

BAB IV

PAPARAN DATA, HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Pulau Masalembu

1. Geografis Pulau Masalembu

Kepulauan Masalembu adalah sebuah kepulauan di Laut Jawa dengan tiga pulau utama yaitu Pulau Masalembu, Pulau Masakambing, dan Pulau Karamian. Secara administratif kepulauan ini termasuk dalam wilayah Kecamatan Masalembu, Kabupaten Sumenep, Provinsi Jawa Timur. Posisi Pulau Masalembu berada di bagian utara wilayah Kabupaten Sumenep, dikelilingi oleh perairan (laut bebas), berjarak sekitar 112 mil laut dari Pelabuhan Kalianget (Sumenep Daratan). Kondisi ini menyebabkan Pulau Masalembu langsung berbatasan dengan perairan bebas (laut lepas).¹

Secara ekologis-geografis, Pulau Masalembu terletak pada posisi lintang: 5° 31' sampai dengan 5° 35' LS. Dengan posisi ini, kedudukan Pulau Masalembu mendekati posisi ekuatorial (garis khatulistiwa) dengan ciri-ciri lingkungan yang spesifik, yaitu mempunyai daya tampung yang sangat tinggi terhadap struktur biodiversitas habitat, seperti terumbu karang, bakau, telu, pesisir litoral, rumput laut (*algae*), dan daerah umbalan (*upwelling area*) yang menjadi penopang sumber daya ikan dan non-ikan dengan nilai ekonomis yang tinggi.

kecamatan Masalembu mempunyai wilayah seluas 41,79 km². Luas Kecamatan Masalembu mencakup sekkitar 1,95% dari luas Kabupaten Sumenep. Jumlah desa di Kecamatan Masalembu yakni Masalima, Sukajeruk, Masakambing,

¹ Sejarah Pulau Masalembu disumenep madura, <https://www.ibnujacky.com/2021/09/pulau-masalembu.html?m=1> diakses pada tanggal 05 mei 2024, pada jam 20.26

dan Kramian. Kecamatan Masalembu dibatasi oleh Laut Jawa pada semua sisinya. Secara administratif Kecamatan Masalembu juga terdiri dari beberapa pulau. Jumlah pulau sebanyak 4 buah dengan komposisi 3 pulau berpenghuni antara lain Masalembu, Masakambing dan Karamian. Sedangkan 1 pulau lainnya tidak berpenghuni yaitu pulau Kambing. Luas pulau yang tidak berpenghuni 0,034 Km² (0,09% dari luas kecamatan Masalembu). Jumlah penduduk kecamatan Masalembu secara keseluruhan berjumlah 22.599 jiwa. Komposisi penduduk Kecamatan Masalembu terdiri dari laki-laki sebanyak 11.071 jiwa (48,99 %) dan perempuan 11.528 jiwa (51,01 %). Rasio jenis kelamin sebesar 96,04 % dengan kepadatan penduduk sebanyak 553,22 jiwa/Km².²

2. Sejarah Pulau Masalembu

Kabupaten Sumenep berada di ujung paling timur Pulau Madura dengan luas wilayah 2.093.457.573 km², luas perairan 50.000 km², serta jumlah penduduk 1.069.928, yang terbagi atas 126 Pulau dan secara administratif Kabupaten Sumenep mempunyai 27 kecamatan terdiri dari 19 di daratan dan 8 di Kepulauan dengan kaya potensi sumber daya alamnya. Masalembu merupakan salah satu pulau dari 8 pulau yang terdapat di Kabupaten Sumenep.³

Masalembu merupakan Kepulauan yang terdapat di tengah laut Jawa antara pulau Madura, Sulawesi dan Kalimantan. tepatnya berada di Kabupaten Sumenep pulau Madura yang masuk ke provinsi Jawa Timur. Jika dilihat dalam peta, aslinya pulau ini lebih dekat dengan wilayah Kalimantan. akan tetapi, Masalembu masih masuk ke kawasan pulau Madura.

² Ibid.

³ Sejarah Masalembu, <https://irenkdesign.wordpress.com/2009/07/13/sejarah-masalembu/> diakses pada tanggal 05 Mei 2024 pada jam 20.30.

Sekitar tahun 1967, pulau ini diresmikan dengan sejumlah penduduk yang mencapai sekitar kurang lebih 15ribu. potensi yang ada di pulau masalembu yakni 75% sebagai nelayan, 15% seorang petani dan 10% seorang ternak seperti sapi, kambing dan ayam. Pada mulanya, pulau ini tidak berpenghuni. Sekitar abad XVII, ada salah satu warga dari pulau ra'asa yang sedang berlayar yang memang berniat untuk pindah tempat kehidupan barunya. beliau adalah Bunajib bin mayang atau yang dikenal dengan sebutan Datuk Kaidani. Ditengah perjalanan menuju pulau kalimantan beliau menemukan yang dilihat dari jarak jauh berbentuk seperti lembu (sapi) dan tak lama kemudian menghapirinya. setelah tiba dipulau, beliau tidak menemukan orang satu pun dan hanyalah menemukan hutan dengan ribuan pohon yang masih hidup dan puluhan hewan sapi. Beliau mengajak segenap keluarganya beserta teman temannya untuk menempatnya ,diberilah nama Nusa Lembu.

Beberapa tahun kemudian orang Bugis yang tinggal disulawesi juga mengetahui informasi tetng pulau Nusa Lembu ,mereka datang ke Nusa Lembu dan memutuskan untuk mnempati pulau ini. Lambat laun seiring berjalanan waktu, orang bugis banyak yang menikah dengan orang jawa timur dan sebagian besar dengan orang madura. di kemudian hari penduduk di pulau Nusa Lembu seakan mengubah nama Nusa Lembu menjadi Masalembu, masa yang berarti banyak dan lembu yang berarti sapi. Sampai saat ini di Pulau Masalembu Terdapat 3 bahasa yakni Bahasa Madura , Bugis Dan bahasa Mandar.

3. Sarana Prasarana

Sarana dan prasarana perhubungan berupa jalan, darmaga, dan sarana angkutan. Panjang jalan darat secara keseluruhan sepanjang 52,171 Km dengan kondisi jalan rusak 25,49 %. Sarana angkutan darat bermotor terdiri dari truck, pick

up, sepeda motor dan tidak bermotor terdiri dari becak dan sepeda. Kecamatan Masalembu dilengkapi juga dermaga sebanyak 3 buah yang terdapat di Masalima, Suka Jeruk dan Karamian. Selain itu terdapat bandar udara bekas pertamina yang terletak di Desa Masalima Kecamatan Masalembu, bandar udara ini dalam kondisi tidak beroperasi.⁴

Penerangan listrik di Kecamatan Masalembu belum banyak yang menggunakan PLN. Jumlah RT yang belum memakai PLN (non-PLN) sebanyak 57 RT. Sarana komunikasi sudah tersedia cukup baik. Selain telkom juga sudah ada telepon seluler. Ada dua provider telepon seluler yaitu Telkomsel dan XL, namun hanya Telkomsel yang telah beroperasi sementara XL masih dalam proses. Jaringan telkom hanya ada di desa Masalima dan Suka Jeruk, sementara Telkomsel telah tersedia di tiga desa yaitu masalima, sukajeruk dan keramian.

Sarana kesehatan di Kecamatan Masalembu terdiri dari Puskesmas, Puskesmas pembantu dan Polindes. dan Ponkesdes. Puskesmas berjumlah 1 unit terdapat di Desa Suka Jeruk. Sedangkan puskesmas pembantu berjumlah 1 unit terdapat di desa Karamian. Sedangkan Polindes dan Ponkesdes sebanyak 4 unit terdapat di masing- masing desa. Untuk melaksanakan kegiatan keagamaan, masyarakat Masalembu yang seluruhnya memeluk agama Islam menggunakan sarana ibadah yang tersedia. Sarana ibadah meliputi masjid sebanyak 24 unit, surau/musholla sebanyak 37 unit. Untuk tata administrasi pemerintahan di kecamatan Masalembu terdapat 5 unit kantor pemerintahan desa menyebar di seluruh desa. Sedangkan sebagai penggerak ekonomi dan keuangan di Kecamatan Masalembu juga sudah teredia lembaga keuangan yaitu KUD sebanyak 1 unit di

⁴ Ibid.

Desa Masalima dan Koperasi simpan pinjam sebanyak 6 unit yang terdapat di semua desa ,kecuali desa masakambing hanya dimonopoli pemerintah desa.

Masalembu memiliki beberapa gudang ikan agar para nelayan tidak repot menjual ikannya sendiri kepada para konsumen. Hal ini bermanfaat juga bagi para konsumen supaya lebih mudah mendapatkan ikan untuk dikonsumsi maupun dijual kembali ataupun dijadikan usaha kulineran. Untuk aktivitas perdagangan Kecamatan Masalembu tidak dilengkapi dengan pasar daerah maupun pasar desa. Satu-satunya pasar yang terdapat di Masalembu adalah pasar tradisioinal di Desa Suka Jeruk.

Mayoritas pekerjaan para penduduk di Pulau Masalembu ialah nelayan ,karena Sumber daya yang terdapat di Pulau Masalembu dominan berada di lautan yakni ikan. Terlepas disana tidak ada petani untuk menanam padi ,tembakau hanya menanam jagung ketika musim jagung maka penduduk Pulau Masalembu Memanfaatkan Sumber Alam yang ada. Berikut data penduduk dan pekerjaannya :

Tabel 4.1
Data Penduduk Desa Masalima Masalembu
Menurut Mata Pencaharian

PETANI	PENGRAJIN	INDUSTRI	DOKTER	BIDAN	PEGAWAI	GURU	NELAYAN	PEDAGANG	JUMLAH
3601	-	1	1	1	30	50	5660	1021	10365

Dari data penduduk diatas terdapat 5660 penduduk Desa Masalima yang bekerja sebagai nelayan. Namun tidak semua dari jumlah tersebut yang bekerja tetap sebagai nelayan dan hanya sebagian yang memiliki perahu sendiri. Sedangkan biasanya hanya orang yang memiliki perahu sendiri yang berlangganan di salah satu tengkulak. Dan sebagian besar lainnya hanya bekerja kepada pemilik perahu. Seperti saat bekerja menjaring ikan biasanya setiap perahu yang berlayar memiliki 5 – 8 orang nelayan.

Berikut merupakan gudang ikan yang ada di Desa Masalima kabupaten Masalembu sebagai berikut :

1. Gudang Ikan KRJ (Karya Jaya)

Salah satu Usaha Tengkulak ikan yang Ada di masalembu ialah Gudang KRJ. Gudang KRJ berdiri pada tahun 2018 yang dikelola oleh Bapak Gito selaku pemilik gudang yang beralamatkan Jln. Kaidatuk Kaidani Masalima Kecamatan Masalembu. 6 tahun sejak usaha tengkulak ini didirikan sampai saat ini masih berjalan dengan baik dan mengalami perkembangan yang sangat pesat dibanding dengan usaha tengkulak ikan yang lain.

Usaha tengkulak ikan di gudang KRJ ini bertujuan Untuk mendapatkan Pasokan ikan dari para nelayan yang hendak menjual hasilnya agar bisa di distribusikan kembali dengan skala besar. Pendistribusian ikan ini biasanya di distribusikan ke Pabrik atau daerah di luar pulau yang jauh dari pesisir atas permintaan konsumen.

Adapun Standar Operasional Prosedur (SOP) yang bertujuan memastikan pekerjaan dan kegiatan operasional perusahaan berjalan dengan lancar sebagai berikut:

a. Penerimaan Ikan

Siapkan area penerimaan yang bersih dan terorganisir di gudang lalu Pastikan semua ikan yang diterima memiliki kualitas yang baik dan segar, Periksa kualitas ikan, termasuk suhu, kebersihan, dan kesegaran.

b. Penyortiran dan penimbangan

Pisahkan ikan berdasarkan jenis dan ukuran, lakukan penimbangan untuk setiap jenis ikan kemudian Catat jumlah dan berat setiap jenis ikan

c. Penyimpanan ikan

Tempatkan ikan dalam wadah atau kemasan yang sesuai dan bersih. Pastikan suhu penyimpanan sesuai dengan kebutuhan setiap jenis ikan. Atur penyimpanan agar meminimalkan risiko kontaminasi dan kerusakan.

d. Pengemasan

Siapkan kemasan yang sesuai dengan permintaan pelanggan. Pastikan label kemasan mencantumkan informasi yang jelas seperti jenis ikan, berat bersih, tanggal produksi, dan tanggal kadaluarsa.

e. Pengiriman

Siapkan pesanan sesuai dengan permintaan pelanggan. Pastikan pengiriman dilakukan dengan kendaraan yang sesuai dengan kebutuhan pengiriman ikan segar. Catat informasi pengiriman untuk pelacakan dan pengawasan.

f. Pemantauan dan evaluasi

Lakukan pemantauan terhadap proses operasional secara teratur. Evaluasi kinerja berdasarkan efisiensi operasional, kualitas produk, dan kepuasan pelanggan. Lakukan perbaikan dan penyesuaian SOP jika diperlukan untuk meningkatkan kinerja usaha.

2. Gudang Ikan IJM (Indah Jaya Maju)

Gudang Ikan IJM didirikan pada tahun 2019 yang didirikan oleh bapak Miftah Efendi yang berasal dari luar pulau, yakni berasal dari Jawa Timur, Lamongan dengan alamat gudang Jln. Pasir Putih Masalima Masalembu. Lima tahun selama berdirinya usaha tengkulak ikan ini, dapat menjadi manfaat bagi para nelayan untuk memudahkan menjual hasil tangkapan ikannya. Manfaatnya juga tidak hanya kepada para nelayan, para konsumen lain juga dapat merasakan manfaat dari adanya gudang ikan ini karena memudahkan orang yang ingin

mengonsumsi ikan dengan jumlah yang banyak ,terutama bagi orang yang memiliki usaha warung makan dan semacamnya.

Adapun visi misi pada usaha tengkulak ikan Gudang IJM sebagai berikut :

Visi :

Menjadi mitra utama bagi para nelayan dalam memperluas jangkauan pasar ikan mereka dan memberikan kontribusi positif bagi pertumbuhan ekonomi lokal.

Misi :

- ✓ Menyediakan infrastruktur dan teknologi yang memungkinkan nelayan untuk menjual hasil tangkapan mereka dengan harga yang adil dan kompetitif.
- ✓ Mengoptimalkan rantai pasokan untuk memastikan kualitas dan keamanan ikan yang dijual kepada konsumen.
- ✓ Memperluas jaringan distribusi untuk mencapai pasar yang lebih luas.
- ✓ Berkomitmen untuk menjaga lingkungan laut dan mempromosikan praktik tangkap ikan yang bertanggung jawab.

3. Gudang Ikan ARUNA

Usaha tengkulak ikan di gudang ikan ARUNA ini didirikan sejak awal tahun 2021 tepatnya 3 tahun yang lalu ,usaha tengkulak ikan ini terbilang sangatlah baru dimana yang mendirikannya ialah Bapak Hasim As'ari yang berasal dari pulau masalembu asli yang beralamatkan Jln.Tampomas 2 Masalima Masalembu. Bapak Hasim sendiri termotivasi karena didaerah bapak hasim tinggal banyak para nelayan yang menjual hasil tangkapan ikannya ke TPI yang jauh dari pemangkalan perahunya ,maka dari itu Bapak Hasim mendirikan gudang ikan tersebut untuk memudahkan para nelayan menjual hasil tangkapan ikannya.

Berikut merupakan visi misi pada gudang ikan ARUNA :

Visi:

- Menjadi mitra terpercaya bagi para nelayan dan pemasok ikan, serta menjadi penyedia ikan berkualitas bagi konsumen, dengan mengoptimalkan proses distribusi dan memastikan ketersediaan stok yang stabil.

Misi:

- Menjaga kualitas dan kebersihan ikan sejak dari sumbernya di perairan hingga sampai ke tangan konsumen akhir.
- Mengoptimalkan rantai pasok dengan memperbaiki infrastruktur gudang ikan dan sistem logistik yang efisien.
- Membangun hubungan yang kuat dengan para nelayan dan pemasok ikan untuk memastikan pasokan yang berkelanjutan.
- Memberikan harga yang adil bagi para nelayan dan pemasok, sambil tetap menjaga keuntungan yang berkelanjutan bagi perusahaan.
- Menerapkan praktik bisnis yang berkelanjutan untuk menjaga ekosistem perikanan dan lingkungan sekitar.

B. Paparan Data

Penetapan harga adalah instrumen yang penting dalam setiap individu yang akan melakukan proses perdagangan (jual beli). Pengetahuan tentang penetapan harga oleh sebagian para pedagang dalam melakukan bisnis perdagangan (jual beli) masih banyak yang tidak mengetahuinya, karena sebagian pedagang hanya melakukan penetapan harga dengan berorientasikan pada keuntungan dan

kerugian dalam bisnis perdagangannya. Penetapan harga jual yang baik jika produsen mampu menetapkan harga yang tidak mendzalimi dirinya maupun para konsumen.

Berikut akan disajikan hasil temuan dari wawancara, Observasi tentang penetapan harga penjualan ikan digudang KRJ, IJM, ARUNA Desa Masalima Kecamatan Masalembu Kabupaten Sumenep dari beberapa informan :

1. Metode penetapan harga ikan pada masing masing gudang ikan

Dalam menetapkan harga, ada berbagai macam metode yang dapat digunakan. Secara garis besar metode penetapan harga dapat dikelompokkan menjadi empat kategori utama, yaitu metode penetapan harga berbasis permintaan (*customer-oriented methods*), berbasis biaya (*cost-oriented methods*), berbasis laba (*profit-oriented methods*) dan berbasis persaingan (*competiton-oriented methods*)

a. Penetapan Harga Berbasis penawaran (*customer- pricing methods*)

Sebagaimana hasil penelitian yang penulis dapatkan bahwa pada masing-masing gudang ikan menggunakan metode penawaran dalam menetapkan harga. Penetapan harga berbasis penawaran dapat berpengaruh terhadap harga yang akan ditentukan karena semakin banyak penawaran maka harga cenderung akan turun dan sebaliknya semakin sedikit penawaran harga akan semakin naik. Sebagaimana ahasil wawancara ,obsevasi pada masing masing gudang

1) Gudang Ikan KRJ (Karya Jaya)

“ Banyaknya penawaran yang kami sediakan itu akan berpengaruh kepada harga yang diberikan, karena hal ini sesuai dengan harga jual yang ditetapkan oleh para nelayan terhadap kami, misal saat musim hujan atau bheret, orang-orang akan banyak mencari ketersediaan ikan sebagai lauk pauk sehari-hari sedangkan disaat itu sedikit para nelayan yang berlayar mencari ikan sebab takut akan hal yang tidak diinginkan terjadi karena ombak saat itu besar. Ada juga yang digunakan sebagai penjualan diwarung , Saat itu biasanya harga ikan bakal naik.

Sedangkan ketika cuaca sedang biasa saja permintaan ikan akan stabil karena akan banyak nelayan menyediakan ikan dari hasil tangkapannya, saat itu harga ikan akan kembali normal seperti biasa mbak”⁵

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Takol selaku Manajer gudang KRJ bahwasanya penawaran dari para konsumen termasuk metode dalam penetapan harga ikan di gudang ikan KRJ. Dikarenakan semakin banyak penawaran maka harga akan cenderung turun, dan ketika penawaran menurun maka harga akan naik.

2) Gudang ikan IJM (Indah Jaya Maju)

“ kalo kami menyediakan ikannya dengan jumlah banyak harga ikan akan turun dan sebaliknya ketika persediaan sedikit yang disebabkan oleh bheret atau cuaca yang buruk sehingga para nelayan tidak melaut harga ikan biasanya cenderung mahal.”⁶

Wawancara yang dihasilkan dengan narasumber langsung pengelola Gudang ikan IJM yakni Bapak Miftah Efendi , Bahwasanya penetapan harga jual ikan yang akan di distribusikan kembali kepada konsumen dengan skala besar akan tergantung oleh penawaran gudang yang banyak dengan ketersediaan ikan yang sedikit. Harga ikan saat hujan akan cenderung lebih mahal karena ketersediaannya terbatas sedangkan permintaannya banyak.

3) Gudang Ikan Aruna

" Harga yang ditentukan oleh kami biasanya tergantung keadaan saat itu, seperti banyaknya permintaan dan penawaran saat ketersediaan ikan itu sedikit cenderung lebih mahal ,biasanya waktu cuaca hujan harga ikan akan naik sebab nelayan tidak banyak berlayar dan mengakibatkan keterbatasan

⁵ Takol, Manajer Gudang KRJ (Karya Jaya), Wawancara Langsung (19 Januari 2024)

⁶ Miftah Efendi, Pemilik Gudang IJM (Indah Jaya Maju), Wawancara Langsung (19 Januari 2024)

ikan sehingga harga akan naik juga. Kalo hari hari selain musim hujan harganya normal bak”⁷

Wawancara yang dihasilkan dengan narasumber langsung dari pendiri sekaligus pemilik gudang ARUNA yakni Bpk. Hasim As’ari bahwasanya untuk harga jual ikan yang ditetapkan dengan skala besar tergantung keadaan saat itu seperti ketika ketersediaan ikan terbatas sedangkan penawaran naik maka harga yang ditetapkan akan turun karena harga beli dari para nelayan juga mahal, biasanya disebabkan karena musih hujan dan para nelayan.

Sebagaimana hasil observasi yang peneliti lakukan pada lokasi penelitian, berdasarkan hasil pengamatan yang peneliti dapatkan bahwasanya pada masing masing gudang ikan menerapkan metode penetapan harga berbasis penawaran (*customer-pricing methods*) dimana bentuk yang digunakan ialah Diskriminasi harga (*price discrimination*). Diskriminasi harga itu sendiri ialah menetapkan harga berdasarkan jumlah yang bersedia dibayar pelanggan atas suatu barang maupun jasa.

b. Penetapan harga berbasis biaya (*cost-oriented methods*)

Selanjutnya metode penetapan harga yang digunakan ialah penetapan harga berbasis biaya ialah harga ditentukan berdasarkan biaya produksi yang ditambah dengan jumlah tertentu agar dapat menutupi biaya-biaya langsung, biaya *overhead*, dan laba. Menurut hasil wawancara yang peneliti dapat pada masing masing gudang ikan sebagai berikut :

1) Gudang ikan KRJ

⁷ Hasim As’ari, Pemilik Gudang Ikan ARUNA, Wawancara Langsung (19 Januari 2024)

“ iya faktor biaya juga termasuk kedalam bagaimana kita menetapkan harga, seperti biaya produksi ,biaya transportasi agar balik modal dan kami menerima keuntungannya dengan baik.”⁸

“ biasanya bapak menjual ikan dengan harga berapa pak, dan sampai pada tangan ketiga itu biasanya dengan harga berapa pak.?”

“ kalau ikan tongkol(cakalan) per sekilonya dari nelayan itu 30 ribu sampai 50.000 kadang juga sampai 60.000 ketika cuaca tidak stabil (hujan), satu kilonya dapat 4-6 ikan tergantung berat dan besarnya ikan. Namun kami jual kembali kepada konsumen dengan harga 50.000 perkilonya. Jika pengirimannya keluar pulau pasti lebih mahal jika harga dari nelayan 30.000 maka harga yang kami berikan akan naik 15.000 bisa juga sampai 20.000 dengan mentotalkan biaya transportasi seperti biaya angkut kapal, dan jasa para karyawan. Jadi total yang diberikan terhadap konsumen luar pulau perkilonya bisa mencapai 55.000/kilo.”⁹

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap manajer gudang KRJ bahwasanya faktor biaya merupakan hal yang dapat mempengaruhi penetapan harga, seperti biaya transportasi darat maupun laut. Berarti dalam menetapkan harga gudang KRJ menerapkan *Cost Plus Percentage of Cost Pricing* dengan menentukan harga dengan jalan menambahkan persentase tertentu terhadap biaya produksi atau konstruksi sebagai mana penjelasan bapak Gito diatas bahwa pada gudang KRJ penetapan Harganya dengan menambah biaya transportasi dan biaya pelayanan.

Gudang KRJ juga menggunakan *Standard Markup Pricing* dimana dalam penetapan harganya tergantung pada jenis produk yang dijual. Biasanya produk yang tingkat perputarannya tinggi dikenakan markup yang lebih kecil daripada produk yang tingkat perputarannya rendah. Sebagaimana hasil wawancara dengan bapak Takol.

⁸ Takol, Manajer Gudang KRJ (Karya Jaya), Wawancara Langsung (19 Januari2024)

⁹ Ibid.

“ kalau ikan yang lain pak apakah harganya akan sama dengan penjualan ikan tongkol pak, apakah perkilonya akan tetap dihitung sama.?”

“ tidak mbak, beda ikan beda harga contoh ikan karese (ikan merah) ikan tersebut banyak diminata juga karena ikan tersebut juga enak, Jadi kalo beda ikan beda harga. Biasanya yang dijual nelayan terhadap kami perkilonya 15.000/kilo, sampai ketangan konsumen kalo didalam pulau bisa 20.000 ataupun 25.000 perkilonya.”¹⁰

2) Gudang ikan IJM

Hasil wawancara peneliti dengan pemilik gudang IJM yakni Bapak Miftah

Efendi selaku pemilik gudang sebagai berikut :

“ kalau faktor biaya itu tentu akan berpengaruh pada harga ikan mbak, kalau gak ambil biaya transportasi dan biaya penanganan kami pasti rugi, Karena kami mengambil keuntungan lewat biaya tersebut.”¹¹

“ sekitar berapa persen kalau boleh tau bapak mengambil keuntungan tersebut”

“ intinya kalo nelayan menjual ikannya 45.000 saya menjualnya dengan harga 50.000/kilonya, tapi itu didalam pulau. Kalau diluar pulau tentu lebih mahal karena akan menghitung biaya angkutan dari gudang ke kapal, terus dari kapal ke pelabuhan dan sampai ke tangan konsumen, penjualannya sampai ketempat bisa kisaran 70.000 perkilonya, jika dihitung mengambil 25.000 sebagai ongkos dari semua penanganan.”¹²

Dari hasil wawancara oleh Bapak Miftah selaku pemilik gudang bawa harga yang yang ditetapkan bergantung dengan biaya transportasi dari gudang ke kapal, dari kapal ke pelabuhan lalu ketempat konsumen. Maka dari itu gudang IJM menerapkan metode penetapan harga berbasis biaya dengan menggunakan *Cost Plus Percentage of Cost Pricing* sebagai cara menentukan

¹⁰ Takol, *Manajer Gudang KRJ (Karya Jaya), Wawancara Langsung (19 Januari 2024)*

¹¹ Miftah Efendi, *Pemilik Gudang IJM (Indah Jaya Maju), Wawancara Langsung (19 Januari 2024)*

¹² Miftah Efendi, *Pemilik Gudang IJM (Indah Jaya Maju), Wawancara Langsung (19 Januari 2024)*

harga dengan jalan menambahkan persentase tertentu terhadap biaya produksi atau kontruksi sebagai mana pejelasan bapak Miftah diatas bahwa pada gudang IJM penetapan Harganya dengan menambah biaya transportasi dan biaya pelayanan.

3) Gudang ikan ARUNA

“ pasti itu mbak. Biaya termasuk hal penting yang dapat menentukan harga, karena ketika kita tidak mengambil biaya transportasi, biaya penanganan maka kita akan rugi. Karena transportasi juga menghitung biaya bensin dan lain lain. Ada juga biaya tambahan seperti es batu yang digunakan dan garam tentu akan menjadi pertinmangan harga”¹³

“ sekitar berapa ribu dari pembelian kepada nelayan bapak mengambil harga dari biaya biaya tersebut”

“ kisaran 25.000an/kilonya mbak, berrti ketika nelayan menjualnya perkilo 45.000 kepada saya , saya akan menjualnya dengan harga 50.000. dan ditambah biaya ogkos kiris seperti transportasi, biaya angkutan dan lain lainnya 20.000 itu dihitung per box besar yang berisi sekitar 1 quintal atau 100 kilo ikan.”¹⁴

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Hasim As'ari selaku pemilik gudang ARUNA bahwa biaya hal yang sangat penting dalam menetapkan harga, menurut Bapak Hasim jika biaya tidak diambil maka akan mengalami kerugian besar, dan hal tersebut tidak mungkin terjadi karena biaya adalah satu satunya metode penetapan harga paling sederhana hitungannya dan pedagang yang menjual dagangan passti akan menerapkannya.

Pada gudang ARUNA metode penetapan harga berbasis biaya diterapkan dengan menggunakan *Cost Plus Percentage of Cost Pricing* sebagai cara menentukan harga dengan jalan menambahkan persentase

¹³ Hasim As'ari, Pemilik Gudang Ikan ARUNA, Wawancara Langsung (19 Januari 2024)

¹⁴ Ibid.

tertentu terhadap biaya produksi atau kontruksi sebagai mana pejelasan bapak Hasim diatas bahwa pada gudang ARUNA penetapan Harganya dengan menambah biaya transportasi dan biaya pelayanan.

Sebagaimana hasil observasi yang peneliti lakukan pada lokasi penelitian , berdasarkan hasil pengamatan yang peneliti dapatkan bahwasanya pada masing masing gudang ikan menerapkan metode penetapan harga berbasis biaya dengan menggunakan *Cost Plus Percentage of Cost Pricing* dengan menambahkan persentase tertentu terhadap biaya produksi atau kontruksi.

c. Penetapan harga berbasis laba (*profit-oriented methods*)

Praktik usaha penjualan ikan dengan menggunakan metode penetapan harga berbasis laba ini diterapkan pada masing masing gudang dengan berusaha menyeimbangkan pendapatan dan biaya dalam menetapkan harganya. Berikut hasil wawancara yang peneliti peroleh:

1) Gudang ikan KRJ

“ tentu saja diterapkan, agar usaha tengkulak ikan ini berjalan dari waktu kewaktu maka perlu keseimbangan biaya modal agar balik modal dengan perolehan keuntungan yang adil. Lagian kami menyediakan ikan yang segar, dengan begitu konsumen tidak akan kecewa walaupun mahal karena yang kami sediakan produk yang bagus dan sangat layak untuk dikonsumsi”

Hasil wawancara yang peneliti lakukan terhadap bapak Takol selaku Manajer Gudang ikan KRJ bahwasanya bapak Takol sudah menyusun strategi bagaimana usaha ini tidak merugikan satu sama lain, meskipun dengan harga tinggi para konsumen akan tetap membeli karena kebutuhan pangan yang taidak dapat dielakkan dan hasil ikan yang bagus.

2) Gudang ikan IJM

“ memang harus diterapkan mbak, soalnya ketika kami tidak menyesuaikan biaya dan pendapatan maka akan ambyar arus keuntungan

dan modalnya. Maka dari itu saya selaku pemilik yang akan mengaturnya, jika saat itu pengeluarannya sekian maka akan ditambah dengan biaya biaya lain seperti transportasi dan biaya pendukung lainnya.”¹⁵

Dari hasil wawancara dengan bapak miftah bahwasanya metode penetapan harga berbasis laba ini hal yang penting agar usaha yang dijalankan tidak mengalami kebangkrutan. Hal ini karena ketika suatu usaha tidak menyeimbangkan pendapatan dan modal awal yang dikeluarkan maka akan terjadi ketimpangan dan ketidakadilan pada salah satu pihak.

3) Gudang ikan ARUNA

“laba termasuk hal yang penting dalam sebuah usaha, kalau tidak ada laba maka usaha yang dijalankan akan bangkrut. Maka dari itu sangat diperlukan keseimbangan antara harga beli dan harga jual ikan, terlebih ikan yang akan dikirim ke luar pulau. Kita harus pintar pintar menghitung pembiayaan pembiayaan yang dikeluarkan seperti biaya transportasi dan juga biaya pelayanan lainnya”.¹⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Hasim selaku pemilik gudang ikan ARUNA bahwasanya metode penetapan harga berbasis laba sangat penting untuk diterapkan agar dapat meminimalisir kerugian yang disebabkan terjadinya ketidakseimbangan pendapatan dan biaya yang dikeluarkan.

Menurut hasil wawancara dari ketiga pemilik gudang dan hasil observasi yang dilakukan peneliti dapat disimpulkan bahwa metode penetapan harga berbasis laba (*profit-oriented methods*) sangat penting dalam keseimbangan dan keadilan pendapatan dan pengeluaran. Masing masing gudang akan memberikan barang yang bagus agar para konsumen tidak merasa dicurangi dengan harga yang

¹⁵ Miftah Efendi, Pemilik Gudang IJM (Indah Jaya Maju), Wawancara Langsung (19 Januari 2024)

¹⁶ Hasim As'ari, Pemilik Gudang Ikan ARUNA, Wawancara Langsung (19 Januari 2024)

ditetapkan. Ketiga gudang ikan ini menerapkan metode penetapan harga berbasis laba (*profit-oriented methods*) dengan menggunakan target *profit pricing* (keuntungan), target *return on sales pricing* (pengembalian harga)

d. Penetapan harga berbasis persaingan (*competiton-oriented methods*)

Dalam penetapan harga berbasis persaingan ini ketiga pemilik gudang tidak menerapkannya karena harga yang ditentukan pure dari perhitungan seberapa banyak peminat(permintaan), seberapa banyak pengeluaran biaya pendukung serta seberapa banyak modal yang dikeluarkan. Seperti yang disampaikan oleh pemilik gudang ikan KRJ sebagai berikut:

“ menurut saya persaingan tidak sama sekali berperan penting dalam penetapan harga ikan disini, karena saya mengedepankan pendapatan atau modal yang harus dikembalikan dari pengeluaran awal. Kalau harga ditetapkan berdasarkan persaingan maka gudang ikan yang ada di desa ini akan berlomba lomba untuk menarik konsumen dengan harga yang relatif murah namun hal tersebut akan berdampak terhadap gudang itu sendiri dengan mengalami kerugian mbak.”¹⁷

Dan juga peneliti melakukan wawancara terhadap karyawan gudang ikan KRJ yakni bapak iskandar dimana beliau sudah 1 tahun bekerja sebagai salah satu karyawan disana bahwasanya :

“disini memang tidak menjadikan persaingan sebagai penentu harga karena hal tersebut tidak sepadan dengan pengeluaran atau modal yang telah dikeluarkan sebagai modal awal untuk usaha ini.”

Maka dari itu dari hasil wawancara diatas bisa disimpulkan bahwa penetapan harga berbasis persaingan dapat menyebabkan kerugian atas penjualan ikan. Dan ketiga gudang ikan di Desa Masalima tidak menerapkannya. Karena tidak ada kesesuaian harga terhadap modal dan biaya pendukung yang lain.

¹⁷ Takol, Manajer Gudang KRJ (Karya Jaya), Wawancara Langsung (19 Januari 2024)

2. Faktor yang mempengaruhi penetapan harga ikan pada masing masing gudang Ikan

a. Penawaran

1) Gudang ikan KRJ

“seperti yang saya bilang sebelumnya , untuk menetapkan harga saya akan melihat kondisi saat itu. Apakah ketersediaan ikan banyak atau tidak . biasanya musim hujan ketersediaan ikan akan sedikit dikarenakan banyak nelayan tidak melaut dan berdampak pada ikan yang terbilang mahal.”¹⁸

“biasanya kalau musim hujan harga ikan tongkol mencapai berapa ribu pak perkilonya?”

“ kalau musim hujan biasanya naik sekitar 60.000 keatas mbak. Kadang bisa mencapai 80.000/kilonya”¹⁹

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada bapak Takol selaku Manajer gudang ikan bahwa permintaan dan penawaran merupakan salah satu faktor penentu dalam menetapkan harga. Ketika ketersediaan ikan banyak maka harga relatif turun atau normal, dan sebaliknya ketika ketersediaan ikan sedikit maka harga cenderung naik.

2) Gudang Ikan IJM

Hasil wawancara peneliti dengan pemilik gudang IJM yakni Bapak Miftah Efendi selaku pemilik gudang sebagai berikut :

“ faktor permintaan dan penawaran memang berperan dalam bagaimana menentukan harga, seperti ketika ikan yang disediakan oleh para nelayan banyak maka harga ikan saat itu akan relatif normal ataupun turun. Dan ketika nelayan banyak yang tidak berlayar otomatis ketersediaan ikan akan sedikit yang menyebabkan harga ikan turun”.²⁰

¹⁸ Ibid.

¹⁹ Ibid.

²⁰ Miftah Efendi, Pemilik Gudang IJM (Indah Jaya Maju), Wawancara Langsung (19 Januari 2024)

Dari hasil wawancara diatas bapak miftah berpendapat bahwasanya faktor permintaan dan penawaran suatu barang akan berpengaruh terhadap naik turunnya harga .

3) Gudang Ikan ARUNA

“ iya mbak .kan kalau para nelayan banyak yang melaut otomatis ketersediaan ikan akan banyak dan harga saat itu akan normal . sedangkan ketika musim hujan nelayan banyak yang tidak melaut dan keterbatasan ikan akan menyebabkan harga naik”.²¹

Berdasarkan hasil wawancara di atas dengan bapak Hasim bahwasanya faktor permintaan dan penawaran hal yang dapat menentukan penetapan harga . karen ketersediaan yang terlampau banyak akan menyebabkan harga normal ,sedangkan barang yang ketersediaannya sedikit namun peminatnya banyak maka akan menyebabkan naiknya harga.

b. Faktor kebebasan keluar masuk komoditi

Kebebasan keluar masuk komoditi akan menentukan kelancaran dalam mengatasi kelangkaan suatu komoditi di. Karena kelangkaan dan mengakibatkan sulitnya untuk memperoleh suatu komoditi di pasar yang akhirnya cenderung mengurangi persediaan dan menaikkan harga. seperti yang dijelaskan oleh pemilik gudang ikan sebagai berikut:

“ kalau ikan dalam keadaan langka seperti saat musim hujan harga akan cenderung mahal. Karena permintaan konsumen akan semakin banyak dan hal tersebut membuat harga ikan mahal ”

Ucap bapak gito selaku pemilik gudang ikan KRJ

Pemilik gudang ikan IJM dan ARUNA juga sependapat dengan hal tersebut. jelasnya ketika suatu komoditi cenderung mengurangi persediaan

²¹ Hasim As'ari, Pemilik Gudang Ikan ARUNA, Wawancara Langsung (19 Januari 2024)

maka harga yang ditetapkan akan dinaikkan disebabkan karena persediaan yang terbatas namun tidak menurunkan permintaan.

Hasil observasi yang peneliti lakukan pada lokasi penelitian, berdasarkan bukti nota, proses penimbangan dan lain sebagainya. Faktor yang dapat mempengaruhi harga tidak lain adalah cuaca atau situasi pada saat itu. Jika situasinya angin dari barat (bheret) biasanya ketersediaan ikan dari para nelayan cenderung sedikit dan akan menjual hasil tangkapannya dengan harga tinggi, otomatis harga kulakan ikan dari gudang ke konsumen akan ikut tinggi bersamaan dengan perhitungan keuntungan dan biaya penanganan.

3. Terjadi kesepakatan terlebih dahulu antara penjual dan pembeli jika harga penjualan ikan digudang lebih tinggi dari biasanya

a) Gudang ikan KRJ

“sebelum saya menjual kepada konsumen dengan porsi banyak / kemamasan box besar, akan terjadi tawar menawar dengan nelayan . jika harga cocok maka ikan akan diangkut untuk dijual ke pelanggan luar pulau, biasanya kami jual ke para pemilik usaha restaurant atau warung warung makan ”²²

Berdasarkan wawancara diatas maka setiap transaksi penjualan ikan dari nelayan akan terjadi tawar menawar dahulu sebelum dijual dengan porsi yang banyak kepada konsumen. Setelah terjadi tawar menawar tersebut maka kesepakatan harga akan terjadi dengan adil.

b) Gudang Ikan IJM

“ kalau tawar menawar pasti ada, namun hal tersebut tidak membuat harga otomatis turun, karena akan disesuaikan dengan standar pemesan , seperti ketika suatu restaurant membeli ikan lumayan banyak dan sering

²² Takol, Manajer Gudang KRJ (Karya Jaya), Wawancara Langsung (19 Januari 2024)

berlangganan biasanya ketika menawar saya kasih tapi selama tawarannya wajar”²³

Berdasarkan hasil wawancara kepada bapak Miftah Efendi selaku pemilik dan pengelola Gudang ikan IJM bahwasanya terjadi kesepakatan atau tawar menawar terlebih dahulu antara penjual dan pembeli sebelum dua-duanya sepakat akan harga yang ditetapkan , namun hal tersebut biasanya karena pembelian ikan yang konsumen beli terbilang banyak sehingga mendapatkan potongan harga atau biasa disebut *Discount*.

c) Gudang Ikan ARUNA

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Hasim As’ari selaku pemilik gudang ARUNA bahwasanya :

“ para nelayan akan menetapkan harga terlebih dahulu , namun kita akan menimbang dan melihat kualitas yang ada, apakah hasil tangkapannya bagus sesuai dengan harga yang ditetapkan?!. Setelah itu kami tawar jika tidak sesuai atau hasil tangkapannya tidak bagus sampai mencapai kesepakatan atau deal.”²⁴

Para nelayan yang akan menjual hasil tangkapan ikan dengan jumlah banyak akan terlebih dahulu memberikan harga, setelah itu para karyawan gudang akan menimbang dan mengecek apakah hasil tangkapan ikan yang ditawarkan sesuai dengan harga yang ditetapkan. Jika sesuai maka akan terjadi kesepakatan lalu didistribusikan kembali kepada para konsumen yang biasanya memerlukan ikan dengan jumlah banyak seperti usaha kuliner diluar pulau

²³ Miftah Efendi, Pemilik Gudang IJM (Indah Jaya Maju), Wawancara Langsung (19 Januari 2024)

²⁴ Hasim As’ari, Pemilik Gudang Ikan ARUNA, Wawancara Langsung (19 Januari 2024)

C. Temuan penelitian

Berdasarkan data temuan yang diperoleh dalam penelitian lapangan dengan menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Peneliti memperoleh beberapa temuan penelitian yang dapat ditampilkan sebagai berikut :

1) Mekanisme penetapan harga ikan pada masing masing gudang ikan

a. Gudang ikan KRJ

Penetapan harga ikan pada usaha tengkulak ikan di gudang KRJ dihitung dari hasil pembelian dari para nelayan yang menjual hasil tangkapannya agar bisa di distribusikan kembali dengan jumlah banyak. Dengan mempertimbangkan keuntungan yang sesuai dengan perhitungan biaya pengiriman atau transportasi. Penjualan pada gudang ikan KRJ ini biasanya dijual dengan box besar agar kualitas ikan yang dikirim aman. Berikut metode yang digunakan :

- 1) metode penetapan harga berbasis penawaran (*customer-pricing methods*)
- 2) metode penetapan berbasis biaya (*cost-oriented methods*)
- 3) berbasis laba (*profit-oriented methods*)

Konsumen yang berada di luar pulau biasanya akan membayar lebih mahal dibanding dengan yang di dalam pulau, Hal ini dikarena biaya transportasi laut dengan mempertimbangkan kesegaran ikan tetap terjaga biasanya disertakan es batu dan garam agar mencegah ikan tidak layak dikonsumsi.

b. Gudang ikan IJM

Penetapan harga pada gudang ikan Indah Jaya Maju pada dasarnya sama yakni dengan menghitung biaya pengiriman serta keuntungan yang didapat dari pembelian ikan berskala besar dari nelayan. Metode yang digunakan juga sama yakni

- 1) metode penetapan harga berbasis penawaran (*customer- pricing methods*)
- 2) metode penetapan berbasis biaya (*cost-oriented methods*)
- 3) berbasis laba (*profit-oriented methods*)

c. Gudang ikan ARUNA

Pada gudang ikan ARUNA , penetapan harga yang diterapkan juga sama dengan gudang ikan yang lain yaitu dengan menghitung harga beli dari para nelayan pada keadaan tertentu dengan menghitung biaya transportasi dan lain lain serta mengambil biaya pelayanan sebagai keuntungan. Metode penetapan harga yang digunakan sama dengan gudang ikan yang lainnya , yakni sebagai berikut:

- 1) metode penetapan harga berbasis penawaran (*customer- pricing methods*)
- 2) metode penetapan berbasis biaya (*cost-oriented methods*)
- 3) berbasis laba (*profit-oriented methods*)

2) Mekanisme Penetapan Harga Perspektif Ekonomi Syariah

Islam sangat tegas pada masalah keseimbangan harga, terutama pada bagaimana peran Negara dalam mewujudkan kestabilan harga dan bagaimana mengatasi masalah ketidakstabilan harga. Para ulama berbeda pendapat mengenai boleh tidaknya Negara menetapkan harga. Sebagian ulama menolak peran Negara untuk menetapkan harga, sebagian ulama lain membenarkan Negara untuk menetapkan harga.²⁵

²⁵ Rozalinda, Ekonomi Islam ;Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi,169.

Ulama Zahariyyah, sebagian ulama Malikiyah, sebagian ulama Syafiiyah, sebagian ulama Hanabilah dan imam Asy-Syaukani menyatakan menyatakan walaupun kondisi apapun penetapan harga oleh pemerintah tidak dapat dibenarkan, jika dilakukan hukumnya haram. Dalam konsep Islam harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan. Kerelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dan pembeli dalam mempertahankan barang tersebut. Jadi, harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan kepada pembeli, dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan harga barang tersebut dari penjual.²⁶

Pada masa kenabian dalam dunia perdagangan Arab menjadi kesepakatan bersama bahwa tingginya rendahnya permintaan terhadap komoditas ditentukan oleh harga yang bersangkutan yang mana jika tersedia sedikit barang maka harga akan mahal dan bila tersedia banyak barang maka harga akan menjadi murah. Dalam pembahasan harga serta hal-hal yang terkait mengungkapkan pendapat para ekonom Muslim yaitu Abu Yusuf, Al-Ghazali, Ibnu Taimiyah beserta Ibnu Khaldun.

1. Ibnu Taimiyah

Masyarakat pada masa Ibnu Taimiyah beranggapan bahwa peningkatan harga merupakan akibat ketidakadilan dan tindakan melanggar hukum dari pihak penjual atau mungkin sebagai akibat manipulasi pasar. Anggapan ini dibantah oleh Taimiyah dengan tegas ia menyatakan bahwa harga ditentukan oleh kekuatan permintaan dan penawaran. Selanjutnya ia menyatakan bahwa naik dan

²⁶Nasrun Haroen, *Fiqhi Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000),142.

turunnya harga tidak selalu disebabkan oleh tindakan tidak adil dari sebagian orang yang terlibat transaksi.

Perubahan dalam penawaran digambarkan sebagai peningkatan atau penurunan dalam jumlah barang yang ditawarkan, sedangkan permintaan sangat ditentukan oleh selera dan pendapatan. Besar kecilnya kenaikan harga bergantung pada besarnya perubahan penawaran dan atau permintaan. Bila seluruh transaksi sudah sesuai aturan, kenaikan harga yang terjadi merupakan kehendak Allah. Ibnu Taimiyah menentang peraturan yang berlebihan ketika kekuatan pasar secara bebas bekerja untuk menentukan harga yang kompetitif.

2. Ibnu Khaldun

Dalam bukunya Al-Muqoddimah ia menulis satu bab berjudul “Harga-harga di Kota” yang mana Ibnu Khaldun membagi jenis barang menjadi dua jenis yakni barang kebutuhan pokok dan barang pelengkap. Menurutnya bila suatu kota berkembang dan selanjutnya populasinya bertambah banyak (kota besar) maka perdagangan barang-barang kebutuhan pokok mendapatkan prioritas. Supplay bahan pokok penduduk kota besar jauh lebih besar dari pada supplay bahan pokok penduduk kota kecil. Menurut Ibnu Khaldun penduduk kota besar memiliki supplay bahan pokok yang melebihi kebutuhannya sehingga harga bahan pokok di kota besar relatif lebih murah. Sementara itu supplay bahan pokok di kota kecil relatif kecil, karena itu orang-orang khawatir kehabisan makanan, sehingga harganya relatif mahal.

Naiknya *disposable income* dapat meningkatkan *marginal propensity to consume* terhadap barang-barang mewah dari setiap penduduk kota tersebut. Hal ini menciptakan permintaan baru atau peningkatan permintaan terhadap barang-barang mewah, akibatnya harga barang mewah akan meningkat pula.

Pada bagian lain dari bukunya, khaldun menjelaskan pengaruh naik dan turunnya penawaran terhadap harga, ia mengatakan:

*“Ketika barang-barang yang tersedia sedikit, harga-harga akan naik. Namun, bila jarak antar kota dekat dan aman untuk melakukan perjalanan, akan banyak barang yang diimpor sehingga ketersediaan barang akan melimpah, dan harga-harga akan turun”.*²⁷

Dengan demikian, maka sebagaimana Ibnu Taimiyah Ibnu Kahaldun juga sudah mengidentifikasi kekuatan permintaan dan penawaran sebagai penentu keseimbangan harga.

3. Imam Al_Gazali

Al-Ghazali telah menjabarkan secara rinci akan peranan aktivitas perdagangan dan timbulnya pasar yang harganya bergerak sesuai dengan kekuatan permintaan dan penawaran. Menurut Al-Ghazali pasar merupakan bagian dari “keteraturan alami” secara rinci ia juga menerangkan bagaimana evolusi terciptanya pasar. Al-Ghazali tidak menolak kenyataan bahwa keuntunganlah yang menjadi motif perdagangan. Dan pada saat lain ia menjabarkan pentingnya peran pemerintah dalam menjamin keamanan jalur perdagangan demi kelancaran perdagangan dan pertumbuhan ekonomi. Al-Ghazali tidak menjelaskan permintaan dan penawaran dalam terminologi modern, beberapa paragraf dalam tulisannya jelas menunjukkan bentuk kurva penawaran dan permintaan. Untuk kurva penawaran naik dari kiri bawah ke kanan atas dinyatakan oleh nya sebagai “jika petani tidak mendapatkan pembeli dan barangnya, ia akan menjualnya pada harga yang lebih murah” Al-Ghazali juga telah memahami konsep elastisitas permintaan.

²⁷ Ika Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip-Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid al-Syari'ah*, 217-222.

4. Abu Yusuf

Abu Yusuf ulama pertama yang menyinggung mekanisme pasar, ia meneliti peningkatan dan penurunan produksi dalam kaitannya dengan perubahan harga. Fenomena umum inilah yang kemudian dikritisi oleh Abu Yusuf. Pemahamannya tentang hubungan antara harga dan kuantitas hanya memperhatikan kurva demand. Ia membantah fenomena tersebut karena tidak selalu terjadi bahwa bila persediaan barang sedikit harga akan mahal dan bila persediaan melimpah harga akan menjadi murah.

Fenomena yang berlaku pada masa Abu Yusuf dapat dijelaskan dalam teori permintaan yang mana teori ini menjelaskan hubungan antara harga dengan banyaknya kuantitas yang diminta. Menunjukkan bahwa pengaruh harga terhadap jumlah permintaan suatu komoditi adalah negatif, apabila terjadi kelangkaan barang maka harga cenderung akan tinggi dan juga sebaliknya apabila barang tersebut melimpah maka harga akan cenderung turun atau lebih rendah. Sehingga hukum permintaan mengatakan bila harga komoditi naik akan menyebabkan penurunan jumlah komoditi yang dibeli dan juga jika harga turun maka konsumen akan meningkatkan jumlah komoditi yang akan dibeli.²⁸

²⁸ Adiwarman A. Karim. *Ekonomi Mikro Islam* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada), 19.

D. Pembahasan

1. Mekanisme penetapan harga ikan di gudang ikan pulau Masalembu dan relevansinya terhadap mekanisme penetapan harga perspektif ekonomi syariah

Sebagaimana hasil penelitian yang peneliti dapatkan pada objek penelitian bahwa pada masing masing gudang ikan yang ada di pulau Masalembu Desa Masalima, menetapkan harga dengan cara sebagai berikut.

pertama, berdasarkan permintaan dan penawaran (*supply and demand*) sesuai dengan pernyataan oleh masing masing pemilik gudang ikan di desa masalima bahwasanya , banyaknya permintaan dari para konsumen akan berpengaruh terhadap harga ikan. biasanya dikarenakan persediaan ikan yang sedikit namun permintaan dari para konsumen melampau tinggi yang menyebabkan harga ikan akan naik, dan ketika permintaan turun maka harga ikan akan turun juga.

penawaran yang disediakan oleh para nelayan juga berpengaruh terhadap penetapan harga ikan di usaha tengkulak ikan karena, banyaknya ikan pada saat tertentu akan menentukan harga yang akan diberikan, misal persediaan ikan yang terlampau banyak menyebabkan harga normal atau bisa juga harga murah dikarenakan persediaan ikan yang terlampau banyak. Dan ketika penawaran dari gudang ikan sedikit, otomatis harga ikan akan tinggi yang disebabkan banyaknya peminat namun dengan persediaan yang terbatas.

Hal ini selaras dengan pendapat Ibnu Taimiyah, Abu Yusuf Dan Ibnu Khaldun dengan tegas beliau menyatakan bahwa harga ditentukan oleh kekuatan permintaan dan penawaran, beliau juga mengatakan bahwa perubahan dalam penawaran digambarkan sebagai peningkatan atau penurunan dalam jumlah barang

yang ditawarkan dan permintaan disebabkan oleh selera masing masing dan pendapatan.

Kedua, berdasarkan biaya yang dikeluarkan, biaya berperan penting terhadap penetapan harga yang akan diberikan kepada para calon konsumen, hal ini sesuai dengan pernyataan oleh masing masing pemilik gudang ikan yang berpendapat bahwa biaya produksi yang ditambah dapat menutupi biaya awal. Pada masing-masing gudang ikan di desa masalima menjadikan biaya sebagai salah satu cara menetapkan harga agar sesuai dengan modal awal yang dikeluarkan dan biaya lainnya seperti biaya transportasi pengangkutan ikan dari gudang ke kapaal dan dari kapal ke luar pulau, dan juga biaya bahan pendukung seperti es batu agar tetap terjaga dengan baik kualitas ikan yang akan dikirim.

Ketiga, menetapkan harga berdasarkan laba, hal ini sesuai dengan pernyataan para pemilik gudang bahwa keuntungan merupakan hal yang selalu diperhitungkan dalam perdagangan, maka dari itu masing masing gudang ikan menggunakan laba sebagai pertimbangan dalam menetapkan harga. hal ini dipertegas dengan pernyataan bapak hasim pemilik gudang ikan ARUNA bahwa menetapkan dengan cara menghitung total biaya yang mereka keluarkan, Selanjutnya ditambah biaya transportasi dan biaya lainnya, kemudian ditambah dengan margin keuntungan yang diinginkan, maka itulah harga jual produk.

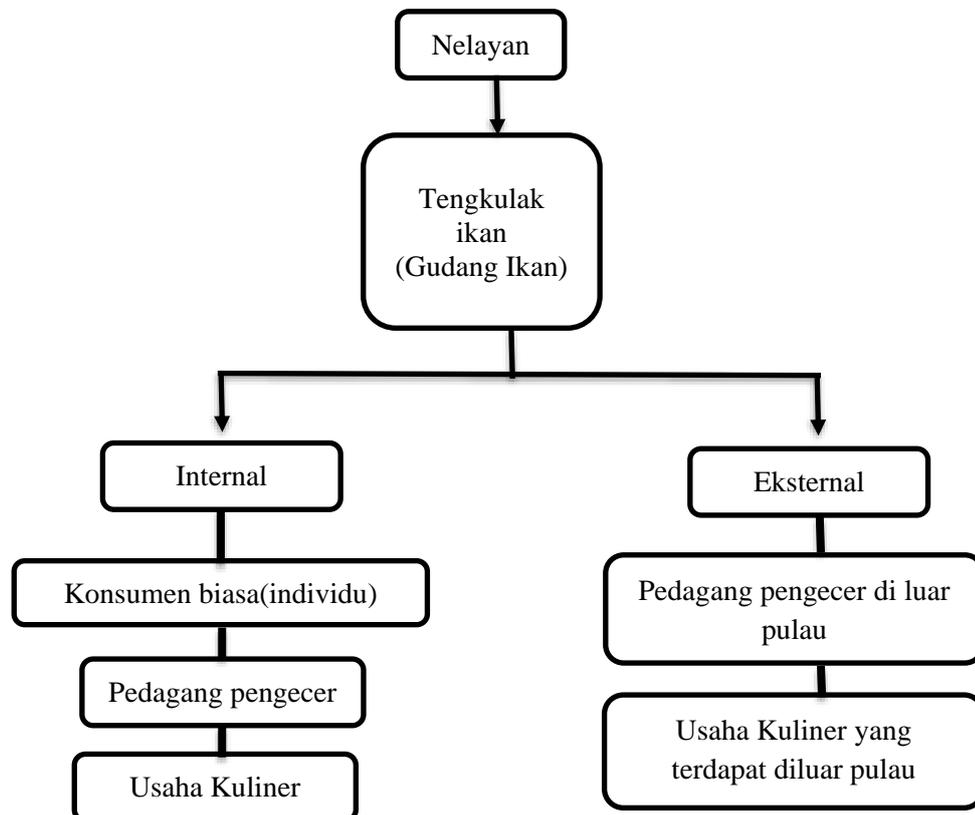
Dalam transaksi bisnis islam, kepercayaan adalah hal yang penting dimulai dengan pelaksanaan transaksi (akad) yang sesuai dengan Al-quran dan hadits. Segala proses transaksi tersebut untuk menjahui dari penipuan , ataupun segala macam seperti ketidakadilan harga. berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan terhadap masing masing gudang ikan di Desa Masalima sesuai dengan

prinsip islam dimana masing masing gudang menerapkan keadilan, kejujuran, kerelaan dan bisa bertanggung jawab.

Esensi terpenting dalam mempertahankan bisnis maupun usaha ialah bagaimana harga dapat ditetapkan secara pas, tidak merugikan produsen atau penjual dan mampu dibayarkan oleh konsumen(pembeli). Hal tersebut juga harus diikuti dengan prinsip lain seperti produsen harus menghantarkan produk ke konsumen dengan kualitas yang dijanjikan tanpa dukurangi kualitasnya.

Skema proses transaksi penjualan ikan sebagai berikut:

Gambar 4.1 transaksi penjualan ikan



Sumber :Wawancara

Pada mekanisme penetapan harga perspektif ekonomi syariah ,ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dan diterapkan agar sesuai dengan anjuran ekonomi syariahan dan pendapar para tokoh ekonomi syariah. Diantaranya ialah :

a. Keadilan dan Keseimbangan

Ekonomi syariah menekankan pada prinsip keadilan dan keseimbangan dalam distribusi kekayaan. Dalam penetapan harga ikan pada gudang ikan di Desa Masalima, sesuai hasil observasi peneliti prinsip ini telah diterapkan dengan memastikan bahwa harga yang ditetapkan tidak merugikan salah satu pihak, baik pembeli maupun penjual.

b. Transparansi

Prinsip transparansi dalam ekonomi syariah menekankan pentingnya memberikan informasi yang jelas dan akurat kepada semua pihak yang terlibat. Dalam mekanisme penetapan harga ikan pada masing masing gudang ikan, bersifat transparansi mengenai proses penetapan harga dan faktor-faktor yang memengaruhi harga, hal tersebut akan disampaikan oleh masing masing pemilik atau yang mewakili terhadap para konsumen agar dapat memastikan bahwa semua pihak memperoleh informasi yang sama untuk membuat keputusan harga yang adil.

c. Kesejahteraan Masyarakat

Ekonomi syariah bertujuan untuk mencapai kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan. Dalam penetapan harga ikan masing masing gudang ikan berusaha secara efektif daalam mensejahterahkan pendapatan para nelayan dan memudahkan konsumen dalam membeli ikan, hal ini dapat diwujudkan dengan memastikan bahwa harga yang ditetapkan tidak menyebabkan inflasi yang berlebihan atau kesulitan bagi konsumen untuk memenuhi kebutuhan dasar mereka sebagai bahan dasar pangan setelah beras.

d. Pemberdayaan Ekonomi Lokal

Ekonomi syariah mendorong pemberdayaan ekonomi lokal dan pertanian yang berkelanjutan. Dalam konteks penetapan harga ikan, hal ini bisa berarti

memberikan dukungan kepada nelayan lokal dan pembudidaya ikan untuk memastikan bahwa mereka mendapatkan harga yang adil bagi mereka.

Transaksi penjualan ikan di gudang ikan pulau masalembu Desa Masalima umumnya akan dijual di gudang ikan agar ikannya bisa terkumpul dan bisa didistribusikan kembali kepada para konsumen terutama di luar pulau. Kenaikan harga ikan terjadi dikarenakan adanya beberapa faktor yang mempengaruhi, seperti persediaan barang yang menurun disebabkan oleh faktor cuaca yang buruk, keterlambatan pengiriman barang (ikan) pada konsumen diluar pulau.

Rasulullah SAW menyatakan, tawar-menawar dalam menetapkan suatu harga jika mereka (para pedagang) itu berlaku jujur dan menjelaskan (ciri dagangannya), maka mereka akan diberi barakah dalam perdagangannya itu, tetapi jika mereka berdusta dan menyembunyikan (ciri dagangannya), maka barakah dagangannya itu akan dihapus. Hal ini sesuai dengan paparan data yang telah peneliti paparkan bahwa masing masing gudang melakukan tawar menawar terlebih dahulu sebelum konsumen dan penjual sepakat akan suatu harga yang ditetapkan, dan tidak ada kerahasiaan atau bersifat transparan.

Ibnu khaldun dan ibnu taimiyah berpendapat bahwasanya Penentuan harga sepenuhnya ditetapkan oleh para pedagang itu sendiri tanpa campur tangan pemerintah. Hal ini diterapkan pada masing masing gudang ikan, dimana saat menetapkan harga ikan tidak ada campur tangan dari pemerintah karena hal tersebut dapat menimbulkan ketidak stabilan harga karena tidak sesuai dengan modal awal dan biaya biaya yang lain seperti biaya transportasi dan biaya biaya lainnya.

Ditinjau dari aspek mekanisme yang terjadi di lapangan, mekanisme harga secara Islami dapat dirujuk dari hadits nabi SAW sebagaimana disebutkan oleh Anas ra., sehubungan dengan terjadi kenaikan harga-harga barang di kota Madinnah. Dalam hadits tersebut diriwayatkan sebagai berikut:

عن انس, قال: قال: قتل الناس: يارسول للا, غال السعر لنا. فقال رسول للا صل للا عالياه
وسلم: ان للا هو المسعر القابض الباسط الرزاق واني لرجوان القبي للا وليس احد يطالبني
بمظلمة من دم ومال

Artinya :

“ Dari Anas bin Malik ia berkata, pernah terjadi kenaikan harga pada masa Rasulullah Saw. maka orang-orang mengatakan, ‘Wahai Rasulullah harga telah melambung tinggi, maka tetapkanlah standar harga untuk kami.’” Bersabda Rasulullah Saw: “Sesungguhnya Allahlah yang menentukan harga, Dia yang menyempitkan rezki dan sesungguhnya melapangkan rezki, dan sesungguhnya saya mengharapkan bertemu Allah dalam kondisi tidak seorangpun dari kamu yang menuntut kepadaku karena sesuatu tindak kedzaliman berkenaan dengan darah dan harta.”²⁹

Berdasarkan hadits tersebut dapat dilihat bahwa Nabi Saw tidak mau menetapkan harga meski banyak sahabat yang memintanya untuk menetapkan harga. Hal ini menunjukkan bahwa ketentuan penetapan harga itu diserahkan kepada mekanisme pasar yang alamiah.³⁰ Tinggi rendahnya harga ikan akan selalu dibutuhkan oleh para konsumen karena ikan termasuk sumber pangan hewani yang keberadaannya banyak diminati untuk dijadikan kebutuhan sehari hari.

Konsep ekonomi Islam dalam penetapan harga dilakukan oleh kekuatan permintaan dan kekuatan penawaran. Pertemuan permintaan

²⁹ Mardani, “Ayat-ayat dan Hadis Ekonomi Syariah”, 109.

³⁰ Ilfi Nurdiana, “Hadis- Hadis Ekonomi” (UIN Mzliki press 2011). 50

dengan penawaran tersebut haruslah terjadi secara rela sama rela, tidak ada pihak yang merasa dirugikan atau terpaksa untuk melakukan transaksi pada tingkat harga tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara, observasi yang peneliti lakukan terhadap ketiga gudang ikan, bahwa harga ditentukan oleh interaksi antara permintaan dan penawaran, yang berperan dalam penetapan harga adalah para pedagang (pihak gudang) dan pembeli, dengan kesepakatan dari keduanya. Hal tersebut dikarenakan besar kecilnya kebutuhan terhadap barang (ikan), ketika terjadi kenaikan harga ikan akan mengurangi jumlah pembeliannya. Seperti yang dikatakan oleh pemilik masing masing gudang bahwasanya, sering mengalami penurunan dalam jumlah barang yang ditawarkan.

Jadi dapat disimpulkan penetapan harga ikan pada gudang ikan pulau Masalembu Desa Masalima Relevan dengan perspektif Ekonomi Syariah. Dimana penetapannya berdasarkan dari permintaan dan penawaran yang biasanya disebabkan kondisi cuaca, kesepakatan dimana menjadi titik agar terjadi keadilan serta rela sama rela serta penambahan biaya seperti biaya transportasi dan biaya pelayanan.

