

STRATEGI PT. ARUNA JAYA NUSWANTARA MASALEMBU KABUPATEN SUMENEP DALAM MENENTUKAN HARGA GUNA MENINGKATKAN PENDAPATAN NELAYAN DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

Sonia Agustin¹, Abdur Rohman²

Abstrak

Penetapan harga merupakan hal yang sangat penting dalam perekonomian, dimana konsumen untuk mendapatkan suatu barang tentunya harus dengan harga yang wajar dari produsen. Apabila harga yang ditetapkan produsen tidak wajar maka akan mengakibatkan hal yang fatal, apabila harga yang ditetapkan lebih murah dari pada umumnya maka akan diminati oleh konsumen. Maka dari itu penetapan harga akan sangat berpengaruh terhadap suatu barang. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui bagaimana strategi aruna dalam menentukan harga beli kepada nelayan. Metode yang digunakan di dalam penelitian ini oleh peneliti yaitu peneltitian kualitatif studi kasus. Dimana peneliti mendapatkan informasi dengan dua cara, yaitu data primer yang diperoleh secara langsung dari hasil wawancara yang dilakukan serta data sekunder yang diperoleh dari buku, jurnal, dan lain-lain. Nelayan di kepulauan masalembu sangat terbantu dengan adanya Aruna, dimana dalam penetapan harga Aruna mengajukan harga di atas harga secara umum, dan hal tersebut bisa dilakukan Aruna karena merupakan keuntungan yang didapatkan dari penjualan global, maka dengan hal itu Aruna bisa mengajukan harga yang lebih baik kepada nelayan. Dari transaksi antara Aruna dan nelayan dapat membantu nelayan dalam meningkatkan pendapatannya. Dari penentuan harga yang dilakukan oleh Aruna kita melihatnya pula dengan pandangan ekonomi islam, dimana di dalam ekonomi islam terdapat empat prinsip penetapan harga yaitu, keadilan, ridha, keterbukaan dan kejujuran. Dimana dalam keempat transaksi tersebut tentunya telah disinggung dalam beberapa ayat didalam Al-Quran dan Hadits.

Kata Kunci: Penentuan Harga, Nelayan, Perspektif Ekonomi Islam

¹ Universitas Trunojoyo Madura, Indonesia

² Universitas Trunojoyo Madura, Indonesia
soniaagustin41@gmail.com

Abstract

Pricing is very important in the economy, where consumers to get an item of course must be at a reasonable price from the producer. If the price set by the producer is unreasonable, it will result in fatal things, if the price set is cheaper than in general it will be in the interest of consumers. Therefore, pricing will greatly affect an item. The purpose of this study is to find out how Aruna's strategy is to determine the purchase price for fishermen. The method used in this research by the researchers is case study qualitative research. Where researchers get information in two ways, namely primary data obtained directly from the results of interviews conducted and secondary data obtained from books, journals, and others. Fishermen in the Masalembu Islands are greatly helped by the presence of Aruna, where in determining the price Aruna proposes a price above the general price, and this can be done by Aruna because it is an advantage that they get from global sales, so with that Aruna can ask for a higher price. good for fishermen. Transactions between Aruna and fishermen can help fishermen increase their income. From the pricing that Aruna does, we also see it from the view of Islamic economics, where in Islamic economics there are four principles of pricing, namely, justice, pleasure, openness and honesty. Where in the four transactions of course have been alluded to in several verses in the Al-Quran and Hadith.

Keywords: Pricing, Fishermen, Islamic Economic Perspective

PENDAHULUAN

Indonesia Indonesia memiliki 7.870 pulau yang resmi tercatat dan sudah mempunyai nama namun lebih dari 9 ribu pulau belum mempunyai nama, dimana dengan banyak jumlah pulau tersebut di indonesia, maka indonesia ditetapkan sebagai negara kepulauan terbesar di dunia dengan penduduk terbanyak ke-4 di dunia. Kepulauan merupakan sebuah wilayah yang bisa dikatakan mengalami perubahan yang sangat menyolok, baik dari fisik maupun sosial. Dan SDM di kepulauan juga masih sangat jauh tertinggal, dari pendidikan saja masyarakat kepulauan mayoritas hanya lulusan sekolah menengah. kehidupan di pulau juga relatif terisolasi bahkan untuk memenuhi

kebutuhannya saja masyarakat pulau hanya bisa menunggu pengiriman barang dari luar. Semua manusia mempunyai kebutuhan, yang merupakan akar permasalahan ekonomi. Kebutuhan manusia berkembang seiring dengan perkembangan peradaban.(Rohman, 2012) Masyarakat kepulauan sering kali disebut sebagai wilayah yang terisolasi serta kehidupan yang tradisional. Hal itu di karenakan akses transportasi dan komunikasi di kepulauan masih menjadi masalah sampai saat ini, yang menyebabkan kesenjangan yang tinggi dari kepulauan dengan daerah lain. Maka perlu adanya upaya untuk mengembangkan kepulauan serta bagaimana cara memperdayakan masyarakat pulau secara efektif, seperti membangun fasilitas atau lembaga yang dapat berorientasi pada pemberdayaan.

Masyarakat pulau kecil termasuk masyarakat pulau masalembu sumenep madura yang notabeneanya adalah masyarakat pesisir menghadapi berbagai permasalahan yang menyebabkan kemiskinan. (Ihsannudin, 2013) Dimana masyarakat pesisir menggantungkan hidupnya dari pemanfaatan sumber daya lautnya dengan profesi sebagai nelayan dan hal itu bergantung dengan musim. Sehingga munculnya lembaga yang mempermudah nelayan dalam menjual hasil tangkapan ikan sangat membantu para nelayan, bahkan peran lembaga ini bukan hanya membantu para nelayan namun juga membantu masyarakat sekitar dalam berkontribusi di lembaga ini.

Di kepulauan masalembu didominasi dengan masyarakat nelayan dimana masih terbilang dengan klasifikasi nelayan tradisional, nelayan kecil, nelayan buruh serta nelayan pemilik kapal, dengan masih menggunakan sarana alat penangkapan ikan yang masih kurang memadai dan akses penangkapan yang masih terbilang jauh. Hal ini sangat memengaruhi hasil tangkapan dan secara langsung turut berpengaruh (Windasari, 2021) pada pendapatan nelayan, bahkan ada nelayan yang

masih memiliki sarana tangkapan ikan yang masih terbatas sehingga harus ada pembaruan. Biasanya nelayan di kepulauan masalembu kesulitan dengan ketersediaan bahan bakar minyak, adanya penangkapan ikan berlebih, perubahan iklim serta gelombang laut yang tinggi. Dari permasalahan yang dihadapi oleh nelayan perlu adanya pemerintah atau instansi dalam membrikan strategi untuk permasalahan yang dialami oleh nelayan agar pendapatan meningkat.

Nelayan merupakan pekerjaan yang bergantung pada sumber daya kelautan. Dari ketergantungan tersebut ada sisi dimana menguntungkan bagi nelayan karena ditunjang dengan adanya sumber daya laut yang sangat melimpah. Namun adakalanya dimana kondisi laut yang tidak pasti atau berubah-ubah sehingga tidak ada jaminan bagi nelayan untuk mendapatkan hasil tangkapan ikan yang banyak, dimana dalam pekerjaan ini ada masa pengeklik. Dan adanaya masa pengeklik tersebut akan mengakibatkan adanya persaingan antar sesama nelayan. Sehingga para nelayan dihadapkan dengan permasalahan dari faktor alam sekaligus lingkungan sosial yang mengakibatkan mata pencaharian sebagai nelayan rentan terhadap kemiskinan.

Perusahaan PT. Aruna Jaya Nuswantara berdiri pada tahun 2016 secara resmi, dengan mengelola sumber daya laut dan perikanan dengan memanfaatkan adanya teknologi serta pemberdayaan masyarakat lokal. Al-Ghazali menyebutkan bahwa produksi adalah pengerahan secara maksimal sumber daya alam (*raw material*) oleh sumber daya manusi, agar menjadi barang yang bermanfaat bagi manusia.(Rohman, 2010) Dan membuka sebuah lokasi aruna site untuk membantu nelayan lokal menjual hasil tangkapannya. (Nakama, 2021)Aruna muncul bukan hanya semata-mata untuk meningkatkan usahanya namun juga menginspirasi masyarakat dalam menggunakan sumber daya yang berkelanjutan guna meningkatkan pertumbuhan ekonomi, keberlanjutan ekosistem kelautan

serta menaikkan taraf hidup masyarakat. Dan di sini Masalembu terbilang lokasi yang sangat unik dimana lokasi kepulauan masalembu merupakan letak geografis yang sulit dicapai dengan adanya modal transportasi umum yang biasa. Dari ketersediaan listrik saja di kepulauan masalembu masih sangat minim. Maka dengan munculnya aruna di kepulauan masalembu cukup membantu para nelayan atau bahkan masyarakat kepulauan masalembu.

Munculnya PT. Aruna Jaya di kepulauan masalembu bisa dibidang membantu perekonomian di masalembu, dari perekrutan karyawan yang mempekerjakan masyarakat setempat sampai dengan nelayan sebagai faktor utama dalam berdirinya aruna di kepulauan masalembu.

Nelayan merupakan faktor yang sangat penting bagi aruna, maka dari itu perusahaan sangat perlu untuk menjaga aset tersebut. Dari hal kecil saja aruna di sini harus mempunyai kepercayaan dari para nelayan sehingga nelayan akan terus menjual hasil tangkapan ikannya di Aruna. Dan tentunya dalam penetapan harga dari aruna akan berdampak bagaimana pendapatan nelayan nantinya.

Harga merupakan hal yang harus dikeluarkan oleh konsumen untuk mendapatkan suatu barang yang dibutuhkan, Adiwarmanto berpendapat bahwa menurutnya penentuan harga tercipta karena adanya kekuatan didalam pasar, dengan kekuatan penawaran dan permintaan, dan didalam islam sendiri, dalam adanya penawaran dan permintaan haruslah tercipta dengan adanya rela satu sama lain.

Maka dari hal ini penetapan harga di Aruna tentunya harus tercipta dengan adanya kesepakatan atau suka sama suka diantara kedua belah pihak, dengan hal itu tidak ada pihak yang akan merasa keberatan dengan harga yang ditentukan. Karena mekanisme dalam islam sendiri bahwa bagi pihak yang terkait harus ada keadilan serta terciptanya kesejahteraan yang sesuai bagi semua pihak.

KAJIAN LITERATUR

A. Strategi

Kata strategi berasal dari kata *strategos* dalam bahasa Yunani merupakan gabungan dari *stratos* atau tentara dan *ego* adalah pemimpin. Suatu strategi mempunyai dasar atau skema untuk mencapai sasaran yang dituju. (Budiono, 2019) Jadi strategi merupakan alat yang digunakan untuk mencapai suatu tujuan yang didalamnya terdapat pemanfaatan kecakapan serta sumber daya alam di dalam sebuah organisasi untuk mencapai tujuan dengan adanya suatu hubungan yang efektif dengan lingkungan dalam sebuah situasi yang sangat menguntungkan.

Strategi juga bisa diartikan sebagai suatu tindakan yang disesuaikan untuk melakukan reaksi disaat situasi keadaan lingkungan yang ada tertentu merupakan hal yang penting, di mana tindakan penyesuaian tersebut dilakukan secara sadar berdasarkan pertimbangan yang wajar. (Budiono, 2019) Dari penjelasan di atas maka strategi mempunyai sebuah tujuan dalam merencanakan masa depan sesuai dengan harapan atau tujuan yang telah ditetapkan dengan berbagai pendekatan atau metode yang telah direncanakan. (Jualiansyah, 2017) menentukan tujuan-tujuan yang hendak dicapai selama suatu masa yang akan datang dan apa yang harus diperbuat agar dapat mencapai tujuan-tujuan itu. (Rohman, 2018)

Konsep strategi merupakan definisi untuk mencapai suatu tujuan. Dimana konsep generic ini sesuai terhadap perkembangan awal dimana menggunakan konsep strategi yang biasa digunakan dalam militer. Dimana strategi dalam dunia militer menggunakan berbagai cara dari panglima perang untuk memenangkan sebuah peperangan. Dan berbeda dengan yang digunakan oleh pasukan untuk memenangkan suatu peperangan itu menggunakan istilah taktik.

Dengan berjalannya waktu adanya perkembangan mengenai konsep dalam manajemen strategi, dimana strategi bukan hanya sebagai cara untuk mencapai suatu tujuan karena strategi dalam konsep manajemen strategi mencakup juga penetapan berbagai tujuan itu sendiri yang diharapkan akan menjamin terpeliharanya keunggulan bersaing perusahaan. (Solihin, 2009)

B. Metode Penetapan Harga

a. Metode berbasis biaya

1) *Cost-Plus Pricing Method*

Dalam metode ini, penjual atau produsen menetapkan harga jual untuk satu unit barang yang besarnya sama dengan jumlah biaya perunit ditambah dengan satu jumlah untuk menutup laba yang diinginkan (margin) pada unit tersebut. (Assauri, 2002)

2) *Mark Up Pricing Method*

Yang kedua dari metode penetapan harga yaitu *Mark Up Pricing Method* dimana metode ini biasanya lebih banyak digunakan oleh pedagang. Dimana seorang pedagang menentukan harga jualnya setelah menambahkan suatu harga beli barangnya sesuai dengan jumlah *mark up*.

Mark up adalah harga yang di tentukan di atas harga beli suatu barang. Metode ini sering dipakai oleh para pedagang, pedagang yang akan membeli barang-barang dagangan akan menentukan harga jualnya setelah menambah harga beli dengan sejumlah *mark up*. (Swasta, 2000)

3) *Target return Pricing*

Dalam metode ini perusahaan menetapkan harga produk yang akan dijual dengan menghitung keuntungan yang ingin dicapai oleh perusahaan.

b. Metode berbasis Pasar

1) *Value Pricing*

Metode ini merupakan penentuan harga yang berfokus terhadap tanggapan dari pelanggan mengenai produk yang akan dipasarkan.

2) *Perceived-Value Pricing*

Pada metode ini harga ditetapkan dengan pertimbangan yang perlu dilakukan oleh perusahaan mengenai suatu hal yang dapat mempengaruhi, perusahaan perlu mempertimbangkan hal-hal yang mampu mempengaruhi perspektif konsumen seperti halnya suatu kualitas produk, promosi, dan lain sebagainya.

3) *Going-Rate Pricing*

Dalam metode ini perusahaan melihat harga dari pesaing, hal tersebut dilakukan agar tidak kalah dari perusahaan lain dan bisa membuat konsumen tertarik.

4) *Auction Type Pricing*

Di zaman sekarang yang serba teknologi, dalam metode ini biasanya sering juga digunakan dalam sebuah perusahaan. Di mana Metode ini dalam menetapkan harga masa sekarang biasanya sering kita jumpai dalam situs online seperti halnya shopee dan tokopedia.

5) *Differential Pricing*

Untuk metode ini digunakan apabila harga yang sudah ditetapkan sebelumnya berbeda. Seperti penetapan harga sesuai dengan perbedaan suatu wilayah dan produk.

C. Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam Dalam Penetapan Harga

Dalam ekonomi islam prinsip merupakan suatu mekanisme atau elemen pokok yang menunjukkan struktur atau kelengkapan suatu

kegiatan atau keadaan, berikut prinsip-prinsip ekonomi islam dalam penetapan harga:

a. Prinsip Keadilan

Dalam islam, adil adalah norma yang paling utama di dalam semua aspek perekonomian. Karena dijelaskan dalam al-Qur'an bahwa keadilan merupakan tujuan agama samawi dan adil merupakan salah satu dari asma Allah, islam melarang setiap pembayaran bunga atau riba atas berbagai bentuk pinjaman. Karena riba hanya akan menyakiti salah satu pihak, yang ini akan melahirkan ketidakadilan. (Rohman, 2017) maka dari hal itu adil merupakan hal yang sangat penting dalam aspek apapun. Dalam al-Qur'an surat al-Maidah ayat 8.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَا نُ قَوْمٍ عَلَىٰ أَلَّا تَعْدِلُوا ۗ اعْدِلُوا هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Artinya:

"kepada orang ynag beriman hendaklah menjadi penegak keadilan atas Allah, di mana saat menjadi seorang saksi engkau berlaku adil. Jangan hanya karena adanya kebencianmu terhadap seseorang akan membuat kamu berbuat tidak adil. Adil merupakan hal yang mendekat dengan takwa maka hendaklah kamu berlaku adil serta bertakwalah kamu terhadap tuhanmu, sesungguhnya Allah melihat semua yang kamu lakukan." (QS. al-Maidah: 8)

Dari ayat di atas menjelaskan bahwa Allah mengetahui segala hal yang dilakukan oleh umatnya maka Allah melarang umatnya dalam perlakuan tidak adil dalam hal apapun, karena adil merupakan hal yang mendekati dalam bagian takwa.

b. Prinsip Keterbukaan

Dalam prinsip keterbukaan dilakukan transaksi yang harus dengan berlaku benar dalam mengungkapkan keadaan yang ada dan kehendak yang sesungguhnya, maka dengan hal itu

dimungkinkan tidak akan ada pihak yang merasa dirugikan dengan adanya ketetapan harga saat transaksi berlangsung.

Di mana untuk menetapkan harga tidak ada hal yang boleh digunakan jika merugikan orang lain. Tentunya islam memperbolehkan pedagang dalam mengambil keuntungan. Karena hakikatnya seorang pedagang mencari keuntungan, namun keuntungan yang diambil semestinya tidak berlebihan. Dan dalam penentuan harga tentunya harus sesuai dengan kondisi harga yang akan dijualnya. Prinsip *Ar-Ridha* (kerelaan)

c. Prinsip Kejujuran

Di dalam islam kejujuran merupakan hal yang sangat penting, dan islam melarang dalam melakukan tindakan penipuan dan berbohong dalam keadaan apapun. Karena nilai suatu kebenaran berdampak langsung kepada masyarakat yang melakukan transaksi dalam berdagang, dijelaskan dalam surat al-Ahzab ayat 70-71:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا (70) يُصْلِحْ لَكُمْ أَعْمَالَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ وَمَنْ يُطِيعِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ فَقَدْ فَازَ فَوْزًا عَظِيمًا (71)

Artinya:

“Wahai engkau orang yang beriman, bertakwalah kamu terhadap tuhanmu serta berkatalah yang sebenar-benarnya, maka Allah akan menghapus dosamu serta memperbaiki segala amalanmu, barang siapa yang menaati Allah serta Rasulullah maka ia akan mendapatkan kemenangan yang besar” (QS. al-Ahzab:70-71)

Dalam ayat tersebut Allah memerintahkan umatnya yang beriman agar tetap bertakwa, dan Allah memerintahkan hambanya untuk berkata jujur dalam berucap tanpa mengurangi dan menambahkan.

METODE PENELITIAN

Jenis dari penelitian ini menggunakan pendekatan dari penelitian kualitatif, dimana jenis penelitian ini mengumpulkan data dengan latar alamiah dengan menjelaskan keadaan yang terjadi dan peneliti di sini bisa disebut dengan instrumen pertama, dengan pengambilan sampel yang dilakukan yaitu purposive serta snowbal, dan teknik pengumpulan yang digabung.

Biasanya penelitian kualitatif juga banyak digunakan dalam penelitian dibidang sosial. Dimana penelitian ini adalah suatu penelitian yang hasil penelitiannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau metode kuantifikasi yang lain. (Anggito & Setiawan, 2018) Sebelum melakukan penelitian ini, seorang peneliti harus mengenal dan memahami bagaimana penelitian kualitatif sendiri, agar bisa mempermudah dalam proses penelitian nantinya dan dapat mencari informasi yang menggambarkan suatu keadaan yang sebenarnya.

PEMBAHASAN

A. Strategi PT. Aruna Jaya Nuswantara Masalembu Kabupaten Sumenep dalam Menentukan Harga Guna Meningkatkan Pendapatan Nelayan

Dari hasil penelitian yang peneliti lakukan melalui wawancara yang dilakukan dari tanggal 1 april 2022 sampai dengan tanggal 03 mei 2022. Dimana informan yang di wawancarai adalah penanggung jawab Aruna masalembu dengan nelayan masalembu yang menjualkan ikannya kepada Aruna mengenai strategi Aruna dalam menentukan harga

Berikut hasil wawancara mengenai penetapan harga di Aruna, yang di lakukan oleh peneliti dengan informan mengenai strategi penetapan harga di Aruna, dan hasil yang didapatkan tidak jauh berbeda antara informan dengan informan lainnya.

Ketentuan harga di pengepul, di tempat pelelangan ikan yaitu: harga ikan yang ditetapkan tidak boleh lebih besar dari harga pasar, jadi di sini harga ikan di pengepul 1 banding 2. Maka harga ikan 100% dibandingkan harga dari nelayan. Jika harga di pasar Rp. 50.000 per kg, maka harga ikan dari nelayan adalah Rp. 25.000 per kg. harga tersebut merupakan harga maksimal yang ditetapkan oleh pengepul kepada nelayan.

Penetapan harga ikan dari Aruna melihat keuntungan dari penjualan ikan, dimana dari sisi model bisnis pastinya aruna akan mendapatkan keuntungan dari penjualan ikan tersebut, jadi ikan yang dibeli Aruna dari nelayan dijual secara online yaitu seafood by Aruna yang tersedia di tokopedia dan shopee, ikan yang dijual dikemas dengan semenarik mungkin sehingga bisa dipesan oleh siapa saja secara online dan tidak hanya itu, Aruna juga ekspor ikan ke luar negeri, maka dari keuntungan penjualan tersebut Aruna bisa mengajukan harga yang lebih tinggi dari tempat yang lain kepada nelayan. aruna sebelum menetapkan suatu harga tentunya dengan kesepakatan nelayan, dan nelayan menyetujuinya dengan memperkirakan modal yang dikeluarkan selama aktivitas melaut, sehingga nelayan sepakat karena menurutnya harga yang ditetapkan aruna menutupi modal yang dikelurkannya dan melihat harga di pasaran ikan kakap yaitu kisaran Rp. 75.000 per kg, dari penjualan tersebut tentunya Aruna mengambil keuntungan. Dan Aruna membeli jenis ikan kakap kepada nelayan sebesar Rp. 50.000 per kg.

Dari pemaparan hasil wawancara dengan informan berikut penentuan harga ikan nelayan melalui tahapan berikut:

1. Aruna Pusat

Penetapan harga berawal dari pusat dimana pusat meentukan harga dengan metode penetapan harga yaitu:

a. Metode berbasis pasar (*Market-Based-Pricing*)

Dalam metode ini Aruna menggunakan metode *Going-Rate-Pricing* dimana dalam metode ini melihat harga dari pesaing yaitu pengepul di masalembu serta pasaran di luar, dimana penetapan harga Aruna lebih tinggi dari pengepul dan ikan yang di jual ke luar masalembu menyesuaikan harga pasar hal tersebut dilakukan supaya menarik perhatian nelayan untuk menjual ikannya di Aruna.

Kehadiran Aruna di kepulauan masalembu menjadi duri bagi sistem distribusi perikanan yang ada sebelum Aruna. Aruna sendiri bisa melihat harga pasar sehingga harga beli hasil tangkapan ikan nelayan lebih tinggi dari pengepul ikan di kepulauan masalembu. Sebelum Aruna muncul di masalembu, para nelayan tidak tahu kriteria ikan yang memiliki harga yang tinggi.

b. Metode berbasis biaya (*Cost-Based-Pricing*)

Pada metode ini aruna menggunakan metode *Target-Returning-Pricing* dimana dalam metode ini Aruna menetapkan harga ikan kepada nelayan dengan menghitung tingkat keuntungan yang ingin dicapai. Bisa kita lihat mengenai pemaparan di atas mengenai harga yang ditentukan Aruna yaitu ikan kakap di pasaran sekitar Rp.75.000 per kg dan Aruna menetapkan harga Rp.50.000 per kg. jadi dengan harga tersebut Aruna sudah menghitung berapa keuntungan yang di dapat sehingga target juga akan tercapai.

2. Kepala Cabang

Selanjutnya dengan metode penetapan harga yang digunakan pusat sehingga menjadi sebuah harga yang akan diajukan kepada nelayan disampaikan kepada kepala cabang, dimana kepala cabang bertugas untuk mengajukan harga langsung dengan nelayan di kepulauan masalembu.

3. Nelayan

Tahapan terakhir dari penetapan harga di Aruna adalah nelayan, dimana pada tahapan ini nelayan di datangi oleh kepala cabang dengan mengajukan suatu harga yang ditentukan, nelayan bisa menolak jika nelayan tidak setuju dengan harga yang diajukan, apabila nelayan sudah menyetujui harga yang diajukan maka nelayan kedepannya juga akan setuju dengan transaksi bersama Aruna.

B. Penetapan Harga PT. Aruna Jaya Nuswantara Masalembu Kabupaten Sumenep dalam Perspektif Ekonomi Islam

Berikut akan disajikan prinsip-prinsip ekonomi islam dalam penetapan harga yang berdasarkan dengan wawancara di atas.

1. Prinsip Keadilan

Penetapan prinsip keadilan di Aruna dibuktikan dengan penetapan harga beli ikan kepada nelayan, dimana aruna menetapkan harga dengan adanya kesepakatan nelayan dengan mengajukan harga beli ikan kepada nelayan, dan aruna tidak membedakan antara nelayan satu dengan yang lainnya, jadi perlakuannya sama rata.

Hal tersebut menunjukkan bahwa penetapan harga yang ditentukan aruna tidak memberatkan pihak manapun, namun harga akan berbeda sesuai jenis ikan yang dijual, seperti ikan ramera dan bawal harganya tentu akan berbeda, dan di aruna

menerima banyak jenis ikan laut yang dibeli seperti cumi-cumi dan gurita.

2. Prinsip Ar-ridha

Adapun penerapan prinsip Ar-ridha antara transaksi Aruna dengan nelayan yang pertama adanya kerelaan, yakni nelayan rela atau menerima dengan ketentuan harga dari Aruna.

Kedua yaitu rasa puas dari kedua belah pihak, seperti nelayan yang merasa puas dengan harga yang diajukan oleh aruna, karena menurut mereka harga yang diajukan aruna kepada nelayan, sesuai penuturan bapak Sanito di atas bahwa harga yang diajukan aruna kepada nelayan cukup tinggi daripada tempat pembelian ikan lainnya. Dan yang ketiga yaitu senang terhadap ketentuan dari Allah, dimana mereka menerima segala ketentuan yang dikehendaki Allah atas hidupnya.

3. Prinsip Keterbukaan

Adapun penerapan prinsip keterbukaan di Aruna yaitu dapat dibuktikan dengan penentuan harga yang secara transparan kepada nelayan, dimana harga ditentukan sesuai dengan pengajuan dari perusahaan pusat yang kemudian diajukan kepada para nelayan tanpa dikurangi ataupun dilebihkan.

Dan dalam transaksi yang dilakukan Aruna dan nelayan dengan adanya tanda bukti pembelian atau nota, dan harga yang ditentukan aruna masih harga wajar dan harga sesuai dengan kondisi harga yang dibeli aruna kepada nelayan.

Dari penerapan perilaku tersebut tidak ada yang merasa dirugikan dan dapat dikatakan bahwa transaksi antara aruna dan nelayan telah sesuai dengan prinsip keterbukaan dalam penentuan harga.

4. Prinsip Kejujuran

Adapun penerapan prinsip kejujuran diantaranya dapat dilihat dengan timbangan ikan yang dilakukan Aruna dengan nelayan, dimana aktivitas tersebut dilakukan langsung di depan nelayan

Selanjutnya dari penetapan harga di Aruna melihat harga pasar, yaitu harga dari beli ikan pengepul dan konteng, dan kemudian disampaikan kepada nelayan bahwa Aruna mengajukan harga sekian, yaitu di atas harga dari pembeli lainnya.

SIMPULAN

Penetapan harga di Aruna lebih tinggi dari pengepul ikan yang ada di kepulauan masalembu, dimana penetapan harga di Aruna melalui beberapa tahap yang pertama dari pusat, dimana pusat menentukan harga dengan menggunakan metode berbasis pasar dan biaya dan kemudian tahapan selanjutnya kepada kepala cabang yang menyampaikan kepada nelayan mengenai penetapan yang diajukan dari pusat.

Aruna di kepulauan masalembu mengenai strategi dalam menentukan harga guna meningkatkan pendapatan nelayan, yaitu dengan prinsip-prinsip ekonomi islam. *pertama*, prinsip keadilan, dimana dalam prinsip ini keadilan di junjung tinggi di aruna, dengan menetapkan harga tetap melalui persetujuan para nelayan, sehingga nelayan bisa menolak ataupun menyetujui harga tersebut. *Kedua*, prinsip Ar-ridha, dalam prinsip ini kedua belah pihak saling meridhai atau tidak ada yang keberatan dengan harga yang telah di tetapkan, *Ketiga* yaitu prinsip keterbukaan dimana dalam prinsip ini tidak ada hal yang di sembunyikan dari kedua belah pihak dan *keempat* prinsip kejujuran, dalam prinsip ini kejujuran sangat penting dan merupakan hal yang sangat perlu di perhatikan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggito, A., & Setiawan, J. (2018). *Metode Penelitian Kualitatif*. Sukabumi: CV jejak.
- Assauri, S. (2002). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Budio, S. (2019). Strategi Manajemen Sekolah. *Jurnal Menata*, 58.
- Ihsannudin. (2013). *Masalembu*. Bangkalan: UTM PRESS.
- Jualiansyah, E. (2017). Strategi Pengembangan Sumber Daya Perusahaan Dalam Meningkatkan Kinerja PDAM Kabupaten Sukabumi. *Jurnal Ekonomi*, 20.
- Juliansyah, E. (2017). Strategi Pengembangan Sumber Daya Perusahaan Dalam Meningkatkan Kinerja PDAM Kabupaten Sukabumi. *Jurnal Ekonomik*, 20.
- Nakama. (2021, maret 4). *Aktivitas Local Heroes Masalembu*. Retrieved desember 14, 2021 from Aruna: <https://aruna.id/2021/03/04/randy-local-heroes-aruna-di-masalembu/>
- Rohman, A. (2010). Ekonomi Al-Ghazali, Menelusuri Konsep Ekonomi Islam dalam Ihya'Ulum al-Din. *Surabaya: Bina Ilmu*.
- _____. (2019). Manajemen Sumber Daya Insani.
- _____. (2012). Konsep Kebutuhan dan Keinginan Imam Al-Ghazali. *Edu Islamika*, 4(1), 149-167.
- _____. (2018). MANAJEMEN QUR'AN TENTANG PENGGUNAAN WAKTU DALAM BINGKAI PENDIDIKAN ISLAM. *Realita: Jurnal Penelitian dan Kebudayaan Islam*, 16(1).
- Solihin, I. (2009). *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Erlangga.
- Swasta, B. (2000). *Azas-Azas Marketing*. Yogyakarta: Liberti.
- Windasari. (2021). peran pemerintah daerah dalam pemberdayaan masyarakat nelayan. *jurnal inovasi penelitian*, 795.

Sonia Agustin, Dr.Abdur Rohman: Strategi PT. Aruna Jaya Nuswantara Masalembu Kabupaten Sumenep Dalam menentukan Harga Guna Meningkatkan Pendapatan Nelayan