

# Revitalisasi Konsep Fakir Sebagai Mustahik Zakat



**Muchamad Ridho Hidayat**

Alumnus MEI UIKA Bogor (Program Kaderisasi Utama BAZNAS dan DDIII), Peneliti Koneksi Indonesia



**Dr Irfan Syaqui Beik**

Ketua Prodi Ekonomi Syariah FEM IPB

Salah satu aspek penting dalam pelaksanaan ibadah zakat, baik pada tataran konsep maupun praktik adalah konsep mustahik zakat. Mustahik zakat didefinisikan sebagai kelompok yang diberikan hak atas harta zakat. Mereka adalah sasaran redistribusi yang sudah ditetapkan syariah. Oleh karena itu, penyaluran harta zakat kepada mereka, selain merupakan soal keadilan, juga merupakan penunjaian amanah dan wasiat dari Allah SWT agar ditunaikan sesuai dengan kehendak-Nya. Dalam QS 9:60 telah dijelaskan delapan kelompok (*ashnaf*) yang berhak menerima zakat, yaitu *Fuqara*, *Masakin*, *Amilina 'alaiha*, *Muallafatu qulubuhum*, *fi Ar-Riqab*, *al-Gharimin*, *Fi Sabilillah*, dan *Ibnus Sabil*.

Penyebutan nama-nama ini secara sengaja menunjukkan perbedaan secara konseptual masing-masing golongan. Perbedaan tersebut adalah perbedaan alasan dan motif (*'illat*). Meskipun seorang mustahik bisa termasuk dalam lebih dari satu kelompok, *'illat* pemberian harta zakat kepadanya harus definitif (jelas). Maksudnya, seseorang bisa saja termasuk *ashnaf* miskin, *gharim*, dan muallaf sekaligus. Tapi, ketika zakat diserahkan kepadanya harus jelas alasan pemberiannya: Apakah ia diberikan zakat karena miskin, *gharim*, atau muallaf. Berdasarkan logika tersebut, dapat ditegaskan bahwa konsepsi masing-masing kelompok *ashnaf* tersebut berbeda meskipun dimungkinkan terjadinya irisan.

## Makna fakir sebagai mustahik

Posisi fukara sebagai *ashnaf* yang pertama seharusnya menjadi penting untuk diketahui. Para ulama sepakat bahwa fukara dan *masakin* adalah kelompok yang paling berhak menerima zakat demi meringankan beban hidupnya dan menolong mereka agar bisa mandiri dalam mencukupi kebutuhan hidupnya. Buya Hamka dalam Tafsir Al-Azhar menyebut golongan fukara sebagai sendi bangunan masyarakat yang harus diperhatikan. Oleh karena itu, konsep dan definisi operasional *ashnaf* fukara sebagai mustahik zakat haruslah jelas.

Selama ini, permasalahan yang muncul dalam penyaluran zakat kepada fukara adalah ketidakjelasan kriteria dan batasan terhadap mereka. Fukara masih sering tumpang-tindih makna dengan *ashnaf* lainnya. Terkadang, ia disebut sebagai bagian dari golongan *masakin* (jamak dari miskin) atau sebaliknya. Pada banyak buku tentang zakat, *ashnaf* fukara dan *masakin* ditulis dalam satu pembahasan.

Sebagai contoh adalah pada buku *Fiqh az-Zakat* karya Yusuf Al-Qaradawi dan *Fiqhul Islam wa Adillatuhu* karya Wahbah Az-Zuhaili. Juga, pada studi yang dilakukan Nasim Shah Shirazi maupun Ataul Huq Pramantik. Dalam tataran praktik penyaluran pun, *ashnaf* fukara sering digabungkan dengan *masakin*. Ini bisa dilihat dari laporan penyaluran zakat yang diterbitkan lembaga zakat resmi.

Pada hal, penggabungan *ashnaf* fukara dan *masakin* dalam satu pembahasan dan satu anggaran penyalu-



Prayogi/Republika

ran, menandakan ketidakmampuan membedakan karakteristik keduanya. Ini berarti menafikan hikmah penyebutan nama fukara dan *masakin* dalam Alquran. Sehingga, seolah-olah penyebutan tersebut adalah sia-sia. Padahal, *kalamullah* terhindar dari hal demikian.

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, fakir diartikan sebagai (1) orang yang kekurangan dan terlalu miskin; (2) orang yang dengan sengaja membuat dirinya menderita kekurangan untuk mencapai kesempurnaan batin; dan (3) aku (bagi pengarang dalam syair). Sedangkan, kefakiran diartikan sebagai kemiskinan.

Dalam bahasa Arab, istilah fakir terdiri atas huruf *fa qaf ra* yang maknanya menunjukkan adanya celah pada sesuatu. Contohnya: *faqaar* (tulang belakang) pada punggung yang bentuk tulang belakang adalah *faqaarah*. Itu nama bagi celah-celah dan sendi-sendi yang ada di antara tulang-tulanganya. *Al faqiir al maksuur* adalah tulang belakang pada punggung. Para ahli bahasa berkata, "Dari kata inilah terbentuk kata fakir dan seolah-olah ia patah seperti tulang belakang karena kehinaan dan kemelaratanya."

Dalam kitab *Mu'jam al-Wasiith*, seperti dikutip Al-Qubani, di antara pengertian kata *faqiir* adalah: (1) *Faqara asy-syaia* bermakna dia mematahkan sesuatu. *Faqarar-rajulu* bermakna lelaki itu patah tulang punggungnya. Kalimat *faqarathud-daahiah* bermakna, dia mengalami kesulitan yang besar. *Faqiira-faqaan* bermakna, dia mengeluhkan tulang punggungnya karena patah atau karena sakit. *Aiqara-azh-zhahru* bermakna tulang punggungnya kuat. (2) *Faqqara-asy-syaia* bermakna, ia amat fakir dan tidak memiliki sesuatu. *Iftaqaar* bermakna dia menjadi fakir. *Iftaqara ilal amri* bermakna ia mem-

butuhkan hal itu. *Tafaqqara* bermakna ia menampakkan dirinya sebagai orang fakir. (3) Kata *al-faqru* itu juga bermakna kesulitan dan kesesahan. (4) *Faqiir* bermakna punggungnya patah. Kata *al-faqiir* juga bermakna tempat keluar air dari saluran.

Sedangkan, menurut ar-Raghib al-Ashfahani, sebagaimana dikutip Asep Usman Ismail, istilah fakir memiliki empat pengertian: (1) orang yang membutuhkan Allah (lihat QS 35:15); (2) berarti membutuhkan; (3) tidak memiliki, tidak mengakses, dan tidak mendapatkan sembilan bahan pokok (sembako) untuk memenuhi kebutuhan hidup setiap hari, sehingga ia menjadi membutuhkan pertolongan dan bantuan dari yang memiliki kemampuan; dan (4) berarti *faqr an-nafs*, yakni jiwa yang tidak memiliki dan tidak mendapatkan siraman rohani untuk penguasaan batin.

Berdasarkan definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa *fuqara* mengandung makna penanggung jawab (tulang punggung) yang tidak mampu bekerja karena cacat dan tidak memiliki akses, sementara ia sangat membutuhkan dan kesulitan.

Dalam Alquran, kata *fuqara* yang terkait dengan pemberian sedekah (atau zakat) terdapat dalam QS 2:273, QS 9:60, QS 24:32, dan QS 59:8. Dari ayat-ayat tersebut dapat disimpulkan beberapa hal, yaitu: (1) *fuqara* tidak bekerja dan tidak mampu memberikan nafkah, (2) *fuqara* karena terhalang jihad, (3) *fuqara* karena hijrah keluar dari negeri, (4) *fuqara* tidak tampak miskin/susah (secara fisik), dan (5) *fuqara* tidak meminta-minta (dengan berkeliling kepada manusia).

Dengan memperhatikan makna bahasa dan penggunaannya di dalam Alquran, konsep *fuqara* bisa didefinisikan sebagai orang-orang yang terhalang dari mencari nafkah karena

sebab amal maupun uzur. Sebab amal adalah karena aktivitas keagamaan atau amal syar'i, seperti dakwah, jihad, dan *ribath*. Sedangkan, sebab uzur dikarenakan takdir *kauni* yang menimpa seseorang, seperti cacat, lumpuh, dan tua. Asbab tersebut adalah *'illat* bagi seseorang untuk disebut sebagai *fuqara* yang berhak atas harta zakat.

Pendekatan definisi seperti ini dapat membedakan konsep *fuqara* dan *masakin* (orang-orang miskin) yang hampir selalu didekati dengan perspektif ekonomi. Secara umum, para ahli fikih mendefinisikan *fuqara* sebagai orang yang tidak bekerja. Akan tetapi, sepengetahuan penulis, belum ada yang merinci sebab tidak bekerja tersebut. Penjelasan sebab-sebab (*asbab*) seseorang tidak bekerja menjadi penting dikarenakan bekerja adalah sebuah kewajiban. Sedangkan, orang yang tidak bekerja tanpa sebab yang dapat diterima oleh syariat, menurut *fuqaha*, terhalang dari mendapatkan harta zakat.

## Kesimpulan

Setelah mendapatkan definisi operasional *fuqara* tampak jelas bahwa *'illat* bagi *ashnaf fuqara* berasal dari kemuliaan dan ujian yang diberikan Allah SWT. Sehingga, mereka mendapatkan penghormatan dan kompensasi berupa harta zakat untuk mencukupi kebutuhan diri dan tanggungannya. Sebab, kemuliaan datang dari amalan *syar'iyah*, sedangkan sebab ujian datang dari uzur *kauniyah*. Maka, konsepsi *fuqara* berdasarkan *'illat*-nya sebagai mustahik zakat berbeda dengan *ashnaf* lainnya. Oleh karena itu, wajib bagi muzaki dan amil zakat untuk mengetahui *'illat* tersebut agar penyaluran zakat sesuai dengan amanah dan wasiat dari Allah SWT. *Wallahu a'lam.* ■

## TSAQOFI

# Menghindari Money Game



**Dr Irfan Syaqui Beik**  
Ketua Prodi Ekonomi Syariah FEM IPB

Akhir-akhir ini semakin banyak penawaran skema investasi atau bisnis yang ujung-ujungnya mengarah pada *money game*. Secara sederhana, definisi umum dari *money game* yang kita kenal adalah kegiatan pengumpulan uang melalui penawaran skema bisnis tertentu, *return* atau keuntungan yang didapat oleh pihak yang terlibat, pada dasarnya diambankan dari bonus hasil merekrut anggota baru. Jadi, orientasi utamanya adalah pada perekrutan orang, bukan pada besarnya volume penjualan atau target omzet bisnis riil yang dilakukan. Sehingga, penjualan yang ada hanya menjadi 'trik' atau sekadar tipuan. Padahal, esensi bisnis itu adalah bagaimana menjual produk sebanyak-banyaknya, sehingga keuntungan yang didapat bisa optimal.

Biasanya, praktik *money game* ini masuk melalui beberapa pintu. Pertama, tawaran *return on investment* yang sangat menarik dan fantastis. Misal, seseorang dijanjikan akan mendapatkan keuntungan Y persen secara pasti dalam kurun waktu tertentu, apabila mau berinvestasi dengan nilai X rupiah. Investasi Rp 1 juta pada bulan pertama, misalnya, kemudian dijanjikan mendapat "kepastian" untung sebesar Rp 30 juta pada bulan ketiga dengan syarat mampu merekrut sekian orang. Inilah yang selalu menjadi "jualan" perusahaan yang mengedepankan *money game*. Tujuannya, supaya orang tergiur dan tertarik mengikuti bisnis tersebut tanpa melakukan analisis yang rasional.

Kedua, ketidakjelasan produk yang diperjualbelikan atau ditawarkan. Biasanya, produk yang ditawarkan tidak jelas dan dianggap bukan menjadi isu utama dari sistem bisnis yang dijalankan. Kadang-kadang, pihak yang terlibat tidak mengetahui secara jelas mengenai keunggulan dan kelemahan produk tersebut. Dalam kasus investasi bodong emas beberapa waktu lalu, misalnya, hampir semua investor yang menanamkan dananya, tidak mengetahui lokasi emas mereka berada. Yang ada di benak mereka hanya kalkulasi *return on investment* semata.

Ketiga, tidakrasionalnya harga produk dan tingginya biaya pendaftaran. Melalui pintu ini, biasanya perusahaan akan memberlakukan harga jual produk mereka jauh lebih tinggi dibandingkan dengan harga pasar yang sebenarnya. Sebagai contoh, harga jual produk normalnya Rp 1 juta di pasar, tapi kemudian dijual Rp 1,4 juta.

Mereka pun juga biasanya mengenakan biaya pendaftaran yang sangat tinggi, yang tidak sepadan dengan fasilitas yang diberikan. Misalnya, biaya pendaftaran untuk menjadi anggota atau *member* baru mencapai angka Rp 1 juta, tetapi fasilitas yang didapat hanya satu buah buku, CD, dan kartu anggota yang kalau ditotal mungkin tidak sampai Rp 200 ribu. Kelebihan dari uang pendaftaran maupun harga jual produk yang tidak normal ini sering kali dijadikan sebagai modus operandi untuk memba-

yar bonus kepada mereka yang berhasil merekrut anggota baru.

Keempat, sistem bisnis yang ditawarkan adalah skema piramida yang tidak memungkinkan *downline* melewati *upline*. Akibatnya, posisi *downline* akan selalu terzalimi. *Downline* baru bisa menyusul *upline* kalau menyelar sejumlah uang untuk membeli peringkat, selain diminta untuk fokus pada perekrutan anggota baru.

Secara syariah, sistem *money game* ini tidak sesuai dengan ajaran Islam. Hal ini bisa dilihat dari beberapa alasan. Pertama, mengandung riba. Ketika seseorang berinvestasi, kemudian dijanjikan keuntungan pasti dengan persentase berlipat dari nilai pokoknya, ini sudah masuk dalam kategori riba. Dan, kita tahu bahwa riba hukumnya adalah haram. Ini berbeda dengan sistem bagi hasil di mana kesepakatan yang muncul adalah rasio bagi hasil, yang belum tentu memberikan keuntungan jika ternyata usahanya mengalami kerugian.

Namun demikian, kalau kita bicara tentang potensi bisnis, itu sah saja secara syariah. Potensi bisnis yang bisa dikembangkan dan jaminan kepastian mendapat profit adalah dua hal yang berbeda. Tentu, kalau potensi bisnis itu adalah sesuatu yang belum pasti diraih kalau kita tidak mengusahakannya dengan baik. Hal ini secara syar'i tidak dikategorikan sebagai riba.

Kedua, mengandung *gharar* atau ketidakpastian/ketidakjelasan yang tinggi. *Gharar* ini bisa dilihat dari sisi produknya, maupun dari sisi skema

bisnisnya. Jika perekrutan anggota baru dihentikan hari ini dan anggota yang sudah bergabung ternyata tidak bisa melanjutkan usaha atau mendapatkan keuntungan karena tidak adanya anggota baru yang direkrut, dipastikan bisnis tersebut adalah *money game* yang unsur *gharar*-nya tinggi. Selanjutnya, yang ketiga, mengandung unsur kezaliman dan eksploitasi. Islam melarang kita untuk mengambil harta orang lain dengan cara yang batil dan zalim.

## Langkah antisipasi

Untuk mencegah agar kita tidak terjebak dalam *money game*, ada beberapa hal yang dapat dilakukan. Pertama, analisis terlebih dahulu secara jernih, apakah sistem bisnis yang ditawarkan ini mengandung unsur riba, *gharar*, dan hal-hal lain yang dilarang Islam atau tidak. Perhatikan pula akadnya, jelas atau tidak. Jangan mudah terpengaruh dengan tawaran keuntungan yang menggiurkan, sehingga melupakan aspek syar'inya.

Kedua, lihat bisnis tersebut secara rasional, masuk akal atau tidak. Jadilah pebisnis yang rasional dan logis, persis yang dicontohkan Rasulullah SAW. Ketiga, perhatikan pula aspek regulasinya. Perusahaan yang menawarkan bisnis tersebut harus jelas kedudukannya secara hukum. Kita harus cek apakah mereka memiliki izin resmi, memiliki NPWP, NPWZ (Nomor Pokok Wajib Zakat), dan hal-hal lain yang diatur negara. Tujuanannya, agar aman secara regulasi. *Wallahu a'lam.* ■



Laily Dwi Arsyianti

Dosen Ekonomi Syariah FEM IPB, Peneliti Pusat Studi Bisnis dan Ekonomi Syariah (CIBEST) IPB

# Quo Vadis Wakaf Uang?



Prayogi/Republika

Jika merujuk pada hadis Rasulullah salallahu alaihi wasalam bahwa terdapat tiga investasi abadi yang mampu kita lakukan sekarang, sementara pahalanya akan terbawa meskipun jasad telah tidak bernyawa. Ketiga investasi tersebut adalah doa, ilmu, dan amal nishab. Sudah selangkah seorang Muslim memprioritaskan ketiga hal ini jika sedang mencari instrumen investasi yang tepat.

Salah satu amal nishab yang perlu diprioritaskan dalam portofolio investasi kita adalah wakaf. Berbeda dengan zakat, wakaf tidak mensyaratkan nishab, sehingga siapa pun mampu berwakaf. Apalagi, saat ini tengah disosialisasikan konsep wakaf tunai. Wakaf tunai memungkinkan seorang Muslim yang ingin berwakaf tidak harus mempunyai sebidang tanah ataupun sebuah bangunan.

Publikasi mengenai wakaf di Indonesia masih sangat terbatas, demikian pula dengan data pendukung mengenai jumlah aset wakaf. Data

resmi menunjukkan bahwa perkembangan aset wakaf di Indonesia telah mencapai senilai Rp 590 triliun hingga 2008, sementara tanah wakaf mencapai 1.400 km persegi hingga 2012, dan wakaf uang baru mencapai 3,6 miliar rupiah pada 2013. Akan tetapi, masih banyak aset wakaf yang belum diproduktifkan. Demikian pula publikasi tulisan seputar wakaf, masih belum tersosialisasi secara mendunia. Hal ini menjadi tantangan bagi para peneliti dan akademisi untuk memanfaatkan kekuatan karya-karya ilmiah Indonesia.

Jika ditelaah, permasalahan pengelolaan wakaf berbeda dengan zakat. Jika zakat masih berjuang pada sisi pengumpulan, wakaf, meskipun tidak henti berjuang di sisi yang sama, fokus utama permasalahan terletak pada sisi pemanfaatan, bagaimana memproduktifkan aset wakaf yang masih belum dimanfaatkan. Pitchay dkk (2014) meneliti tentang wakaf tunai di Malaysia dan telah dipublikasi pada IIBF Journal of Islamic Finance, Vol 3 No 1 (2014)

013-022 dengan judul *Priority of Waqf Development among Malaysian Cash Waqf Donors: An AHP Approach*. Penelitian ini memusatkan pada preferensi pemanfaatan wakaf tunai bagi para pendonornya.

Wakaf pada umumnya lebih dikenal pemanfaatannya untuk tempat ibadah dan sekolah agama seperti pesantren. Salah satu contoh pemanfaatan aset wakaf yang sukses masih berlangsung hingga sekarang adalah manajemen wakaf untuk Universitas Al Azhar di Kairo, Mesir. Sejak berdiri pada 972 M, Universitas Al Azhar menjadi momok pemanfaatan wakaf karena telah melahirkan ilmuwan-ilmuwan Muslim yang sukses di dunia internasional. Monzer Kahf, salah seorang ilmuwan yang berkecimpung di dunia wakaf, juga mengungkapkan contoh sukses lain dari pemanfaatan wakaf, yaitu di bidang kesehatan. Rumah Sakit Anak Shishli di Istanbul, Turki, memanfaatkan pendapatan yang diperoleh dari pengelolaan wakaf untuk memperbaiki gedung dan membiayai pasien, orang yang

magang, dan obat-obatan. Rumah sakit ini merupakan wakaf dari Sutan Mansur Qalaun yang mengubah istananya menjadi rumah sakit pada 1248.

Peneliti ingin mengetahui preferensi para pendonor dengan membagi kategori pemanfaatan wakaf untuk pendidikan, kesehatan, masjid, layanan sosial, perdagangan dan komersial, seni budaya dan warisan kebudayaan, lingkungan, serta infrastruktur. Dengan menggunakan alat analisis Analytical Hierarchy Process (AHP), peneliti menemukan bahwa pendonor (wakif) wakaf tunai di Malaysia memilih dana wakaf untuk dimanfaatkan di bidang pendidikan.

Jika kembali pada hadis Rasulullah SAW di atas, investasi ilmu sudah seharusnya menjadi prioritas seorang Muslim. Hal ini juga didorong dengan fakta yang mengungkapkan bahwa saat ini untuk mendapatkan pendidikan yang bagus di jenjang yang lebih tinggi maka harus didukung dana yang bagus pula. Dampaknya, pendidikan tinggi saat ini hanya mampu diakses kalangan terbatas, terutama untuk fasilitas pendidikan tinggi yang disediakan oleh swasta. Wakaf tunai atau wakaf uang, menurut para responden penelitian tersebut, lebih baik dimanfaatkan untuk membiayai pendidikan bagi yang kurang mampu agar mereka mampu mengakses fasilitas seperti yang disediakan untuk kalangan yang mampu.

Prioritas kedua bagi para pendonor (wakif) adalah pemanfaatan di bidang kesehatan. Terutama, untuk membiayai ongkos kesehatan di rumah sakit swasta yang mengenakan biaya relatif tinggi, sehingga sulit dijangkau kalangan yang kurang mampu. Prioritas ketiga pemanfaatan wakaf tunai di Malaysia ditujukan untuk pembangunan masjid. Hal ini penting untuk mendukung program pembangunan masjid, terutama karena hal ini terkait dengan fasilitas untuk umum (masyarakat).

Layanan sosial, perdagangan dan komersial, lingkungan, infrastruktur dan seni budaya, serta warisan kebudayaan adalah urutan prioritas selanjutnya dalam hal pemanfaatan wakaf tunai di Malaysia bagi para pendonornya. Lalu, bagaimana dengan Indonesia? Penelitian lebih lanjut diharapkan berkembang di Indonesia mengingat jumlah wakaf tunai yang semakin berkembang dan potensinya yang belum tergarap. Maka, permasalahan pemanfaatan aset wakaf di Indonesia akan lebih mudah diuraikan satu per satu. *Wallahu'alam.* ■

## TAMKINIA

# Apakah Kebijakan Pangan Kita Masih Absurd?



Prof Dr Muhammad Firdaus

Guru Besar FEM, Associate Researcher Pusat Studi Bisnis dan Ekonomi Syariah (CIBEST) IPB

"Most units operating in agriculture sector are small, unorganized and inarticulate, they are unable to exert any political pressure. Concentration of landholding and absence of democratic processes worsens their position even further. The result is the vicious circle of neglect and poverty of these sectors and their inability to finance investments in improved technology." (M Umar Chapra)

Meskipun perundingan WTO di Bali, akhir tahun lalu, setidaknya menghasilkan kepedulian dunia terhadap masih perlunya proteksi terhadap sektor pertanian, ada pekerjaan rumah yang masih belum tergarap; perlakuan khusus yang distilahkan sebagai *special products* (SP) dan *special safeguard mechanism* (SSM), belum menjadi bagian agenda pembahasan, tapi menjadi "komitmen" tidak tertulis, setidaknya bagi Pemerintahan Indonesia sendiri (baca: Kementerian Pertanian dan Perdagangan), untuk tetap disuarakan dalam agenda pertemuan berikutnya.

Pemberian keistimewaan dalam hal menerapkan tarif, kuota maupun dukungan domestik, seperti subsidi memang selalu menjadi perdebatan hangat di WTO. Isu besar seperti bagaimana mengimplementasikan perlakuan yang berbeda antara negara berkembang dengan negara maju, bahkan pertanyaan apakah di antara negara berkembang sendiri juga perlu ada perbedaan perlakuan, belum terjawab dengan kesimpulan yang mengerucut. Tapi, setidaknya ini menunjukkan bahwa upaya proteksi perdagangan masih sangat dimungkinkan.

Indonesia saat ini selalu menjadi sorotan asing yang ingin memasarkan berbagai produknya. Sebagai contoh di awal tahun ini Kementerian Pertanian AS mempublikasikan laporan prospek Indonesia bagi ekspor produk pertanian mereka. Meskipun secara keseluruhan Indonesia menempati urutan kesembilan pengimpor terbesar produk pertanian AS, namun Indonesia masuk deretan importir teratas untuk beberapa produk strategis AS seperti kedelai, kapas dan gandum.

Dengan satu contoh di atas saja, pengambil kebijakan di Indonesia tentu dapat dianggap bukan penganut *economic nationalism*. Bahkan saat ini banyak yang mempertanyakan sejauhmana kebijakan perdagangan pangan kita mampu mengakomodir kepentingan produsen yang dunia internasional saja pada hakikatnya tidak menolak untuk melindungi. Dengan beberapa UU terbaru, yang terkait langsung dengan penyediaan pangan, perlu dikaji lebih mendalam ketegasan pengambil kebijakan dan kemungkinan pelaksanaannya ke depan.

Patut diapresiasi bahwa dalam waktu lima tahun terakhir DPR kita menghasilkan beberapa UU yang menggejutkan dunia internasional. Landasan hukum yang disusun tentunya dengan semangat untuk menciptakan pembangunan ekonomi yang efisien dan berkeadilan. Meskipun tentu ada *lag* waktu antara saat disahkannya UU dengan implementasinya. Sebagai contoh, saat pemerintah berusaha mengimplementasikan ketentuan tentang ekspor mineral setelah lima tahun ditetapkannya UU, Jepang yang selama ini 40 persen lebih kebutuhan nikelnya dipasok dari Indonesia berusaha membawa kasus tersebut ke WTO. Kita berharap, pemerintah berani dan konsisten menghadapinya.

Terkait langsung dengan pertanian, DPR sudah mengesahkan UU Pangan No 12/2012 serta UU Perlindungan dan Pemberdayaan Petani No 19/2013. Mengenai kebijakan perdagangan luar negeri, secara tegas dalam Pasal 36 UU 12/2012 dinyatakan bahwa impor pangan hanya dapat dilakukan apabila produksi pangan dalam negeri tidak mencukupi dan/atau tidak dapat diproduksi di dalam negeri. Sedangkan, pada Pasal 15 UU 19/2013 dinyatakan bahwa pemerintah berkewajiban mengutamakan produksi pertanian dalam negeri untuk memenuhi kebutuhan pangan nasional. Tentu saja, pelaksanaan dari kedua perundang-undangan ini memerlukan waktu. Sampai saat ini, untuk UU Pangan diperoleh informasi baru diselesaikan tiga draf peraturan pemerintah terkait pasal-pasal yang dianggap paling strategis.

Menjawab pertanyaan bagaimana

harusnya pengambil kebijakan pangan menyikapi, ada beberapa poin penting yang dapat dikemukakan. Pertama, ada semangat baru untuk memperkokoh pembangunan pertanian nasional. Meskipun kemungkinan impor masih sangat terbuka, pemerintah harus memprioritaskan terlebih dahulu penyediaan produksi pertanian dari domestik. Meskipun pasal ini sudah mendapatkan pertanyaan informal dari dunia internasional, seperti WTO, Indonesia sah-sah saja mengatakan bahwa memang tidak ada larangan atau penolakan impor pangan. Tapi, dengan jumlah orang yang bekerja masih lebih dari 35 persen di sektor pertanian dan yang menggantungkan hidupnya hampir separuh dari jumlah populasi, sangat wajar bila pemerintah seharusnya memprioritaskan berbagai program untuk mendukung pembangunan pertanian.

Dapat diambil contoh tentang penerapan harga referensi untuk produk hortikultura dalam Permendag No 47 Tahun 2013. Kebijakan ini lazim digunakan oleh negara maju untuk melindungi produk strategisnya dari banjir impor. Saat ini, pemerintah menetapkan harga referensi cabai sebesar Rp 26.500 di tingkat konsumen. Artinya, bila harga di konsumen di atas harga tersebut, keran impor boleh dibuka. Padahal, dengan sistem rantai pasok yang belum efisien, harga di tingkat konsumen bisa empat kali dari harga di petani (*farm gate price*). Artinya, dengan tingkat harga pasar tersebut petani sebenarnya hanya menerima harga 50 persen dari harga impas. Akibatnya, tidak ada insentif petani untuk kembali berproduksi. Kenaikan harga cabai di tingkat konsumen sering tidak ditransmisikan dengan baik kepada produsen, tapi sebaliknya bila terjadi penurunan harga.

Salah satu tugas besar kita adalah bagaimana mengurangi *spread* harga di tingkat produsen dan konsumen. Menciptakan sistem usaha tani yang terintegrasi dengan rantai pasok/pasar merupakan langkah yang harus segera diambil. *Agribusiness development station* yang dibuat IPB adalah contoh yang dapat direplikasi di wilayah Indonesia lainnya.

Kedua, meskipun tidak dinyatakan secara eksplisit, berapa anggaran yang

harus dialokasikan pemerintah dan pemerintah daerah untuk pembangunan pertanian, tapi pelaksanaan pasal-pasal yang ada secara jelas akan menuntut alokasi belanja yang tidak sedikit. Kewajiban menyediakan sarana dan prasarana atau infrastruktur pertanian, pembangunan kawasan usaha tani, jaminan pasar bagi produk pertanian, pengembangan asuransi pertanian oleh BUMN/BUMD adalah beberapa contoh pasal yang mempunyai konsekuensi perlu disediakan penganggaran yang cukup. Selama ini, bila dihitung, pemerintah baru mengalokasikan sekitar empat persen dari APBN untuk keseluruhan fiskal yang terkait pertanian dan mencakup biaya manajemen (utamanya Kementerian Pertanian), berbagai subsidi input dan subsidi pangan; serta yang terkecil alokasinya adalah untuk dana alokasi khusus.

Ketiga, setiap kebijakan pasti mengandung konsekuensi manfaat dan biaya. Dalam ekonomi, penilaian terhadap manfaat kebijakan, antara lain, dilakukan dengan membandingkan perubahan kesejahteraan produsen dan konsumen yang dijumlahkan sebagai nilai surplus ekonomi. Kebijakan membatasi impor pangan contohnya pasti akan menyebabkan perubahan negatif pada surplus konsumen dan pertambahan pada surplus produsen; demikian sebaliknya bila keran impor dibuka. Tidak perlu menciptakan kondisi yang membuat kepentingan produsen dan konsumen harus berhadapan-hadapan karena surplus ekonomi akan merepresentasikan kesimpulannya.

Tentunya, juga perlu diperhitungkan secara cermat seberapa besar *trade-off* yang akan terjadi bila suatu kebijakan dipilih. Contoh untuk perdagangan internasional, retaliasi atau serangan balik merupakan motivasi utama mengapa pengambil kebijakan selalu khawatir dengan pilihan proteksi yang akan dilakukan. Di sisi lain, berbagai instrumen perdagangan internasional, seperti tarif teratas (*bound-tariff*) dan yang di depan mata, yaitu mengisi masa *peace-clause* selama empat tahun ke depan mungkin belum kita pikirkan secara optimal. *Wallahu'alam.* ■

# Faktor-Faktor yang Memengaruhi Muzaki dalam Memilih OPZ : Studi Kasus BAZNAS Kota Bogor



**Nadilla Ambarfauziah Rulian**

Mahasiswa S1 Ekonomi Syariah FEM IPB



**Dr Lukytawati Anggraeni**

Dosen IE FEM IPB



**Deni Lubis**

Dosen Ekonomi Syariah FEM IPB

Potensi zakat di Indonesia yang mencapai Rp 217 triliun merupakan jumlah yang sangat besar yang dapat menjadi solusi finansial dalam mengatasi permasalahan kemiskinan dan ketimpangan di Indonesia. Dengan pengelolaan dana zakat yang baik oleh lembaga, zakat dapat menjadi instrumen ekonomi yang memiliki kekuatan untuk mengentaskan kemiskinan, pembukaan lapangan kerja, peningkatan pendapatan, dan mendorong tumbuhnya perekonomian masyarakat. Akan tetapi, pengumpulan dana zakat masih memiliki kendala mengingat baru sekitar satu persen dari potensi yang ada.

Kesenjangan yang sangat besar antara dana zakat yang terkumpul dan potensi zakat yang ada menandakan bahwa masih ada Muslim yang tidak termotivasi membayar zakat melalui lembaga pengelola zakat. Padahal, lembaga zakat sangat berpengaruh dalam pengoptimalan potensi zakat karena lembaga zakat yang dapat dipercaya merupakan faktor utama bagi muzaki dalam memilih menyalurkan dana zakatnya melalui lembaga atau tidak. Artikel ini mencoba memaparkan faktor-faktor yang memengaruhi muzaki dalam memilih Organisasi Pengelola Zakat (OPZ) dalam upaya untuk meningkatkan penerimaan zakat di OPZ.

## Metode dan hasil penelitian

Penelitian ini dilakukan di wilayah Kota Bogor dengan studi kasus di Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Kota Bogor. Pemilihan lokasi studi kasus ini dikarenakan BAZNAS Kota Bogor merupakan salah satu lembaga zakat daerah yang berhasil mengumpulkan dana Zakat Infak Sedekah (ZIS) yang terus meningkat dari tahun ke tahun dan memiliki program penyaluran zakat yang inovatif dan kreatif. Data primer wawancara langsung dengan 30 responden muzaki langsung dan 30 orang responden muzaki BAZNAS dipandu kuesioner. Metode analisis yang digunakan adalah metode regresi logistik.

Tabel 1 menampilkan alasan Muzaki yang menyalurkan zakatnya langsung ke mustahik. Alasan yang ditampilkan adalah alasan utama yang dipertimbangkan muzaki. Sebanyak 76,67 persen mengakui bahwa alasan mereka menyalurkan zakatnya tidak melalui lembaga adalah karena lebih mudah dan langsung ke sasaran.

Mereka merasa lebih tenang karena uang yang mereka zakatkan langsung sampai ke sasaran, biasanya mereka menyalurkan zakatnya kepada orang-orang yang tinggal di sekitar mereka atau orang-orang yang mereka kenal, sehingga penyaluran zakat dirasa lebih mudah.

Sebanyak 13,33 persen responden lainnya mengakui bahwa mereka merasa orang-orang yang membutuhkan di sekitar rumahnya belum tersentuh OPZ, sehingga mereka lebih memilih untuk menyalurkan zakatnya langsung ke mustahik terdekat yang tinggal di sekitar lingkungan muzaki. Sebanyak 6,67 persen muzaki mengaku tidak mendapatkan informasi seputar OPZ. Informasi yang dimaksud adalah informasi seputar keutamaan dan kelebihan yang didapatkan muzaki ketika memilih menyalurkan zakatnya ke OPZ. Alasan lainnya ada-



Hendra Nurdiansyah/Antara

TABEL 1  
ALASAN MENYALURKAN ZAKAT LANGSUNG KE MUSTAHIK

| Alasan                                       | Persentase (%) |
|--|----------------|
| Lebih Mudah dan Langsung ke Sasaran          | 76.67          |
| Tidak Ada Informasi Seputar OPZ              | 6.67           |
| OPZ belum mendistribusikan zakat secara luas | 13.33          |
| Sesuai Syariat                               | 3.33           |

Tabel 2  
Faktor-Faktor yang Memengaruhi Muzaki dalam Memilih Organisasi Pengelola Zakat (OPZ)

| Variabel        | Metode Logit |         |            |
|-----------------|--------------|---------|------------|
|                 | Parameter    | P-Value | Odds ratio |
| Konstanta       | -12.965      | 0.009   | 0.000      |
| Pendidikan      | -0.021       | 0.923   | 0.979      |
| Penghasilan     | 0.000        | 0.069*  | 1.000      |
| Pengetahuan     | -0.272       | 0.385   | 0.762      |
| Citra Lembaga   | 0.406        | 0.095*  | 1.501      |
| Reliability     | 0.567        | 0.025*  | 1.764      |
| Responsiveness  | 0.110        | 0.604   | 1.116      |
| Akses           | 0.063        | 0.683   | 1.065      |
| Promosi Lembaga | -0.115       | 0.599   | 0.891      |

Keterangan: \*Signifikan

lah karena muzaki ingin menyalurkan zakatnya sesuai syariat.

Selanjutnya, hasil penelitian menunjukkan bahwa dari data mustahik yang diberikan zakat langsung oleh muzaki, kelompok anak yatim adalah yang paling banyak, yaitu sebanyak 14 orang. Adapun 13 orang lainnya mengaku menyalurkan zakat kepada fakir miskin yang ada di sekitar tempat tinggal muzaki. Walau demikian, beberapa muzaki menyatakan tidak pernah memberikan zakat kepada golongan khusus, melainkan hanya kepada siapa pun yang membutuhkan. Hal tersebut mengundang kekhawatiran bahwa kekeliruan dalam penyaluran zakat.

## Persepsi muzaki

Persepsi muzaki terhadap kinerja BAZNAS Kota Bogor penting diketahui agar BAZNAS Kota Bogor mampu mengoptimalkan fungsinya

ke depan. Nilai rata-rata dari setiap variabel dalam penelitian ini adalah 4,01. Sehingga, ada empat variabel yang nilainya sudah di atas rata-rata, yaitu *reliability*, *responsiveness*, *fasilitas*, dan *tangible*. Ada pun tiga variabel lainnya yang berada di bawah rata-rata, yaitu program penyaluran zakat, *assurance*, dan *emphaty*. Hasil studi menunjukkan bahwa nilai *mean reliability* mendapatkan nilai tertinggi di antara variabel lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa BAZNAS Kota Bogor profesional dalam pelayanannya dan memiliki prosedur penerimaan dan pemanfaatan yang sesuai dengan ketentuan berlaku.

Nilai *mean* tertinggi pada variabel *reliability* adalah prosedur penerimaan yang sesuai ketentuan yang berlaku, yaitu menggunakan tanda bukti pembayaran, dicatat dalam data muzaki, serta membacakan doa sebagai akad dalam zakat. Variabel

*assurance* mendapatkan nilai *mean* terendah, yaitu 3,86. Walaupun muzaki menunjukkan kepuasan dalam bahwa transparansi, kredibilitas, dan pengetahuan amil mengenai zakat cukup baik, kepuasan terkait laporan pertanggungjawaban relatif rendah. Sebagian besar muzaki tidak mengetahui laporan pertanggungjawaban penggunaan dana zakat walaupun BAZNAS telah memanfaatkan media cetak agar informasi tersebar dalam jangkauan yang lebih luas.

Selanjutnya, untuk mewujudkan kesejahteraan masyarakat dan mengurangi kemiskinan melalui pengelolaan dana zakat, keberadaan OPZ sangat penting dalam membantu efisiensi dan efektivitas baik dalam pengumpulan maupun penyaluran zakat. Hal tersebut dapat direalisasikan dengan meningkatkan kepercayaan muzaki terhadap OPZ, sehingga dana zakat yang terhimpun semakin besar serta mampu didistribusikan lebih luas. Hasil analisis faktor-faktor yang memengaruhi muzaki dalam memilih OPZ dilakukan dengan model logit pada Tabel 2.

Variabel *reliability* atau keandalan OPZ dalam memberikan pelayanan memiliki nilai *odds ratio* sebesar 1,764, berarti muzaki yang memiliki skor *reliability* lebih tinggi berpeluang untuk menyalurkan zakatnya 1,764 kali lipat lebih besar daripada muzaki yang memiliki skor *reliability* lebih rendah. Artinya, OPZ mampu memberikan pelayanan yang mudah, cepat, dan profesional, serta memiliki prosedur penerimaan dan pemanfaatan sesuai ketentuan yang berlaku.

Variabel citra lembaga memiliki nilai *odds ratio* sebesar 1,501, artinya muzaki yang memiliki skor citra lembaga lebih besar memiliki peluang untuk membayarkan zakatnya kepada OPZ 1,501 kali lebih besar dibanding muzaki yang memiliki skor citra lembaga lebih rendah. Artinya, keputusan untuk membayar zakat melalui OPZ dipengaruhi citra lembaga yang profesional, terpercaya, dikenal, dan diminati banyak orang.

Variabel penghasilan memiliki nilai *odds ratio* sebesar 1,000, artinya Muzaki Distribusi langsung maupun muzaki OPZ memiliki peluang yang sama untuk membayarkan zakatnya ke OPZ. Muzaki dengan tingkat penghasilan yang besar maupun kecil memiliki peluang yang sama untuk menyalurkan zakatnya ke OPZ.

## Saran

Untuk meningkatkan penerimaan dana zakat di OPZ, paling tidak ada empat saran yang diberikan berdasarkan hasil penelitian. Pertama, sebaiknya OPZ terus meningkatkan kualitas pelayanan yang baik dan profesional kepada muzaki, sehingga citra OPZ dihadapan masyarakat semakin baik. Kedua, laporan pertanggungjawaban penggunaan dana zakat dapat ditingkatkan dengan pendekatan personal dengan memanfaatkan teknologi yang ada. Ketiga, sebaiknya OPZ terus melakukan sosialisasi mengenai keutamaan dan manfaat membayarkan zakatnya ke OPZ dibanding mendistribusikan zakatnya secara langsung. Keempat, OPZ dapat menjalin kerja sama dengan muzaki terkait informasi mustahik yang berhak mendapatkan dana zakat, sehingga OPZ dapat menyalurkan zakatnya lebih luas. *Wallahu a'lam.* ■

## BUKAN TAFSIR

# Ongkos, Margin, dan Bunga



**Dr Iman Sugema**

Dosen IE FEM IPB



**M Iqbal Irfany**

Dosen IE-FEM IPB

Dalam rubrik "Bukan Tafsir" bulan lalu, kami menjelaskan perbedaan yang mendasar antara hasil (*return*) dan bunga (*interest*). Untuk kali ini, kita akan membahas secara lugas mengenai margin perdagangan yang saat ini banyak dijadikan basis dalam transaksi keuangan syariah. Tentu hal tersebut penting karena yang diharamkan adalah riba dan yang dihalalkan adalah perdagangan. Menjadi sangat penting bagi kita semua untuk bisa secara mudah membuat klasifikasi apakah margin yang ditimbulkan perdagangan termasuk ke dalam *return* atau *interest*.

Dari pembahasan bulan lalu, sejauh ini kita bisa menyimpulkan bahwa perbedaan yang mendasar antara *return* dengan *interest* adalah kaitannya dengan harga waktu (*price of time*). Besaran bunga yang dibayar terkait langsung dengan dimensi waktu. Di lain pihak, besaran *return* tidak ditetapkan berdasarkan horizon waktu, melainkan lebih terkait dengan besarnya upaya untuk mendapatkan *return*. Jadi, ada dua kata kunci

yang membedakan keduanya, yakni waktu dan upaya.

Bagaimana dengan margin perdagangan? Apakah ia timbul karena bergulirnya waktu ataukah karena meningkatnya upaya? Untuk menyederhanakan permasalahan, kita akan melupakan monetisasi upaya dalam bentuk ongkos (*cost*). Konsep ini akan membantu kita memperjelas apakah tambahan yang diterima timbul karena waktu ataukah karena upaya.

Dalam konteks perdagangan barang, ongkos meliputi seluruh korbanan dari mulai barang tersebut Anda beli dari satu pihak dan kemudian Anda jual kembali kepada pihak lain. Ongkos bisa saja meliputi harga pembelian, biaya promosi, gaji pegawai, dan berbagai jenis biaya lainnya. Secara konseptual, ongkos merepresentasikan upaya. Sebagai contoh, kalau Anda berhasil menjual satu kilogram beras per jam sedangkan tetangga Anda bisa menjual dua kilogram per jam maka bisa diperkirakan bahwa upaya yang dilakukan tetangga Anda adalah dua kali lipat. Ongkos yang dikeluarkan oleh tetangga Anda juga kira-

kira dua kali lipat. Berapa pendapatan yang diterima oleh tetangga Anda? Kalau margin per kilogramnya adalah sama, pendapatan tetangga Anda dua kali lipat dari yang Anda terima. Jadi, dalam perdagangan murni, pendapatan merupakan fungsi dari upaya atau ongkos. Margin perdagangan timbul karena upaya, bukan karena waktu.

Komplikasi timbul karena dalam dunia keuangan syariah, perdagangan dijadikan basis untuk melegitimasi praktik pinjam-meminjam. Dalam kasus ini, pengertian upaya dan waktu menjadi tercampur. Melalui contoh berikut ini mungkin akan memperjelas bagaimana keduanya berbau.

Kalau Anda pinjam beras dari tetangga senilai Rp 100 hari ini dan berjanji membayarnya Rp 110 setahun yang akan datang, maka margin yang dibayar adalah 10 persen. Pertanyaannya, apakah sekarang Anda bisa dengan jelas menyimpulkan bahwa margin merupakan *return* ataukah *interest*? Jawabannya terletak pada apakah margin ditentukan upaya ataukah waktu. Coba kita lihat dua kasus berikut ini.

Kasus pertama merupakan perdagangan murni. Dalam kasus ini, kita asumsikan bahwa Anda membeli beras tersebut Rp 110 dan tetangga Anda mengeluarkan ongkos sebesar Rp 100, sehingga margin adalah tetap 10 persen. Akad atas transaksi ini murni jual beli dan tidak bergantung pada waktu pembayaran. Kalau dibayar hari ini, Anda harus mengeluarkan Rp 110. Begitu pun, kalau Anda bayar tahun depan, jumlah uang yang harus dikeluarkan tetap sama, yakni Rp 110. Dalam bahasa matematika, *time derivative* atas nilai transaksi adalah sama dengan nol. Dengan kata lain, melalui transaksi ini kedua belah pihak sepakat bahwa besaran margin bukan merupakan fungsi dari waktu.

Kasus yang kedua merupakan contoh ketika margin merupakan fungsi dari waktu. Misalkan kalau Anda bayar hari ini maka yang harus dikeluarkan adalah Rp 100. Kalau dibayarnya setahun kemudian, nilai yang harus dibayar menjadi Rp 110. Dalam kasus seperti ini margin sebesar 10 persen timbul karena perbedaan waktu pembayaran. Artinya, jumlah margin meru-

pakan fungsi dari waktu, bukan merupakan fungsi dari ongkos atau upaya.

Komplikasi timbul bila kedua belah pihak sepakat untuk memberikan margin yang berdasarkan waktu dan upaya. Misalkan, nilai hari ini adalah Rp 100 dan kemudian kedua belah pihak sepakat bahwa nilainya setahun kemudian akan menjadi Rp 110. Jelas nilai yang disepakati berada di atas nilai sesungguhnya pada hari ini. Akan tetapi, dalam perdagangan murni, kedua belah pihak bisa saja bersepakat untuk mengatakan bahwa hari ini nilainya Rp 110. Atau, dengan kata lain, dua pihak bersepakat bahwa nilainya Rp 110 hari ini dan kemudian waktu pembayarannya ditunda setahun yang akan datang. Dalam kasus seperti ini, menjadi kurang jelas apakah tambahan nilai timbul karena waktu atau bukan?

Untuk memperjelas kasus seperti itu, sangat penting untuk menguji akad berdasarkan motif yang melandasinya. Bulan depan, kita akan coba menerangkan peran motif dalam menentukan keabsahan akad. Tunggu saja rubrik ini bulan depan. ■