

# Distribusi Fungsional dari Perspektif Ekonomi Syariah



**Dr Atih Rohaeti Dariah**

Dosen Prodi Ilmu Ekonomi UNISBA Bandung dan Peneliti Tamu FEM IPB



**Yuhka Sundaya**

Dosen Prodi Ilmu Ekonomi Universitas Islam Bandung



**Zaini Abdul Malik**

Dosen Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah Universitas Islam Bandung

Terciptanya pemerataan pendapatan menjadi harapan bagi setiap negara. Sebagian besar negara di dunia yang dirikan sebagai negara terbelakang dan berkembang dihadapkan pada masalah ketimpangan pendapatan yang cukup akut. Data dari CIA (*Central Intelligence Agency*) *The World Fact Book* tentang besaran Indeks Gini (IG) sebagai ukuran tingkat ketimpangan pendapatan menunjukkan bahwa negara-negara terbelakang dan berkembang memiliki angka IG yang jauh lebih tinggi dari negara-negara maju, yaitu merentang dari 0,44-0,49; 0,50-0,54; 0,55-0,59, bahkan ada yang di atas 0,6 (CIA, 2009). Semakin mendekati nilai 1, menunjukkan semakin timpang distribusi pendapatan.

Telah muncul berbagai pemikiran yang mendorong lahirnya kebijakan mengurangi timpangnya pendapatan di masyarakat. Menurut Todaro (2006), ketimpangan tampaknya merupakan bagian yang stabil dari perwajahan sosioekonomi suatu negara, hanya bisa berubah secara signifikan jika terdapat *shock* yang substansial, seperti kasus Asia Timur, yakni Jepang takluk oleh AS, pengambilalihan Taiwan oleh kaum nasionalis, hengkangnya Jepang dari Korsel, dan reformasi pertanahan.

Di balik argumen Todaro terkandung sebuah tantangan keilmuan. Para ekonom harus terus menggali konsep untuk merumuskan kebijakan perbaikan distribusi pendapatan tanpa harus menunggu terjadinya *shock* yang substansial. Ajaran Islam menyimpan informasi besar untuk tergalinya konsep dalam mengkreasi intervensi kebijakan. Islam memberikan spektrum yang komprehensif dalam mengarahkan perilaku manusia baik secara individu maupun sebagai makhluk sosial, terutama dalam menjalankan transaksi ekonomi antarpelaku ekonomi.

Temuan Chalil (2009) menginformasikan bahwa dalam ajaran Islam dikenal dua macam sistem distribusi pendapatan utama, yakni secara komersil mengikuti mekanisme pasar dan nonmekanisme pasar yang bertumpu pada aspek keadilan sosial masyarakat. Versi mekanisme pasar mencakup gaji atau upah, sewa tanah dan profit, sedangkan nonmekanisme pasar, yakni zakat, infak, dan sedekah.

Dalam beberapa literatur ekonomi pembangunan, versi mekanisme pasar dikenal dengan istilah distribusi pendapatan fungsional. Menurut pemikiran ini, ketimpangan pendapatan yang terjadi di negara berkembang disebabkan peningkatan pangsa

pendapatan pemilik modal, yang berarti penurunan pangsa pendapatan tenaga kerja (Hayami, 2001). Karenanya, salah satu bidang intervensi untuk mengurangi ketimpangan pendapatan adalah mengubah distribusi fungsional melalui penataan harga-harga relatif faktor produksi dan atau penghilangan distorsi harga faktor-faktor produksi (Todaro, 2006).

Mengacu pada pemahaman pustaka tersebut, kami menangkap peluang untuk merumuskan teori yang dapat menjelaskan distribusi pendapatan fungsional dengan menginternalisasikan ajaran Islam dalam bisnis. Penjelasan teori distribusi pendapatan kami mulai dengan membangun model mikroekonomi mudharabah, sedemikian hingga dapat menjelaskan pembagian pendapatan pada tiga pihak: *shahibul maal*, *mudharib* dan tenaga kerja.

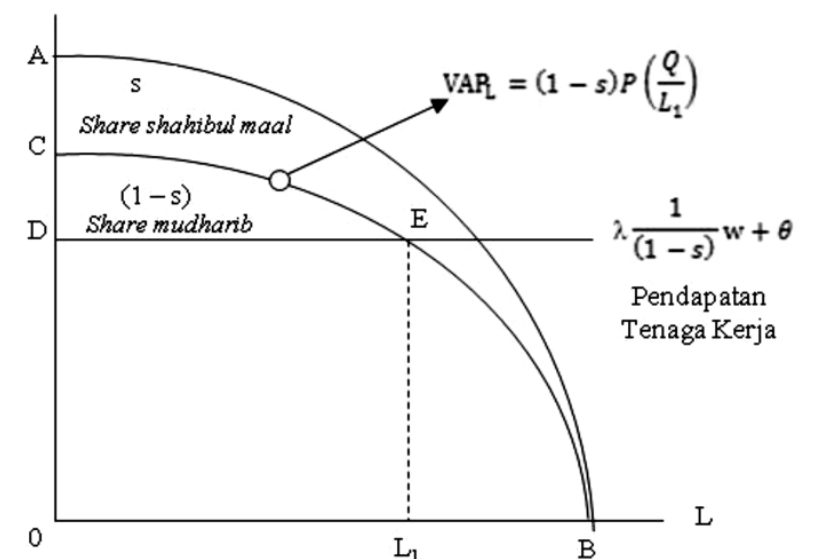
## Teori harga faktor produksi

Faktor produksi mencakup tenaga kerja, modal, lahan atau bangunan, *entrepreneur*. Secara berurutan harga untuk keempat jenis faktor produksi tersebut, yakni upah, suku bunga, sewa, dan profit. Islam memiliki kekhasan pandangan terkait penetapan harga faktor. Dalam konteks penentuan harga faktor, di antaranya upah, Islam menawarkan dua alternatif dalam membangun hubungan antara *employer* dan *employee*, yakni pemberian upah (*ujroh*) dan skim bagi hasil mudharabah. Berdasarkan hasil penelusuran terhadap sejumlah kitab fikih, upah dan sewa termasuk akad *ijarah*.

Berdasarkan hasil survei literatur, kemudian dengan mempertimbangkan keterkaitannya dengan isu harga faktor, terdapat dua prinsip dalam menetapkan harga faktor, menurut Sadeq (1989), yaitu prinsip keadilan dan kelangkaan. Prinsip keadilan mengacu pada an-Nahl ayat 90. Kontrak *mudharib* dengan tenaga kerjanya adalah *musyatarak*, yakni *mudharib* tidak memonopoli sumber daya waktu tenaga kerjanya dan tenaga kerja tersebut dapat mencurahkan sebagian sumber daya waktunya untuk pekerjaan lain. Operasionalisasi bisnisnya diasumsikan berada dalam tatanan mudharabah. Ketika melakukan akad untuk bekerja sama, *shahibul maal* dan *mudharib* menyepakati tingkat bagi hasil dari keuntungan yang diperoleh pengusaha dengan besaran  $s$  untuk *shahibul maal* dan residualnya  $(1 - s)$  untuk *mudharib*.

Peneliti kemudian menyusun model matematika yang menjelaskan hubungan ekonomi antara *shahibul maal*, *mudharib*, dan tenaga kerja dalam mencapai keuntungan usaha. Hasil olah pendekatan matematika,

## Pendapatan Tenaga Kerja



**Gambar 1** Kerangka Distribusi Pendapatan: shahibul maal, mudharib, dan tenaga kerja

memberikan keterangan. Pertama, bagi hasil memberikan tambahan nilai bagi tenaga kerja. Jadi, selain upah ( $w$ ) yang memenuhi nilai kebutuhan dasar, secara tidak langsung *mudharib* mengalokasikan bagian keuntungan sebesar  $1/(1 - s)$  sebagai tambahan upah yang mewakili aspek subjektif, yakni keadilan dan kemanusiaan.

Kedua, terdapat satu persamaan matematika yang kami ambil untuk menyusun argumentasi teoretis atau proposisi, yaitu "P, Q, dan  $L_1$ " secara berurutan merupakan harga produk, jumlah produksi, dan curahan waktu tenaga kerja pada kontrak *musyatarak*. Kemudian, " $l, w, dan q$ ", secara berurutan adalah nilai kapital, tingkat upah, harga bayangan sumber daya waktu tenaga kerja. Gambar 1 menampilkan menampilkan *interplay* antara pendapatan *shahibul maal*, *mudharib*, dan tenaga kerja yang digali dari persamaan tersebut.

Banyaknya curahan waktu tenaga kerja yang optimal ditentukan dari sudut pandang *mudharib*, yaitu mengacu pada *value average product of labour* ( $VAP_L$ ) sama dengan pendapatan tenaga kerja sehingga curahan waktu tenaga kerja yang digunakan sebanyak  $OL_1$ . Tingkat bagi hasil secara langsung akan memengaruhi tingkat upah berdasarkan kontrak *musyatarak*. Apabila pihak *shahibul maal* meningkatkan bagianya,  $s$ , maka bagian pendapatan *mudharib*,  $(1 - s)$ , akan turun, tapi pendapatan tenaga kerja akan meningkat, dengan asumsi *shahibul maal* tidak meningkatkan valuasinya terhadap nilai modal,  $l^0$ .

Besaran *value marginal product of labour* ( $VMP_L$ ), nyatanya, sepadan dengan *value average product of labour*,  $VAP_L$ . Secara eksplisit argumentasi Sadeq (1989) memiliki basis logika dari persamaan tersebut, yang menyatakan bahwa upah tenaga kerja dalam perspektif Islam sama dengan atau di bawah  $VAP_L$ . Dengan menata kembali persamaan sebelumnya dan mengambil versi ringkasnya, kami menemukan definisi tingkat upah, yaitu  $(VAP_L - q)/l$ , yang menunjukkan bahwa tingkat upah mempertimbangkan nilai rata-rata produktivitas dan harga bayangan sumber daya waktu tenaga kerja serta harga bayangan kapital yang dimiliki *shahibul maal*. Terlihat bahwa kesempurnaan akad mudharabah mende-terminasi tingkat upah.

Persamaan terakhir menjadi basis logika bagi kami untuk menampilkan proposisi yang menimbulkan perubahan pada tingkat upah. Pertama, penilaian yang terlalu besar dari *shahibul maal* terhadap nilai kapitalnya akan memperendah tingkat upah. Kedua, kenaikan pada harga produk akan meningkatkan upah tenaga kerja dan akibatnya akan memerlukan tambahan waktu kerja di perusahaan tersebut sehingga konsekuensinya, pihak pekerja harus mengurangi waktu kerja pekerjaan lain. Ketiga, nilai sumber daya waktu harus dievaluasi secara wajar oleh tenaga kerja karena apabila terlalu besar, akan mengurangi upah pada perusahaan yang dipimpin *mudharib*. Terakhir, penentuan tingkat upah tidak akan lepas dari unsur subjektif. *Wallahu a'lam.* ■