

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Sejarah UD Lancar Jaya

UD Lancar Jaya berdiri pada tahun 2018. Pemilik dari UD Lancar Jaya adalah H. Lamji. Yang juga sebagai pimpinan di perusahaan ini. Beliau merintis usaha di bidang penjualan ikan ini di mulai dari 0. Beliau mengawali usaha ikan ini pada tahun 1960, awalnya beliau hanya berdagang ikan dengan membeli ikan segar dari pantai Popoh melalui pelelangan ikan yang diadakan setelah ikan di angkat dari kapal nelayan, dulu beliau hanya mampu membeli sedikit ikan dan di jual di pasar Bandung, Tulungagung. Hingga akhirnya beliau mempunyai cukup modal untuk membuat perahu untuk ikut berlayar ke tengah laut mencari ikan, sedangkan yang menjual ke pasar ikan hasil tangkapannya adalah istrinya. Usaha tersebut berlanjut selama berpuluh – puluh tahun, dan usaha yang beliau rintis berkembang dengan pesat.

Pada pertengahan 2015, beliau mulai mendirikan pabrik ikan laut untuk dijadikan ikan laut beku, karena pada situasi tersebut terdapat banyak ikan hasil tangkapannya yang tidak bisa beliau tamping di pasar yang hanya mengandalkan es batu dan garam yang sedikit

membuat ikan bisa bertahan lebih lama. Akan di sayangkan sekali jika ikan yang awalnya dengan kualitas bagus berubah menjadi jelek, dan mempengaruhi harga penjualan yang menurun drastis bahkan membuat beliau rugi. Dan jika bulan purnama, maka hasil tangkapannya selalu sedikit sekali, sehingga beliau tidak ada stok ikan yang bisa di jual di pasar. Dengan kondisi yang demikian, beliau mengumpulkan modal yang ada untuk membangun sebuah pabrik ikan beku, sehingga beliau bisa menampung banyak ikan yang membludak untuk di proses kembali menjadi ikan beku atau bisa disebut dengan *frozen fish*. Pada tahun 2018, surat perizinan Usaha Dagang tersebut turun dengan diberi nama UD Lancar Jaya.

Upaya – upaya yang ada para pengusaha bisa ,menangani masalah jika stok ikan yang ada mulai habis dan memberikan siasat agar tetap berjalan dengan lancar tanpa hambatan. Faktor berikutnya yang sangat mempengaruhi kondisi ikan laut adalah tidak menentunya cuaca yang ada,karena sebelum ikan di proses ikan di dapat dari nelayan dan nelayan mencari ikan dengan mengandalkan cuaca atau terpatri dengan bulan yang bersinar, agar bisa melihat kondisi cuaca selanjutnya. Oleh karena itu pengusaha ikan harus bersaing untuk memberikan yang terbaik. Bahkan yang sering terjadi adalah sebuah persaingan yang sangat kejam, persaingan tidak mengenal belas kasihan.Persaingan tidak akan menanyakan apakah modal si pesaing itu dari warisan, atau

berasal dari hasil pinjaman. Oleh karena itu, masalah persaingan mendapatkan perhatian dalam pemasaran.

Beliau berharap dengan pemberian nama tersebut kondisi usahanya bisa tetap lancar dan selalu berjaya.⁶⁶

2. Visi dan Misi UD Lancar Jaya

- Visi : menjadi penyedia produk bahan pangan dan infrastruktur yang berkualitas dan terpercaya di Tulungagung
- Misi :
 - a. Memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggan dengan mengutamakan kualitas produk
 - b. Berkomitmen untuk terus melakukan pengembangan sumber daya manusia yang unggul dan professional serta berdedikasi, jujur dan loyal
 - c. Menjalin hubungan yang baik dengan warga sekitar dan bertanggung jawab dalam menjalankan usaha di lingkungan masyarakat sekitarnya.

3. Letak Geografis UD Lancar Jaya

a. Lokasi produksi UD Lancar Jaya

Lokasi produksi UD Lancar Jaya terletak di Rt 01, Rw 01, Dusun Klumpet, Desa Suwaru, Kecamatan Bandung, Kabupaten Tulungagung

⁶⁶ Wawancara dengan Bapak H. Lamji selaku pemilik UD Lancar Jaya Bandung Tulungagung tanggal 15 Maret 2020 Pukul 11.00 WIB

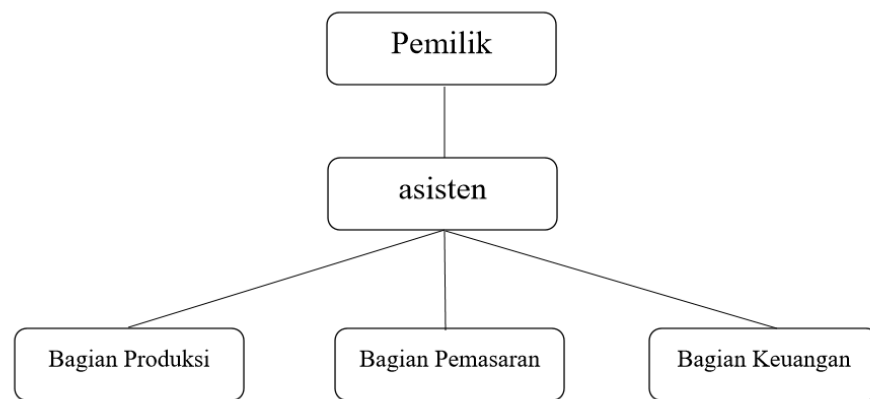
b. Lokasi Pemasaran UD Lancar Jaya

Lokasi pemasaran UD Lancar Jaya terletak di Tempat Penjualan Ikan di Kecamatan Bandung Tulungagung.

4. Struktur Organisasi

Gambar 4.1

Struktur Organisasi UD Lancar Jaya



Sumber : Data Pengelola UD Lancar Jaya

Tabel 4.1**Nama dan Peran Karyawan UD Lancar Jaya**

No	Nama	Peran
1.	H. Lamji	Pemilik UD Lancar Jaya
2.	Ahmad Mudakir	Asisten
3.	Yudha Setiawan	Bagian Produksi
4.	Hj. Sumini	Bagian Pemasaran
5.	Nurul Anita	Bagian Keuangan
6.	Sulis	Karyawan
7.	Parlan	Karyawan
8.	Mitun	Karyawan
9.	Ikke	Karyawan
10.	Arif	Karyawan
11.	Riyoga	Karyawan
12.	Samiran	Karyawan
13.	Jainuri	Karyawan

Sumber : Profil UD Lancar Jaya

Job description

a. Pemilik

Mempunyai wewenang tertinggi dalam mengatur dan bertanggung jawab pada seluruh kegiatan operasional, sehingga seluruh

kegiatan dan kejadian yang terjadi di UD Lancar Jaya adalah menjadi tanggung jawab pemilik perusahaan.

b. Asisten

Merupakan tangan kanan pemilik perusahaan, yang turut serta membantu pemilik perusahaan untuk mengatur dan mengawasi seluruh kegiatan operasional dan kejadian yang terjadi di UD Lancar Jaya Bandung Tulungagung.

c. Bagian Produksi

Mengawasi, dan mengelola apapun yang terdapat dalam kegiatan produksi dari proses awal hingga proses proses produksi tersebut selesai.

d. Bagian Pemasaran

Melaksanakan kegiatan untuk memasarkan produk – produk perusahaan sehingga produk tersebut bisa terjual dan memperoleh omzet penjualan

e. Bagian Keuangan

Melaksanakan kegiatan untuk manajemen keuangan yang ada di perusahaan UD Lancar Jaya, sehingga bisa mengetahui kenaikan atau penurunan omzet perusahaan.

f. Karyawan

Melaksanakan semua kegiatan yang telah di perintahkan oleh pengelola di UD Lancar Jaya Bandung Tulungagung.

B. Temuan Penelitian

1. Staregi perdagangan ikan laut dalam memanage resiko kerugian menurut ekonomi islam pada UD. Lancar Jaya Bandung Tulungagung .

a. Resiko – resiko yang di hadapi oleh pedagang ikan laut pada UD. Lancar Jaya Bandung Tulungagung.

Dalam setiap usaha dagang pasti akan mengalami yang namanya risiko, risiko merupakan bagian yang tidak pasti terpisahkan dari kehidupan, karena segala aktivitas pasti mengandung risiko bahkan ada anggapan yang mengatakan tidak ada hidup tanpa risiko sebagaimana tidak ada tidak ada hidup tanpa kematian. Pernyataan ini di sampaikan langsung oleh Bapak H. Lamji selaku pemilik UD.Lancar Jaya :

“ Di sini kami selalu menghadapi resiko – resiko yang terjadi dari awal kami memulai atau merintis perdagangan ikan laut ini mbak. Banyak sekali resiko – resiko yang terjadi selama ini, semisal: persaingan harga, kualitas ikannya sendiri, pasar yang tidak menentu, mempertahankan pelanggan, cara kita memperlakukan pelanggan atau pembeli yang akan menawar ikan tersebut, dan yang masih saya pikirkan itu bagaimana cara mengatasi pembuangan limbah yang masih menjadi perdebatan warga sekitar yang terganggu.

limbah ikan tersebut di sungai besar yang airnya mengalir deras.”⁶⁷

Ungkapan tersebut juga di sampaikan oleh Ibu Ani selaku salah satu pelanggan yang sedang membeli ikan :

“ iya mbak, saya ini kan pedagang ikan asap jadi kalau mencari ikan itu harus yang masih bagus, masih super, masih fresh lah pokoknya. Biasanya saya itu memilih di tempat yang ikannya bagus, kalau saya masalah harga tidak masalah yang penting kualitas ikannya benar – benar bagus untuk saya asap. Ya seperti istilah jawa lah mbak “rupo gowo rego “ (kualitas tergantung harganya) . Biasanya ya mbak, kan disini itu penjualnya banyak, saya itu kadang memilih membeli ikan di tempat yang orangnya baik soalnya banyak penjual di sini itu orangnya judes. “⁶⁸

Dari pernyataan diatas maka dapat disimpulkan bahwa kualitas ikan laut yang terpenting dalam perdagangan ikan laut tersebut, karena pembeli mau pun pelanggan akan mencari dan membeli ikan dengan kualitas yang bagus. Untuk masalah harga, pelanggan tidak mempermasalahkan karena biasanya harga itu sebanding dengan kualitasnya.

⁶⁷ Wawancara dengan bapak H. Lamji selaku pemilik UD. Lancar jaya bandung tulungagung tanggal 15 Maret 2020 pukul 11.00 WIB.

⁶⁸ Wawancara dengan Ibu Ani selaku pelanggan pada UD, lancar jaya bandung tulunggaung pada tanggal 16 maret 2020 pukul 08.00 wib.

b. Strategi yang di lakukan oleh pedagang ikan laut dalam memanage resiko kerugian.

Sudah menjadi sunnatullah bahwa dalam menjalankan usaha maupun berinvestasi terkandung risiko di dalamnya tidak ada di dalam kehidupan ini bebas dari risiko. Oleh karena itu mengantisipasi dan mensiasati risiko agar tidak menimbulkan kerugian yang lebih besar diperbolehkan. Pernyataan ini di sampaikan langsung oleh Bapak H. Lamji selaku pemilik UD.Lancar Jaya :

“Strategi saya untuk mengatasi resiko kerugian biasanya yang pertama kita adakan rapat atau kadang paling mepet kita melakukan rundingan langsung. Seperti yang saya bilang tadi banyaknya resiko yang menyebabkan kerugian ini kita harus memfikirkan satu – satu. Seperti contohnya, jika musim ikan atau biasanya di nelayan atau bahasa populernya yaitu “ petengan “ atau bahasa yang mudah di mengerti itu pada saat bulan tidak ada, pada saat itu semua nelayan akan melaut mencari ikan, jadi di TPI (tempat pelelangan ikan) ikan akan sangat banyak, semua tengkulak akan membeli ikan sebanyak – banyaknya termasuk kami, atau dari pengepul ikan lainnya. Ikan tersebut akan di bawa kepasar untuk di jual, nnaahh.. ini

yang akan membuat kami semua pusing, ikan akan sangat banyak dan harga yang akan tiba – tiba turun drastis tidak seperti biasanya. Semisal saat ini musim ikan tongkol, ikan tongkol biasa di jual perkilonya Rp. 14.000,00 rupiah dengan kualitas ikan yang bagus, jika ikan tongkol pada saat ini membludak seluruh pantai selatan keluaranya ikan tongkol, maka secara otomatis harga akan menurun dengan sendirinya, biasanya harga ikan akan turun hampir 50%, itu pun jika terjual habis pada saat itu juga, jika ikan tidak habis di sini kita akan melakukan strategi untuk mengurangi sebagian resiko kerugian dan akan bisa menyetabilkan harga, atau kalau sudah terlanjur merugi saat ini akan bisa di pulihkan saat padang bulan (bulan purnama). Strategi seperti itu yang selama ini kami lakukan untuk mempertahankan dan mengurangi kerugian di awal.”⁶⁹

Pertanyaan tersebut diperkuat oleh ibu HJ. Sumini selaku yang bertanggungjawab di bagian pemasaran di UD. Lancar Jaya :

“ benar sekali mbak, biasanya kami akan menjual ikan dengan harga yang semaksimal mungkin tidak menyentuh harga modal, jika sampai menyentuh harga modal maka kita harus siap menanggung resiko merugi banyak, atau

⁶⁹ Wawancara dengan Bapak H. Lamji selaku pemilik UD. Lancar jaya bandung tulungagung pada tanggal 15 maret 2020 pukul 11.00 wib.

kita bisa mengurangi resiko rugi dengan cara memproses ikan tersebut menjadi beku, ikan akan biarkan ikan tersebut di pabrik, jika nanti ikan tongkol tidak musim lagi, kita akan mengeluarkan ikan tongkol tersebut untuk di jual di pasar, dan bisa di pastikan harga akan membaik atau kalau bisa harga akan naik lebih tinggi sehingga bisa menutupi kerugian di awal pasa saat musim ikan tersebut. Dan para pelanggan kami sudah mengerti semua untuk hal itu, mereka sudah tau kualitas ikan yang kita produksi, karena ikan yang baik dengan kualitas superlah yang bisa kita proses di pabrik. Pelanggan yang sudah mengerti tidak akan bosa basi dan akan langsung saja membeli ikan dengan kualitas yang baik tanpa harus menawar. ⁷⁰

Dari pernyataan diatas maka dapat disimpulkan bahwa strategi untuk mengurangi resiko kerugian adalah dengan cara menyetabilkan harga, dan menjaga kualitas ikan agar tetap memiliki harga jual yang bagus dan tetap stabil. Karena yang paling utama adalah kondisi barang yang akan di jual, sebab yang di jual adalah ikan mentah yang akan di masak menjadi berbagai olahan ikan berbagai macam. Jadi untuk di konsumsi harus mengutamakan kualitas ikan.

⁷⁰ Wawancara dengan ibu sumini selaku yang bertanggung jawab sebagai pemasaran di UD. Lancar jaya bandung tulungagung tanggal 16 maret pukul 11.00 wib.

c. Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Strategi Pedagang Ikan Laut dalam Manage Risiko kerugian.

Secara rinci tujuan ekonomi Islam adalah pertama, mencari kesenangan akhirat yang diridhoi Allah dengan segala cara capital yang diberikan tuhan kepada manusia. Kedua, memperjuangkan kebutuhan hidup manusia atau dengan kata lain mencari rezeki. Dan yang ketiga, berbuat baik kepada masyarakat.

Pernyataan ini di sampaikan langsung oleh Bapak H. Lamji selaku pemilik UD.Lancar Jaya :

“Dalam setiap usaha dagang pasti akan mengalami yang namanya resiko, maka oleh sebab itu maka perlu adanya strategi untuk manage itu semua. Islam mengajarkan kepada umatnya untuk berlaku jujur dan tidak berbuat curang, salah satunya dalam mengatur strategi untuk manage resiko dalam usaha dagang ini. Salah satu yang dihadapi dalam usaha dagang ini yaitu barang yang rusak/busuk, dan berlebih maka oleh sebab itu di dalam ekonomi Islam strategi yang digunakan yaitu pedagang harus mengatakan dengan jujur bahwa barang yang dijualnya derkualitas baik tanpa ada campuran dengan barang kualitas buruk, pedagang juga harus jujur dalam menakar, mengukur dan menimbang.

Saya berprinsip selagi saya bisa membantu orang yang membutuhkan kenapa tidak, selagi saya tidak merasa menyakiti orang lain saya akan tetap melakukan hal baik menurut saya, karena kunci sukses itu bekerja keras, berusaha, dan berihltiar di jalan ALLAH SWT , insyaallah apa yang kita lakukan akan barokah dunia dan akhirat. Amin.. “⁷¹

Pernyataan tersebut juga di perkuat oleh Ahmad Mudakir selaku Asisten dari Bapak H. Lamji di UD Lancar jaya Bandung Tulungagung :

“ benar mbak, kami selaku umat yang beragama islam tentunya sangat memahami ajaran – ajaran yang berlaku di islam, termasuk tentang jual beli mbak., yang penting kita sudah berusaha semaksimal mungkin selanjutnya biarkan ALLAH SWT. yang mengaturnya, karena allah tidak akan keliru memberikan rezeki ke pada hambanya yang sudah berusaha.untung dan rugi itu sudah termasuk resiko dagang itu sendiri, kalau untung alhamdulillah kalau rugi ya kita perbaiki lagi, dengan cara meneliti kesalahan apa yang menyebabkan kerugian, setelahnya kami akan memperbaiki.”

Dari pernyataan diatas maka dapat disimpulkan bahwa dalam perdagangan untung dan rugi itu sudah termasuk rangkaian di

⁷¹ Wawancara dengan Bapak H. Lamji selaku pemilik UD. Lancar jaya bandung tulungagung pada tanggal 15 maret 2020 pukul 11.00 wib.

dalamnya, jika rugi maka akan memperbaiki kesalahan yang membuat merugi, semua berusaha semaksimal mungkin untuk melakukan perbaikan, selanjutnya semua di pasrahkan kepada ALLAH SWT. dan tidak pantang menyerahan dalam berusaha. Apa pun itu cobaan dan rintangan yang di lalui di hadapi bersama dan selalu tawakal kepada allah swt.

d. Strategi mengatasi apabila ikan laut rusak pada saat di jual di UD. Lancar Jaya Bandung.

Kerusakan suatu barang itu sangat lumrah terjadi di mana pun dan pada saat apa pun itu oleh sebab itu meneliti kembali barang dagangan itu sangat penting. hal tersebut disampaikan oleh Ibu Hj. Sumini selaku yang bertanggung jawab dibagian pemasaran di UD Lancar jaya Bandung Tulungagung :

“begini mbak.. jika kami mengalami kerusakan pada ikan yang pertama kita akan menyelamatkan ikan yang sudah rusak tersebut dengan menjual terlebih dahulu dengan harga yang lebih murah agar cepat laku dan terselamatkan dari resiko kerugian yang lebih fatal lagi, karena jika ikan rusak pelanggan tidak akan mau membeli ikan dalam jumlah banyak, pelanggan biasanya akan memilih ikan yang baik yang mulus tidak ada cacatnya. Yang menyebabkan ikan akan semakin rusak parah adalah pelanggan memilih ikan dengan cara di bolak bali di angkat dari tempatnya, sedangkan ikan kalau

terlalu di pegang tangan akan lecet – lecet atau pun menyebabkan ekor ikan tersebut patah. Biasanya jika ikan yang rusak parah sudah di kumpulkan jadi satu dan sudah tidak ada lagi yang mau membelinya maka hal terakhir yang kami lakukan adalah menjualnya ke pabrik pembuatatan pakan ternak atau sentrat ikan. Yang pastinya akan di beli dengan harga yang murah. “

pernyataan tersebut diperkuat dari Bapak Rizki selaku pelanggan di UD Lancar Jaya Bandung Tulungagung :

“ benar mbak.. kadang kami menemukan ikan yang rusak, kadang bagian perut ikan itu pecah, atau lecet – lecet di seluruh tubuh ikan, kadang ada juga yang ikannya itu patah bagian ekor, oleh sebab itu kami harus memilih ikan yang masih bagus atau masih layak konsumsi, karena tidak semua ikannya mengalami kerusakan jadi biasanya saya akan memilih satu persatu ikan yang masih lumayan baiklah “

Dari pernyataan diatas maka dapat disimpulkan bahwa kerusakan ikan sangat mempengaruhi penjualan ikan itu sendiri, karena pelanggan akan membeli ikan yang baik tanpa cacat. Jika ikan sudah terlanjur rusak maka pedagang harus memutar otak untuk mengatasi agar cepat laku terjual. Ikan – ikan tersebut akan di

kirim dari UD. Lancar Jaya Bandung ke pabrik lain yang ada keluar kota untuk di olah menjadi pakan ikan.

e. **Strategi pedagang saat sepi pembeli pada UD. Lancar Jaya Bandung.**

Pasar tidak melulu ramai pembeli, kadang ada hari – hari tertentu yang membuat pasar menjadi sepi atau bahkan sangat sepi. hal ini di sampaikan langsung oleh bapak H. Lamji selaku pemilik UD. Lancar Jaya Bandung tulungagung :

“ pada saat kami mengalami sepi pembeli yang kami lakukan adalah merayu pelanggan kembali dengan menunjukkan ikan yang bagus yang baik dengan harga yang rendah dari biasanya, semisal harga awal 15.000., akan kami turunkan menjadi 14.000., biasanya pelanggan akan membeli barang kami. Selain itu yang menyebabkan sepi pembeli karena faktor cuaca, jika cuaca hujan kan biasanya orang – orang malas keluar rumah atau pun kepasar, jadi yang kita lakukan adalah tidak mengeluarkan ikan dalam jumlah banyak karena akan merusak kualitas ikan jika tidak laku dan terlalu lama lakunya. Kemudia yang membuat sepi pembeli adalah pada saat hari raya qurban, seminggu setelah qurban ikan laut akan sepi pembeli karena orang – orang masih banyak daging yang di peroleh. “

Pernyataan tersebut juga di perkuat oleh ibu HJ. Sumini selaku yang bertanggung jawab di bagian pemasaran di UD. Lancar Jaya Bandung Tulungagung:

“ sepi pembeli itu yang paling parah itu biasanya hari raya qurban dan cuaca buruk, karena pada saat hari raya qurban setiap pelanggan kalau di tanya jawabnya pasti masih punya daging sapi di rumah, jadi pelanggan akan membeli ikan laut sedikit. Jika cuaca buruk, maka pasar akan sangat sepi atau bahkan tidak ada pembeli, meski pun ada Cuma beberapa orang saja, apalagi pada saat hujan lebat dan angin sudah di pastikan pasar sepi dan berujung sepi pembeli. Atau bisa juga di lain lapak ada yang menjual ikan dengan harga yang sangat murah sekali dan yang punya jenis ikan tersebut hanya lapak itu, maka lapak – lapak yang lain akan sepi pembelinya.”

Dari pernyataan di atas dapat di simpulkan bahwa sepi pembeli terjadi karena beberapa faktor, yang pertama karena faktor cuaca yang tidak mendukung, yang kedua karena hari raya qurban yang banyaknya daging sapi dan kambing dan yang terakhir ikan yang di minati pembeli ada di salah satu lapak tersebut dan lapak yang lain tidak punya, maka lapak yang lain akan sepi pembelinya.

F. Strategi pedagang mengatasi saat ikan laut melimpah di UD. Lancar Jaya Bandung.

Cuaca dan musim itu sangat mempengaruhi terjadinya suatu hal, semisal musim hujan. Musim panas. Itu juga bisa terjadi pada ikan laut pada saat musim ikan laut. Hal ini di sampaikan langsung oleh bapak H. Lamji selaku pemilik UD. Lancar Jaya Bandung Tulungagung :

“ pada saat musim ikan laut tiba kami akan bersiap – siap menghadapi resiko – resiko yang akan terjadi. Musim ikan laut ini terjadi pada saat bulan tidak ada atau orang jawa bilang “ petengan “. Pada saat petengan itu ikan laut benar – benar melimpah ruah, nelayan – nelayan akan pulang dengan perahu yang penuh dengan ikan hasil tangkapan mereka sehari – hari. Dan terjadilah pembudakan ikan laut di pasar – pasar, dan akan menyebabkan tidak laku atau harga murah sekali bahkan sepi pembeli, itu di sebabkan karena para pelanggan banyak yang datang langsung ke TPI (tempat pelelangan ikan) yang ada di pantai. Jika sudah seperti itu, hal yang kami lakukan adalah memproses ikan – ikan tersebut langsung ke pabrik kami, kami akan memproses ikan agar tetap terjaga kualitasnya dan harganya. Dengan cara di proses menjadi ikan beku. Dan akan di keluarkan pada saat padang bulan atau tidak musim ikan lagi. “

Pernyataan tersebut di perkuat lagi oleh bapak Yudha Setiawan selaku bagian produksi di UD. Lancar Jaya Bandung Tulungagung :

“ memang benar adanya, jika musim ikan laut kita akan sangat ekstra berfikir keras dalam segala hal, baik dalam mempertahankan harga, menjaga kualitas ikan dan menghabiskan ikan laut tersenut pada konsumen. Biasanya ikan laut saking banyaknya ada yang di buang kembali di laut karena terbatasnya alat – alat untuk mempertahankan ikan, seperti es batu balok dan garam. Jika kedua hal tersebut juga sulit di dapat maka ikan – ikan tersebut juga tidak terselamatkan dan akan membusuk. Selagi masih bisa di selamatkan yang kita lakukan adalah memproses ikan laut basah menjadi ikan laut beku, itu adalah salah satu cara kami untuk meningkatkan kualitas ikan, jika ikan sudah masuk paking dan lain sebagainya kita akan merasa lega karena ikan akan aman dalam hal apa pun.”

Pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa musim ikan sangat mempengaruhi bembudaknya ikan di pasaran, dan membudaknya ikan akan mempengaruhi segala kondisi dan situasi pasar.

f. Strategi pedagang mengatasi persaingan harga.

yang paling utama dalam juala beli adalah persaingan harga antara satu lapak dengan lapak yang lain. Hal ini di sampaikan langsung oleh ibu HJ. Sumini selaku yang bertanggung jawab di bagian pemasaran di UD. Lancar Jaya Bandung Tulungagung :

“ persaingan harga itu sangat wajar dalam perdagangan, apalagi yang dagang ikan juga buka Cuma kami saja, di pasar kira – kira ada 10 lapak termasuk saya yang dagang ikan laut. Kalau di lapak saya jika ikan kualitas bagus ya di jual dengan harga yang bagus pula, jika ikan tidak bagus atau ada cacat maka akan di jual dengan harga yang murah, biasanya untuk menghabiskan barang, di lapak – lapak lainnya akan menurunkan harga sedemikian rupa agar cepat habis dan barang tidak menyisa, kalau sudah seperti itu untuk menyamakan pasar, kita juga akan menurunkan harga sesuai standart pasar tersebut.”

Pernyataan di atas di perkuat lagi oleh ibu sari selaku konsumen di UD. Lancar Jaya Bandung Tulungagung :

“ kami sebagai konsumen lebih suka harga yang murah di bandingkan dengn harga yang mahal, kalau saya pribadi meski pun barang sedikit kurang baik dan harga murah lebih baik saya membeli yang itu, karena akan meningkatkan keuntungan saya, ikan juga masih bisa saya olah dengan baik.”

Pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa persaingan harga adalah salah satu faktor yang mempengaruhi barang habis atau

tidaknya di pasar tersebut, sehingga lapak tersebut harus pandai – pandai mengikuti harga pasar yang selalu berubah – ubah.

g. Strategi pedagang menjaga kualitas ikan laut pada UD. Lancar Jaya.

Dalam sebuah perdagangan yang paling penting adalah barang yang di perdagangkan itu harus berkualitas baik dan bagus agar para konsumen mau pun pelanggan tidak kecewa jika membelinya. Hal tersebut di sampaikan langsung oleh bapak HJ. Lamji selaku pemilik UD. Lancar Jaya Bandung Tulungagung :

“ ikan – ikan yang saya proses basa mau pun beku sangat kami jaga kualitasnya, jika ikan beku setiap hari ada bagian stafnya sendiri untuk mengecek kondisi ikan di dalam cool room atau ruang pendingin, suhu yang perlu di jaga setiap hari. Kualitas ikan akan sangat mempengaruhi tingkat penjualan di pasaran. Ikan beku akan sangat laku jika kemasan ikan tidak rusak, ikan tetap utuh tanpa cacat sama sekali, ikan tetap fresh dan berat ikan sama. Pelanggan akan sangat menyukai hal tersebut, tanpa perlu bertanya bagaimana kondisi ikan tersebut pelanggan akan langsung membeli hanya dengan melihat kemasan yang bagus.”

Pernyataan di atas di perkuat oleh ibu HJ. Sumini selaku yang bertanggung jawab di bagian pemasaran di UD. Lancar Jaya Bandung Tulungagung :

“ kualitas ikan sangat dan harus di perhatikan oleh bagian produksi, karena sangat mempengaruhi kualitas ikan yang akan di jual, jika ikan bagus tapi kemasan rusak pelanggan tetap akan meminta harga turun, karena beranggapan ikan juga tidak bagus melihat kemasan yang rusak tadi”

Pernyataan tersebut di perkuat lagi oleh ibu sari selaku konsumen di UD. Lancar Jaya Bandung Tulungagung :

“ saya membeli ikan beku harus yang paling bagus, karena kalau di sini itu,ikan jika sudah di bekukan tandanya sudah ikan pilihan dan ikan yang bagus juga, oleh sebab itu saya tidak mau jika di berikan ikan yang kemasannya rusak enteh itu jarena tertiban atau apa pun, biasanya kalau kemasan penyok, maka ikan kadang ada yang penyok juga dalamnya, atau bahkan badan ikan tersebut bisa juga patah. “

Pernyataan di atas dapat di simpulkan bahwa kualitas ikan memang harus di perhatikan sekali, bukan hanya meningkatkan harga ikan juga memudahkan bagian pemasaran untuk menjualnya, sehingga konsumen juga puas tanpa banyak tanya atau bahkan komplek.

2. Rangkuman Analisis Staregi perdagangan ikan laut dalam memanage resiko kerugian menurut ekonomi islam pada UD. Lancar Jaya Bandung Tulungagung.

Setelah melakukan wawancara dan pemaparan, maka hasil dari paparan di rangkum ke dalam :

- a. Resiko – resiko yang di hadapi oleh pedagang ikan laut di UD. Lancar Jaya Bandung Tulungagung.
 1. persaingan harga.
 2. kualitas ikannya sendiri.
 3. pasar yang tidak menentu.
 4. mempertahankan pelanggan.
 5. cara kita memperlakukan pelanggan atau pembeli yang akan menawar ikan tersebut.
 6. Pembuangan limbah.
- b. Strategi yang di lakukan oleh pedagang ikan laut dalam memanage resiko kerugian.
 1. Menjaga kualitas ikan.
 2. Memproses ikan laut basah menjadi ikan beku.
 3. Menyetabilkan harga.
- c. Pandangan ekonomi islam terhadap strategi perdagangan ikan laut dalam memanage resiko kerugian.
 1. Memperbaiki kesalahan.
 2. Berfikir positif.

3. Bertawakal kepada allah swt.
- d. Strategi pedagang mengatasi ikan laut rusak pada saat di jual di UD. Lancar Jaya Bandung Tulungagung.
 1. Di jual dengan harga yang murah.
 2. Memberikan diskon.
 - e. Straregi pedagang pada saat sepi pembeli di UD. Lancar Jaya Bandung Tulungagung.
 1. Meningkatkan kualitas barang.
 2. Memberikan harga khusus.
 3. Melakukukan promosi.
 - f. Strategi pedagang mengatasi ikan laut yang melimpah di UD. Lancar jaya bandung tulungagung.
 1. Menurunkan harga jualnya.
 2. Menimbun sebanyak – banyaknya untuk mempertahankan harganya.
 3. Memproses menjadi ikan beku.
 4. Di jual keluar kota.
 - g. Strategi pedagang menghadapi persaingan harga.
 1. Ikut menurunkan harga.
 2. Menjaga kualitas ikan.
 - h. Strategi pedagang menjaga kualitas ikan laut di UD. Lancar jaya bandung tulungagung.
 1. Menjaga ikan agar tidak rusak.

2. Kemasan yang bagus dan baik.
3. Ikan tidak busuk.
4. Memilih ikan segar yang baik.
5. Meberikan tempat yang baik untuk ikan beku agar tidak terkena panas saat di pasar.