran, sehingga perpindahan hak pemilikan dapat dilaksanakan. Walaupun harga merupakan masalah yang paling sering dinegosiasikan, masalah lain yang juga biasanya dinegosiasikan mencakup waktu penyelesaian kontrak, mutu barang dan jasa yang ditawarkan, volume pembelian, tanggung jawab pembiayaan, pengambilan risiko, promosi, kepemilikan serta keamanan produk.

4) Pemesanan

Pemesanan adalah komunikasi saluran kebelakang mengenai minat membeli oleh anggota saluran pemasaran ke produsen. Pada fungsi ini, anggota saluran distribusi memproses kebutuhan dari pelanggan dan mengirimkan informasi tersebut kepada rantai pasokan melalui sistem informasi logistik. Pesanan tersebut diteruskan ke gudang pabrik, yang kemudian diperiksa apakah

produk tersebut ada dalam persediaan. Jika produk tersebut masih ada dalam persediaan, pesanan terpenuhi dan pengaturan dibuat untuk pengiriman. Jika produk tersebut tidak ada dalam persediaan, suatu permintaan pengisian kembali dimulai dan mencari cara ke rantai pabrikan.

5) Pembiayaan

Untuk memiliki sebuah barang, apakah konsumen, penyalur atau pun produsen diperlukan sejumlah dana. Dalam hal ini mereka harus melaksanakan fungsi pembelanjaan (pembiayaan). Fungsi pembiayaan berhubungan dengan permintaan dan penyebaran dana untuk menutup biaya dari saluran distribusi.

Oleh karena fungsi pembiayaan ini merupakan salah satu faktor untuk tersedianya produk di saluran distribusi, maka anggota saluran distribusi perlu memperhatikan dasar pembentuk biaya distribusi:

- a) Fasilitas: keputusan tentang fasilitas berkaitan dengan persoalan seberapa banyak gudang dan pabrik yang harus didirikan dan dimana gudang tersebut harus ditempatkan.
- b) Persediaan: keputusan seperti seberapa banyak persediaan yang harus disimpan, dimana disimpan, dan seberapa besar pesanan yang harus dilakukan adalah hal-hal yang penting.
- c) Transportasi: aspek penting dari transportasi berkaitan dengan hal-hal seperti model transportasi yang akan digunakan, apakah akan membeli atau menyewa (*leasing*) kendaraan, bagaimana menyusun jadwal pengiriman, dan seberapa sering melakukan pengiriman.

- d) Komunikasi: komunikasi melibatkan bidang sistem pemrosesan pesanan, sistem penagihan, dan sistem perkiraan kebutuhan. Untuk itu diperlukan sejumlah biaya dalam pelaksanaannya.
- e) Unitisasi: cara suatu produk dikemas dan kemudian diakumulasikan kedalam unit yang lebih besar dapat berpengaruh pada keekonomisan distribusi.

6) Pengambilan Resiko

Anggota saluran distribusi mengambil beberapa risiko yang berhubungan dengan pendistribusian produk dari perusahaan sampai kepada konsumen akhir. Fungsi pengambilan risiko anggota saluran distribusi berhubungan dengan perkiraan mengenai risiko sehubungan dengan pelaksanaan pekerjaan saluran distribusi. Beberapa risiko yang biasanya ditanggung oleh anggota saluran distribusi, antara lain dalam hal: pemrosesan pesanan, tempat penyimpanan persediaan, banyaknya persediaan yang disimpan serta pengiriman barang pesanan kepada pelanggan.

7) Fisik

Anggota saluran distribusi mengatur kesinambungan penyimpanan dan pergerakan produk fisik dari bahan mentah sampai ke pelanggan akhir. Fungsi fisik yang dilaksanakan anggota saluran distribusi berhubungan dengan penyimpanan barang dan transportasi.

8) Pembayaran.

Berikut ini terdapat dua cara pembayaran yang dapat disediakan oleh saluran distribusi kepada pelanggan:

- a) Cara “*Cash Payment*”, yaitu pembayaran yang dilakukan oleh pembeli secara tunai kepada anggota saluran distribusi.
- b) Cara kredit, yaitu anggota saluran distribusi memberi kredit kepada pembeli, yang harus dibayar kembali oleh pembeli dalam jangka waktu tertentu seperti yang telah ditentukan dalam perjanjian jual-beli barang.

9) Kepemilikan

Fungsi terakhir yang dilaksanakan oleh anggota saluran distribusi adalah fungsi kepemilikan. kepemilikan yaitu arus kepemilikan dari suatu lembaga pemasaran ke lembaga lain. Fungsi ini sangat penting karena fungsi inilah yang paling menentukan apakah barang sudah sampai ke konsumen akhir atau belum. Jika barang sudah sampai ke tangan konsumen akhir, maka pelaksanaan kegiatan saluran distribusi dari perusahaan sampai ke konsumen akhir sudah dapat dikatakan selesai.¹⁹

c. Bentuk Saluran Distribusi

1) Saluran Distribusi Langsung

Saluran distribusi langsung adalah saluran distribusi yang tidak menggunakan perantara dalam proses penyalurannya, hal ini penyalurannya langsung dari produsen kepada konsumen.

2) Saluran Distribusi Tidak Langsung

Saluran distribusi tidak langsung adalah saluran distribusi yang menggunakan perantara dalam proses penyalurannya, sehingga terjadi beberapa transaksi sebelum barang samapi ke tangan pembeli (konsumen).

¹⁹ Henky Lisan Suwarno, “*Sembilan Fungsi Saluran Distribusi: Kunci Pelaksanaan Kegiatan Distribusi Yang Efektif*”, Jurnal: Manajemen, (Vol. 6, No. 1, November 2016), h. 80.

Pada segi perantara, ada beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan yakni sebagai berikut:

a) Pelayanan yang diberikan oleh perantara

Jika perantara mau memberikan pelayanan yang lebih baik, misalnya dengan menyediakan fasilitas penyimpanan, maka produsen akan bersedia menggunakannya sebagai penyalur.

b) Kegunaan perantara

Perantara akan digunakan sebagai penyalur apabila ia mampu membawa barang produsen dalam persaingan, dan selalu mempunyai inisiatif untuk memberikan usul tentang barang baru.

c) Sikap perantara terhadap kebijaksanaan produsen

Kalau perantara bersedia menerima resiko yang dibebankan oleh produsen, misalnya resiko turunnya harga, maka produsen dapat memilihnya sebagai penyalur. Hal ini dapat memperingan tanggung jawab produsen dalam menghadapi berbagai macam resiko.

d) Volume penjualan

Dalam hal ini, produsen cenderung memilih perantara yang yang dapat menawarkan barang yang besar untuk jangka waktu lama

e) Ongkos

Jika ongkos dalam penyaluran barang dapat lebih ringan dengan digunakannya perantara, maka hal ini dapat dilaksanakan terus.²⁰

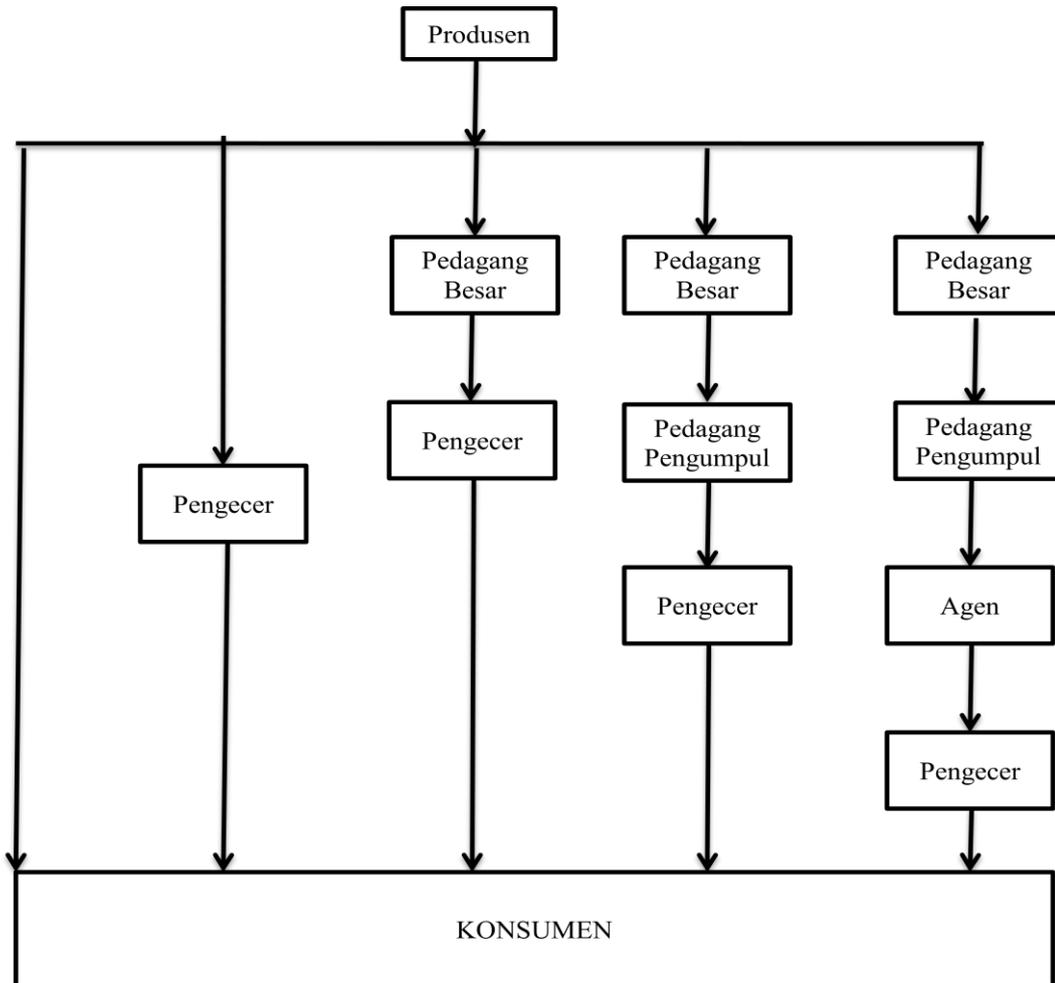
²⁰ Basu Swastha dan Irawan, "Manajemen Pemasaran Modern", (Yogyakarta: Penerbit Liberty, 2008), h. 209.

d. Tingkatan Saluran Distribusi

- 1) Saluran Tingkat Nol (*Zero Level Channel*) atau saluran distribusi langsung yaitu produsen menjual secara langsung kepada konsumen. Saluran distribusi langsung dapat dilakukan dengan cara:
 - a) Pintu ke pintu (*door-to-door*)
 - b) Arisan rumah (*home parties*)
 - c) Pemesanan lewat surat (*mail order*)
 - d) Penjualan melalui Televisi
 - e) Penjualan melalui Telepon
 - f) Penjualan melalui Internet
 - g) Penjualan pada toko.
- 2) Saluran Tingkat Satu (*A one Level Channel*) yaitu terdiri dari satu perantara penjualan, seperti pengecer.
- 3) Saluran Tingkat Dua (*Two Level Channel*) yaitu saluran yang terdiri dari dua perantara penjualan, seperti pedagang besar dan pengecer.
- 4) Saluran Tingkat Tiga (*Three Level Channel*) yaitu saluran yang terdiri dari tiga perantara penjualan yang terdiri dari pedagang besar, pemborong, dan pengecer.
- 5) Saluran Tingkat Banyak (*Multy Level Channel*) yaitu saluran yang terdiri atas lebih dari 3 perantara penjualan.²¹

²¹Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, "*Manajemen Pemasaran*", (Jakarta: Erlangga, 2009), h. 113.

Gambar 2.1. Saluran distribusi barang konsumsi.



Sumber : Manajemen Pemasaran Philip Kotler, Kevin Lane Keller (2008)

e. Keuntungan Menggunakan Perantara

Pada umumnya alasan utama menggunakan perantara dalam penyaluran adalah untuk meningkatkan efisiensi distribusi. Dibawah ini akan disebutkan beberapa keuntungan menggunakan perantara yaitu:

- 1) Mengurangi tugas produsen dalam distribusi untuk mencapai konsumen.
- 2) Kegiatan distribusinya cukup baik bilamana perantara sudah mempunyai pengalaman. Mereka dipandang lebih baik karena memang tugas yang dilakukan hanyalah dibidang industri.

- 3) Perantara dapat membantu menyediakan peralatan dan jasa reparasi yang dibutuhkan untuk beberapa jenis produk tertentu, sehingga produsen tidak perlu menyediakannya.
- 4) Perantara dapat membantu dibidang pengangkutan dengan menyediakan alat-alat transport sehingga meringankan beban produsen maupun konsumen untuk mencarinya.
- 5) Perantara dapat membantu dibidang penyimpanan dengan menyediakan fasilitas penyimpanan, seperti gudang atau atau fasilitas penyimpanan lainnya sehingga sewaktu-waktu di butuhkan oleh konsumen, dapat memenuhinya.
- 6) Perantara dapat membantu dibidang keuangan dan menyediakan sejumlah dana untuk melakukan penjualan secara kredit kepada pembeli akhir, atau untuk melakukan pembelian tunai dari produsen.
- 7) Keuntungan lain yang dapat diharapkan oleh produsen dari perantara ini adalah:
 - a) Membantu dalam pencairan konsumen
 - b) Membantu kegiatan promosi
 - c) Membantu dalam penyediann informasi.
 - d) Membantu dalam pengepakan dan pembungkusan.
 - e) Membantu dalam penyortiran.²²

3. Saluran Distribusi Produk Perikanan

Secara umum kegiatan pemasaran produk perikanan dilakukan di tempat pelelangan ikan atau biasa disebut dengan TPI, meskipun tidak semua tangkapan

²²Basu Swastha dan Irawan, *"Manajemen Pemasaran Modern"*, (Yogyakarta: Liberty, 2008), h. 290.

nelayan dijual di TPI, dalam tangkapan berkuantitas sedikit nelayan akan menjualnya secara langsung kepada konsumen (pembeli). Tempat pelelangan ikan (TPI) merupakan salah satu sarana dalam kegiatan perikanan dan merupakan faktor penggerak dalam meningkatkan pendapatan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat nelayan. Menurut sejarahnya pelelangan ikan telah dikenal sejak tahun 1922, yang diselenggarakan oleh Koperasi Perikanan di Pulau Jawa. Tujuannya adalah untuk melindungi nelayan dari permainan harga yang dilakukan oleh tengkulak/pengijon, membantu nelayan mendapatkan harga yang layak dan juga membantu nelayan dalam mengembangkan usahanya.²³

Adapun penjualan ikan di TPI dipimpin oleh seorang juru lelang yang ditunjuk oleh kepala TPI tersebut dimana sistem pelelangan dilakukan dengan cara penawaran yang dimana penawar tertinggi akan memperoleh prioritas untuk membeli ikan yang ditawarkan oleh nelayan. Penjualan biasanya dilakukan dalam satuan bakul yang dilakukan secara tunai, meskipun hal ini berbeda-beda tergantung daerah masing-masing.

Setelah dari proses pelelangan di TPI, selanjutnya pedagang pengumpul mendistribusikan ikan-ikan yang dibeli kepada pedagang besar, biasanya pedagang pengumpul merupakan agen atau perwakilan pedagang besar dari pedagang-pedagang besar ikan tersebut disebarkan lagi kepada pedagang-pedagang pengecer kemudian dijual kepada konsumen akhir.

²³ Hendrik, “*Peranan Tempat Pelelangan Ikan (TPI) Dalam Pemasaran Ikan Hasil Tangkapan Nelayan Di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Kec. Tanjung Beringin Kab. Serdang Bedagai Provinsi Sumatera Utara*”, Jurnal Berkala Perikanan Terubuk, (Vol.41 No. 1 ,2013) h. 102.

Proses awal dari distribusi produk perikanan adalah TPI (Tempat Pelelangan Ikan), yang memiliki beberapa fungsi sebagai berikut :

- 1) Memperlancar kegiatan pemasaran dengan sistem lelang.
- 2) Mempermudah pembinaan mutu ikan hasil tangkapan nelayan
- 3) Mempermudah pengumpulan data statistik.

TPI sebagai tempat melelang atau menjual produk perikanan harus memenuhi beberapa syarat sebagai berikut:

- 1) Tempat tetap (tidak berpindah-pindah)
- 2) Mempunyai bangunan tempat bertransaksi penjualan ikan
- 3) Ada yang mengkoordinasi prosedur lelang/penjualan
- 4) Mendapat ijin dari instansi yang berwenang (Dinas Perikanan/Pemerintah Daerah).

Panjang pendeknya saluran distribusi yang dilalui oleh suatu hasil perikanan tergantung pada beberapa faktor antar lain:

- 1) Jarak antara produsen dan konsumen, semakin jauh jarak antara produsen dan konsumen biasanya makin panjang saluran yang ditempuh oleh produk,
- 2) Cepat tidaknya produk rusak, produk yang cepat rusak harus cepat diterima oleh konsumen, dengan demikian produk menghendaki saluran yang cepat dan pendek,
- 3) Skala produksi, bila produksi dalam ukuran kecil maka jumlah produk yang dihasilkan berukuran kecil pula,
- 4) Posisi keuangan pengusaha, produsen yang posisi keuangannya kuat cenderung untuk memperpendek saluran distribusi. Pedagang yang

keuangannya kuat akan dapat melakukan fungsi distribusi lebih banyak dibandingkan dengan pedagang yang posisi keuangannya lebih lemah.

Pemasaran ikan, khususnya pada perikanan skala kecil seringkali belum mencapai kondisi yang ideal. Hal ini terjadi karena adanya penguasaan jalur pemasaran oleh beberapa pelaku perikanan dan lembaga pemasaran yang sangat berperan dalam sistem pemasaran ikan adalah pedagang besar. Permasalahan lainnya yang sering dijumpai yaitu perikanan sering kali memiliki rantai pemasaran panjang, sehingga banyak juga pelaku lembaga pemasaran yang terlibat dalam saluran pemasaran tersebut.²⁴

4. Distribusi dalam Islam

Islam sebagai agama yang *kaffah*, yang artinya Islam mengatur setiap sendi-sendi kehidupan manusia. Tidak hanya membahas hubungan manusia dengan Tuhan tetapi juga mengatur kehidupan manusia yang bersifat duniawi seperti tentang masalah perekonomian. Mengingat manusia adalah makhluk yang selalu cenderung memenuhi kebutuhannya, maka sangat perlu aturan untuk mengontrol kecenderungan manusia tersebut agar dalam proses tersebut tidak menyalahi aturan dan menimbulkan kebathilan.

Dalam Islam distribusi merupakan hal yang penting karena distribusi tidak hanya menyentuh sektor perekonomian, tetapi juga menyentuh sektor sosial. Mengingat distribusi merupakan proses menyalurkan produk kepada masyarakat, maka sudah tentunya dalam proses tersebut akan melibatkan beberapa orang.

Distribusi dalam Islam sangat mengedepankan etika, didalam prosesnya tidak boleh ada pihak-pihak yang dirugikan. Insan yang telah tertanam keimanan

²⁴Catur Sarwanto, et.,all. “*Kajian Sistem Pemasaran Ikan Hasil Tangkapan Nelayan Di Kabupaten Gunungkidul, Provinsi DIY*” Jurnal Sosek KP, (Vol. 9 No. 2), 2014, h. 208.

didalam relung hatinya, ia akan mengusahakan untuk melaksanakan segala kegiatan ekonominya termasuk distribusi selalu berada dalam koridor kebenaran. Inilah yang menjadikan keimanan dan aqidah juga menjadi faktor penting dalam melakukan kegiatan berekonomi. Karena dengan iman, dirinya akan selalu merasa terawasi oleh Sang Maha Melihat.

Karena distribusi erat kaitannya dengan sosial (*habluminannas*), maka yang menjadi perhatian penting disini adalah akhlak dalam bersosialisasi. Dalam pohon religius, akhlak menduduki fungsi sebagai batang pada pohon kayu, itu artinya untuk menghasilkan buah/biji yang baik maka pastinya harus melalui batang. Batang yang baik akan mengantarkan untuk menghasilkan buah yang baik yang merupakan perwujudan dalam bentuk ibadah. Gambaran tersebut dapat diketahui bahwa akhlak akan mengantarkan kepada tujuan yaitu ibadah, tidak hanya ibadah khusus tetapi juga ibadah umum seperti dalam berbisnis (bermuamalah).²⁵

Apabila etika bisnis diterapkan dengan baik dan konsisten dalam berdistribusi maka semua pihak yang terlibat akan menjadi untung, baik itu distributor, konsumen bahkan lingkungan pun akan merasakan dampak yang baik. Hal ini karena yang menerapkan etika Islam dalam berdistribusi akan mengusahakan untuk tidak merugikan orang lain, karena tidak hanya berpatokan pada kuantitas tetapi juga pada keberkahan.

Ketika berbicara tentang aktifitas ekonomi dibidang distribusi, maka kita akan berbicara pula tentang konsep ekonomi yang ditawarkan oleh Islam. Hal ini lebih melihat pada bagaimana Islam mengenalkan konsep pemerataan pembagian hasil

²⁵Nashruddin Baidan dan Erwati Aziz, "*Etika Islam Dalam Berbisnis*", (Cirebon: Pustaka Pelajar, 2014), h. 80.

kekayaan negara melalui distribusi tersebut, yang tentunya pendapatan negara tidak terlepas dari ajaran-ajaran syari'ah Islam, seperti: zakat, wakaf, warisan dan lain sebagainya.

Yusuf Qardhawi secara jelas menggambarkan tentang bagaimana konsep keadilan yang sesuai dengan ajaran Islam. Hal ini terlihat diantara beberapa pembahasan yang beliau kemukakan dimana, maksud dari keadilan itu diantaranya : keterpautan antara manusia dalam pendapatan yang berdasarkan unsur kesetiakawanan sosial (*takaful*) yang menyeluruh. Hal ini disebabkan adanya prinsip keadilan yang disodorkan Islam melalui kewajiban pada masyarakatnya untuk tidak membiarkan kaum yang lemah, sehingga mereka tidak merasa sebagai kaum yang terinjak-injak. Yang selanjutnya terdapat pula kewajiban bagi masyarakat muslim untuk membimbing kaum yang lemah hingga mereka menjadi orang-orang yang kuat dan mandiri.²⁶

Ajaran Islam sangat tegas memperjuangkan keadilan dalam distribusi. Tentunya untuk mewujudkan hal tersebut maka ummat Islam harus mengupayakan hal tersebut, karena ajaran Islam adalah nilai-nilai yang tidak akan operasional secara otomatis, perlu kesadaran dan juga tentunya pengaplikasian. Keadilan dalam distribusi jika dikaitkan dengan etika akan melahirkan poin-poin sebagai berikut :

- a) Selalu menghiasi amal dengan niat ibadah dan ikhlas.
- b) Transparan, dan barangnya halal serta tidak membahayakan.
- c) Adil, dan tidak mengerjakan hal-hal yang dilarang di dalam Islam.
- d) Tolong menolong, toleransi dan sedekah. Tidak melakukan pameran barang yang menimbulkan persepsi negatif.

²⁶ Madnasir, "Distribusi Dalam Islam", Jurnal: Asas (Vol. 2, No. 1, 2010), h. 40.

- e) Tidak pernah lalai ibadah karena kegiatan distribusi.
- f) Ikhtikar dilarang karena akan menyebabkan kenaikan harga. Mencari keuntungan yang wajar. Maksudnya kita dilarang mencari keuntungan yang semaksimal mungkin yang biasanya hanya mementingkan pribadi sendiri tanpa memikirkan orang lain.
- g) Distribusi kekayaan yang meluas, Islam mencegah penumpukan kekayaan pada kelompok kecil dan menganjurkan distribusi kekayaan kepada seluruh lapisan masyarakat.
- h) Kesamaan Sosial, maksudnya dalam pendistribusian tidak ada diskriminasi atau berkasta-kasta, semuanya sama dalam mendapatkan ekonomi.²⁷

Selain konsep keadilan, distribusi dalam Islam juga terdapat konsep kebebasan. Kebebasan yang dimaksud disini bukan berarti manusia bebas melakukan apa saja, melainkan kebebasan yang dimaksud disini adalah kebebasan yang tidak melanggar aturan syariat. Kebebasan manusia karena merupakan fitrahnya bahwa manusia adalah *khalifah* di muka bumi yang dimana manusia boleh memanfaatkan ciptaan Allah dengan tujuan memberikan manfaat ke banyak manusia. Hal ini juga mengingat ekonomi merupakan kegiatan muamalah, dimana hukum asal muamalah itu diperbolehkan selama tidak ada dalil yang mengaharamkannya. Jadi bebas disini adalah manusia dibebaskan untuk melakukan mekanisme dan proses distribusi selama tidak melanggar syariat Islam.

Berikut terdapat larangan dalam distribusi Ekonomi Islam:

²⁷ Atok Syihabuddin, “*Etika Distribusi Dalam Ekonomi Islam*”, Jurnal Al-Qanun (Vol. 2. No. 1) Juni 2017, h. 87.

a. Penimbunan (*Ikhtikar*)

Dalam Islam melarang hal-hal yang dapat menghambat pendistribusian. Salah satunya adalah penimbunan, penimbunan adalah kegiatan membeli dalam jumlah yang relatif banyak kemudian menyimpan (menimbun), dengan harapan di kemudian hari dapat dijual dengan harga yang lebih tinggi. Dalam kasus tertentu, pedagang terkadang melakukan penimbunan terhadap barang yang sangat dibutuhkan masyarakat. Hal ini jelas dilarang karena perbuatan yang dzalim dan merugikan orang banyak. Menimbun barang yang dilarang tersebut, dilandasi oleh sifat tamak dari pedagang yang terkait.

b. Monopoli Harga

Secara sederhana, monopoli dapat didefinisikan sebagai suatu kegiatan yang mengambil alih harga atau mengatur harga dipasar. Dimana dalam sejarah perjalanan ekonomi Islam sendiri tidak ada ketentuan dalam menetapkan harga. Jadi harga merupakan hal yang dikembalikan kepada mekanisme pasar (permintaan-penawaran).

Ibnu Taimiyah mengemukakan bahwa harga ditentukan oleh mekanisme pasar, dimana dalam pasar bebas harga ditentukan oleh kekuatan permintaan penawaran (*supply dan demand*). Naik turunnya harga tidak selalu diakibatkan oleh kezaliman orang-orang tertentu. Terkadang disebabkan oleh kekurangan produksi atau kekurangan impor, sehingga apabila permintaan naik dan penawaran turun, harga-harga naik. Sisi lain apabila persediaan barang meningkat dan permintaan menurun, maka harga turun. Kelangkaan dan kelimpahan seperti

itu bisa diakibatkan oleh suatu yang tidak mengandung kezaliman. tetapi bisa juga disebabkan oleh kezaliman.²⁸

Dalam penetapan harga, Islam sangat menghargai penjual dan pembeli untuk menentukan harga dan melindungi hak keduanya. Namun Islam memperbolehkan pemerintah ikut serta dalam penetapan harga apabila terjadi hal-hal yang ekstrim terutama jika harga yang beredar memberatkan masyarakat. Apabila kenaikan harga disebabkan oleh distorsi terhadap permintaan dan penawaran. Kebolehan intervensi harga antara lain:

- 1) Intervensi harga menyangkut kepentingan masyarakat yaitu melindungi penjual dalam hal tambahan keuntungan (*profit margin*) sekaligus melindungi pembeli dalam hal *purchasing power*.
- 2) Bila tidak dilakukan intervensi harga maka penjual akan menaikkan harga dengan *ikhtikar* atau *ghaban faa hisy*. Dalam hal ini penjual menzolimi pembeli. sehingga intervensi harga berarti pula melindungi kepentingan masyarakat yang lebih luas
- 3) Pembeli biasanya mewakili masyarakat yang lebih luas, sedangkan penjual mewakili kelompok yang lebih kecil, sehingga intervensi harga berarti pula melindungi kepentingan masyarakat yang lebih luas.²⁹

Sistem ekonomi Islam yang merupakan suatu sistem ekonomi yang berlandaskan nilai-nilai Islam yang mengupayakan *falah* dalam kehidupan baik di dunia maupun diakhirat, menawarkan sistem pendistribusian ekonomi yang

²⁸ Adiwarmar Karim, “*Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*”, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2004), h.342.

²⁹ Abdurrahman A. Basalamah, et.,all., “*Filsafat Manajemen dan Etika Bisnis*”, (Makassar: Pascasarjana UMI, 2003),h. 184.

mengedepankan nilai kebebasan dalam bertindak dan berbuat dengan dilandasi oleh ajaran agama serta nilai keadilan dalam kepemilikan yang disandarkan pada dua sendi, yaitu kebebasan dan keadilan.

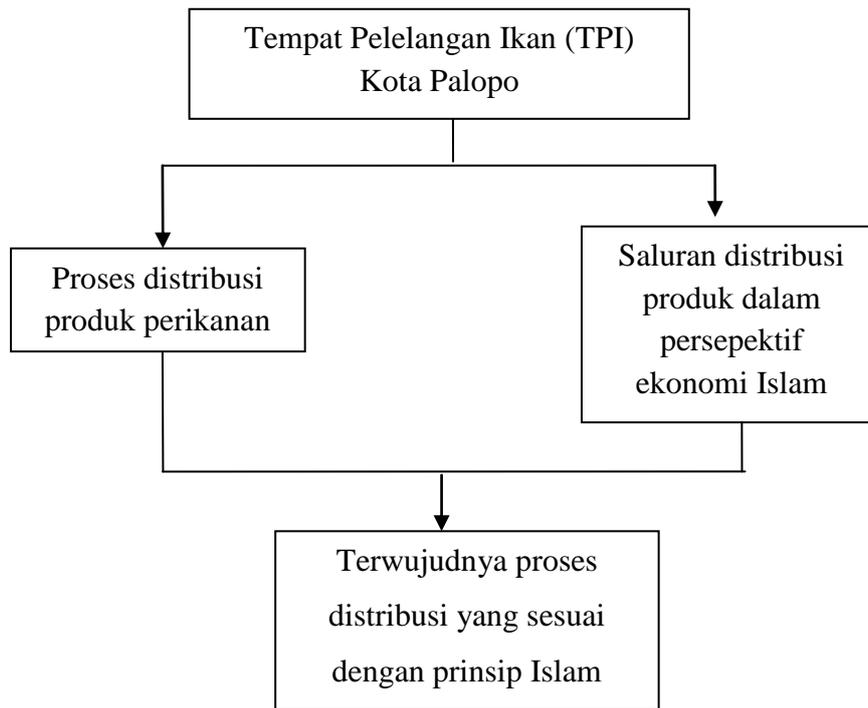
Sistem distribusi ini menawarkan mekanisme dalam sistem distribusi ekonomi yang Islami, yaitu mekanisme ekonomi dan mekanisme non-ekonomi, dengan melibatkan adanya peran pemerintah dalam aktivitas ekonomi produktif dan non-produktif baik dalam hal penetapan kebijakan dan pengawasan, sehingga dapat mewujudkan keadilan distribusi.³⁰

Distribusi Islami mengusahakan untuk menyalurkan produk dengan mengedepankan esensi syariat Islam yang menjunjung tinggi keadilan dan kebebasan dalam melakukan kegiatan transaksi. Selain itu, etika merupakan hal yang sangat diutamakan dalam berdistribusi karena distribusi erat kaitannya dengan kegiatan sosial.

b. Kerangka Pikir

Dalam menunjang proses penelitian, agar tetap terarah pada fokus penelitian, maka disusun suatu kerangka dalam penelitian ini. Penelitian ini merupakan penelitian deskripsi yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana saluran distribusi pada Tempat Pelelangan Ikan di Kota Palopo yang di kemudian ditinjau dalam ekonomi Islam.

³⁰ Moh. Holis, “*Sistem Distribusi Dalam Perspektif Ekonomi Islam*”, Jurnal Masharif al Syariah: Jurnal Perbankan Syariah (Vol. 1 No. 2), November 2016, h. 13.



Dari kerangka di atas dapat diketahui TPI Kota Palopo adalah sebagai proses awal dari penelitian ini, di dalamnya menggambarkan bagaimana proses distribusi produk perikanan dan saluran-saluran distribusi yang terlibat. Dengan mengaitkan dengan perspektif Islam di dalamnya diharapkan proses distribusi dan pihak-pihak yang terlibat dalam prosesnya dapat melaksanakan kegiatannya sesuai dengan syariat Islam.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian deskriptif kualitatif merupakan suatu penelitian yang berusaha menguraikan, memaparkan serta menganalisis suatu permasalahan kemudian menggambarkan hasil penelitian tersebut secara sistematis.

Peneliti menggunakan penelitian deskriptif kualitatif bermaksud untuk mengumpulkan pengetahuan terkait keadaan distribusi produk di TPI Kota Palopo kemudian mengklarifikasi serta menganalisis hal tersebut dikaitkan dengan perspektif ekonomi Islam dengan menyajikan hasil penelitian berbentuk deskriptif.

B. Subjek dan Objek Penelitian

Dalam penelitian ini, yang dijadikan subjek penelitian adalah para pelaku yang terlibat dalam proses distribusi pada TPI kota Palopo (nelayan, pengepul (penada), pengecer, pedagang dan konsumen yang melakukan kegiatan bisnis yaitu masyarakat Kota Palopo. Informan dari staff Organisasi Perangkat Daerah yaitu Dinas Perikanan Kota Palopo dan objek penelitiannya adalah saluran distribusi produk yang terjadi pada pemasaran produk TPI kota Palopo.

C. Lokasi Penelitian

Berdasarkan subjek dan objek penelitian, maka lokasi penelitian ini dilakukan di TPI (Tempat Pelelangan Ikan) Kota Palopo yang berada di Jln H.Abd.Dg.Mappoji Kota Palopo serta di Organisasi Perangkat Daerah (OPD)

yang memiliki relevansi dengan penelitian ini yaitu Dinas Perikanan Kota Palopo serta UPT TPI (Unit Pelaksana Teknis Tempat Penjualan Ikan) Kota Palopo.

D. Sumber Data

1. Data Primer adalah data yang diambil secara langsung dari sumber yang diteliti, data primer diperoleh dari lapangan dengan cara observasi dan wawancara secara langsung kepada subjek penelitian atau informan penelitian. Data primer dapat berupa opini subjek, hasil observasi terhadap suatu perilaku atau kejadian dan hasil pengujian.³¹ Teknik penentuan informan menggunakan metode *purposive sampling*, yaitu memilih informan yang sesuai tujuan dan kebutuhan penelitian dimana informan tersebut memenuhi kriteria populasi. Kriteria yang dimaksud disini yaitu pihak yang terlibat dalam pemasaran sumber daya ikan di Kota Palopo. Informan terdiri dari nelayan, pedagang besar, pengumpul, dan staf Dinas Perikanan Kota Palopo.

2. Data Sekunder adalah yang diperoleh secara tidak langsung yang berupa data-data dari dokumen-dokumen, buku, serta karya tulis ilmiah yang memiliki korelasi dengan penelitian. Artinya, peneliti bukan merupakan pihak pertama yang memperoleh data secara orisinil dari lapangan, tetapi peneliti memperoleh data dari pihak kedua. Sumber data sekunder dapat diperoleh melalui buku-buku, dokumen, Alquran, kitab Hadits, jurnal, skripsi maupun tesis yang terkait dengan penelitian.

³¹ Wahyu Purhantara, "Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis", (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), h. 79.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Ketika melakukan sebuah penelitian, peneliti dapat mengumpulkan data dengan cara terjun langsung ke lapangan yaitu dengan cara observasi. Teknik ini adalah pengamatan dari peneliti terhadap objek penelitiannya. Dengan observasi di lapangan peneliti dapat menemukan dan memahami data dengan lebih mendalam serta memperoleh gambaran yang lebih komprehensif. Observasi akan peneliti lakukan di TPI Kota Palopo.

2. Wawancara (*Interview*)

Wawancara merupakan teknik mengumpulkan data dimana peneliti mengumpulkan informasi dari responden dengan tatap muka dan lebih mendalam. Hal yang paling penting dalam wawancara yaitu menyimpan hasil wawancara yang bisa diperoleh dengan mencatat di buku, atau kamera.

Keberhasilan pengumpulan data dengan teknik wawancara adalah berawal dari hubungan yang baik antara peneliti dengan informan atau subjek penelitian. Karena dengan hubungan yang baik akan menciptakan kelancaran didalam wawancara sehingga peneliti lebih mudah menggali informasi lebih mendalam.

3. Dokumentasi

Melalui teknik ini peneliti dapat mengumpulkan data-data yang kemudian dibaca, dikaji dan dicatat untuk memperoleh informasi-informasi yang relevan dengan penelitian.

F. Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif banyak dilakukan secara bersamaan ketika proses pengumpulan datanya. Karena peneliti dapat langsung

menganalisis data ketika melakukan pengumpulan data. Analisis data adalah proses mencari data dan menyusun secara sistematis

Adapun teknik-teknik dalam menganalisis data adalah sebagai berikut:

1) Mengumpulkan data

Data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi dikumpulkan. Data yang telah dikumpulkan kemudian dianalisis secara kualitatif Deskriptif, yaitu data yang berbentuk informasi baik itu lisan maupun tulisan yang sifatnya bukan angka. Kemudian data di kelompokkan agar dapat dibedakan mana data yang di butuhkan dan mana data yang tidak di butuhkan

2) Mereduksi data

Reduksi yakni membuat rangkuman, memilih hal-hal pokok yang penting, mencari tema dan pola dan membuang data yang dianggap tidak penting. Adapun langkah-langkah dalam mereduksi data sebagai berikut:

- a. Memilih data yang dianggap penting
- b. Membuat kategori data
- c. Mengelompokkan data dalam setiap kategori

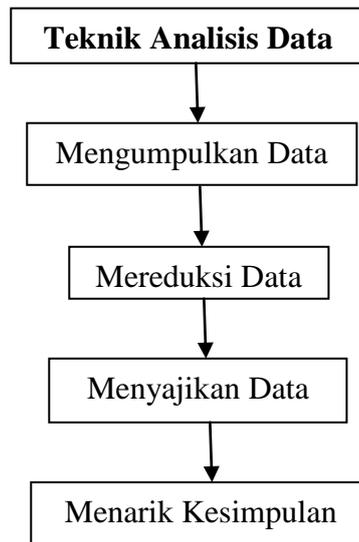
3) Penyajian data

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah penyajian data. Jika dalam penelitian kuantitatif, penyajian datanya dalam bentuk tabel, grafik, pictogram dan sejenisnya. Melalui penyajian data tersebut, maka data akan terorganisasikan dan tersusun dalam pola hubungan sehingga akan semakin mudah dipahami Sedangkan dalam penelitian kualitaitaif penyajian datanya berbentuk deskriptif.

4) Menarik kesimpulan

Langkah akhir adalah menarik kesimpulan. Pada penelitian ini menggunakan deskriptif analisis yaitu berangkat dari fakta-fakta atau peristiwa-peristiwa yang bersifat empiris kemudian data tersebut dipelajari dan dianalisis sehingga bisa dibuat suatu kesimpulan. Menarik kesimpulan dilakukan secara cermat dengan melakukan verifikasi berupa tinjauan ulang pada catatan-catatan lapangan sehingga data-data yang ada teruji validitasnya.

Gambar 3.1.
Teknik Analisis Data



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Kota Palopo secara geografis terletak antara $2^{\circ}53'15''$ - $3^{\circ}04'08''$ Lintang selatan dan $120^{\circ}03'10''$ - $120^{\circ}14'34''$ Bujur Timur. Kota Palopo yang merupakan daerah otonomi kedua terakhir dari empat daerah otonom di Tanah Luwu, dimana di sebelah utara perbatasan dengan Kecamatan Walenrang Kabupaten Luwu, di sebelah Timur dengan Teluk Bone, di sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Bua Kabupaten Luwu sedangkan di sebelah Barat dengan kecamatan Tondon Nanggala Kabupaten Tana Toraja. Posisi strategis ini memberikan keuntungan sekaligus memberikan kerugian secara ekonomis karena menerima beban bagi arus lalu lintas yang ada.

Kota Palopo di bagian sisi sebelah Timur memanjang dari Utara ke Selatan merupakan dataran rendah atau Kawasan Pantai seluas kurang lebih 30% dari total keseluruhan, sedangkan lainnya bergunung dan berbukit di bagian Barat, memanjang dari Utara ke Selatan, dengan ketinggian maksimum adalah 1000 meter di atas permukaan laut. Di bagian timur hamparan pesisir pantai Teluk Bone, dengan khazanah khas kehidupan masyarakat pesisirnya menjadi pemandangan awal tatkala menginjakkan kaki di Pelabuhan Tanjung Ringgit sebagai pintu gerbang pelabuhan Kota Palopo. Letak Kota Palopo yang berbatasan

langsung dengan Teluk Bone memberikan kontribusi yang besar terhadap perekonomian, salah satunya adalah sub sektor perikanan.³²

Salah satu bentuk pengembangan Perikanan di Kota Palopo dibuatlah TPI (Tempat Pelelangan Ikan) atau biasa juga disebut Tempat Pemasaran Ikan. TPI merupakan suatu pasar yang berada di dalam pelabuhan untuk memasarkan hasil-hasil tangkapan para nelayan yang dilakukan secara lelang maupun tidak. TPI di Kota Palopo terletak pada Jl. H. Abd.Dg. Mappuji yang mulai didirikan pada tahun 1994. Luas TPI ini kurang lebih 4 hektare dari keseluruhan TPI dan gedung kantor. TPI Kota Palopo berada satu tempat dengan PPI (Pelabuhan Pendaratan Ikan).

Berdasarkan data dari Dinas Perikanan Kota Palopo, hasil produk perikanan pada tahun 2018 sebesar 18.387,5 ton dari 60 jenis ikan termasuk udang dan kepiting. Produk-produk ini kemudian didistribusikan ke wilayah-wilayah daerah Kota Palopo, selain itu juga didistribusikan ke wilayah sekitar Palopo seperti Tana Toraja dan terkadang pula beberapa jenis produk perikanan akan di kirim ke Makassar seperti kepiting.

TPI Kota Palopo dalam pemasarannya tidak menggunakan sistem lelang didalamnya, hal ini berdasarkan penuturan dari Bapak Syamsuddin, SP. sebagai berikut:

“Hasil produksi TPI Kota Palopo masih terbilang sedikit mengingat TPI Kota Palopo berada di Teluk, berbeda dengan TPI daerah lain yang merupakan selat. Jadi di TPI Kota Palopo belum menggunakan sistem lelang di dalamnya. Dinas Perikanan tidak ikut campur dalam proses

³² <http://palopokota.go.id/blog/page/geografis>. Diakses pada tanggal 30 Januari 2019.

didalam jual beli, kami hanya menyiapkan sarana fasilitas dan pembinaan kepada masyarakat.”³³

Jadi, TPI di Kota Palopo belum menerapkan sistem lelang dikarenakan produksi setiap harinya masih terbilang sedikit sehingga Dinas Perikanan hanya berfungsi sebagai penyedia sarana dan fasilitas serta pembinaan kepada masyarakat terkait dengan hasil tangkapan nelayan. Jadi Dinas Perikanan tidak ikut campur dalam hal transaksi penjualan di TPI Kota Palopo. Sebagai penyedia sarana, maka Dinas Perikanan menetapkan Retribusi, hal ini sesuai dengan Perda No. 03 Tahun 2012 Tentang Retribusi Jasa Usaha.

Tata kelola yang terjadi di TPI Kota Palopo cukup terstruktur, Pemerintah kota telah memberikan perhatian khusus terkait pengelolaan TPI. Hal ini dapat dilihat pada Peraturan Walikota Palopo Nomor 9 Tahun 2017 Tentang Pembentukan dan Tata Kerja Unit Pelaksana Teknis Tempat Penjualan Ikan Dinas Perikanan.

Unit Pelaksana Teknis Tempat Penjualan Ikan (UPT TPI) berkantor di dalam wilayah TPI dengan jumlah staf 7 orang dengan di pimpin oleh Bapak Irwan Yasin, SE. Pihak UPT TPI tidak mengambil alih TPI dalam hal penjualan, karena TPI Kota Palopo belum menerapkan lelang, sehingga pihak UPT TPI hanya menjalankan tugas dalam mengupayakan sarana dan fasilitas dalam kegiatan masyarakat. Sehingga sebagai timbal baliknya, pihak UPT TPI mewajibkan retribusi kepada masyarakat TPI.

Proses penangkapan ikan di Indonesia memiliki beberapa metode. Metode inilah yang kemudian mengklarifikasikan jenis-jenis nelayan yang ada. Sama

³³Syamsuddin, SP., Staf Dinas Perikanan Kota Palopo, *Wawancara*, Tanggal 28 Januari 2019.

halnya dengan daerah-daerah lainnya di Indonesia, di Kota Palopo ada beberapa karakteristik nelayan yang diklarifikasikan berdasarkan metode tangkapannya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan nelayan di Kota Palopo, yakni Bapak Yusuf diperoleh informasi tentang jenis-jenis nelayan yang ada di Kota Palopo yakni terbagi atas tiga jenis nelayan 1) Nelayan *Pa'bagang* ,2) Nelayan *Puka* dan 3) Nelayan tambak/empang.³⁴

1) Nelayan *Pa'bagang*

Kata *pa'bagang* adalah sebutan yang diberikan oleh masyarakat Luwu sekitarnya kepada para nelayan yang melaut menggunakan bagang, *pa'bagang* dari asal kata bagang itu sendiri. Nelayan *Pa'bagang* adalah nelayan yang menangkap ikan secara berkelompok dengan menggunakan alat tangkap yang disebut masyarakat sebagai bagang. *Pa'bagang* dibagi menjadi dua berdasarkan jenis bagangnya yaitu:

a. Bagang apung

Bagang apung adalah suatu metode menangkap ikan dengan menggunakan jaring yang berada di masing- masing sisi perahu nelayan yang sekilas terlihat terapung. Hal inilah kemudian mengapa dinamakan bagang terapung. Ikan tangkapan yang biasanya ditangkap oleh bagang ini adalah jenis komoditi ikan yang memiliki ukuran yang cenderung besar seperti ikan yang biasa disebut oleh masyarakat sekitar yaitu ikan *carede*, *lajang*, dan lainnya.

Pada perahu bagang apung memiliki seorang kepala/pemilik kapal dengan memiliki beberapa anggota nelayan sebanyak 10-12 orang dan memiliki seorang pemimpin yang disebut bos bagang. Pembagian pendapatan pada bagang apung

³⁴ Yusuf, Nelayan, *Wawancara*, Tanggal 25 Januari 2019.

dilakukan sebanyak dua kali yang pertama yakni pembagian hasil tangkapan setiap hari atau yang biasa disebut *uang ces*. *Uang ces* diperoleh melalui hasil penjualan setiap hari dari sebagian hasil tangkapan. Diumpamakan dalam suatu hari diperoleh tangkapan sebanyak 10 gabus maka 2 gabus tersebut dijual oleh para anggota nelayan kepada agen penjualan (*paccatu*) dan 8 gabus yang lain diserahkan kepada kepala bagang/pemilik perahu untuk dijual. *Uang ces* merupakan upaya untuk memberikan pemasukan harian kepada nelayan.

Paccatu dalam pemasaran diistilahkan seperti agen penjualan. Jadi *paccatu* disini akan menjualkan hasil tangkapan dari nelayan kemudian *paccatu* akan memperoleh persen dari hasil penjualan yang telah disepakati bersama sebelumnya dengan para nelayan. Karena mereka telah bertransaksi cukup lama sehingga unsur kekeluargaan sangat kental diantara mereka.

Pembagian kedua, yakni pembagian berdasarkan kesepakatan bos bagang dengan anggota bagang. Pembagian ini tidak menetapkan periode secara pasti, karena semua tergantung kesepakatan awal dengan mempertimbangkan beberapa faktor seperti situasi dan jumlah tangkapan. Terkadang pembagian dilakukan perbulan, perdua bulan dan waktu-waktu lainnya sesuai kesepakatan.

Hasil tangkapan akan dikumpulkan kepada pemilik perahu, setelah anggota nelayan mengambil beberapa bagian untuk pendapatan *uang ces*. Pemilik kapal menjualnya kepada *paggandeng* (penjual ikan keliling menggunakan motor) dan pedagang ecer yang ada di TPI. Hasil penjualan akan dicatat tiap harinya dan dikumpulkan oleh pemilik kapal untuk dibagikan setiap bulannya kepada bos bagang dan anggota nelayan. Pembagian ini biasanya tergantung dengan kesepakatan diantara mereka, biasanya pemilik kapal mengambil bagian yang

terbesar, kemudian bos bagang mendapatkan bagian 3 kali lebih besar daripada anggota nelayannya.³⁵

b. Bagang Tancap (*cicca*)

Bagang tancap adalah suatu cara untuk menangkap ikan yang berbeda dengan bagang apung. Jika bagang apung jaring menjadi suatu kesatuan dengan kapal maka pada bagang tancap jaring berada disuatu tempat ditengah laut yang ditancapkan atau ditanamkan sehingga bagang tersebut tidak bisa berpindah-pindah. Jadi nelayan tiap harinya akan mengecek bagang tancap mereka tiap subuh hari di tengah laut. Ikan tangkapan bagang tancap ada beragam jenis komoditi, komoditi yang paling banyak ditangkap merupakan jenis komoditi ikan kecil seperti ikan teri dan ikan kecil lainnya.

Tidak jauh berbeda dengan sistem bagang apung, bagang tancap juga memiliki bos bagang yang kemudian memimpin perahu tersebut namun bagang tancap memiliki anggota yang lebih sedikit biasanya hanya terdiri dari 2 orang hal ini dikarenakan bagang tancap memiliki perahu yang lebih kecil daripada bagang terapung.

Setiap harinya bos nelayan akan menjual ikan tangkapannya kepada pedagang ecer dengan sistem jual per ember dengan harga Rp. 150.000 – Rp. 250.000 . Tapi kebanyakan hasil tangkapan akan dikeringkan oleh para nelayan kemudian dijual kembali, karena harga ikan teri kering lebih mahal daripada teri yang masih basah. Adapun pembagian pendapatan diantara mereka adalah sesuai kesepakatan diantara mereka, hal ini dikarenakan mereka masih keluarga.

³⁵ Mattayang, Nelayan , *Wawancara*, Tanggal 24 Januari 2019.

2) Nelayan *Puka* (jaring)

Nelayan *puka* adalah nelayan yang menangkap ikan menggunakan alat yang disebut *puka*. *Puka* ini biasanya dibuat sendiri oleh nelayan, alat ini sejenis jaring yang dibentangkan di laut secara melintang. Hasil tangkapan dari alat ini adalah ikan dari berbagai jenis. Nelayan *puka* melaut menggunakan perahu sendiri dan biasanya dalam melaut terdiri dari 1-2 orang.

Dalam hal penjualan, nelayan membawa hasil tangkapannya ke TPI kemudian setelah di TPI akan diberikan kepada *paccatu* untuk dijual kepada pedagang ecer. Setelah tangkapan terjual maka *paccatu* akan memperoleh bagian dari hasil penjualan sesuai dengan kesepakatan diantara mereka.

3) Nelayan Empang/Tambak

Nelayan Empang adalah nelayan yang mengembangbiakkan ikan di dalam empang yang kemudian pada beberapa periode waktu tertentu nelayan akan memanen ikan tersebut. Jenis ikan yang sering dikembang biakkan adalah jenis ikan bandeng. Jadi di TPI tidak hanya ikan hasil tangkapan laut tapi juga terdapat proses jual beli ikan empang.

Ikan bandeng akan dijual oleh nelayan kepada para pedagang ikan (pedagang besar), pedagang tersebut akan membeli dalam skala besar hingga puluhan kilogram kemudian didistribusikan ke luar Palopo seperti Kota Makassar. Selain itu, ikan juga dibeli oleh pedagang ecer baik itu *paggandeng* maupun penjual ikan di pasar

2. Pembahasan

1. Saluran Distribusi Produk Pada TPI Kota Palopo

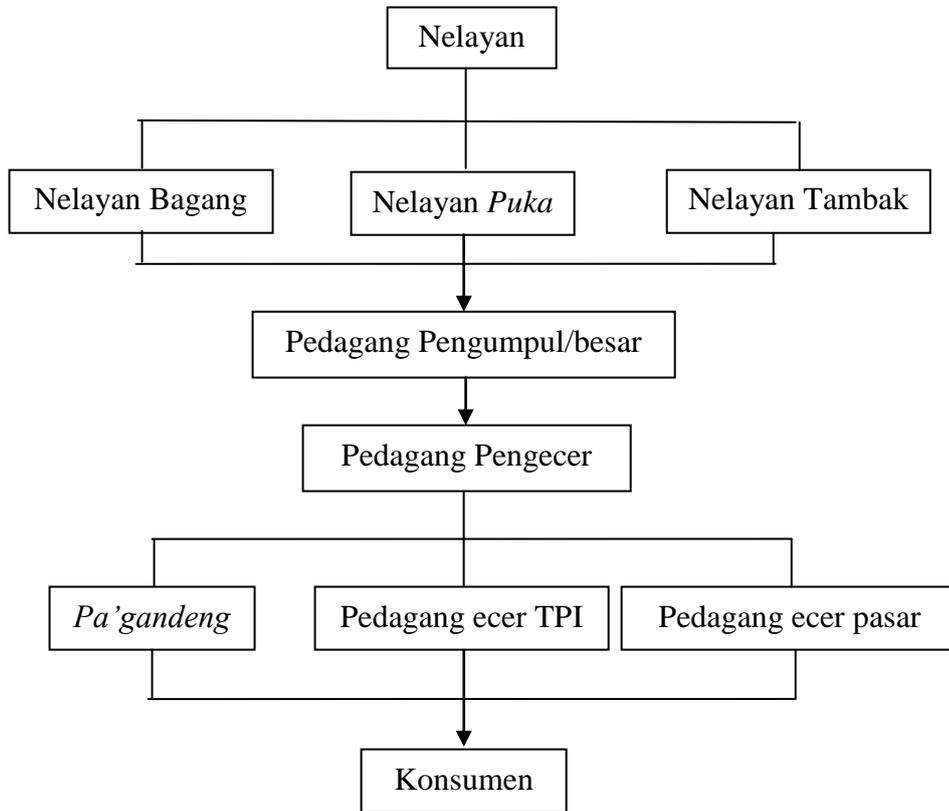
Produk perikanan merupakan salah satu jenis produk yang tidak tahan lama atau produk yang mudah rusak. Sehingga produk seperti ikan harus segera dipasarkan kepada konsumen untuk meminimalisir kerugian yang dapat terjadi. Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan mekanisme distribusi yang terarah, yaitu dengan saluran-saluran distribusi pemasaran agar dapat mengefisienkan pendistribusian produk untuk sampai ke konsumen.

Proses awal dari distribusi produk perikanan dimulai di Tempat Pelelangan Ikan (TPI) sebagai suatu tempat pendaratan awal hasil tangkapan nelayan. Pada TPI terjadi transaksi penjualan antara pihak-pihak didalamnya, dari sinilah kemudian tercipta saluran-saluran distribusi atau saluran-saluran pemasaran. Pada umumnya pemasaran produk perikanan di TPI terdiri dari 2 saluran distribusi yaitu saluran distribusi langsung yakni nelayan dengan konsumen bertransaksi secara langsung. Yang kedua adalah saluran distribusi tidak langsung yang terdiri dari : nelayan-pedagang pengumpul - pedagang ecer - konsumen.

Berdasarkan hasil yang peneliti temukan dilapangan, penjualan produk perikanan pada TPI Kota Palopo menggunakan saluran distribusi tidak langsung, yaitu tidak ada pertemuan atau transaksi secara langsung antara produsen dengan konsumen, akan tetapi menggunakan perantara di dalamnya. Jadi penjualan di TPI tidak ada transaksi secara langsung antara nelayan dengan konsumen. Pihak-pihak yang terlibat rantai dalam saluran distribusi dapat dilihat dalam bagan sebagai berikut:

Gambar 4.1.

Saluran Distribusi Produk TPI Kota Palopo



TPI Kota Palopo dan PPI (Pelabuhan Pendaratan Ikan) berada pada satu tempat yang sama. Sehingga ketika perahu nelayan yang telah sampai di PPI langsung dapat diperjual belikan di TPI. Hasil tangkapan nelayan bagang terapung ketika sampai di TPI, penanggung jawab bagang akan menjualnya kepada pedagang pengumpul. Dalam proses tersebut biasanya pedagang pengumpul mencatat berapa gabus hasil tangkapan dari perahu bagang tersebut kemudian harga dari ikan dalam satu gabus ditentukan sesuai dengan kesepakatan diantara

mereka. Hal ini dikarenakan belum ada proses pelelangan di TPI Kota Palopo sehingga transaksi tergantung kedua pihak yang terlibat.³⁶

Secara umum, nelayan dan pembeli sudah menjalin interaksi penjualan sudah cukup lama sehingga mereka terkadang tidak membayar secara tunai di tempat, terkadang hasilnya akan dibayar di lain waktu. Hal ini menunjukkan kepercayaan yang cukup kuat diantara mereka.

Transaksi berikutnya yaitu transaksi antara pedagang pengumpul dengan pedagang pengecer. Pedagang pengecer disini ada beberapa macam yaitu sebagai berikut :

a. *Pa'gandeng*

Pa'gandeng adalah pedagang ecer yang memasarkan produknya menggunakan motor. Jadi ikan yang dijual di gandeng di motor, dari sinilah istilah itu *Pa'gandeng* berasal. Mereka biasanya menjual ikan di sekitar daerah Palopo, Toraja dan daerah sekitarnya.

b. Pedagang ecer TPI

TPI Kota Palopo juga terdapat pedagang ecer, mereka menjual ikan mereka kepada konsumen. Berbeda dengan *pa'gandeng* yang mengantarkan produk ke konsumen, justru konsumenlah yang datang ke TPI untuk membeli ikan dan lainnya.

Konsumen yang datang ke TPI untuk membeli dikarenakan TPI merupakan tempat awal transaksi serta ikan yang dijual belum melalui jarak dan waktu tertentu, sehingga pembeli mengharapkan dapat membeli ikan yang segar dengan harga yang lebih murah.

³⁶Mattayang, Nelayan, *Wawancara* , Pada tanggal 24 Januari 2019.

Namun berdasarkan wawancara dengan konsumen, diperoleh fakta bahwa tidak selamanya ikan yang dijual oleh pedagang ecer TPI adalah ikan segar. Narasumber menyatakan bahwa pernah membeli ikan di TPI yang ikannya kurang segar bahkan penjual mengelabui pembeli dengan mencampur ikan yang tidak segar dengan ikan yang segar.³⁷

Meskipun tidak semua pedagang ecer di TPI melakukan kecurangan seperti itu, akan tetapi kasus tersebut merupakan salah satu penggambaran dari akhlak beberapa penjual di TPI yang tidak benar dan melanggar prinsip dalam jual beli dalam Islam.

c. Pedagang ecer pasar.

Pedagang ini adalah mereka yang membeli produk di TPI dan menjualnya ke pasar-pasar sekitar. Berdasarkan wawancara dengan bapak Alimuddin (Penjual ikan), terkadang ada beberapa dari penjual ikan yang berada di pasar mengambil ikan di pedagang pengumpul kemudian setelah ikannya habis terjual maka penjual tersebut akan memberikan hasil penjualan kepada pedagang pengumpul tersebut. Dengan kata lain penjual tersebut menjualkan ikan dari pedagang pengumpul tersebut dan ia akan memperoleh persen keuntungan dari hasil penjualan tersebut.³⁸

Transaksi yang terjadi diantara pedagang pengumpul dengan pedagang pengecer dalam jual beli terkadang mereka tidak langsung membayar ditempat, terkadang pedagang pengumpul hanya mencatat ikan yang diambil oleh pedagang ecer tersebut dan pembayarannya dilakukan dilain waktu. Lagi-lagi unsur kekeluargaan menjadi penyebab hal tersebut. Mereka telah bertransaksi cukup

³⁷ Hamdani Thaha, Konsumen, *Wawancara*, Pada tanggal 8 Mei 2019.

³⁸ Alimuddin, Pedagang ikan, *Wawancara*, Pada tanggal 25 Januari 2019.

lama dan telah terjadi hubungan yang cukup erat diantara mereka. Kepercayaan hadir dikarenakan kejujuran dan tanggung jawab yang dilakukan oleh pedagang ecer.³⁹

Pada bagang tancap penjualan dan distribusinya berbeda dengan bagang apung, pada bagang tancap takaran dalam penjualannya menggunakan ember. Hasil tangkapan bagang tancap biasanya jenis ikan kecil seperti ikan teri. Ikan teri yang telah sampai di PPI tidak dijual kepada pedagang pengumpul tetapi langsung dibeli oleh pedagang ember dan penjual ikan kering. Tak jarang pemilik bagang juga menjemur hasil dari tangkapan mereka. Hal ini dikarenakan harga jual ikan kering lebih mahal daripada ikan basah. Hal ini berdasarkan hasil penuturan bapak Yusuf sebagai berikut:

“Saya membeli ikan *lure* dari nelayan *cicca* (tancap) kemudian saya keringkan lalu saya jemur dijadikan ikan asin karena harga ikan asin lebih mahal daripada harga ikan *lure* yang basah.”⁴⁰

Selain harga ikan teri yang relatif lebih mahal dibandingkan dengan ikan teri yang basah, ikan teri kering juga lebih tahan lama dan permintaan di pasar cukup tinggi. Inilah beberapa faktor yang menyebabkan ikan teri lebih sering dikeringkan.

Pedagang ecer yang membeli ikan teri pada umumnya juga menjual ikan tersebut kepada konsumen sama seperti ikan yang lainnya. Namun pedagang ecer di TPI sangat jarang yang menjual ikan teri basah. Kebanyakan dibeli pedagang ecer *Pa'gandeng*.

Pada nelayan *Puka*, jenis ikan yang ditangkap lebih beragam karena menggunakan alat *puka* yang dibentangkan di laut. Jadi ikan yang tertangkap

³⁹ Hj. Masda, Pedagang ikan, *Wawancara*, Pada tanggal 24 Januari 2019.

⁴⁰ Yusuf, Penjual ikan, *Wawancara*, Pada tanggal 25 Januari 2019.

biasanya beragam. Nelayan yang menangkap ikan dengan puka biasanya melaut menggunakan perahu sendiri. Setelah sampai di PPI nelayan akan menjual tangkapannya pada seorang pedagang pengumpul atau terkadang juga langsung menjualnya di pedagang ecer yang ada di TPI.

Selain produk perikanan hasil tangkapan laut, di TPI juga terdapat penjualan hasil tambak seperti ikan bandeng dan juga udang. Penjualan biasanya dilakukan dalam skala besar, ikan dijual dengan sistem di timbang. Untuk harga ikan bandeng sendiri berkisar sekitar Rp.18.000-Rp. 20.000 /kg. Dari penuturan informan yang berprofesi sebagai pedagang besar, beliau biasa membeli ikan bandeng dari nelayan tambak yang berasal dari Palopo atau dari Luwu Utara. Beliau biasa membeli dalam skala besar sampai 200 kg ikan bandeng. Ikan bandeng ini kemudian beliau bawa ke Makassar untuk dijual dengan menggunakan mobil.⁴¹

Selain dibeli oleh pedagang besar, ikan bandeng dan udang juga dibeli oleh pedagang pengecer dan juga *pa'gandeng*. Tak jauh berbeda dengan ikan yang lain ikan bandeng ini juga dipasarkan di sekitar wilayah Kota Palopo, Tana Toraja dan sekitarnya.

Karena TPI Kota Palopo masih menghasilkan produk yang terbilang sedikit, sehingga TPI Palopo belum menerapkan sistem lelang. Anggota rantai saluran distribusi melakukan transaksinya sesuai dengan mekanisme yang terjadi (mekanisme pasar). Harga yang tercipta pun juga berdasarkan situasi yang terjadi. Misalnya ketika musim bulan purnama, biasanya tangkapan nelayan jauh lebih sedikit daripada biasanya, bahkan terkadang nelayan tidak dapat menangkap

⁴¹ Bernie M, Wiraswasta, *Wawancara*, Pada tanggal 24 Januari 2019.

beberapa jenis ikan tertentu. Terkadang pula nelayan bagang apung tidak melaut dikarenakan faktor bahan bakar perahu mereka dengan hasil tangkapan yang tidak dapat menutupi biaya bahan bakar dan tenaga yang telah mereka keluarkan. Selain itu faktor cuaca dan ombak yang tidak bersahabat juga memengaruhi hasil tangkapan para nelayan. Pada saat itulah harga ikan cenderung mahal.

Karena TPI (Tempat Pelelangan Ikan) dan PPI (Pelabuhan Pendaratan Ikan) berada pada satu tempat yang sama maka proses pendaratan dan penjualan dilakukan di tempat yang sama. Mengingat juga bahwa TPI Palopo tidak menerapkan sistem pelelangan sehingga produk tangkapan nelayan tidak berkumpul di satu titik pada TPI. Tempat pendaratan dan penjualan mereka dibedakan berdasarkan jenis nelayannya.

Nelayan bagang apung biasanya mendarat di bagian Timur (belakang) TPI, setelah mendarat maka disitu pula terjadi transaksi antar penanggung jawab bagang dengan pedagang pengumpul. Terjadi proses pencatatan hasil tangkapan nelayan bagang apung tersebut yang dijual dalam satuan gabus, dimana satu gabus terdiri dari satu ikan sejenis dengan harga yang tergantung dengan jenis ikannya.

Untuk nelayan bagang tancap mendaratkan perahu dan hasil tangkapannya di bagian belakang TPI tapi tempatnya berbeda dengan bagang apung. Bagang tancap mendaratkan dan menjual tangkapannya di bagian ujung pendaratan ikan. Proses penjualan bagang tancap juga dilakukan di waktu yang terbilang masih pagi. Jika datang ke TPI pada jam 08.00 ke atas maka akan jarang ditemukan transaksi penjualan hasil tangkapan bagang apung.

Pendaratan dan penjualan hasil tangkapan nelayan *puka* dilakukan di bagian Utara (bagian kiri) dari TPI. Pada bagian kiri TPI ini, juga dijadikan

tempat penjualan hasil dari nelayan empang. Untuk bagian tengah dari TPI itu sendiri merupakan tempat pedagang ecer menjual ikan kepada konsumen. Karena tempat pendaratan dan penjualan produk tangkapan nelayan berbeda-beda, maka hal ini mempermudah dalam mengklarifikasikan jenis ikan yang ingin pedagang beli. Sehingga proses penjualan dan pendistribusian menjadi lebih terarah.

Selain itu, para anggota rantai saluran distribusi pada masing-masing hasil produk nelayan menjadi lebih mudah dalam melakukan transaksi. Misalkan pedagang ingin membeli ikan dari nelayan bagang apung, maka ia bisa langsung menuju ke bagian Timur TPI.

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara dengan informan diperoleh fakta bahwa, pada TPI Kota Palopo tidak terjadi penjualan secara langsung antara nelayan dengan konsumen atau tidak adanya saluran distribusi produk secara langsung yang terjadi. Antara nelayan dengan konsumen melalui beberapa perantara distribusi sehingga terciptalah saluran distribusi.

Saluran distribusi ini terdiri dari saluran distribusi tingkat dua (2 perantara) dimana saluran hulu yaitu nelayan sebagai penghasil produk, kemudian akan berlanjut ke pedagang pengumpul/besar setelah itu, rantai saluran selanjutnya yaitu pedagang pengecer (*Pa'gandeng*, pedagang pasar dan di TPI). Pedagang ecer yang kemudian menjadi saluran yang mendistribusikan produk ke konsumen secara langsung.

2. Saluran Distribusi Produk pada Tempat Pelelangan Ikan Kota Palopo Perspektif Ekonomi Islam

Distribusi produk merupakan salah satu kegiatan dalam pemasaran. Pemasaran dalam pandangan Islam merupakan salah satu bentuk muamalah.

Dimana dalam hukum asal muamalah adalah pada dasarnya hal-hal yang terkait muamalah itu diperbolehkan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.⁴² Jika merujuk pada hukum tersebut maka dalam kaitannya dengan pemasaran, kita tidak dapat berpatokan terhadap dalil secara kontekstual. Karena memang tidak ada dalil yang memaparkan secara mendetail tentang pemasaran dan saluran distribusi itu sendiri. Maka perlu pendekatan dan penafsiran yang lebih mendalam.

Pemasaran sesuai syariah di sini bukan hanya berarti pemasaran yang dibelakangnya ditambahi kata syariah. Tetapi pemasaran syariah yaitu dimana dalam proses penciptaannya, penawaran, dan perubahan nilainya serta keseluruhan prosesnya sesuai dengan syariah. Begitupun dengan distribusi yang sesuai syariah maka keseluruhan proses didalamnya juga harus sesuai dengan syariah. Jika hal ini dikaitkan dengan pemasaran di TPI Palopo, maka sesuai dengan hasil temuan dilapangan ditemukan bahwa tiap proses yang terjadi di dalamnya yaitu mulai dari proses awal produknya (Nelayan) tentunya sesuai dengan aturan yang ada karena menangkapnya menggunakan metode yang aman. Untuk proses penawaran di TPI, tidak ada hal yang dilarang yang terjadi karena setiap pihak tidak ada yang melakukan penawaran secara memaksa kepada pihak lainnya semua dilandaskan atas asas kerelaan.

Dalam perspektif ekonomi Islam, distribusi harus sesuai dengan konsep keadilan. Keadilan yang dimaksud disini bukan sama rata, tetapi keadilan di sini adalah meletakkan sesuatu sesuai pada tempatnya atau dengan kata lain untuk muamalah adalah tidak dizalimi dan tidak menzalimi.

⁴² Ahmad Wardi Muslich, "*Fiqh Muamalat*", (Jakarta: Amzah, 2010), h. 4.

Apabila hal ini dikaitkan dengan fakta di lapangan, proses pendistribusian di TPI Palopo termasuk adil dalam beberapa proses pendistribusiannya. Hal ini dapat dilihat dalam penentuan satuan jual, yaitu dalam bentuk gabus, ember, dan kiloan. Untuk gabus dan ember satuan ukurnya ketika gabus dan ember telah terisi penuh maka telah memenuhi kriteria satuan jual. Adapun untuk kiloan mereka menggunakan satuan alat ukur massa yang ada pada umumnya.

Konsep distribusi dalam ekonomi Islam juga menggunakan konsep kebebasan di dalamnya. Manusia diberikan kebebasan dalam Islam ketika dalam hal bermuamalah selama tidak melanggar aturan syariat yang ada. Dalam melakukan distribusi kita diberikan kebebasan melakukannya dengan mekanisme yang sesuai dengan kebutuhan dan kebermanfaatan yang ada. Jadi dalam melakukan proses distribusi di TPI boleh melakukan dengan mekanisme apapun selama tidak melanggar.

Dari hasil temuan di TPI Palopo masyarakat melakukan distribusi tanpa ada intimidasi dari pihak-pihak Dinas Perikanan karena Dinas Perikanan Kota Palopo hanya menyentuh sektor penyediaan sarana, pembinaan dan pengawasan, dengan kata lain Dinas Perikanan memberikan kebebasan kepada masyarakat dalam melakukan kegiatan di TPI Kota Palopo. Sehingga dapat dikatakan dalam proses pendistribusian di TPI Kota Palopo masih berada pada asas kebebasan karena pemerintah tidak ada yang mengintimidasi di dalamnya.

Harga yang tercipta di TPI Palopo ditentukan beberapa faktor yaitu oleh situasi kondisi dan cuaca dalam melaut. Nelayan dengan pedagang besar menetapkan harga atas tangkapan nelayan dengan melakukan kesepakatan

bersama, namun biasanya pedagang besarlah yang memberikan tawaran harga kepada nelayan.

Dalam ekonomi Islam menentukan harga ditentukan atas keridhoan atas proses tawar menawar yang dilakukan oleh penjual dan pembeli. Dari proses jual beli di TPI Kota Palopo, kedua belah pihak memang turut andil dalam menentukan harga, namun proses tersebut pedagang besarlah yang mengambil peran besar. Proses ini sendiri tidak diketahui secara pasti kapan mulai terjadi, namun hal ini sudah terjadi dalam kurun waktu yang cukup lama. Harga dalam ekonomi Islam diserahkan sepenuhnya kepada mekanisme pasar dan adapun mengenai peran pemerintah, intervensi harga hanya bisa dilakukan oleh pemerintah apabila terjadi kasus yang dimana harga yang tercipta di pasar menyulitkan masyarakat secara luas, yang tergolong masyarakat luas disini adalah konsumen.

Selain monopoli, dalam konsep ekonomi Islam hal terlarang lainnya adalah penimbunan atau *ikhtikar*, hal ini dilarang karena dapat menimbulkan kelangkaan dan adanya permainan harga yang tercipta. Jika penimbunan kita terapkan pada produk perikanan hal itu dirasa sangat jarang terjadi atau bahkan tidak ada sama sekali penimbunan produk perikanan di TPI. Hal ini mengingat bahwa produk perikanan adalah produk yang tidak tahan lama atau mudah rusak sehingga jika ingin menimbunnya perlu pertimbangan yang panjang bagi si pelaku. Selain itu pada TPI terdapat pengawas yang merupakan pihak dari Dinas terkait, untuk TPI Kota Palopo sendiri dalam hal ini adalah pegawai UPT TPI Palopo. Jadi untuk TPI Palopo tidak terdapat penimbunan didalamnya.

Dalam proses distribusi pemasaran, dalam ekonomi Islam terdapat larangan mencegat penjual sebelum sampai di pasar. Pelarangan mencegat penjual

sebelum sampai di pasar dikarenakan hal ini berpotensi adanya penipuan dan kezaliman dalam penentuan harga, bisa saja pembeli tersebut mengelabui penjual tersebut tentang harga di pasaran. Selain itu, pada kasus seperti ini dapat menghilangkan keridhoan diantara kedua pihak, ketika si pihak penjual mengetahui harga yang sebenarnya di pasaran.⁴³

Jika kita sinkronkan dengan saluran distribusi dimana produsen ke konsumen menggunakan perantara didalamnya. Maka hal ini berbeda dengan konteks hadits diatas. Karena dalam saluran distribusi produk pada TPI tidak ada unsur mencegat siapapun sebelum sampai di pasar, mengingat TPI itu merupakan tempat untuk mempertemukan antara nelayan dengan pembelinya. Dengan kata lain TPI juga merupakan suatu pasar. Perantara-perantara yang terlibat didalamnya merupakan pihak-pihak yang menyalurkan produk kepada konsumen.

Hal yang penting yang harus diketahui bahwa proses yang terjadi dalam TPI Kota Palopo adalah proses jual beli dimana dalam *fiqhi muamalah* telah diatur bahwa ada syarat-syarat yang harus terpenuhi dalam jual beli agar jual beli tersebut dikatakan sah yakni harus terbebas dari hal-hal sebagai berikut:

- 1) Ketidakjelasan (*jahalah*)
- 2) Pemaksaan (*al-ikrah*)
- 3) Pembatasan dengan waktu (*at-tauqit*)
- 4) Penipuan (*gharar*)
- 5) Kemudharatan (*dharar*)

⁴³ Moh. Holis, “*Sistem Distribusi Dalam Perspektif Ekonomi Islam*”, Jurnal Masharif al Syariah: Jurnal Perbankan Syariah (Vol. 1 No. 2), November 2016, h. 14.

6) Syarat-syarat yang merusak.⁴⁴

Berdasarkan temuan dilapangan, proses pendistribusian yang terjadi di TPI Kota Palopo ada yang sesuai dengan distribusi dalam ekonomi Islam, karena didalam prosesnya tidak ada *ikhhtikar* serta tidak adanya pencegatan dalam saluran distribusi yang terkait. Namun pada proses lainnya terdapat pula hal-hal yang tidak sesuai dengan syariat Islam contohnya dalam penetapan harga dimana pedagang besar memiliki kontribusi besar dalam proses tersebut yang seharusnya harga lahir dari keridhoan penjual dan pembeli.

Faktor yang selanjutnya adalah terkait dengan akhlak penjual pada TPI Kota Palopo terkhusus pedagang ecer. Pedagang ecer terkadang tidak jujur kepada pembeli sehingga konsumen merasa tertipu, meskipun tidak semua pedagang berbuat hal yang sama namun hal ini telah menggambarkan bahwa pada proses TPI Kota Palopo masih ada yang tidak sesuai dengan syariat Islam. Karena dalam ekonomi Islam akhlak menjadi salah satu hal yang sangat penting yang harus diperhatikan.

Jadi berdasarkan hal-hal yang peneliti temukan, saluran distribusi produk yang pada TPI Kota Palopo belum sesuai dengan aturan syariat Islam secara penuh. Meskipun telah ada yang sesuai namun masih ada hal-hal yang tidak sesuai, hal yang terpenting disini adalah akhlak dari pihak-pihak yang terlibat di dalam proses saluran distribusi produk pada TPI Kota Palopo. Sedangkan dalam ekonomi Islam, akhlak adalah salah satu faktor yang sangat diperhatikan.

⁴⁴ Ahmad Wardi Muslich, "*Fiqh Muamalat*", (Jakarta: Amzah, 2015), h, 190.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah penulis menjabarkan pembahasan-pembahasan diatas mengenai Saluran Distribusi Produk Pada Tempat Pelelangan Ikan (TPI) Kota Palopo dalam Perspektif Ekonomi Islam, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Saluran distribusi produk pada TPI Kota Palopo adalah menggunakan saluran distribusi tidak langsung yang berada pada tingkatan saluran distribusi tingkat dua (*two levels channel*) yaitu dalam prosesnya terdapat 2 perantara yang menjadi saluran dalam mendistribusikan produk dari nelayan menuju ke konsumen. Saluran-saluran yang terlibat dalam distribusi yaitu nelayan – pedagang pengumpul – pedagang ecer – konsumen.
2. Adapun perspektif ekonomi Islam terhadap saluran distribusi produk pada TPI Kota Palopo adalah proses distribusi produk pada TPI Kota Palopo ada yang sesuai dengan syariat Islam seperti kebebasan dalam bertransaksi tanpa ada intervensi pemerintah dan keadilan dalam melakukan takaran menjual serta tidak ada *iktikar* dan pencegatan . Adapun yang melanggar syariat Islam karena penipuan yang dilakukan oleh beberapa pedagang ecer pada TPI Kota Palopo.

B. Saran

Sejalan dengan apa yang diperoleh dari penelitian ini supaya tercapai hasil yang optimal, maka dalam penelitian ini di kemukakan beberapa saran sebagai

rekomendasi tentang pelaksanaan saluran distribusi produk pada TPI Kota Palopo yang dikaitkan dengan perspektif ekonomi Islam terhadap hal tersebut :

1. Kepada peneliti selanjutnya yang juga ingin melakukan penelitian terkait saluran distribusi produk pada TPI Kota Palopo untuk tetap melanjutkan penelitiannya karena setiap penelitian yang dilakukan akan menghasilkan kontribusi yang berbeda bagi masyarakat.
2. Kepada masyarakat yang terlibat dalam anggota saluran distribusi produk pada TPI Kota Palopo untuk lebih memahami bagaimana distribusi dalam perspektif syariat Islam, karena mengingat masyarakat yang terlibat adalah masyarakat muslim. Dan yang terpenting adalah saluran distribusi dalam Islam akan memberikan manfaat kepada semua pihak yang terlibat dan juga lingkungannya, karena syariat Islam meminimalisir kezaliman didalamnya.
3. Kepada instansi terkait yaitu Dinas Perikanan dan UPT TPI Kota Palopo untuk menyiapkan fasilitas yang layak pada TPI Kota Palopo untuk meningkatkan kenyamanan masyarakat didalam bertransaksi. Selain diharapkan meningkatkan sosialisasi kepada para nelayan mengenai keselamatan para nelayan yang melaut.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, A.Kadir, *Dasar-Dasar Metodologi Penelitian Kualitatif*, Makassar: CV. Indobis Media Centre, 2003.
- Aryanti, Tri dan Maryatun, *Pengaruh Penerapan Saluran Distribusi Terhadap Tingkat Pendapatan pada Pengusaha Keripik Pisang di Kota Metro tahun 2016*, Jurnal Pendidikan Ekonomi UM Metro, Vol. 5 No. 1. 2017.
- Baidan ,Nashruddin dan Erwati Aziz, *Etika Islam Dalam Berbisnis*, Cirebon: Pustaka Pelajar, 2014.
- Basalamah, Abdurrahman A, *Filsafat Manajemen dan Etika Bisnis*, Makassar: Pascasarjana UMI. 2003.
- Departemen Agama RI, *Alquran dan Terjemahan*, Jakarta: Lentera Abadi. 2010.
- Fatmawati, *Rantai Distribusi Ikan Tangkap Di Desa Pohuwato Timur Kecamatan Marisa Kabupaten Pohuwato*, Jurnal: Agropolitan, Vol. 3 No. 3, 2016.
- Gumilang, Andi Perdana, *Pola Distribusi Dan Teknologi Pengelolaan Hasil Tangkapan Pelabuhan Perikanan Di Wilayah Pantura Jawa*, Jurnal: *Teknologi Perikanan dan Kelautan*, Vol. 7 No. 1, 2016.
- Hahury, Hendri D.,*Penentuan Saluran Distribusi Oven Pada Ud. Swan Jaya Di Kota Ambon*, Jurnal Ekonomi: Cita Eonomika, Vol. IV, No.2., 2010.
- Hidayat,Eldi, *Saluran Distribusi Produk Susu Sapi Murni di Peternakan Sapi Perah Kelompok Tani Ternak Lembah Makmur Hijau Padang Panjang*, Jurnal: Agrimart Vol. 04 No. 01, 2017.
- Hendrik, *Peranan Tempat Pelelangan Ikan (TPI) Dalam Pemasaran Ikan Hasil Tangkapan Nelayan di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Kec. Tanjung Beringin Kab. Serdang Bedagai Provinsi Sumatera Utara*, Jurnal Berkala Perikanan Terubuk, Vol. 41 No. 1. 2013
- Holis, Moh., *Sistem Distribusi Dalam Perspektif Ekonomi Islam*”, Jurnal Masharif al Syariah: Jurnal Perbankan Syariah ,Vol. 1 No. 2, 2016.
- Karim, Adiwarmarman, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2004.
- Karundeng,Thessa Natasya, *Analisis Saluran Distribusi Kayu (Studi Kasus di CV. Karya Abadi, Manado)*, Jurnal EMBA Vol.6 No. 3. 2018.
- Kotler, Philip dan Lane Keller, Kevin, *Manajajemen Pemasaran*, Jakarta: Erlangga. 2009.

- Lisan Suwarno, Henky, *Sembilan Fungsi Saluran Distribusi: Kunci Pelaksanaan Kegiatan Distribusi Yang Efektif*, Jurnal: Manajemen, Vol. 6, No. 1. 2016.
- Madnasir, *Distribusi Dalam Islam*, Jurnal: Asas, Vol. 2, No. 2. 2010.
- Muslich, Ahmad Wardi, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Amzah. 2010.
- Natadipurba, Chandra, *Ekonomi Islam 101*, Bandung: PT. Mobidelta Indonesia. 2016.
- Natasya Karundeng, Thessa, *Analisis Saluran Distribusi Kayu (Studi Kasus di CV. Karya Abadi, Manado)*, Jurnal EMBA, Vol. 6 No.3. 2018.
- Nursusilawati dan Subagyo, *Penentuan Strategi Saluran Distribusi Berdasarkan Karakteristik Produk Sukses*, Jurnal Forum Teknik, Vol. 37 No.1. 2016.
- Purhantara, Wahyu, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu. 2010.
- Purnomo, Cahya, *Pola Saluran Pemasaran Ikan di Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY)*, Jurnal Bahari Jogja, Vol. 16 No. 2. 2018.
- Rahmawaty, Anita, *Distribusi Dalam Ekonomi Islam Upaya Pemerataan Kesejahteraan Melalui Keadilan Distributi*, Jurnal Equilibrium, Vol. 1 No. 1. 2013.
- Sarwanto, Catur, *Kajian Sistem Pemasaran Ikan Hasil Tangkapan Nelayan Di Kabupaten Gunungkidul, Provinsi DIY*, Jurnal Sosek KP, Vol. 9 No. 2. 2014
- Swasta, Bayu Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta: Liberty. 2008.
- Soeratno, Dewinta, Hasan Jan, Arrazi, *Analisis Model Supply Chain Ikan Cakalang Di Kota Manado (Studi Kasus Pada TPI PPP Tumumpa)*, Jurnal: Ekonomi Manajemen Bisnis dan Akuntansi, Vol. 4 No. 2. 2016.
- Syihabuddin, Atok, *Etika Distribusi Dalam Ekonomi Islam*, Jurnal Al-Qanun : Vol. 2. No.1. 2017.

Sumber lain:

- Alimuddin, Pedagang ikan, *Wawancara*, Pada tanggal 25 Januari 2019.
- Bernie M, Wiraswasta, *Wawancara*, Pada tanggal 24 Januari 2019.
- Hamdani Thaha, Konsumen, *Wawancara*, Pada tanggal 8 Mei 2019.
- Hj. Masda, Pedagang ikan, *Wawancara*, Pada tanggal 24 Januari 2019.

Herman, Pedagang Ikan, *Wawancara*, Tanggal 24 Januari 2019.

Mattayang, Nelayan, *Wawancara* , Pada tanggal 24 Januari 2019.

Syamsuddin, SP., Staf Dinas Perikanan Kota Palopo, *Wawancara*, Tanggal 28 Januari 2019.

Yusuf, Nelayan, *Wawancara*, Tanggal 25 Januari 2019.

(<http://www.bps.go.id>) Diakses pada tanggal 28 Januari 2019 pada pukul 19.31.

(<http://palopokota.go.id>) Diakses pada tanggal 30 Januari 2019.

LAMPIRAN





















Riwayat Hidup



Nama : Triani M
TTL : Minanga, 04 Mei 1997
Alamat : Salumbu, Desa Saronda Kec. Bajo
No HP : 082259111392
Nama Ayah : Masmuddin
Nama Ibu : Ruhaeni

Riwayat Pendidikan :

Sekolah Dasar Negeri (SDN) 64 Balambang, selesai pada tahun 2009. Penulis melanjutkan pendidikan di Sekolah Menengah Pertama Negeri (SMPN) 2 Bua, dan selesai pada tahun 2012. Selanjutnya penulis menempuh pendidikan Sekolah Menengah Atas Negeri (SMAN) 2 Bajo, selesai pada tahun 2015. Untuk pendidikan Sarjana (S1) dilanjutkan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo pada tahun 2015, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), Program Studi Ekonomi Syariah, selesai pada tahun 2019.

Pengalaman Organisasi :

Pengurus Badan Eksekutif Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (BEM FEBI), anggota Bidang Keagamaan (2018-2019). Pengurus Pada Kelompok Studi Ekonomi Islam (KSEI) SEA IAIN Palopo, masa amanah 2016-2017 staff Bidang Keilmuan, masa amanah 2017-2018 koordinator Bidang Keilmuan, dan masa amanah 2018-2019 Majelis Syuro Organisasi (MSO). Koordinator Bidang Riset Pengembangan Keilmuan pada tahun 2016-2017 Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah (IMM) Komisariat Syafii Maarif IAIN Palopo, dan pada tahun 2017-2018 koordinator Media Komunikasi.