

# Strategi Bisnis Pengusaha Tengkulak Ikan Di Desa Dekatagung

Abdul Hafidz, Ainun Barakah, Siti Musfiroh

STAI Hasan Jufri Bawean Gresik

Email: [eltayyar.dz@gmail.com](mailto:eltayyar.dz@gmail.com), [inunhalim@gmail.com](mailto:inunhalim@gmail.com), [musfiroh.siti@gmail.com](mailto:musfiroh.siti@gmail.com)

**Abstract:** *This study aims to 1) Knowing how the fish middleman business in the village Nearagung. 2) Knowing how the fish middleman business strategy is in the village of Nearagung. 3) Knowing the obstacles and challenges of fish middlemen in Nearagung Village. The method used in this study is a qualitative method, while the data collection techniques used are observation, interview and documentation techniques. Data analysis techniques used are data reduction, data collection, data presentation, and drawing conclusions. Data checking using extended observations, increased persistence, and triangulation. The results of this study indicate that 1) The fish middleman business is one of the businesses that has been occupied by some Nearagung villagers from generation to generation since the 1990s. This business belongs to the type of partnership business. 2) The strategies carried out by fish middlemen entrepreneurs in the village of Nearagung are as follows: a. provide friendly service to customers, b. determine competitive prices, c. speed up payment, d. do not discriminate against customers, e. honest and not committing fraud, f. help customers prepare the accommodation needed to catch fish. 3) The obstacles and challenges faced by fish middlemen entrepreneurs are as follows: a. bad weather, b. the catch of fish from fishermen is not much, c. late supplier in sending money, d. lack of capital, e. the number of activities in the community that prevent fishermen from catching fish, f. lack of stock of ice cubes.*

**Keywords:** Strategy, Business, Fish Middleman.

**Abstrak:** Penelitian ini bertujuan untuk 1) Mengetahui bagaimana bisnis tengkulak ikan di desa Dekatagung. 2) Mengetahui bagaimana strategi bisnis tengkulak ikan di desa Dekatagung. 3) Mengetahui hambatan dan tantangan tengkulak ikan di Desa Dekatagung. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif, sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik observasi, interview dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah reduksi data, pengumpulan data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Pengecekan data menggunakan perpanjangan pengamatan, meningkatkan ketekunan, dan triangulasi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa 1) Bisnis tengkulak ikan merupakan salah satu usaha yang ditekuni oleh sebagian masyarakat desa Dekatagung secara turun temurun sejak tahun 1990-an. Bisnis ini tergolong kedalam jenis bisnis kemitraan. 2) Adapun strategi yang dilakukan oleh pengusaha tengkulak ikan di desa Dekatagung sebagai berikut: a. memberikan pelayanan yang ramah terhadap pelanggan, b. menentukan harga yang bersaing, c. mempercepat pembayaran, d. tidak membedakan pelanggan, e. jujur dan tidak melakukan tindak kecurangan, f. membantu pelanggan menyiapkan akomodasi yang dibutuhkan untuk

menangkap ikan. 3) Adapun hambatan dan tantangan yang dihadapi para pengusaha tengkulak ikan adalah sebagai berikut: a. cuaca buruk, b. hasil tangkapan ikan dari nelayan tidak banyak, c. terlambatnya suplayer dalam mengirim uang, d. minimnya modal, e. banyaknya kegiatan di masyarakat sehingga menghambat nelayan untuk menangkap ikan, f. kurangnya stok es batu.

**Kata Kunci:** Strategi, Bisnis, Tengkulak Ikan.

## PENDAHULUAN

Kekayaan alam di Indonesia mulai dari hasil laut, perkebunan, pertanian, pertambangan dan lain sebagainya tidak akan lepas dari adanya sumber daya manusia (SDM) sebagai pengelola dan pemanfaatan demi keberlangsungan hidup manusia. Kemajuan sebuah negara tergantung dari sumber daya manusia pada negara tersebut. Sumber daya manusia tidak luput dari dukungan pemerintah terhadap dunia pendidikan, khususnya pada perguruan tinggi yang banyak memberikan dukungan dan peran yang sangat besar untuk memajukan sebuah negara melalui berbagai bidang.<sup>1</sup>

Sumber daya alam yang terdapat di bumi berbagai bermacam jenisnya. Setiap jenis memiliki karakteristik tersendiri. Seperti sumber daya flora mempunyai karakteristik yang berbeda dengan sumber daya tambang. Sumber daya flora tidak akan habis karena bersifat terbarukan (dapat ditumbuhkan kembali), sedangkan sumber daya tambang dapat habis karena bersifat tidak terbarukan. Perbedaan karakteristik sumber daya alam ini berpengaruh terhadap pemanfaatan dan pengelolaan sumber daya alam oleh manusia. Pemanfaatan sumber daya alam yang benar hanya berkaitan dengan kebutuhan manusia dan diluar hal itu akan berpotensi pada kerusakan lingkungan yang akan dirasakan manusia itu sendiri. Hal ini sebagaimana yang dijelaskan oleh Giyarto dalam bukunya *Sumber Daya Alam dan Pemanfaatannya* menyebutkan bahwa “Pemanfaatan sumber daya alam yang benar hanya menyangkut kebutuhan manusia. Pemanfaatan diluar hal tersebut berpotensi merusak lingkungan. Dampak kerusakan lingkungan akan dirasakan oleh manusia sendiri. Demikian halnya dengan pengelolaan sumber daya alam harus dilakukan dengan cara tepat dan bijaksana.”<sup>2</sup>

perikanan laut merupakan usaha budidaya dan penangkapan ikan di wilayah perairan laut. Ciri khas perairan ini berair asin. Jenis perairan laut meliputi samudra, laut, dan selat. Sebagian besar usaha perikanan laut berupa

---

<sup>1</sup>Suwarso, “Pengaruh Mata Kuliah Kewirausahaan dan Pengantar Bisnis Terhadap Motivasi dan Minat Wirausaha”, *Jurnal Manajemen dan bisnis Indonesia*, vol. 4 No. 2 (Desember, 2018), 99.

<sup>2</sup> Giyarto, *Sumber daya alam dan pemanfaatannya* (Klaten: Sakamitra kompetensi, 2015), 22.

perikanan tangkap. Dalam pengangkutan diperairan laut, para nelayan dapat menggunakan perahu dan kapal untuk mencari ikan ke tengah laut. Alat tangkap yang biasa digunakan berupa jaring, jala, dan alat pancing. Jenis ikan yang ditangkap sangat beragam, mulai dari ikan pelagis besar (tuna, tongkol, cucut, dan ikan pedang), ikan pelagis kecil (layang, lemuru, teri, kembung, dan ikan tebang), ikan dermasal (kakap, manyung, kurisi, bawal, dan layur), udang, ikan karang (kerapu, baronang, napoleon, dan sunu), hingga jenis cumi-cumi dan ubur-ubur.<sup>3</sup>

Untuk menjaga potensi sumber daya perikanan, pemerintah Indonesia telah menerapkan pengelolaan sumber daya perikanan yang berkelanjutan dan berbasis masyarakat. Pengelolaan yang berkelanjutan mempunyai arti bahwa pengelolaan terhadap sumber daya perikanan saat ini mampu memenuhi kebutuhan sekarang dan kebutuhan generasi mendatang. Aspek keberlanjutan ini meliputi aspek ekologi, sosial-ekonomi, serta masyarakat dan institusi. Sementara itu, pengelolaan berbasis masyarakat dilakukan dengan cara melibatkan peran aktif masyarakat setempat. Masyarakat dilibatkan mulai dari proses penyusunan kebijakan hingga implementasi kebijakan tersebut. Dengan keterlibatan masyarakat diharapkan kebijakan yang diterapkan pemerintah dapat berhasil sehingga perikanan laut tetap lestari.<sup>4</sup>

Bisnis adalah suatu kegiatan atau usaha yang dilakukan untuk memperoleh keuntungan sesuai dengan tujuan dan target yang diinginkan dalam berbagai bidang, baik jumlah maupun waktunya. Keuntungan merupakan tujuan utama dalam dunia bisnis, terutama bagi pemilik bisnis, baik keuntungan dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Bentuk keuntungan yang diharapkan lebih banyak dalam bentuk finansial. Besarnya keuntungan telah ditetapkan sesuai dengan target dan batas waktu yang telah ditentukan sebelumnya. Bidang usaha yang dapat digeluti beragam, mulai dari perdagangan, industri, pariwisata, agrobisnis atau jasa-jasa lainnya.<sup>5</sup>

Kegiatan memulai bisnis sendiri tidaklah sulit, walaupun tidak mudah juga, karena memulai bisnis itu sendiri ibaratnya memadukan antara ilmu dan seni. Kegiatan bisnis disebut ilmu karena ada aturan-aturan garis besarnya, dan disebut seni karena diperlukan kreativitas, keluwesan dan implementasi aturan tersebut.<sup>6</sup>

---

<sup>3</sup> Ibid.

<sup>4</sup> Ibid.

<sup>5</sup> Arif Yusuf Hamari. *Pemahaman Strategi Bisnis & Kewirausahaan* (Jakarta : Prenadamedia Grup, 2016), 1

<sup>6</sup> Ibid

Seorang wirausahawan atau pendiri perusahaan pada dasarnya harus menyeimbangkan tiga faktor berikut agar bisa menjadi sukses, yaitu:

1. Kesempatan, umumnya proses wirausaha dimulai oleh adanya kesempatan, maka di awal berdiri biasanya aspek sumber daya tim belum begitu solid, sehingga ketiga faktor ini belum seimbang.
2. Sumber daya, sebagai pendiri perusahaan harus menguatkan harmonisasi antara aspek sumber daya dan aspek tim untuk menguatkan posisi perusahaan.
3. Tim. Dengan adanya tim, maka seorang pengusaha akan lebih tertata dengan rapi dalam memulai suatu usaha sesuai dengan apa yang telah di rencanakan sebelumnya.<sup>7</sup>

Desa Dekatagung merupakan salah satu desa penghasil ikan karena mayoritas penduduknya berprofesi sebagai nelayan. Hasil nelayan tersebut langsung dijual ke tengkulak atau ke pasar tradisional, dan juga bisa langsung di beli oleh para tengkulak di lokasi pada saat para nelayan baru sandar. Pada saat musim kemarau para nelayan mendapatkan cukup banyak keuntungan dikarenakan pada musim ini keadaan air laut aman dan tidak ada gelombang sehingga para nelayan dengan mudah dapat menangkap ikan. Hasil tangkapan tersebut kebanyakan dibeli oleh tengkulak karena sudah ada kontrak sebelumnya, tengkulak menjual kembali ke luar Bawean. Hasil dari tangkapan nelayan juga dapat dibeli oleh tetangga untuk dijual kembali ke pasar tradisional. Semua pendapatan ikan yang ada di desa Dekatagung lebih besar masuk ke tengkulak dari pada ke pasar atau warga setempat, karena tengkulak dengan nelayan sudah ada sistem kontrak sebelumnya.<sup>8</sup>

Bisnis yang dilakukan oleh para pengusaha tengkulak ikan di desa Dekatagung ini merupakan usaha yang sudah ditekuni selama bertahun-tahun, namun mereka dalam berbisnis tidak melakukan strategi yang mungkin bisa membuat daya tarik pelanggan. Hal tersebut yang menjadi daya tarik untuk diteliti.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti ingin mengetahui lebih mendalam mengenai strategi bisnis yang dilakukan oleh para pengusaha tengkulak ikan di desa Dekatagung. Berangkat dari itu, maka peneliti mengangkat judul “Strategi Bisnis Pengusaha Tengkulak Ikan di Desa Dekatagung”.

---

<sup>7</sup>Arif Yusuf Hamari, *Pemahaman Strategi Bisnis ...*, 5

<sup>8</sup>Mukammal Asrori, “Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Nelayan Desa Dekat Agung Kecamatan Sangkapura Kabupaten Gresik” (Skripsi, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2017), 2-3.

Adapun penelitian ini memiliki tujuan penelitian sebagai berikut: 1) Mengetahui seperti apakah bisnis tengkulak ikan di desa Dekatagung. 2) Mengetahui Strategi bisnis tengkulak ikan di desa Dekatagung. 3) Mengetahui hambatan dan tantangan tengkulak ikan di desa Dekatagung.

## **METODE PENELITIAN**

Berdasarkan pendekatannya, metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dimana penelitian kualitatif digunakan untuk mendapatkan data secara mendalam mengenai makna sebuah data.<sup>9</sup>Sedangkan berdasarkan jenisnya, penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan. Jenis penelitian ini dipilih karena peneliti ingin lebih mengetahui kondisi bisnis pengusaha tengkulak ikan yang ada di Desa Dekatagung.

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti adalah teknik observasi, interview, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Pegecekan data menggunakan ketekunan pengamatan dan triangulasi. Penelitian ini dilakukan di tiga dusun yaitu: dusun Bangsal, dusun Prapattunggal, dan dusun Bangkalan yang terletak di desa Dekatagung Kecamatan Sangkapura.

## **PEMBAHASAN**

### **Strategi**

Strategi dipandang dalam dua perspektif berbeda diantaranya yaitu: Pertama, strategi adalah program yang luas untuk mendefinisikan dan mencapai tujuan organisasi dalam melaksanakan misinya. Pengertian ini lebih mengarah pada peranan aktif organisasi untuk melaksanakan program sebagai strategi organisasi menghadapi perubahan lingkungan. Strategi ini dikenal dengan strategi perencanaan. Kedua, strategi adalah pola tanggapan organisasi yang dilakukan terhadap lingkungan sepanjang waktu. Pengertian ini lebih mengarah pada organisasi bersifat pasif, yang artinya para manager akan menanggapi dan menyesuaikan diri dengan lingkungan, hanya saja mereka perlu untuk melakukannya. Strategi ini dikenal dengan strategi adaptif.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup>Sugiyono, Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D (Bandung: Alfabeta, 2010), 15.

<sup>10</sup> M. Anang Firmansyah, *Pemasaran Dasar dan Konsep* (Pasuruan: Qiara Media, 2019), 45-46

Dari kedua perspektif di atas dikenal dengan strategi *entrepreneur* yaitu strategi yang dirancang pemimpin usaha berdasarkan inisiatif untuk pertumbuhan yang konstan dengan mencari peluang yang baru secara aktif.

Ciri-ciri strategi meliputi sebagai berikut:

- a. Wawasan waktu, strategi menggambarkan kegiatan dalam waktu jangka panjang atau pandangan yang jauh kedepan, yaitu waktu untuk melaksanakan hasilnya.
- b. Dampak pengaruh strategi pasti sangat berarti pada hasil akhirnya.
- c. Pemusatan upaya yang efektif memfokuskan pada kegiatan yang terpilih biasanya mengharuskan pemusatan kegiatan, upaya, atau perhatian terhadap rentang sasaran yang sempit.
- d. Pola keputusan strategi mensyaratkan beberapa keputusan tertentu yang perlu diambil sepanjang waktu untuk mengikuti suatu pola yang konsisten.
- e. Peresapan strategi mencakup kegiatan yang luas mulai dari alokasi sumber daya sampai kegiatan operasional perusahaan.<sup>11</sup>

## **Bisnis**

Bisnis adalah kegiatan atau usaha yang dilakukan untuk memperoleh keuntungan sesuai dengan tujuan dan target yang diinginkan dalam berbagai bidang, baik jumlah maupun waktunya. Keuntungan merupakan tujuan utama dalam dunia bisnis, terutama bagi pemilik bisnis, baik keuntungan dalam jangka pendek maupun jangka panjang. bentuk keuntungan yang diharapkan lebih banyak dalam bentuk finansial. Besarnya keuntungan telah ditetapkan sesuai dengan target yang diinginkan sesuai dengan batas waktunya. Bidang usaha yang dapat digeluti beragam, mulai dari perdagangan, industri, pariwisata, agro bisnis atau jasa-jasa lainnya.<sup>12</sup>

Kiat-kiat yang harus dilakukan saat seseorang mulai bekerja sebagai wirausaha untuk membesarkan bisnisnya, sebagai berikut:

- a. Kumpulkan informasi yang memadai untuk memulai bisnis. Caranya dengan mencari mentor (misalnya dari teman atau guru bisnis) yang pernah berbisnis sendiri sebelumnya, atau pernah memiliki pengalaman berwirausaha. Usahakan mencari informasi yang bidang bisnis sama.
- b. Membuat rencana keuangan rumah tangga, ini ada hubungannya dengan cara berhubungan kekeluargaan. Seseorang yang telah

---

<sup>11</sup> Ibid, 46-47

<sup>12</sup>Arif Yusuf Hamari, *Pemahaman Strategi Bisnis & Kewirausahaan* (Jakarta :Prenada media Grup, 2016), 1

bisnis wirausaha harus bisa meyakinkan dan menenangkan keluarganya, terutama istri dan anak, bahwa pilihan menjalani bisnis wirausaha adalah dijalan yang benar.

- c. Mencari patner bisnis dan karyawan-karyawan inti perusahaan (jika membutuhkan karyawan). Jika tidak membutuhkan karyawan, langsung bisa jalan *one man company* dahulu. Inti mencari karyawan adalah orangnya kompeten dan bisa dipercaya.
- d. Pembuatan rencana bisnis atau *business plan*, kegunaan rencana bisnis ini adalah untuk membujuk para investor dan kreditur agar mau memberikan pinjaman modal ke pada kita, selain itu bisa mempermudah kita merumuskan strategi pemasaran.
- e. Mencari uang dari investor dan kreditur, jika kita tidak punya uang sendiri untuk modal, maka tidak ada cara lain kecuali harus minta dari orang lain.
- f. Aspek legal untuk perusahaan pemula (jika diperlukan).<sup>13</sup>

Jenis-jenis bisnis pada dasarnya ada tiga, yaitu:

- a. Kepemilikan pribadi  
Kepemilikan bisnis ada di tangan satu orang. Keuntungannya adalah proses pengambilan keputusan menjadi cepat dan ringkas, selain itu biaya operasioanal juga lebih murah. Kekurangannya adalah tanggung jawab terbesar hanya di tangan pemilik.
- b. Kemitraan  
Kemitraan sama dengan kepemilikan pribadi, namun pemiliknya lebih dari satu orang. Tanggung jawab pemilik menjadi terbatas. Kekurangannya dibandingkan kepemilikan pribadi adalah adanya lebih dari satu orang yang harus didengarkan pendapatnya ketika hendak mengambil keputusan. Seorang pemilik dalam bisnis kemitraan tidak boleh kaku, harus toleransi dengan mitranya untuk menjaga keharmonisan perusahaan.
- c. Koperasi  
Perusahaan yang menggunakan struktur korporat lebih mudah untuk ekspansi. Jenis korporasi cocok jika perusahaan sudah besar. Sebuah perusahaan korporasi dimiliki oleh pemegang saham dan dijalankan oleh manajer di tunjuk.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> Ibid, 2-4

<sup>14</sup>Ibid, 6.

Adanya kegiatan bisnis memberikan manfaat-manfaat, baik bagi perusahaan, pemerintah, maupun masyarakat luas, antara lain:

1) Memperoleh Keuntungan

Suatu bisnis dikatakan layak untuk dijalankan apabila bisnis tersebut akan memberikan keuntungan, terutama keuntungan keuangan bagi pemilik bisnis. Keuntungan ini biasanya diukur dari nilai uang yang akan diperoleh dari hasil usaha yang dijelankannya.

2) Membuka Peluang Pekerjaan

Dengan adanya bisnis jelas akan membuka peluang pekerjaan kepada masyarakat, baik bagi masyarakat yang tinggal di sekitar lokasi usaha. Adanya peluang pekerjaan ini akan memberikan pendapatan bagi masyarakat yang bekerja pada usaha tersebut, begitu pula bagi masyarakat yang tinggal di sekitar lokasi usaha dapat membuka berbagai macam usaha, sehingga masyarakat yang tadinya pengangguran dapat meningkatkan kesejahteraannya.

3) Manfaat Ekonomi

Manfaat ekonomi dari suatu kegiatan bisnis, antara lain:

- a) Menambah jumlah barang dan jasa. Untuk usaha tertentu misalnya pendirian pabrik pada akhirnya akan memproduksi barang dan jasa. Dengan tersedianya jumlah barang dan jasa yang lebih banyak, masyarakatpun punya banyak pilihan, sehingga pada akhirnya akan berdampak kepada harga yang cenderung turun dan kualitas barang sejenis akan lebih meningkat.
- b) Meningkatkan mutu produk. Hal ini disebabkan dengan adanya barang dari usaha sejenis dapat memacu produsen untuk meningkatkan kualitas produknya.
- c) Meningkatkan devisa. Barang-barang yang dieksporkan dapat menambah devisa atau akan dapat memberikan pemasukan devisa bagi negara dari barang yang diekspor.
- d) Menghemat devisa, artinya jika semula barang tersebut diimpor dan sekarang dapat diproduksi di dalam negeri, maka jelas tindakan ini dapat menghemat devisa negara.

4) Tersedia Sarana Prasarana

Bisnis yang akan dijalankan, di samping memberikan manfaat seperti di atas, juga memberikan manfaat bagi masyarakat secara luas terutama bagi masyarakat sekitar bisnis yang akan dijalankan. Manfaat yang dirasakan seperti tersedianya sarana dan prasarana yang dibutuhkan, seperti jalan, telepon, air, penerangan, pendidikan, rumah sakit, rumah ibadah, sarana olahraga, serta sarana dan prasarana lainnya.

5) Membuka Isolasi Wilayah

Untuk wilayah tertentu pembukaan suatu usaha misalnya perkebunan, jalan atau pelabuhan akan membuka isolasi wilayah. Wilayah yang semula tertutup menjadi terbuka sehingga akses masyarakat akan menjadi lebih baik.

6) Meningkatkan Persatuan dan Membantu Pemerataan Pembangunan

Dengan adanya proyek atau usaha biasanya karyawan yang bekerja didalam proyek datang dari berbagai suku bangsa. Pertemuan dari berbagai suku akan dapat meningkatkan persatuan, kemudian dengan adanya proyek di berbagai daerah akan memberikan pemerataan pembangunan keseluruhan wilayah.<sup>15</sup>

### Tengkulak Ikan

Tengkulak adalah pedagang yang berkembang secara tradisional di Indonesia dengan membeli komoditas dari nelayan, dengan cara berperan sebagai pengepul (*ghaterer*), pembeli (*buyer*), pedagang (*trader*), pemasaran (*marketer*) dan terkadang sebagai kreditor secara sekaligus.

Menurut bahasa bawean istilah tengkulak di sebut dengan *Bhokol*. Definisi tengkulak menurut para ahli adalah orang yang bertugas sebagai pembali, pendistribusi sekaligus pedagang hasil pertanian dan hasil bumi lainnya dengan cara datang kedaerah penghasil untuk mengumpulkan barang-barang tersebut. Bahkan hasil bumi dari petani lokal tersebut bisa di jualnya di pasar internasional atau dijual keperusahaan eksportir dengan harga yang berkali-kali lipat.<sup>16</sup>

### Distribusi

---

<sup>15</sup> Ibid, 7-8

<sup>16</sup><http://www.definisi-menurut-para-ahli.com/pengertian-tengkulak> diakses pada tanggal 27 Desember 2020

Distribusi adalah suatu proses penyampaian barang atau jasa dari produsen ke konsumen dan para pembeli, sewaktu dan dimana barang atau jasa tersebut diperlukan. Proses distribusi tersebut pada dasarnya menciptakan faedah (*utility*) waktu, tempat, dan pengalihan hak milik.<sup>17</sup>

Distribusi artinya proses yang menunjukkan penyaluran barang dari produsen ketangan masyarakat konsumen. Distribusi merupakan kegiatan ekonomi yang menjembatani kegiatan produksi dan konsumsi. Kegiatan distribusi menyebabkan barang dan jasa dapat sampai ketangan konsumen yang membutuhkan tepat waktu. Dengan demikian, kegunaan dari barang dan jasa tersebut lebih meningkat setelah dapat dikonsumsi. Hal tersebut menunjukkan bahwa distribusi turut serta meningkatkan kegunaan barang dan jasa menurut tempat (*place utility*) dan kegunaan menurut waktu (*time utility*).<sup>18</sup>

### **Bisnis Tengkulak Ikan di Desa Dekatagung**

Bisnis tengkulak ikan merupakan salah satu usaha yang ditekuni oleh sebagian masyarakat desa Dekatagung, bisnis ini ada sejak tahun 1990an yang di jalankan oleh Almarhum Makkut dusun Bangkalan. Usaha ini sudah menjadi usaha turun temurun di keluarga bapak Makkut dan sampai saat ini masih berjalan yang di lanjutkan oleh anaknya bernama Wahid.

Bisnis tengkulak ikan ini tergolong kedalam bisnis yang bersifat kemitraan, dimana pemilik bisnis ini lebih dari satu orang. Hal ini sejalan dengan teori yang disampaikan oleh Arif Yusuf bahwa “Kemitraan sama dengan kepemilikan pribadi, namun pemiliknya lebih dari satu orang. Tanggung jawab pemilik menjadi terbatas”.<sup>19</sup>

Seiring berjalannya waktu mulai muncul pengusaha tengkulak ikan lainnya yang saat ini berjumlah 4 pengusaha tengkulak ikan di desa Dekatagung. Jenis ikan yang di perdagangkan dalam usaha bisnis ini yaitu jenis ikan dari perairan laut, seperti ikan tongkol, ikan kakap, ikan kerapu, ikan lonok, lomadang, gurita, cumi, dan lain sebagainya. Harga ikan perkilonya itu berbeda-beda, karena sesuai dengan jenis ikannya. Seperti ikan kakap harga perkilonya senilai Rp.45.000,-, jenis ikan lomadang perkilonya seharga Rp.6.000,-, ikan gurita harga perkilonya sebesar Rp.34.000,-, dan ikan cumi loligo harga perkilonya sebesar Rp. 45.000,-.

---

<sup>17</sup>Deni Apriadi, Arie Yandi Saputra, “E-Commerce Berbisnis Market place Dalam Upaya Mempersingkat Distribusi Penjualan Hasil Pertanian”, *Jurnal Resti (Rekayasa Sistem Dan Teknologi Informasi)*, Vol.1 No. 2 (2017), 133.

<sup>18</sup>Westriningsih, *Mengenal Kegiatan Distribusi*, (Klaten: Cempaka Putih, 2018), 5.

<sup>19</sup>Arif Yusuf Hamari, *Pemahaman Strategi Bisnis & Kewirausahaan* (Jakarta: Prenada media Grup, 2016), 6.

Rata-rata nelayan yang menjualkan hasil tangkapan ikan padanya perhari sebanyak 5 sampai 10 orang, sedangkan keuntungan yang didapat perharinya itu tidak bisa dipastikan karena tergantung dengan banyaknya ikan serta jenis ikan yang didapat, akan tetapi kebanyakan keuntungan kotor perkilonya rata-rata Rp.5.000,-.

Ikan-ikan yang didapat tersebut itu di kirim ke Jawa Brondong Lamongan, pengiriman dari Bawean keJawa itu ikut kapal KMP Gili Iyang karena ongkos kirim yang cukup murah yaitu Rp. 30.000,-

### **Strategi Bisnis Tengkulak Ikan di Desa Dekatagung**

Dalam dunia bisnis tentunya ada sebuah strategi atau langkah-langkah yang harus dilakukan agar bisnis yang dilakukan tidak mengalami kerugian. Hal ini sebagaimana yang disampaikan oleh Anang bahwa “strategi *entrepreneur* yaitu strategi yang dirancang pemimpin usaha berdasarkan inisiatif untuk pertumbuhan yang konstan dengan mencari peluang yang baru secara aktif”.<sup>20</sup>

Strategi bisnis harus dilakukan oleh pengusaha agar bisnis yang dijalankan memperoleh keuntungan, karena keuntungan merupakan tujuan utama para pemilik usaha. Hal ini sebagaimana pendapat Arif Yusuf bahwa “Keuntungan merupakan tujuan utama dalam dunia bisnis, terutama bagi pemilik bisnis, baik keuntungan dalam jangka pendek maupun jangka panjang”.<sup>21</sup>

Begitu juga bisnis tengkulak ikan yang dilakukan oleh masyarakat desa Dekatagung mempunyai strategi bisnis tersendiri untuk memperoleh keuntungan. Strategi yang dilakukan para pengusaha tengkulak ikan di desa Dekatagung itu hampir sama, karena usaha yang dilakukan ini bukan ajang persaingan melainkan sumber usaha untuk kebutuhan hidup.

Beberapa strategi yang dilakukan oleh pengusaha tengkulak ikan di desa Dekatagung sebagai berikut:

- a. Memberikan pelayanan yang ramah terhadap pelanggan

Salah satu strategi yang dilakukan oleh pengusaha tengkulak ikan agar bisnisnya tetap berjalan maka bersikap ramah terhadap pelanggan, setiap pelanggan yang datang dia melayani dengan baik. Pada dasarnya pelayanan dapat diartikan sebagai aktifitas seseorang, sekelompok organisasi baik langsung maupun tidak langsung untuk memenuhi kebutuhan.

- b. Menentukan harga yang cukup besaing

---

<sup>20</sup>M. Anang Firmansyah, *Pemasaran Dasar dan Konsep* (Pasuruan: Qiara Media, 2019), 45-46

<sup>21</sup>Hamari, *Pemahaman Strategi Bisnis.*, 1.

Tentunya harga yang tinggi merupakan idaman atau harapan setiap pelanggan, karena setiap pelanggan ingin menjual ikannya dengan yang lebih tinggi, maka salah satu strategi yang dilakukan oleh pengusaha tengkulak ikan adalah dengan cara memperhatikan harga ikan dipasar sehingga tidak terlalu merugikan kepada pelanggan.

c. Mempercepat pembayaran

Salah satu pelayanan yang baik terhadap pelanggan adalah dengan mempercepat pembayaran dan tidak menunda-nunda pembayaran, sebab jika menunda pembayaran maka ketertarikan pelanggan sedikit demi sedikit akan berkurang dan jika sampai terlambat pembayaran dalam waktu tertentu pelanggan bisa jadi pindah ketengkulak yang lain.

d. Tidak membedakan pelanggan

Pelanggan merupakan bagian dari keseluruhan dalam menjalankan usaha, karena usaha yang memiliki sedikit pelanggan bisa dipastikan perjalanan usahanya tidak akan lancar, bahkan bisa berhenti karena ditinggal oleh pelanggannya.

e. Jujur dan tidak melakukan tindak kecurangan

Jujur merupakan dasar untuk setiap melakukan usaha, karena tanpa adanya kejujuran seseorang tidak akan bisa maju dalam mengembangkan usahanya, sebab usaha yang ia jalankan menggunakan tindak kecurangan. Begitu juga dalam menjalankan usaha bisnis ikan yang di kedepankan dari kejujurannya yaitu pada saat melakukan penimbangan ikan, alat timbang yang digunakan itu timbangan yang tidak rusak dan benar-benar normal tanpa dirubah sedikitpun.

f. Membantu pelanggan menyiapkan akomodasi yang dibutuhkan untuk menangkap ikan

Membantu kebutuhan nelayan merupakan hal yang wajar bagi para tengkulak, sebab dengan cara membantu apa yang dibutuhkan oleh nelayan untuk pergi kelaut maka nelayan merasa senang karena bisa pergi menangkap ikan kelaut dengan alat dan bahan yang lengkap, seperti contoh alat pancing, tali, solar, dan lain sebagainya. Kerjasama yang dilakukan tersebut menggunakan akad salam, karena tengkulak memesan untuk dicarikan ikan kepada nelayan, dan hasil tangkapan ikan nelayan nantinya harus dijual kepada tengkulak yang sudah membantu menyiapkan akomodasi untuk menangkap ikan bukan kepada tengkulak lain.

Akad salam adalah akad jual beli barang pesanan di antara pembeli dengan penjual. Spesifikasi dan harga barang pesanan harus sudah disepakati diawal akad, sedangkan pembayaran dilakukan di muka secara penuh.<sup>22</sup>

### **Hambatan dan TantanganTengkulak Ikan di Desa Dekatagung**

Dalam menjalankan usaha pastinya terdapat hambatan dan tantangan yang sering terjadi, diantaranya yaitu:

- a. Cuaca buruk  
Cuaca buruk menjadi hambatan bagi para pengusaha tengkulak ikan karena dengan adanya cuaca buruk maka para nelayan dan kapal penyebrangan Bawean-Gresik itu tidak berangkat, maka dari itu pemasukan akan menjadi sepi.
- b. Hasil tangkapan ikan dari nelayan tidak banyak  
Tidak selamanya para nelayan ketika pergi kelaut mendapatkan ikan yang banyak, terkadang pada saat-saat tertentu nelayan hanya mendapatkan ikan sedikit sehingga ikan yang masuk ketengkulak hanya sedikit juga.
- c. Terlambatnya supplaye dalam mengirim uang  
Supplaye ter lambat dalam pengiriman uang kepada tengkulak sangat menghambat usaha yang sedang di tekuninya, sebab tanpa adanya uang maka tengkulak tidak dapat membeli ikan dari pelanggan sehingga hasil tangkapannya dijual kepada tengkulak yang lain.
- d. Minimnya modal  
Modal yang sedikit juga sangat menghambat lancarnya usaha, karena pada saat musim ikan banyak pemasukan ikan dari nelayan kepada tengkulak juga banyak sehingga modal yang ada tidak bisa mencukupi untuk membayar ikan-ikan yang sudah masuk tersebut.
- e. Banyaknya kegiatan di masyarakat sehingga menghambat nelayan untuk menangkap ikan  
Kegiatan masyarakat dapat berpengaruh pada kelancaran bisnis tengkulak ikan, karena jika banyak kegiatan di masyarakat maka nelayan tidak menangkap ikan di karenakan harus menghadiri acara tersebut, sehingga para tengkulak kesulitan untuk mendapatkan ikan, Seperti contoh adanya kegiatan resepsi pernikahan, selamatan orang meninggal, dan lain sebagainya.
- f. Kurangnyastok es batu

---

<sup>22</sup>Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Yogyakarta:Pustaka Pelajar,2010), 128.

Kehabisan stok merupakan kondisi yang selalu ingin dihindari oleh para pelaku bisnis, hal ini menyebabkan menurunnya kepuasan dan tingkat loyalitas pelanggan. Salah satu penyebab kehabisan stok barang adalah tidak menambahnya dengan tepat waktu. Seperti kurangnya stok es batu pada saat pemasukan ikan banyak, maka pengusaha tentunya banyak membutuhkan es batu untuk merawat ikan agar tetap segar.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dipaparkan oleh peneliti dengan judul “Strategi Bisnis Pengusaha Tengkulak Ikan di Desa Dekatagung”, maka peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. **Bisnis Tengkulak di Desa Dekatagung**  
Bisnis tengkulak ikan merupakan salah satu usaha yang ditekuni oleh sebagian masyarakat desa Dekatagung secara turun temurun sejak tahun 1990an. Bisnis ini tergolong kedalam jenis bisnis kemitraan. Pemasaran ikan yang dihasilkan dari usaha ini sudah sampai ke pulau Jawa khususnya ke Lamongan.
2. **Strategi Bisnis Tengkulak Ikan di Desa Dekatagung**  
Adapun strategi yang dilakukan oleh pengusaha tengkulak ikan di desa Dekatagung sebagai berikut:
  - a. Memberikan pelayanan yang ramah terhadap pelanggan
  - b. Menentukan harga yang cukup bersaing
  - c. Mempercepat pembayaran
  - d. Tidak membedakan pelanggan
  - e. Jujur dan tidak melakukan tindak kecurangan
  - f. Membantu pelanggan menyiapkan akomodasi yang dibutuhkan untuk menangkap ikan.
3. **Hambatan dan Tantangan Tengkulak Ikan di Desa Dekatagung**  
Adapun hambatan dan tantangan yang dihadapi para pengusaha tengkulak ikan adalah sebagai berikut:
  - a. Cuaca buruk
  - b. Hasil tangkapan ikan dari nelayan tidak banyak
  - c. Terlambatnya supplier dalam mengirim uang
  - d. Minimnya modal
  - e. Banyaknya kegiatan di masyarakat sehingga menghambat nelayan untuk menangkap ikan

- f. Kurangnya stok es batu

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Apriadi Deni, Arie Yandi Saputra, "E-Commerce Berbisnis Market place Dalam Upaya Mempersingkat Distribusi Penjualan Hasil Pertanian", *Jurnal Resti (Rekayasa Sistem Dan Teknologi Informasi)*, Vol.1 No. 2 (2017), 133.
- Djuwaini Dimyauddin, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Yogyakarta:Pustaka Pelajar,2010), 128
- Firmansyah M. Anang, *Pemasaran Dasar dan Konsep* (Pasuruan: Qiara Media, 2019), 45-46
- Giyarto, *Sumber daya alam dan pemanfaatannya* (Klaten: Sakamitra kompetensi, 2015), 22.
- Hamari Arif Yusuf. *Pemahaman Strategi Bisnis & Kewirausahaan* (Jakarta : Prenadamedia Grup, 2016), 1
- <http://www.definisi menurut para ahli.com/pengertian-tengkulak>, diakses pada tanggal 27 Desember 2020
- Mukammal Asrori, "Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Nelayan Desa Dekat Agung Kecamatan Sangkapura Kabupaten Gresik" (Skripsi, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2017), 2-3.
- Suwarso, "Pengaruh Mata Kuliah Kewirausahaan dan Pengantar Bisnis Terhadap Motivasi dan Minat Wirausaha", *Jurnal Manajemen dan bisnis Indonesia*, vol. 4 No. 2 (Desember, 2018), 99.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung:Alfabeta,2010), 15.
- Westriningsih, *Mengenal Kegiatan Distribusi*, (Klaten: Cempaka Putih, 2018), 5.