

**MODEL PENJUALAN IKAN DALAM OPTIMALISASI LABA  
OLEH NELAYAN DI DUSUN PAYANGAN DESA  
SUMBEREJO KECAMATAN AMBULU  
KABUPATEN JEMBER**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq  
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh  
Gelar Sarjana *Ekonomi* (S.E)  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Ekonomi Syariah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

Oleh:  
Yugi Saputro  
NIM : E20162029

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
JUNI 2023**

**MODEL PENJUALAN IKAN DALAM OPTIMALISASI LABA  
OLEH NELAYAN DI DUSUN PAYANGAN DESA  
SUMBEREJO KECAMATAN AMBULU KABUPATEN  
JEMBER**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq  
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh:

**Yugi Saputro**  
**NIM : E20162029**

**Disetujui Pembimbing:**



**Dr. Nurul Widvawati Islami Rahayu, S.Sos., M.Si.**  
**NIP. 197509052005012003**

**MODEL PENJUALAN IKAN DALAM OPTIMALISASI LABA  
OLEH NELAYAN DI DUSUN PAYANGAN DESA  
SUMBEREJO KECAMATAN AMBULU  
KABUPATEN JEMBER  
SKRIPSI**

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana *Ekonomi* (S.E) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam Program Studi Ekonomi Syariah

Hari : Rabu  
Tanggal : 21, juni 2023

Tim Penguji

Ketua



**M. Saiful Anam, M.Ag**  
NIP. 197111142003121001

Sekretaris



**Suprianik, S.E., M.Si**  
NIP. 198404162019032008

Anggota :

1. Dr. Nikmatul Masruroh, M.E.I
2. Dr, Nurul Widyawati IR, S.Sos., M.Si



( )  
( )

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

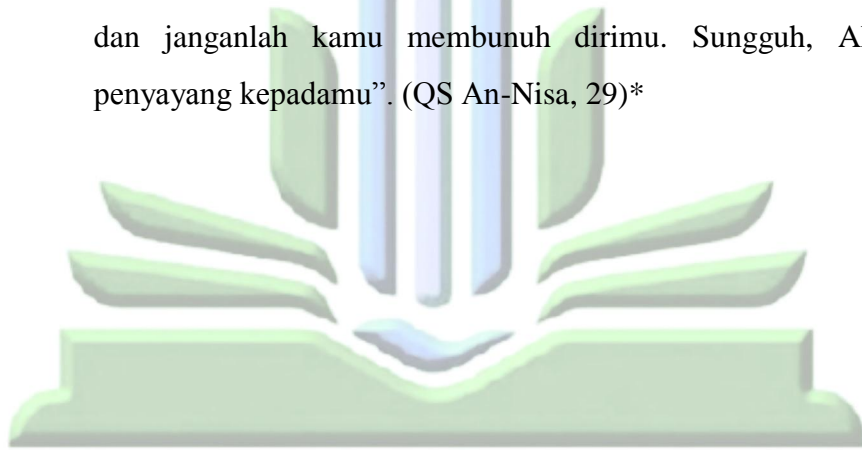


**Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si**  
NIP. 19680807200031001

## MOTTO

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman! janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah maha penyayang kepadamu”. (QS An-Nisa, 29)\*



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

---

\* Depag RI, *Mushaf Al-Qur'an dan Terjemahnya Kementerian Agama RI* (Jakarta: PT. Sinergi Pustaka Indonesia, 2012). QS. An-Nisa' 29

## PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan kata Alhamdulillah serta segala puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya kepada saya, sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi dengan baik dan juga lancar. Sehingga tanda ucapan trima kasih dari saya, skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Ibunda Yuni dan Ayahanda Sapon yang selalu memberikan doa, motivasi, dan semangat dari jauh serta kasih sayang yang tulus kepada saya serta kerja keras ayah dan ibu yang bisa membuat saya meraih gelar sarjana ini.
2. Ibu Nyai Hajjah Juwairiyah yang menjadi guru saya, Agus Muhammad Sulthon Baha'udin yang selalu memberi motivasi dan semangat agar segera selesai kuliah.
3. Sahabat saya yang bernama Lia Fawaidah yang selalu memberikan dukungan, keceriaan, kekompakan, dalam berbagai ilmu, pengalaman, semangat, dan doa dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Teman-teman kelas seperjuangan Ekonomi Syariah 1 (ES1) 2016.
5. Almamater yang saya banggakan, Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

## KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur ke hadirat Allah SWT dan junjungan kita Nabi Muhammad SAW atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan lancar sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana S-1 Ekonomi.

Penulis menyadari penelitian ini masih jauh dari kata sempurna dan itu tidak lepas dari kodratnya manusia. Penulis juga selalu mempunyai kesalahan dan kekurangan akibat keterbatasan pengalaman dan juga keterbatasan pengetahuan. Kesuksesan ini dapat penulis peroleh karena dukungan banyak pihak. Oleh karena itu, penulis menyadari dan menyampaikan trimakasih yang sedalam-dalamnya kepada:

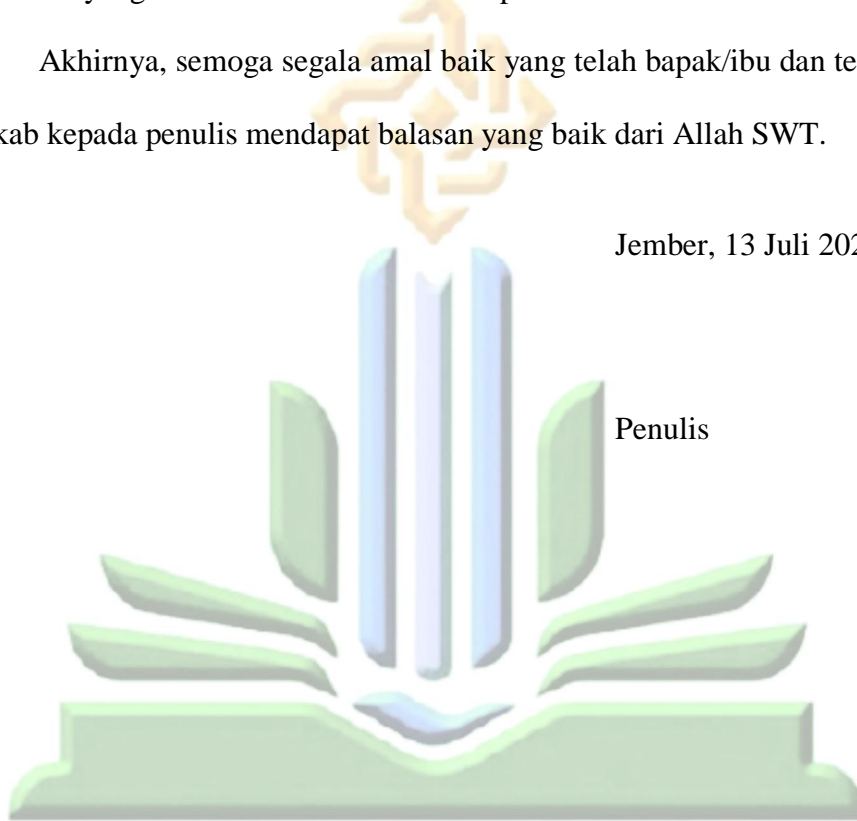
1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, S.E., MM selaku Rektor UIN KHAS Jember.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak Dr. M.F. Hidayatullah, S.H.I selaku koordinator Program Studi Ekonomi Syari'ah.
4. Ibu Nikmatul Masruroh, M.E.I. selaku ketua Jurusan Ekonomi Islam
5. Ibu Dr. Nurul Widiyawati Islami Rahayu, S.Sos., M.Si. Selaku dosen pembimbing skripsi.
6. Kepada Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekomomi dan Bisnis Islam.
7. Tokoh masyarakat, kepala Dusun, RT/RW, dan para Nelayan di Dusun Payangan yang telah membantu penelitian untuk mencari data yang

diperlukan. Semua pihak yang sudah membantu dari akan memulai sampai selesai yang tidak bisa di sebutkan satu per satu.

Akhirnya, semoga segala amal baik yang telah bapak/ibu dan teman-teman berikab kepada penulis mendapat balasan yang baik dari Allah SWT.

Jember, 13 Juli 2023

Penulis



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER



## ABSTRAK

**Yugi Saputro, Dr. Nurul Widiyawati Islami Rahayu, S.Sos., M.Si. 2023:**  
Model Penjualan Ikan Nelayan Dalam Optimalisasi Laba Oleh Nelayan di Dusun Payangan Desa Sumberejo Kecamatan Ambulu Jember.

Nelayan Di Dusun Payangan yang merupakan orang yang mata pencariannya menangkap ikan. Dari banyaknya masyarakat nelayan di Dusun Payangan menangkap ikan dengan menggunakan bantuan kapal tradisional dengan alat sederhana untuk mendapatkan ikan tanpa merusak ekosistem alam.

Fokus masalah yang diteliti dalam skripsi ini adalah : 1) Bagaimana model penjualan ikan nelayan di Dusun Payangan Desa Sumberejo Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember? 2) Bagaimana optimalisasi laba penjualan ikan nelayan di Dusun Payangan Desa Sumberejo Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember?. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui Model Penjualan Ikan Dalam Optimalisasi Laba Oleh Nelayan Di Dusun Payangan.

Adapun tujuan penelitian ini adalah : 1. Untuk mengetahui model penjualan ikan nelayan di Dusun Payangan. 2. Untuk mengetahui optimalisasi laba penjualan ikan nelayan di Dusun Payangan.

Metode penelitian menggunakan metode kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Keabsahan data, penelitian menggunakan triangulasi.

Penelitian ini memperoleh kesimpulan yaitu : 1) bahwa pihak nelayan menggunakan model penjualan ikan berbagai macam untuk menghasilkan laba yang diharapkan, dengan penjualan yang berbagai macam diharapkan bisa menopang kehidupan para nelayan, karena para nelayan menggantungkan keuntungannya dari hasil penjualan, walaupun harga di pasar sewaktu-waktu bisa berubah di karenakan persaingan dalam penjualan. 2. Para nelayan dalam mengoptimalkan laba atau keuntungan kesulitan karena berbagai macam model penjualan, tetapi para nelayan dapat memanfaatkan semaksimal mungkin untuk mendapatkan keuntungan. 3. Model penjualan yang di lakukan oleh para nelayan yaitu di jual menjadi ikan pindang, karena harga jualnya lebih tinggi dan menguntungkan. Maka dari itu model penjualan, 4. optimalisasi laba penjualan para nelayan memilih mana yang dapat memberikan keuntungan yang besar, dan cara mengoptimalkan laba atau keuntungan nelayan menentukan batas dari keuntungan seberapa banyak yang di peroleh oleh nelayan, dan rata-rata laba dari nelayan.

**Kata Kunci:** Model Penjualan, Optimalisasi, Laba



## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING.....</b>	<b>ii</b>
<b>PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>ix</b>
<b>BAB I : PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Fokus penelitian .....	11
C. Tujuan penelitian.....	12
D. Manfaat penelitian.....	13
E. Definisi Istilah.....	13
F. Sistematika Pembahasan.....	17
<b>BAB II : KAJIAN KEPUSTAKAAN.....</b>	<b>18</b>
A. Penelitian Terdahulu .....	18
B. Kajian Teori .....	29
1. Model.....	29
2. Penjualan .....	30
3. Optimalisasi .....	34
4. Laba .....	37

5. Nelayan.....	42
<b>BAB III : METODE PENELITIAN.....</b>	<b>45</b>
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	45
B. Lokasi Penelitian.....	45
C. Subyek Penelitian.....	45
D. Teknik Pengumpulan Data.....	46
E. Analisis Data.....	47
F. Keabsahan Data.....	49
G. Tahap-tahap Penelitian.....	51
<b>BAB IV : PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS.....</b>	<b>54</b>
A. Gambaran Obyek Penelitian.....	54
B. Penyajian Data dan Analisis.....	55
1. Bagaimana Model Penjualan Ikan Nelayan di Dusun Payangan Desa Sumberejo Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember.....	55
2. Bagaimana Optimalisasi Laba Penjualan Ikan Nelayan di Dusun Payangan Desa Sumberejo Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember.....	60
C. Pembahasan Temuan.....	64
1. Model Penjualan Ikan Nelayan di Dusun Payangan Desa Sumberejo Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember.....	64
2. Optimalisasi Laba Ikan Nelayan di Dusun Payangan Desa Sumberejo Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember.....	68

<b>BAB V : PENUTUP .....</b>	<b>70</b>
A. Kesimpulan .....	70
B. Saran.....	71
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>72</b>

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

Lampiran 1 Pernyataan Keaslian Tulisan

Lampiran 2 Matrik Penelitian

Lampiran 3 Pedoman Wawancara

Lampiran 4 Dokumentasi

Lampiran 5 Surat Izin Penelitian

Lampiran 6 Surat Selesai Penelitian

Lampiran 7 Jurnal Penelitian

Lampiran 8 Surat Keterangan Pengesahan

Lampiran 9 Turnitin

Lampiran 10 Biodata Penulis

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
**KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ**  
**JEMBER**

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Indonesia merupakan Negara kepulauan yang menjadikan sebagian besar yang wilayahnya terdiri dari pesisir. Pesisir merupakan daerah yang sarat akan potensi kelautan, tetapi pada dasarnya masyarakat pesisir yang sebagian besar bermata pencaharian sebagai nelayan masih identik dengan masalah kemiskinan yang sampai saat ini masih menjadi fenomena klasik pesisir. Tingkat ekonomi dan kesejahteraan hidup yang rendah, pada setruktur masyarakat nelayan, nelayan buruh merupakan lapisan sosial yang paling miskin, nelayan buruh adalah nelayan yang bekerja dengan alat tangkap milik orang lain, sementara sebagian besar nelayan di Indonesia adalah nelayan buruh.<sup>2</sup>

Persaingan di dunia perdagangan semakin dinamis. Dan hal itu mendorong perusahaan, baik itu bergerak di bidang jasa ataupun barang. Para pelaku usaha berlomba-lomba berupaya memenuhi kebutuhan, keinginan, dan harapan konsumen sehingga para produsen dapat memastikan bahwa pelanggan (customer) nya tetap loyal meski terjadi perubahan. Selera konsumen dan perubahan yang terjadi di lingkungan sekitar turut andil di dalamnya. Para pengusaha harus jeli memanfaatkan peluang bisnis yang ada, mengidentifikasi kebutuhan individu untuk mendapatkan dan menggunakan barang maupun jasa di dalam proses keputusan pembelian

---

<sup>2</sup> Kusnadi "Kontribusi Pendapatan Nelayan Ikan Hias Terhadap Pendapatan Total Rumah Tangga" *Jurnal Agribisnis dan Agrowisata*. Vol., 2 No. 4 (Oktober 2013), hlm 2

konsumen. Produk-produk yang dihasilkan perusahaan sangat beragam. Perusahaan tentu saja ingin mempertahankan eksistensi kinerjanya untuk dapat mencapai tingkat pertumbuhan yang diinginkan. Dengan adanya perkembangan zaman, kebutuhan menjadi suatu keinginan mengkonsumsi suatu produk dengan ciri khas tertentu. Munculnya keinginan akan menciptakan permintaan spesifik terhadap suatu produk. Seseorang dalam menentukan keputusan-keputusan pembelian akan mempertimbangkan nilai dan kepuasan yang akan didapat dari mengkonsumsi suatu produk. Apabila konsumen yakin akan nilai dan kepuasan yang akan didapat, maka konsumen akan melakukan pertukaran dan transaksi jual beli barang dan jasa.<sup>3</sup>

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan dalam usahanya mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dalam persaingan usaha yang semakin ketat dan untuk mengembangkan usahanya. Dengan banyaknya pelaku bisnis, membuat pelaku usaha wajib menerapkan strategi pemasaran yang inovatif agar dapat bersaing dan mampu melangsungkan bisnisnya dengan mempertahankan konsumen sehingga konsumen tetap loyal terhadap produk yang ditawarkan. Dengan meningkatnya kuantitas produk dan pelaku bisnis di pasar, maka tingkat persaingan semakin meningkat tajam dari tahun ke tahun.

Setiap perusahaan, baik yang bergerak di bidang produk ataupun jasa, mempunyai tujuan untuk tetap hidup dan berkembang. Kondisi pertumbuhan bisnis sekarang ini cukup tinggi, dimana dapat dilihat dari tumbuhnya

---

<sup>3</sup> Riani Fauziah "Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Hasil Produksi Pada PT. Doro Thea." (2015), hlm 01

perusahaanperusahaan dengan produk yang sejenis sebagai pesaing, sehingga akan terjadi persaingan dalam memperebutkan penguasa pasar dan konsumen. Dalam hal ini perusahaan hendaknya mengetahui pasar, dimana produk atau jasa yang di produksi akan di tawarkan atau di pasarkan.<sup>4</sup>

Tujuan tersebut dapat dicapai dengan usaha mempertahankan dan meningkatkan keuntungan atau laba perusahaan. Usaha yang umum dilakukan untuk meningkatkan laba perusahaan yaitu dengan mencari dan membina pelanggan, serta usaha menguasai pasar. Usaha tersebut tidak lepas dari peranan bagian pemasaran perusahaan dalam melakukan strategi yang bagus untuk dapat menggunakan kesempatan atau peluang yang ada dalam pemasaran, sehingga posisi perusahaan di pasar dapat di pertahankan sekaligus ditingkatkan.

Nelayan merupakan salah satu bagian dari masyarakat Indonesia yang identik dengan masyarakatnya yang hidup di daerah pesisir dengan mengelola potensi sumberdaya perikanan. Nelayan juga merupakan orang yang mata pencariannya menangkap ikan. Dari banyaknya masyarakat nelayan di Indonesia menangkap ikan dengan menggunakan bantuan kapal tradisional dengan alat sederhana untuk mendapatkan ikan tanpa merusak ekosistem alam. Nelayan merupakan kelompok masyarakat yang bermukim di pesisir dan sangat bergantung pada pemanfaatan sumberdaya kelautan dan pesisir untuk kehidupannya. Sumber daya tersebut meliputi hewan, tumbuhan serta lahan yang dapat digunakan langsung maupun dilakukan upaya

---

<sup>4</sup> Irvan Zefi “ Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Pada Pt. Proderma Sukses Mandiri” (2018), hlm 04



pembudidayaan. Selama ini nelayan memberikan kontribusi yang nyata dalam pembangunan perikanan dan kelautan serta pembangunan ekonomi masyarakat di pesisir dan pedesaan.<sup>5</sup>

Pemerintah adalah salah satu elemen negara yang berperan penting dan bertanggung jawab dalam mengatur roda pemerintahan untuk mencapai tujuan suatu negara. Dalam hal ini pemerintah bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan nelayan, karena sejauh ini para nelayan telah memberikan kontribusi yang dalam pembangunan perikanan dan kelautan serta pembangunan ekonomi masyarakat pesisir dan pedesaan.<sup>6</sup>

Pendapatan merupakan penghasilan yang di dapat dari aktivitas yang berjalan didalam perusahaan. Di dalam perbankan pendapatan tersebut dapat berasal dari aktivitas pendanaan atau financing maupun dari investasi atau tabungan. Pendapatan dapat dipengaruhi oleh hasil pembiayaan dari para nasabah yang menjadi target pasar bagi penyaluran dana oleh perusahaan.

Oleh karena itu, Perusahaan harus terus berinovasi untuk memenuhi permintaan para nasabah. Karena semakin tinggi perusahaan memenuhi permintaan nasabah, maka akan semakin tinggi juga tingkat profitabilitas perusahaan.

Fenomena yang dihadapi oleh masyarakat nelayan sekarang ini bukan saja masalah produksi melainkan sampai pada permasalahan penjualan dan optimalisasi laba. Masalah penjualan dan optimalisasi laba tidak hanya

---

<sup>5</sup> Windasai Mohammad mas'ud Said Hayat "Peran Pemerintah Daerah Dalam Pemberdayaan Masyarakat Nelayan" *Jurnal Inovasi Penelitian* Agustus (2021), hlm793

<sup>6</sup> Inu Kencana Syafie "Ilmu Pemerinta" Edisi Revisi Kedua (Bandung: Mandar Maju, 2013), hlm 124



berhubungan dengan secara fisik (jalan dan angkutan) untuk mencapai pasar yang lebih luas, melainkan keterlibatan pihak ke tiga (pedagang perantara) yang turut memperumit pola penjualan yang efisien. Seharusnya pihak ketiga (pedagang perantara) adalah mitra bisnis yang dapat diandalkan untuk dapat mensejahterakan masyarakat nelayan<sup>7</sup>

Pasal 18 ayat (2) dan ayat (5) Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 menyatakan bahwa pemerintah daerah berwenang untuk mengatur dan mengurus sendiri urusan pemerintah menurut asas otonomi dan tugas pembantuan dan diberikan otonomi yang seluas-luasnya.<sup>8</sup>

Para pemerintah daerah diposisikan dalam kegiatan manajemen yang memberikan informasi, pengetahuan serta pendidikan tentang pengelolaan perusahaan perikanan. Harapannya dalam kelembagaan yang terbentuk untuk mendorong modal sosial nelayan sehingga lebih memiliki kekuatan secara sosial dengan ekonomi yang mandiri. Pembinaan dan latihan diperlukan sebagai peran penting pemerintah untuk menciptakan masyarakat nelayan yang lebih mandiri.<sup>9</sup>

Dalam Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintahan Daerah pada pasal 14 ayat (1) menyebutkan penyelenggaraan urusan pemerintah bidang kelautan dibagi antara Pemerintah Pusat dan Daerah Provinsi. Pada pasal tersebut hanya menyebutkan urusan pemerintahan bidang kelautan. Namun dalam lampiran Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014

---

<sup>7</sup> Deniy Johanson “Analisi Efisiensi Pola Distribusi Hasil Penangkapan Ikan Nelayan” *Jurnal Sains Manajemen* Vol., 1 No. 1 (April 2016), hlm 81

<sup>8</sup> Taliziduhu, Nadraha “Pembentukan Peraturan Perundang-Undangan” (Jakarta: Sinar Grafika, 2011), hlm 157

<sup>9</sup> Inu Kencana Syafie “Ilmu Pemerintah” (Jakarta: Bumi Perkasa, 2013), hlm130

tentang pemerintah Daerah terhadap pembagian Urusan Pemerintah Bidang Kelautan dan Perikanan di gabung menjadi satu yang dalam hal ini terdapat kewenangan pemberdayaan nelayan kecil, pengelolaan tempat pelelangan ikan, penerbitan IUP di bidang pembudidayaan ikan yang usahanya dalam 1 (satu) Daerah Kabupaten atau Kota, dan pemberdayaan usaha kecil pembudidayaan ikan serta pengelolaan pembudidayaan ikan menjadi kewenangan Pemerintah Daerah Kabupaten atau Kota.<sup>10</sup>

Secara geografis Kabupaten Jember berada pada posisi 7059'6" sampai 8033'56" Lintang Selatan dan 113016'28" sampai 114003'42" Bujur Timur. Wilayah kabupaten Jember mencakup area seluas 3.293, 34 Km<sup>2</sup>, dengan karakter topografi dataran ngarai yang subur pada bagian tengah dan selatan dikelilingi pegunungan yang memanjang batas barat dan timur. Selain itu, di Kabupaten Jember terdapat sekitar 82 pulau, dan pulau yang terbesar adalah Nusa Barong. Kabupaten Jember berada pada ketinggian 0-3.3000 meter di atas permukaan laut (dpl). Sebagian besar wilayah ini berada [ada ketinggian antara 1000 hingga 500 meter di atas permukaan laut (37,75%), selebihnya 17,95% pada ketinggian 0 sampai 25 m, 20,70% pada ketinggian 25 sampai dengan 100 m, 15,80% berada pada ketinggian 500 sampai dengan 1.000 m di atas permukaan laut dan 7,80% pada ketinggian lebih dari 1.000 m. wilayah barat daya memiliki daratan dengan ketinggian 0-25 meter dpl. Sedangkan daerah timur laut yang berbatasan dengan Bondowoso dan

---

<sup>10</sup> Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 2015 Tentang Perubahan Kedua atas Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 2014 Tentang Pemerintah Daerah.

tenggara yang berbatasan dengan Banyuwangi memiliki ketinggian di atas 1.000 meter dpl.<sup>11</sup>

Pantai di Jember saat ini menjadi primadona traveller. Indonesia adalah salah satu negara yang menawarkan banyak tempat wisata alam. Anda dapat memilih berbagai tempat wisata alam untuk didatangi saat liburan tiba. Beberapa tempat wisata alam yang paling banyak dikunjungi oleh wisatawan diantaranya pantai, gunung, laut, danau, pulau, dan masih banyak lagi. Saat berlibur ke Jember, pantai menjadi salah satu tempat wisata alam yang cukup mudah anda jumpai. 10 pantai di Jember yaitu;

1. Pantai Watu Ulo merupakan salah satu pantai di Jember yang kerap dipilih oleh wisatawan sebagai tempat berlibur. Pantai yang satu ini berlokasi di Desa Sumberejo, Kecamatan Ambulu, Kabupaten Jember.
2. Pantai Payangan menjadi salah satu destinasi favorit wisatawan. Pantai yang satu ini menyuguhkan keindahan alam yang luar biasa. Hampir pesisir pantai yang hitam serta ramainya deburan ombak menjadikan Anda betah selama berkunjung ke pantai ini beralamat di Jalan Sidomulyo, Sumberejo, Kecamatan Ambulu, Jember.
3. Teluk Love tempat wisata yang satu ini berlokasi di Jalan Ambulu-Watu Ulo, Sidomulyo, Kecamatan Sumberejo, Jember.
4. Pantai Pasir Putih melainkan Papuma, tempat wisata alam yang indah ini dapat anda kunjungi di Lojejer, Wuluhan, Kabupaten Jember.

---

<sup>11</sup> “Pemerintah Kabupaten Jember Letak Geografi dan Topografi” (2015), hlm 03

5. Pantai Puger yang berlokasi di Desa Puger Kulon, Kabupaten Jember.  
Pantai Puger juga dikenal sebagai tempat jual beli ikan segar.
6. Pantai Paseban yang berlokasi di Desa Paseban, Kencong, Kabupaten Jember.
7. Pantai Bandalit berlokasi di kawasan Andongrejo, Kaliwates, Kabupaten Jember.
8. Pantai Rowo Cangak berlokasi di Desa Kebonsari, Sabarang, Kecamatan Ambulu, Kabupaten Jember.
9. Pantai Cangaan Ungkalan berlokasi di Jalan Cangaan Ungkalan, Kabupaten Jember.
10. Pantai Mayangan Gemukmas berlokasi di daerah Summersari, Jatiagung, Gemukmas, Kabupaten Jember.

Dari sekian banyak pantai yang ada di Kabupaten Jember, kenapa memilih Payangan sebagai penelitian, kenapa tidak di Puger saja. Karena pantai Payangan memiliki keunikan tersendiri yaitu dalam satu lokasi terdapat 4 pantai, 3 bukit, dan 1 pulau. Dengan keberadaan 4 pantai yang ada, yaitu yang berada di utara memiliki bibir pantai yang melengkung dengan pasir hitam. Di bagian tengah mempunyai pantai dengan bebatuan yang cantik. Di sisi selatan terhampar sabana yang cukup luas, area ini bisa digunakan untuk mendirikan tenda bagi yang ingin bermalam di pantai. Terdapat juga tempat perahu-perahu nelayan Payangan yang berjejer dengan rapi, dan di balik bukit

ada pantai dengan batu-batu yang curam. Di bagian selatan dari kejauhan bisa dilihat Pantai Watu Ulo.<sup>12</sup>

Seperti kebanyakan pantai lainnya, mayoritas penduduk di sekitar Pantai Payangan berprofesi sebagai Nelayan, anda bisa menyaksikan aktivitas para nelayan secara langsung. Ini merupakan daya tarik lain yang dimiliki Pantai Payangan yaitu pantainya yang produktif. Warga setempat menyimpan perahu mereka di pesisir pantai Payangan ketika pulang melaut. Dengan memanfaatkan perahu besar untuk melaut para nelayan mampu mendapatkan ikan yang banyak, walaupun dalam proses penjualan masih harus di jadikan ikan pindang terlebih dahulu, kendala tidak adanya Tempat Pelelangan Ikan (TPI) menjadi sulitnya proses penjualan, para Nelayan harus menunggu upahnya diberikan setelah ikan habis di jual.

Masyarakat di kampung nelayan Payangan, Desa Sumberejo, Jember, Jawa Timur yang mayoritas mata pencahariannya sebagai nelayan di hadapkan dengan persoalan-persoalan yang terkait dengan proses penjualan dan optimalisasi laba. Bapak Surah seorang nelayan Payangans yang berumur 45 thn, menjalani profesi sebagai nelayan sejak lulus dari SMP, 35 tahun menjadi nelayan. Bapak Surah berkata bahwa, untuk mencari ikan nelayan tidak ada hari yang pasti, biasanya dari bulan Mei sampai bulan Desember itu terakhir, untuk bulan Maret seperti ini Nelayan jarang mencari Ikan, karena populasi ikan sedikit, nelayan pindah alat tangkap menggunakan prahu kecil seperti mancing, nener. Pemberangkatan nelayan dari Jam 15:00/16:00 WIB sampai

---

<sup>12</sup> Intan Riskina Ichsan “ keunikan Pantai Payangan, Tempat Berlabuhnya Para Nelayan”( 14 Februari 2022), hlm 04

06:00, apabila bulan itu cerah pada malam hari, nelayan memutuskan untuk pulang, dikarenakan ikan tidak bisa dilihat disebabkan pantulan sinar cahaya bulan. Peralatan nelayan yang dibutuhkan untuk menangkap ikan itu jaring besar, biasanya disebut Nener, ukurannya juga berbeda-beda ada yang kecil dan besar. Nelayan mencari ikan di laut tempatnya berpindah-pindah biasanya di Papuma, Bande Alit, Puger, Banyuwangi.<sup>13</sup>

Sedangkan menurut Bapak Yudi optimalisasi laba penjualan ikan hasil Tangkapan Nelayan di Payangan. Narasumber mengatakan bahwa: “jika musim, bisa mendapatkan ikan sampai ton-tonan, dalam satu timba itu paling minim 10 kg satu macam ikan, biasanya satu perahu bisa mendapatkan ikan sampai 500 timba, 10 timba sudah mencapai 1 kwintal Ikan, jika 100 timba maka 1 ton ikan. Untuk harga jual pindang tidak pasti melihat harga di pasar, jika di pasar ikan banyak maka harga ikan murah. Sedangkan harga jual ikan pindang dalam satu ikat itu terisi 10 peti ikan pindang kisaran harga dari Rp. 30.000.00, Rp. 50.000.00 sampai dengan Rp. 100.000.00. Sedangkan harga jual ikan asing tidak sebegitu mahal, ada yang mahal tergantung Jenis ikannya. Pendapatan nelayan tidak bisa diprediksi, melihat musimnya seperti bulan Februari sampai bulan April tidak ada ikan, bulan Mei banyak ikan nya. Nelayan disini juga tidak hanya menjual ikan saja, akan tetapi menjual gurita, dan Benur.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> Surah, *wawancara* Jember 2 Maret 2021.

<sup>14</sup> Yudi, *wawancara* Jember 10 Maret 2021



Ada beberapa model penjualan ikan nelayan di Payangan. Model I dari nelayan – diproses menjadi ikan pindang – dikirim ketengkulak – dijual ke konsumen. Model II dari nelayan – diproses menjadi ikan asin- ketengkulak – dijual kekonsumen. Model III dari nelayan – pengepul di pasar – dijual kekonsumen. Model IV dari nelayan – ke penjual keliling – dijual kekonsumen.<sup>15</sup>

Alasan memilih obyek penelitian di Payangan, karena masyarakat nelayan di Payangan untuk mekanisme penjualan masih belum optimal seperti masyarakat di Puger, yang mana nelayan Puger sudah ada TPI (Tempat Pelelangan Ikan). Adanya TPI mempermudah penjualan ikan tangkapan nelayan, dan nelayan di Payangan masih belum ada TPI (Tempat Pelelangan Ikan). Peneliti melihat dari situlah bahwa mekanisme penjualan ikan nelayan di Payangan masih belum bisa optimal.

Model penjualan ikan yang ada di Payangan menjadi persoalan bagi nelayan, karena menjadi tolak ukur bagi nelayan untuk menentukan model penjual yang paling optimal dan menguntungkan. Oleh sebab itu peneliti mengangkat permasalahan ini sebagai objek penelitian dengan judul **“Model Penjualan Ikan dalam Optimalisasi Laba Oleh Nelayan di Dusun Payanangan Desa Sumberejo Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember”**.

## **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan diatas maka peneliti merumuskan permasalahan yang akan dibahas yaitu :

---

<sup>15</sup> Samsuri, *wawancara* Jember, 2 Maret 2021.



1. Bagaimana model penjualan ikan nelayan di Dusun Payangan Desa Sumberejo Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember?
2. Bagaimana optimalisasi laba penjualan ikan nelayan di Dusun Payangan Desa Sumberejo Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember?

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan fokus penelitian, maka hal yang paling penting dalam sebuah penelitian adalah tujuan penelitian. Adapun tujuan penelitiannya adalah :

1. Untuk mengetahui model penjualan ikan nelayan di Dusun Payangan Desa Sumberejo Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember.
2. Untuk mengetahui optimalisasi laba penjualan ikan nelayan di Dusun Payangan Desa Sumberejo Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember.

### **D. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat antara lain:

1. Diharapkan dapat digunakan sebagai salah satu bahan masukan dan sumber inspirasi, serta bahan pertimbangan bagi pemerintah daerah kabupaten jember dan instansi terkait serta pihak pemerintah dalam meningkatkan pendapatan masyarakat nelayan di Desa Payangan Kabupaten Jember.
2. Dapat digunakan sebagai salah satu bahan referensi bagi penelitian lebih lanjut mengenai masalah-masalah yang berkaitan dengan model penjualan ikan dalam optimalisasi laba oleh nelayan di dusun Payangan.

## E. Definisi Istilah

Definisi istilah merupakan bagian yang menguraikan tentang definisi istilah-istilah penting, yang menjadi titik perhatian peneliti di dalam judul penelitian. Manfaat dari uraian ini yaitu untuk menghindari kesalah fahaman terhadap makna istilah yang diungkapkan oleh peneliti.<sup>16</sup> Maka uraian definisi istilah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

### 1. Model

Model adalah representasi dari suatu objek, benda, atau ide-ide dalam bentuk yang disederhanakan dari kondisi atau fenomena alam. Model berisi informasi-informasi tentang suatu fenomena yang dibuat dengan tujuan untuk mempelajari fenomena sistem yang sebenarnya. Model dapat merupakan tiruan dari suatu benda, sistem atau kejadian yang sesungguhnya yang hanya berisi informasi-informasi yang dianggap penting untuk ditelaah.<sup>17</sup>

### 2. Penjualan

Penjualan adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkannya.<sup>18</sup>

Dari definisi tersebut kita dapat melihat bahwa proses pemasaran itu dimulai jauh sejak sebelum barang-barang diproduksi, tidak dimulai pada saat produksi selesai, juga tidak berakhir dengan penjualan. Semua

<sup>16</sup> Tim Penyusun "Pedoman Karya Ilmiah" (Jember: UIN KHAS Jember press 2021), hlm

<sup>17</sup> Sarliaji Cayarai "Model Layanan Perpustakaan Sekolah Luar Biasa" (2014), hlm 07

<sup>18</sup> Basu Swastha "Manajemen Penjualan" (Yogyakarta 2018), hlm 08

keputusan yang di ambil di bidang pemasaran harus ditujukan untuk menentukan produk dan pasarnya, harganya, serta promosinya. Yang penting, pengusaha harus dapat memberikan kepuasan kepada konsumen jika menginginkan usahanya berjalan terus, atau konsumen mempunyai pandangan yang baik terhadap perusahaannya. Jaminan yang lebih baik atas barang dan jasa dapat dilakukan sesudah penjualan. Jadi jelas bahwa penjualan itu hanya merupakan suatu kegiatan saja di dalam pemasaran.

Jadi, adanya penjualan dapat tercipta suatu proses pertukaran barang dan/atau jasa antara penjual dengan pembeli. Di dalam perekonomian kita (ekonomi uang), seseorang yang menjual sesuatu akan mendapatkan imbalan berupa uang. Dengan alat penukar berupa uang, orang akan lebih mudah memenuhi segala keinginannya; dan penjualan lebih mudah dilakukan. Jarak yang jauh tidak menjadi masalah bagi penjual.

### 3. Optimalisasi

Optimalisasi adalah berasal dari kata optimal yang berarti terbaik, tertinggi, paling menguntungkan, menjadikan paling baik, menjadikan paling tinggi, pengoptimalan proses, cara, perbuatan mengoptimalkan (menjadikan paling baik, paling tinggi, dan sebagainya) sehingga optimalisasi adalah suatu tindakan, proses, atau metodologi untuk

membuat sesuatu (sebagai sebuah desain, sistem, atau keputusan) menjadi lebih/sepenuhnya sempurna, fungsional, atau lebih efektif.<sup>19</sup>

Dalam jangka pendek kegiatan yang paling mudah dan dapat segera dilakukan adalah dengan melakukan intensifikasi terhadap obyek atau sumber pendapatan daerah yang sudah ada, terutama melalui pemanfaatan teknologi informasi. Dengan melakukan efektivitas dan efisiensi sumber atau obyek pendapatan daerah, maka akan meningkatkan produktifitas pendapatan daerah, maka akan meningkatkan produktivitas Pendapatan Asal Daerah (PAD) tanpa harus melakukan perluasan sumber atau obyek pendapatan baru yang memerlukan studi, proses dan waktu yang panjang.<sup>20</sup>

#### 4. Laba

Labar merupakan kelebihan total pendapatan dibandingkan total bebannya, disebut juga pendapatan bersih atau *net earning*. Laba bersih adalah laba operasi dikurangi pajak, biaya bunga, biaya riset, dan pengembangan. Laba bersih disajikan dalam laporan laba rugi membandingkan antara pendapatan dan biaya.<sup>21</sup>

Labar dari segi pragmatik memiliki dua fungsi, yaitu (a) sebagai alat prediksi maksudnya angka labar dapat memberikan informasi sebagai alat untuk mekasisr dsan menduga aliran kas untuk pembagian deviden, dan sebagai alat untuk menaksir kemampuan perusahaan dalam menaksir

<sup>19</sup> "Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, Kamus Besar Bahasa Indonesia" (Jakarta Balai Pustaka 2005), hlm 800

<sup>20</sup> Machfud Sidik "Optimalisasi Pajak Daerah Dan Retribusi Daerah Dalam Rangka Meningkatkan Kemampuan Keuangan Daerah" (2001), hlm 08

<sup>21</sup> Muhammad "Manajemen Pembiayaan Bank Syariah" (2005), hlm154

*earning power* dan nilai perusahaan di masa mendatang. (b) laba sebagai alat pengendalian manajemen, yaitu laba digunakan sebagai tolak ukur bagi Manajemen dalam mengukur kinerja manajer atau divisi dari suatu perusahaan.<sup>22</sup>

## 5. Nelayan

Nelayan merupakan salah satu bagian dari masyarakat Indonesia yang identik dengan masyarakatnya yang hidup di daerah pesisir dengan mengelola potensi sumberdaya perikanan. Nelayan juga merupakan orang yang mata pencariannya menangkap ikan. Dari banyaknya masyarakat nelayan di Indonesia menangkap ikan dengan menggunakan bantuan kapal tradisional dengan alat sederhana untuk mendapatkan ikan tanpa merusak ekosistem alam. Menurut Marta dan Andry nelayan merupakan kelompok masyarakat yang bermukim di pesisir dan sangat bergantung pada pemanfaatan sumberdaya kelautan dan pesisir untuk kehidupannya. Sumberdaya tersebut meliputi hewan, tumbuhan serta lahan yang dapat digunakan langsung maupun dilakukan upaya pembudidayaan. Selama ini nelayan memberikan kontribusi yang nyata dalam pembangunan perikanan dan kelautan serta pembangunan ekonomi masyarakat di pesisir dan pedesaan.<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup> Winwin Yadiati "Teori Akuntansi" (Jakarta 2007), hlm 92

<sup>23</sup> Windasai, Mohammad mas'ud Said, Hayat, "Peran Pemerintah Daerah Dalam Pemberdayaan Masyarakat Nelayan" *Jurnal Inovasi Penelitian* Vol., 2 No. 3 (Agustus 2021), hlm 793

## **F. Sistematika Pembahasan**

Bab I adalah pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian definisi istilah, dan diakhiri dengan sistematika pembahasan.

Bab II adalah berisi tentang penelitian terdahulu dan kajian teori yang berkaitan dengan judul penelitian yaitu “Penjualan Ikan Dalam Optimalisasi Laba Oleh Nelayan di Dusun Payangan”.

Bab III berisi tentang metode penelitian, dimana didalamnya menguraikan tentang pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, keabsahan data dan tahap-tahap penelitian.

Bab IV terdiri dari hasil laporan penelitian di lapangan yang telah dilakukan peneliti dan mencakup data yang digunakan untuk menganalisis pembahasan pada skripsi ini. Pada bab ini membahas mengenai model penjual ikan melalui pendekatan religius dalam meningkatkan optimalisasi laba oleh nelayan di dusun Payangan.

Bab V berisi tentang kesimpulan dari hasil penelitian dan pembahasan terhadap permasalahan yang telah diuraikan serta saran yang berhubungan dengan pengelolaan ikan nelayan dan pendekatan religius dalam meningkatkan penjualan ikan dalam optimalisasi laba oleh nelayan di desa Payangan.



## BAB II

### KAJIAN KEPUSTAKAAN

#### A. Penelitian Terdahulu

Sebagaimana pertimbangan dalam penelitian ini, peneliti mencantumkan hasil penelitian terdahulu yang pernah peneliti baca sebelumnya. Berikut ini ada beberapa penelitian-penelitian terdahulu yang sejenis dengan penelitian peneliti, penelitian tersebut antara lain:

1. Indriati Sumarni, "Optimalisasi Laba Dengan Analisis Cost Volume Profit (Pada UMKAM Gila Habang Taratau DiKecamatan Jaro Di Kabupaten Tabalong)", Program Studi Administrasi Bisnis Sekolah Tinggi Ilmu Administras Tabalong. 2020.<sup>24</sup>

Penelitian terdahulu ini bertujuan untuk merencanakan laba dengan menggunakan analisis biaya volume laba atau *Cost Volume Profit* (CVP) analysis, untuk mengetahui titik *Break Event Point* (BEP), dan berapa jumlah penjualan yang harus dipertahankan agar tidak mengalami kerugian. Penelitian ini adalah penelitian deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian berdasarkan hasil analisis *cost volume profit* (CVP) diperoleh margin kontribusi sebesar Rp32.820.000,00 dengan rasio margin kontribusi sebesar 57,58%. Jumlah unit yang harus dijual supaya mencapai *Break Event Point* (BEP) adalah 1.261 unit atau sebesar Rp25.220.562,00. Jumlah maksimum penurunan target penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp31.779.438,00. Setiap perubahan

---

<sup>24</sup> Indriati Sumarni "Optimalisasi Laba Dengan Analisis Cost Volume Profit Pada UMKM Gila Habang diKecamatan Jarii di Kabupaten Tabalong" *Jurnal Bisnis* Vol .,NO. 4 (2020), hlm 01



penjualan sebesar 10% akan mengubah pendapatan sebesar 17,9%. Jika penjualan berada dibawah titik penutupan usaha Rp25.220.562,00 atau 1.261 unit, maka usaha tidak akan mampu lagi menutup biaya tunai. UMKM Gula Habang Taratau mentargetkan kenaikan laba sebesar 25% atau Rp22.872.500,00, dengan target perolehan penjualan sebesar Rp64.943.557,00.

2. Aliya Syafira, Fathurrazak, Asmaul Husna, "Pengaruh Modal Kerja, Pengalaman Kerja, Dan Harga Jual Terhadap Income Nelayan di Desa Pengujan Kecamatan Teluk Bintang Kabupaten Bintan", 2020. Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Maritim Raja Ali Haji.<sup>25</sup>

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, dilihat dari jenis-jenis variabel yang diteliti yang digunakan, maka penelitian ini dapat diidentifikasi menjadi dua variabel yaitu variabel independen atau variabel bebas yang memuat variabel modal kerja, pengalaman kerja, dan harga jual adapun variabel dependen atau variabel terikat adalah income nelayan. Penelitian ini meliputi tentang *income* nelayan di Desa Pengujan Kecamatan Teluk Bintang Kabupaten Bintan yang dipengaruhi oleh modal kerja, pengalaman kerja, dan harga jual. Populasi dalam penelitian ini berjumlah 248 nelayan dan yang menjadi sampel berjumlah 40 nelayan selama 3 bulan yaitu bulan Oktober- Desember, sehingga diperoleh data sebanyak 120. Analisis dilakukan dengan menggunakan regresi linier

---

<sup>25</sup> Aliya Syafira, Fathurrazak, Asmaul Husna, "Pengaruh Modal Kerja, Pengalaman Kerja, dan Harga Jual Terhadap Income Nelayan di Desa Pengujan Kecamatan Teluk Bintang Kabupaten Bintan" *Jurnal Manajemen* Vol., 01 No. 04 (2020), hlm 06

berganda dengan software (perangkat lunak) IBM SPSS 21. Berdasarkan hasil pengujian dan pembahasan dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Modal kerja secara parsial berpengaruh terhadap *income* nelayan di Desa Pengujan Kecamatan Teluk Bintan Kabupaten Bintan.
  - b. Pengalaman kerja berpengaruh terhadap *income* nelayan di Desa Pengujan Kecamatan Teluk Bintan Kabupaten Bintan.
  - c. Harga jual berpengaruh terhadap *income* nelayan di Desa Pengujan Kecamatan Teluk Bintan Kabupaten Bintan.
  - d. Hasil modal kerja, pengalaman kerja, dan harga jual secara simultan berpengaruh terhadap *income* nelayan di Desa Pengujan Kecamatan Teluk Bintan Kabupaten Bintan.
3. Rahma Nazila Muhammad, Arsita Widya Isbiandono, " *Optimalisasi Laba melalui Penerapan Theory of Constraints (TOC) selama Pandemi COVID-19*". Program Studi Akuntansi, Politeknik Negeri Bandung, Jurnal Ekonomi Dan Perbankan. 2021.<sup>26</sup>

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan alternatif penanganan kendala yang dihadapi UMKM selama pandemi COVID-19 di Indonesia. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data triangulasi yang terdiri dari wawancara, observasi, dan studi dokumenter. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Lima langkah fokus TOC yang dilaksanakan menurut Goldratt mengungkapkan bahwa UMKM menghadapi dua kendala utama yaitu

---

<sup>26</sup> Rahma Nazila Muhammad, Arsita Widya Isbiandono "Optimalisasi Laba melalui Penerapan Theory of Constraints (TOC) selama Pandemi COVID-19" *Jurnal Bisnis* Vol 1, No 1 (2021), hlm 06

dalam pemasaran dan penjualan sebagai perpanjangan dari kendala keterbatasan kinerja klien dan kendala pasar potensial, yang disebabkan oleh pemberlakuan pembatasan sosial skala besar dan jarak sosial. Terdapat tiga alternatif yang ditawarkan, yaitu (1) transformasi digital pada penjualan dan pemasaran melalui media sosial atau e-commerce tidak berbayar, (2) melakukan reduksi biaya produksi sebesar 10%, dan (3) penambahan biaya iklan daring. Seluruh proses harus diulangi untuk memeriksa apakah ada kendala lain yang terjadi. Hasil studi ini diharapkan dapat membantu UMKM lainnya dalam ketahanan usaha dan optimalisasi keuntungan di tengah masa sulit di masa pandemi.

4. Hendra Laksamana, Suud Ema Fauziah, "Pengaruh Pendapatan Penjualan Ikan Terhadap Tingkat Kesejahteraan Masyarakat Nelayan Desa Salimbatu 2020", Fakultas Ekonomi, Universitas Kaltara. 2020.<sup>27</sup>

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan kualitatif dengan metode survei. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh penjualan ikan dan pendapatan masyarakat terhadap tingkat kesejahteraan masyarakat nelayan desa Salimbatu. Hasil penelitian menggunakan analisis regresi linear berganda yaitu secara parsial bahwa penjualan ikan berpengaruh signifikan terhadap kesejahteraan nelayan masyarakat desa Salimbatu, dengan kata lain semakin tinggi jumlah penjualan ikan akan dirasakan masyarakat maka semakin tinggi pula upah hasil penjualan ikan diperoleh masyarakat. Variabel pendapatan juga berpengaruh signifikan

---

<sup>27</sup> Hendra Laksamana, Suud Ema Fauziah "Pengaruh Pendapatan Penjualan Ikan Terhadap Tingkat Kesejahteraan Masyarakat Nelayan Desa Salimbatu" *Jurnal Manajemen* Vol.,01 No. 02 (2020), hlm 05

terhadap kesejahteraan nelayan masyarakat desa Salimbatu, artinya semakin tinggi pendapatan masyarakat maka semakin tinggi pula tingkat kesejahteraan nelayan. Disamping itu, hasil dari penelitian ini yaitu secara simultan penjualan ikan dan pendapatan berpengaruh signifikan terhadap kesejahteraan nelayan Di Desa Salimbatu.

5. Rusman Djafar, Junaidi Noh, Adelina Ibrahim, ” *Media Promosi dan Penjualan Ikan Tuna Loin Pada PT. UD RAUL Berbasis web*”, *urnal ilmiah ilkominfo - jurna ilmu komputer dan informatika*. 2020.<sup>28</sup>

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah : Data Primer, data yang diperoleh secara langsung dari pemilik usaha ikan loin di PT.UD Raul Desa Waringi. Data Sekunder, Data yang diperoleh dari referensi yang ada kaitannya dengan media promosi. Untuk pengumpulan data dilakukan Studi Pustaka. Berdasarkan penjelasan dan uraian, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- a. Website yang telah dibuat dapat memperluas ruang lingkup promosi dikarenakan berbasis web yang dapat di akses di berbagai tempat dan daerah.
- b. Konsumen diberikan kemudahan dalam pemilihan produk karena pada web ini telah dilengkapi fasilitas info produk secara rinci.
- c. Memudahkan admin dalam mengolah produk, pengiriman karena semua fitur dan menu tersusun secara sistematis.

---

<sup>28</sup> Rusman Djafar, Junaidi Noh, Adelina Ibrahim, “Media Promosi dan Penjualan Ikan Tuna Loin Pada PT. UD RAUL Berbasis web” *Jurnal Ekonomi* Vol., 4 No. 1 (Januari 2020), hlm 03

- d. Website yang dibangun ini mempermudah konsumen dalam melakukan pemesanan produk.
6. Nur Hidayah Alfianty, Sri Mulyati, ” *Optimalisasi Penjualan Lele Dengan Metode Simpleks* ”. Jurusan Informatika Universitas Islam Indonesia Yogyakarta. 2020.<sup>29</sup>

Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, Setelah melakukan perhitungan menggunakan metode simpleks untuk menstabilkan penjualan ikan pada saat musim hujan dapat disimpulkan Sumber Mina bisa menjual ikan lele yang optimal dengan membibitkan 20645 ikan kecil, 20000 ikan sedang dan 21612 ikan besar untuk mendapatkan keuntungan hampir Rp. 24.999.500. Saran untuk peneliti kedepannya untuk bisa menambah fungsi pembatas dalam mengoptimalisasi.

7. Lebrina Ivantry Boikh, Suprabadevi Ayumayasari Saraswati, ” *Model Penjualan Ikan Berbasis Web (E-Commerce) Pada Toko Ikankoe Di Kota Kupang*”, Fakultas Kelautan dan Perikanan, Universitas Nusa Cendana. *Jurnal Bahari Papadak*. 2021.<sup>30</sup>

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui model penjualan ikan berbasis web (e-commerce) pada toko Ikankoe. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang

<sup>29</sup> Nur Hidayah Alfianty, Sri Mulyati “Optimalisasi Penjualan Lele Dengan Metode Simpleks” *Jurnal Ekonomi Manajemen* Vol., 04 No. 01 (2020), hlm 04

<sup>30</sup> Lebrina Ivantry Boikh, Suprabadevi Ayumayasari Saraswati “Model Penjualan Ikan Berbasis Web (E-Commerce) Pada Toko Ikankoe Di Kota Kupang” *Jurnal Riset Ekonomi* Vol., 2 No. 1 (2021), hlm 02



digunakan adalah studi literatur, observasi dan wawancara dengan pemilik toko IkanKoe. Berdasarkan hasil penelitian sistem penjualan pada toko IkanKoe terdiri dari input sistem penjualan dan Output sistem penjualan. Implementasi sistem e-commerce berupa tampilan menu utama, tampilan produk, produk dan keranjang belanja. Aplikasi e-commerce membantu dalam mengenalkan produk barang kepada pengunjung dan pelanggan tanpa harus datang ke toko dan website ini memudahkan setiap pelanggan dapat melakukan transaksi dimanapun dia berada.

8. Vivi Widiyanto, Deddy Gusman, Emon Azriadi,” *Portal Penjualan Ikan Berbasis Web Di Kabupaten Kampar (Planning) Studi Kasus ( Kabupaten Kampar)*”, Jurusan Teknik Informatika FT UPTT. Vol. 5, No 2(2021): September 2021.<sup>31</sup>

Metode pe Berdasarkan data tersebut kami melihat jumlah permintaan produksi ikan sangatlah tinggi tetapi pada kenyataannya proses transaksi yang ada pada saat ini sangat konvensional atau menggunakan pencatatan buku yang manual. Ikan merupakan salah satu sumber makanan yang sering dikonsumsi sehari-hari, dengan rasanya yang nikmat serta kandungan gizi yang tinggi dari ikan menjadi alasan orang mengkonsumsinya.

---

<sup>31</sup> Vivi Widiyanto Deddy Gusman Emon Azriadi“Portal Penjualan Ikan Berbasis Web Di Kabupaten Kampar (Planning) Studi Kasus ( Kabupaten Kampar)” *Jurnal Rekognisi Ekonomi Islam* Vol., 5 No. 2 (2021), hlm 04

9. Hendra Laksamana, Suud Ema Fauziah, ” *Pengaruh Pendapatan Penjualan Ikan Terhadap Tingkat Kesejahteraan Masyarakat Nelayan Desa Salimbatu*”. Fakultas Ekonomi, Universitas Kaltara. 2022.<sup>32</sup>

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan kualitatif dengan metode survei. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh penjualan ikan dan pendapatan masyarakat terhadap tingkat kesejahteraan masyarakat nelayan desa Salimbatu., dengan kata lain semakin tinggi tinggi jumlah penjualan ikan akan dirasakan masyarakat maka semakin tinggi pula upah hasil penjualan ikan diperoleh masyarakat. Variabel pendapatan juga berpengaruh signifikan terhadap kesejahteraan nelayan masyarakat desa Salimbatu, artinya semakin tinggi pendapatan masyarakat maka semakin tinggi pula tingkat kesejahteraan nelayan. Disamping itu, hasil dari penelitian ini yaitu secara simultan penjualan ikan dan pendapatan berpengaruh signifikan terhadap kesejahteraan nelayan di Desa Salimbatu.

10. Siti Arbaiyah, ”*Strategi Penjualan Hasil Tangkap Ikan Laut Terhadap Peningkatan Pendapatan Nelayan Di Desa Dahari Selebar Kecamatan Talawikabupaten Batu Bara*”. Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muslim Nusantara Al-Washliyah. Jurnal Agro, 2022.<sup>33</sup>

<sup>32</sup> Hendra Laksamana Suud Ema Fauziah “Pengaruh Pendapatan Penjualan Ikan Terhadap Tingkat Kesejahteraan Masyarakat Nelayan Desa Salimbatu” *Jurnal Akuntansi dan Governance* Vol., 02 No. 04 (2022), hlm 02

<sup>33</sup> Siti Arbaiyah “Strategi Penjualan Hasil Tangkap Ikan Laut Terhadap Peningkatan Pendapatan Nelayan Di Desa Dahari Selebar Kecamatan Talawi kabupaten Batu Bara” *Jurnal Manajemen* Vol., 3 No. 1 (2022), hlm 03



Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi penjualan hasil tangkap ikan laut terhadap peningkatan pendapatan nelayan di Desa Dahari Selebar Kecamatan Talawi Kabupaten Batu Bara. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui strategi penjualan tentang ikan yang telah ditangkap dan kemudian dipasarkan, metode yang digunakan dalam penelitian adalah Analisis SWOT. Penelitian ini dilakukan pada pertengahan bulan Mei sampai dengan awal bulan Juni 2022. Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa posisi strategi penjualan ikan laut terhadap peningkatan pendapatan nelayan dalam matriks posisi SWOT terletak pada kuadran II (0,036; -0,048), sehingga alternatif strategi penjualan ikan laut adalah strategi diversifikasi, yang diperoleh faktor internal bernilai 0,036 yang artinya nilai ini merupakan selisih antara kekuatan dan kelemahan dan untuk faktor eksternal bernilai -0,048 yang artinya nilai ini merupakan selisih antara peluang dan ancaman, dimana situasi yang diversifikasi adalah situasi yang menunjukkan bahwa penjualan hasil tangkap ikan laut tersebut memiliki kekuatan yang bagus namun harus meningkatkan kekuatan untuk menutupi ancamannya. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

Dari paparan penelitian terdahulu terdapat tabel yang memaparkan persamaan dan perbedaan, yaitu sebagai berikut:

**Tabel 2.1**  
**Mapping persamaan dan perbedaan**

No	Nama	Persamaan	Perbedaan
1.	Indriati Sumarni 2020.	Terletak pada variabelnya penelitian ini menggunakan optimalisasi laba, dan Penelitian terdahulu menggunakan optimalisasi laba.	Terletak pada pendekatannya, penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dan penelitian terdahulu menggunakan pendekatan kuantitatif.
2.	Aliya Syafira, Fathurrazak, Asmaul Husna 2020.	Terletak pada variabelnya penelitian ini menggunakan model penjualan ikan, dan Penelitian terdahulu menggunakan model, dan penjualan ikan.	Terletak pada pendekatannya, penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dan penelitian terdahulu menggunakan pendekatan kuantitatif.
3.	Ahma Nazila Muhammad, Arsita Widya Isbiandono 2021.	Terletak pada variabelnya penelitian ini menggunakan optimalisasi laba, dan Penelitian terdahulu menggunakan optimalisasi laba.	Terletak pada variabelnya meneliti tentang penjualan ikan nelayan, dan Penelitian terdahulu variabelnya meneliti tentang Theory of Constraints (TOC) selama Pandemi COVID-19.
4.	Hendra Laksamana, Suud Ema Fauziah 2020.	Terletak pada variabelnya penelitian ini menggunakan penjualan ikan, dan Penelitian terdahulu menggunakan penjualan ikan.	Terletak pada pendekatannya, penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dan penelitian terdahulu menggunakan pendekatan kuantitatif.
5.	Rusman	Terletak pada	Terletak pada variabelnya

No	Nama	Persamaan	Perbedaan
	Djafar, Junaidi Noh, Adelina Ibrahim 2020.	variabelnya penelitian ini menggunaka penjualan ikan, dan Penelitian terdahulu menggunakan penjualan ikan.	meneliti tentang penjualan ikan nelayan, dan Penelitian terdahulu variabelnya meneliti tentang Penjualan Ikan Tuna Loin Pada PT. UD RAUL Berbasis web.
6.	Nur Hidayah Alfianty, Sri Mulyati 2020.	Terletak pada variabelnya penelitian ini menggunaka optimalisasi, dan Penelitian terdahulu menggunakan optimalisasi.	Terletak pada pendekatannya, penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dan penelitian terdahulu menggunakan pendekatan kuantitatif.
7.	Lebrina Ivantry Boikh, Suprabadevi Ayumayasari Saraswati 2021.	Terletak pada variabelnya penelitian ini menggunaka model penjualan ikan, dan Penelitian terdahulu menggunakan model penjualan ikan.	Terletak pada variabelnya meneliti tentang penjualan ikan nelayan, dan Penelitian terdahulu variabelnya meneliti tentang Berbasis Web (E-Commerce) Pada Toko Ikankoe Di Kota Kupang.
8.	Vivi Widianto, Deddy Gusman, Emon Azriadi 2021.	Terletak pada variabelnya penelitian ini menggunaka penjualan ikan, dan Penelitian terdahulu menggunakan penjualan ikan.	Terletak pada variabelnya meneliti tentang penjualan ikan nelayan, dan Penelitian terdahulu variabelnya meneliti tentang Berbasis Web Di Kabupaten Kampar (Planning) Studi Kasus ( Kabupaten Kampar).
9.	Hendra Laksamana, Suud Ema Fauziah 2022.	Terletak pada variabelnya penelitian ini menggunaka penjualan ikan, dan Penelitian terdahulu menggunakan	Terletak pada pendekatannya, penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dan penelitian terdahulu menggunakan pendekatan kuantitatif.

No	Nama	Persamaan	Perbedaan
		penjualan ikan.	
10.	Siti Arbaiyah 2022.	Terletak pada variabelnya penelitian ini menggunakan penjualan ikan, dan Penelitian terdahulu menggunakan penjualan ikan.	Terletak pada pendekatannya, penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dan penelitian terdahulu menggunakan pendekatan analisis swot.

Penelitian ini memiliki persamaan dan perbedaan dengan sepuluh penelitian terdahulu yang telah dibahas sebelumnya. Persamaannya terletak pada model penjualan dan metode penelitiannya. Adapun perbedaannya model penjualan digunakan untuk memudahkan penentuan berbagai macam mekanisme penjualan.

## B. Kajian Teori

### 1. Model

#### a. Pengertian Model

Model adalah representasi dari suatu objek, benda, atau ide-ide dalam bentuk yang disederhanakan dari kondisi atau fenomena alam. Model berisi informasi-informasi tentang suatu fenomena yang dibuat dengan tujuan untuk mempelajari fenomena sistem yang sebenarnya. Model dapat merupakan tiruan dari suatu benda, sistem atau kejadian yang sesungguhnya yang hanya berisi informasi-informasi yang dianggap penting untuk ditelaah.<sup>34</sup>

<sup>34</sup> Sarliaji Cayara "Model Layanan Perpustakaan Sekolah Luar Biasa" (2014), hlm 08

b. Macam-macam Model

- 1) Model sistem, adalah alat yang kita gunakan untuk menjawab pertanyaan tentang sistem tanpa melakukan percobaan. Sebagai contoh sebuah model dari perilaku seseorang untuk mengatakan bahwa dia “baik”. Model ini membantu kita untuk menjawab pertanyaan bagaimana dia akan bereaksi apabila kita bertanya padanya.
- 2) Model mental, adalah model-model untuk sistem teknik yang berdasarkan pada pengalaman dan perasaan. Sebagai contoh bagaimana mengendarai sebuah model merupakan sebagian dari pengembangan mental model dari sifat mengemudi mobil.
- 3) Model verbal, adalah sebuah model perilaku sistem pada kondisi yang berbeda dideskripsikan dengan kata-kata.

2. Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Kata penjualan tidak selalu memberikan gambaran tentang sesuatu yang positif, tetapi sering juga mempunyai konotasi yang negative, seperti: menjual muka, menjual diri, ngecap, selalu senyum beres. Semua ini merupakan mitos-mitos yang selalu muncul; dan tidak akan dibahas seluruhnya, hanya sebagian saja.

b. Model-model Penjualan

Sebelumnya membahas tentang “siapa yang melakukan penjualan” akan membahas lebih dulu tentang “bagaimana penjualan

itu dilakukan.” Tugas-tugas wiraniaga sering digolongkan menurut jenis hubungan pembeli yang terlibat dalam penjualan. Dalam hal ini, jenis penjualan dikelompokkan menjadi 5, yaitu:

1) *Trade Selling*

*Trade selling* dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilakan pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan, dan produk baru. Jadi titik beratnya adalah pada “penjualan melalui” penyaluran dari pada “penjualan ke” pembeli akhir.

2) *Missionary Selling*

Dalam *missionary selling*, penjualan berusaha ditingkatkan dalam mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan. Di sini, wiraniaga lebih cenderung pada “penjualan untuk” penyalur. Jadi, wiraniaga sendiri tidak men jual secara langsung produk yang ditawarkan, misalnya penawaran obat kepada dokter.

3) *Technical Selling*

*Technical selling* berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari bara dan jasanya. Dalam hal ini, tugas utama wiraniaga adalah mengidentifikasi dan menganalisis masalah-masalah yang dihadapi



pembeli, serta menunjukkan bagaimana produk atau jasa yang ditawarkan dapat mengatasi masalah tersebut.

#### 4) *New Business Selling*

*New business selling* berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli. Jenis penjualan ini sering dipakai oleh Perusahaan Ansuransi.

#### 5) *Responsive Selling*

Setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembelian. Dua jenis pembelian utama di sini adalah *route driving* dan *retailing*. Para pengemudi yang menghantarkan susu, roti, gas untuk keperluan rumah tangga; para pelayan di toko serba ada, toko pakaian, toko spesial, menciptakan penjualan yang terlalu besar meskipun layanan yang

baik dan pelanggan yang menyenangkan dapat menjerumuskan pembelian uang.

#### c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan

Menurut Abdullah dalam volume penjualan adalah jumlah penjualan yang ingin dicapai oleh suatu perusahaan dalam suatu jangka waktu perusahaan dalam suatu jangka waktu tertentu. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan yaitu:

### 1) Produsen

Pihak produsen mempengaruhi penjualan yang dalam menghasilkan barang dan menentukan harga diantaranya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan harga.

### 2) Konsumen

Pihak konsumen dapat mempengaruhi penjualan yaitu karena hal-hal sebagai berikut:

- a) Daya beli mempengaruhi penjualan yaitu karena apabila daya beli konsumen meningkat maka penjualan juga meningkat. Akan tetapi kenaikan daya beli akan menyebabkan perusahaan menaikkan harga barang-barang produksinya karena tenaga kerja perusahaan meminta kenaikan upah. Sedangkan apabila daya beli konsumen menurun, maka penjualan akan menurun.

Hal ini disebabkan harga tidak sebanding dengan biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan.

- b) Selera konsumen yang mengalami perubahan dapat mempengaruhi penjualan karena apabila konsumen berubah kemungkinan konsumen tersebut akan pindah kepada produk lain akibatnya penjualan menurun.
- c) Faktor-faktor produsen dan konsumen yang mempengaruhi penjualan adalah:
- d) Adanya peraturan pemerintah yang menyangkut perdagangan, perpajakan, kebijakan moneter dan sebagainya.

- e) Peranan pedagang besar, misalnya menimbun barang dalam waktu tertentu sehingga mempengaruhi penjualan.

### 3. Optimalisasi

#### a. Pengertian Optimalisasi

Optimalisasi adalah berasal dari kata optimal yang berarti terbaik, tertinggi, paling menguntungkan, menjadikan paling baik, menjadikan paling tinggi, pengoptimalan proses, cara, perbuatan mengoptimalkan (menjadikan paling baik, paling tinggi, dan sebagainya) sehingga optimalisasi adalah suatu tindakan, proses, atau metodologi untuk membuat sesuatu (sebagai sebuah desain, sistem, atau keputusan) menjadi lebih/sepenuhnya sempurna, fungsional, atau lebih efektif.<sup>35</sup>

Menurut Machfud Sidik berkaitan dengan Optimalisasi suatu tindakan/kegiatan untuk meningkatkan dan mengoptimalkan. Untuk itu perlu adanya intensifikasi dan ekstensifikasi subyek dan obyek pendapatan. Dalam jangka pendek kegiatan yang paling mudah dan dapat segera dilakukan adalah dengan melakukan intensifikasi terhadap obyek atau sumber pendapatan daerah yang sudah ada, terutama melalui pemanfaatan teknologi informasi.

Dengan melakukan efektivitas dan efisiensi sumber atau obyek pendapatan daerah, maka akan meningkatkan produktifitas pendapatan daerah, maka akan meningkatkan produktivitas Pendapatan Asal

<sup>35</sup> "Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional" *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta, Balai Pustaka, 2005), hlm 800

Daerah (PAD) tanpa harus melakukan perluasan sumber atau obyek pendapatan baru yang memerlukan studi, proses dan waktu yang panjang.<sup>36</sup>

b. Elemen permasalahan optimalisasi

Ada tiga elemen permasalahan optimalisasi yang harus diidentifikasi, yaitu :

1) Tujuan

Tujuan bisa berbentuk maksimal atau minimalisasi. Bentuk maksimalisasi digunakan jika tujuan pengoptimalan berhubungan dengan keuntungan, penerimaan, dan sejenisnya. Bentuk minimalisasi akan dipilih jika tujuan pengoptimalan berhubungan dengan biaya, waktu, jarak, dan sejenisnya. Penentuan tujuan harus memperhatikan apa yang diminimumkan atau maksimumkan.

2) Alternative Keputusan

Pengambilan keputusan dihadapkan pada beberapa pilihan untuk mencapai tujuan yang ditetapkan. Alternative keputusan yang tersedia tentunya alternative yang menggunakan sumberdaya terbatas yang dimiliki pengembali keputusan. Alternative keputusan merupakan aktivitas atau kegiatan yang dilakukan untuk mencapai tujuan.

---

<sup>36</sup> Artikel Machfud Sidik “Optimalisasi Pajak Daerah Dan Retribusi Daerah Dalam Rangka Meningkatkan Kemampuan Keuangan Daerah”(2001), hlm 08

### 3) Sumberdaya yang Dibatasi

Sumberdaya merupakan pengorbanan yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan yang ditetapkan. Ketersediaan sumberdaya ini terbatas. Keterlibatan ini yang mengakibatkan dibutuhkan proses optimalisasi.

#### c. Manfaat Optimalisasi

- 1) Mengidentifikasi
- 2) Mengatasi kendala
- 3) Pemecahan masalah yang lebih tepat dan dapat diandalkan
- 4) Pengambilan keputusan yang lebih cepat

Dalam proses produksi untuk mencapai optimalisasi banyak hal yang harus diperhatikan terutama dalam menyusun rencana produksi ini akan menjadi landasan dalam melakukan produksi. Optimalisasi

proses produksi merupakan cara untuk memaksimalkan hasil produksi (*output*).

Optimalisasi produksi dapat dicapai dengan meningkatkan produktivitas, sehingga tingkat efisiensi akan menjadi tinggi, dan berdampak pada produksi yang dihasilkan akan menjadi tinggi dan berdampak pada produk yang dihasilkan akan menjadi tinggi sehingga rencana produksi atau target produksi atau target target produksi dapat dicapai dengan tepat.

#### 4. Laba

##### a. Pengertian Laba

Laba merupakan kelebihan total pendapatan dibandingkan total bebannya, disebut juga pendapatan bersih atau *net earning*. Laba bersih adalah laba operasi dikurangi pajak, biaya bunga, biaya riset, dan pengembangan. Laba bersih disajikan dalam laporan laba rugi membandingkan antara pendapatan dan biaya.<sup>37</sup> Laba dari segi pragmatik memiliki dua fungsi, yaitu (a) sebagai alat prediksi maksudnya angka laba dapat memberikan informasi sebagai alat untuk mekasir dsan menduga aliran kas untuk pembagian deviden, dan sebagi alat untuk menaksir kemampuan perusahaan dalam menaksir *earning power* dan nilai perusahaan di masa mendatang. (b) laba sebagai alat pengendalian manajemen, yaitu laba digunakan sebagai tolak ukur bagi manajemen dalam mengukur kinerja manajer atau divisi dari suatu perusahaan.<sup>38</sup>

Menurut Rudianto Pendapatan adalah kenaikan jumlah aset yang disebabkan penjualan produk perusahaan baik itu barang maupun jasa. Jenis pendapatan perusahaan akan sangat ditentukan oleh bidang usaha yang digeluti perusahaan tersebut. Setiap perusahaan pada dasarnya memiliki berbagai tujuan yang berbeda-beda.

Tujuannya adalah meningkatkan keuntungan, meningkatkan produktivitas karyawan, meningkatkan kepuasan dan pembinaan

---

<sup>37</sup> Muhammad "Manajemen Pembiayaan Bank Syariah" (2010), hlm 154

<sup>38</sup> Winwin Yadiati "Teori Akuntansi: Suatu Pengantar" (Jakarta: Kencana. 2007), hlm 92



karyawan, dan yang paling utama adalah bagaimana perusahaan menghasilkan laba sebesar besarnya. Penilaian kinerja keuangan dapat digunakan untuk mengetahui seberapa besar keuntungan perusahaan dengan membandingkan hasil laba pada tahun tertentu dengan laba tahun-tahun sebelum dan sesudahnya.

Dengan diketahuinya kesulitan keuangan sedini mungkin, maka pihak perusahaan dapat mengambil langkah-langkah bagaimana untuk memperbaiki kinerja perusahaan agar dapat meningkatkan laba di masa yang akan datang. Agar diperoleh laba sesuai dengan yang dikehendaki, perusahaan perlu menyusun perencanaan laba yang baik. Hal tersebut ditentukan oleh kemampuan perusahaan untuk memprediksi kondisi usaha pada masa yang akan datang yang penuh ketidakpastian, serta mengamati kemungkinan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba.

Dalam hal ini, laba bersih merupakan suatu ukuran keseluruhan profitabilitas perusahaan yang dapat digunakan untuk mengevaluasi apakah manajemen telah mendapatkan imbalan yang memadai dari penggunaan asset yang dikuasainya. Bagi perusahaan pada umumnya usahanya lebih diarahkan untuk mencapai laba bersih yang maksimal sehingga ukuran tersebut menjadi jaminan bagi sebuah perusahaan untuk dapat beroperasi secara stabil. Laba dari suatu perusahaan atau unit usaha dijadikan sebagai tujuan utama, maka laba merupakan alat yang tepat untuk mengukur prestasi dari manajemen perusahaan, atau

dengan kata lain efektifitas dan efisiensi dari suatu perusahaan secara garis besar dilihat dari laba yang diperoleh walaupun tidak semua dari perusahaan atau organisasi menjadikan laba sebagai tujuan utamanya, tetapi tidak dapat dipungkiri pada organisasi non profit juga laba diperlukan untuk mempertahankan kelangsungan hidup organisasi tersebut.

Laba merupakan hasil pengurangan biaya atas pendapatan perusahaan, jika pendapatannya lebih besar dari biayanya maka perusahaan untung. Sebaliknya jika biayanya lebih besar dari pada pendapatannya maka itu adalah rugi. Laba merupakan salah satu alat ukur untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam melakukan kegiatan operasional usahanya. Menurut Jumingan besar kecilnya laba yang diperoleh perusahaan tergantung pada pendapatan yang diperoleh perusahaan dengan semua beban yang dikeluarkan atau dibayarkan oleh perusahaan. Pendapatan diperoleh dari hasil kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan dan hanya dari pendapatan itu akan memperoleh keuntungan atau laba bagi perusahaan tersebut. Apabila tidak ada pendapatan, maka laba yang diperoleh akan berkurang atau menurun.

b. Jenis-jenis Laba

- 1) Laba Kotor Penjualan yang merupakan selisih dari harga pokok penjualan dan penjualan bersih.

- 2) Laba Operasional yang merupakan pengurangan penghasilan bersih operasional yang merupakan pengurangan penghasilan kotor penjualan dan semua biaya produksi, biaya administrasi, biaya penjualan, biaya operasional lainnya.
- 3) Laba sebelum Pajak hal ini juga disebut dengan Earning Before Tax (EBIT) yang merupakan pendapatan menyeluruh perusahaan sebelum terkena potongan pajak perseroan.
- 4) Laba sesudah Pajak jenis ini bisa diperoleh dari laba kotor yang dikurangi pajak, bunga, dan biaya operasional perusahaan.

c. Faktor-faktor Laba

Ada banyak faktor yang mempengaruhi laba bersih (*net income*), di antaranya yaitu:

- 1) Naik turunnya jumlah unit yang dijual dan harga jual per unit.
- 2) Naik turunnya harga pokok penjualan, di mana harga pokok ini dipengaruhi oleh jumlah unit yang dibeli atau diproduksi atau dijual dan harga pembelian per unit atau harga pokok per unit.
- 3) Naik turunnya biaya usaha yang dipengaruhi oleh jumlah unit yang dijual, variasi jumlah unit yang dijual, variasi dalam tingkat harga dan efisiensi operasi perusahaan.
- 4) Naik turunnya biaya pos penghasilan atau biaya non-operasional yang dipengaruhi oleh variasi jumlah unit yang dijual, variasi dalam tingkat harga dan perubahan kebijakan dalam pemberian atau penerimaan *discount*.

- 5) Naik turunnya pajak perseroan yang dipengaruhi oleh besar kecilnya laba yang diperoleh atau tinggi rendahnya tariff pajak.
- 6) Adanya perubahan dalam metode akuntansi.<sup>39</sup>

d. Kegunaan Laba

Dalam PSAK No. 25.1 Menyatakan sebagai berikut : “laporan laba rugi merupakan laporan utama untuk melaporkan kinerja dari suatu perusahaan selama suatu periode tertentu. Informasi tentang kinerja perusahaan terutama tentang profitabilitas. Dibutuhkan untuk mengambil keputusan tentang sumber ekonomi yang akan dikelola oleh suatu perusahaan di masa yang akan datang. Informasi tersebut juga seringkali digunakan untuk memperkirakan kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan kas dan aktiva yang disamakan dengan gas di masa yang akan datang. Informasi tentang kemungkinan perubahan kinerja juga penting dalam hal ini”.

Pentingnya informasi laba terhadap laporan keuangan, adapun kegunaan laba yaitu :

- 1) Indikator efisiensi penggunaan dana yang tertanam dalam perusahaan yang diwujudkan dalam tingkat kembalian atas investasi..
- 2) Pengukuran prestasi atau kinerja badan usaha dan manajemen..
- 3) Dasar penentuan besarnya penggunaan pajak.
- 4) Alat pengendalian alokasi sumber daya ekonomi suatu negara.

---

<sup>39</sup> Jumingan “Analisis Laporan Keuangan”(Jakarta: PT Bumi Aksara, 2011), hlm 65

- 5) Dasar penentuan dan penilaian kelayakan tarif dalam perusahaan publik.
- 6) Alat pengendalian terhadap debitur dalam kontrak utang.
- 7) Dasar kompensasi dan pembagian bonus.
- 8) Alat motivasi manajemen dan pengendalian perusahaan.
- 9) Dasar pembagian dividen.

## 5. Nelayan

### a. Pengertian Nelayan

Nelayan di Indonesia digolongkan sebagai kerja, yaitu orang-orang yang secara efektif melakukan kegiatan menangkap ikan, baik secara langsung maupun tidak langsung sebagai mata pencaharian utama dan usaha menangkap ikan di laut.<sup>40</sup> Nelayan adalah penduduk Desa atau pantai yang memanfaatkan perairan laut sebagai sumber penghidupan.<sup>41</sup>

Dari beberapa definisi nelayan yang disebutkan di atas dapat ditarik suatu pengertian bahwa Masyarakat nelayan bukan hanya mereka yang mengatur kehidupannya bekerja di laut, walaupun tempat tinggal mereka berada disekitar pantai, bisa juga mata pencaharian mereka adalah bercocok tanam dan berdagang.

Jadi pengertian masyarakat nelayan secara luas adalah sekelompok manusia yang mempunyai mata pencaharian pokok mencari ikan dilaut dan hidup didaerah pantai, bukan mereka yang

<sup>40</sup> Departemen Pendidikan dan Kebudayaan "Kamus Besar Bahasa Indonesia" (Jakarta: PT Balai Pustaka, 1989), hlm 612.

<sup>41</sup> Suprapti "Masyarakat Nelayan Di Muncar" (Jakarta: Dipekdibud, 1991), hlm 1

bertempat didaerah pedalaman, walaupun tidak menutup kemungkinan mereka juga mencari walaupun tidak menutup kemungkinan mereka juga mencari ikan di laut karena mereka bukan termasuk komunitas orang yang memiliki ikatan budaya masyarakat petani.

b. Alam Pikiran Nelayan

Dalam hubungan eksploitasi sumberdaya pemikiran, sebagian besar masyarakat nelayan kita lebih menyukai “hanya mengambil ikan. Tanpa berfikir konservasi untuk kepentingan jangka panjang”. Kecenderungan berperilaku demikian merupakan warisan dan mentalitas masyarakat (pemburu dan peramu). Seiring dengan kenaikan jumlah penduduk dan eksploitasi penumbuhan ekonomi kapitalistik, tekanan-tekanan terhadap sumber daya perikanan terus meningkat pula. Akibatnya, berkembanglah di beberapa kawasan tentang persaingan intensif dan konflik diantara kelompok-kelompok masyarakat nelayan dalam merebutkan sumber daya perikanan. Fluktuasi kebijakan ekonomi dan inflasi juga berimplikasi pada membengkaknya biaya produksi dan pemenuhan kebutuhan sehari-hari sehingga sering mengganggu mobilitas kerja nelayan.

Sepanjang upaya-upaya masih bisa dilakukan dan terbesit harapan masih berpeluang diraih, nelayan tetap memiliki daya juang yang tinggi untuk terus melaut dan bertahan hidup. Berbagai siasat dan keragaman beradaptasi diciptakan oleh nelayan untuk menghadapi kesulitan sosial ekonomi. Dasar motivasi lain adalah untuk mencapai



kesuksesan hidup, yakni kemampuan menghimpun kemampuan penguasaan sumber daya materi duniawi dan ukhrowi yang tertampakan, seperti tempat tinggal yang bagus, emas yang banyak, perabotann rumah yang mewah, skala usaha keluarga yang besar, dan yang telah menunaikan ibadah haji. Simbol-simbol demikian menjadi basis untuk membangun setatus dan gengsi sosial, sebagai salah satu ciri utama kebudayaan masyarakat pesisir.<sup>42</sup>

### c. Klasifikasi Bentuk Nelayan

Klasifikasi nelayan menurut statistik perikanan:

1) Nelayan penuh. Nelayan tipe ini memiliki suatu pencaharian, yaitu sebagai nelayan. Hanya menguntungkan hidupnya dengan profesi kerjanya sebagai nelayan dan tidak memiliki pekerjaan dan keahlian selain menjdai orang nelayan.

2) Nelayan sambilan utama. Nelayan tipe ini mereka menjadikan nelayan sebagai profesi utama tapi memiliki pekerjaan lainnya untuk tambahan penghasilan. Apabila sebagian besar pendapatan seseorang berasal dari kegiatan penangkapan ikan ia disebut sebagai nelayan.

3) Nelayan biasanya memilih pekerjaan lain sebagai sumber penghasilan, sedangkan pekerjaan sebagai nelayan hanya untuk tambahan penghasilan.

---

<sup>42</sup> Kusnadi”Membela Nelayan” (Yogyakarta: Gerha Ilmu, 2013), hlm 34

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Metode Penelitian

##### 1. Pendekatan dan jenis penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitiannya yaitu deskriptif. penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menghasilkan data tertulis atau lisan dari orang atau perilaku yang dapat diamati. Penelitian kualitatif juga bisa dikatakan sebagai penelitian yang menghasilkan data deskriptif dan berupaya menggali makna dari suatu fenomena berdasarkan fakta yang telah ada.<sup>43</sup> Deskriptif yaitu data penelitian kualitatif berupa kata-kata, gambar, dan bukan dalam bentuk angka.<sup>44</sup>

##### 2. Lokasi Penelitian

Lokasi dalam penelitian ini adalah Dusun Payangan Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember. Tempat peneliti ini bertempat di Desa payangan. Lokasi ini dipilih sebagai obyek penelitian karena Nampak bahwa masyarakat desa ini yang menarik bagi peneliti untuk mengadakan peneliti dengan pertimbangan sebagai berikut:

- a. Tekanan harga dari para pedagang perantara (pengepul, makelar atau tengkolak).
- b. Waktu penyampaian produk konsumen menjadi lambat dengan resiko kebusukan dan kerusakan.

---

<sup>43</sup> Sugiyono "Metode Penelitian Pendidikan Kuantitatif Kualitatif Dan R&D" (Bandung 2017), hlm 297

<sup>44</sup> Ibid, hlm 17

- c. Turunnya permintaan konsumen akibat mengurangnya hasil tangkapan ikan.
  - d. Turunnya permintaan akibat harga yang semakin tinggi dimana konsumen cenderung akan mengganti produk lain sebagai produk pengganti (substitusi) misalnya dari ikan ke ayam atau daging sapi dan sebagainya.
  - e. Perubahan harga di pasar yang mengakibatkan penjualan ikan tidak efisien.
3. Subyek penelitian

Untuk mendukung data yang peneliti perlukan, maka dalam penelitian ini pencarian dan pengumpulan data diperoleh dari informan dengan menggunakan teknik *purposive*. Yaitu teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu.<sup>45</sup> Maksudnya adalah penelitian hanya memilih informan dengan kriteria tertentu dari orang yang paling tahu terhadap fenomena disertai alasan mengambil informan tersebut.

Dalam peneliti ini yang menjadi informan utama adalah Bapak Surah sebagai Nelayan. Pertimbangan peneliti menjadikan saudara Surah pertama sebagai informan utama karena beliau peneliti anggap paling mengetahui secara mendetil mengenai seluk beluk perkembangan Nelayan yang ada di Payangan.

Selain itu, data dalam penelitian ini juga digali dari beberapa informan pendukung lainnya, yang peneliti anggap memiliki kapasitas

---

<sup>45</sup> Sugiyono "Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D" (Bandung 2008), hlm 300

untuk memberikan informasi terkait dengan penelitian ini. Adapun informan yang ada dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Bapak Samsuri sebagai Pemilik Kapal Besar di Payanagn.
  - b. Bapak Surah sebagai Nelayan di Payangan.
  - c. Bapak Elga sebagai Nelayan di Payanagn.
  - d. Bapak Eli sebagai Tengkulak di Payangan.
  - e. Bapak Solihin sebagai RT di payangan.
  - f. Bapak Pandi sebagai Tokoh Masyarakat di payangan.
4. Teknik pengumpulan data

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik pengumpulan data dengan menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi.

a. Observasi

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti menggunakan teknik observasi langsung dan jenis observasinya menggunakan partisipasi pasif. Maksud dari partrisipasi pasif yaitu peneliti datang ketempat penelitian atau subyek yang diamati, akan tetapi tidak ikut terlibat dalam kegiatan tersebut.<sup>46</sup> Observasi langsung yang dilakukan yaitu dimana peneliti mengamati seluruh kegiatan yaitu mulai dari yaitu proses yang sedang berlangsung dimana yang nantinya akan menjadi sebuah sumber data yang dapat diolah kedalam analisis penelituian.

Dalam observasi maka data yang akan diperoleh adalah:

- 1) Kondisi gegografis nelayan di payangan.

---

<sup>46</sup> Ibid, hlm 17

2) Penjualan iakan nelayan.

b. Wawancara

Wawancara yaitu percakapan yang dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan, dan terwawancara orang yang memeberikan jawaban atas pertanyaan yang dilakukan. Wawancara merupakan sebuah percakapan dengan maksud tertentu.<sup>47</sup>

Teknik wawancara yang digunakan oleh peneliti adalah wawancara tidak terstruktur, yang dimaksud dengan tidak terstruktur peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang tersusun secara sistematis dan lengkap dalam pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang dibutuhkan hanya garis besar pada pada permasalahan yang akan ditanyakan. Sehingga peneliti lebih banyak mendengarkan apa yang dijelaskan informan.<sup>48</sup>

Dalam wawancara ini peneliti akan memperoleh data berupa:

- 1) Mengenai model penjualan ikan dalam optimalisasi laba oleh nelayan di payangan.
- 2) Mengenai pengoptimalan laba dalam penjualan ikan nelayan.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik mencari data mengenai variabel berupa transkrip, buku, surat kabar, majalah, agenda dan sebagainya.

Dokumentasi juga bisa dikatakan sebagi bahan untuk memperkuat

<sup>47</sup> Lexy J' Moleong, Metodologi Penelitian Kualitatif'(Bandung 2017), hlm 186.

<sup>48</sup> Ibid, hlm 17

hasil penelitian dari wawancara dan observasi sehingga data tersebut bisa dipercaya.<sup>49</sup>

Untuk memperkuat hasil penelitian, maka dalam penelitian ini penulis akan mendapatkan data berupa:

## 5. Analisis Data

Proses analisis data dalam penelitian ini dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara, peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai. Bila jawaban yang diwawancarai setelah dianalisis kurang memuaskan, maka peneliti akan melanjutkan pertanyaan lagi sampai tahap tertentu, sampai diperoleh data yang dianggap kredibel.<sup>50</sup> Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

### a. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Data yang diperoleh dari lapangan cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Seperti telah ditemukan, semakin lama peneliti ke lapangan, maka jumlah data akan semakin “banyak, kompleks dan rumit. Untuk ini perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan hal-hal yang penting dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan

---

<sup>49</sup> Suharsimi Arikunto “Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek”(Jakarta 2002), hlm 206

<sup>50</sup> Sugiyono “Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&D “(2008),hlm 246



gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencari bila diperlukan. Reduksi data dapat dibantu dengan peralatan elektronik seperti computer mini, dengan memberikan kode pada aspek-aspek tertentu.<sup>51</sup>

b. *Data Display* (Penyajian Data)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Kalau data kuantitatif penyajian data dapat dengan bentuk table, grafik, Pie Chared, Pictogram dan sejenisnya. Melalui penyajian data tersebut, maka data terorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan sehingga akan semakin mudah dipahami. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Dalam hal ini Miles and Huberman menyatakan "*the most frequent form of display data for qualitative research dat in the past has been narrative text*". Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penlitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat narasi.

c. *Conclusion Drawing/verivication*

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles and Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verivikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang

---

<sup>51</sup> Ibid, hlm 247

dikemukakan bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.<sup>52</sup>

#### 6. Keabsahan Data

Teknik keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan triangulasi. Triangulasi merupakan teknik keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data ini untuk keperluan pengecekan atau pembanding terhadap data itu. Untuk keperluan pengecekan atau pembanding terhadap data itu. Dalam penelitian ini menggunakan teknik triangulasi sumber dan triangulasi metode.<sup>53</sup>

Menurut Patton, triangulasi sumber berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif. Hal ini dapat dicapai dengan lima jalan yaitu:

- a. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara.
- b. Membandingkan apa yang dikatakan orang didepan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi.
- c. Membandingkan dengan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu.

---

<sup>52</sup> Ibid, hlm 249

<sup>53</sup> Sugiyono "Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D" (Bandung 2008), hlm 227

- d. Membandingkan keadaan dan persepektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang seperti rakyat biasa, orang yang berpendidikan menengah atau tinggi, orang berada, orang pemerintah.
- e. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.

#### 7. Tahap-tahap Penelitian

Berikut adalah tahapan-tahapan yang digunakan peneliti dalam melakukan penelitian, diantaranya:

##### a. Tahap Pra Lapangan

Tahap pra lapangan adalah di mana peneliti terjun langsung mencari gambaran fenomena latar belakang serta referensi yang terkait dengan tema sebelum terjun ke lapangan. Peneliti menemukan fenomena mengenai pendekatan religius para Nelayan di payangan.

Dan mengangkat judul “Penjualan Ikan dalam Optimalisasi Laba oleh Nelayan di Dusun Payangan”. Adapun tahap yang dilakukan yaitu sebagai berikut:

- 1) Menyusun Lokasi Penelitian
- 2) Memilih lokasi Penelitian
- 3) Mengurus surat perizinan penelitian
- 4) Memilih dan memanfaatkan informasi
- 5) Mempersiapkan perlengkapan-perengkapan penelitian.<sup>54</sup>

---

<sup>54</sup> Ibid, hlm 133

b. Tahap pelaksanaan

Pada tahap ini terjun ke lapangan dan melihat, memantau, dan meninjau lokasi penelitian para Nelayan di Dusun Payangan. Peneliti ini mulai mengumpulkan data dengan menggunakan alat yang telah disediakan, baik itu berupa tulisan, rekaman audio, maupun dokumentasi. Data-data tersebut kemudian dianalisis dan diproses untuk mendapatkan informasi mengenai objek penelitian.

c. Tahap Analisis Data

Dalam menganalisis data, peneliti menggunakan teknik analisis data yang digunakan selama penelitian berlangsung. Dengan menggunakan teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi peneliti melakukan analisis antara data yang sudah diperoleh dengan teori yang digunakan.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

## BAB IV

### PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

#### A. Gambaran Obyek Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Dusun Payangan, Desa Sumberejo, Kecamatan Ambulu, Kabupaten Jember. Memiliki keunikan tersendiri yaitu dalam satu lokasi terdapat 4 pantai, 3 bukit, dan 1 pulau. Anda akan dikejutkan dengan keberadaan 4 pantai yang ada, yaitu yang berada di utara memiliki bibir pantai yang melengkung dengan pasir hitam. Di bagian tengah mempunyai pantai dengan bebatuan yang cantik. Di sisi selatan terhampar sabana yang cukup luas, area ini bisa digunakan untuk mendirikan tenda bagi anada yang ingin bermalam di pantai. Terdapat juga tempat parker prahu-prahu nelayan Payangan yang berjejer dengan rapi, dan di balik bukit ada pantai dengan batu-batu yang curam. Di bagian selatan dari kejauhan bisa dilihat Pantai Watu Ulo.<sup>55</sup>

Seperti banyak pantai lainnya, mayoritas penduduk di sekitar Pantai Payangan berprofesi sebagai Nelayan, anda bisa menyaksikan aktivitas para nelayan secara langsung. Ini merupakan daya tarik lain yang dimiliki Pantai Payangan yaitu pantainya yang produktif. Warga setempat menyimpan prahu mereka di pesisir pantai Payangan ketika pulang melaut. Dengan memanfaatkan prahu besar untuk melaut para Nelayan mampu mendapatkan ikan yang banyak, walaupun dalam proses penjualan masih harus di jadika ikan pindang terlebih dahulu, kendala tidak adanya Tempat Pelelangan Ikan (TPI)

---

<sup>55</sup> Intan Riskina Ichsan “ keunikan Pantai Payangan, Tempat Berlabuhnya Para Nelayan” (Februarai 2022), hlm 06

menjadi sulitnya proses penjualan, para Nelayan harus menunggu upahnya diberikan setelah ikan habis di jual.

## **B. Penyajian Data dan Analisis**

Wawancara dilakukan menggunakan teknik purposive terhadap 5 orang narasumber kunci yang dilakukan di Dusun Payangan, Desa Sumberejo, Kabupaten Jember, Provinsi Jawa Timur. Narasumber yang berhasil diwawancarai secara intensif dengan nama Bapak Samsuri, Bapak Surah, Bapak Elga, Bapak Solihin, Bapak Pandi

Wawancara dengan Bapak Surah dan Bapak Samsuri dilakukan pada hari Kamis, 12 Maret 2021; narasumber dengan Bapak Pandi dilakukan pada hari Senin, 20 Mei 2021; narasumber dengan Bapak Solihin dilakukan pada hari Senin, 12 September 2021.

Data yang tidak lengkap melalui wawancara, dilengkapi dengan data hasil observasi langsung secara partisipatif yang dilakukan rentang waktu pada bulan September sampai dengan November. Untuk memperkuat substansi data hasil wawancara dan observasi, maka dilakukanlah penelusuran terhadap dokumen dan arsip yang ada, semua data hasil penelitian ini diuraikan berdasarkan fokus pertanyaan sebagai berikut:

1. Bagaimana Model Penjualan Ikan Nelayan di Dusun Payangan, Desa Sumberejo, Kecamatan Ambulu, Kabupaten Jember?

Peneliti melakukan teknik wawancara dan dokumentasi untuk memperoleh data dari nelayan. Menurut Bapak Surah model penjualan ikan hasil tangkapan nelayan di Payangan. Narasumber mengatakan bahwa:



Saya bekerja sebagai nelayan sudah hamper 30 tahun dari saya lulus sekolah SMP, menjadi nelayan risikonya sangat besar karena harus berani melawan ombak yang besar, nelayan di payangan ini untuk mmencari ikannya menggunakan prahu besar dan untuk prahu kecil digunakan ketika ikan sudah mulai tidak ada, prahu besar mampu membawa 25 nelayan dalam satu pemberangkatan, dan biaya yang harus dikelurakan untuk mencari ikan sebesar Rp. 2.000.000.00, untuk pemberangkatan dari jam 19:00 WIB sampai dengan 05:00, sesampainya para nealyan ikan di pilih untk di jual, karena di Payanga belum ada TPI (Tempat Pelelangan Ikan) maka para nelayan menjual iaknnya kepada tengkulak, dan ikan tersebut oleh tengkulak di proses atau dijadikan ikan pindang, waktu untuk memindang kurang lebih 2 sampai 3 jam, setelah iak selesai di pindang maka ikan di jual oleh tangkulak ke berbagai pasara ikan seperti di Jember, Bondowoso, Malang, Tanggul seampainya di pasar ikan para tengkulak sudah menyiapkan para pedagang penjual ikan maka harga di tetapkan.<sup>56</sup>

Sejalan dengan pendapat Bapak Surah dan narasumber Bapak Samsuri mengungkapkan model penjual ikan Nelayan di Dusun Payangan. Narasumber Bapak Samsuri menyatakan:

Sedangkan saya pada awalnya menjadi nelayan hanya sebagai buruh saja sana dengan nelayan yang lain, tapi beriringnya waktu, saya membuat perahu besar dengan modal Rp. 500.000.000.00 Juta, itu sudah

---

<sup>56</sup> Surah, *wawancara*, Jember, 21 Maret 2021

lengkap dengan peralatan untuk mencari ikan, dengan tujuan untuk membuka lapangan pekerjaan yang baru. Nelayan di sisni tidak hanya mencari ikan saja, karena ikan itu bisa dihasilkan pada bulan-bulan tertentu saja, apabila dibulan yang ikan tidak muncul, maka para nelayan mencari pekerjaan yang lain seperti mencari ikan dengan menggunakan prahu kecil, dengan cara menyelam, mencari udang, lobster, gurita dan ikan. Udang ini dijual ketengkulak yang akan dijual di PT yang menjual udang seperti di Banyuwangi, Malang, dan Surabaya. Lobster dijual per kilonya, dijual kerumah makan didaerah Wisata, seperti di Watu Ulo, Payangan, dan Papuma. Gurita dijual perkilonya di rumah makan.<sup>57</sup>

Sedangkan narasumber Bapak Solihin menyatakan mengenai model penjualan ikan. Beliau memaparkan:

Payangan yang terkenal sebagai kampong nelayan dan wisatawan juga sangat banyak berdatangan, dari segi ekonomi masyarakat payangan sudah meningkat dari tahun sebelumnya karena masyarakat sekarang membutuhkan ekonomi yang meningkat, walaupun masyarakat dipayangan dalam peningkatan ekonominya belum didukung oleh pemerintah, dngan itu para masyarakat memanfaatkan dan meningkatkan obyek wisata yang ada, di Payangan. Dengan meningkatnya obyek wisata maka minat wisatawan akan merubah ekonomi para masyarakat. Nelayan , ikan tersebut langsung dijual ketengkulak, di proses menjadi pindang di jual ke Jember, Bondowoso, kalo bisa biasanya kemalang. Di setiap pasar ada tengkulak

---

<sup>57</sup> Samsuri, *wawancara*. Jember, 21 Maret 2021

lagi yang menjual ikannya kekonsumen. Ikan juga dibuat ikan asin, jenis ikannya seperti Layur, Siak-siak, dan di jual kepengpul.<sup>58</sup>

Sedangkan Narasumber Ibu Iyem menyatakan mengenai model penjualan Ikan. Beliau memaparkan:

Ketika menjual ikan disini ada pengepulnya banyak ada Pak Mat, Cak Eko, di saya juga banyak yang menampung tapi sekarang sepi di Bulan 5 mulai ada Ikan nanti di Bulan 6 kalo sepi diyem ngurusin Nelayang yang menjaring hasil menjaring biasanya di jual di Bu iyem, di Cak Eko, dan juga dijual ke pedagang ikan keliling. Karena di sini tidak ada TPInya (Tempat Pelelangan Ikan) tidak ada psarnya jadi langsung kepengpul terkadang di jual ke TPI Puger tapi tidak sering. Ikan yang di pindang itu dijual ke Bondowoso, Tanggul, dan Jember. Pada waktu menjual ikan tergantung dari pendapatan ikan bisa 1 ton, 2 ton, dan bisa sampek 10 ton seberapa banyak dari pendapatan ikan, seperti ikan Benggol harganya Rp. 25.000.00, Rp. 20.000.00, seperti ikan yang lain ikan Karang Rp. 50.000.00, Rp. 40.000.00, Rp. 30.000.00 harga terendah. Ikan pindang di jual sesua wadah ikan, harga ikan perwadahnya Rp. 250.000.00. Rp. 200.000.00, mulai ada ikan pada bulan 5, sedangkan harga per kwintal melihat harga per wadah ikan semisal harganya Rp. 25.000.00 per 1 kwintal Rp. 2.500.000.00 Jutat, jika harga per wadah ikan Rp. 20.000.00, maka 1 kwintal Rp. 2.000.000.00 Jutat, jika harga per wadah ikan Rp.

---

<sup>58</sup> Solihin, *wawancara*, Jember, 10 April 2021

50.000.00, maka 1 kwintal Rp. 5.000.000.00, It dilihat dari pendapatan ikan.<sup>59</sup>

Sedangkan Narasumber Bapak Yudi menyatakan mengenai model penjualan ikan. Beliau memaparkan:

Nelayan menjual ikannya ada dagangnya, dari dulu TPI (Tempat Pelelangan Ikan) tidak ada, jadi dari nelayan langsung kepedagang, biasanya semua nelayan seperti di Muncar, ikan itu langsung ditimbang, sedangkan di sini tidak ada, langsung pedagang yang ada di sini, setelah itu di pandang di kirim ke pasar ikan, seperti Pasar Bondowoso, Pasar Tnggul, dan Pasar Jember. Banyak kalo ikan yang ada di sini diproses menjadi ikan pandang. Di setiap pasar sudah ada penjualnya sendiri, sedangkan dari sini hanya menyetok saja. Rata-rata disini model penjualannya ikan di proses menjadi ikan pandang, sedangkan model yang lain seperti Ikan Asin, dan biasanya pedagan dari ikan asin itu langsung kesini. Para Nelayan di sini juga tidak hanya mencari ikan saja, ada yang mencari gurita dengan cara menyelam ke dasar laut menggunakan prahu yang ukurannya lebih kecil. Untuk Gurita langsung dijula ke papabrik yang ada di Banyuwangi.<sup>60</sup>

Sedangkan Narasumber Bapak Pandi mengenai Model Penjual Ikan Nelayan menyatakan bahwa:

Sekarang Payangan sudah mending dari pada dulu, nelayan juga sudah punya banyak cara untk mencari ikan dilaut, dan penghasilan nelayan sekarang termasuk sudah lumayan, walaupun dari pihak

<sup>59</sup> Iyem, *wawancara*. Jember, 28 Maret 2021

<sup>60</sup>Yudi, *wawancara*. Jember, 5 April 2021

Pemerintah Pusat tidak ada penyuluhan yang berhubungan dengan Nelayan, tapi nelayan berinisiatif sendiri untuk mendapatkan penghasilan yang cukup banyak. Nelayan punya banyak cara untuk mendapatkan ikan, dengan cara di jaring, mancing, menyelam, ada dua alat bantu elayan untuk mendapatkan ikan dengan perahu besar dan perahu kecil, dari masing-masing perahu ada kegunaannya, seperti perahu besar lebih banyak kegunaannya, bisa menampung sebanyak-banyaknya ikan, namun kelemahannya perahu besar jika sudah musim padang bulan para nelayan tidak menggunakannya, tetapi beralih dengan perahu kecil, dengan cara mancing, menyelam.<sup>61</sup>

Dari narasumber diatas dapat disimpulkan bahwa model penjualan ikan nelayan di Payangan:

- a. Dari nelayan ke tengkulak di proses menjadi ikan pindang di jaul ke pasar.
  - b. Dari nelayan ke tengkulak di proses menjadi ikan asin di jual ke toko-toko.
  - c. Dari Nelayan ke tengkulak di jual ke pedesaan/penjual Ikan keliling.
  - d. Dari Nelayan ke tengkulak di jual ke pasar payangan.
2. Optimalisasi Laba Penjualan Ikan Nelayan di Dusun Payangan, Desa Sumberejo, Kecamatan Ambulu, Kabupaten Jember.

Peneliti melakukan teknik wawancara dan dokumentasi untuk untuk memperoleh data dari Nelayanrit. Menurut Narasumber Bapak

---

<sup>61</sup> Pandi, *wawancara*. Jember, 20 April 2021

Samsuri Optimalisasi Laba Penjualan Ikan Nelayan di Payangan.

Narasumber berkata bahwa:

Nelayan di sini untuk keuntungak tinggal melihat berapa banyak ikan yang diperoleh dari hasil tangkapannya. Jika mendapatkan ikan 1 kwintal dan satu wadah yang berisi 8 kg berkisar harga Rp. 400.000.00, dan apabila setiap nelayan mencari ikan memperoleh sampai 1 kwintal atau lebih berarti kisaran harga Rp. 4.500.000.00. untuk pendapatan masing-masing nelayan, yang berisikan 25 orang nelayan dengan pemilik kapal dibagi setengah-setengah. Rp. 2.250.000.00 di bagi kemasing-masing Nelayan dan yang Rp. 2.250.000.00 untuk pemilik kapal.<sup>62</sup>

Optimalisasi laba penjualan ikan di Payangan menurut narasumber yang bernama Bapak Samsuri sejalan dengan Bapak Surah, narasumber bapak surah berkata:

Untuk keuntungan nelayan dengan pemilik kapal bagi hasil, jika memperoleh banyak ataupun sedikit tetap dengan sistem bagi hasil. Sebanyak apapun memperoleh ikan, semuanya dibagi rata, dan gaji setiap nelayan biasanya tidak langsung dikasihkan pada saat itu, tetapi menunggu satau sampai dua hari, karena masing menunggu ikan terjual dipasaran.<sup>63</sup>

Optimalisasi laba penjualan ikan di Payangan menurut narasumber yang bernama Bapak Solihin, narasumber berkata:

Hasil yang didapatn nelayan setelah mencari ikan, untuk keuntungannya biasanya pernelayan mendapatkan Rp. 100.000.00 sampe

<sup>62</sup> Samsuri, *wawancara*. Jember, 21 Maret 2021

<sup>63</sup> Surah, *wawancara*, Jember, 21 Maret 2021



dengan Rp. 150.000.00 tergantung banyaknya memperoleh ikan. Semakin banyak medaptkan ikan semakin banyak pula pendapatan setiap Nelayan.<sup>64</sup>

.Sedangkan menurut ibu iyem optimalisasi laba penjualan ikan hasil tangkapan nelayan di Payangan. narasumber mengatakan bahwa:

Dalam menjual ikan pindang tergantung pendapatannya seberapa banyak dalam mendapatkan ikan, terkadang 1 ton, 2 ton kadang juga sampai 10 ton. Untuk harga ikan sendiri melihat harga ikan yang ada di Pasar, seperti Ikan Benggol harganya sekarang mulai dari Rp 20.000.00 sampai Rp. 25.000.00 itu, untuk jenis Ikan lain seperti, Ikan karang harganya mulai dari Rp.30.000.00 paling marih, sampai Rp.40.000.00, paling mahal Rp.50.000.00. untuk Ikan Pindang cara penjualannya di tempatkan didalam satu wadah, apabila di jual harganya mulai dari Rp.150.000.00, sampai dengan harga Rp.200.000.00. Untuk harga jual ikan pindang me lihat harganya, jilka harga pindang mencapai Rp.20.000.00, maka 1 kwintal ikan pindang bisa mendapatkan hasil Rp.2.000.000.00, jika harga ikan pindang mencapai Rp.25.000.00, maka 1 kwintal ikan pindang bisa mendaptkan hasil Rp.25.000.000.00, jika harga ikan pindang mencapai Rp.50.000.00, maka 1 kwintal ikan pindang bisa mendapatkan hasil Rp. 5.000.000.00. tergantung dari pendapatnnya. Nelayan mendapatkan hasil ikannya langsung di bayar.<sup>65</sup>

---

<sup>64</sup> Solihin, *wawancara*, Jember, 10 April 2021

<sup>65</sup> Iyem, *wawancara*. Jember, 28 Maret 2021

Sedangkan menurut Bapak Yudi Optimalisasi Laba Penjualan Ikan hasil Tangkapan Nelayan di Payangan. Narasumber memngatakan bahwa:

Jika musim, bisa mendapatkan ikan sampai ton-tonan, dalam satu timba itu paling minim 10 kg satu macam ikan, biasanya satu perahu bisa mendapatkan ikan sampai 500 timba, 10 timba sudah mencapai 1 kwintal ikan, jika 100 timba maka 1 ton ikan. Untuk harga jual pindang tidak pasti melihat harga di pasar, jika di pasar ikan banyak maka harga ikan murah. Sedangkan harga jual ikan pindang dalam satu ikat itu terisi 10 peti ikan pindang kisaran harga dari. Rp. 30.000.00, Rp. 50.000.00 sampai dengan Rp. 100.000.00. Sedangkkn harga jual ikan asing tidak sebegitu mahal, ada yang mahal tergantung Janis ikannya. Pendapatan nelayan tidak bisa diprediksi, melihat musimnya seperti Bulan Februari sampai Bulan April tidak ada ikan, Bulan Mei banyak ikannya. Nelayan disini juga tidak hanya menjual ikan saja, menjual gurita, dan Benur.<sup>66</sup>

Optimalisasi Laba Penjualan Ikan Di Payanagn menurut narasumber yang bernama Bapak Pandi, narasumber berkata:

Kalo hasil nelayan disini berbeda dengan nelayan yang lain, karena disini mesih belum ada Tempat Pelelangan Ikan (TPI) dengan adanya TPI akan mempermudah proses transaksi ikan. Namum di payangan ini para nelayan ketika bekerja mencari ikan tidak langsung mendapatkan uanag, karena masih menunggu ikan itu dijual menunggu sampai 1 sampai 2 hari mendapatkan uang. Dalam penjualan ikan sistematika upah di sini pihak

---

<sup>66</sup> Yudi, *wawancara*. Jember, 5 April 2021

pemilik kapal dengan nelayan dengan cara bagi hasil, seberapa banyak mendapatkan ikan atau sedikit, tetap dengan cara bagi hasil.<sup>67</sup>

Dari narasumber diatas dapat disimpulkan bahwa Optimalisasi Laba Penjualan Ikan Nelayan di Dusun Payangan Desa Sumberejo Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember.

- a. Keuntungan penjualan ikan menggunakan mekanisme bagi hasil.
- b. Keuntungan penjualan ikan di pasar Tradisioanl.
- c. Keuntungan penjualan ikan keliling.
- d. Keuntungan penjualan di warung ikan bakar.

### **C. Pembahasan Temuan**

Berdasarkan hasil analisis penelitian dari data yang didapat dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi yang berkenaan dengan model penjualan ikan dalam optimalisasi laba oleh nelayan di dusun Payangan, maka hasil tersebut perlu diadakan pembahasan terhadap hasil temuan dikaitkan dengan teori-teori dan menggunakan alat penelitian pada penelitian ini, untuk itu pembahasan temuan ini disesuaikan sub yang menjadi pokok pembahasan, kegunaannya untuk mempermudah dalam menjawab pertanyaan yang menjadi landasan dalam penelitian ini, hasil temuannya sebagai berikut:

1. Model penjualan ikan nelayan di Dusun Payangan, Desa Sumberejo, Kecamatan Aambulu, Kabupaten Jember.

Dalam analisis data mengenai model penjualan ikan nelayan di Dusun Payangan menggunakan beberapa model penjualan ikan untuk

---

<sup>67</sup> Pandi, *wawancara*. Jember, 20 April 2021

mendapatkan keuntungan dari hasil penjualannya. Namun, penjualan itu tidak semerta-merta akan mendapatkan hasil, karena kelemahan model penjualan ikan di Dusun Payangan belum mampu mengulangi masalah tersebut. Model penjualan ikan dalam optimalisasi laba di Dusun Payangan apa yang terjadi di dalam berbagai model penjualan ini, kekuatan dan kelemahan suatu penjualan harus diperhatikan sepenuhnya untuk mengetahui model mana yang harus diperhatikan dan model mana yang harus dirubah atau dikembangkan.

Di Dusun Payangan model penjualan ikan nelayan, bahwa “siapakah yang melakukan penjualan” akan membahas lebih dulu tentang “bagaimana penjualan itu dilakukan.” Tugas-tugas wiraniaga sering digolongkan menurut jenis hubungan pembeli yang terlibat dalam penjualan.

a. *Trade Selling*

Dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilakan pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan prpmoasi, peragaan, persediaan dan produk baru. Jadi titik beratnya adalah pada “penjualan melalui” penyalur dari pada “penjual ke” pembeli akhir.

Berbagai Model penjualan ikan nelayan di Dusun Payangan, seperti penjualan ikan pindang yang dijual ke semua daerah yang ada di Jember, dan kota-kota terdekat seperti, Bondowoso, Malang, dan

disetiap pasara sudah ada masing-masing penyalur yang akan menjual ikan pindang tersebut ke konsumen. Penjualan ikan keliling ke daerah sekitar masyarakat, dari masing-masing pengepul mempunyai penyalur untuk menjual ikannya ke konsumen. Penjualan ikan ke pasara-pasar yang ada di daerah payangan sendiri pengepul hanya menyetok ikannya saja, nanti dari penyalur tinggal menjual ikannya ke konsumen. Penjualan ikan asin dijual ke pengepul yang sudah ada, biasanya pengepul datang untuk membelinya, dan dijual ke toko-toko.

*b. Misionariy Selling*

Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyaluran perusahaan. Di sini, wiraniaga lebih cenderung pada "penjualan untuk" penyalur. Jadi, wiraniaga sendiri tidak menjual secara langsung produk yang ditawarkan, misalnya penawaran obat kepada dokter.

Berbagai model penjualan ikan nelayan di Dusun Payangan. Seperti penjualan ikan pindang wiraniaga tidak langsung menjual ikannya, akan tetapi di salurkan untuk mempermudah mendapatkan keuntungan. Penjualan ikan keliling wiraniga hanya memberikan ikan saja kepada penyalur untuk dijual ke konsumen. Penjualan ikan asin, wiraniga hanya menunggu para penyalur datang untuk membeli ikan asin tersebut.

*c. Technical Selling*

Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasanya. Dalam hal ini, tugas utama wiraniaga adalah mengidentifikasi dan menganalisis masalah-masalah yang dihadapi pembeli, serta menunjukkan bagaimana produk atau jasa yang ditawarkan dapat mengatasi masalah tersebut.

Dalam model penjualan ikan nelayan di Dusun Payangan. Wiraniga selalu mengamati setiap penjualan, dan setiap proses produksinya. Karena para wiraniaga melihat keadaan yang ada di pasara, agar ikan yang di jual dapat memperoleh keuntungan. Sedangkan wiraniaga mengharapkan nasehat dan saran dari pembeli, untuk meningkatkan penjualan.

*d. New Business Selling*

Berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli. Untuk meningkatkan penghasilan dari penjualan ikan nelayan di Dusun Payangan, maka para nelayan berusaha untuk menjual ikannya dengan beberapa model penjualan, untuk mempermudah penjualan. Dengan model yang penjualan yang baru maka akan menghasilkan pelanggan barau dan pendapatan baru, seperti ikan yang dijual di warung makan.

*e. Responsive Selling*

Setiap tenaga penjualan diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli. Dua jenis penjualan utama di sini adalah



*route driving* dan *retailing*. Para pengemudi yang menghantarkan susu, roti, gas untuk keperluan rumah tangga; para pelayan di toko serba ada, toko pakaian, toko spesialis, merupakan contoh dari jenis penjual ini. Jenis penjualan seperti ini tidak akan menciptakan penjualan yang terlalu besar meskipun layanan yang baik dan hubungan pelanggan yang menyenangkan dapat menjurus kepada pembelian ulang.

Model penjualan ikan nelayan di Dusun Payangan dalam proses penjualan ada beberapa penyalur dari awal pemrosesan sampai dengan penjualan, seperti ikan pindang yang di proses terlebih dahulu selama 2 jam, sampai dengan dikirim dengan pik up dan di kirim ke pasar yang ada di daerah Jember, Bondowoso, di pasar masih ada penyalur yang menjual ikan pindang.

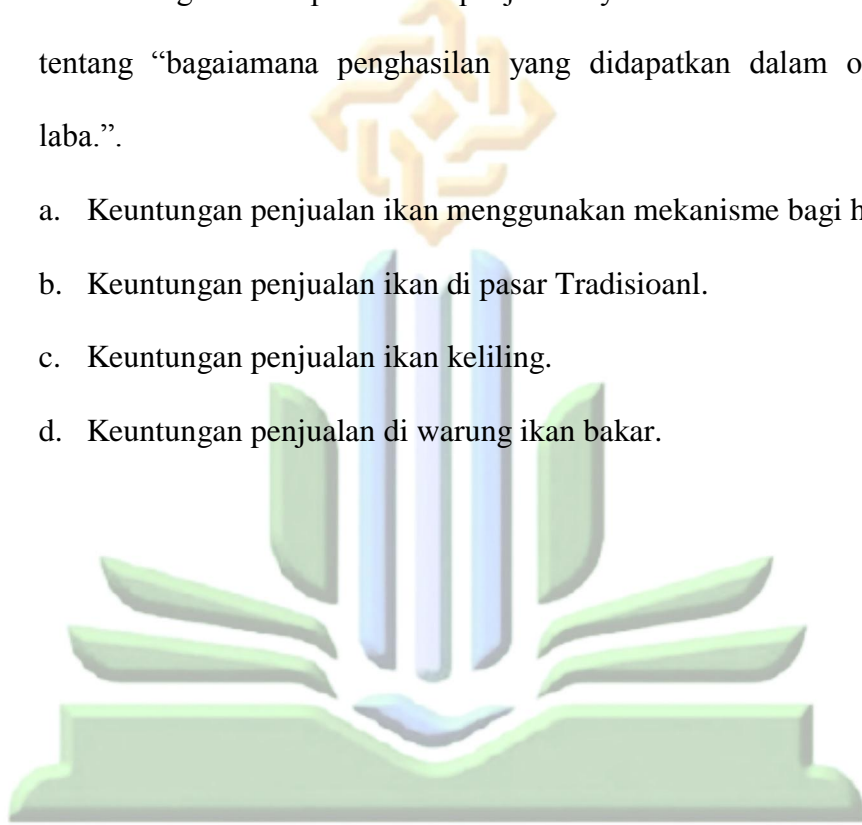
## 2. Optimalisasi Laba Penjualan Ikan Nelayan di Dusun Payangan Desa Sumberejo Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember.

Optimalisasi adalah berasal dari kata optimal yang berarti terbaik, tertinggi, paling menguntungkan, menjadikan paling baik, menjadikan paling tinggi, pengoptimalan proses, cara, perbuatan mengoptimalkan (menjadikan paling baik, paling tinggi, dan sebagainya) sehingga optimalisasi adalah suatu tindakan, proses, atau metodologi untuk membuat sesuatu (sebagai sebuah desain, sistem, atau keputusan) menjadi lebih/sepenuhnya sempurna, fungsional, atau lebih efektif.<sup>68</sup>

<sup>68</sup>“ Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional” Kamus Besar Bahasa Indonesia (Jakarta 2005), hlm 800

Di Dusun Payangan optimalisasi Laba penjualan ikan nelayan, bahwa “bagaimana optimalisasi penjualannya” akan membahas lebih dulu tentang “bagaimana penghasilan yang didapatkan dalam optimalisasi laba.”.

- a. Keuntungan penjualan ikan menggunakan mekanisme bagi hasil.
- b. Keuntungan penjualan ikan di pasar Tradisioanl.
- c. Keuntungan penjualan ikan keliling.
- d. Keuntungan penjualan di warung ikan bakar.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif yang bertujuan untuk mendeskripsikan model penjualan ikan dalam optimalisasi laba oleh nelayan di dusun payangan. Data diperoleh dengan melakukan wawancara langsung kepada pihak nelayan. Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa :

1. Pihak nelayan menggunakan model penjualan ikan berbagai macam untuk menghasilkan laba yang di harapkan, dengan penjualan yang berbagai macam di harapkan bisa menopang kehidupan para nelayan, karena para nelayan menggantungkan keuntungannya dari hasil penjualan, walaupun harga di pasar sewaktu-waktu bisa berubah di karenakan persaingan dalam penjualan. Para nelayan dalam mengoptimalkan laba atau keuntungan kesulitan karena berbagai macam model penjualan, tetapi para nelayan dapat memanfaatkan semaksimal mungkin untuk mendapatkan keuntungan.
2. Model penjualan yang di lakukan oleh para nelayan yaitu di jual menjadi ikan pindang, karena harga jualnya lebih tinggi dan menguntungkan. Maka dari itu model penjualan, optimalisasi laba penjualan para nelayan memilih mana yang dapat memberikan keuntungan yang besar, dan cara mengoptimalkan laba atau keuntungan nelayan menentukan batas dari keuntungan seberapa banyak yang di peroleh oleh nelayan, dan rata-rata laba dari nelayan.

## B. Saran

Dalam urian kesimpulan di atas maka penulis memberikan saran-saran yang di berikan dapat membantu para nelayan menghadapi kendala pada saat melakukan poses penjualan ikan agar dapat memudahkan dan meningkatkan mutu penjualan ikan berikut saran-saran yang dapat di berikan:

1. Di sarakan kepada pihak nelayan agar lebih memeperhatikan proses penjualan. Sebab evaluasi inilah yang akan menjadi sebab meningkatnya hasil penjualan, dan memudahkan para nelyan untuk mendapatkan keuntungan. Pemerintah seharusnya menjembatani para nelyann dalam proses penjualan untuk memper mudah, seperti mendirikan (TPI) Tempat Pelelangan Ikan.
2. Kepada peneliti lain disarankan untuk melakukan wawancara yang lebih mendalam, tidak hanya kepada pihak nelyan saja, melainkan juga kepada pihak masyarakat. Untuk mengetahui optimalisasi laba penjualn ikan yang dibicarakan langsung dengan pembeli.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

## DAFTAR PUSTAKA

- Artikel Machfud Sidik, "*Optimalisasi Pajak Daerah Dan Retribusi Daerah Dalam Rangka Meningkatkan Kemampuan Keuangan Daerah*", 2001
- Depag RI, *Mushaf Al-Qur'an dan Terjemahnya Kementrian Agama RI* (Jakarta: PT. Sinergi Pustaka Indonesia, 2012). QS. Al-Ahzab 70-71
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: PT Balai Pustaka, 1989).
- Dr. Basu Swastha Dh., M.B.A. "*Manajemen Penjualan*", (BPFE-YOGYAKARTA).
- Hendra Laksamana, Suud Ema Fauziah, "*Pengaruh Pendapatan Penjualan Ikan Terhadap Tingkat Kesejahteraan Masyarakat Nelayan Desa Salimbatu*", 2022. Fakultas Ekonomi, Universitas Kaltara
- [http://eprints.ums.ac.id/12946/4/BAB\\_III.pdf](http://eprints.ums.ac.id/12946/4/BAB_III.pdf) diakses pada tanggal 19 Januari 2021 Jam 09:05
- Intan Riskina Ichsan, 2022, *keunikan Pantai Payangan, Tempat Berlabuhnya Para Nelayan*, 14 Februari 2022.
- Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2011)
- Kusnadi, *Membela Nelayan*, (Yogyakarta: Gerha Ilmu, 2013)
- Lebrina Ivantry Boikh, Suprabadevi Ayumayasari Saraswati, "*Model Penjualan Ikan Berbasis Web (E-Commerce) Pada Toko Ikankoe Di Kota Kupang*", Fakultas Kelautan dan Perikanan, Universitas Nusa Cendana. Jurnal Bahari Papadak, Edisi April 2021, Vol. 2, No. 1
- Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*,
- Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja PosdaKarya, 2017).
- M. Djamal, *Paradigma Penselitian Kualitatif*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015)
- Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta, Balai Pustaka, 2005).
- Sarliaji Cayarai, *Model Layanan Perpustakaan Sekolah Luar Biasa*, 2014.
- Siti Arbaiyah, "*Strategi Penjualan Hasil Tangkap Ikan Laut Terhadap Peningkatan Pendapatan Nelayan Di Desa Dahari Selebar Kecamatan Talawikabupaten Batu Bara*". Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian

Universitas Muslim Nusantara Al-Washliyah. *Jurnal AgroNusantara* Vol. 3, No. 1, 2022.

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2008)

Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Kuantitatif Kualitatif dan R&D)*, (Bandung: ALFABETA, 2017)

Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2002)

Suprpti, *Masyarakat Nelyan Di Munca*, (Jakarta: Dipekdibud, 1991), h. 1.

Vivi Widiyanto, Deddy Gusman, Emon Azriadi, " *Portal Penjualan Ikan Berbasis Web Di Kabupaten Kampar (Planning) Studi Kasus ( Kabupaten Kampar)*", Jurusan Teknik Informatika FT UPTT. Vol. 5, No 2(2021): September 2021.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER



## SURAT PENYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yugi Saputro  
NIM : E20191069  
Prodi/Jurusan : Ekonomi Syariah  
Alamat : Dusun Karangwuni Desa Wonodadi kecamatan Buayan  
Kabupaten Kebumen

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **“Model Penjualan Ikan Dalam Optimalisasi Laba Oleh Nelayan Di Dusun Payangan.”** adalah benar-benar hasil karya saya kecuali kutipan-kutipan yang disebut sumbernya.

Apabila terdapat kesalahan di dalamnya, maka sepenuhnya akan menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
Jember, 06 Februari 2023



Yugi Saputro  
E20162029

## MATRIK PENELITIAN

Judul	Variabel	Sub variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
<i>Model Penjualan Ikan Dalam Optimalisasi Laba Oleh Nelayan Di Dusun Payangan Desa Sumberejo Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Model Penjualan Ikan</li> <li>Optimalisasi laba Penjualan ikan</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Model penjualan</li> <li>Optimalisasi Laba</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Trade Selling</li> <li>Missionary Selling</li> <li>Technical Selling</li> <li>New Business Selling</li> <li>Responsive Selling</li> <li>Laba Kotor</li> <li>Laba Operasional</li> <li>Laba Sebelum Pajak</li> <li>Laba Sesudah Pajak</li> </ol>	<p>Data Primer :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Kepala Dusun Payangan</li> <li>RT/RW Dusun Payangan</li> <li>Tokoh Masyarakat Dusun Payangan</li> <li>Masyarakat Dusun Payangan</li> <li>Masyarakat Nelayan Dusun Payangan</li> </ul> <p>Data Sekunder:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Kegiatan</li> <li>Dokumen</li> <li>Foto Kegiatan</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Pendekatan dan Jenis Penelitian:               <ol style="list-style-type: none"> <li>Pendekatan Kualitatif</li> <li>Jenis Penelitian Deskriptif</li> </ol> </li> <li>Subjek Penelitian               <ol style="list-style-type: none"> <li>proposive</li> </ol> </li> <li>Teknik Pengumpulan Data:               <ol style="list-style-type: none"> <li>Oservasi</li> <li>Wawancara</li> <li>Dokumentasi</li> </ol> </li> <li>Teknik Analisi Data:               <ol style="list-style-type: none"> <li>Deskriptif</li> </ol> </li> <li>Teknik Keabsahan Data               <ol style="list-style-type: none"> <li>Triangulasi Sumber Data</li> </ol> </li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Bagaiman model penjualan ikan nelayan di Dusun Payangan Desa Sumberejo Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember?</li> <li>Bagaimana Optimalisasi Penjualan Ikan Nelayan Di Dusun Payangan Desa Sumberejo Kecamatan Ambulu kabupaten Jember?</li> </ol>

## PEDOMAN WAWANCARA

1. Sudah berapa lama bapak mempunyai perahu dan melakukan kerjasama dengan para nelayan?
2. Darimana bapak mendapatkan modal untuk membeli peralatan?
3. Apakah alasan bapak ikut bekerja melaut bersama para nelayan?
4. Apa saja hak dan kewajiban menjadi juragan (pemilik perahu)?
5. Bagaimana sistem kerja sama yang bapak lakukan dengan para nelayan dalam bekerja melaut?
6. Apakah risiko yang harus dihadapi oleh para nelayan ketika melaut?
7. Bagaimana cara nelayan ketika menghadapi risiko pekerjaannya?
8. Apa saja hasil tangkapan laut yang diperoleh nelayan ketika melaut?
9. Berapa banyak jumlah hasil tangkapan laut nelayan dalam sehari melaut?
10. Berapa harga dari berbagai macam hasil tangkapan laut nelayan?
11. Berapa penghasilan yang diperoleh nelayan dalam sehari melaut?
12. Bagaimana cara pem bagian hasil kerjasama nelayan dalam sehari melaut?
13. Bagaimana model penjualan ikan nelayan?

## DOKUMENTASI

Foto Wawancara Bersama Ibu Iyem Pemilik Warung Ikan Bakar dan Pengelola



Ikan pindang

Foto Wawancara Bersama Bapak Yudi, Bapak Ismail, Bapak Kurniawan  
Sebagai Nelayan



Foto Aktifitas Nelayan Menangkap Ikan



## BIODATA DIRI



1. Nama : Yugi Saputro
2. NIM : E20162029
3. Tempat, Tanggal Lahir : Kebumen, 19 Januari 1999
4. No.Hp : 081225233381
5. Email : yugibuayan@gmail.com
6. Alamat : Dusun Karangwuni Desa Wonodadi

- UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
Kecamatan Buayan Kabupaten Kebumen  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER
7. Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
  8. Jurusan : Ekonomi Islam
  9. Program Studi : Ekonomi Syari'ah

### B. Riwayat Pendidikan

1. MI Ma'arif Wonodadi (2004-2010)
2. MTs Miftahul Huda (2010-2013)
3. MA Nahdlatul Arifin (2013-2015)
4. Universitas Islam Negeri Khas Jember (2016-Sekarang)