

## STUDI KOMPARASI ANTARA PEMBUDI DAYA IKAN LELE DENGAN SISTEM PENJUALAN MELALUI TENGGULAK DAN PENJUALAN MANDIRI DI SIDOMULYO GONDANG TULUNGAGUNG

Moch Miftakhul Fais<sup>1</sup>, Dede Nurohman<sup>2</sup>

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung

Email: [miftakhulfais21@gmail.com](mailto:miftakhulfais21@gmail.com), [de2nur71@gmail.com](mailto:de2nur71@gmail.com)

**ABSTRAK** : Usaha budidaya ikan lele merupakan usaha budidaya ikan konsumsi yang saat ini banyak dikembangkan para petani ikan di Tulungagung. Namun karena keterbatasan modal, banyak para pembudidaya meminjam modal kepada tengkulak. Tujuan penelitian ini ingin mengetahui perbedaan sistem penjualan antara pembudidaya ikan lele melalui tengkulak dan melalui mandiri di Sidomulyo Gondang Tulungagung. Metode yang digunakan dalam penelitian adalah deskriptif komparatif kualitatif. Teknik pengumpulan data melalui wawancara dan observasi. Penelitian ini menemukan bahwa penjualan melalui tengkulak lebih menguntungkan dan efisien dari pada penjualan mandiri. Hal ini dikarenakan melalui tengkulak, semua ikan hasil panen dibeli semua oleh tengkulak sehingga mengurangi ikan yang tersisa. Tengkulak juga sudah menyediakan tenaga kerja untuk membantu memanen. Di samping itu, pembudi daya dapat menerima uang hasil penjualan secara langsung. Sementara pembudidaya melalui mandiri semua kegiatan mulai dari memanen hingga menjual dilakukan sendiri dan memakan waktu lama untuk menghabiskannya, serta pendapatan tergantung banyaknya ikan yang terjual.

**Keywords:** Budidaya ikan, sistem penjualan, sistem mandiri, sistem tengkulak

***ABSTRACT** : The catfish farming business is a consumption fish cultivation business which is currently being developed by many fish farmers in Tulungagung. However, due to limited capital, many cultivators borrow capital from middlemen. The purpose of this study was to find out the differences in the sales system between catfish cultivators through middlemen and through Mandiri at Sidomulya Gondang Tulungagung. The method used in this research is descriptive comparative qualitative. Data collection techniques through interviews and observation. This study found that sales through middlemen are more profitable and efficient than independent sales. This is because through the middlemen, all the fish harvested are purchased by the middlemen, thereby reducing the remaining fish. Middlemen have also provided labor to help harvest. On the other hand, cultivators can receive money from sales directly. While cultivators through independent all activities from harvesting to selling are carried out by themselves and take a long time to spend, and income depends on the amount of fish sold.*

***Keywords:** fish farming, sales system, independent system, middleman system*

### A. PENDAHULUAN

Ikan lele merupakan komoditas budidaya ikan air tawar yang memiliki rasa enak, harga relatif murah, kandungan gizi tinggi, pertumbuhan cepat, mudah berkembang biak, toleran terhadap mutu air yang kurang baik, relatif tahan terhadap penyakit dan dapat dipelihara hampir di semua wadah budidaya (Nasrudin, 2010). Dari keunggulan tersebut maka usaha budidaya ikan lele merupakan peluang bisnis yang bagus dan dapat meningkatkan pendapatan. Banyak orang yang beranggapan bahwa budidaya ikan lele dapat dilakukan dengan mudah, pernyataan tersebut dikatakan benar manakala ditinjau dari faktor teknis, sebab ikan lele merupakan jenis ikan yang mudah dibudidayakan, toleran terhadap mutu air yang kurang baik, tahan terhadap penyakit, dapat ditebar dengan kepadatan tinggi dan pertumbuhannya yang cepat. Tetapi pada kenyataan di

lapangan menunjukkan bahwa tidak semua orang yang terjun di usaha pembesaran ikan lele dapat memperoleh keuntungan sesuai dengan yang diharapkan (Prihartono, Rasidik dan Arie, 2007).

Kegiatan budidaya lele pasti menghadapi resiko dalam operasionalnya. Resiko bisnis merupakan segala hal yang dapat mengakibatkan kerugian suatu usaha. Resiko sekecil apapun harus segera diatasi agar tidak mengakibatkan kerugian yang lebih besar (Freddy Rangkuti, 2009). Resiko bisnis yang paling sering terjadi adalah resiko produksi, resiko sosial, resiko sumber daya manusia, resiko finansial dan resiko pemasaran. Resiko-resiko yang terjadi dapat dihindari dengan manajemen segala kegiatan yang terkait. Adanya manajemen resiko yang tepat akan memberikan dampak keberhasilan dari suatu usaha.

Dalam konteks usaha budi daya ikan lele, resiko dapat terjadi dalam berbagai bentuk. Apalagi pembudi daya merupakan masyarakat kecil yang tinggal di desa. Mereka menggantungkan hidupnya pada keberhasilan hasil panen. Hasil panen yang melimpah dapat membuat semua keterbatasan tertutupi oleh keuntungan. Oleh karena itu, usaha budi daya ini diupayakan oleh para pembudidayanya agar berbagai resiko dapat dikurangi dan jikapun terjadi resiko tidak mengakibatkan mereka dilanda kerugian atau kebangkrutan. Melalui budi daya ikan lele, mereka mengharapkan agar bisa melakukan strategi yang tepat baik dalam permodalan, pemberian pakan, pemeliharaan, hingga penjualan. Strategi pemasaran dilakukan secara efektif dengan menjualnya langsung kepada konsumen akhir dengan harga yang semurah-murahnya dan memberikan keuntungan yang adil pada keseluruhan pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan pemasaran ikan lele (Andhi, 2010).

Beberapa penelitian yang terkait dengan budi daya ikan lele banyak dijumpai dalam berbagai literatur. Penelitian Aldi mengidentifikasi keragaman usaha tani lele dumbo di Kabupaten Boyolali menunjukkan bahwa mempertahankan kualitas, promosi perikanan, jaringan distribusi lele dumbo, kemitraan, dan penanaman modal swasta untuk menembus pasar ekspor, optimalisasi pemberdayaan, peningkatan jumlah unit-unit pembenihan (Unit pembenihan Rakyat) dan perbaikan sarana dan prasarana lokasi budidaya serta meningkatkan kualitas sumber daya petani secara teknis, moral dan spiritual melalui kegiatan pembinaan untuk memaksimalkan produksi dan daya saing ikan lele dumbo (Golden Sancoyo Aldi, 2008). Penelitian Elfrida menemukan bahwa melalui analisis SWOT faktor lingkungan internal dan eksternal mempengaruhi pengembangan bisnis usaha perikanan rakyat (Dwi Yani, 2014). Penelitian yang dilakukan Saputri menunjukkan bahwa hasil produksi budidaya ikan lele berperan dalam peningkatan ekonomi masyarakat dan upaya tersebut telah sesuai dengan ekonomi Islam. Pembudi daya telah melakukan proses produksi dengan baik, pendistribusian dengan adil dan jujur, dan mereka bekerja keras guna memenuhi kebutuhan sehari-hari. Aktivitas kegiatan usaha yang dilakukan bertujuan untuk beribadah dan semata-mata mengharap Ridho Allah SWT (Rina Tri Saputri, 2014). Penelitian yang dilakukan Sukriyah bahwa kunci sukses budi daya ikan lele adalah dengan menggunakan strategi yang kreatif, inovatif, serta efektif dan efisien dan bertujuan untuk memperoleh untung sebanyakbanyaknya (Iyah Sukriyah, 2016). Penelitian Mamduh menemukan bahwa strategi untuk meningkatkan kesejahteraan adalah dengan memperluas pangsa pasar, membuat jaringan yang kuat dan memaksimalkan sumber daya manusia guna mengembangkan benih ikan mandiri (Agil Mamduh, 2008).

Penelitian di atas lebih banyak berfokus pada strategi pengembangan usaha budi daya ikan lele dan juga strategi pemberdayaan komunitas masyarakat pembudi daya. Penelitian yang terkait dengan studi komparasi yang membandingkan sistem penjualan melalui tengkulak dan penjualan mandiri, secara khusus belum ada yang melakukan. Hal ini penting untuk mengetahui tingkat efisiensi usaha dan keuntungan usaha yang berimplikasi pada besarnya keuntungan yang diperoleh pembudi daya. Penelitian ini ingin mengungkap cara seperti apa yang dapat membuat petani mendapatkan keuntungan lebih dan mengurangi resiko, khususnya dalam penjualan hasil panen, melalui tengkulak atau mandiri. Tujuan penelitian ini dapat memberikan gambaran yang jelas bagi pembudi daya ikan lele agar bisa memilih Langkah yang tepat dalam melakukan budi daya ikan lele dan memasarkannya di masyarakat.

Secara umum sistem penjualan budi daya ikan lele di Sidomulya bergantung pada seorang tengkulak. Tengkulak merupakan pengepul yang membeli hasil panen dari para petani dan menyalurkannya ke agen-agen besar. Berdasarkan studi pihak yang mau membeli hasil panen petani hanyalah tengkulak (Agil Mamduh, 2008). Melalui tengkulak resiko bisnis dapat dikurangi. Resiko bisnis yang sering terjadi pada budidaya ikan lele di Kabupaten Tulungagung adalah resiko finansial. Biaya operasional yang semakin tinggi terutama dalam permodalan menjadi masalah utama yang dihadapi oleh pembudidaya lele. Di satu sisi modal merupakan komponen paling penting dalam menentukan keberhasilan suatu usaha budidaya lele. Masalah ini akan berdampak atas keberlangsungan pembudidaya ikan lele dalam mengembangkan usahanya. Hal inilah yang membuat petani begitu tergantung pada tengkulak. Tengkulak di Tulungagung memanfaatkan posisi sebagai pemberi modal pada petani. Hal tersebut digunakan tengkulak dalam mengikat petani agar mau menjual hasil panen kepadanya. Situasi yang digunakan tengkulak baik berupa panen raya atau bahkan saat gagal panen. Tengkulak sangat memanfaatkan masa – masa gagal panen karena pada saat itu harga hasil panen anjlok dan petani kehabisan modal untuk membudidayakan kembali. Meskipun demikian, sistem penjualan secara mandiri dapat berpotensi mendapatkan keuntungan yang lebih besar dibanding penjualan melalui tengkulak jika pembudidaya dapat mengatasi resiko yang terjadi dan dapat melakukan penjualan langsung pada konsumen akhir.

## **B. KERANGKA TEORI**

### **1. Budidaya Ikan**

Pembudidayaan ikan menurut Undang- Undang Republik Indonesia No 31 Tahun 2004 Tentang Perikanan adalah kegiatan untuk memelihara, membesarkan, dan atau membiakan ikan serta memanen hasilnya dalam lingkungan yang terkontrol, termasuk kegiatan yang menggunakan kapal untuk memuat, mengangkut, menyimpan, mendinginkan, menangani, mengolah, dan atau mengawetkannya. Budidaya perikanan merupakan usaha membesarkan dan memperoleh ikan, baik ikan yang masih hidup di alam atau sudah dibuatkan tempat tersendiri dengan adanya campur tangan manusia. Jadi, budidaya bukan hanya memelihara ikan di kolam, tambak, empang, aquarium, sawah, dan sebagainya. Namun, secara luas budidaya ini mencakup juga kegiatan mengusahakan komoditas perikanan danau, sungai, waduk atau laut. Kegiatan budidaya merupakan kegiatan yang bersifat dapat memilih tempat yang sesuai dan memilih metode yang tepat serta komoditas yang diperlukan. Budidaya adalah upaya yang terencana untuk memelihara dan mengembangkan tanaman dan hewan supaya tetap lestari sehingga dapat memperoleh hasil yang bermanfaat.

### **2. Pengertian tengkulak**

Tengku adalah pedagang perantara (yang membeli hasil bumi dan sebagainya dari petani atau pemilik pertama). Harga beli para tengkulak umumnya lebih rendah daripada harga pasar (Hernowo, 1999). Tengkulak memiliki banyak pengertian. Pengertian dari tengkulak sendiri dapat dibedakan menurut perannya. Tengkulak memiliki beberapa peran yaitu tengkulak sebagai pengumpul, pembeli, penghubung, pemasar dan kreditor/pemilik modal. Tengkulak sebagai pengumpul yaitu ia berperan mengumpulkan hasil pertanian lebih dari satu orang petani yang ada di satu desa atau beberapa desa. Tengkulak sebagai pembeli yaitu ia membeli hasil pertanian dari satu petani atau lebih. Tengkulak sebagai penghubung yaitu ia sebagai perantara atau yang menjembatani transaksi antara petani dengan pembeli yang akan membeli hasil pertanian tersebut (Kasmir & Jakfar, 2007). Tengkulak sebagai pemasar yaitu ia memasarkan hasil pertanian yang dihasilkan oleh petani selaku produsen kepada banyak jejaringnya sebagai konsumen. Tengkulak sebagai kreditor/ pemilik modal yaitu ia memberikan uang atau modal kepada petani yang kemudian petani tersebut harus mengganti uangnya dengan cara dicicil. Jika petani tidak

dapat membayar maka tengkulak akan mengambil kemudian membeli hasil pertanian yang dihasilkan oleh petani dengan harga yang rendah (Zulkifli Jangkaru, 2004).

### 3. Sistem penjualan

McLeod mengemukakan bahwa sistem penjualan adalah “suatu kesatuan proses yang saling mendukung dalam usahanya untuk memenuhi kebutuhan pembeli dan bersama-sama mendapatkan kepuasan dan keuntungan” (McLeod Raymond, 2004). Sedangkan menurut Mulyadi, sistem penjualan tunai adalah sistem yang melibatkan sumber daya dalam suatu organisasi, prosedur, data, serta sarana pendukung untuk mengoperasikan sistem penjualan, sehingga menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi pihak manajemen dalam pengambilan keputusan. Sistem adalah seperangkat komponen yang saling berhubungan dan saling bekerja sama untuk mencapai beberapa tujuan (Muhammad Fakhri Husen & Amin Wibowo, 2004). Suatu sistem terdiri atas bagian-bagian yang saling mempengaruhi dan bekerja sama untuk mencapai suatu tujuan (Moekijat, 1986). Penjualan adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditunjukkan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang, jasa, ide kepada pasar sasaran agar dapat mencapai tujuan organisasi (Uswatun Hasanah, 2013). Menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan. Jadi, adanya penjualan dapat tercipta suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli. Di dalam perekonomian, seseorang yang menjual sesuatu akan mendapatkan imbalan berupa uang. Dengan alat penukar berupa uang, orang akan lebih mudah memenuhi segala keinginannya, dan penjualan menjadi lebih mudah dilakukan. Jarak yang jauh tidak menjadi masalah bagi penjual. Secara sederhana, transaksi penjualan yang dilakukan oleh penjual dan pembeli dapat dilihat sebagai proses pertukaran.

## C. METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif komparatif. Penelitian yang menggambarkan atau menerangkan gejala dari variable-variabel yang digunakan untuk mengetahui perbedaan. Metode analisis ini digunakan untuk mendiskripsikan secara kualitatif sistem penjualan ikan lele. Teknik penggalan data menggunakan observasi untuk mengamati situasi dan kondisi usaha budidaya ikan lele dan sistem penjualannya, dan teknik wawancara untuk menggali pendapat dan persepsi pembudidaya ikan lele mengenai teknik budidaya, pengembangan ikan lele, aktivitas memanen, dan sistem penjualannya.

Teknik analisis data menggunakan analisis komparatif. Studi komparasi adalah penelitian yang dilakukan untuk membandingkan suatu variabel (objek penelitian), antara subjek yang berbeda atau waktu yang berbeda dan menemukan hubungan sebab-akibatnya. Komparasi adalah membandingkan kesamaan pandangan dan perubahan-perubahan pandangan orang, grup atau negara, terhadap kasus, kasus terhadap orang, peristiwa atau terhadap ide-ide (Arikunto, 2010). Menurut Nazir penelitian komparasi adalah sejenis penelitian deskriptif yang ingin mencari jawaban secara mendasar tentang sebab-akibat, dengan menganalisis faktor-faktor penyebab terjadinya ataupun munculnya suatu fenomena tertentu. Melalui teknis analisis komparasi, penelitian ini ingin membandingkan sistem penjualan ikan lele melalui tengkulak dan melalui sistem penjualan mandiri. Melalui analisis perbandingan itu juga akan ditemukan kelebihan dan kekuarangan masing-masing sistem penjualan (Nazir, 2005).

## D. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Hasil penelitian

Budidaya ikan lele ini terletak di Sidomulyo Gondang Tulungagung. Sidomulyo tergolong daerah dataran rendah yang mayoritas masyarakatnya bekerja sebagai petani. Selain petani ada juga sebagian masyarakatnya yang membudidayakan ikan. Ikan yang dibudidayakan kebanyakan ikan lele. Budidaya ikan lele dilakukan dalam bentuk pembibitan dan pembesaran untuk

kebutuhan konsumsi. Banyak lahan pertanian yang diubah sebagian masyarakat menjadi kolam ikan lele. Dikarenakan hasilnya menguntungkan dan mudah perawatannya dibanding dengan ditanami padi atau palawija. Ada sekitar 21 pembudidaya ikan lele dengan masing-masing memiliki kolam antara tiga hingga empat kolam. Masing-masing kolam rata-rata diisi antara 5000 hingga 10.000 ekor dengan luas kolam 5 M x 10 M. Penghasilan mereka dari budidaya ikan konsumsi ini rata-rata Rp 10.000.000 hingga Rp 15.000.000 dengan masa panen 3 bulan sekali.

### **Permodalan**

Modal sangatlah penting dalam sebuah usaha. Sebagian pembudidaya di Desa Sidomulyo ini dalam hal modal ada yang dipinjami dari tengkulak dan ada yang modal pribadi. Modal yang diberikan para tengkulak kepada petani biasanya berupa bibit ikan dan pakan sampai panen tiba. Dalam penjualan pembudidaya yang modalnya dari tengkulak harus dijual kembali kepada tengkulak yang memberikan modal di awal. Lain halnya dengan pembudidaya yang memakai modal sendiri dalam hal penjualan, harga bisa ditentukan sendiri. Salah seorang pembudidaya dengan tengkulak: *“Untuk modal dipinjami dari tengkulak mas seperti benih ikan bahkan pakan, sehingga kami hanya menyediakan kolam saja.”* Sedangkan dari pembudidaya mandiri mengatakan: *“modal ya dari pribadi semua mas, seperti kolam, pakan, benih ikan dan kebutuhan budidaya semua beli sendiri”*.

### **Benih**

Pemilihan benih atau bibit ikan lele yang berkualitas tinggi merupakan hal penting dalam budidaya ikan lele, karena bibit yang dipilih akan menentukan keberhasilan. Bibit yang berasal dari pembudidaya biasanya kualitasnya lebih terjaga karena mengalami proses pemeliharaan yang intensif selama budidaya dan bibit ikan berasal dari indukan terbaik maka tidak perlu diragukan lagi kualitas bibitnya. Bibit lele yang baik memiliki ciri-ciri yaitu: Bebas penyakit, tubuhnya licin mengkilap, tanpa ada cacat tubuh, gerakan lincah. Pembudidaya dengan tengkulak mengatakan:

*“Untuk benih ikan lele saya langsung dari tengkulak mas, dikarenakan saya sudah menjalin kerjasama dengannya jadi semuanya saya pasrahkan ke tengkulak”*. Sedangkan pembudidaya mandiri mengastakan: *“Untuk benih ikan lele saya beli sendiri langsung dari pembudidaya benih lele saya di sana bisa langsung memilih benih yang sesuai keingan dan jelas asal usulnya untuk benih yang bagus untuk di besarkan yaitu: bebas penyakit, licin mengkilap, gerak lincah dan tidak cacat”*.

### **Harga**

Harga merupakan ketentuan dalam melakukan akad jual beli. Dalam penentuan harga pembudidaya yang menjualnya kepada tengkulak tidak bisa menentukan sendiri melainkan ditentukan dari tengkulak itu sendiri. Walaupun harganya sedikit rendah tetapi pengambilannya dalam sekala banyak dengan begitu pembudidanya tidak memikirkan penjualan sisa hasil panennya. Beda halnya dengan pembudidaya yang menjualnya mandiri, walaupun harga bisa ditentukan sendiri tetapi penjualannya dalam sekala kecil. Salah seorang pembudidaya dengan tengkulak mengatakan: *“untuk harga ditentukan tengkulak, yang penting saya dapat untung walau sedikit tapi pengambilannya langsung dalam sekala banyak. Daripada pengambilannya sedikit malah jadi tabah bnayk resiko nanti mas.”* Di sisi lain pembudidaya mandiri menyampaikan: *“harga dalam hal ini saya sendiri mas yang menentukan yang penting harga masih bisa bersaing dengan yang lainnya.”*

### **Perawatan**

Perawatan dalam suatu budidaya ikan sangatlah menentukan pada hasil panen. Jika terjadi kesalahan dalam perawatan saat memelihara akan bisa menyebabkan kematian dan akhirnya bisa gagal panen. Perawatan yang dilakukan saat budidaya ikan seperti menjaga kualitas air, kualitas pakan yang diberikan serta menjaga dari serangan hama predator seperti ualr, biawak

dan burung. Dalam hal ini pembudidaya yang melakukan kerja sama dengan tengkulak dalam perawatannya di bantu dengan tengkulak itu sendiri dalam hal ini dapat mengatasi resiko kegagalan dikarenakan dalam merawat di bantu oleh orang yang sudah berpengalaman di bidangnya. Beda halnya yang memelihara sendiri, dalam hal perawatan dilakukan secara mandiri tanpa bantuan bimbingan orang lain. Salah satu pembudidaya dengan tengkulak menjelaskan: *“untuk perawatan ada yang mandu dari tengkulak mas, jadi saat saya tidak mengerti saya tinggal tanya dan langsung diarahkan oleh tengkulaknya sehingga saya hanya melaksanakannya”*. Sementara pembudi mandiri memaparkan: *“perawatan saya lakukan sendiri, kalau ada permasalahan saya kadang pergi ke teman yang sudah terjun dalam bidang tersebut untuk mencari solusi permasalahan yang saya alami.”*

### Peluang

Peluang dalam budidaya ikan lele ini sangat menjanjikan jika dilakukan secara serius. Untuk peluang sangat menjanjikan untuk pembudidaya yang menjulanya kepada tengkulak dikarenakan untuk penjualan pengambilannya banyak dan para pembudidaya langsung bisa merasakan hasil dari penennya. Beda halnya dengan yang menjual mandiri pembudidaya harus pintar-pintar dalam menawarkan hasil panennya agar bisa mendapatkan hasil dari penjualannya. Pembudidaya dengan tengkulak: *“untuk peluang ya lumayan mas, kalau buat sampingan, karena kita tidak keluar modal dan hanya modal kolam dan pompa air saja dan lainnya dari tengkulak.”* Sementara pembudidaya mandiri mengatakan: *“peluang sebenarnya menguntungkan mas, jika punya modal sendiri karena penjualan bisa ditentukan sendiri, dan tidak terikat suatu perjanjian dari orang lain. jika ingin buat usaha lain seperti buka katering tinggal ngambil sendiri untuk dimasak.”*

### Panen

Panen merupakan hal yang ditunggu tunggu oleh para pembudidaya ikan karena para pembudidaya akan mendapatkan hasil dari apa yang dilakukan selama memelihara ikan. Saat panen pembudidaya ada yang menawarkan kepada tengkulak dan juga ada yang memannya sendiri. Kalau dari tengkulak saat panen, semua proses pemanenan di lakukan oleh tengkulak itu sendiri sehingga pembudidaya tidak direpotkan dan hanya menunggu hasil dari panen tersebut. Lain halnya yang memanen sendiri, semua proses memanen dilakukan sendiri dan memanennya hanya tergantung permintaan pembelinya saja, sehingga dapat menambah resiko kematian ikan yang belum dijual dikarenakan ikan stres. Pembudidaya dengan tengkulak mengatakan: *“panen sudah ditanggung oleh tengkulak itu sendiri, saya tinggal nunggu aja hasilnya dari apa yang saya pelihara.”* Sedangkan pembudidaya mandiri: *“untuk panen sayan panen sendiri mas tapi ya tergantung permintaan saja tidak bisa langsung semua dipanen”*

**Tabel 1**  
**Perbandingan penjualan melalui tengkulak dan mandiri**

Tengkulak	Mandiri
<i>Modal</i>	● Modal dari tengkulak biasanya berupa benih ikan dan pakan. ● Modal pribadi
<i>Benih Harga</i>	● Benih dari tengkulak ● Benih membeli sendiri

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Harga ditentukan tengkulak sendiri dan pembudidaya tidak bisa menentukan sendiri.</li> <li>● Harga relatif sedikit murah dikarenakan tengkulak juga mencari untung untuk dijual kembali.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Harga bisa ditentukan pembudi daya sendiri.</li> <li>● Harga bisa lebih mahal dibanding harga tengkulak dikarekan pembudiya juga mencari untung dan juga menghitung tenaga untuk mengambil ikan dari kolam.</li> </ul>
<i>Perawatan</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Perawatan dilakukan sendiri dan dibimbing oleh tengkulak itu sendiri.</li> <li>● Obat dan pakan ikan disediakan oleh tengkulak.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Semua perawatan dilakukan secara mandiri</li> <li>● Obat dan pakan membeli sendiri dengan uang pribadinya.</li> </ul>
<i>Peluang</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Peluang sangat besar dan menjanjikan karena dalam penjualan skala besar tengkulak bisa mengambil langsung dan membayarnya secara langsung kepada pembudidaya sehingga pembudidaya bisa langsung menikmati hasilnya selama memeliharanya.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Peluang kurang menjanjikan karena penjualannya hanya sedikit demi sedikit tergantung permintaan konsumen dan pembudidaya bisa menikmati hasil budidyanya tergantung ikan yang terjual.</li> </ul>
<i>Panen</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Saat panen semuanya diambil langsung oleh tengkulak, pembudidaya tinggal menerima hasil panennya.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Dipanen sendiri oleh pembudi daya.</li> <li>● Memanenya sedikit demi sedikit tergantung permintaan konsumen..</li> </ul>

Sumber : data observasi di lapangan.

## 2. Pembahasan

### Kelebihan dan Kelemahan

Hubungan sosial antara petani dan tengkulak yang membawa pada ketergantungan akibat salah satunya adalah hubungan bersifat lama. Kegiatan pembudidaya yang melibatkan tengkulak masuk di dalam kehidupan pembudidaya mau tidak mau membawa pengaruh tersendiri. Akibatnya, ikatan yang terlanjur terjadi antara pembudidaya dan tengkulak sulit untuk dilepaskan. Pembudidaya yang mendapatkan modal dan jaminan subsistensi jelas akan memiliki hubungan sosial dengan para tengkulak. Ini dipicu oleh transaksi jual beli yang sudah tidak lagi bersifat alami tetapi berlandaskan kesepakatan yang telah dilakukan antara petani dan tengkulak yang terikat satu sama lain.

Pembudidaya dan tengkulak dalam memelihara relasi sosial tersebut juga mengupayakan agar tetap stabil. Artinya, tidak ada goncangan atau gangguan yang muncul sehingga mempengaruhi relasi yang telah dibangun. Dalam hal ini, tengkulak menerapkan cara-cara agar relasi yang sudah ada tidak bisa diubah, seperti meminjam modal, peralatan budidaya, hingga menerima hasil panen. Selain pada sikap menggantungkan diri pada tengkulak, akibat yang ditimbulkan adanya ketergantungan ini adalah petani menerima harga berapa pun yang ditetapkan oleh tengkulak. Kelemahan posisi yang dialami oleh pembudidaya dalam hubungan sosial tersebut mengakibatkan munculnya ketergantungan terus-menerus juga berujung pada mudahnya pembudidaya dieksploitasi oleh tengkulak. Eksploitasi ini tidak nampak secara jelas tetapi secara terselubung. Petani tidak menyadari penuh bahwa sebenarnya apa yang dilakukannya selalu menguntungkan tengkulak, tetapi pembudidaya tetap merasa senang apabila dibantu. Timbal balik dalam hal ini juga besar sehingga hubungan di antara keduanya dapat berlangsung seimbang.

Budidaya menggunakan sistem mandiri pada budidaya ikan lele hal tersebut ada kelebihan dan kelemahan. Kelemahan dalam hal ini adalah dalam hal pemasaran, Modal usaha masih terbatas, minimnya pengetahuan tentang tatacara budidaya ikan. Tetapi jika pembudidaya mau bergerak dan menjalin banyak relasi peluang dalam mendapat kan keuntungan juga sangat

tinggi. Seperti dalam hal penjualan dapat menjual langsung ke konsume. Dengan begitu harga yang di tawarkan bisa sedikit lebih tinggi dibanding dengan harga tengkulak.

Dari pembahasan di atas dapat disimpulkan bahwa penjualan lewat tengkulak lebih dipilih oleh pembudidaya ikan lele karena lebih mudah dan efisien bahkan pembelian hasil panen dalam skala banyak dibanding dengan penjualan mandiri yang dimana semua kegiatan dilakukan sendiri dan resiko ditanggung pembudidaya sendiri.

### **Menjual hasil panen melalui tengkulak**

Pada awalnya pembudidaya ikan lele mengalami problem dalam penjualan hasil panen. Seiring dengan perkembangan waktu, banyak masyarakat kelas menengah menjadi pemodal bagi pembudidaya ikan di desa ini. Mereka bukan saja menyiapkan modal, tetapi juga menyiapkan tenaga saat panen dan membeli hasil panennya. Kehadiran tengkulak di desa dapat membantu pembudidaya ikan dan memiliki peran yang dapat diandalkan. Ada beberapa jenis peranan tengkulak yang dinilai dapat membantu petani dalam menyelesaikan permasalahan baik ekonomi maupun sosial bagi petani. Dalam konteks persoalan sosial ekonomi yang menghimpit petani, tengkulak hadir untuk membantu menyelesaikan persoalan tersebut tetapi dengan menerapkan hubungan bersimbiosis dan saling menguntungkan antara kedua belah pihak.

Keadaan petani yang tidak serta merta memiliki jaminan dalam hidupnya sering kali berpikir dan bertindak subsisten agar mereka tidak ‘tenggelam’ dalam persoalan ekonomi yang menjerat. Petani beberapa kali dihadapkan pada situasi di mana untuk menjaga kelangsungan subsistensi diharuskan memiliki berbagai cara untuk bertahan.

Jaminan subsistensi yang diberikan tengkulak kepada petani salah satunya adalah modal untuk keperluan pemanenan dan persiapan masa budidaya berikutnya. Berbeda dengan hutang biasa, jaminan subsistensi ini disebut juga uang muka. Uang muka yang diberikan tengkulak di Sidomulyo ini ditujukan untuk mencari pelanggan petani agar mau menjual hasil panen kepadanya. Ini merupakan salah satu cara untuk mendapatkan pelanggan secara cepat. Kendati peminjaman modal yang dilakukan oleh tengkulak ini tanpa bunga atau tanpa adanya jaminan khusus, tetapi tengkulak sudah mendapatkan keuntungan dari petani yakni pelanggan tetap. Meski tidak tertulis secara resmi bahwa petani yang berhutang kepada tengkulak diharuskan menjual hasil panen kepada tengkulak yang bersangkutan, tetapi ini sudah menjadi kebiasaan para petani yang berhutang selalu menjualnya kepada tengkulak yang memberinya modal.

Peranan tengkulak yang membeli hasil panen kepada pembudidaya tidak hanya soal mau menjual dan mengangkut dari kolam. Tetapi, tengkulak juga berperan sebagai pihak yang dapat mengakses pasar. Distribusi hasil panen dilakukan oleh tengkulak selaku pedagang maupun distributor. Akses ke pasar dapat dikatakan hanya dapat dijangkau oleh tengkulak karena memiliki akses yang besar.

Tengkulak sebagai pihak yang sangat dekat dengan petani memiliki peran yang dianggap dapat ‘menyelamatkan’ petani. Tetapi di sisi lain penyelamatan subsistensi itu juga mengandung unsur-unsur keuntungan yang dipakai oleh tengkulak agar petani terus bergantung kepadanya. Tengkulak memang menjamin subsistensi petani dengan cara memberikan modal kepada petani dengan tujuan membantu petani agar tidak kesulitan dalam kegiatan pemanenan dan penyiapan masa panen selanjutnya.

### **Menjual hasil panen secara mandiri**

Dalam Penjualan mandiri cara menjual atau strategi pemasaran harus efektif guna untuk memasarkan suatu produk. Oleh karena itu pembudidaya yang penjualannya mandiri harus pintar dalam memilih strategi guna untuk memasarkan produknya. Untuk melakukannya bisa dengan cara mengoptimalkan promosi sesuai produk yang akan dijual. Promosi bisa dilakukan melalui media sosial maupun dari mulut kemulut. Jika ini dilakukan dengan benar, bisa mendorong lebih banyak peminat.

Untuk dalam hal harga sangat berbeda dibanding dengan tengkulak. Dimana jika menjual di tengkulak harganya sedikit murah dibanding dijual mandiri dikarekan tengkulak mengambilnya langsung banyak dan juga mencari untung untuk di jual kembali. Jika penjualannya yang mandiri



penjualannya hanya sedikit-sedikit kepada orang yang membutuhkan oleh karena itu harganya berbeda dan sedikit mahal dibanding dengan tengkulak dikarekan saat pengambilan ikannya hanya sedikit dan banyak resiko terhadap ikan yang tidak terjual. Meski ingin mendapatkan keuntungan sebanyak mungkin, tetapi pembudidaya yang menjual dengan mandiri tetap menentukan harga jual produk yang masuk akal. Dengan menetapkan harga yang tidak terlalu mahal sehingga konsumen bisa menentukan pilihannya dalam membeli ikannya. Dikarenakan pembeli itu adalah raja, maka dari situlah menjalin kerja sama dan menjaga kepercayaan terhadap konsumen merupakan strategi yang harus dipertahankan agar konsumen tetap percaya untuk tetap bisa menjadi peyuplai ikan di tempatnya.

## E. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian tentang studi komprasi antara pembudidaya ikan lele dengan sistem penjualan melalui tengkulak dan melalui penjuapan mandiri di Sidomulyo Gondang Tulungagung di atas menunjukkan bahwa penjualan melalui tengkulak lebih menguntungkan dan efisien dari pada penjualan mandiri. Ini disebabkan penjualan melalui tengkulak pembeliannya dengan jumlah banyak, mengurangi resiko ikan yang sisa, tengkulak juga sudah menyediakan tenaga kerja untuk membantu memanen jadi pemilik tidak susah payah untuk memanen sendiri. Pemilik juga langsung bisa menerima hasil dari penjualannya. Lain halnya dengan yang dijual mandiri. Semua kegiatan baik memanen, menjual kepada masyarakat semua dilakukan sendiri dan juga membutuhkan waktu lama untuk menjual ikan dan juga pendapatan tergantung ikan yang dijual. Karena itulah, maka dapat dimaklumi semua pembudidaya ikan lele dan sangat mungkin juga pembudidaya ikan jenis lainnya di wilayah ini menggantungkan system penjualannya kepada tengkulak. Sistem penjualan melalui tengkulak bukan saja para tengkulak hanya membeli ikan hasil panen tersebut, tetapi melalui perjanjian tidak tertulis tengkulak menyediakan diri untuk memberikan modal, biaya pakan, melakukan monitoring, dan semua biaya ada dalam proses panen.

## F. DAFTAR PUSTAKA

- 2010., A. K.-b.-a.-t.-d.-i. (2010). *Komoditas Budidaya Air iTawar di iIndonesia*.  
*ihhttp://benihikan.net/kabar /komoditas-budidaya-air-tawar-di-indonesia/*. Diakses  
*itanggal i15 Desember 2010*.
- Aldi, G. S. (2008). *“Strategi Pengembangan Usaha Tani Lele Dumbo Di Kabupaten Boyolali”*.
- Amri. (t.thn.). *Khairuman*. 2008. *Prospek Pasar ikan lele dumbo*.  
*ihhttp://hobiikan.blogspot.com/2009/09/prospek-pasar-ikan-leledumbo.html*. i Di iakses  
*tanggal 21 Januari 2011*.
- Arikunto, S. (2010). *Prosedur Penelian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PT Bumi Akasara.
- Djarajah, A. ( 2001). *Pembenihan ikan Mas*. Yogyakarta: IKanisius.
- Dwijaksono, J. (2009). *Pengaruh ieksposur inilai itukar, iinflasi, idan isuku ibunga iterhadap iprofitabilitas (Studi ikasus ipada iPerusahaan iPerbankan iyang itercatat idi iBursa iEfek iIndonesia)*. i *ihhttp://karya-ilmiah.um.ac. i iID i/ iindeks. .*
- Hermawan, I. (2019). *Metodologi Penelitian Pendidikan: Kuantitatif, Kualitatif & Mixed Methode*. Kuningan: Hidayatul Quran Kuningan.

- Hernowo. (1999). *Pembenihan & Pembesaran Lele di Pekarangan, Sawah, dan Longyam*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Hidorat, C. (2010). *Peluang Usaha*.[http://promosipeluangusaha.com//diakses pada tanggal 6 Februari 2011](http://promosipeluangusaha.com//diakses_pada_tanggal_6_Februari_2011).
- Humroni, M. (2007). Akad Jual Beli Bibit Ikan Lele Ditinjau Dalam Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Di Desa Pujokerto Kecamatan Trimorjo Kabupaten Lampung Tengah. *Jurnal Mazahib, Vol. IV No. 1*, 87-99.
- Jakfar, K. d. (2007). *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Kedua*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Jangkaru, Z. (2004). *Memelihara Ikan di Kolam Tadah Hujan*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Julia. (2018). *Orientasi Estetik Gaya Pirigan Kacapi Indung dalam Kesenian Tembang Sunda Cianjuran di Jawa Barat*. Sumedang: UPI Sumedang Press.
- Luthfiah, M. F. (2017). *Metodologi Penelitian : Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas & Studi Kasus*. Sukabumi: CV Jejak.
- Mamduh, A. (2008). Strategi Pemberdayaan Kelompok Pembudidaya Ikan Ulam Sari Dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal*.
- Manzilati, A. (2017). *Metodologi Penelitian Kualitatif: Paradigma, Metode, dan Aplikasi*. Malang: UB Press.
- Moleong, L. J. (2015). *Metode Penelitian kualitatif Edisi Revisi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Nasrudin. (2010). *Jurus Sukses Beternak Ikan Lele Sangkuriang*. Jakarta : Penebar Swadaya.
- Nazir. 2005. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Graha Ilmu
- Pujileksono, S. (2015). *Metode Penelitian Komunikasi Kualitatif*. Malang: Intrans Publishing.
- Rangkuti, Freddy (2009). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Ridwan. (2004). *Metode dan teknik menyusun tesis*. Bandung: Alfabeta.
- Raymond, Mcleod. (2004). *Sistem Informasi Manajemen*. Jakarta: PT. Prenhallindo, Jilid 1
- Saefuddin, H. d. (2006). *Tata niaga Hasil Perikanan*. Jakarta: itekan ul.
- Saputri, R. T. (2014). Peran Hasil Produksi Budidaya Ikan Lele Terhadap Peningkatan Ekonomi Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Islam Studi Di Pekon Kebumen Kecamatan Sumberejo Kabupaten Tanggamus. *Jurnal Emba, Vol.2* , 88.
- Setiawan, A. A. (2018). *Metode Penelitian Kualitatif*. Jawa Barat: CV Jejak.

- Sukriyah, I. (2016). Strategi Bisnis Budidaya Ikan Lele Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus di Kelompok Budidaya Ikan Lele Kersa Mulya Bakti Kec. Kapetakan Kab. Cirebon). *Jurnal eprints STAIN Kudus, Vol. 1 No. 1*, 57-81.
- Yani, D. (2014). *strategi pengembangan bisnis budaya ikan lele*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Yusuf, A. (2017). *Metode Penelitian Kualitatif, Kualitatif dan penelitian Gabungan*. Jakarta: Kencana.