

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Latar Belakang Pasar 16 Ilir Kota Palembang**

##### **1. Sejarah Singkat Pasar 16 Ilir Kota Palembang**

Pasar 16 Ilir Palembang diperkirakan mulai berkembang pada pertengahan abad ke-19. Aktivitas perekonomian 16 Ilir dan sekitarnya sesungguhnya sudah dimulai sejak Ki Mas Hindi Pangeran Ario Kesumo Abdulrohim memindahkan pusat kekuasaan dari 1 Ilir yang dibakar habis oleh VOC tahun 1659 ke Kuto Cerancang (kini kawasan Beringin Janggut, Masjid lama, Ki Marogan dan sekitarnya) pada tahun 1662. Denyut perekonomian itu makin terasa saat cucu Ki Mas Hindi Sultan pertama Palembang yang bergelar Sultan Abdurrahman Khalifatul Mukminin Sayidul Imam, yaitu Sultan Mahmud Badaruddin Jayo Wikramo memindahkan keraton ke Kuto Kecik, seiring pembangunan Masjid Agung pada tahun 1738. Kawasan itu pun menjadi pemukiman tepian sungai, dengan sistem budaya tepian sungai (*riverine culture*) yang dianut rakyatnya. Sungai Tengkuruk dan Sungai Rendang yang bermuara ke Sungai Musi bersama Sungai Kapuran menjadi "benteng" bagi Masjid Agung dan Keraton Kuto Kecik menjadi pusat perdagangan kala itu.

Rakyat dari hulu dan hilir Sungai Musi membawa hasil alam dan menjualnya di sepanjang tepian sungai ini.<sup>70</sup>

Setelah menaklukkan Kesultanan Palembang Darussalam pada tahun 1821 Belanda kemudian mengangkat potensi perekonomian di kawasan itu. Dimulailah pembangunan dengan planologi yang “d disesuaikan” dengan keadaan semula. Sebagai daerah perdagangan, dibangunlah pertokoan dan perkantoran di sepanjang tepian Sungai Tengkuruk. Seperti lazimnya perkembangan pasar saat ini, perdagangan di Pasar 16 Ilir berawal dari “pasar tumbuh”, yang terletak di tepian Sungai Musi (sekarang Gedung Pasar 16 Ilir Baru hingga Sungai Rendang Jl. Kebumen).<sup>71</sup>

Pola perdagangan di lokasi itu, setidaknya hingga awal 1900-an, dimulai dari berkumpulnya pedagang “cungkukan” (hamparan), yang kemudian berkembang dengan pembangunan petak permanen. Untuk kawasan Pasar Baru (hingga kini masih bernama Jl. Pasar Baru) saat itu sudah berderet bangunan bertingkat dua yang dibagian bawahnya menjadi tempat berjualan. Los-los mulai dibangun sekitar tahun 1918 dan dipermanenkan sekitar tahun 1939.<sup>72</sup>

Seiring dengan majunya perkembangan Kota Palembang sebagai kota metropolitan maka Pemerintah Kota Palembang telah mendirikan Perusahaan Daerah (PD) Pasar Palembang Jaya dengan status dan

---

<sup>70</sup> Dokumentasi Laporan Perusahaan Daerah (PD) Pasar Palembang Jaya.

<sup>71</sup> Dokumentasi Laporan Perusahaan Daerah (PD) Pasar Palembang Jaya.

<sup>72</sup> Dokumentasi Laporan Perusahaan Daerah (PD) Pasar Palembang Jaya.

kedudukan hukumnya ditetapkan melalui Peraturan Daerah Kota Palembang Nomor 6 Tahun 2006.<sup>73</sup> Hal ini bertujuan untuk mengelola pasar dan mengantisipasi persaingan usaha agar tetap berjalan dengan secara sehat dan terhindar dari praktik monopoli baik untuk di masa sekarang maupun yang akan datang.

Perusahaan Daerah (PD) Pasar Palembang Jaya merupakan salah satu badan usaha milik Pemerintah Kota Palembang yang bergerak dibidang pengelolaan pasar tradisional. Sesuai dengan tugas pokok dan fungsinya PD Pasar Palembang Jaya mempunyai peranan strategis dalam menjadikan pasar sebagai infrastruktur ekonomi kota serta menyediakan sarana usaha yang layak dan nyaman bagi masyarakat Kota Palembang.<sup>74</sup>

Dengan adanya Perusahaan Daerah (PD) Pasar Palembang Jaya maka pengelolaan pasar dapat dilakukan dengan maksimal. Pasar 16 Ilir Kota Palembang merupakan salah satu pasar yang tertua dan terbesar yang dimiliki oleh Kota Palembang. Selain itu, pasar 16 Ilir Kota Palembang tetap menjadi salah satu primadona dan tujuan wisata untuk Kota Palembang, mengingat sejarahnya yang kuat dan juga menyajikan beberapa pernak-pernik khas Kota Palembang.

## **2. Visi dan Misi**

---

<sup>73</sup> Buku Profil Perusahaan Daerah (PD) Pasar Palembang Jaya

<sup>74</sup>Dokumentasi Laporan Perusahaan Daerah (PD) Pasar Palembang Jaya.

Sebagaimana yang diketahui bahwa Perusahaan Daerah (PD) Pasar Palembang Jaya dibentuk dengan maksud dan tujuan yaitu, untuk melakukan pengurusan dan pengelolaan fasilitas serta utilitas pasar dalam rangka pengembangan perekonomian daerah serta menunjang anggaran daerah dan pertumbuhan ekonomi nasional. Dalam hal ini, untuk mewujudkannya yaitu diperlukan adanya visi dan misi, adapun visi dan misi tersebut adalah sebagai berikut :<sup>75</sup>

- 1) Visi : Pasar bersih yang aman dan nyaman dalam rangka meningkatkan pendapatan daerah serta masyarakat Kota Palembang.
- 2) Misi : Menciptakan pasar yang bersih, menciptakan pasar yang aman, menciptakan manajemen pengelolaan pasar yang profesional dan transparan, menciptakan pasar yang nyaman, meningkatkan pendapatan daerah dan masyarakat Kota Palembang.

### **3. Struktur Organisasi**

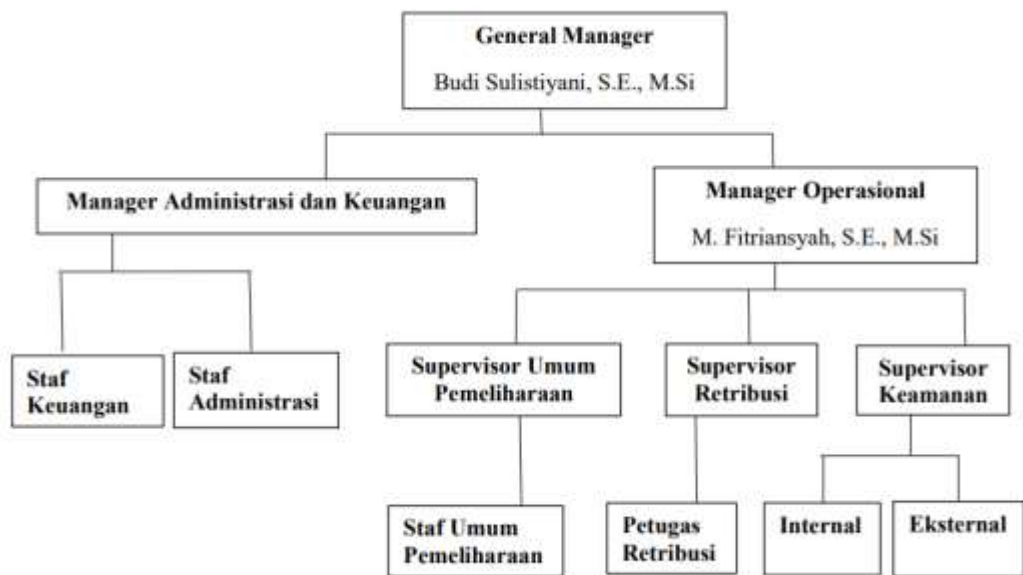
Berdasarkan perjanjian kerjasama *Build Operate and Transfer* (BOT) Pasar 16 Ilir Kota Palembang Nomor 70 Tanggal 28 Februari 2013 tentang perjanjian kerjasama Pembangunan Pengelolaan dan Penyerahan *Built Operate and Transfer* (BOT) los dan kios dalam Pasar 16 Ilir Kota Palembang antara Perusahaan Daerah (PD) Pasar Palembang Jaya dengan PT. Gandha Tahta Prima. Maka pengelolaan atas Pasar 16 Ilir Kota

---

<sup>75</sup> Dokumentasi Laporan Perusahaan Daerah (PD) Pasar Palembang Jaya.

Palembang dilakukan oleh PT. Gandha Tahta Prima. Adapun struktur organisasi PT. Gandha Tahta Prima yaitu sebagai berikut :<sup>76</sup>

**Gambar 4.1**  
**Struktur organisasi PT. Gandha Tahta Prima**



#### **4. Letak Geografis Pasar 16 Ilir Kota Palembang**

Pasar 16 Ilir Kota Palembang dibangun pada tahun 1938 yang terletak pada titik koordinat 2.989285, 104.763755 dan memiliki luas tanah 12.830 m<sup>2</sup> serta luas bangunan 2.136, 15 m<sup>2</sup>. Adapun batas-batas wilayah pasar 16 Ilir Kota Palembang adalah sebagai berikut :<sup>77</sup>

---

<sup>76</sup> Skripsi Febriansyah, Mahasiswa Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syari'ah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang (2018) Tentang Etika Bisnis Persaingan Usaha Menurut Filsafat Hukum Islam (Studi Kasus Pedagang Muslim Di Pasar 16 Ilir Kota Palembang). Hlm. 61.

<sup>77</sup> Dokumentasi Laporan Perusahaan Daerah (PD) Pasar Palembang Jaya.

- a. Sebelah Utara berbatasan dengan Kelurahan 17 Ilir Palembang
- b. Sebelah Selatan berbatasan dengan Sungai Musi
- c. Sebelah Barat berbatasan dengan Kelurahan 19 Ilir Palembang
- d. Sebelah Timur berbatasan dengan Kelurahan 13 Ilir Palembang

## **B. Pengusaha Muslim di Pasar 16 Ilir Kota Palembang Menghadapi *Panic Buying* dan *Scarcity* di masa Pandemi Covid-19**

Pada tahun 2020 di berbagai negara mengalami krisis karena adanya pandemi covid-19. Banyak dampak yang terjadi dengan adanya pandemi covid-19 terutama pada pendapatan pengusaha muslim di pasar 16 ilir Kota Palembang. Hal ini terjadi karena penurunan daya beli masyarakat, kesulitan memperoleh bahan baku, dan hambatan distribusi produk barang dari produsen ke konsumen. Akibat adanya krisis ekonomi menyebabkan terjadinya fenomena *panic buying* dan *scarcity*. Perilaku *panic buying* adalah salah satu perilaku konsumen yang terjadi di luar kebiasaan. Tindakan *panic buying* saat berbelanja dapat dijelaskan sebagai perilaku konsumen untuk membeli barang secara besar-besaran untuk menghindari kekurangan di masa depan.<sup>78</sup>

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Wening Purbatin Palupi Soenjoto dan Agus Mujiyono. Penelitian ini menunjukkan bahwa *Panic Buying* merupakan bentuk perilaku individu maupun kelompok melakukan

---

<sup>78</sup> Bahri, Andi, 2014, Etika Konsumsi dalam Perspektif Ekonomi Islam. Jurnal Studia Islamika, Vol. 11, No. 2, Desember.

penumpukan barang ketika muncul keadaan genting tertentu. Pada awal masa pandemi virus corona, produk-produk kesehatan yang menjadi kebutuhan masyarakat berupa *handsanitizer* maupun masker. Banyak toko-toko obat maupun apotek yang mengalami *scarcity* produk berupa masker sebagai persediaan untuk dipasarkan kembali. Banyaknya bermunculan para pelaku usaha membuat masker, disinfektan maupun *handsanitizer* didominasi apotek sebagai pelaku usaha yang menjual produk-produk tersebut.

Reaksi pasar yang terjadi memicu harga varian bahkan awal merebaknya covid 19, produk-produk tersebut rata-rata harga di bawah 20.000 rupiah namun dapat naik harganya hingga 3 kali lipat. Situasi ini dimanfaatkan oleh beberapa oknum curang dengan menumpuk produk kesehatan dan meraup laba semaksimal mungkin. Timbullah *scarcity* yang memicu keresahan pasar berdampak *panic buying*, permintaan meningkat namun tidak diimbangi ketersediaan barang di pasar.<sup>79</sup>

Akibat terjadinya fenomena *panic buying* sehingga terjadi kelangkaan (*scarcity*) barang. Tentunya hal ini dirasakan oleh pengusaha muslim di pasar 16 ilir kota Palembang. Jadi, untuk mengetahui bagaimana pengusaha muslim di Pasar 16 Ilir Kota Palembang, dalam menghadapi *panic buying* dan *scarcity* maka penulis melakukan wawancara kepada para pengusaha yang sudah

---

<sup>79</sup> Wening Purbatin Palupi Soenjoto dan Agus Mujiyon. Fenomena *panic buying* dan *Scarcity* di Masa Pandemi COVID-19 Tahun 2020 (Kajian Secara Ekonomi Konvensional dan Syariah). *Jurnal Istiqro: Jurnal Hukum Islam, Ekonomi dan Bisnis*. 2020. Vol 6. No.2. hlm.126-128.

memenuhi kriteria sehingga ditetapkan menjadi narasumber, yaitu dari segi pengalaman berdagang minimal 5 tahun sampai 40 tahun lamanya, dan pemahaman ditinjau dari segi usia minimal berusia 17 tahun sampai 65 tahun. Hal ini bertujuan untuk lebih mengetahui secara mendalam mengenai kondisi pengusaha muslim dalam menghadapi *panic buying* dan pandemi covid-19.

Fenomena *panic buying* dan *scarcity* dirasakan oleh beberapa pengusaha muslim di pasar 16 ilir kota Palembang. Sebagaimana yang disampaikan oleh beberapa informan seperti yang dikatakan oleh para pengusaha sembako, bumbu dan rempah-rempah. Bapak Muhaimin, Bapak Magandi, Bapak Rico, Bapak Burhan, Bapak Aksai, Bapak Jamal, Bapak Robi dan Ibu Monalisa bahwa pelanggan mereka banyak melakukan pembelian barang (*panic buying*) khususnya sembako di masa awal pandemi sehingga terjadi kelangkaan (*scarcity*).

*“Pada masa awal pandemi banyak pembeli yang melakukan pembelian banyak barang di toko ini khususnya beras, gula pasir, gandum dan sagu. Tapi yang paling banyak dibeli pada saat itu gula. Karena memasuki bulan ramadhan. Adapun cara kami menghadapinya dengan menyetok banyak barang dan mencari ditempat lain.”<sup>80</sup>*

---

<sup>80</sup> Jamal, Usaha Sembako dan rempah-rempah, Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 1 Mei 2021



Sependapat dengan Bapak Jamal, hal serupa juga dikatakan oleh Bapak Magandi dan Ibu Monalisa bahwa semenjak pandemi covid-19 di toko mereka gula menjadi langka.

*“Beras, sagu, gandum dan lainnya aman. Namun, untuk gula sedikit sulit didapatkan dan ada kenaikan cukup drastis. Untuk menghadapi selama pandemi dengan menyetok barang dagangan lebih banyak”.<sup>81</sup>*

*“Gula sedikit mengalami pengurangan di pasaran, biasanya lebih dari 20 ton tapi sejak pandemi hanya sekitar 20 ton namun jumlah itu hanya di hitung di gudang-gudang besar. Cara menghadapinya nyetok banyak barang dan mencari stok lain di lapak pasar.”<sup>82</sup>*

Hal tersebut juga dikatakan oleh Bapak Muhaimin yang sudah merintis usahanya selama 10 tahun.

*“Kalau sebelum pandemi biasanya gula Rp12 ribu per kilogram, di masa awal pandemi bisa naik mencapai Rp16 ribu hingga Rp 18 ribu per kilogram, hanya gula kita yang stok sedikit tipis dan harga naik kalau yang lain tidak ada perubahan yang drastis. Cara kami menghadapi pandemi tetap berjualan dengan cara menyetok banyak barang”.<sup>83</sup>*

---

<sup>81</sup> Magandi, Usaha Sembako dan bumbu, Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 1 Mei 2021

<sup>82</sup> Monalisa, Usaha Sembako dan bumbu, Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 1 Mei 2021

<sup>83</sup> Muhaimin, Usaha Sembako dan bumbu, Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 1 Mei 2021

Tidak hanya gula, cairan pembersih lantai (wipol), *hand soap* dan pemutih pakaian (bayclin) pun menjadi langka dipasar. Sebagaimana yang dikatakan oleh Bapak Rico dan Bapak Burhan.

*“Para pembeli di masa awal pandemi di toko kami kebanyakan beli pemutih pakaian, pengpel lantai buat bahan disinfektan. Bahkan setiap nyetok barang langsung ludes. Adapun cara kami mengatasinya, menyetok banyak barang dan nyari lagi ditempat/agen lain”.*<sup>84</sup>

*“Mereka kebanyakan beli pengpel lantai buat bahan disinfektan dirumah. Nah kalau masker sama hand sanitizer itu buat dipakai yang masih pada kerja di lapangan. Mereka sih bilang gitu. Cara kami menghadapinya segera menyetok barang secara normal. Tapi kita nyetok juga tergantung distributornya kalo mereka kirim kita terima. Tapi ya gitu lakunya cepet karena orang lagi nyari”.*<sup>85</sup>

Tidak hanya gula, beras, sagu dan gandum. Sejumlah rempah-rempah juga menjadi langka. Seperti jahe, sahang, kunyit dan cengkeh. Bahkan kacang dan santan pun menjadi langka. Sebagaimana yang disampaikan oleh beberapa informan seperti yang dikatakan oleh Bapak Robi dan Bapak Aksai bahwa pelanggan mereka banyak memborong rempah-rempah untuk dijadikan ramuan jamu pada masa awal pandemi.

---

<sup>84</sup> Rico, Usaha Sembako dan bumbu, Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 1 Mei 2021

<sup>85</sup> Burhan, Usaha Sembako dan rempah-rempah, Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 1 Mei 2021

*“Di Toko kami pada masa awal pandemi yang paling banyak diborong oleh pembeli khususnya rempah-rempah yaitu kacang, sahang, bombay dan jamur. Adapun cara kami menghadapi pandemi dengan menyetok lebih banyak barang dan langsung mencari ditempat yang lain, distributor lain. Dan kami membuat layanan melalui media online, bisa melakukan pembelian gojek dan grab atas nama Toko melati”<sup>86</sup>*

*“Ada beberapa rempah yang langka di toko ini, diantaranya yaitu jahe, kunyit dan temulawak. Rempah ini diolah menjadi ramuan jamu yang dianggap masyarakat dapat mencegah virus corona yang tengah mewabah. Bahkan tidak hanya rempah-rempah, santan kara di toko kami juga langka biasanya stoknya bisa mencapai 200 lebih, sejak awal pandemi berkurang menjadi 50. Adapun cara kami menghadapi panic buying, menyetok banyak barang, mencari ditempat lain, tetap optimis berjualan dan pasrahkan semuanya kepada Allah.”<sup>87</sup>*

Berbeda dengan bawang merah dan bawang putih. Bawang merah tidak langka dipasaran. Produksi bawang merah tetap aman bahkan surplus ditengah pandemi. Berbeda dengan bawang putih yang di impor langsung dari China. Di masa awal pandemi sempat langka. Sebagaimana yang disampaikan oleh salah satu informan pengusaha bawang Bapak Rep bahwa produksi bawang merah

---

<sup>86</sup> Robi, Usaha Sembako dan rempah-rempah, Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 1 Mei 2021

<sup>87</sup> Aksai, Usaha rempah-rempah dan bahan kue, Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 2 Mei 2021

tetap aman bahkan kekurangan pembeli, berbeda dengan bawang putih yang sempit langka.

*“Kalo untuk bawang merah tidak langka bahkan kekurangan pembeli. Karena biasanya yang memborong bawang yaitu rumah makan dan catering, khususnya untuk catering disekolah-sekolah. Tetapi karena pandemi sekolah banyak yang tutup. Bahkan bawang banyak busuk karena kekurangan pembeli. Berbeda dengan bawang putih sempat menjadi langka di masa awal pandemi. Karena bawang putih impor langsung dari China. Dan cara kami menghadapi panic buying dan scarcity dimasa pandemi tetap berjualan seperti biasa, mengurangi stok bawang, tetap berusaha dan pasrah. Serahkan semuanya kepada Allah”<sup>88</sup>*

Sependapat dengan bapak Rep hal serupa juga dikatakan oleh Ibu Kurni bahwa semenjak pandemi covid-19 bawang putih menjadi langka. Ia menghadapi kelangkaan (scarcity) ini dengan mengurangi stok.

*“Ditoko kami bawang putih langka, karena impor dari Cina. Kalau bawang merah masih ada stabil seperti biasanya. Cara kami menghadapinya mengurangi stok bawang”<sup>89</sup>*

Berbeda lagi dengan para pebisnis *fashion* di pasar 16 ilir kota Palembang. Di Masa awal pandemi pengusaha mengalami penurunan omzet yang sangat drastis hingga 60%. Untuk mempertahankan bisnisnya, banyak pengusaha di

---

<sup>88</sup> Rep. Agen Bawang, Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 2 Mei 2021

<sup>89</sup> Kurni Agen Bawang, Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 2 Mei 2021

pasar 16 ilir kota Palembang yang mengurangi karyawan, menerapkan shift dan ada juga yang mulai mencoba memanfaatkan platform digital guna memasarkan produknya, seperti website, facebook, instagram, shopee, lazada, blibli.com dan tokopedia. Sebagaimana yang disampaikan oleh beberapa informan, seperti yang dikatakan oleh bapak M Nizar, bapak Idrus, Darman, Indro dan Ibu Dara Indah.

*“Di Masa awal pandemi untuk bisnis fashion khususnya toko kami tidak mengalami panic buying, karena sudah banyak yang menjual baju. Omzet penjualan tentunya menurun hingga 60%. Adapun cara kami untuk menghadapi menghadapi fenomena panic buying dan scarcity di masa pandemi ini, kami tidak mengurangi karyawan namun menerapkan sistem shift kerja. Dan kami juga membuka online shop melalui website dan facebook Toko Fitria Putri Diana [www.toko-fitria-abagarment-agen-putri-diana.business.site/](http://www.toko-fitria-abagarment-agen-putri-diana.business.site/)”<sup>90</sup>*

*“Masa pandemi penjualan secara offline sangat menurun drastis di toko kami. Untuk menghadapinya kami membuka toko online bahkan semua e-commerce kami daftarkan seperti shopee, Lazada, blibli.com, tokopedia, dan facebook. Toko “Magnolia Fashion”<sup>91</sup>*

Hal tersebut juga dikatakan oleh Bapak Darman yang sudah merintis usahanya dalam 10 tahun terakhir.

---

<sup>90</sup> M Nizar. Usaha Pakaian Jadi , Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 2 Mei 2021

<sup>91</sup> Indro. Usaha Pakaian Jadi , Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 2 Mei 2021

*“Sejak masa pandemi, cara berjualan dengan berjualan online terbilang paling efektif. Sekarang sudah lebih besar online, presentasinya. Market sudah berubah karena memang kultur berubah, orang tidak ketemu orang. Karena bisnis online di masa pandemi dapat menjangkau pelanggan yang jauh namun masih ada masyarakat yang berbelanja offline jadi toko offline tetap untung walaupun tidak sebanyak di masa tidak ada pandemi”.*

Lain halnya dengan toko baju muslim yang dijual oleh Ibu dara, untuk menghadapi pandemi tidak membuka toko online karena tokonya sudah ada 5 cabang di pasar. Namun mengatur jadwal para karyawan (shift).

*“Di Masa awal pandemi untuk bisnis fashion khususnya toko kami tidak mengalami panic buying, namun beberapa baju koko dan jumputan jadi langka. Omzet penjualan sempat menurun bahkan belum stabil sampai sekarang. Yang biasanya sehari bisa sekitaran 10 juta sekarang sekitaran 5 juta. Untuk menghadapi fenomena panic buying dan scarcity di masa pandemi ini, kami mengurangi karyawan dan mengatur jadwal karyawan lama (shift).”<sup>92</sup>*

Berbeda dengan Ibu Dara, usaha baju muslim dan perlengkapan haji oleh Bapak Idrus dan Bapak Deni justru tidak mengalami *panic buying* bahkan kekurangan pembeli. Ia menghadapinya dengan mengurangi stok dan tetap optimis berjualan.

---

<sup>92</sup> Dara Indah. Usaha Baju Muslim, Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 2 Mei 2021

*“Omzet penjualan tentunya menurun sama halnya seperti toko lain. Untuk menghadapi pandemi, kami mengurangi karyawan dan mengatur jadwal karyawan lama (shift). Dan juga tetap terus berjualan, mengurangi stok, optimis dan serahkan semuanya kepada Allah. Karena Dialah yang mengatur rezeki umatnya”.*<sup>93</sup>

*“Di Toko saya tidak terjadi panic buying, malahan perlengkapan haji sangat sedikit pembeli sejak pemerintah mengumumkan pembatalan keberangkatan haji. Strateginya tetap berjualan dan mengurangi stok karena stok masih banyak.”*<sup>94</sup>

Tidak hanya pakaian, sembako dan rempah-rempah, toko kain songket pun ikut merasakan fenomena *panic buying* dan *scarcity*. Pengusaha kain songket mengalami banyak pembelian masker, khususnya masker kain karena pemerintah menganjurkan untuk menggunakan masker kain. Melihat peluang besar di masa pandemi covid-19, yaitu penggunaan masker yang sangat dibutuhkan, khususnya kain jumputan khas sumsel yang laris dijadikan masker kain. Sebagaimana yang disampaikan oleh beberapa informan pengusaha kain songket Ibu Hazura dan Ibu Dewi.

*“Sebelum pandemi Covid-19, penjualan banyak karena banyak event. Kalau sekarang tidak ada event, karena produk yang banyak laku terjual saat mengikuti event pameran. Saya melihat peluang usaha*

---

<sup>93</sup> Idrus. Usaha Baju Muslim dan Perlengkapan Haji, Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 2 Mei 2021

<sup>94</sup> Deni. Usaha Baju Muslim dan Perlengkapan Haji, Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 2 Mei 2021

*masker di masa pandemi, karena masker sekarang menjadi kebutuhan, lalu saya memproduksi masker kain berbahan songket dan jumputan khas Sumsel. Karena produksinya banyak, saya menggandeng lima orang penjahit yang sudah mahir menjahit. Untuk menghadapi pandemi kami melakukan penjualan online, tetap optimis berjualan dan melakukan inovasi setiap harinya.”<sup>95</sup>*

Hal tersebut juga dikatakan oleh Ibu Dewi yang sudah merintis usahanya dalam 20 tahun terakhir.

*“Sejak awal pandemi kami selalu membuat masker dari kain songket dan jumputan. Dalam tiga hari saja, para penjahit bisa memproduksi sekitar 1.000 lembar masker kain songket. Pemesan masker kain juga banyak dilakukan oleh warga Sumsel dan di luar Sumsel, untuk kembali dijual di pasaran. Para penjahit kami juga terbantu dengan banyaknya orderan masker kain. Karena mereka juga terkena dampak wabah Covid-19, sehingga tidak ada orderan jahitan di awal pandemi Covid-19. Untuk menghadapi pandemi kami terus berjualan, melakukan penjualan melalui online shop, tetap optimis dan selalu melakukan inovasi”.<sup>96</sup>*

Tidak hanya pakaian, sembako, rempah-rempah, toko kain songket, tentunya toko obat pun sangat ikut merasakan fenomena *panic buying* dan *scarcity*. Masker, hand sanitizer, vitamin C, obat batuk, flu, obat maag dan vitamin B

---

<sup>95</sup> Hazura. Usaha Kain Songket, Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 3 Mei 2021.

<sup>96</sup> Dewi. Usaha Kain Songket, Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 3 Mei 2021.



complex laris di pasaran selama pandemi. Bahkan mengalami kelangkaan. Sebagaimana yang disampaikan oleh beberapa informan pengusaha toko obat yang berada di pasar 16 ilir. Ibu Dian, Astuti dan Linda.

*“Tentunya selama pandemi terjadi panic buying khususnya di toko kami. Yang banyak dibeli sehingga menjadi langka seperti masker, hand sanitizer, vitamin C, obat batuk, flu, obat maag dan vitamin B complex. Untuk menghadapi fenomena ini kami melakukan pembatasan pembelian agar semua konsumen bisa mendapatkan masker, jadi kalau ada yang beli banyak masker kita sudah angkat tangan. Kalau ada permintaan 100 box saya kasih 20 box, apalagi jenis masker one mate yang mulai langka”<sup>97</sup>*

Hal tersebut juga dikatakan oleh Ibu Astuti yang sudah merintis usaha toko obat nya dalam 10 tahun terakhir. Ia melakukan pembatasan pembelian untuk menghadapi fenomena ini

*“Selama pandemi khususnya awal pandemi toko kami hanya menerima dua kotak masker one mate dari distributor. Harganya naik karena dari distributor juga naik. Untuk menghadapi fenomena ini kami melakukan pembatasan pembelian dan menyetok lebih banyak untuk obat yang diperlukan selama pandemi, seperti vitamin C, vitamin B complex”<sup>98</sup>*

---

<sup>97</sup> Dian. Usaha Toko Obat, Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 3 Mei 2021.

<sup>98</sup> Astuti. Usaha Toko Obat, Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 3 Mei 2021.

Lain halnya dengan Ibu Linda dalam menghadapi pandemi, dengan cara mengurangi karyawan dan mengatur jadwal (shift) kepada karyawannya selama pandemi.

*“Cara kami menghadapi fenomena panic buying dan scarcity ini tentunya dengan menyetok banyak barang khususnya vitamin C dan obat-obatan yang dibutuhkan selama pandemi dan toko kami juga mengatur jadwal karyawan (shift) dan pengurangan karyawan.”<sup>99</sup>*

Berbeda halnya dengan pengusaha pakaian, sembako, rempah-rempah, toko kain songket, dan toko obat. Toko tas dan koper tidak merasakan fenomena *panic buying* dan *scarcity*. Malah sebaliknya penjualan tas dan koper mengalami penurunan omzet dan cara mereka menghadapi pandemi ini dengan mengurangi stok, memberikan diskon dan mengurangi karyawan.

*“Ditoko kami tidak terjadi panic buying, justru kekurangan pembeli. Cara kami menghadapinya tetap berjualan, jual online via whatsapp, Instagram dan facebook dan memberikan sedikit diskon untuk menarik pelanggan.”<sup>100</sup>*

*“Sama halnya seperti toko tas lain, toko kami juga tidak terjadi panic buying, justru kekurangan pembeli. Strateginya kami menjual online, memberikan diskon dan mengurangi stok. Ditoko kami juga mengurangi karyawan yang tadinya 5 jadi 3”<sup>101</sup>*

---

<sup>99</sup> Linda. Usaha Toko Obat, Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 3 Mei 2021.

<sup>100</sup> Tika. Usaha Tas/Koper, Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 3 Mei 2021.

<sup>101</sup> Tesari. Usaha Tas/Koper, Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 3 Mei 2021.

*“Di Toko saya tidak mengalami panic buying bahkan kekurangan pembeli. Sejak corona ini untuk menggaji karyawan saja memakai tambahan dari uang tabungan saya. Strateginya kami mengurangi karyawan dan mengurangi stok”<sup>102</sup>*

Sama halnya seperti pengusaha sepatu dan sandal, mereka tidak mengalami *panic buying* tetapi beberapa barang yang mereka jual menjadi langka akibat terhambatnya kegiatan ekspor dan impor di masa pandemi. Seperti sepatu dan sandal karet yang diimpor dari Cina. Sebagaimana yang dikatakan oleh beberapa informan yang telah diwawancarai oleh penulis Bapak Husein, Ibu Wiwit dan Bapak Ari.

*“Sejak pandemi di toko kami tidak mengalami panic buying tetapi di toko ini sempat langka produksi sandal dan sepatu karet karena sepatu karet ini kan impor dari Cina. Strategi nya kami tetap menjual barang yang sudah ada stoknya yang dikirim dari distributor saja. Dan kami juga mengurangi karyawan yang dari 5 jadi 3”<sup>103</sup>*

Sependapat dengan Bapak Husein, hal serupa juga dikatakan oleh Bapak Ari bahwa semenjak pandemi covid-19 mereka menghadapi pandemi dengan mengurangi karyawan

*“Ditoko kami tidak terjadi panic buying tetapi ada beberapa produk yang langka karena sepatu yang saya jual ini kan kebanyakan impor dari Cina juga, satu distributor sama toko sebelah. Strateginya*

---

<sup>102</sup> Amir. Usaha Tas/Koper, Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 3 Mei 2021.

<sup>103</sup> Husein. Usaha Sandal dan sepatu. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 4 Mei 2021.

*selama pandemi kami mengurangi karyawan karena barang yang saya jual ini kurang laku mungkin sepatu dan sandal belum jadi kebutuhan utama bagi masyarakat dan omzet tentunya menurun padahal sudah mau lebaran pun masih sepi”*

Hal tersebut juga dikatakan oleh Ibu Wiwit yang sudah merintis usahanya selama 15 tahun.

*“Di Toko saya tidak terjadi panic buying. Bahkan kekurangan pembeli. Strateginya kami menerapkan Shift kerja dan tetap optimis berjualan berharap wabah ini segera berhenti”*

Berbeda halnya dengan agen buah yang dialami oleh Bapak Iwan dan Ibu Sri. Waktu awal pandemi buah mengalami penurunan omzet karena adanya PSBB. Yang laris pada saat itu hanya buah jeruk karena kaya akan vitamin C untuk melawan virus corona. Namun sekarang sejak bulan Ramadhan buah banyak laris. Khususnya buah kurma, jeruk, semangka, melon, pisang dan apel. Cara mereka menghadapi saat awal pandemi pun dengan mengurangi sedikit stok karena takut buah banyak yang busuk.

*“Pada saat awal pandemi omzet kami turun drastis khususnya waktu PSBB, dan buah yang banyak dibeli saat itu hanya buah jeruk, lemon karena untuk daya tahan tubuh dan kami sempat mengurangi karyawan dan menyetok lebih sedikit dari biasanya, namun sekarang lumayan stabil lagi karena sudah memasuki bulan puasa walaupun omzetnya tidak sebanyak sebelum pandemi”<sup>104</sup>*

---

<sup>104</sup> Iwan. Agen Buah. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 4 Mei 2021.

Sependapat dengan Bapak Iwan, hal serupa juga dikatakan oleh Ibu Sri bahwa semenjak pandemi covid-19 ia mengurangi karyawan dan menyetok lebih sedikit buah.

*“Selama awal pandemi kami mengalami penurunan omzet strateginya tadi mengurangi karyawan dan menyetok lebih sedikit buah, karena takut banyak buah yang busuk. Tapi sekarang lumayan stabil karena sudah bulan puasa tidak seperti waktu awal pandemi.”<sup>105</sup>*

Berbeda dengan Bapak Reza pemilik toko Isajaya yang menjual hordeng dan karpet, ia mengatakan bahwa di tokonya tidak terjadi *panic buying*, bahkan kekurangan pembeli. Dan di toko tersebut ambal dan bahan hordeng menjadi langka karena terhambatnya kegiatan ekspor dan impor. Strategi mereka pun menurunkan harga dan mengurangi karyawan

*“Selama awal pandemi kami mengalami penurunan omzet hingga 60% strateginya tadi mengurangi karyawan, mengurangi harga barang dan menyetok lebih sedikit barang. Bahkan sampai sekarang pun pendapatan kami belum stabil.”<sup>106</sup>*

### **C. Dampak *panic buying* dan *scarcity* di masa pandemi COVID-19 dan relevansinya dengan *ihtikar* dalam pandangan Islam**

---

<sup>105</sup> Sri. Agen Buah. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 4 Mei 2021.

<sup>106</sup> Reza. Pengusaha Hordeng dan karpet. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 4 Mei 2021.

Tindakan *panic buying* jika dikaji dalam sosiologi dapat digolongkan pada perilaku kolektif yang muncul tiba-tiba, secara spontan, dan diluar kebiasaan sebagai respon cepat terhadap suatu perilaku maupun keadaan.<sup>107</sup> Beberapa keadaan yang bisa memunculkan tindakan *panic buying* diantaranya adalah karena konflik manusia, bencana alam, dan wabah atau pandemi. Maka dapat dikatakan bahwa tindakan *panic buying* pada pandemi corona saat ini merupakan perilaku masyarakat yang terjadi secara tiba-tiba dan tidak dapat dikontrol.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Sappeami dan Siti Aisyah menunjukkan bahwa kemunculan virus corona memberikan dampak yang sangat besar terhadap roda kehidupan manusia, salah satunya adalah roda perekonomian yang tak lagi stabil. Keadaan ini dijadikan kesempatan bagi sebagian oknum untuk menyerap keuntungan dari sesamanya. Ketersediaan beberapa barang seperti masker, *hand sanitizer* dan bahan pokok lainnya yang mulai langka mengakibatkan *panic buying* dan memicu pelaku ekonomi menimbun barang (*Ihtikar*) tertentu kemudian menjualnya dengan harga yang cukup tinggi, bahkan dua kali lipat dari harga normal.<sup>108</sup>

Tindakan *panic buying* banyak dilakukan oleh masyarakat. *Panic buying* tentunya berhubungan dengan pengetahuan masyarakat tentang *ihlikar*. Yang

---

<sup>107</sup> Bahri, Andi, 2014, Etika Konsumsi dalam Perspektif Ekonomi Islam. Jurnal Studi Islamika, Vol. 11, No. 2, Desember.

<sup>108</sup> Sappeami dan Siti Aisyah. M. Dampak COVID-19 Terhadap Praktik Jual-Beli: Analisis *Ihtikār* Dalam Hukum Islam. Vol. 5. No.1. 2020. Hlm. 27-47.

mana banyaknya masyarakat tidak mengetahui tentang hukum praktik *ihthikar*. Yang mana praktik *ihthikar* itu sendiri dilarang dalam agama islam walaupun motifnya hanya untuk berjaga-jaga. Sehingga masyarakat banyak melakukan tindakan *panic buying*. Akibat adanya fenomena *panic buying* dan *scarcity* masyarakat dan pengusaha terkena dampak dari pandemi ini.

Jadi, untuk mengetahui apakah masyarakat mengetahui hukum praktik *ihthikar* dan bagaimana dampak yang dirasakan oleh masyarakat pada fenomena *panic buying* dan *scarcity* maka penulis melakukan wawancara kepada para konsumen khususnya konsumen di Pasar 16 Ilir Kota Palembang yang sudah memenuhi kriteria sehingga ditetapkan menjadi narasumber, yaitu dari segi pengalaman dan dari segi usia minimal berusia 17 sampai 65 tahun. Hal ini bertujuan untuk lebih mengetahui secara mendalam mengenai kondisi masyarakat muslim dalam menghadapi fenomena *panic buying* dan *scarcity* di masa pandemi covid-19.

Praktik *panic buying* ternyata sebagian besar banyak dilakukan masyarakat di awal pandemi hal ini juga disebabkan kurangnya pengetahuan masyarakat tentang hukum praktik *ihthikar*. Masyarakat banyak melakukan pembelian masker, *hand sanitizer*, APD (alat pelindung diri), vitamin, obat-obatan, disinfektan dan sabun cuci tangan. Sebagian masyarakat juga ikut merasakan dampak positif dan negatif selama pandemi. Dan sebagian masyarakat yang telah diwawancarai tidak mengetahui tentang praktik *ihthikar*. Sebagaimana yang dikatakan oleh beberapa informan Bapak Bintang, Ibu Citra,

Bapak Rici, Bapak Panji, Ibu Desi, Ibu Nona, Ibu Siti, Ibu Anisa, Ibu Ginta, Ibu Della dan Bapak Ardi.

*“Waktu awal pandemi saya banyak membeli masker dan hand sanitizer, karena waktu itu langka banget dan harganya naik. Tentang praktik hukum ihtikar saya tidak tau, yang penting kita punya banyak stok, untuk berjaga-jaga. Adapun dampak negatif yang saya rasakan banyak harga yang melambung tinggi dan dampak positifnya belum ada”<sup>109</sup>*

Sependapat dengan Bapak Bintang, hal serupa juga dikatakan oleh Ibu Citra, Bapak Rici dan Bapak Panji, bahwa semenjak pandemi covid-19 mereka belum merasakan dampak positif akibat dari pandemi ini bahkan dampak negatifnya pun penghasilan mereka berkurang.

*“Pada masa awal pandemi kami banyak memborong APD seperti face shield dan masker kain, karena waktu itu masker medis langka dan pemerintah juga menganjurkan untuk memakai masker kain karena masker medis hanya untuk tim medis. Tentang praktik hukum ihtikar saya tidak tau, yang penting kita punya banyak stok. Dampak negatif yang saya rasakan gaji dipotong 25% sementara pengeluaran bertambah karena harus daring dan untuk dampak positif belum saya rasakan”<sup>110</sup>*

---

<sup>109</sup> Bintang, ASN. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 1 Mei 2021

<sup>110</sup> Citra, Guru. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 1 Mei 2021



*“Masa awal pandemi saya banyak membeli masker, hand sanitizer, dan sabun cuci tangan dan disinfektan. Karena menurut aku kebersihan rumah itu nomor 1 agar terhindar dari virus. Tentang praktik hukum ihtikar saya tidak tau. Dampak negatif yang saya rasakan perekonomian menurun dan untuk dampak positifnya belum ada”<sup>111</sup>*

*“Selama pandemi saya banyak membeli masker kain, vitamin dan obat-obatan. Karena pencegahan bukan hanya dari luar seperti memakai masker tapi juga dari dalam. Saya banyak beli vitamin C khususnya ester C. Tentang praktik hukum ihtikar saya tidak tau. Dampak negatif yang saya rasakan yaitu penghasilan menurun dan dampak positif sepertinya tidak ada, karena dari segi income baik pegawai seperti saya maupun pengusaha mengalami penurunan.”<sup>112</sup>*

Berbeda halnya dengan Ibu Desi, di masa pandemi justru bisnis online yang ia jalankan omzetnya meningkat.

*“Pada masa awal pandemi saya banyak borong masker dan vitamin C, kalo masalah praktik ihtikar kurang tau. Yang penting kita ada stok untuk dirumah. Dampak negatif yang saya rasakan belum ada tetapi untuk dampak positif karena kami pedagang online, jadi semasa*

---

<sup>111</sup> Rici. Polri. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 1 Mei 2021

<sup>112</sup> Panji. Pegawai BUMD. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 1 Mei 2021

*pandemi semua orang semakin banyak belanja online, dan itu menguntungkan kami”<sup>113</sup>*

Berbeda dengan Ibu Desi, Ibu Nona dan Ibu Siti di masa pandemi justru merasakan dampak positifnya diantaranya lebih menjaga kesehatan dan mengubah gaya hidup lebih sehat.

*“Pada masa awal pandemi saya banyak borong masker hand sanitizer dan vitamin C, kalo masalah praktik ihtikar hukumnya saya tidak tau. Dampak negatif yang saya rasakan saya sering berbelanja di online shop yang mengakibatkan uang cepat habis dan untuk dampak positif saya masih bekerja seperti biasa dan lebih menjaga kesehatan”<sup>114</sup>*

*“Selama pandemi saya banyak membeli masker kain, dan vitamin C. Dampak negatif yang saya rasakan susah nya mencari beberapa pasokan makanan, obat, masker, dan tinggi nya tingkat pengeluaran dari pemasukan dan dampak positif yang saya rasakan lebih nyaman istirahat dirumah dan mengubah gaya hidup sehat. Tentang praktik hukum ihtikar saya tidak tau.”<sup>115</sup>*

Sebagian masyarakat yang telah diwawancarai ternyata banyak melakukan praktik *panic buying* untuk berjaga-jaga di masa awal pandemi. Dan dampak negatif yang ia rasakan pun penghasilan mereka banyak menurun. Mereka juga

---

<sup>113</sup> Desi. Pebisnis Online. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 1 Mei 2021

<sup>114</sup> Nona. Wiraswasta. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 2 Mei 2021

<sup>115</sup> Siti. Mahasiswa Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 2 Mei 2021

tidak tahu mengenai hukum praktik *ihthikar*. Sebagaimana yang dikatakan oleh Ibu Anisa, Ibu Della, Ibu Ginta dan Bapak Ardi.

*“Masa awal pandemi saya banyak membeli masker dan hand sanitizer. Tentang hukum praktik ihtikar saya tidak tahu. Adapun dampak negatif yang saya rasakan pendapatan berkurang dan dampak positif belum ada”<sup>116</sup>*

*“Masa awal pandemi saya banyak membeli masker kain dan disinfektan. Tentang hukum praktik ihtikar saya tidak tahu. Adapun dampak negatif yang saya rasakan pendapatan berkurang dan dampak positif belum ada”<sup>117</sup>*

*“Masa awal pandemi saya banyak membeli masker kain dan hand sanitizer. Tentang hukum praktik ihtikar saya tidak tahu. Adapun dampak negatif yang saya rasakan pendapatan berkurang dan dampak positif belum ada”<sup>118</sup>*

*“Masa awal pandemi saya banyak membeli masker kain hand sanitizer dan vitamin. Tentang hukum praktik ihtikar saya tidak tahu. Dampak negatif yang saya rasakan penghasilan menurun dan dampak positifnya saya lebih menghargai kesehatan dan menjaga jarak”<sup>119</sup>*

---

<sup>116</sup> Anisa. Guru. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 2 Mei 2021

<sup>117</sup> Ginta, Wiraswasta. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 3 Mei 2021

<sup>118</sup> Della, Pegawai swasta. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 3 Mei 2021

<sup>119</sup> Ardi. IT Konsultan. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 3 Mei 2021

Tidak hanya masker, vitamin dan *handsanitizer* ibu rumah tangga pun ikut melakukan praktik *panic buying*. Khususnya membeli banyak sembako di masa awal pandemi. Dan mereka pun ikut merasakan dampak negatif dan dampak positif. Mereka juga tidak mengetahui hukum praktik *ihtikar*. Sebagaimana yang dikatakan oleh beberapa informan kita. Ibu Yuliani, Nurlaila, Sunarti, Diah, dan Suryati.

*“Pada masa awal pandemi saya banyak memborong sembako khususnya beras. Untuk masalah hukum ihtikar saya tidak tahu yang penting beras ada dirumah.. Dampak negatif yang saya rasakan yaitu pengeluaran meningkat sedangkan penghasilan menurun dan dampak positifnya belum ada”<sup>120</sup>*

*“Pada masa awal pandemi saya juga banyak memborong sembako khususnya beras, mie dan gula. Nyetok mie biar aman walaupun ga ada lauk pauk bias makan mie. Hukum ihtikar saya tidak tahu. Dampak negatif yang saya rasakan yaitu jahitan tidak banyak seperti biasanya jadi uang tambahan berkurang dan dampak positif mendapatkan banyak pesanan menjahit masker kain dari kementerian kementerian terkait”<sup>121</sup>*

*“Pada masa awal pandemi saya banyak nyetok mie, gula, minyak dan susu anak. Karena takut harganya naik. Hukum ihtikar saya tidak tau. Yang penting saya nyetok untuk kebutuhan keluarga terlebih dahulu.*

---

<sup>120</sup> Yuliani. IRT. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 4 Mei 2021

<sup>121</sup> Nurlaila. IRT. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 4 Mei 2021

*Adapun dampak positif yang saya rasakan harga barang-barang pokok sedikit meningkat sementara pemasukan menurun akibat pandemi dan dampak positifnya tidak ada”<sup>122</sup>*

*“Selama pandemi saya banyak borong masker, obat-obatan dan sembako. Hukum ihtikar saya tidak tau yang penting ada barang dululah selama pandemi, karena takut langka seperti gula kemarin dikit banget stoknya di mini market. Dampak negatif yang saya rasakan adalah kurangnya aktivitas dan selalu was-was jika keluar rumah ke tempat umum. Karena saya PNS jadi secara ekonomi stabil karena saya hidup hanya berdua sama suami. Dampak positifnya hidup harus hemat”<sup>123</sup>*

*“Selama pandemi saya banyak borong masker, buah lemon dan sembako. Buah lemon sebagai pengganti vitamin C. Hukum ihtikar saya tidak tau. Dampak negatif yang saya rasakan saya melihat perekonomian sangat lesu, usaha banyak yang tutup. Dampak positifnya alam lebih bagus, lebih banyak waktu dengan keluarga, lebih banyak mendekatkan diri kepada Allah”.<sup>124</sup>*

Lain halnya dengan beberapa informan yang saya temui. Beberapa dari mereka tidak melakukan praktik *panic buying* karena mereka mengetahui hukum *ihtikar* dan percaya sepenuhnya kepada pemerintah. Dan mereka pun tentunya ikut

---

<sup>122</sup> Sunarti. IRT. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 4 Mei 2021

<sup>123</sup> Diah. Pensiunan PNS. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 4 Mei 2021

<sup>124</sup> Suryati. Wiraswasta. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 4 Mei 2021

merasakan dampaknya. Sebagaimana yang disampaikan oleh beberapa informan seperti yang dikatakan oleh Agus, Nurul, Indrita, Selly, April, Arief, Rahmah dan Rachmat.

*“Ya saya tau hukum menimbun barang itu dosa. Saya hanya membeli barang sesuai yang dibutuhkan dan jangan takut jika barang habis karena pemerintah akan menyediakan kembali barang yang dibutuhkan tersebut. Adapun dampak negatif yang saya rasakan aktivitas social menurun dan dampak positifnya membuka peluang baru kreativitas membuat masker kain dengan segala perniknya serta kelengkapan sanitasi”<sup>125</sup>*

*“Selama pandemi saya membeli barang, secukupnya saja. Seperti biasa, santai dan tidak panik. Hukum menimbun barang setau saya dalam agama Islam tidak boleh. Dampak negatif yang saya rasakan takut keluar rumah, takut terpapar virus dan dampak positifnya jualan online yang baru saya buka mulai maju di masa pandemi”<sup>126</sup>*

*“Sama saya juga membeli barang secukupnya, jadi konsumen yang cerdas. Belanja sesuai kebutuhan dan tidak berlebihan. Karena sesuatu yang berlebihan itu tidak baik. Dampak negatif yang saya*

---

<sup>125</sup> Agus. Wiraswasta. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 5 Mei 2021

<sup>126</sup> Nurul. IRT. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 5 Mei 2021

*rasakan perekonomian menurun dan dampak positifnya memperkuat tali persaudaraan.”<sup>127</sup>*

*“Selama pandemi saya membeli barang sebutuhnya saja. Tidak berlebihan. Tentang ihtikar saya tau hukumnya haram. Dampak negatif yang saya rasakan sedikit kesulitan dalam belanja kebutuhan sehari-hari dan dampak positifnya lebih bisa berhemat”<sup>128</sup>*

*“Pada masa awal pandemi saya membeli barang sesuai kebutuhan, tidak tersugesti dengan maraknya panic buying, dan smart consume dalam sehari-hari. Dampak negatif yang saya rasakan harga barang banyak naik dan dampak positifnya hemat biaya transportasi karena aktivitas sering dirumah”<sup>129</sup>*

*“Selama pandemi saya juga ikut merasakan banyak masyarakat yang membeli banyak barang khususnya kebutuhan rumah tangga. Tapi saya tetap membeli barang secukupnya. Tentang hukum ihtikar saya tau hukumnya haram. Dampak negatif yang saya rasakan banyak harga naik dan dampak positif banyak waktu bersama keluarga”<sup>130</sup>*

*“Selama pandemi saya membeli seperlunya, konsumsi wajar. Hukum ihtikar saya tau haram. Karena kan menimbun barang juga banyak merugikan masyarakat dan merusak perekonomian. Dampak negatif*

---

<sup>127</sup> Indrita. Guru. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 5 Mei 2021

<sup>128</sup> Selly. IRT. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 6 Mei 2021

<sup>129</sup> April. ASN. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 6 Mei 2021

<sup>130</sup> Arief. Karyawan BUMN. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 6 Mei 2021

*yang saya rasakan agak sulit melakukan pekerjaan dan dampak positifnya dan dampak negatifnya bisa istirahat dan mengurus rumah karena WFH”<sup>131</sup>*

*“Saat pandemi saya membeli barang sesuai kebutuhan dan secukupnya jangan sampai berlebihan apalagi jika membeli terlalu banyak karena akan menyebabkan kelangkaan pada barang tersebut sehingga barang yang langka harganya akan menjadi lebih mahal. Dampak negatif yang saya rasakan harga barang naik, dan toko banyak yg tutup dan dampak positif diskon listrik, dan biaya BLT (Bantuan Langsung Tunai) gaji dari Pertamina”<sup>132</sup>*

Dan dari beberapa informan juga ada yang mengetahui hukum praktik *ihtikar* dan masih melakukan *panic buying* karena di masa pandemi banyak barang yang langka. Tetapi mereka banyak membatasi antara kebutuhan primer dan sekunder. Dan dampak positifnya pun mereka merasakan lebih dekat dengan keluarga. Sebagaimana yang disampaikan oleh beberapa informan seperti yang dikatakan oleh Asneti, Heru, Marlianis dan Zawardin.

*“Saat pandemi saya banyak membeli masker, karena masker sangat berfungsi selama pandemi, karena masker berubah menjadi kebutuhan, khususnya masker kain. Tentang hukum ihtikar saya tahu bahwa itu haram, yang penting kami sekeluarga punya masker di*

---

<sup>131</sup> Rahmah. IRT. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 6 Mei 2021

<sup>132</sup> Rachmat. Karyawan BUMN. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 6 Mei 2021



*rumah dulu yang banyak untuk mentaati protocol kesehatan. Dampak negatif yang saya rasakan banyak pengeluaran seperti biasanya dan dampak positifnya lebih sering dirumah dan dekat dengan keluarga dan membuka usaha lain yang bisa dilakukan dirumah seperti menjual tanaman hias dan budidaya ikan”<sup>133</sup>*

*“Pada masa awal pandemi saya dan keluarga banyak memborong kebutuhan pokok. Hukum ihtikar saya tau haram, tapi yang penting kita cari aman dulu. Selama pandemi saya mengutamakan kebutuhan primer dan sekunder dan menghilangkan kebutuhan tersier. Dampak negatifnya penghasilan menurun dan dampak positifnya lebih sering kumpul dengan keluarga.”<sup>134</sup>*

*“Selama pandemi saya banyak memborong hand sanitizer. Hukum ihtikar saya tau kalau itu haram. Selama pandemi saya mengontrol belanja, tidak membeli barang yang tidak penting dan mendesak Dan dampak negatif yang saya rasakan menurunnya daya beli masyarakat sehingga banyak pedagang yg menutup usahanya dan dampak positifnya masyarakat menjadi lebih kreatif menciptakan peluang usaha baru”<sup>135</sup>*

---

<sup>133</sup> Asneti. ASN. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 6 Mei 2021

<sup>134</sup> Heru. Karyawan BUMN. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 6 Mei 2021

<sup>135</sup> Dwiva. Pegawai Bappeda Kota. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 6 Mei

*“Saat awal pandemi saya banyak membeli susu anak dan kebutuhan pokok. Tentang hukum ihtikar setau saya itu haram dalam agama Islam, Dampak negatif yang saya rasakan karena saya pebisnis donat, sehingga tidak bisa jualan bukalahap setiap sabtu dan minggu di KI (kambang iwak) jadi omzet penjualan menurun dan dampak positifnya semua memakai masker, bisa berinteraksi social tanpa berjabat tangan, dan bisa mengontrol belanja hanya sesuai kebutuhan”<sup>136</sup>*

*“Pada masa pandemi khususnya awal pandemi saya banyak memborong sembako untuk beberapa minggu kedepan. Hukum ihtikar setau saya haram karena bisa merusak perekonomian, yang penting kita punya stok dulu untuk beberapa minggu kedepan. Dampak negatifnya banyak harga barang yang naik dan dampak positifnya lebih dekat dengan keluarga dan dapat bantuan dari pemerintah BANSOS”<sup>137</sup>*

*“Saat awal pandemi saya banyak membeli masker dan vitamin. Karena sudah tua jadi harus banyak mengkonsumsi vitamin. Hukum ihtikar yang saya ketahui itu haram dan pemerintah juga melarang. Dampak negatif covid 19 yang saya lihat banyak pedagang yg bangkrut, pengangguran bertambah, lapangan kerja jadi sulit hingga*

---

<sup>136</sup> Siska. IRT. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 7 Mei 2021

<sup>137</sup> Marlianis. IRT. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 7 Mei 2021

*menambah kemiskinan dan ekonomi sulit. Dan dampak positif covid 19 saya dan keluarga selalu jaga kebersihan”<sup>138</sup>*

Tidak hanya masyarakat, seluruh pengusaha muslim yang telah diwawancarai oleh penulis pun ikut merasakan dampak positif dan negatif akibat dari wabah covid 19. Mayoritas pengusaha di pasar 16 ilir mengalami penurunan omzet dan tidak merasakan dampak positifnya. Sebagian pengusaha mengetahui hukum praktik penimbunan barang dan melakukannya. Dan sebagian lain ada yang tidak mengetahui dan tidak melakukannya. Sebagaimana yang dikatakan oleh beberapa informan Bapak Rep dan Ibu Kurni sebagai agen bawang.

*“Selama pandemi dampak negatif yang saya rasakan banyak sekali tentunya, mulai dari hutang macet, bawang banyak busuk, pembeli berkurang, omzet menurun bahkan sampai 75%, kalau soal perekonomian selama pandemi ini kacau sekali. Dan dampak positifnya belum ada. Tetap berjualan dan pasrah saja. Hukum praktik penimbunan barang saya tahu haram, dan di toko saya tidak terjadi praktik penimbunan barang, karena bawang mudah busuk”<sup>139</sup>*

*“Sama seperti agen bawang yang lain dampak positifnya penurunan omzet, bawang banyak busuk dan kami sedikit mengurangi stok bawang karena banyak yang tidak laku dan bawang putih dari Cina sempat langka. Dampak positifnya lebih menjaga kesehatan dan*

---

<sup>138</sup> Zawardin. Pensiunan PNS. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 7 Mei 2021

<sup>139</sup> Rep. Agen Bawang. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 7 Mei 2021

*kebersihan khususnya kebersihan di toko kami sendiri. Ditoko kami menyediakan handsanitizer dan masker. Hukum menimbun barang saya tahu haram dalam agama Islam, tapi seperti toko sayur, buah, bawang, itu jarang menimbun barang, karena kalau pedagang menimbun akan merugikan pedagang itu sendiri karena sejenis bawang cepat busuk. ”<sup>140</sup>*

Sependapat dengan Bapak Rep dan Ibu Kurni, hal serupa juga dilakukan oleh Bapak Reza sebagai pengusaha ambal dan karpet bahwa selama pandemi dampak yang mereka rasakan yaitu mengalami penurunan omzet.

*“Selama pandemi dampak negatifnya khususnya kami berbisnis ambal dan hordeng, pelanggan drastis berkurang, pemasukan berkurang, barang kurang laku, harga barang kami turunkan, dan pengurangan karyawan dari 15 jadi 10. Omzet turun sekitar 60%. Dampak positifnya tutup lebih cepat dan pulang lebih cepat. Tentang hukum ihtikar saya tahu haram dan dilarang oleh agama. Saya tidak melakukan praktik tersebut karena ambal sekarang kurang laku. ”<sup>141</sup>*

Sependapat dengan Bapak Reza, Bapak M Nizar sebagai pengusaha pakaian jadi pun ikut merasakan dampak dari pandemi ini, ia mengalami penurunan omzet bahkan hingga 60%, namun ia mengatasinya dengan cara membuka toko online.

---

<sup>140</sup> Kurni. Agen Bawang. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 7 Mei 2021

<sup>141</sup> Reza. Pengusaha hordeng dan karpet. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 7 Mei 2021

*“Dampak negatif selama pandemi, tentunya omzet menurun, karena banyak yang sudah jualan baju, bahkan turun hingga 65%, alternatif lain ya buka toko online “toko fitria”. Dan dampak positif yang saya rasakan belum ada. Mengenai hukum ihtikar saya tau itu haram dan di toko saya tidak terjadi praktik penimbunan barang.”<sup>142</sup>*

Sama halnya dengan beberapa toko lain, toko sembako juga ikut merasakan penurunan omzet yang sangat drastis dan terjadi *panic buying* bahkan terjadi *scarcity* barang yang langka di tokonya. Sebagaimana yang dikatakan oleh beberapa informan yang telah diwawancarai penulis.

*“Dampak positif nya selama awal pandemi terutama barang kebersihan seperti sabun dan shampoo serta obat-obatan laku keras di minggu-minggu pertama. Minggu awal itu laku keras, pada borong alat kebersihan kayak shampoo, sabun, cairan pembersih itu laku sampai ludes. Dampak negatifnya ketika psbb penjualan mulai turun drastis. Dan barang kebersihan mulai langka seperti wipol dan bayclin. Mengenai hukum penimbunan barang saya tidak tahu. Karena kami selalu menyetok banyak barang yang dibutuhkan masyarakat, lalu menjualnya dengan harga barang yang tidak terlalu mahal, karena tidak ingin mengambil kesempatan untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar”<sup>143</sup>*

---

<sup>142</sup> M Nizar. Pengusaha Pakaian Jadi. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 7 Mei 2021

<sup>143</sup> Rico. Pengusaha sembako. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 7 Mei 2021

*“Dampak negatif yang saya rasakan pun sama seperti toko lain penurunan omzet yang sangat drastis. Dan sekarang perlahan mulai stabil karena psbb tidak diterapkan lagi. Dampak positifnya belum ada untuk saat ini. Mengenai praktik penimbunan barang saya tahu itu tidak boleh, tetapi menurut saya tidak hanya pedagang disini yang melakukan praktik ini, seperti pedagang sembako yang lain. Karena banyak bahan pokok yang langka di pasaran, sehingga membuat harga naik karena di masa pandemi ini.”<sup>144</sup>*

*“Dampak negatifnya di masa pandemi, harga naik, pelanggan saya agak menurun karena sekarang dalam masa krisis ekonomi dan juga omzet saya menurun tidak seperti sebelum adanya pandemi saat ini. Tetapi dampak positifnya beberapa sembako seperti minyak, mie instan dan telur laris di awal pandemi. Dan sempat langka. Hukum ihtikar menurut saya boleh karena di pasar mengalami kelangkaan barang dan pasti harga melambung tinggi. Dan para pedagang juga tidak mau rugi. Harga tinggi juga ngeliat dari harga pasar.”<sup>145</sup>*

Dampak selama pandemi juga dirasakan oleh pengusaha rempah-rempah, Bapak Aksai, ia mengaku bahwa di toko nya mengalami penurunan omzet sekitar 50% dan beberapa rempah-rempah menjadi langka seperti cengkeh dan santan kara.

---

<sup>144</sup> Burhani. Pengusaha sembako dan rempah-rempah. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 7 Mei 2021

<sup>145</sup> Muhaimin. Pengusaha sembako dan rempah-rempah. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 7 Mei 2021

*“Dampak negatif yang saya rasakan selama pandemi, sama seperti toko lain omzet menurun hingga 50% dan barang dari luar negeri banyak susah masuk. Sehingga beberapa barang di toko kami banyak yang langka dan stok menipis. Seperti cengkeh dan santan kara. dampak positifnya sejauh ini belum ada. Mengenai hukum praktik ihtikar saya tau itu haram, namun kami menaikkan harga karena terjadi kenaikan di kota Palembang, dan pedagang disini hanya menyesuaikan harga.”<sup>146</sup>*

Sependapat dengan Bapak Aksai penurunan omzet juga dirasakan oleh Ibu Dara sebagai pengusaha baju muslim.

*“Dampak negatif yang saya rasakan tentunya omzet menurun, yang biasanya omzet 10 juta bahkan turun hingga 5 juta. Langganan banyak yang hilang, kami tetap berjualan seperti biasa karena toko mutiara ada 5 cabang. Dampak positifnya belum saya rasakan. Mengenai hukum ihtikar saya tau hukumnya haram. Ditoko kami tidak terjadi penimbunan barang.”<sup>147</sup>*

Berbeda dengan Bapak Aksai. Ibu Dian, Ibu Astuti dan Ibu Linda sebagai pengusaha toko obat, walaupun ikut merasakan penurunan omzet tapi ia juga

---

<sup>146</sup> Aksai. Pengusaha rempah dan bahan kue. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 8 Mei 2021

<sup>147</sup> Dara Indah. Pengusaha baju muslim. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 8 Mei 2021

merasakan dampak positifnya yaitu beberapa barang dagangannya mendapat adalah lebih menjaga kesehatan dan kebersihan.

*“Dampak negatif yang saya rasakan selama pandemi omzet menurun, bahkan sekitar 50% dan cemas karena takut terkena virus corona. Dampak positifnya kebutuhan seperti masker, vitamin laris di masa awal pandemi hingga langka. Mengenai hukum ihtikar saya tau hukumnya haram. Tetapi kami menimbun untuk memperbanyak stok dan menjual dengan harga mahal sesuai harga pasar”<sup>148</sup>*

*“Selama pandemi dampak negatif yang saya rasakan pelanggan berkurang. Omzet tentunya menurun dan mengurangi gaji pegawai. Dampak positifnya yaitu tadi lebih menjaga Kesehatan dan kebersihan seperti biasanya. Mengenai hukum ihtikar saya tau hukumnya tidak boleh, tetapi saat-saat seperti ini menurut saya boleh saja, saya pribadi maupun pengusaha yang lain berkesempatan untuk mendapatkan keuntungan yang berlipat ganda, karena barang tersebut belum sempat terjual seperti masker vitamin, hand sanitizer, dan sekarang terjual dengan harga yang mahal. Karena menyesuaikan harga pasar dan kondisi yang ada. Karena kenaikan barang bukan karena ditimbun tetapi karena langka di pasar.”<sup>149</sup>*

---

<sup>148</sup> Dian. Pengusaha toko obat. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 8 Mei 2021

<sup>149</sup> Astuti. Pengusaha toko obat. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 8 Mei 2021



*“Selama pandemi dampak positifnya waktu di minggu awal banyak sekali yang borong vitamin, dan dampak negatifnya lanjut psbb, semua orang dirumah baru terasa omzet menurun sangat drastis. Dan sampai sekarang pun masih terasa belum stabil. Mengenai hukum ihtikar menurut saya memang tidak boleh dalam Islam. Adanya penimbunan barang ini mengakibatkan semua barang mengalami kenaikan yang sangat tinggi, dan ditoko-toko banyak stok yang menipis. Saya tidak tau juga apakah barang ini memang banyak yang membeli atau ditimbun oleh para pedagang tergantung pribadi masing-masing. Tapi kami selalu menyetok sesuai distributor karena barang dari distributor juga mahal.”<sup>150</sup>*

Sama halnya seperti pengusaha pada umumnya. Penurunan omzet juga dirasakan oleh Bapak Magandi dan Ibu Monalisa.

*“Waktu awal pandemi dampak negatif yang saya rasakan tentunya penurunan omzet, bahkan hingga 50%, sejak adanya covid pasar sepi, ada beberapa harga tetap stabil dan ada juga yang menurun seperti cabai rawit dan telur ayam. Dampak positifnya lebih menjaga kesehatan dan kebersihan. Mengenai hukum ihtikar menurut saya boleh saja, seperti gula yang ada di toko kami mengalami kelangkaan, karena adanya penimbunan barang, kami para pedagang tahu bahwa pada bulan-bulan seperti sekarang banyak dari kalangan masyarakat*

---

<sup>150</sup> Linda. Pengusaha toko obat. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 8 Mei 2021

*yang membutuhkan bahan kebutuhan sehari-hari sedangkan barang dagangan menipis. Sehingga banyak yang menyimpan dagangannya untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.”<sup>151</sup>*

*“Sejak adanya wabah covid 19 dampak negatif yang saya rasakan berkurangnya pelanggan, bisa sekitar 50%, tapi kami tetap berjualan dan berharap corona segera berakhir. Dampak positifnya lebih menjaga Kesehatan. Mengenai hukum ihtikar saya tau dalam Islam hukumnya haram, tapi beberapa barang memang stoknya semakin menipis seperti gula harganya naik, dan kami hanya mengikuti harga pasar.”<sup>152</sup>*

*“Dampak negatif yang saya rasakan sama seperti toko lain, omzet menurun, berkurang pelanggan, bahkan kami sempat memberhentikan beberapa pegawai. Dampak positifnya lebih menjaga Kesehatan. Mengenai hukum ihtikar setau saya tidak boleh. Tetapi kami melakukan penimbunan untuk mengantisipasi kebutuhan masyarakat beberapa hari kedepan. Dan penimbunan ini kami lakukan Ketika stok nya menipis baru kami jual dengan harga yang lebih mahal dari sebelumnya dan lihat harga pasar juga.”<sup>153</sup>*

---

<sup>151</sup> Magandi. Pengusaha sembako dan bumbu. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 8 Mei 2021

<sup>152</sup> Monalisa. Pengusaha sembako dan rempah-rempah. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 8 Mei 2021

<sup>153</sup> Jamal. Pengusaha sembako dan bumbu. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 8 Mei 2021

Berbeda dengan pengusaha sembako, toko obat, pakaian dan rempah-rempah. Usaha kain songket selama pandemi melihat peluang besar yaitu membuat inovasi baru berupa masker kain dari bahan jumputan dan songket. Sebagaimana yang dikatakan oleh Ibu Hazura dan Ibu Dewi.

*“Dampak negatifnya bagi kami khususnya kain dan songket tentunya sama penurunan omzet, jarang ikut event karena biasanya songket, jumputan banyak laris kalau ada event. Adapun dampak positifnya kami membuka bisnis baru pembuatan masker dari kain songket dan jumputan. Dan menambah peluang baru untuk para penjahit. Mengenai hukum ihtikar saya tau itu haram dan ditoko kami tidak terjadi praktik penimbunan barang.”<sup>154</sup>*

*“Dampak negatif yang saya rasakan juga sama seperti toko yang lain penurunan omzet, ekonomi sangat berjalan lambat. Pelanggan sepi, tapi itulah namanya berbisnis harus selalu ada inovasi, dengan cara membuat masker kain. Dan dampak positifnya saya mengupah 5 penjahit untuk pembuatan masker. Dan membuka peluang kerja baru bagi penjahit. Mengenai hukum ihtikar setau saya tidak diperbolehkan dalam Islam. Dan di toko saya tidak terjadi penimbunan barang.”<sup>155</sup>*

---

<sup>154</sup> Hazura. Pengusaha kain songket. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 8 Mei 2021

<sup>155</sup> Dewi. Pengusaha kain songket. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 8 Mei 2021

*“Dampak negatif yang saya rasakan juga sama penurunan omzet, penjualannya turun drastis. Padahal saat ini bulan Ramadhan, biasanya penjualan meningkat untuk kebutuhan lebaran. Jauh (penjualan) turun. Dampak positif yang dirasakan belum ada. Mengenai hukum ihtikar saya tau kalau itu haram, karena menimbun barang dapat merugikan masyarakat. Di Toko saya selama pandemi tidak terjadi penimbunan barang, mungkin mereka lebih memprioritaskan kebutuhan pokok seperti beras gula dll.”<sup>156</sup>*

*“Selama pandemi dampak negatif yang jelas ya penurunan omzet, khususnya waktu awal pandemi pakaian dari tanah abang Cuma masuk 2 karung karena PSBB. Jadi jual yang ada saja. Dampak positifnya belum ada. Di toko saya selama pandemi tidak terjadi penimbunan barang, mungkin yang banyak melakukan praktik ini biasanya toko sembako dan toko obat. Karena setahu saya hukumnya haram.”<sup>157</sup>*

Para pengusaha perlengkapan haji pun ikut terkena dampak akibat pandemi covid 19, bapak Idrus mengaku penjualan kebutuhan perlengkapan haji seperti kain ihram, mukena, peci, celana, sandal dan sepatu haji sepi setelah keputusan pemerintah membatalkan pemberangkatan jemaah haji Indonesia tahun ini karena pandemi.

---

<sup>156</sup> Indro. Pengusaha pakaian jadi. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 9 Mei 2021

<sup>157</sup> Darmansyah. Pengusaha pakaian jadi. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 9 Mei 2021

*“Selama pandemi dampak negatif yang saya rasakan tentunya penurunan omzet khususnya perlengkapan haji seperti kain ihram, mukena, peci, celana, sandal dan sepatu haji karena pemerintah membatalkan Jemaah haji dan yang umroh juga sedikit. Dampak positifnya sampai saat ini belum kami rasakan. Mengenai hukum ihtikar saya tahu kalau itu haram, dan di toko saya tentunya tidak terjadi praktik itu malah sepi pembeli.”<sup>158</sup>*

*“Dampak negatifnya biasanya mulai masuk Bulan Ramadhan seharusnya sudah ramai hingga bulan haji, namun setelah pemerintah membatalkan pemberangkatan jemaah haji. Dampaknya omzet penjualan kami drastis turun hingga 80 persen. Biasanya jamaah calon haji membeli pakaian ihram, mukena, peci, sajadah dan tasbih disini. Tentang hukum ihtikar saya tau dalam islam itu dilarang dan dapat merusak perekonomian. Dan di toko saya tidak terjadi praktik itu.”<sup>159</sup>*

Pengusaha sandal dan sepatu juga ikut merasakan dampak negatif dari pandemi ini yaitu penurunan omzet dan terhambatnya stok barang yang masuk. Sebagaimana yang dikatakan oleh beberapa informan yaitu Bapak Husein, Bapak Ari dan Ibu Wiwit.

---

<sup>158</sup> Idrus. Pengusaha baju muslim dan perlengkapan haji. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 9 Mei 2021

<sup>159</sup> Deni. Pengusaha baju muslim dan perlengkapan haji. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 9 Mei 2021

*“Saat awal pandemi dampak negatif yang saya rasakan tentunya penurunan omzet bahkan hingga 50%, barang yang saya jual kebanyakan dari karet karena semua barang karet ini dari Cina, jadi kegiatan ekspor dan impor terhambat karena adanya wabah ini. Dampak positif nya belum ada. Mengenai praktik ihtikar saya tau kalau itu haram dalam agama Islam, dan di toko saya tidak terjadi praktik itu.”<sup>160</sup>*

*“Selama pandemi dampak negatifnya, omzet menurun dan pelanggan berkurang. Karena jelang lebaran banyak pelanggan yang menanyakan model baru dan barang yang tersisa ini barang yang kurang laku. Mau tidak mau usaha kami harus tetap bertahan hingga pandemi berakhir. Dampak positifnya belum ada untuk saat ini. Hukum penimbunan barang saya tidak tahu, takut salah menafsirkan. Yang jelas di toko saya tidak terjadi praktik penimbunan barang”<sup>161</sup>*

*“Selama pandemi dampak negatif yang kami rasakan sama seperti toko sandal sepatu yang lain, omzet menurun jauh dari sebelumnya dan pelanggan berkurang. Barang yang tersisa ini barang kurang laku karena terhambatnya kegiatan ekspor impor barang karena sepatu dan sandal karet yang saya jual ini kebanyakan dari Cina. Mau tidak mau usaha kami harus tetap bertahan hingga pandemi berakhir.*

---

<sup>160</sup> Husein. Pengusaha sandal dan sepatu. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 9 Mei 2021

<sup>161</sup> Wiwit. Pengusaha sandal dan sepatu. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 9 Mei 2021

*Dampak positifnya belum ada untuk saat ini. Mengenai hukum praktik ihtikar saya tahu hukumnya haram dan di toko saya tidak terjadi praktik penimbunan barang.”<sup>162</sup>*

Dampak negatif dan positif pun dirasakan oleh pengusaha tas/koper. Sebagaimana yang dikatakan oleh beberapa informan yang telah diwawancarai penulis oleh Bapak Amir, Ibu Tika dan Ibu Tesari,

*“Selama pandemi covid 19 khususnya awal pandemi dampak negatifnya tentunya omzet menurun, berkurangnya penghasilan, karena penghasilan turun, saya bayar karyawan di toko saya pake tabungan, karena kalau diberhentikan, dirumahkan juga kasihan nanti gak makan, gajinya sesuai UMR. Harapannya, semoga wabah ini cepat hilang dan aktivitas bisa kembali normal lagi, sehingga penghasilan bisa kembali normal dan meningkat. Dampak positifnya belum ada. Mengenai hukum praktik ihtikar saya tahu hukumnya haram dan di toko saya tidak terjadi praktik penimbunan barang.”<sup>163</sup>*

*“Selama pandemi covid 19 dampak negatifnya penghasilan tentunya berkurang, bahkan turun sekitar 70% karena masyarakat mengutamakan kebutuhan pokok daripada tas. Tapi kita tetap bertahan dan berjualan. Intinya perekonomian hancur lah selama pandemi. Terutama kami pedagang yang sangat besar terkena*

---

<sup>162</sup> Ari. Pengusaha sandal dan sepatu. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 9 Mei 2021

<sup>163</sup> Amir. Pengusaha tas/koper. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 9 Mei 2021

*dampaknya. Dampak positifnya belum ada yang saya rasakan. Mengenai hukum praktik ihtikar saya tahu hukumnya haram dan di toko saya tidak terjadi praktik penimbunan barang.”<sup>164</sup>*

*“Selama pandemi dampak negatifnya, omzet menurun dan pelanggan berkurang. Padahal sudah mau dekat lebaran pun masih sepi. Dan ada beberapa barang yang sudah kami diskon masih juga tidak laku. Toko saya juga berkurang karyawannya. Dampak positifnya lebih menjaga kesehatan dan kebersihan dari biasanya. Mengenai hukum praktik ihtikar saya tahu hukumnya haram dan di toko saya tidak terjadi praktik penimbunan barang.”<sup>165</sup>*

Dampak negatif dan positif pun dirasakan oleh agen buah. Sebagaimana yang dikatakan oleh beberapa informan yang telah diwawancarai penulis oleh Bapak Iwan dan Ibu Sri.

*“Sekarang ini berbeda tidak seperti dulu, kalau dulu penghasilan lumayan banyak, bisa sampai 2 juta perhari, sekarang ini jangankan untuk hasil banyak. Mau menggaji orang saja rasanya susah, cuma dapet 400-500 ribu perhari khususnya awal pandemi menurun drastis ekali. Kami mengurangi sedikit stok karena banyak yang tidak laku jadi buah banyak busuk. Padahal harga masih stabil. Dampak positifnya tidak ada sama sekali yang saya rasakan. Mengenai hukum*

---

<sup>164</sup> Tika. Pengusaha tas/koper. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 9 Mei 2021

<sup>165</sup> Tesari. Pengusaha tas/koper. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 9 Mei 2021



*praktik ihtikar saya tahu hukumnya haram dan di toko saya tidak terjadi praktik penimbunan barang. Karena kalo kami melakukan praktik penimbunan barang banyak buah yang akan busuk. Tetapi untuk harga kami menyesuaikan harga pasar selama pandemi.”<sup>166</sup>*

*“Selama 25 tahun saya jualan buah baru kali ini mengalami omzet yang turun drastis. Untuk menggaji karyawan pun memakai tabungan saya. Buah banyak busuk karena kurang laku. Tapi kami masih tetap bertahan berjualan seperti biasanya. Untuk dampak positif saya rasa belum ada, Mengenai hukum praktik ihtikar saya tahu hukumnya haram dan di toko saya tidak terjadi praktik penimbunan barang.”<sup>167</sup>*

#### **D. Hasil dan Pembahasan**

##### **1. Pengusaha Muslim di Pasar 16 Ilir Kota Palembang Menghadapi *Panic Buying* dan *Scarcity* di masa Pandemi Covid-19**

*Panic buying* adalah perilaku penimbunan barang yang dilakukan oleh konsumen atau masyarakat ketika situasi dipandang gawat atau darurat sebagai upaya menjaga stok kebutuhan pokok. Beberapa keadaan yang bisa memunculkan tindakan *panic buying* diantaranya adalah karena konflik manusia, bencana alam, dan wabah atau pandemi. Maka dapat dikatakan bahwa tindakan *panic buying* pada pandemi corona saat ini merupakan perilaku masyarakat yang terjadi secara tiba-tiba dan tidak dapat dikontrol.

---

<sup>166</sup> Iwan. Agen buah. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 1 Mei 2021

<sup>167</sup> Sri. Agen buah. Wawancara Dengan Penulis Pada Tanggal 1 Mei 2021

Sehingga masyarakat berasumsi bahwa adanya kekhawatiran jika tidak membeli dalam jumlah banyak, maka stok barang tersebut akan habis, atau harga barang akan semakin mahal. Perilaku *panic buying* dipengaruhi oleh faktor psikologis. Karena kurangnya informasi secara menyeluruh yang diterima oleh masyarakat. Fenomena ini tentunya akan mengakibatkan beberapa barang menjadi langka. Sehingga terjadi fenomena *scarcity* (kelangkaan). Hal ini tentunya juga mempengaruhi kegiatan pengusaha dalam melakukan bisnisnya.

Selama pandemi ini sebagian besar para pengusaha muslim di pasar 16 ilir kota Palembang telah membuktikan kemampuannya bertahan dalam situasi ekonomi yang sulit. Dan sebagian lainnya masih ada yang mendapatkan keuntungan. Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti, pengusaha muslim di pasar 16 ilir kota Palembang sebagian besar di toko mereka mengalami *panic buying* dan *scarcity* di masa awal pandemi. Dan sebagian lainnya tidak terjadi *panic buying* bahkan sebaliknya. Ada beberapa, pengusaha muslim di pasar 16 ilir kota Palembang yang sudah mulai stabil dalam omzet penjualannya karena mereka melakukan penyesuaian diri dalam hal produk dan melakukan beberapa strategi pemasaran untuk bertahan.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti, ada beberapa hal yang dapat dilakukan oleh pengusaha muslim di pasar 16 ilir kota Palembang untuk menghadapi fenomena *panic buying* dan *scarcity* di masa pandemi covid 19 ini, diantaranya yaitu :

- 1) Membatasi pembelian barang dalam jumlah yang banyak, misal setiap orang hanya diperbolehkan membeli masker, *hand sanitizer*, vitamin dan APD dalam jumlah tertentu.
- 2) Memilih memperbaharui sistem pemasaran mereka melalui platform digital, seperti shopee tokopedia, lazada, gojek, grab, website, Instagram, facebook dan whatsapp. Karena bisnis yang mampu bertahan adalah bisnis yang responsif terhadap perubahan lingkungan mereka.
- 3) Menyetok banyak barang jika barang tersebut langka dan mencari di tempat lain.
- 4) Mengurangi stok barang (buah dan sayuran) jika banyak barang yang tidak laku.
- 5) Melakukan inovasi dan melihat peluang bisnis. Seperti menjadikan kain songket dan jumputan menjadi masker.
- 6) Mengurangi karyawan karena beberapa toko mengalami penurunan omzet secara drastis, sehingga pengusaha harus mengambil langkah yang tegas, yaitu memutus hubungan kerja dengan karyawannya.
- 7) Menerapkan sistem kerja shift dengan mengatur waktu kerja para karyawan.. Mereka membuat sistem kerja bergiliran untuk karyawan dan mengurangi jumlahnya di tiap shift, seperti 3 hari kerja 3 hari libur. Jumlah karyawan tiap shift juga dipangkas separuhnya saja dari durasi kerja biasa.

Untuk mengantisipasi dan memitigasi tindakan *panic buying* lebih sering lagi, maka diperlukan informasi yang jelas dan sumber dari pihak-

pihak yang berwenang. Hal ini diupayakan untuk meredam tekanan psikologis masyarakat agar tidak bertindak gegabah dan di luar perencanaan. Langkah konkret yang dapat diupayakan juga bisa dilakukan oleh pemerintah dengan memberikan donasi dan pembagian masker gratis bagi masyarakat.

Dengan menyikapi fenomena pandemi corona, tidak selayaknya memanfaatkan keadaan untuk kepentingan pribadi. Sanksi tegas pun dapat diberlakukan bagi masyarakat jika tetap melakukan kegiatan *panic buying*. Maka diharapkan peran pemerintah dan masyarakat sangat penting dalam menghadapi krisis ekonomi pada saat ini. Terlebih lagi jika masyarakat sadar untuk selalu mementingkan kepentingan bersama demi terciptanya rasa aman dan nyaman di lingkungan keluarga, sosial dan masyarakat.

Ini sejalan dengan *Protection Motivation Theory* (PMT) oleh Roger pada tahun 1975 yang menjelaskan suatu proses penilaian ancaman dan proses penilaian tanggapan yang mengakibatkan niat untuk melaksanakan tanggapan adaptif (motivasi perlindungan) atau mal adaptif (menempatkan seseorang pada resiko). Teori motivasi perlindungan adalah niat seseorang untuk melindungi diri dari bahaya yang muncul setelah menerima rekomendasi yang membangkitkan rasa takut. Artinya PMT melibatkan segala ancaman yang muncul pada individu tersebut. PMT juga dapat dikatakan sebagai teori perubahan perilaku. Dalam situasi pandemi yang tidak menentu ini, telah banyak fenomena di masyarakat yang tampak jelas dan sedang fokus pada kebutuhan dasar yang utama yaitu kebutuhan untuk

mempertahankan hidup secara fisik dan fisiologis, serta kebutuhan akan rasa aman, yaitu rasa aman seperti perlindungan dan kebebasan dari penyakit, takut dan cemas..

## **2. Dampak *panic buying* dan *scarcity* di masa pandemi COVID-19 dan relevansinya dengan *ihthikar* dalam pandangan Islam**

Dengan cepatnya penyebaran covid 19, dampak perlambatan ekonomi global mulai dirasakan di dalam negeri. Banyak pelaku pengusaha muslim pasar 16 ilir Palembang meliburkan karyawannya dan menerapkan sistem shift untuk karyawannya. Pandemi covid-19 ini memberikan dampak yang membuat pelaku usaha kesulitan dalam melakukan pemasarannya. Dalam penelitian ini, diketahui bahwa rata-rata pengusaha muslim di pasar 16 ilir kota Palembang terkena dampak negatif dari pandemi covid 19 ini yaitu mengalami penurunan omzet yang sangat drastis mulai dari 40% hingga 60%.Salah satu penyebabnya adalah penurunan omzet penjualan. *Work from home* atau dikenal dengan singkatan wfh juga berpengaruh terhadap penurunan pendapatan.

Pandemi covid-19 telah banyak mengubah kebiasaan masyarakat dalam berbagai aktivitas, termasuk para konsumen pasar 16 ilir kota Palembang juga ikut merasakan akibat dari fenomena *panic buying* dan *scarcity* di masa pandemi covid 19 ini. Dalam penelitian ini, diketahui bahwa rata-rata konsumen pasar 16 ilir kota Palembang melakukan *panic buying* di masa awal pandemi covid 19 dan merasakan dampak negatif dan

positif selama pandemi covid 19. Dalam penelitian ini beberapa konsumen yang telah diwawancarai mengatakan bahwa mereka banyak memborong barang di masa awal pandemi seperti masker, *hand sanitizer*, vitamin C, APD, gula, beras, cairan pembersih lantai dan buah lemon.

Dampak negatif juga dirasakan oleh konsumen pasar 16 ilir kota Palembang selama pandemi covid 19 ini, mulai dari harga barang yang melambung tinggi, beberapa barang yang langka, hingga penghasilan berkurang hingga kecemasan dan rasa tidak aman yang dialami sebagian besar para konsumen.

Covid-19 juga mendorong sebagian orang untuk bertindak secara salah dalam rangka bertahan hidup. Tindakan *panic buying* dan menimbun barang-barang kebutuhan sehari-hari merupakan bentuk ketidakmampuan sebagian dari masyarakat untuk mentoleransi stress yang timbul karena ketidakpastian yang muncul akibat adanya virus Corona. Isolasi diri yang dilakukan sebagai tindakan preventif terhadap infeksi covid-19 juga merupakan faktor pendorong psikologis sebagian dari kita akhirnya melakukan penimbunan.

Seperti yang telah diketahui, alasan konsumen pasar 16 ilir Kota Palembang melakukan penimbunan adalah untuk berjaga-jaga, tetapi mereka malah terdorong untuk membeli barang-barang dalam jumlah yang banyak. Padahal, tindakan seperti itu akan merugikan kelompok masyarakat lain yang tidak mampu untuk berbelanja dalam skala besar

sehingga mereka akan kesulitan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Fenomena *panic buying* juga kemudian dimanfaatkan oleh sebagian pihak yang hanya mencari keuntungan dengan cara menaikkan harga ke angka yang tidak rasional dan juga melakukan penipuan yang biasanya dilakukan melalui toko online.

Para pengusaha muslim pasar 16 ilir Palembang mengalami penurunan pendapatan yang drastis akibat penerapan *physical distancing* dan penerapan pembatasan sosial berskala besar (psbb). Pembatasan aktivitas masyarakat berpengaruh pada aktivitas bisnis yang kemudian berimbas pada perekonomian. Kegiatan interaksi fisik antara sesama manusia juga menjadi berkurang dan membuat masyarakat mengurangi aktivitas ekonomi secara drastis.

Pengusaha yang mampu bertahan di era pandemi covid-19 adalah pengusaha muslim pasar 16 ilir Palembang yang mampu mengadaptasikan bisnisnya dengan produk-produk inovasi. Demikian halnya dengan beberapa pengusaha muslim di pasar 16 ilir kota Palembang seperti pengusaha pakaian jadi, pengusaha kain songket, pengusaha sembako dan rempah-rempah. Yang mampu bertahan, hal ini dikarenakan sebagian pelaku usaha memanfaatkan penjualan melalui marketing digital. Dan sebagian pengusaha lain mempertahankan bisnisnya dengan mengurangi dan memperbanyak stok barang. Beberapa pengusaha juga ada yang melakukan praktik penimbunan barang, dalam penelitian ini para pengusaha yang melakukan penimbunan barang dan menaikkan harga

adalah toko obat dan alat kesehatan karena banyak stok barang yang menipis.

Didalam Islam juga sudah dilarang untuk melakukan praktik penimbunan barang atau *ihtikar*. *Ihtikar* atau penimbunan dalam Al Qur'an disebut dengan kata *Yakni Zum* secara bahasa berarti harta yang kamu simpan. Al Qur'an secara tegas menyatakan bahwa penimbunan diancam dengan siksa yang pedih sebagaimana tersebut pada firman Allah dalam Surat At-Taubah 34:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْأَحْبَارِ وَالرُّهْبَانِ لِيَأْكُلُوا أَمْوَالَ النَّاسِ بِالْبَاطِلِ وَيَصُدُّونَ عَن

سَبِيلِ اللَّهِ وَاللَّهُ يَوْمَئِذٍ يَكُونُ الذَّهَبَ وَالْفِضَّةَ وَلَا يَنْفَعُوهَا فِي سَبِيلِ اللَّهِ بِبَشِيرِهِمْ بِعَذَابٍ أَلِيمٍ

*Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, Sesungguhnya sebahagian besar dari orang-orang Alim Yahudi dan rahib-rahib Nasrani benar-benar memakan harta orang dengan jalan batil dan mereka menghalang-halangi (manusia) dari jalan Allah. dan orang-orang yang menyimpan emas dan perak dan tidak menafkahkannya pada jalan Allah, Maka beritahukanlah kepada mereka, (bahwa mereka akan mendapat) siksa yang pedih” (QS. At Taubah: 53)*

Pada ayat ini menjelaskan bahwa tindakan penimbunan secara impulsif yang digambarkan seperti menimbun emas dan perak dilarang dalam islam. Pelarangan ini juga dapat dianalogikan dengan



standar pelarangan penimbunan harta-harta lainnya, termasuk bahan kebutuhan pokok sehari-hari.<sup>168</sup>

Secara hukum, tindakan *ihtikar* dilarang dan dicegah untuk dipraktekkan. Karena tindakan ini mencerminkan ketamakan dan bukti keburukan moral serta menzalimi manusia lainnya di sisi ekonomi. Dasar pengambilan hukum mengenai *ihtikar* adalah sabda Rasulullah SAW:

اهلل عنه قال رسول اهلل صلى اهلل عليه وسلم من احتكر الطعام عن ابن عمر رضي  
(بسند جيد واحلاكم منه. (رواه أمحد أربعين يوما فقد برئ من اهلل وبرئ اهلل

*Artinya: Dari ibnu umar RA berkata; Rasulullah SAW bersabda:  
"barang siapa yang menimbun makanan selama empat puluh hari  
maka dia telah lepas dari Allah dan Allah lepas atasnya" (HR. Ahmad  
dan Hakim)*

Dalam melaksanakan tindakan *panic buying*, disamping untuk berjaga-jaga, para konsumen masih terbelenggu oleh hasrat material, yaitu kesenangan dan ketenangan atas nilai guna barang yang diperoleh. Semakin banyak barang tersebut semakin membuat konsumen merasa aman karena sudah memiliki stok barang diatas kebutuhan mereka sendiri. Di dalam firman Allah dijelaskan pada Surat Yusuf 53:

---

<sup>168</sup> Muhaimin, 2007, Perbandingan Praktik Etika Bisnis Etnik Cina Dengan Pebisnis Lokal. Banjarmasin: Antasari Press.

وَمَا أُبْرِئُ نَفْسِي إِنَّ النَّفْسَ لَأَمَّارَةٌ بِالسُّوءِ إِلَّا مَا رَحِمَ رَبِّي إِنَّ رَبِّي غَفُورٌ رَحِيمٌ

Artinya: “Dan aku tidak membebaskan diriku (dari kesalahan), karena Sesungguhnya nafsu itu selalu menyuruh kepada kejahatan, kecuali nafsu yang diberi rahmat oleh Tuhanku. Sesungguhnya Tuhanku Maha Pengampun lagi Maha Penyayang”.

Ayat ini menjelaskan bahwa nafsu manusia yang bersifat kebendaaan hanya sebatas pada hasrat jasmani yang dapat dipuaskan dengan barang atau materi yang dianggap *urgen*. Dalam sisi ekonomi, ayat ini menjelaskan pada praktek kapitalisme, yang mementingkan diri sendiri (*Selfishness*), keserakahan, dan kepuasan tanpa batas.

Pemenuhan kebutuhan sehari-hari dilakukan dengan memaksimalkan nilai guna dalam memanfaatkan barang dan jasa. Kegunaan suatu barang dalam ekonomi Islam yang dapat dirasakan oleh konsumen dimaknai utilitas, jika barang tersebut dapat dikonsumsi secara maksimal. Jika masyarakat melakukan tindakan *panic buying*, maka hal akan berakibat bahwa tingkat utilitas suatu barang tidak dapat dioptimalkan. Bahkan cenderung ada beberapa barang yang tidak terpakai secara maksimal bahkan dibuang sia-sia.<sup>169</sup>

---

<sup>169</sup> Khayisatuzahro Nur, Siti 2020. *panic buying Di Masa Pandemi Dan Relevansinya Dengan ihtikar Dalam Pandangan Islam*. At-Tasharruf; Jurnal Kajian Ekonomi Dan Bisnis Syariah. 1(2).79-87

Tindakan *panic buying* bukan hanya pada dorongan psikologis konsumen yang ingin menyelamatkan diri saja. Namun juga dilihat pada sifat manusia yang cenderung serakah dan mengindahkan kepentingan orang lain. Faktor kebencanaan, konflik manusia, serta wabah penyakit menjadi pemicu tinggi bagi manusia yang melakukan tindakan-tindakan yang tidak bisa dibenarkan oleh agama manapun. Jika hal ini dibiarkan terus menerus. Maka dapat dimungkinkan manusia akan menjadi ancaman bagi kehidupan manusia yang lainnya.

Bisnis penimbunan untuk mengejar keuntungan pribadi pun tidak dapat dibenarkan dan bertolak belakang dengan spirit etika bisnis dan nilai-nilai ekonomi islam. Karena tindakan tersebut dapat mengancam dan merugikan sesama manusia. Dalam ekonomi Islam juga mempertegas bahwa tindakan *ihthikar* juga merupakan salah satu transaksi yang dilarang dalam islam seperti halnya *riba*, *maysir*, dan *gharar*.

*Ihtikar* dilarang dalam agama, pasti mempunyai dampak yang besar terhadap perekonomian masyarakat. Karena selain bisa dikonsumsi sendiri, para pelaku penimbun dapat menjual barangnya dengan harga yang lebih tinggi dari harga normal. Pelaku akan mendapatkan keuntungan maksimal, sementara masyarakat menderita kerugian. Karena tidak dapat dipungkiri jika, segelintir orang melakukan kegiatan penimbunan, maka tidak hanya akan merusak mekanisme pasar,

tapi juga mampu menghentikan keuntungan yang diperoleh oleh pihak lain. Sehingga hal ini akan berimbas pada menghambatnya distribusi barang dan jasa yang seharusnya dapat dinikmati oleh masyarakat lainnya.

Jika aktivitas ekonomi dapat disandarkan pada nilai-nilai Al Qur'an, maka bisnis yang beretika akan berpedoman pada nilai moralitas dan spiritual. Yang mana aktivitas ekonomi ini mampu memandang manusia sebagai kawan sesama yang saling bergantung satu sama lain. Maka selayaknya bisnis bertumpu pada enam prinsip, terdiri dari kebenaran, kepercayaan, ketulusan, persaudaraan, pengetahuan, dan keadilan. Maka praktik-praktik bisnis yang berwatak jahat serta tidak memanusiakan manusia secara jelas harus ditinggalkan.

Dalam menanggulangi fenomena *panic buying* yang dirasa sudah meresahkan masyarakat, maka dapat dilakukan beberapa cara sebagai berikut:

1. Peran aktif pemerintah, kehadiran pemerintah dalam sektor ekonomi, terutama dalam mengintervensi mekanisme pasar sangatlah diperlukan. Penguatan larangan penimbunan baik yang dilakukan perseorangan maupun kelompok dapat direalisasikan secara maksimal. Hal ini bertujuan untuk menjamin stok barang di pasaran dan menghindari terjadinya kelangkaan dan naiknya harga di atas batas kewajaran. Melalui Regulasi Larangan Monopoli dan Penimbunan yang diatur dalam UU No.7 Tahun 2014 menjadikan Pemerintah sebagai Regulator

dalam melakukan pengawasan dan penindakan tegas bagi pelaku bisnis maupun masyarakat yang melanggar undang-undang penimbunan barang.<sup>170</sup>

2. Kesadaran dari pelaku bisnis dan masyarakat, Ibrahim Warde, salah satu pemikir ekonomi menjelaskan bahwa kesadaran manusia yang diinternalisasikan pada *Self Interest* Islam atau sikap *Altruistik* manusia. Sikap ini menitikberatkan pada keseimbangan kepentingan pribadi dan kepentingan sosial. Sebagai penguatan, maka pelaku bisnis dan masyarakat perlu diberikan informasi dan himbauan serta anjuran yang tegas untuk meningkatkan kesadaran kebersamaan yang ideal (*Al Nafs Al Muthmainnah*). Dalam konteks ekonomi, maka dapat dimaknai dengan kegiatan atau aktivitas ekonomi yang tidak hanya berpatokan pada kebutuhan kepuasan material saja, namun juga dapat diorientasikan pada pencapaian kebahagiaan dunia dan akhirat.

Sifat materialistis dan individualis yang melekat pada masyarakat dapat melahirkan perilaku konsumtif yang boros dan jauh dari masalah. Manfaat konsumsi yang layak dalam ekonomi islam merupakan cerminan dari kemaslahatan yang hakiki dan memiliki nilai guna maksimal yang di kemudian hari tidak berpotensi mendatangkan dampak negatif<sup>171</sup>

---

<sup>170</sup> Telaumbanua, Dalimana, 2020, Urgensi Pembentukan Aturan Terkait Pencegahan Covid-19 Di Indonesia. QALAMUNA: Jurnal Pendidikan, Sosial, Dan Agama, Vol. 12, No.1.

<sup>171</sup> Jenita dan Rustam, 2017, Konsep Konsumsi dan Perilaku Konsumsi Islam. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, Vol. 2, No.1, Januari-Juni.

Tindakan *panic buying* yang merefleksikan pada perilaku *israf* dan *tabdzir* perlu dihindari dalam pandangan Islam. Sebagai rambu-rambu konsumsi yang halal dan *thayyib*. Konsumsi juga harus didasarkan pada kebutuhan bukan pada keinginan. Seiring waktu, maka informasi yang tepat dan transparan sangat dibutuhkan oleh masyarakat dalam mengakses informasi terkait perkembangan Pandemi. Terlebih dalam Islam pun masyarakat selalu dituntut untuk bersyukur akan segala situasi yang dihadapi. Semakin masyarakat mampu bersyukur maka keinginan untuk mengkonsumsi semakin rendah. Dalam pandangan Islam pun perilaku konsumsi memiliki tujuan untuk mencapai aspek materi dan aspek spiritual dalam konsumsi. Ketercapaian kedua aspek ini menyeimbangkan antara kepentingan bersama di setiap barang konsumsi, akan menjadikan kehidupan dalam diri menjadi lebih dan semakin optimis.

Dengan begitu, kemaslahatan dalam aktivitas ekonomi pada konsumsi akan mendatangkan manfaat dan berkah. Maka perilaku konsumsi sewajarnya harus berorientasi pada pemenuhan kebutuhan semata, tapi juga berorientasi pada kepentingan bersama. Dengan kata lain, setiap aktivitas ekonomi termasuk konsumsi juga berupaya menghadirkan Allah dalam mengawasi aktivitas bisnisnya sehingga terciptanya keselarasan dengan etika dan ketentuan syariah. Masalah sebagai tujuan utama tentu dapat tercapai secara maksimal.