

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Beras menurut Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 01 Tahun 2018 tentang Ketentuan Ekspor dan Impor Beras merupakan biji-bijian baik berkulit, tidak berkulit, diolah, atau tidak diolah berasal dari spesies *Oriza Sativa*.¹ Ada berbagai macam jenis beras seperti beras putih, beras merah, beras ketan, beras basmati, beras coklat, beras hitam, dan beras jamine. Masyarakat Indonesia paling banyak mengonsumsi beras putih. Beras putih merupakan makanan yang paling mudah dicerna dan mudah untuk diolah menjadi berbagai macam jenis makanan atau bahkan camilan.²

Konsumen beras secara nasional mencakup keseluruhan penduduk pada 37 provinsi di Indonesia. Beras dikonsumsi cukup merata oleh keseluruhan masyarakat di Indonesia, sehingga menjadikan beras sebagai bahan pokok utama karena berpengaruh langsung terhadap kebutuhan masyarakat luas. Konsumsi beras tidak dipengaruhi oleh tingkat pendapatan konsumen sehingga pada tingkat atau kelas sosial apapun masyarakat masih mempertahankan pola konsumsi beras. Konsumsi yang seragam tersebut mengakibatkan tanaman padi menjadi tanaman pangan utama yang ditanam

¹ Muhammad Lutfi, 'Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 26 Tahun 2021', 2021.

² Redaksi Halodoc, 'Kenalan Dengan 7 Jenis Beras Dan Manfaatnya' <<https://halodoc.com/artikel>> [accessed 31 July 2022].

oleh kebanyakan petani di Indonesia. Pada tahun 2021 ini, konsumsi pangan penduduk mencapai 31,3 juta ton.³

Menurut data Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat pada tahun 2021 Provinsi Jawa Timur menempati posisi pertama produksi padi secara nasional yakni sebesar 9.908,93 ton GKG (Gabah Kering Giling) dan Jawa Tengah menempati posisi kedua dengan angka produksi padi sebesar 9.765,17 ton GKG dan posisi ketiga ditempati oleh Jawa Barat dengan 9.354,37 ton GKG.⁴ Kabupaten Nganjuk termasuk ke dalam sepuluh daerah penyumbang terbesar dalam produksi padi di Jawa Timur, dengan produksi sebesar 437,62 ribu ton GKG. Meskipun ekonomi dunia secara umum menurun drastis di masa pandemi Covid-19, namun sektor pertanian di Kabupaten Nganjuk tetap mampu bertahan. Bahkan gabah (padi) kering di Nganjuk dinyatakan surplus.⁵

Dusun Botogeneng Desa Katerban Kecamatan Baron Kabupaten Nganjuk merupakan wilayah yang memiliki 126 kepala keluarga. Mayoritas penduduknya memiliki mata pencaharian sebagai petani. Hal tersebut menjadikan mudahnya distributor beras untuk membeli beras maupun membeli dalam bentuk gabah kering dari petani sekitar untuk dijual lagi kepada agen atau konsumen. Distributor merupakan pihak yang melakukan distribusi dari produsen hingga konsumen akhir. Pendistribusian barang dapat pula dipahami sebagai bagian dari kegiatan pemasaran yang dilakukan untuk mempermudah penyerahan barang dan jasa kepada konsumen, sehingga

³ BPS, 'Luas Panen Dan Produksi Padi Di Indonesia 2021 (Angka Sementara)', *Berita Resmi Statistik*, 2021.77 (2021), 1–14.

⁴ Biro Humas Pemprov Jatim, 'Jawa Timur Kembali Sebagai Penghasil Padi Terbesar Di Indonesia' <<https://bappeda.jatimprov.go.id/2022/01/26/jawa-timur-kembali-sebagai-penghasil-padi-terbesar-di-indonesia/>>.

⁵ Portal Informasi Pemkab Nganjuk, 'Hasil Panen Raya Padi Di Kota Angin Alami Surplus 10 Persen' <<https://www.nganjukkab.go.id/home/detail-kabar/hasil-panen-raya-padi-di-kota-angin-alami-surplus-10-persen>>.

keperluan penggunaannya harus disesuaikan. Beberapa contoh kegiatan distirbusi diantaranya, pembelian barang dari produsen, pengangkutan barang, pengemasan, hingga penjualan ke pedagang besar (grosir), dan penyimpanan barang.⁶ Di Kecamatan Baron terdapat beberapa distributor beras yaitu:

Tabel 1.1

Distributor Beras di Kecamatan Baron Kabupaten Nganjuk 2021

| No. | Nama Usaha | Rata-Rata Penjualan Per Bulan (Ton) | Tahun Berdiri |
|-----|-------------------------------|-------------------------------------|---------------|
| 1. | UD. Partner Tani Botogeneng | 80 | 2007 |
| 2. | Agen Beras Basmati ID Baron | 3, 75 | 2019 |
| 3. | Penggilingan Padi JNR Mabung | 25 | 2014 |
| 4. | UD. Berkah Beras Sambirobyong | 50 | 2018 |
| 5. | UD. Bintang Jaya Gebangkerep | 65 | 2015 |

Sumber hasil wawancara yang diolah peneliti

Dari kelima distributor beras tersebut peneliti memilih UD. Partner Tani untuk dijadikan sebagai tempat penelitian. Hal ini disebabkan karena pertama, UD. Partner Tani memiliki jumlah penjualan yang lebih tinggi, terlihat pada tabel 1.1 menunjukkan UD. Partner Tani mampu menjual rata-rata 80 Ton per bulannya. Kedua, dilihat dari lamanya usaha tersebut, UD. Partner Tani lebih dahulu berdiri daripada distributor lain, yaitu sejak tahun 2007 lalu.⁷

UD. Partner Tani merupakan salah satu distributor beras di Desa Katerban yang memperluas jangkauan pemasarannya hingga ke luar kota. Usaha yang dimiliki oleh Ibu Yuli beserta suami ini telah berjalan sekitar 15 tahun. Mulai

⁶ Hibatul Khiram and Wirdah Irawati, 'Analisis Perencanaan Sistem Distribusi Pada PT. Lafarge Cement Indonesia Aceh Besar', *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Manajemen*, 2.1 (2017), 118–34.

⁷ Data hasil observasi, UD. Partner Tani, Nganjuk, 02 September 2022

tenaga kuli angkut hingga tenaga pengemasan beras, UD. Partner Tani mengambil tenaga dari warga Dusun Botogeneng itu sendiri. Selain membeli dalam bentuk gabah kering dari petani, UD. Partner Tani juga membeli beras dari gudang Bulog. Beras kemudian akan dikemas dalam wadah dengan variasi ukuran yang berbeda yaitu 5Kg, 10Kg, dan 25Kg. Setiap bulannya UD. Partner Tani melakukan pengiriman beras ke beberapa toko sembako di daerah Malang, Ponorogo, Banyuwangi, dan Bali. UD. Partner Tani juga telah memperluas usahanya dengan membuka 2 kios cabang di Kota Malang.

Tabel 1.2

Penjualan Beras UD. Partner Tani Tahun 2015-2021

| Tahun | Penjualan (Ton) |
|--------------|------------------------|
| 2015 | 696 |
| 2016 | 780 |
| 2017 | 864 |
| 2018 | 960 |
| 2019 | 900 |
| 2020 | 950 |
| 2021 | 1.020 |

Sumber hasil wawancara yang diolah peneliti

Dari tabel penjualan beras diatas dapat diketahui bahwa penjualan beras UD. Partner Tani rata-rata setiap tahunnya mengalami peningkatan. Namun, pada tahun 2019 mengalami penurunan beberapa ton yang disebabkan oleh adanya hambatan dari segi modal dan *return* (pengambilan) dari pembeli disebabkan kualitas beras yang dikirim tidak sesuai permintaan.

Tabel 1.3
Karyawan di UD. Partner Tani

| Tugas | Jumlah (Orang) |
|---------------------------------|-----------------------|
| Pengemasan beras 3Kg, 5Kg, 10Kg | 5 |
| Pengemasan beras 25Kg | 3 |
| Kuli Penggilingan (selep) | 2 |
| Kuli angkut | 4 |
| Sopir | 2 |
| Jaga toko | 2 |
| Sales promotor | 2 |
| Total | 20 |

Sumber hasil wawancara yang diolah peneliti

UD. Partner Tani tidak membutuhkan sumberdaya manusia atau tenaga kerja yang terlalu banyak. Para pekerja juga tidak menjadi pekerja tetap namun mereka digaji harian. Jadi, orang-orang yang dipekerjakan pun dapat berganti-ganti. Sebelumnya, UD. Partner Tani mengambil tenaga kerja dari warga sekitar Dusun Botogeneng. Namun, banyak warga yang menolak menjadi karyawan dikarenakan pembayaran upah yang beberapa kali terlambat, sehingga UD. Partner Tani kemudian mengambil tenaga kerja dari daerah lain.

Pada awal masa merintis usahanya, pemilik UD. Partner Tani tidak menggunakan banyak peralatan dikarenakan proses penggilingan gabah kering dan pengemasan beras diserahkan kepada tempat penggilingan yang sekaligus melayani jasa pengemasan beras. Namun, seiring berkembangnya usaha, mendorong UD. Partner Tani melakukan penggilingan dan pengemasan

sendiri. Peralatan yang dimiliki oleh UD. Partner Tani diantaranya yaitu, plastik kemasan 3Kg, sak kemasan 5Kg, 10Kg, 25Kg, dan 50Kg, alat jahit karung, benang jahit karung, sealer, timbangan, arco, dan lainnya.

UD. Partner Tani dalam memasarkan beras awalnya hanya melalui mulut ke mulut (*word of mouth*). Namun, seiring berkembangnya lingkup usaha UD. Partner Tani juga memperkerjakan beberapa orang sales untuk mempromosikan usahanya di kota-kota seperti di Kota Malang. Target pasar yang telah dijangkau UD. Partner Tani meliputi toko sembako, agen beras, dinas sosial atau Program Keluarga Harapan (PKH), maupun kepada konsumen perorangan.⁸

Peneliti tertarik untuk meneliti pada topik ini, karena terdapat beberapa realita sebagai berikut:

Pertama, UD. Partner Tani membeli hasil panen berupa gabah kering dari petani dengan harga yang lebih tinggi dari harga pasaran. Namun, pembayarannya dilakukan dengan meminta tenggang waktu (hutang). Ketika tiba waktu yang telah disepakati, distributor meminta janji tenggang waktu tambahan. Hingga beberapa bulan tidak kunjung dibayar. Hal tersebut sangat meresahkan dan menyulitkan petani namun menguntungkan bagi UD. Partner Tani karena dapat menggunakan uang yang seharusnya menjadi hak petani untuk menjalankan usahanya sehingga tidak menanggung bunga pinjaman seperti jika meminjam di bank.

Kedua, selain membeli bahan baku berupa gabah kering dari petani, UD. Partner Tani juga membeli beras broken/kadaluarsa (beras yang sudah

⁸ Data hasil obsservasi, UD. Partner Tani, Nganjuk, tanggal 02 September 2022

disimpan dalam kurun waktu yang lama sehingga kualitasnya rendah atau buruk) dari gudang bulog. Distributor membeli beras tersebut dengan harga yang jauh lebih murah dari harga pasaran. Kemudian beras broken tersebut dicampur dengan beras baru hasil panen petani untuk kemudian diproses pemolesan sehingga warnanya menjadi lebih putih dan terlihat bagus.

Ketiga, UD. Partner Tani seringkali menunda pembayaran upah kuli angkut, upah sopir, dan upah kendaraan dalam waktu beberapa bulan. Hal tersebut meresahkan para pekerja yang tentu mengharapkan upahnya dibayar tepat waktu. UD. Partner Tani menunda pembayaran upah tersebut dengan alasan dana sedang digunakan untuk modal membeli gabah kering maupun kulakan beras lagi.⁹

Persaingan dalam bisnis pada zaman modern ini menjadi semakin kompleks. Dunia bisnis pun diwarnai dengan berbagai perilaku seorang pebisnis dalam mempertahankan usahanya. Tak jarang ada beberapa pebisnis yang melakukan cara yang tidak sehat dan tidak mematuhi aturan-aturan bisnis dalam Islam demi memburu keuntungan pribadi. Para produsen bersifat curang dalam kegiatan produksi barang, distributor yang mengambil keuntungan diatas normal serta konsumen yang terkadang mencela barang yang akan dibeli dengan tujuan agar mendapatkan harga yang lebih murah. Selain itu, tenaga kerja yang dipekerjakan dalam perusahaan merupakan kolega pengusaha yang seharusnya terhindar dari pertentangan kepentingan, karena mereka saling bekerjasama dalam menghasilkan produk atau jasa yang dibutuhkan masyarakat.

⁹ Data hasil observasi, UD. Partner Tani, Nganjuk, tanggal 02 September 2022

Perilaku seorang pengusaha muslim harusnya didasarkan pada Al-Qur'an dan sunnah, karena dua hal tersebut merupakan pedoman hidup bagi umat Islam yang di dalamnya terdapat aturan-aturan dalam bermuamalah. Seorang pelaku usaha muslim harus dapat menjaga perilakunya dengan selalu menanamkan kejujuran, bertanggung jawab, transparan, dan tidak merugikan salah satu pihak dalam menjalankan setiap proses kegiatan bisnisnya. Seperti contoh distributor beras ketika melakukan kegiatan distribusinya haruslah berperilaku jujur tanpa ada yang merasa dirugikan.

Sosiologi ekonomi dapat didefinisikan sebagai sebuah kajian yang mempelajari hubungan antar masyarakat yang didalamnya terjadi interaksi sosial dengan ekonomi. Dalam interaksi sosial tersebut, dapat dilihat bagaimana masyarakat mempengaruhi ekonomi serta timbal balik. Sosiologi ekonomi juga dapat didefinisikan sebagai pendekatan sosiologis yang diterapkan pada fenomena ekonomi.¹⁰

Tujuan analisis ekonomi adalah untuk mengkaji bagaimana seorang individu bertingkah laku pada suatu waktu tertentu serta tingkah laku tersebut akan memberikan dampak seperti apa. Sementara sosiologi ekonomi adalah bagian untuk mengkaji alasan mereka melakukan tingkah laku tersebut dalam konteks tradisi yang lebih luas dimana kegiatan ekonomi dilakukan.

Sosiologi ekonomi Islam menjelaskan bahwa penerapan sistem ekonomi Islam disandingkan dengan nilai-nilai sosial yang ada di dalam masyarakat sebagaimana arti dari *socius* yaitu masyarakat dan *logos* yaitu logika atau ilmu. Tokoh intelektual muslim yang pemikirannya mengaitkan antara ilmu

¹⁰ Muhammad Fachrur Rozi, *Sosiologi Ekonomi Islam* (Pati: STIEF, 2016), hlm. 16

Ekonomi Islam dengan ilmu Sosiologi yakni Ibnu Khaldun dalam buku pertamanya yang berjudul “*Muqaddimah*”. Dalam ekonomi Islam, manusia tetap dipandang sebagai faktor utama dalam produksi, karena pada dasarnya mesin produksi diciptakan oleh manusia. Ekonomi Islam menggunakan fitrah manusia sebagai faktor utama yang menggerakkan kegiatan perekonomian, sedangkan teori ekonomi kapitalis dan sosialis menggunakan sektor alam dan sektor moneter sebagai penggerak utama perekonomian.¹¹

Berdasarkan paparan realita tersebut peneliti tertarik untuk meneliti dari tinjauan Sosiologi Ekonomi Islam terkait masalah perilaku distributor beras dalam hal ini yaitu UD. Partner Tani. Oleh sebab itu, dalam penelitian ini mengangkat judul **“Perilaku Distributor Beras Ditinjau dari Sosiologi Ekonomi Islam (Studi Kasus UD. Partner Tani Desa Katerban Kecamatan Baron Kabupaten Nganjuk).”**

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana perilaku distributor beras di UD. Partner Tani Nganjuk?
2. Bagaimana perilaku distributor beras di UD. Partner Tani Nganjuk ditinjau dari Sosiologi Ekonomi Islam?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui perilaku distributor beras di UD. Partner Tani Nganjuk

¹¹ Muhammad Fachrur Rozi, *Sosiologi Ekonomi Islam* (Pati: STIEF, 2016), hlm. 28

2. Untuk mengetahui alasan distributor beras di UD. Partner Tani Nganjuk melakukan tingkah laku tersebut menurut Sosiologi Ekonomi Islam.

D. Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat berupa:

1. Manfaat Teoritis

Sebagai pengembangan keilmuan Ekonomi Islam, khususnya membahas perilaku distributor dalam tinjauan Sosiologi Ekonomi Islam.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Distributor

Sebagai motivator untuk meningkatkan kualitas distributor dalam usaha distribusi beras.

- b. Bagi Akademisi

1. Sebagai penambah keilmuan tentang distribusi beras.
2. Sebagai pengetahuan mengenai alasan distributor melakukan hal-hal menyimpang dalam proses distribusi beras.

- c. Bagi Perguruan Tinggi

Sebagai bahan pertimbangan bagi instansi bidang akademik jurusan Ekonomi Syariah terkait dengan praktik distribusi dalam tinjauan Sosiologi Ekonomi Islam.

E. Telaah Pustaka

Berikut Telaah Pustaka yang digunakan penulis:

1. Skripsi Tri Wulandari IAIN Metro tahun 2017 yang berjudul *Perilaku Distributor Padi Ditinjau dari Etika Bisnis Islam*. Penelitian ini bermaksud untuk mengetahui perilaku distributor padi dalam perspektif Etika Bisnis Islam di Desa Sribasuki Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur yang melakukan kecurangan pada timbangan, penimbunan dan pembebanan uang komisi pada distributor luar yang masuk ke desa.¹²
2. Skripsi Anik Safitri, STAIN Kediri tahun 2017 yang berjudul *Perilaku Bisnis Distributor Batu Bata Merah Ditinjau dari Etika Bisnis Islam*. Penelitian ini fokus pada aktivitas distribusi batu bata merah di Dusun Sumber Nongko, Kandat, Kediri. Bahwa perilaku distributor batu bata merah dalam melakukan aktivitas distribusinya tidak sesuai dengan etika bisnis Islam dikarenakan lebih berorientasi pada keuntungan yang lebih. Sedangkan dalam Ekonomi Islam, prinsip utama dalam melakukan tindakan ekonomi adalah memaksimalkan mashlahah.¹³
3. Skripsi Febri Ulan Suci, IAIN Kediri tahun 2018 yang berjudul *Perilaku Produsen Tempe Desa Wonokerto Kecamatan Plemahan Kabupaten Kediri ditinjau dari Sosiologi Ekonomi Islam*. Bahwasanya perilaku produsen tempe belum jujur mengenai adanya campuran dalam tempe serta penjualan tempe busuk berkualitas tidak baik, dan

¹² Tri Wulandari, *Perilaku Distributor Padi Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam*, IAIN Metro, (Lampung, 2017).

¹³ Anik Safitri, *Perilaku Bisnis Distributor Batu Bata Merah Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam*, IAIN Kediri, (Kediri, 2017).

sebagainya. Berbagai perilaku produsen jika ditinjau dari Sosiologi Ekonomi Islam merupakan bentuk tindakan rasional, irrasional, maupun tindakan tradisional.¹⁴

4. Skripsi Nadhifah Alfianti Dahniar, IAIN Kediri tahun 2019 yang berjudul Perilaku Produsen Batu Bata Merah Ditinjau dari Sosiologi Ekonomi Islam. Bahwasanya perilaku produsen menggunakan campuran pada media pembakaran batu bata merah, mencampur batu bata merah kualitas buruk dengan batu bata merah kualitas baik dalam penataan batu bata merah yang akan dijual, dan melakukan pembakaran batu bata merah diantara pemukiman penduduk. Jika ditinjau dari Sosiologi Ekonomi Islam terdapat interaksi yang tidak mencerminkan konsep *ilahiyyat* (keimanan) dan *insaniyyat* (manusiawi) karena tidak menjaga *hablumminannas*.¹⁵
5. Skripsi Dina Candra Nurani, IAIN Kediri tahun 2018 yang berjudul Perilaku Pedagang Buah Ditinjau Dari Sosiologi Ekonomi Islam (Studi Kasus di Pasar Wates Kecamatan Wates Kabupaten Kediri). Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa buah yang memiliki daya tahan relatif singkat membuat pedagang melakukan beberapa cara seperti mencampur buah baru dengan buah yang mulai layu agar dapat terjual. Jika dilihat dari Sosiologi Ekonomi Islam pedagang buah melakukan perilaku yang tidak sesuai dengan konsep '*amal* dalam konteks *hablun*

¹⁴ Febri Ulan Suci, *Perilaku Produsen Tempe Desa Wonokerto Kecamatan Plemahan Kabupaten Kediri Ditinjau Dari Sosiologi Ekonomi Islam*, IAIN Kediri, (Kediri, 2018).

¹⁵ Nadhifah Alfianti Dahniar, *Perilaku Produsen Batu Bata Merah Ditinjau Dari Sosiologi Ekonomi Islam*, IAIN Kediri, (Kediri, 2019).

min al-nas yaitu mencegah dan menjaga diri dari perbuatan yang diluar batas kendali.¹⁶

Dari telaah pustaka diatas, karya pertama dan kedua memiliki kesamaan yakni sama-sama mengkaji perilaku distributor namun dengan tinjauan teori yang berbeda. Sedangkan karya ketiga, keempat, dan kelima memiliki kesamaan dari tinjauan teorinya yakni Sosiologi Ekonomi Islam, namun dengan objek penelitian yang berbeda.

¹⁶ Dina Candra Nurani, *Perilaku Pedagang Buah Ditinjau Dari Sosiologi Ekonomi Islam (Studi Kasus Di Pasar Wates Kecamatan Wates Kabupaten Kediri)*, IAIN Kediri, (Kediri, 2018).