



**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KENAIKAN HARGA
IKAN BILIH PADA NAGARI GUGUAK MALALO**

SKRIPSI

*Ditulis Sebagai Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Jurusan Ekonomi Syariah Konsentrasi Manajemen Syariah*

YENI EFRIYANTI
NIM : 14 232 077

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH KONSENTRASI MANAJEMEN
SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BATUBUSANGKAR
1439 H/ 2018 M**

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Yeni Efriyanti**

Nim : 14 232 077

Tempat/ tanggal lahir : Malalo/ 11 Desember 1995

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi Syariah/ Manajemen Syariah

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul **“Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kenaikan Harga Ikan Bilih pada Nagari Guguk Malalo”** adalah **benar karya saya sendiri bukan plagiat**, kecuali yang dicantumkan sumbernya.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa karya ilmiah ini plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk digunakan semestinya.

Batusangkar, 20 Juli 2018

Saya yang Menyatakan,



Yeni Efriyanti
NIM. 14 232 077

PERSETUJUAN PEMBIMBING


Pembimbing Skripsi atas nama **Yeni Efriyanti**, NIM 14 232 077 dengan judul “**Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kenaikan Harga Ikan Bilih pada Nagari Guguak Malalo**”, memandang bahwa Skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke sidang *munaqasyah*.


Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Batusangkar, 29 Juni 2018

Pembimbing I

Pembimbing II


Dr. Rizal, M.Ag
NIP.19731007 200212 1 001


Widi Nopiardo, M.A.
NIP. 19861128 201503 1 007


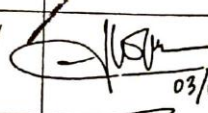


Mengetahui,
**Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Batusangkar**


Dr. Ulva Atsani, S.H., M.Hum
NIP. 19750303 199903 1 004

PENGESAHAN TIM PENGUJI


Skripsi atas nama Yeni Efriyanti, NIM 14 232 077, dengan judul “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kenaikan Harga Ikan Bilih pada Nagari Guguak Malalo” telah diujikan dalam ujian Sidang *Munaqasyah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar yang dilaksanakan tanggal 11 Juli 2018.

Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan seperlunya.

| No | Nama Penguji | Jabatan | Tanggal Persetujuan |
|----|---|-------------------------------------|--|
| 1 | Dr. Rizal. M. Ag NIP. 197310072002121001 | Ketua Sidang/ Pembimbing I |  |
| 2 | Widi Nopiardo. MA NIP. 198611282015031007 | Sekretaris sidang/ Pembimbing II |  03/08/18 |
| 3 | Gampito. SE. M. Si NIP. 196702192005011005 | Penguji I |  31/7-18 |
| 4 | Khairulis Shobirin. SE., MM | Penguji II |  24/7 |

Batusangkar, 23 Juli 2018
Mengetahui Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam




Dr. Ulva Atsani, S. H., M. Hum
19750303 199903 1 004

ABSTRAK

Yeni Efriyanti, NIM 14 232 077. Judul Skripsi: “**Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kenaikan Harga Ikan Bilih pada Nagari Guguak Malalo**”. Jurusan Ekonomi Syariah/ Manajemen Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar.

Pokok permasalahan dalam skripsi ini adalah harga ikan bilih yang mengalami kenaikan harga. Masyarakat Malalo mengeluh, karena harga ikan bilih yang mahal. Masyarakat pun bertanya-tanya kenapa harga ikan bilih selalu mengalami kenaikan harga dan tidak turun-turun. Hal tersebut saya dapati dari hasil observasi bahwa masyarakat mengatakan “kenapa harga ikan bilih terus meningkat dan tidak turun-turun, sehingga kami sebagai masyarakat sulit untuk mengkonsumsi ikan bilih karena harganya yang mahal”. Padahal banyak masyarakat yang suka mengkonsumsi ikan bilih, karena rasanya yang enak dan bergizi. Tujuan pembahasan ini untuk mengetahui apa yang menjadi faktor-faktor yang mempengaruhi kenaikan harga ikan bilih pada Nagari Guguak Malalo. Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah jenis penelitian lapangan (*field research*). Metode penelitian menggunakan metode kualitatif. Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah wawancara dan observasi. Pengolahan data dilakukan secara deskriptif kualitatif.

Dari penelitian yang penulis lakukan di lapangan dapat disimpulkan bahwa yang menjadi faktor-faktor yang mempengaruhi kenaikan harga ikan bilih adalah kelangkaan atau berkurangnya pasokan ikan bilih, hal tersebut dikarenakan oleh beberapa faktor yaitu: pencemaran air yang disebabkan oleh sampah-sampah yang tergenang di tepian danau Singkarak, pembangkit listrik tenaga air (PLTA) karena transmigrasi air yang menuju ke Asampulau, alat tangkap dan bahan yang tidak ramah lingkungan, seperti bagan atau disebut jala terapung, listrik, bahan peledak (bom) dan racun (potas). Padahal alat dan bahan yang tidak ramah lingkungan tersebut telah dilarang melalui Peraturan Gubernur Sumatera Barat Nomor 81 Tahun 2017 tentang Penggunaan Alat dan Bahan Penangkapan Ikan di Perairan Danau Singkarak.

Kata Kunci: *Faktor-faktor Kenaikan Harga, Ikan Bilih*

DAFTAR ISI

| | |
|--|-------------|
| HALAMAN JUDUL | |
| HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN | ii |
| HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING..... | iii |
| HALAMAN PENGESAHAN TIM PENGUJI..... | iv |
| KATA PERSEMBAHAN..... | v |
| ABSTRAK..... | vii |
| KATA PENGANTAR..... | viii |
| DAFTAR ISI..... | xi |
| DAFTAR TABEL..... | xiii |
| DAFTAR LAMPIRAN..... | xiv |
| DAFTAR GAMBAR..... | xv |
| BAB I PENDAHULUAN..... | 1 |
| A. Latar Belakang..... | 1 |
| B. Fokus Penelitian..... | 6 |
| C. Rumusan Masalah..... | 6 |
| D. Tujuan Penelitian..... | 6 |
| E. Manfaat dan Luaran Penelitian..... | 7 |
| F. Definisi Operasional..... | 7 |
| BAB II KAJIAN TEORI | |
| A. Landasan Teori..... | 9 |
| 1. Harga | 9 |
| 2. Harga Jasa..... | 15 |
| 3. Elastisitas Harga (Ep)..... | 19 |

| | |
|--|----|
| 4. Kontrol Harga..... | 21 |
| 5. Penetapan Harga Predator..... | 22 |
| 6. Harga Transfer..... | 23 |
| 7. Penetapan Harga Strategis Menggunakan Siklus Hidup Produk..... | 27 |
| 8. Kenaikan Harga-harga yang Terjadi Disebabkan Oleh Banyak Faktor..... | 30 |
| 9. Permintaan..... | 31 |
| 10. Penawaran..... | 33 |
| 11. Ikan Bilih..... | 35 |
| B. Penelitian Yang Relevan..... | 36 |

BAB III METODE PENELITIAN

| | |
|--|----|
| A. Jenis Penelitian..... | 39 |
| B. Latar dan Waktu Penelitian..... | 39 |
| C. Instrumen Penelitian..... | 40 |
| D. Sumber Data..... | 40 |
| E. Teknik Pengumpulan Data..... | 40 |
| F. Teknik Analisis Data..... | 41 |
| G. Teknik Penjaminan Keabsahan Data..... | 41 |

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

| | |
|---|----|
| A. Gambaran Umum Nagari Guguak Malalo..... | 43 |
| 1. Sejarah Nagari Guguak Malalo..... | 43 |
| 2. Visi dan Misi Nagari Guguak Malalo..... | 55 |
| B. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kenaikan Harga Ikan Bilih..... | 58 |

BAB V PENUTUP

| | |
|-------------------|----|
| A. Simpulan..... | 72 |
| B. Implikasi..... | 74 |
| C. Saran..... | 74 |

DAFTAR KEPUSTAKAAN

DAFTAR TABEL

| | |
|--|-----|
| Tabel 1.1 Data Kenaikan Harga Ikan Bilih..... | 5 |
| Tabel 3.1 Jadwal Penelitian..... | 39 |
| Table 4.1 Data Pengolah Ikan Bilih Danau Singkarak Tahun 2017..... | 106 |
| Table 4.2 Data Nelayan di Nagari Guguak Malalo Tahun 2017..... | 107 |
| Table 4.3 Data Perlengkapan Nelayan Tahun 2017..... | 112 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|---|-----|
| Lampiran 1 Daftar Wawancara..... | 76 |
| Lampiran 2 Hasil Wawancara..... | 77 |
| Lampiran 3 Dokumentasi Penelitian..... | 95 |
| Lampiran 4 Data Pengolah Ikan Bilih Danau Singkarak Tahun 2017..... | 96 |
| Lampiran 5 Data Nelayan di Nagari Guguak Malalo Tahun 2017..... | 107 |
| Lampiran 4 Daftar Perlengkapan Nelayan..... | 112 |
| Lampiran 5 Peraturan Gubernur Sumatera Barat..... | 119 |
| Lampiran 9 Peta Nagari Guguak Malalo..... | 127 |
| Lampiran 9 Mohon Penerbitan Surat izin Penelitian..... | 128 |
| Lampiran 7 Surat Keterangan/ Rekomendasi dari Kesbangpol..... | 129 |
| Lampiran 8 Surat Keterangan telah Melakukan Penelitian..... | 130 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|--|----|
| Gambar 4.1 Bagan di Perairan Danau Singkarak..... | 64 |
| Gambar 4.2 Nelayan yang Menggunakan Jaring $\frac{3}{4}$ inci..... | 66 |

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Salah satu karakteristik utama di akhir abad dua puluh adalah globalisasi bisnis. Proses globalisasi telah mendapatkan momentum dan diperkirakan terus bergerak dengan tingkat eskalasi yang semakin tinggi dan intensitas yang lebih dalam pada awal abad dua puluh satu. Globalisasi merambah semua jenis produk dan tidak menyisakan wilayah geografis tertentu. Globalisasi pasar menempati posisi yang paling tinggi dari berbagai persoalan yang dianggap signifikan oleh para eksekutif dunia. Globalisasi dunia sering dikatakan akan memiliki implikasi ekonomis yang setara bahkan lebih besar dibanding revolusi industri (Suwarsono, 2007:1).

Pasar dunia dipenuhi oleh kebutuhan manusia yang kurang lebih seragam dan terstandarisir. Akibatnya, perusahaan yang beroperasi dipasar global memiliki peluang untuk bekerja dengan skala ekonomi yang tak terbatas. Akhirnya proses produksi dan distribusi barang dapat dilakukan dengan harga yang relatif murah. Pemasaran global memiliki lingkungan pemasaran yang lebih kompleks karena aktivitas bisnisnya berada pada lebih dari satu negara, bahkan berada pada pasar global. Akibatnya, pemasaran global memiliki tingkat resiko yang lebih tinggi (Suwarsono, 2007:2).

Pemasaran global merupakan suatu pemasaran yang mendunia. Pemasaran global hanya perusahaan besar saja yang dapat beroperasi di dalam pasar global tersebut. Setiap barang atau produk yang akan kita pasarkan nantinya harus memiliki stok yang banyak, karena dalam pemasaran global, produk yang kita hasilkan sudah banyak dikenal oleh dunia baik dari segi merek dan kualitas. Berbeda dengan pemasaran non global atau biasa disebut dengan pemasaran yang belum dikenal oleh publik atau hanya pemasaran yang dilakukan di dalam negeri saja.

Dilihat dari kondisi perekonomian Indonesia sekarang ini yang mengalami ketidakstabilan, seperti keperluan bahan pokok contohnya

cabai yang harganya selalu melonjak sehingga masyarakat mau tidak mau pasti akan membelinya karena merupakan keperluan pokok. Dari kejadian tersebut pastilah beberapa orang berpikir bagaimana cara agar mendapatkan penghasilan agar bisa mencukupi kebutuhannya sehari-hari dikarenakan semakin hari harga bahan pokok yang makin melonjak tersebut. Dari sana seseorang berpikir untuk membuka suatu usaha atau bisnis kecil-kecilan.

Bisnis yang dilakukan oleh seseorang/wirausaha harus memiliki perencanaan bisnis terlebih dahulu, karena perencanaan bisnis dapat memperbaiki prospek penjualan. Setiap kegiatan yang dimulai tanpa persiapan yang cukup nantinya akan berakibat buruk pada perusahaan itu sendiri. Maka dari itu seorang wirausaha sebelum memulai bisnisnya harus mempunyai perencanaan bisnis terlebih dahulu. Agar usaha yang dilakukan nantinya tidak berantakan atau tidak sesuai dengan apa yang diharapkan. Karena setiap kegiatan yang dimulai tanpa perencanaan yang cukup cenderung menjadi serampangan atau sembarangan saja.

Perencanaan bisnis adalah dokumen tertulis yang menguraikan ide dasar yang mendasari pertimbangan pendirian bisnis dan hal yang berkaitan dengan pendirian tersebut. Perencanaan bisnis dapat dipandang sebagai perencanaan seorang wirausaha yang mengkristalisasikan impian dan harapan yang memotivasi wirausaha untuk mencoba mendirikan bisnis. Perencanaan bisnis seharusnya memperlihatkan ide dasar untuk usaha menggambarkan bagaimana niat untuk mencapainya (Longenecker, 2001:152).

Setelah perencanaan bisnis dilakukan maka dalam bisnis wirausaha harus memikirkan bagaimana strategi pemasaran. Hal tersebut dilakukan agar bisnis yang dilakukan berjalan dengan lancar dan agar sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan di pasaran untuk memungkinkan terjadinya persaingan yang baik dan akan mengarahkan aliran tindakan pemasaran yang akan memberikan kehidupan bagi wirausaha.

Strategi pemasaran merupakan analisis pasar yang disiapkan dengan baik dan pembicaraan mengenai persaingan penting untuk merencanakan pemasaran formal. Empat bidang strategi pemasaran di dalam perencanaan salah satunya yaitu keputusan harga yang menyusun nilai pertukaran yang dapat diterima pada barang atau jasa (Longenecker,2001:199). Sebagai seorang wirausaha harus bisa menetapkan harga sesuai dengan yang ada di pasaran. Didalam suatu bisnis pastilah harga yang telah ditetapkan dipasaran tidak selalu stabil, terkadang harga turun dan tidak tertutup kemungkinan harga akan melonjak tinggi.

Harga memiliki peranan yang sangat penting dalam mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli produk, sehingga sangat menentukan keberhasilan pemasaran suatu produk. Harga merupakan sejumlah uang yang harus dikeluarkan oleh konsumen sebagai alat ganti atau tukar untuk mendapatkan sejumlah barang atau manfaat serta pelayanan dari produk atau jasa yang akan didapat oleh konsumen tersebut. Harga juga dapat dikatakan sebagai penentu nilai suatu produk atau jasa(Tangkere, 2016 : 108). Begitu pula dengan ikan bilih yang memiliki harga sebagai penentu nilai produk tersebut. Ikan bilih di Nagari Guguak Malalo saat ini sedang mengalami kenaikan harga.

Nagari Guguak Malalo merupakan salah satu nagari yang termasuk ke dalam wilayah kecamatan Batipuh Selatan, Kabupaten Tanah Datar, Provinsi Sumatera Barat. Nagari Guguak Malalo berbatasan langsung dengan dua kabupaten, yaitu di sebelah barat berbatasan dengan Kabupaten Padang Pariaman (Nagari Asam Pulau), dan di sebelah selatan berbatasan dengan Kabupaten Solok (Nagari Paninggahan), di sebelah utara berbatasan dengan Nagari Padang Laweh dan sebelah timur berbatasan dengan Danau Singkarak. Nagari Guguak Malalo terdiri dari dua desa yaitu Desa Baiang dan Desa Guguak. Secara adat dan asal-usul merupakan suatu kesatuan, bergabung dan membentuk Nagari Guguak Malalo. Sekarang Nagari Guguak Malalo terdiri dari tiga jorong, yaitu:

1. Jorong Duo Koto

Sejarahnya:

Dizaman dahulu didaerah tersebut terdapat dua kotonya yaitu koto dimudik, dan koto ditangah dan sekarang menjadi salah satu Jorong di nagari Guguak Malalo.

2. Jorong Guguak

Sejarahnya:

Dizaman dahulu didaerah tersebut terletak di dataran yang tinggi, serta tempat bermusyawarah para leluhur dalam membahas segala sesuatunya tentang anak dan kemenakan sehingga dapat didengar dengan jelas oleh peserta rapat.

3. Jorong Baing

Sejarahnya:

Baing asal katanya dari Bahiang, karena didaerah tersebut terdapat para leluhur, merencanakan (meneropong daerah lain) dalam memperluas areal tempat tinggal, serta matapencarian untuk anak cucu mereka agar bisa menetap dan mendapatkan mata pencarian yang tetap pula.

Kenaikan harga ikan bilih dimulai sejak bulan September tahun 2016. Masyarakat merasa keresahan akibat terjadinya kenaikan harga ikan bilih yang terus meningkat. Masyarakat sering mengeluh karena sulit untuk membeli ikan bilih yang mahal. Kenaikan harga ikan bilih setiap bulannya naik Rp.±5000 per liter. (Desmawati, wawancara pra-riset pedagang ikan bilih di Malalo. Senin, 24 April. 11:30 WIB).

Tabel 1.1
Data Kenaikan Harga Ikan Bilih
dari Bulan September 2016 – Agustus 2017

| No | Tahun | Bulan | Harga | |
|----|-------|-----------|-------------------|-------------------|
| | | | Ikan bilih mentah | Ikan bilih goreng |
| 1 | 2016 | September | Rp.25.000 / ltr | Rp. 115.000/kg |
| 2 | 2016 | Oktober | Rp.30.000 / ltr | Rp.130.000/kg |
| 3 | 2016 | November | Rp. 35.000 / ltr | Rp.145.000/kg |
| 4 | 2016 | Desember | Rp.40.000 / ltr | Rp.160.000/kg |
| 5 | 2017 | Januari | Rp.45.000 / ltr | Rp.175.000/kg |
| 6 | 2017 | Februari | Rp.50.000 / ltr | Rp.190.000/kg |
| 7 | 2017 | Maret | Rp.55.000 / ltr | Rp.205.000/kg |
| 8 | 2017 | April | Rp. 60.000 / ltr | Rp.220.000/kg |
| 9 | 2017 | Mei | Rp. 65.000/ ltr | Rp.235.000/kg |
| 10 | 2017 | Juni | Rp. 70.000/ ltr | Rp.250.000/kg |
| 11 | 2017 | Juli | Rp. 75.000/ ltr | Rp.265.000/kg |
| 12 | 2017 | Agustus | Rp. 80.000/ ltr | Rp.280.000/kg |

Sumber : Pedagang ikan bilih,2017

Dilihat dari tabel tersebut bahwa harga ikan bilih mentah yang terjadi dari bulan September 2016 – Agustus 2017 selalu mengalami kenaikan sampai saat sekarang ini. Tiap bulan harga ikan bilih mengalami peningkatan harga sebanyak \pm Rp.5000 per liter. Dan begitu juga dengan harga ikan bilih goreng yang selalu mengalami kenaikan harga. Hingga bulan Agustus tahun 2017 harga ikan bilih goreng seharga Rp.280.000/kg bahkan lebih.

Masyarakat Malalo mengeluh karena harga ikan bilih yang selalu naik. Masyarakat pun selalu bertanya-tanya kenapa harga ikan bilih saat ini selalu mengalami kenaikan harga dan tidak turun-turun. Hal tersebut saya dapati dari hasil observasi bahwa masyarakat mengatakan“kenapa harga ikan bilih terus meningkat dan tidak turun-turun, sehingga kami

sebagai masyarakat sulit untuk mengkonsumsi ikan bilih karena harganya yang mahal”.. Padahal banyak masyarakat yang suka mengkonsumsi ikan bilih tersebut karena rasanya yang enak dan bergizi. Dengan kenaikan harga ikan bilih masyarakat sulit untuk membelinya karena harganya terlalu mahal dan masyarakat banyak yang berpikir lebih baik membeli ayam dari pada ikan bilih tersebut.

Akibat kenaikan harga ikan bilih yang ada di pasaran masyarakat masih berpikir terlebih dahulu untuk membelinya karena masih banyak kebutuhan yang lain yang harus dipenuhi. Bagi sebagian orang ikan bilih merupakan makanan favorit mereka khususnya bagi para perantau yang selalu merindukan ikan bilih tersebut. Ikan bilih ini sudah dipasarkan ke berbagai daerah bahkan sampai ke Negara Malaysia. Namun akibat mahalnya ikan bilih saat ini penjualan menjadi menurun karena konsumen tidak sanggup untuk membeli ikan bilih yang harganya sedang melonjak saat ini.

Maka dari itu penulis ingin mencari tahu kenapa ikan bilih ini selalu mengalami kenaikan harga, apa penyebab dari kenaikan harga ikan bilih tersebut dan ingin membantu masyarakat Malalo agar tetap bisa mengkonsumsi ikan bilih. Dari penjelasan di atas maka penulis ingin membuat proposal skripsi dengan judul **“Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kenaikan Harga Ikan Bilih Pada Nagari Guguak Malalo”**.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka yang menjadi fokus penelitian yaitu, Faktor-faktor yang mempengaruhi kenaikan harga ikan bilih pada Nagari Guguak Malalo.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan fokus masalah diatas maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah “apa saja Faktor-faktor yang mempengaruhi kenaikan harga ikan bilih pada Nagari Guguak Malalo?.

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahuiapa faktor-faktor yang mempengaruhi kenaikan harga ikan bilih pada Nagari Guguak Malalo.

E. Manfaat dan Luaran Penelitian

1. Manfaat

a. Bagi Peneliti

- 1) Bermanfaat sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar sarjana Ekonomi dalam bidang Ekonomi Syariah Konsentrasi Manajemen Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Batusangkar
- 2) Menambah pengetahuan tentang Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kenaikan Harga Ikan Bilih Pada Nagari Guguak Malalo.

b. Bagi Instansi

- 1) Untuk menambah bahan bacaan pada Institut Agama Islam Negeri Batusangkar
- 2) Sebagai bahan dasar penelitian selanjutnya terutama yang berkaitan dengan Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kenaikan Harga Ikan Bilih Pada Nagari Guguak Malalo.

2. Luaran Penelitian

Luaran penelitian ini agar skripsi dapat diterbitkan pada jurnal ilmiah sebagai acuan ataupun pedoman bagi peneliti selanjutnya.

F. Defenisi Operasional

Faktor berarti hal (keadaan, peristiwa) yang ikut menyebabkan (memengaruhi) terjadinya sesuatu. Faktor yang penulis maksud yaitu suatu akibat/ penyebab dari suatu kejadian yang ada.

Harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya (Sumarni, 2002 : 285).

Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan pemasaran. Harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan nantinya (Kasmir, 2004 : 151).

Secara historis, harga ditetapkan oleh pembeli-penjual melalui tawar menawar diantara mereka dan melalui tawar menawar inilah mereka akan sampai pada harga yang dapat diterima oleh kedua belah pihak. Harga juga merupakan satu-satunya unsur dari bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, sedangkan unsur lainnya menunjukkan biaya. Harga juga merupakan salah satu Variabel Bauran pemasaran yang paling fleksibel, mudah diubah secara cepat (Sumarni, 2002 : 285).

Ikan bilih atau bako (*Mystacoleucus padangensis*) adalah ikan endemik plasma nutfah berstatus langka dan satu-satunya di dunia. Ikan bilih merupakan sumber matapencarian bagi masyarakat di Selingkar Danau Singkarak (nelayan) (Dinas Perikanan, 2017).

BAB II KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Harga

a. Pengertian Harga

Harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya (Sumarni, 2002 : 285).

Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan pemasaran. Harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan nantinya (Kasmir, 2004 : 151).

Secara historis, harga ditetapkan oleh pembeli-penjual melalui tawar menawar diantara mereka dan melalui tawar menawar inilah mereka akan sampai pada harga yang dapat diterima oleh kedua belah pihak. Harga juga merupakan satu-satunya unsur dari bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, sedangkan unsur lainnya menunjukkan biaya. Harga juga merupakan salah satu Variabel Bauran pemasaran yang paling fleksibel, mudah diubah secara cepat (Sumarni, 2002 : 285).

b. Metode Penetapan Harga untuk Produk Baru

Sebelum perusahaan menetapkan harga untuk produk/jasa yang baru, perlu mempertimbangkan terlebih dulu hal-hal berikut:

- 1) Mengestimasi volume penjualan pada berbagai tingkat harga, suatu produk yang mempunyai permintaan elastis, biasanya akan diberi harga yang lebih rendah dari produk yang mempunyai permintaan inelastis. Kemudian dapat juga kita tetapkan berdasarkan perhitungan *Break Even Point* (titik pulang pokok).
- 2) Memperkirakan harga yang sekiranya dapat diterima oleh pelanggan. Misalkan tingkat suku bunga kredit yang diharapkan

3) dapat dijangkau oleh pelanggan berkisar antara 12%-20% per tahun.

4) Mengetahui lebih dulu reaksi dalam persaingan.

Persaingan bisa terjadi dari 3 sumber:

a) Dari produk yang sama yang dihasilkan oleh perusahaan lain

b) Dari produk substitusi

c) Dari produk lain yang dibuat oleh perusahaan lain.

Perusahaan perlu untuk mengetahui harga dan kualitas produk yang ditawarkan oleh pesaing. Mengirim pembelanja-pembelanja hantu (*Ghost Shoppers*) merupakan salah satu cara untuk mengetahui perilaku pesaing dan dapat pula sekaligus mendekati para pembeli produk pesaing untuk menanyakan pendapat mereka mengenai harga yang ditetapkan oleh perusahaan pesaing tersebut.

Penetapan harga di bawah harga produk pesaing ini juga merupakan cara yang baik untuk memasuki pasar yang baru. Oleh karenanya banyak pengecer menggunakan metode ini untuk produk yang permintaannya elastis.

Pada kondisi persaingan yang tinggi dan produk yang dijual adalah produk standar, maka cara yang baik adalah menetapkan harga yang sama dengan harga produk pesaing. Sedangkan bagi perusahaan sudah mempunyai reputasi atau yang menjual produk prestise, dapat menetapkan harga diatas harga produk pesaing. Sebab dalam hal pembelian produk prestise ini pembeli kurang mempedulikan harga namun lebih mengutamakan kualitas produk tersebut.

5) Menentukan *market share* yang dapat diharapkan. Untuk memperluas *market share* dapat dilakukan dengan periklanan dan bentuk lain yang *Non Price Competition* (Sumarni, 2002 : 292).

c. Faktor dalam Penetapan Harga

- 1) Perusahaan sebaiknya perlu memperhatikan struktur biaya. Perusahaan eksportir biasanya menggunakan formula biaya-plus (*cost-plus pricing*). Akan tetapi jika perusahaan memiliki kemungkinan menggunakan strategi lain dalam memasuki pasar global, perusahaan tidak harus selalu menggunakan perhitungan biaya total (*full costing*), akan tetapi dengan memperhitungkan biaya langsung yang biasanya merupakan biaya variabel (*direct costing*). Jenis biaya tidak langsung ini tidak akan langsung dibebankan, apalagi jika perusahaan baru saja memasuki pasar. Dengan harapan, perusahaan dapat melakukan penetrasi dengan lebih baik. Perhitungan biaya ini biasanya dikaitkan dengan kurva pengalaman yang membuka peluang bagi perusahaan untuk bekerja lebih efisien.
- 2) Perusahaan perlu memberikan perhatian pada persaingan dan permintaan. Jika dilihat bahwa permintaan cenderung tidak terlalu elastis dan disaat yang sama persaingan belum begitu tajam, perusahaan memiliki keleluasaan dalam penentuan harga. Tidak demikian halnya jika situasi yang ditemukan sebaliknya. Akan tetapi perlu diingat bahwa kadang-kadang konsumen memiliki persepsi yang berbeda dengan yang dimiliki perusahaan dalam penilaian barang. Dalam hal ini perusahaan perlu mengkaitkannya dengan posisi produk global yang ditawarkan.
- 3) Jauhnya jarak antara produsen dan konsumen di pasar global membuka kemungkinan terjadinya peningkatan harga dipasar lokal tertentu yang jauh lebih tinggi dibanding harga dinegara tempat barang tersebut diproduksi (*price escalation*). Harga akhir dipasar tertentu lebih tinggi dibanding harga ditempat produsen. Eskalasi harga sering terjadi karena adanya tambahan beban biaya transportasi yang besar, beban biaya regulasi pasar yang dimasuki, fluktuasi nilai tukar mata uang, dan biaya distribusi.

Jika demikian halnya, perusahaan perlu mencari kemungkinan strategi yang dapat digunakan, misalnya berkaitan dengan derajat finansial (tingkat penyelesaian akhir) barang, pemilikan saluran distribusi sendiri, dan kemungkinan pendirian pabrik di negara tujuan. Persoalan ini tidak terlepas dari pilihan kebijakan perusahaan tentang standarisasi dan adaptasi harga: polisentris, geosentris, atau etnosentris.

- 4) Seringkali konsumen dalam pasar internasional memerlukan bantuan kredit pembelian, khususnya untuk jenis barang industri. Mereka meminta bantuan penjual untuk mencarikan kredit pembayaran barang yang akan dibeli. Beberapa produsen negara sedang berkembang kesulitan memberikan jenis bantuan ini, karena lemahnya institusi pendanaan di dalam negeri. Kegagalan transaksi bukan terjadi karena ketidaksepakatan soal harga, akan tetapi justru disebabkan oleh persyaratan pembayaran (Zuraida, 1998 : 108).

d. Tujuan Penentuan Harga

Dalam penentuan baik untuk harga jual atau harga beli pihak bank harus berhati-hati. Kesalahan dalam penentuan harga akan menyebabkan kerugian bagi bank. Dalam menentukan harga harus dipertimbangkan berbagai hal, misalnya tujuan penentuan harga tersebut, hal ini disebabkan dengan diketahuinya tujuan penentuan harga tersebut menjadi mudah. Penentuan harga oleh suatu bank dimaksudkan dengan berbagai tujuan yang hendak dicapai. Tujuan penentuan harga secara umum adalah sebagai berikut:

1) Untuk bertahan hidup

Artinya, dalam kondisi tertentu, terutama dalam kondisi pesaing yang tinggi. Dalam hal ini bank menentukan harga semurah mungkin dengan maksud produk atau jasa yang ditawarkan laku di pasaran, misalnya untuk bunga simpanan

lebih tinggi dibandingkan dengan bunga pesaing dan bunga pinjaman rendah, tetapi dalam kondisi masih menguntungkan.

2) Untuk memaksimalkan laba

Tujuan harga ini dengan mengharapkan penjualan yang meningkat sehingga laba dapat ditingkatkan. Penentuan harga biasanya dapat dilakukan dengan harga murah atau tinggi.

3) Untuk memperbesar market share

Penentuan harga ini dengan harga yang murah, sehingga diharapkan jumlah nasabah meningkat dan diharapkan pula nasabah pesaing beralih ke produk yang ditawarkan. Contohnya seperti penentuan suku bunga simpanan yang lebih tinggi dari pesaing ditambah kelebihan lainnya seperti hadiah.

4) Mutu produk

Tujuan dalam hal mutu produk adalah untuk memberikan kesan bahwa produk atau jasa yang ditawarkan memiliki kualitas yang tinggi dan biasanya harga ditentukan setinggi mungkin dan untuk bunga simpanan ditawarkan dengan suku bunga rendah.

5) Karena pesaing

Dalam hal ini, penentuan harga dengan melihat harga pesaing. Tujuannya adalah agar harga yang ditawarkan jangan melebihi harga pesaing, artinya bunga simpanan di atas pesaing dan bunga pinjaman di bawah pesaing (Kasmir, 2004 : 153).

e. Modifikasi Harga

Menurut cara ini perusahaan menjual suatu produk/jasa pada dua atau lebih harga yang tidak mencerminkan suatu perbedaan proporsional dalam biaya. Dalam modifikasi harga ini disebut dengan Penetapan Harga Diskriminasi (*Discriminatory Pricing*) yang mencakup beberapa bentuk:

1) Menurut Pelanggan (*Customer Basis*)

Disini beberapa pelanggan membayar jumlah yang berbeda untuk produk/jasa yang sama.

2) Menurut Bentuk Produk (*Product Form Basis*)

Dalam hal ini, beberapa jenis produk diberikan harga berbeda tetapi tidak secara proporsional pada biayanya.

3) Menurut Tempat (*Place Basis*)

Disini beberapa lokasi ditetapkan harga yang berbeda, meskipun biaya penawaran tiap lokasi itu sama.

4) Menurut Waktu (*Time Basis*)

Dalam hal ini harga berubah-ubah menurut musim, perhari bahkan perjam. Keperluan untuk umum seperti air, listrik, telepon, dapat berubah-ubah harganya untuk pemakaian komersial dari waktu ke waktu menurut hari biasa, malam hari, hari libur. Demikian pula yang terjadi dalam pasar uang, harga pada pagi hari sebelum kliring dapat berbeda, dengan sesudah kliring.

Untuk berhasilnya diskriminasi harga, diperlukan beberapa kondisi:

- a) Pasar harus dapat disegmentasikan dan segmen tersebut harus memperlihatkan intensitas permintaan yang berbeda.
- b) Anggota segmen pasar yang membayar harga yang rendah harus tidak boleh berpaling dan menjual kembali produk itu pada pangsa pasar yang membayar harga yang tinggi.
- c) Pesaing tidak boleh menjual dibawah harga pada segmen pasar yang dibebankan harga lebih tinggi.
- d) Biaya penetapan segmen pasar dan penentuan kebijakan pasar haruslah tidak melebihi harga ekstra yang diperoleh dari diskriminasi harga.
- e) Bentuk diskriminasi harga tertentu haruslah tidak dianggap bertentangan dengan hukum (Sumarni, 2002 : 290).

2. Harga Jasa

a. Pengertian Harga Jasa

Istilah harga muncul dalam banyak sebutan: perguruan tinggi menggunakan istilah SPP (*tuition*), konsultan profesional menggunakan istilah *fee*, bank memberikan *service charge*, jalan tol atau jasa angkutan menerapkan tarif, pialang menggunakan istilah komisi, apartemen menggunakan istilah sewa, asuransi memakai premi, dan lain sebagainya. Penetapan harga jasa penting, karena terkait dengan *revenue*, citra, kualitas, distribusi, dan lainnya (Ratnasari, 2011 : 61).

b. Tujuan Penetapan Harga

Menurut Payne, tujuan penentuan harga adalah sebagai berikut.

- 1) *Survival*, tujuannya meningkatkan profit ketika perusahaan dalam kondisi pasar yang tidak menguntungkan, sehingga perusahaan tetap bertahan hidup.
- 2) *Profit Maximization*, penentuan harga bertujuan untuk memaksimalkan profit dalam periode tertentu.
- 3) *Sales Maximization*, penentuan harga bertujuan untuk membangun *market share* dengan melakukan penjualan pada harga awal yang merugikan.
- 4) *Prestige*, penentuan harga bertujuan memposisikan jasa perusahaan sebagai jasa eksklusif.
- 5) ROI(*Return On Investment*), penentuan harga disusun berdasarkan rencana pencapaian *return on investment* atau tingkat pengembalian investasi (Ratnasari, 2011 : 61).

c. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penentuan Harga Jasa

Faktor yang mempengaruhi atau perlu dipertimbangkan dalam penetapan harga jasa, diantaranya adalah sebagai berikut.

- 1) Elastisitas permintaan
- 2) Struktur biaya
- 3) Persaingan

- 4) *Positioning* dari jasa yang ditawarkan
 - 5) Sasaran yang ingin dicapai perusahaan
 - 6) Daur hidup jasa
 - 7) Sumber daya yang dipergunakan
 - 8) Kondisi ekonomi (Ratnasari, 2011 : 62).
- d. Strategi dan Teknik Penentuan Harga

Taktik penetapan harga yang dapat dipilih penyedia layanan jasa adalah sebagai berikut.

- 1) *Cost Plus Pricing*. Penentuan harga dilakukan dengan menaikkan (*mark up*) harga sekian persen dari total biayanya.
- 2) *Rate of Return Pricing*. Harga ditentukan untuk mencapai tingkat ROI/ROA yang ditargetkan. Penentuan harga ini disebut juga '*target return pricing*'.
- 3) *Competitive Parity Pricing*. Harga ditentukan berdasarkan harga yang ditentukan oleh *market leader*. Hampir sama dengan taktik ini adalah *parity pricing (going rate)*, yakni penentuan harga dibuat sama dengan harga rata-rata yang ditetapkan oleh pasar.
- 4) *Loss Leading Pricing*. Harga awal ditetapkan pada harga yang murah, malah kadang merugikan dengan tujuan jangka pendek, yaitu memposisikan diri dalam pasar atau meningkatkan pangsa pasar.
- 5) *Value-Based Pricing*. Harga ditentukan atas dasar nilai jasa yang dipersepsikan (*perceived value*) oleh segmen pelanggan tertentu.
- 6) *Relationship Pricing*. Harga didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan atas seluruh jasa yang disediakan untuk pelanggan dan atas potensi keuntungan di masa depan dalam jangka waktu tertentu, seringkali dalam seluruh hidup pelanggan.

- 7) *Flexible Pricing*. Teknik penentuan harga jasa bersifat fleksibel, dipengaruhi faktor bisnis jasa tersebut.
- 8) *Discrate Pricing*. Penetapan harga dibedakan dari pengambil keputusan pada saat membeli jasa.
- 9) *Discount Pricing*. Teknik penetapan harga di bawah harga standar. Oleh karena itu, perusahaan jasa perlu adanya jasa perantara atau agen, ataupun *broker* dimana mereka perlu mendapatkan komisi.
- 10) *Diversion Pricing*. Adanya perbedaan teknik dasar dalam menetapkan harga yang murah pada jasa inti, sementara jasa lain yang bersamaan dengan konsumsi jasa tersebut dibuat standar atau lebih tinggi.
- 11) *Guarantee Pricing*. Pembeli jasa memberikan jaminan akan produknya namun dengan harga relatif lebih mahal.
- 12) *High Price Maintenance Pricing*. Pemberi layanan jasa berani untuk memberi harga yang tinggi, karena kalau harga turun, maka reputasi akan turun.
- 13) *Peak Load Pricing*. Penetapan harga dimana pemberi layanan jasa menetapkan harga jasa lebih mahal pada waktu *peak* (masa ramai), karena biaya yang lebih tinggi yang ditanggung produsen ketika masa *peak* dari pada *off peak*.
- 14) *Offset Pricing*. Penetapan harga dengan adanya beberapa komponen harga yang “disembunyikan”. Harga yang tertera tidak seluruhnya merupakan harga akhir yang harus dibayar oleh pelanggan.
- 15) *First Degree Price Discrimination*. Teknik menjual setiap unit dari sebuah produk jasa dengan terpisah dan men *charge* harga tertinggi yang mungkin untuk setiap layanan jasa yang ditawarkan.
- 16) *Second Degree Price Discrimination*. Menetapkan harga yang seragam pada layanan jasa diukur dalam suatu satuan kuantitas

tertentu, dan harga yang lebih murah (atau lebih tinggi) lagi pada setiap tambahan satuan kuantitas dalam masa konsumsi yang sama dan seterusnya demikian.

17) *Third Degree Price Discrimination*. Menetapkan harga yang berbeda pada layanan jasa yang sama dalam pasar berbeda, hingga pendapatan *marginal* dari layanan jasa terakhir yang dijual di setiap pasar yang berbeda sama dengan biaya *marginal* dari layanan jasa tersebut.

18) *Two Part Tarif*. Praktik penetapan harga dimana pelanggan membayar *initial fee* untuk hak mengkonsumsi layanan jasa tersebut, dan membayar pula *usage fee* atau harga untuk setiap layanan jasa yang mereka konsumsi.

19) *Bundling*. Strategi penetapan harga dimana menjual satu atau lebih produk layanan jasa sebagai sebuah paket (Ratnasari, 2011 : 65).

e. Pedoman dalam Memilih Metode Penentuan Harga yang Tepat

Metode atau teknik mana yang akan dipilih perusahaan dalam penentuan harga jasa sangat tergantung pada banyak hal, karena memang tidak ada satu metode yang tepat untuk semua kondisi. Hal-hal tersebut adalah sebagai berikut.

- 1) Besarnya anggaran iklan/promosi yang diinginkan. Jika *budget* promosi rendah, barangkali karena harga barang/servis rendah. Untuk meningkatkan promosi maka harga harus ditingkatkan.
- 2) Jenis produk. Harga produk sebaiknya kompetitif.
- 3) Sasaran pangsa pasar. Pangsa pasar dan harga, biasanya berbanding terbalik. Jika ingin pangsa pasar yang tinggi maka harga harus rendah, begitu juga sebaliknya.
- 4) Saluran pemasaran/distribusi. Semakin banyak tingkatan saluran pemasaran, maka harga yang ditetapkan semakin tinggi.

- 5) Pandangan tentang laba. Jika perusahaan ingin menutup biaya, maka harga awal tinggi, dan untuk memelihara penjualan jangka panjang, maka harga ditetapkan rendah.
- 6) Keragaman/keunikan produk. Yang mempunyai banyak fungsi dapat di *charge* tinggi dibandingkan dengan yang mempunyai satu kegunaan.
- 7) Ada/tidaknya jasa tambahan. Seperti instalasi dan *training*.
- 8) Daur hidup penggunaan produk. Produk yang tahan lama dapat dikenakan harga yang lebih tinggi daripada produk yang sekali pakai.
- 9) Amortisasi investasi. Penutupan investasi dapat dilakukan secara tepat dengan menetapkan harga yang tinggi daripada harga yang rendah.
- 10) Ancaman pesaing baru. Jika ancaman persaingan muncul, sebaiknya menetapkan harga yang rendah. Jika tidak ada ancaman, gunakan *skimming pricing* (Ratnasari, 2011 : 68).

3. Elastisitas Harga (E_p)

a. Pengertian

Secara umum, elastisitas harga adalah suatu pengertian yang menggambarkan derajat kepekaan/ respon dari jumlah barang yang diminta/ ditawarkan akibat perubahan faktor yang mempengaruhinya. Elastisitas harga mengukur berapa persen permintaan terhadap suatu barang berubah bila harganya berubah sebesar satu persen. Elastisitas mengukur keinginan dan kemampuan pembeli dan penjual untuk mengubah perilaku mereka akibat adanya perubahan dalam lingkungan ekonomis mereka.

Rumus elastisitas harga sebagai berikut:

$$E_p = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}$$

Dimana: Q = Jumlah barang yang diminta

P = Harga barang

Δ = Tanda perubahan (Delta) atau hasil penggabungan

Elastisitas yang digunakan untuk mengukur intensitas reaksi konsumen atau pembeli pada umumnya dalam bentuk perubahan jumlah barang yang diminta terhadap perubahan harga satuan barang tersebut, yang disebut dengan elastisitas harga permintaan atau disebut juga elastisitas permintaan. Elastisitas harga permintaan (*price elasticity of demand*) merupakan ukuran kepekaan kuantitas yang diminta terhadap perubahan harga, persentase perubahan kuantitas yang diminta dibagi dengan persentase perubahan harga. Dengan adanya perubahan harga tertentu, semakin kurang elastis permintaan, maka semakin kecil perubahan jumlah yang diminta.

b. Angka-angka elastisitas harga

1. Inelastis ($E_p < 1$)

Perubahan permintaan (dalam persentase) lebih kecil dari pada perubahan harga.

2. Elastis ($E_p > 1$)

Permintaan terhadap suatu barang dikatakan elastis bila perubahan harga suatu barang menyebabkan perubahan permintaan yang besar.

3. Elastis unitari ($E_p = 1$)

Jika harga naik 10%, permintaan turun 10% juga.

4. Inelastis sempurna ($E_p = 0$)

Berapapun harga suatu barang, orang akan tetap membeli jumlah yang dibutuhkan.

5. Elastis tak terhingga ($E_p = \infty$)

Perubahan harga sedikit saja menyebabkan perubahan permintaan tak terbilang besarnya (Tangkere, 2016 : 108).

4. Kontrol Harga

Tujuan kontrol harga adalah melindungi konsumen atau produsen. Bentuk kontrol harga yang paling umum digunakan adalah penetapan harga dasar (*floor price*) dan harga maksimum (*ceiling price*).

a. Harga Dasar (*Floor price*)

Harga dasar adalah tingkat minimum yang diberlakukan/ bila pemerintah menetapkan harga dasar gabah Rp700,00 per kilogram, pembeli harus membeli gabah dari petani dengan harga serendah-rendahnya Rp. 700,00 per kilogram.

b. Harga Tertinggi (*Ceiling Price*)

Harga tertinggi (*ceiling price*) adalah batas maksimum harga penjualan oleh produsen. Di Indonesia yang paling terkenal misalnya penetapan harga patokan setempat (HPS) untuk semen. Tujuan penetapan harga tertinggi umumnya adalah agar harga produk dapat terjangkau oleh konsumen yang daya belinya kurang. Namun kebijakan ini tidak berdayaguna bila produsen memiliki kekuatan oligopoli, apalagi daya monopoli. Seperti yang terjadi pada HPS semen yang terus menerus dilanggar produsen semen raksasa.

c. Kuota

Selain dengan pembelian, pemerintah memengaruhi tingkat harga dengan melakukan kebijaksanaan kuota (pembatasan produksi). Misalnya, pemerintah ingin menolong petani jagung

dengan cara membatasi jumlah produksi (kuota) untuk meningkatkan harga (Prathama Rahardja, 2008 : 45).

5. Penetapan Harga Predator

Penetapan harga predator muncul ketika sebuah perusahaan menetapkan harga di bawah biaya variabel rata-rata dan berencana menaikkan harga di kemudian hari untuk menggantikan kerugian dari harga yang diturunkan, juga dikenal dengan penetapan harga jual rugi.

The Robinson Patman Act, yang diatur oleh US Federal Trade Commission, mengeluarkan penetapan harga yang secara substansial dapat merusak kompetisi dalam suatu industri. Hal ini disebut penetapan harga predator (*predatory pricing*) atau dikenal dengan penetapan harga jual rugi, ditetapkan oleh Mahkamah Agung AS dalam keputusan tahun 1993, Brooks Group Ltd. Versus Brown & Williamson Tobacco Corp. (B&W), sebagai situasi di mana sebuah perusahaan menetapkan harga di bawah variabel rata-rata dan berencana menaikkan harga di kemudian hari untuk mengganti kerugian dari harga yang diturunkan.

Hukum ini relevan untuk penetapan harga jangka pendek dan jangka panjang karena dapat membantu perusahaan menjelaskan pemotongan harga yang signifikan. Namun, Mahkamah Agung dalam keputusan *Brooke* menyimpulkan bahwa berdasarkan teori ekonomi, jual rugi tidak dapat bekerja dan disimpulkan guna mendukung B&W, terdakwa dalam kasus tersebut. Sebuah variasi pada isu jual rugi adalah peningkatan terbaru dalam jumlah negara yang memungut denda terhadap perusahaan global untuk “*dumping*” produk mereka dengan harga yang bersifat antikompetisi (Blocher, 2012 : 31).

6. Harga Transfer

a. Penjelasan Harga Transfer

Agar perusahaan memperoleh keuntungan, pendapatan harus menutup semua biaya, termasuk biaya yang ditimbulkan oleh departemen pendukung. Biaya-biaya ini dapat dialokasikan secara internal ke departemen pengguna, atau layanan pendukung dapat “dijual” ke departemen pengguna dengan menggunakan harga transfer. Dalam kedua kasus tersebut, biaya departemen pendukung dimasukkan ke dalam biaya departemen yang beroperasi. Manajemen puncak harus menentukan metode apa (alokasi atau harga transfer) yang memberikan informasi paling bermanfaat.

Karena ditetapkan secara internal, harga transfer selalu dihilangkan dari laporan, sehingga hanya mencantumkan biaya atau barang pada neraca saldo atau laporan keuangan. Praktik penggunaan harga transfer untuk produk sering dilakukan menggunakan harga transfer untuk jasa mulai dikenal luas. Pusat laba semu (*pseudo profit center*) dibuat ketika satu pusat tanggung jawab menggunakan harga transfer untuk “menjual” barang atau jasa secara artifisial ke pusat tanggung jawab lain, pusat yang menjual memiliki pendapatan dan laba artifisial, dan pusat yang membeli memiliki biaya produk atau jasa secara artifisial.

Beragam metode digunakan untuk mengadopsi sistem harga transfer. Harga transfer dapat dilakukan untuk mendorong kongruensi tujuan, membuat evaluasi kinerja di antara segmen menjadi dapat dibandingkan, dan/atau “mengubah” pusat biaya menjadi pusat laba. Alasannya adalah untuk memotivasi manajer dan membuat mereka lebih mengetahui tentang kewirausahaan. Jika digunakan, harga transfer harus memastikan alokasi sumber daya optimal dan mendorong efisiensi operasi. Seringkali sistem harga transfer digunakan ketika unit penjualan menawarkan jasa kepada perusahaan atau pihak diluar perusahaan.

Harga transfer untuk barang atau jasa dapat dievaluasi dalam berbagai cara. Berikut adalah aturan umum harga transfer.

- 1) Harga maksimal tidak boleh lebih tinggi dibandingkan harga pasar terendah yang mampu dibayarkan oleh segmen pembelian secara eksternal.
- 2) Harga minimal tidak boleh lebih rendah dibandingkan jumlah biaya tambahan segmen penjualan yang terkait dengan barang atau jasa plus biaya peluang fasilitas yang digunakan.

Perbedaan antara batas atas dan batas bawah harga transfer adalah “profit” perusahaan (atau simpanan) yang dihasilkan dari produksi internal bukannya membeli dari luar. Harga transfer berfungsi untuk “membagi profit perusahaan” antara segmen pembelian dan segmen penjualan. Untuk laporan eksternal, “profit yang terbagi” tersebut tidak relevan karena dihilangkan. Untuk laporan internal, “profit” tersebut sangat penting. Jika kinerja manajerial dievaluasi berdasarkan kompetitif, manajer segmen pembelian dan penjualan ingin memaksimalkan hasil finansialnya dalam laporan pertanggungjawaban. Manajer segmen pembelian mencoba untuk memperoleh barang dan jasa pada harga (pembelian) terendah. Dengan demikian, harga transfer harus disepakati oleh segmen penjualan dan pembelian (Kinney, 2011 : 174).

b. Jenis-Jenis Harga Transfer

1) Harga transfer berbasis biaya

Harga transfer berbasis biaya tampak mudah diimplementasikan. Namun ketika kita menyadari ada banyak definisi dari istilah biaya, mulai dari biaya produksi variabel hingga biaya absorpsi plus jumlah tambahan untuk biaya penjualan dan administratif (dan mungkin biaya peluang) dari unit penjualan. Jika variabel yang digunakan untuk menetapkan harga transfer, devisi penjualan memiliki sedikit insentif untuk

dijual ke divisi internal lain karena tidak ada margin kontribusi yang dihasilkan pada transfer tersebut untuk menutup biaya tetap. Harga transfer berbasis biaya absorpsi setidaknya memberikan kontribusi terhadap penutupan biaya tetap produksi divisi penjualan.

Modifikasi dapat dilakukan untuk mengurangi permasalahan harga transfer berbasis biaya. Ketika yang digunakan sebagai dasar adalah biaya variabel, jumlah tambahan dapat dimasukkan untuk menutupi beberapa biaya tetap dan memberikan laba untuk divisi penjualan. Penyesuaian ini adalah contoh rencana *cost-plus*. Beberapa manajer berpikir bahwa rencana *cost-plus* merupakan substitusi bagi harga transfer berbasis pasar, terutama ketika harga pasar untuk dibandingkan dengan produk pengganti tidak tersedia. Biaya absorpsi dapat dimodifikasi dengan menambahkan jumlah yang sama dengan rata-rata biaya non produksi yang terkait dengan produk tersebut dan/atau jumlah untuk laba ke divisi penjualan. Sebaliknya, harga transfer dapat ditetapkan kurang dari biaya absorpsi jika kapasitas produksi tidak dimanfaatkan atau jika ada simpanan yang diperkirakan (seperti pengemasan yang dikurangi) dalam biaya produksi pada barang yang ditransfer secara internal.

2) Harga transfer berbasis pasar

Untuk mengatasi masalah definisi “biaya”, beberapa perusahaan menggunakan pendekatan harga pasar untuk menetapkan harga transfer. Harga pasar diyakini sebagai ukuran nilai yang objektif dan menstimulasi harga jual yang akan ditawarkan dan dibayar jika sub-unit merupakan perusahaan independen atau berdiri sendiri. Jika operasi terkait secara efisien pada persaingan, divisi penjualan harus mampu menghasilkan laba ketika mentransfer produk atau jasa sesuai harga pasar. Begitu juga dengan divisi pembelian yang

beroperasi tidak boleh terganggu oleh harga transfer berbasis pasar karena itulah yang akan dibayarkan untuk barang atau jasa tersebut jika alternatif pembelian secara internal tidak ada. Terkait dengan transfer jasa, harga transfer berbasis pasar dinilai efektif untuk jasa berbiaya tinggi dan bervolume tinggi seperti penyimpanan dan transportasi.

Namun, ada beberapa permasalahan yang dapat timbul terkait dengan penggunaan harga pasar untuk transfer antar perusahaan. Pertama, transfer dapat melibatkan produk yang tidak memiliki produk pendampingan di pasar eksternal, yang berarti tidak akan ada harga pasar yang baku. Kedua, harga pasar tidak sepenuhnya tepat untuk beberapa transfer karena penjualan internal dapat menimbulkan biaya dengan mengurangi piutang tidak tertagih dan/ atau pengemasan, iklan, atau pengeluaran untuk pengiriman. Ketiga, jika pasar eksternal mengalami pengurangan permintaan produk sementara, muncul pertanyaan apakah harus menggunakan harga yang “terdepresiasi” atau harga pasar jangka panjang sebagai harga transfer. Keempat, harga, diskon, dan syarat pembayaran yang berbeda diperbolehkan untuk pembeli yang berbeda, sehingga timbul pertanyaan berapa harga pasar yang “tepat” untuk digunakan.

3) Harga transfer ternegosiasi

Karena adanya permasalahan mengenai harga berbasis biaya dan berbasis pasar, harga transfer ternegosiasi (*negotiated transfer price*) sering kali ditetapkan melalui proses penawaran antara manajer unit penjualan dan pembelian harga tersebut biasanya di bawah harga pasar normal yang dibayarkan oleh unit pembelian namun di atas jumlah biaya tambahan dan biaya peluang. Jika penjualan internal akan menghilangkan biaya penjualan variabel, biaya tersebut tidak dipertimbangkan. Jika

tidak ada penjualan eksternal atau suatu divisi tidak dapat mereduksi ukuran fasilitasnya, tidak akan ada biaya peluang.

Harga transfer ternegosiasi seringkali digunakan untuk jasa karena nilainya seperti keahlian, reliabilitas, kenyamanan, atau kemampuan merespon bersifat kualitatif dan hanya dapat dinilai dari perspektif pihak yang terlibat. Harga transfer ketersediaan jasa substitusi yang dapat dibandingkan. Harga transfer ternegosiasi biasanya digunakan untuk jasa berbiaya tinggi dan bervolume tinggi seperti manajemen risiko dan pelatihan khusus untuk eksekutif (Kinney, 2011 : 176).

7. Penetapan Harga Strategis Menggunakan Siklus Hidup Produk

Untuk membantu dalam pengambilan keputusan harga ini, akuntansi manajemen mempersiapkan informasi biaya dari perspektif siklus hidup biaya, siklus hidup penjualan, dan penggunaan metode penetapan harga berbasis analisis.

a. Penetapan harga menggunakan siklus hidup biaya

Penetapan harga berbasis biaya adalah pendekatan umum untuk perusahaan manufaktur dan jasa. Mereka adalah yang bersaing pada informasi biaya yang menggunakan kepemimpinan biaya (*cost leadership*) untuk meningkatkan efisiensi operasional untuk menurunkan biaya dan harga. Harga ditetapkan oleh produsen yang paling efisien: perusahaan-perusahaan yang paling mampu menekan biaya. Sebaliknya, perusahaan-perusahaan yang berkompetisi pada diferensiasi memiliki kewenangan lebih besar dalam menentukan harga. Tujuan perusahaan dibedakan mungkin adalah untuk meningkatkan keuntungan dengan menetapkan harga awal yang tinggi bagi mereka yang bersedia membayar, diikuti oleh harga yang lebih rendah untuk pelanggan yang sadar biaya (disebut memilah). Atau, tujuan perusahaan mungkin saja untuk meningkatkan pangsa pasar dengan menurunkan harga (disebut penetrasi).

b. Penetapan harga strategis untuk tahap-tahap pada siklus hidup penjualan

Penetapan harga strategis bergantung pada posisi produk atau jasa dalam siklus hidup penjualan. Ketika siklus hidup penjualan menjadi lebih pendek (hanya terjadi untuk beberapa bulan di beberapa industri seperti industri barang elektronik), analisis siklus hidup penjualan menjadi makin penting. Berbeda dengan siklus hidup biaya seperti yang telah dijelaskan, siklus hidup penjualan mengacu pada tahap penjualan produk atau jasa di pasar, dari pengenalan produk atau jasa hingga pada penurunan dan penarikan produk dari pasar.

1) Pengenalan

Tahap pertama melibatkan sedikit persaingan, dan penjualan naik perlahan-lahan ketika pelanggan sadar akan adanya produk atau jasa yang baru. Biaya relatif tinggi karena tingginya pengeluaran untuk R&D dan biaya modal untuk mengatur fasilitas produk dan usaha-usaha pemasaran. Harga relatif tinggi karena diferensiasi produk dan biaya yang tinggi pada tahap ini. Keberagaman produk masih terbatas.

2) Pertumbuhan

Penjualan mulai meningkat dengan cepat seperti halnya keberagaman produk. Produk terus menikmati manfaat dari diferensiasi. Kompetisi meningkat, dan harga mulai jatuh.

3) Jatuh tempo

Penjualan masih meningkat tetapi pada tingkat yang menurun. Menurunnya jumlah pesaing dan keberagaman produk. Harga jatuh lebih jauh, dan diferensiasi tidak lagi penting. Persaingan didasarkan pada kualitas biaya dan fungsionalitas yang bersaing.

4) Penurunan penjualan

Penjualan dan harga terus menurun, seperti halnya jumlah pesaing. Pengendalian biaya dan jaringan distribusi yang efektif adalah kunci untuk keberlangsungan siklus hidup produk.

c. Metode penetapan harga berbasis analisis

Belakangan ini, perusahaan ritel dan beberapa produsen menggunakan pendekatan strategis untuk penetapan harga di mana mereka menentukan harga dengan tingkat harga yang dapat ditanggung oleh pelanggan, mereka sering kali menggunakan metode analisis berdasarkan analisis data yang ekstensif dari perilaku pembelian pelanggan. Industri yang termasuk pada definisi ini pada umumnya termasuk perusahaan penerbangan, hotel, dan toko swalayan.

Dalam manajemen biaya yang digunakan untuk menganalisis siklus hidup produk atau jasa: penentuan biaya berdasarkan target, teori kendala, penentuan biaya siklus hidup, dan penetapan harga strategis. Penentuan biaya berdasarkan target merupakan sebuah alat untuk menganalisis struktur biaya untuk membantu manajemen dalam mengidentifikasi fitur desain yang tepat dan metode produksi untuk memungkinkan perusahaan dalam menetapkan sebuah harga yang kompetitif. Lima langkah dalam penentuan biaya berdasarkan target adalah (1) menentukan harga pasar, (2) menentukan laba yang diinginkan, (3) menghitung biaya target (harga pasar dikurangi laba yang diinginkan), (4) menggunakan rekayasa nilai untuk mengidentifikasi cara-cara untuk mengurangi biaya produk, dan (5) menggunakan pembiayaan *kaizen* dan kendali operasional untuk mengurangi biaya lebih lanjut.

Teori kendala (TOC) adalah alat yang membantu manajer dalam mengidentifikasi *bottleneck* (kendala) dan penjadwalan produksi untuk memaksimalkan hasil produksi dan laba. Analisis TOC memiliki lima langkah: (1) mengidentifikasi kendala, (2)

menentukan komposisi produk yang paling efisien dengan kendala yang ada, (3) memaksimalkan arus produksi melalui kendala tersebut, (4) menambah kapasitas untuk kendala tersebut, dan (5) mendesain ulang proses produksi untuk fleksibilitas dan hasil produksi yang cepat.

Penentuan biaya siklus hidup membantu manajer dalam meminimalkan total biaya selama siklus hidup produk atau jasa secara keseluruhan. Penentuan biaya siklus hidup berfokus pada kegiatan hulu (penelitian dan pengembangan, serta rekayasa) dan kegiatan hilir (pemasaran, distribusi, pelayanan), sebagaimana pada kegiatan produksi dan aktivitas-aktivitas lainnya di mana sistem biaya difokuskan. Yang paling penting adalah sebuah pertimbangan yang cermat terhadap dampak dari pemilihan desain pada biaya hilir.

Penetapan harga strategis membantu manajemen menentukan harga produk atau jasa berdasarkan biaya siklus hidup atau dalam posisinya pada berbagai tahapan siklus hidup penjualan (Blocher, 2012 : 202).

8. Kenaikan Harga-harga yang Terjadi Disebabkan Oleh Banyak Faktor, yaitu:

- a. Para buruh yang menginginkan upahnya dinaikan.
- b. Harga naik terjadi karena ulah pedagang yang selalu ingin mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya.
- c. Faktor musim yang berkepanjangan seperti kemarau yang sangat panjang dapat mengakibatkan harga naik secara drastis.
- d. Pemberitaan akan kenaikan harga di media informasi.
- e. Selain itu kenaikan harga-harga mempunyai dampak positif dan negatif terhadap masyarakat antara lain:
 - 1) Bila harga bahan pokok secara umum naik secara terus-menerus, maka masyarakat panik, sehingga perekonomian tidak berjalan normal.

- 2) Produsen cenderung memanfaatkan kesempatan kenaikan harga untuk memperbesar keuntungan dengan cara memainkan harga di pasaran, sehingga harga akan terus-menerus naik.
- 3) Bila kenaikan harga-harga berkepanjangan, maka produsen banyak yang bangkrut karena produknya akan relatif semakin mahal sehingga tidak dapat membelinya.
- 4) Kenaikan harga yang berkepanjangan dapat menumbuhkan industri kecil dalam negeri menjadi semakin dipercaya dan tangguh.
- 5) Tingkat pengangguran cenderung turun karena masyarakat akan bergerak melakukan kegiatan produksi dengan cara mendirikan atau membuka usaha (Putong, 2003 : 252).

9. Permintaan

Permintaan adalah keinginan konsumen membeli suatu barang pada berbagai tingkat harga selama periode waktu tertentu.

a. Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan

Terdapat beberapa faktor yang dapat memengaruhi permintaan suatu barang, yaitu:

1) Harga barang itu sendiri

Jika harga suatu barang semakin murah, maka permintaan terhadap barang itu bertambah. Begitu juga sebaliknya. Hal ini membawa kita ke hukum permintaan, yang menyatakan “Bila harga suatu barang naik, *ceteris paribus*, maka jumlah barang itu yang diminta akan berkurang, dan sebaliknya.”

2) Harga barang yang terkait

Harga barang lain juga dapat memengaruhi permintaan suatu barang, tetapi kedua macam barang tersebut mempunyai keterkaitan. Keterkaitan dua macam barang dapat bersifat substitusi (pengganti) dan bersifat komplemen (penggenap).

3) Tingkat pendapatan per kapita

Tingkat pendapatan per kapita dapat mencerminkan daya beli. Makin tinggi tingkat pendapatan, daya beli makin kuat, sehingga permintaan terhadap suatu barang meningkat.

4) Selera atau kebiasaan

Selera atau kebiasaan juga dapat memengaruhi permintaan suatu barang.

5) Jumlah penduduk

Kita ambil contoh beras. sebagai makanan pokok rakyat indonesia, maka permintaan beras berhubungan positif dengan jumlah penduduk. Makin banyak jumlah penduduk, permintaan beras makin banyak.

6) Perkiraan harga di masa mendatang

Bila kita memperkirakan bahwa harga suatu barang akan naik, adalah lebih baik membeli barang itu sekarang, sehingga mendorong orang untuk membeli lebih banyak saat ini guna menghemat belanja di masa mendatang.

7) Distribusi pendapatan

Tingkat pendapatan per kapita bisa memberikan kesimpulan yang salah bila distribusi pendapatan buruk. Artinya sebagian kecil kelompok masyarakat menguasai begitu besar "kue" perekonomian. Jika distribusi pendapatan buruk, berarti daya beli secara umum melemah, sehingga permintaan terhadap suatu barang menurun.

8) Usaha-usaha produsen meningkatkan penjualan

Dalam perekonomian yang modern, bujukan para penjual untuk membeli barang besar sekali peranannya dalam memengaruhi masyarakat. Pengiklanan memungkinkan masyarakat untuk mengenal suatu barang baru atau menimbulkan permintaan terhadap barang tersebut.

b. Fungsi permintaan

Fungsi permintaan adalah permintaan yang dinyatakan dalam hubungan matematis dengan faktor-faktor yang memengaruhinya. Dengan fungsi permintaan, maka kita dapat mengetahui hubungan antara variabel tidak bebas (*dependent variabel*) dan variabel-variabel bebas (*independent variables*).

10. Penawaran

Penawaran adalah jumlah barang yang produsen ingin tawarkan (jual) pada berbagai tingkat harga selama satu periode tertentu. Faktor-faktor yang menentukan tingkat penawaran adalah harga jual barang yang bersangkutan, serta faktor-faktor lainnya yang dapat disederhanakan sebagai faktor nonharga.

a. Faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran

Ada beberapa faktor yang dapat memengaruhi penawaran suatu barang yaitu:

1) Harga barang itu sendiri

Jika harga suatu barang naik, maka produsen cenderung akan menambah jumlah barang yang dihasilkan. Hal ini membawa kita ke hukum penawaran, yang menjelaskan sifat hubungan antara harga suatu barang dengan jumlah barang tersebut yang ditawarkan penjual. Hukum penawaran menyatakan “semakin tinggi harga suatu barang, *ceteris paribus*, semakin banyak jumlah barang tersebut yang ingin ditawarkan oleh penjual, dan sebaliknya”.

2) Harga barang lain yang terkait

Barang-barang distribusi dapat mempengaruhi penawaran suatu barang. Misalkan, dikarenakan kenaikan biaya produksi di luar negeri, atau kenaikan tarif impor, baju yang diimpor menjadi bertambah mahal harganya.

3) Harga faktor produksi

Kenaikan harga faktor produksi, seperti tingkat upah yang lebih tinggi, harga bahan baku yang meningkat, atau kenaikan tingkat bunga modal, akan menyebabkan perusahaan memproduksi *output* nya lebih sedikit dengan jumlah anggaran yang tetap.

4) Biaya produksi

Kenaikan harga input sebenarnya juga menyebabkan kenaikan biaya produksi. Dengan demikian, bila biaya produksi meningkat (apakah dikarenakan kenaikan harga faktor produksi atau penyebab lainnya), maka produsen akan mengurangi hasil produksinya, berarti penawaran barang itu berkurang.

5) Teknologi produksi

Kemajuan teknologi menyebabkan penurunan biaya produksi, dan menciptakan barang-barang baru. Dalam hubungannya dengan penawaran suatu barang, kemajuan teknologi menyebabkan kenaikan dalam penawaran barang.

6) Jumlah pedagang/ penjual

Apabila jumlah penjual suatu produk tertentu semakin banyak, maka penawaran barang tersebut akan bertambah.

7) Tujuan perusahaan

Tujuan perusahaan adalah memaksimumkan laba, bukan memaksimumkan hasil produksinya. Akibatnya, tiap produsen tidak berusaha untuk memanfaatkan kapasitas produksinya secara maksimum, tetapi akan menggunakannya pada tingkat produksi yang memberikan keuntungan maksimum.

8) Kebijakan pemerintah

Kebijakan pemerintah juga dapat memengaruhi penawaran suatu barang di Indonesia, beras merupakan makanan utama. Kebijakan pemerintah untuk mengurangi impor beras dan meningkatkan produksi dalam negeri guna tercapainya

swasembada beras, menyebabkan para petani padi tertentu yang memberikan hasil banyak setiap panennya.

b. Fungsi penawaran

Fungsi penawaran adalah penawaran yang dinyatakan dalam hubungan matematis dengan faktor-faktor yang memengaruhinya (Rahardja, 2006 : 20).

11. Ikan Bilih

Perairan danau mempunyai potensi perikanan yang cukup tinggi. Perikanan danau mempunyai keanekaragaman jenis ikan yang relatif lebih sedikit dibandingkan dengan perairan laut. Danau adalah salah satu perairan tawar yang mempunyai potensi yang dapat meningkatkan pendapatan, memperluas lapangan kerja serta pemenuhan gizi bagi masyarakat.

Pengelolaan sumberdaya ikan di Kabupaten Tanah Datar sudah sangat berkembang cukup baik mulai budidaya ikan sampai pengelolaan kelestarian sumberdaya perairan umum. Salah satu perairan umum yang dominan adalah Danau Singkarak yang menjadi kebanggaan masyarakat Tanah Datar pada khususnya dan masyarakat Sumatera Barat pada umumnya.

Danau Singkarak terbentang antara 2 Kabupaten yaitu Kabupaten Solok dan Kabupaten Tanah Datar dengan luas 11.200 Ha. Luas Danau Singkarak yang merupakan areal Kabupaten Tanah Datar luasnya 6.550 Ha (sebanyak 1.320 Ha untuk kecamatan Batipuh Selatan dan 5.100 Ha untuk wilayah Kecamatan Rambatan).

Danau Singkarak adalah salah satu danau yang ada di Provinsi Sumatera Barat. Air danau Singkarak juga dimanfaatkan sebagai sumber energi bagi Pembangkit Listrik Tenaga Air (PLTA), sumber mata pencaharian bagi masyarakat setempat sebagai nelayan, dan danau singkarak sebagai objek wisata alam. Terdapat beberapa hewan endemik yang ada di danau Singkarak antara lain ikan rinuak, ikan

sasau, dan ikan bilih. Ikan bilih merupakan salah satu potensi lokal yang dimiliki oleh daerah Sumatera Barat. Ikan yang memiliki nama latin yaitu *Mystacoleucus padangensis* ini hidup di danau Singkarak yang terletak antara dua kabupaten yang ada di Sumatera Barat yaitu Kabupaten Solok dan Kabupaten Tanah Datar. Ikan bilih merupakan salah satu mata pencarian bagi masyarakat yang tinggal di sekitar danau (Ibrohim, 2016 : 701).

Ikan Bilih atau Bako (*Mystacoleucus Padangensis*) adalah ikan endemik plasma nutfah berstatus langka dan satu-satunya di dunia. Ikan bilih merupakan sumber matapencaharian bagi masyarakat di Selingkar Danau Singkarak (nelayan) (Dinas Perikanan, 2017) .

Ikan Bilih mengandung asam Omega 3 dan Omega 6 yang dapat membuat fresh syaraf otak sehingga seseorang mampu berpikir dengan jernih. Hal ini membuat Bilih dijuluki sebagai kecil-kecil cabai rawit. Berikut manfaat Ikan Bilih:

- a. Meningkatkan ekonomi nelayan
- b. Ikan bilih bisa meredakan gejala radang usus buntu
- c. Ikan bilih mengandung mineral yang berfungsi untuk pembuatan *antibody* tubuh
- d. Meningkatkan kinerja otak
- e. Mudah dicerna sehingga baik untuk kesehatan pencernaan.
- f. Membantu pertumbuhan tulang dan gigi.

B. Penelitian yang Relevan

1. Yoki Hendra Sugiarto (2012) Fakultas Pertanian Universitas Abdurachman Saleh Situbondo, dalam skripsi yang berjudul “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Naik-Turunnya Harga Cabai Merah Menurut Pendapat Petani di Kabupaten Situbondo”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menjelaskan kecenderungan perkembangan harga cabai di Kabupaten Situbondo dan untuk mengenali faktor-faktor yang mempengaruhi naik-turunnya harga cabai di Kabupaten

Situbondo. Dari penelitian ini dapat diperoleh hasil bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi naik-turunnya harga cabai merah di Kabupaten Situbondo yaitu harga bibit, harga pupuk kimia, harga pestisida, harga mulsa, harga *polybag*, kondisi cuaca/ iklim, perayaan hari-hari besar keagamaan, dan biaya pemasaran. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu sama-sama mencari apa saja faktor-faktor yang menjadi masalah dalam penelitian tersebut dan perbedaan dari penelitian yang akan dilakukan adalah subjek, objek, tempat dan waktu penelitian.

2. Widodo (2014) Fakultas Pertanian Universitas Gadjah Mada, dalam skripsi yang berjudul “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga dan Ketersediaan Beras di Tingkat Nasional”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perkembangan harga beras eceran di tingkat nasional, mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi harga beras domestik di tingkat nasional, dan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi ketersediaan beras di tingkat nasional. Dari penelitian ini dapat diperoleh hasil bahwa laju perkembangan harga beras eceran di tingkat nasional mengalami kecenderungan meningkat secara positif, harga beras domestik di tingkat nasional dipengaruhi oleh harga dasar gabah dan harga beras dunia, ketersediaan beras jangka panjang di tingkat nasional dari tahun 1979-2008 dipengaruhi oleh pengadaan dalam negeri, nilai tukar petani, dan luas panen serta ketersediaan beras sebelum dan sesudah krisis. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu sama-sama mencari apa saja faktor-faktor yang menjadi masalah dalam penelitian tersebut dan perbedaan dari penelitian yang akan dilakukan adalah subjek, objek, tempat dan waktu penelitian.
3. Nararya Adi Prasetya (2013) Fakultas Teknik Universitas Diponegoro, dalam skripsi yang berjudul “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga di Kawasan Banjarsari Kelurahan Tembalang, Semarang”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mencari penghasilan yang lebih tinggi dari

kota-kota atau kabupaten disekitarnya. Dari penelitian ini dapat diperoleh hasil bahwa sebelum adanya Universitas Diponegoro, kawasan Banjarsari termasuk kawasan yang kurang diminati oleh masyarakat, sehingga dianggap daerah terbelakang. Lebih banyak masyarakat yang pindah ke selatan Semarang ini memilih tinggal di Ngesrep Barat dari pada Tembalang dan Ngesrep Timur. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu sama-sama mencari apa saja faktor-faktor yang menjadi masalah dalam penelitian tersebut dan perbedaan dari penelitian yang akan dilakukan adalah subjek, objek, tempat dan waktu penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang peneliti gunakan adalah *field research* atau penelitian lapangan yaitu penelitian yang dilakukan pada Nagari Guguk Malalo. Metode penelitian yang penulis lakukan adalah *kualitatif*. Deskriptif adalah menggambarkan sifat suatu keadaan yang sementara berjalan pada saat penelitian dilakukan, dan memeriksa sebab-sebab dari suatu gejala tertentu.

B. Latar dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian di Nagari Guguk Malalo. Kegiatan penelitian ini dilakukan lebih kurang dua bulan yaitu pada bulan April 2017 - Mei 2017 yang tergambar pada jadwal penelitian berikut.

**Tabel 3.1
Tabel Jadwal Penelitian**

| Kegiatan | Tahun 2017-2018 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|-----------------|---|---|---|----------|---|---|---|-------|---|---|---|-------|---|---|---|-----|---|---|---|------|---|---|---|------|---|---|---|
| | Desember | | | | Februari | | | | Maret | | | | April | | | | Mei | | | | Juni | | | | Juli | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Penyusunan Proposal Skripsi | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Bimbingan Proposal Skripsi | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Seminar Proposal Skripsi | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Perbaikan setelah Seminar dan Penyusunan Instrument Penelitian | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Pengumpulan Data | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Analisis Data | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Pembuatan Laporan Penelitian | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Bimbingan Skripsi | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Munaqasyah | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

C. Instrumen Penelitian

Dalam penelitian kualitatif, yang menjadi instrumen atau alat penelitian adalah peneliti itu sendiri. Peneliti kualitatif sebagai *human instrumen*, berfungsi menetapkan fokus penelitian, memilih informasi sebagai sumber data, melakukan pengumpulan data, menilai kualitas data, analisis data, menafsirkan data dan membuat kesimpulan atas semuanya (Sugiyono, 2014 : 372).

D. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini yaitu sumber data primer merupakan data yang diambil dari lapangan yang diperoleh dari pedagang ikan bilih berupa data penjualan dan nelayan berupa data penjualan, produksi, dan alat yang digunakan untuk menangkap ikan bilih, Wali Nagari Guguak Malalo, Dinas Perikanan dan Pihak Kepolisian berupa faktor-faktor apa saja yang menyebabkan kenaikan harga ikan bilih pada Nagari Guguak Malalo.

E. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang akurat, penulis mengumpulkan data dengan wawancara dan observasi. Wawancara (*Interview*) adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab, sambil tatap muka dengan si penanya atau pewawancara dengan si penjawab atau responden dengan menggunakan alat yang dinamakan *interview guide* (panduan wawancara). *Interview* dapat dipandang sebagai metode pengumpulan data dengan jalan tanya jawab sepihak yang dikerjakan dengan sistematis dan berlandaskan kepada tujuan penelitian. Observasi (*observation*) merupakan proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan terjun langsung ke lapangan dan melihat langsung kenyataan yang ada atau suatu proses pengamatan dan pencatatan secara sistematis mengenai gejala-gejala yang diteliti (Asnawi, 2011 : 163).

F. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat di informasikan kepada orang lain. Teknik analisis data selama di lapangan yang banyak dipakai adalah Model Miles dan Huberman dan Model Spradley.

Analisis data Miles dan Huberman meliputi proses tiga tahap, yang dilakukan secara interaktif, yaitu: (1) data *reduction* (reduksi data), (2) data *display* (penyajian data, dan (3) *conclusion/ verification* (penarikan simpulan dan verifikasi data). Sedangkan analisis Model Spradley dilakukan secara berurutan melalui proses empat tahap, yaitu: (1) analisis domain, (2) analisis taksonomi, (3) analisis komponensial, dan (4) analisis tema budaya. Analisis domain dilakukan setelah diperoleh data berdasarkan *grand-tour* dan *mini-tourquestions*. Analisis selanjutnya, yaitu analisis taksonomi dilakukan untuk menentukan fokus penelitian, dimana (calon) peneliti mengumpulkan data dengan mengajukan *mini-tourquestions*. Analisis komponensial dilakukan pada tahap *selection* dimana pertanyaan yang diajukan adalah pertanyaan struktural. Selanjutnya baru dilakukan analisis tema budaya untuk mengetahui makna suatu peristiwa menurut pandangan para aktor pada situasi sosial yang diteliti

G. Teknik Penjaminan Keabsahan Data

Untuk memperoleh kredibilitas atau tingkat kepercayaan dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknik triangulasi. Dalam teknik pengumpulan data, triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan data dari berbagai teknik pengumpulan data dan merupakan pengecekan ulang atau cek dan ricek. Triangulasi yang peneliti gunakan adalah triangulasi metode untuk mengungkap dan

menganalisis masalah-masalah yang dijadikan objek penelitian yaitu dengan observasi atau pengamatan, wawancara, dan analisis dokumen.

Triangulasi yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi metode dimana penulis menggali kebenaran tertentu melalui observasi, wawancara dengan Bapak Walinagari, Kepala bidang perikanan, Pegawai Negeri Sipil yang bekerja di Dinas Pangan dan Perikanan, Kepala Sentra Pelayanan Kepolisian, Pedagang ikan bilih dan juga Nelayan yang ada di Nagari Guguak Malalo. Peneliti juga menggunakan dokumen tertulis seperti catatan mengenai daftar perlengkapan nelayan.

BAB IV PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Nagari Guguak Malalo

1. Sejarah Nagari Guguak Malalo

Pada zaman dahulu kerajaan Minang Kabau berpusat di Nagari Pariangan disana terdapat 13(tiga belas) keluarga yang terkenal dengan keberanian mereka,tetapi mereka selalu membangkang dan tak mau patuh kepada segala peraturan Raja, Karena mereka selalu membangkang maka akhirnya raja membuang ke tiga belas keluarga tersebut dari Nagari Pariangan.

Mereka dibuang keluhak Agam (kampuang tigo baleh) setelah tidak memungkinkan untuk menetap akhirnya mereka pindah ke Solok, disanalah mereka berkembang biak hingga terbentuklah suatu perkampungan(kampuang kubuang tigo baleh). Semenjak ketiga belas keluarga dibuang dari kerajaan Pariangan, semenjak itupulah di Nagari Pariangan tadi selalu terjadi kekacauan dimana terjadi perampokan,pembunuhan, pencurian dan lain-lain sehingga merajalela,hingga keamanan dan ketertiban tidak lagi terjaga dan terpelihara (Dokumen Nagari Guguak Malalo, 2017).

Akhirnya sang Raja bermusyawarah dengan Ninik Mamak dan segenap tokoh masyarakat untuk memanggil dan menjemput kembali ketiga belas keluarga yang telah dibuang tadi karena pada zaman dahulu merekalah yang selalu menjaga keamanan dan ketentraman masyarakat Nagari Pariangan dengan keberanian mereka.diambilah kata sepakat untuk memanggil dan menjemput kembali ke tiga belas keluarga yang dibuang untuk menjaga keamanan dan ketentraman Nagari Pariangan.

Ketiga belas keluarga tersebut mau kembali ke Nagari Pariangan,tapi mereka mengajukan beberapa syarat kepada sang Raja syarat-syarat mereka adalah:

- a. Mereka tidak akan membungkuk dan menundukan badan bila bertemu berhadapan dan berbicara dengan sang Raja.
- b. Bebaskan mereka untuk mencari daerah pertanian diwilayah sekitar Danau Singkarak.
- c. Mereka tidak akan memperhambakan diri bila berbicara dengan sang Raja bahkan mereka akan menyebut diri mereka dengan sebutan “DEN” (Dokumen Nagari Guguak Malalo)

Sang Rajapun memenuhi semua persyaratan yang diajukan oleh ketiga belas keluarga yang dibuang tadi dan akhirnya merekapun kembali ke Nagari Pariangan dan mulai menciptakan keamanan dan ketentraman di Nagari tersebut.

Setelah Nagari Pariangan kembali damai dan tentram maka masyarakat Kubung Tigo Baleh tersebut mulai mencari daerah garapan pertanian seperti tuntutan mereka semula. Pertama-tama mereka menempati daerah Padang Ribu yang sekarang disebut Kota Solok dan mereka menempati serta membuat perkampungan disana yang disebut dengan kampung Kubuang Tigo Baleh dan akhirnya kampung Kubuang Tigo Baleh tadi dipecah menjadi 13 Nagari adapun ke 13 dari Kubuang tadi diantaranya:

- 1) Solok jo Salayo
- 2) Kinari jo Muaro Paneh
- 3) Cupak jo Gantuang Ciri
- 4) Guguak jo Koto Gadang
- 5) Sungai Lasi jo Taruang-taruang
- 6) Koto Anau jo Bukik Sile
- 7) Koto Baru

Lama kelamaan seiring dengan perkembangan zaman dan penduduk akhirnya masyarakatpun semakin berkembang sehingga mengakibatkan sempitnya daerah pemukiman dan lahan pertanian hingga tidak mencukupi untuk kebutuhan mereka sehari-hari.

Akhirnya sebagian dari masyarakat Kubuang Tigo Baleh tadi mencari daerah pemukiman yang baru, dan mereka menuju daerah bagian barat dari Danau Singkarak, mereka melalui daerah Paninggahan dan sebagian dari mereka menetap di Paninggahan, dan sebagian lagi meneruskan perjalanan ke utara, pertama kali menepati Koto Baing (Jorong Baing) disanalah mereka mulai mencancang, malanteh membuat sawah dan ladang dan sebagian lagi meneruskan perjalanan ke utara (Duo Koto), akhirnya taratak dari Kubuang 13(tigo baleh) tadi berkembang sampai ke utara berbatas dengan Padang Laweh sekarang.

Akhirnya taratak dibagi menjadi tiga, yaitu: Koto di Mudiak, Koto di Tanggah, dan Koto di Ilia, ketiga Koto tersebut bersuku jambak, dan sesuai dengan perkembangan, suku jambak pun di pecah menjadi 11(sebelas)suku ketigo koto bergabung menjadi satu Nagari yaitu Nagari Guguak Malalo, karena sewaktu mencari daerah garapan pertama kali sebelum sampai kedaerah Padang Ribu (Solok sekarang) mereka pernah melalui daerah ini.

Nagari Guguak Malalo terdiri dari tiga Jorong yaitu:

4. Jorong Duo Koto

Sejarahnya:

Dizaman dahulu didaerah tersebut terdapat dua kotonya yaitu Koto di Mudik, dan Koto di Tanggah dan sekarang menjadi salah satu Jorong di nagari Guguak Malalo.

5. Jorong Guguak

Sejarahnya:

Dizaman dahulu didaerah tersebut terletak di dataran yang tinggi, serta tempat bermusyawarah para leluhur dalam membahas segala sesuatunya tentang anak dan kemenakan sehingga dapat didengar dengan jelas oleh peserta rapat.

6. Jorong Baing

Sejarahnya:

Baing asal katanya dari Bahiang, karena didaerah tersebut terdapat para leluhur, merencanakan (meneropong daerah lain) dalam memperluas areal tempat tinggal, serta mata pencarian untuk anak cucu mereka agar bisa menetap dan mendapatkan mata pencarian yang tetap pula (Dokumen Nagari Guguk Malalo, 2017).

Sejarah Lainnya:

Waktu para leluhur dalam perjalanan mencari tempat menetap didaerah tersebut banyak ditemukan batang bahing yang tumbang dan berhenti sejenak didaerah tersebut untuk membersihkan pohon agar dapat melanjutkan perjalanan.

Unsur alam

a. Perairan (Sungai)

1) Tambungan

Tambungan asal kata dari batang bohongan karena merupakan salah satu anak sungai yang tidak memiliki hulunya sehingga jika curah hujan cukup tinggi maka anak sungai tersebut baru ada air nya.

2) Batang Malalo

Salah satu sungai yang mengalir persawahan (iringasi) masyarakat Malalo yang mana airnya banyak melewati banyak bebatuan.

3) Batang Muaro Anau

Disebut Batang Muaro Anau karena dahulunya di tepi anak sungai tersebut banyak tumbuh pohon anau.

4) Batang Teluk Kandang.

Disebut Batang Teluk Kandang karena anak sungai tersebut terletak di salah satu teluk yang ada di nagari Guguk Malalo

yang mana di hulu anak sungai nya banyak terdapat kandang-kandang ternak.

5) Batang muaro Lambiu.

Di sebut Batang Muaro Lambiu karena banyak nya pohon lambiu yang tumbang dan hanyut di bawa air aliran anak sungai hinga sampai ke muara nya.

6) Batang alahan sabatang.

Di sebut batang Alahan Sabatang karena di daerah tersebut terdapat satu-satu nya alahan,(menangkap ikan bilih dengan cara mengalirkan air ke sungai kecil dan membendung nya dengan perangkap).

7) Batang Kanang.

Di sebut Batang Kanang karena dahulunya didasar anak sungai tersebut di penuh dengan pohon-pohon kanang yang tumbang.

8) Batang Sawah Saluwak.

Di sebut Batang Sawah Saluwak karena anak sungai nya hanya mampu mengairi saluwak sawah saja(satu hamparan sawah saja).

9) Batang lembang dan Batang Baing.

Batang lembang dan Batang Baing adalah satu aliran sungai yang memiliki dua nama,yang mana anak sungai nya terletak di Dusun Lembang yang berada dalam Jorong Baing, dan dahulu nya pohon baing di jadikan jembatan untuk menyeberangi sungai.

10) Batang Puah.

Disebut Batang Puah,karena banyak nya pohon puah yang tumbuh di hulunya (Puah adalah nama lain Pohon Anau).

11) Batang Alahan Cangking

Di sebut batang Alahan Cangking karena,dahulunya pohon Cangking (pohon cingkariang yang berduri seperti pohon

dadap) yang menutupi aliran anak sungai untuk mengairi sebuah alahan.

12) Batang Muaro Batu Badinding.

Di sebut Batang Muaro Batu Badinding karena di pinggiran anak sungai tersebut banyak susunan batu yang menyerupai dinding membentengi anak sungai tersebut.

13) Batang Tanjung Jua.

Di sebut Batang Tanjung Jua karena dahulunya tanjung tersebut jadi rebutan dengan masyarakat Paninggahan, dan terucap lah kata Tanjung nan tajua yang kemudian menjadi Tanjung Jua, kemudian dengan peperangan antar kelompok di menangi oleh masyarakat Guguak Malalo, tanjung tersebut berhasil di rebut kembali.

14) Batang Pudung/Air si Busuk

Disebut Batang Pudung/ Air si Busuk karena waktu berperang dengan masyarakat Paninggahan air yang ada di anak sungai tersebut menjadi busuk dengan darah dan mayat akibat dari peperangan (Dokumen Nagari Guguak Malalo, 2017).

b. Bukit.

Di Nagari Guguak Malalo memang salah satu areal perbukitan dan sangat banyak nama-nama bukit antara lain:

- a. Bukit Paruh Anggang
- b. Bukit Patah Gigi
- c. Bukit Batang Siamang
- d. Bukit Jalan Malintang
- e. Bukit Puncak Lubang
- f. Bukit Batu Batakik
- g. Bukit Batu Bajanjang
- h. Bukit Sabuk
- i. Bukit Puncak Manggi (Dokumen Nagari Guguak Malalo).

Unsur Buatan Manusia

a. Pemukiman/Penggunaan Lahan

1) Daerah Pemukiman/Perumahan

Sebelum tahun 1959 penduduk Nagari Guguk Malalo berada di pinggiran hutan kira-kira 10 km dari pinggiran Danau Singkarak yang di buktikan dengan adanya Bekas-bekas Perumahan Rumah Gadang yang ditinggalkan dan di biarkan kosong, serta adanya sebuah lesung yang terbuat dari batu yang cukup besar yang di lubangi dengan pahat agar ada lekukan untuk menumbuk dan lesung tersebut tak mungkin di bawa kemana-mana.

Pada thn 1959 terjadinya perang saudara antara tentara Gerilyawan dengan tentara pusat yang lebih di kenal dengan PRRI,dan untuk memutuskan mata rantai antara Gerilyawan dengan masyarakat,waktu itu masyarakat masih tinggal di pinggiran hutan,maka tentara pusat membuat keputusan,bahwa masyarakat yang tinggal/berdomisili di daerah pingiran hutan harus pindah ke daerah yang telah di tetapkan (pinggiran Danau),dan bagi penduduk yang tidak patuh pada keputusan tersebut sangsinya adalah rumah tempat tinggalnya akan di bakar dan yang membangkang atas perintah tersebut akan di tembak mati oleh tentara pusat,maka berbondong-bondonglah penduduk menepati areal yang di tetapkan tersebut(tepian Danau Singkarak).

2) Bendungan

Pada tahun 2000 terjadi galodo/air bah,di Nagari Guguk Malalo tepatnya di Jorong Duo Koto,maka di bangunlah sebuah bendungan yang populer dengan nama Cek Dam.

3) Irigasi

Di setiap tahunnya di Jorong Duo Koto Nagari Guguak Malalo, telah di agendakan sebuah tradisi Pelakat turun kesawah/ membuka kapalo banda, yang mana tradisi tersebut sudah turun menurun, di dalam pelaksanaannya masyarakat beriyuran untuk membeli seekor kerbau untuk di sembelih kemudian daging nya di bagikan ke masyarakat yang membuat pertahunan (mengolah harta pusaka tinggi dalam satu tahun), pada setiap datuk (Ninik Mamak) menurut ranji/ silsilah keturunan yang ada di Jorong Duo Koto, agenda tersebut selain menandakan untuk turun kesawah juga pembatasan pengeluaran zakat tanaman yang di hasilkan pada setiap tahunnya, sekaligus batas pergantian untuk mengelola sawah yang di dapat dari pusaka tinggi.

Di Nagari Guguak Malalo untuk pengairan areal persawahan memang menggunakan jaringan Irigasi atau disebut juga tali bandar yang mana tali bandar tersebut mengikuti nama-nama dusun yang ada di nagari Guguak Malalo dan juga tidak tertutup kemungkinan di setiap dusun memiliki tali bandar lebih dari satu, dusun yang ada di Guguak Malalo ada 15 Dusun.

4) Pemakaman (Pahlawan/Umum)

Di Nagari Guguak Malalo untuk menggabarkan berita duka masih menggunakan tradisi lama, pada suku pauh puput(terompet)tanduk, pada suku Malayu, Baringin Gadang, Galapung, Nyiur, terompet pada suku Baringin Kaciak, Gong pada suku Muaro Basa, bagi masyarakat yang mendengar seruan masing-masing suku mereka akan meninggalkan pekerjaannya untuk bersegera menyelenggarakan tata cara adat kematian, adapun untuk pemakaman si mayit, di Jorong Baing pemakamannya bisa dikatakana tempat umum karena siapa saja

bisa di makamkan disana, tapi untuk Jorong Duo Koto dan Jorong Guguk,berbeda karena setiap Payung/ranji Perdatuk/Penghulu memiliki areal pemakaman tersendiri-sendiri.

5) Stadion

Di Nagari Guguk Malalo terdapat Stadion Olahraga sepak bola yang di berinama Talago Lintah,karena sebelum di jadikan Stadion Olahraga memang terdapat sebuah Telaga(Rawa) yang banyak lintah nya,karena tak dapat di kelola dengan baik maka telaga tersebut di timbun dan di jadikan sebuah lapangan sepak bola.

6) Rumah Sakit

Di zaman Belanda memang ada sebuah rumah rampasan yang di jadikan rumah sakit yang terletak di pasar Malalo Jorong Duo Koto.Di tahun 80 an rumah tersebut di kenal dengan tempat BKIA (Balai Kesehatan Ibu dan Anak),karena tempat yang di gunakan kurang mencukupi maka oleh perantau Malalo,dan Pemerintahan Nagari Guguk Malalo di carikan lahan untuk Puskesmas yang sekarang menjadi Puskesmas Batipuh III.

b. Perhubungan.

1) Jalan Kabupaten.

Di Guguk Malalo memang terdapat jalan Kabupaten sepanjang 9 km,yang di kenal dengan jalan Raya Jl.Malalo-Padang Panjang,karena masyarakat Guguk Malalo untuk mendapatkan perlengkapan,pertanian,perkebunan,dan rumah tangga lebih sering ke Padang Panjang.

2) Menara/Tower.

Di Guguk Malalo terdapat 4 menara/ Tower yaitu:

- a) GSM XL di dusun Sikaladi di Jorong Baing
- b) GSM XL di dusun Muaro Tuo di Jorong Duo Koto
- c) GSM INDOSAT di dusun Muaro Tuo di Jorong Duo Koto
- d) GSM TELKOMSEL di dusun Muaro Tuo di Jorong Duo koto

c. Budaya

Pemakaman Khusus

Pada zaman Belanda Seorang Wali yang menjadi pejuang kemerdekaan yang mana beliau sangat gigih untuk menyebarkan agama Islam serta dengan gigih pula melawan pemerintahan Belanda untuk mempertahankan hak-hak masyarakat dari penindasan penjajahan Belanda, beliau terkenal dengan nama Tuanku 50, asal nama 50 puluh di ambil dari Kabupaten 50 kota, karena beliau juga lama menyebarkan agama di sana, beliau pun di makamkan secara khusus di tanah pusaka dalam ranji keturnan.

d. Batas Administrasi.

Nagari Guguk Malalo terdiri dari tiga Jorong:

- 1) Jorong Duo Koto
- 2) Jorong Guguk
- 3) Jorong Baing

Nagari Guguk Malalo berbatasan dengan:

1) Utara

Berbatas dengan :

- a) Bukit Batu Bajanjang
- b) Batu Palano
- c) Au nan Barumpun
- d) Pinang Baririk

- e) Bukik Karang Kudo
- f) Batu Palompatan
- g) Kayu nan Batanam

Berbatas administrasi dengan kenagarian Padang Laweh dan batas administrasi nya terdapat di pasar Malalo Jorong Duo Koto yang di tandai dengan anak Sungai Tambungan(Batang bohongan/anak sungai yang tidak memiliki hulu).

2) Selatan

berbatas dengan :

- a) Ai si Busuk
- b) Bukit Panarihan
- c) Kandang Labi
- d) Batang Salibutan

Berbatas dengan Nagari Paninggahan, Kecamatan Unjung Sirih,Kabupaten Solok yang terdapat di dusun Pudung Jorong Baing, yang di tandai anak sungai ai si busuk, yang dahulunya air di anak sungai tersebut manjadi busuk karena darah dan mayat di waktu perang antar suku, dan sekarang maenjadi bandah kecil yang tidak ber air lagi.

3) Timur

Berbatas dengan Perairan Nagari Simawang karena Danau Singkarak adalah ulayat Nagari Guguak Malalo, dahulunya Masyarakat Nagari Guguak Malalo terlebih dulu menjadi nelayan di Danau Singkarak dan lebih dulu pula meletakkan nangga (patok) yang berupa potongan bambu yang di ikat dengan tali dan di beri pemberat serta pemberat nya ditenggelamkan di areal tersebut, dan fungsi lain dari patok tersebut juga sebagai batas penahan jaring dalam menangkap ikan di Danau Singkarak.

4) Barat

Berbatas dengan :

- a) Bukit Paruh Anggang
- b) Ai Babalik Mudiak
- c) Batang Anai
- d) Kayu Nan Batanam

Berbatas dengan Nagari Asam Pulau Kecamatan Induriang Kabupaten Padang Pariaman yang di tandai sebuah sungai yang membelah Nagari tersebut, nama sungainya Sungai Gariang, dahulunya masyarakat Guguak Malalo dalam pecarian areal garapan(mancancang-malanteh) sampai terlebih dahulu di daerah sana, sehingga dalam menegakkan adat istiadat, Ninik Mamak nya berasal dari Guguak Malalo, pada tahun 1910 tersiar kabar sebuah perusahaan besar di Kota Padang membuka lowongan kerja yang banyak membutuhkan karyawan, maka berbondong-bondong lah masyarakat Nagari Guguak Malalo untuk mendaftar menjadi karyawan, sebagian dari mereka ada yang tidak sanggup meneruskan perjalanan serta menetap di daerah Asam Pulau tersebut, dan sebagian lagi sampai ke tujuan yaitu PT.Semen Padang sekarang, serta dalam pengelolaan administrasi pemerintahannya pun di Nagari Guguak Malalo, baik itu pembayaran pajak bumi dan bangunan (PBB), menimbang pada masa itu perhubungan sangat sulit, maka tahun 1953 segala bentuk administrasi di serahkan ke pemerintahan Kabupaten Padang Pariaman termasuk pemungutan pajak bumi dan bangunan (PBB) (Dokumen Nagari Guguak Malalo, 2017).

2. Visi dan Misi Nagari Guguak Malalo

a. Visi:

Membangun masyarakat Nagari Guguak Malalo yang aman, damai dan sejahtera yang berlandaskan adat basandi syara', syarak basandi kitabullah.

a. Misi:

- 1) Bidang pendidikan, sebagai modal dasar untuk mencapai kesejahteraan.
 - a) Meningkatkan pendidikan, jenjang sekolah generasi muda Guguak Malalo umumnya, sehingga generasi muda Malalo minimal mendapatkan pendidikan wajib belajar 9 tahun.
 - b) Meningkatkan pendidikan luar sekolah generasi muda Guguak Malalo tentang adat istiadat, agama (kembali ke surau) dan mengusahakan pemberian kursus-kursus keterampilan kepada generasi muda Guguak Malalo yang pada akhirnya nanti dapat membantu meningkatkan taraf hidup generasi muda Guguak Malalo dimasa depan.
 - c) Meningkatkan pendidikan dalam keluarga masyarakat dengan meningkatkan kegiatan organisasi kewanitaan, majelis taklim dan mengangkat keterampilan wanita Guguak Malalo sebagai pelita dalam rumah tangga yang akan menyinari kehidupan di kenagarian Guguak Malalo dalam arti meningkatkan pemberdayaan perempuan dalam Nagari Guguak Malalo.
- 2) Bidang ekonomi, untuk mencapai kesejahteraan masyarakat yang sesuai dengan visi diatas tersebut, perlu diadakan peningkatan usaha perekonomian di segala bidang antara lain:
 - a) Meningkatkan pendidikan dalam keluarga masyarakat dengan meningkatkan usaha pertanian, sehingga

masyarakat dapat memenuhi kebutuhan pangan keluarga yang pada akhirnya dapat menuju swasembada pangan.

- b) Meningkatkan kinerja kelompok-kelompok masyarakat yang sudah ada dan mengembangkan kelompok-kelompok baru yang pada akhirnya dapat mengembangkan azas kehidupan berkoperasi.
 - c) Menetapkan standar upah bagi pekerja sawah, pekerja ladang, tukang bangunan dan sebagainya demi tercapainya keseragaman upah dalam Nagari Guguak Malalo.
- 3) Bidang sosial kemasyarakatan
- a) Memberdayakan seluruh lapisan masyarakat Niniak Mamak, Alim Ulama, Cadiak Pandai, Bundo Kandung dan generasi muda untuk ikut berpartisipasi membangun Nagari sesuai dengan keahlian dan kemampuan masing-masing.
 - b) Menjalin kerjasama yang baik antara pemerintah Nagari, BPRN, dan KAN sebagai tali tigo sapilin, tungku tigo sajarangan dan menjalankan roda pemerintahan di kenagarian Guguak Malalo.
 - c) Meningkatkan kinerja Niniak Mamak, Alim Ulama, Cadiak Pandai, Bundo Kandung dan generasi muda dalam membangun Nagari, sehingga akan tercapainya peningkatan raso jo pareso, nan tuo dihormati, nan ketek disayangi, samo gadang lawan baiyo. Yang pada akhirnya akan terciptanya masyarakat Guguak Malalo yang sejahtera, aman, berpendidikan, beradab, berbudaya dan Islami yang disebut juga masyarakat madani.
 - d) Memberdayakan sumber daya manusia (SDM) masyarakat Guguak Malalo sesuai dengan keahliannya untuk membangun masyarakat dan kampung halaman.

- e) Menggali kembali potensi alam dan kebiasaan lama (adaik lamo pusako usang) yang akhir-akhir ini mulai diabaikan sehingga pada akhirnya akan lahir kembali masyarakat Guguak Malalo yang hiduik kampuang bapaga kampuang, hiduik Nagari bapaga Nagari.
 - f) Memandang Nagari Guguak Malalo sebagai satu kesatuan yang utuh dengan mengutamakan kepentingan Nagari diatas kepentingan kelompok, golongan dan sifat ego kedaerahan yang sempit.
- 4) Bidang olahraga dan seni
- a) Mengadakan pembinaan bakat dan prestasi anak Nagari Guguak Malalo di bidang olahraga sehingga terhindar dari bahaya penyakit masyarakat seperti miras, judi dan narkoba.
 - b) Meningkatkan kreatifitas generasi muda Guguak Malalo dibidang olahraga dan seni, dimana pada prinsipnya masyarakat Guguak Malalo tidak bisa dipisahkan dari kegiatan seni dan olahraga.
 - c) Mengadakan pertandingan olahraga dan pertunjukan seni sebagai ajang penggalangan dana untuk membangun Nagari Guguak Malalo .
 - d) Melalui kegiatan olahraga dan seni dapat menciptakan jembatan emas yang akan menghubungkan masyarakat kampung dengan masyarakat perantauan untuk bahu membahu membangun Nagari yang kita cintai ini (Dokumen Nagari Guguak Malalo, 2017).

B. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kenaikan Harga Ikan Bilih

Harga yang terus meningkat pada ikan bilih mulai dari Bulan September 2016 – Agustus 2017 setelah dilakukan penelitian bahwa kenaikan harga ikan bilih disebabkan oleh kelangkaan yang ada di Danau Singkarak saat ini.

Berkaitan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi kenaikan harga ikan bilih Mulyadi selaku Wali Nagari Guguak Malalo mengatakan bahwa:

Faktor-faktor yang mempengaruhi kenaikan harga ikan bilih karena berkurangnya pasokan ikan bilih, tangkapan nelayan berkurang, sedangkan kebutuhan terhadap ikan bilih ini meningkat. Kenapa ikan bilih ini berkurang?, ada beberapa faktor yang menyebabkan berkurangnya ikan bilih, yang pertama cara tangkap masyarakat yang tidak ramah lingkungan, seperti sentrum, bagan keberadaan bagan berdampak negatif dan positif. Dampak positif bagan mampu meningkatkan ekonomi masyarakat nelayan, keamanan nyawa nelayan terjamin karena tidak harus berlayar ke tengah danau. Sedangkan dampak negatif bagan, antara lain semua ikan, termasuk ikan-ikan kecil bakal tertangkap, bom, jaring yang berukuran dibawah $\frac{3}{4}$ inci.

Kedua akibat dari pencemaran air danau, karena sampah yang dibuang warga, yang terbesar dari batang air Sumani dan Kabupaten Padang Panjang melalui batang air Sumpur dan masyarakat Malalo. Ketiga dampak dari pembangunan PLTA Singkarak, karena transmigrasi air pergi ke Sampulau, siklus air yang tidak seperti semula sehingga tidak hanya ikan bilih saja yang terbawa ke Sampulau, seperti pensi dan ikan lainnya juga ikut terbawa. Sampah yang biasanya hanyut ke Ombilin sekarang tidak, karena air keluar ke bawah mengikuti arus dari batang air Ombilin sedangkan sampah tidak bisa mengalir karena ditutup dengan saringan.

Terakhir karena jala apung, terkhusus di Kabupaten Solok, yang berbahaya dari jala apung ini adalah karena sisa makanannya yang mengakibatkan racun/ limbah sisa makanannya. Makanan tersebut berupa pur, dalam satu hari masuk sekitar ber ton-ton. Warga khawatir jika keramba ini berkembang sehingga mengakibatkan habitat ikan bilih di Malalo habis (punah).

Harapan Bapak Mulyadi yaitu ingin menjadikan ikan bilih yang banyak seperti dulu lagi, sehingga ekonomi masyarakat bisa berkembang lagi, dan mobil carano yang ada di Nagari ini bisa juga beroperasi seperti biasa. Jika ikan bilih sudah mulai tidak ada, semua akan berpengaruh, karena mata pencaharian masyarakat Malalo umumnya sebagai nelayan dan berdagang ikan bilih.

Mengenai aturan tentang alat tangkap dari Propinsi diharapkan secara bersama (13 Nagari) telah diadakan rapat dengan nelayan dari Dinas Propinsi maka dibuatlah sebuah Peraturan Gubernur Nomor 81 Tahun 2017 Tentang Alat Tangkap. Peraturan tersebut belum dilaksanakan karena masih ada kekurangan seperti PLTA dan keramba jala apung” (Mulyadi, Wawancara, 26 April 2018).

Dalius M. Nur selaku Kepala Bidang Perikanan di Dinas Pangan dan Perikanan mengatakan bahwa:

“Faktor-faktor yang mempengaruhi kenaikan harga ikan bilih pada Nagari Guguak Malalo yaitu disebabkan oleh kelangkaan. Kelangkaan tersebut karena ikan-ikan kecil yang tertangkap. Ada jenis spesies yang merupakan pemangsa, pengganggu terhadap spesies ikan bilih contohnya, keberadaan ikan nila, dimana telur ikan bilih dimakannya sehingga menurunnya populasi dari ikan bilih tersebut. penggunaan alat tangkap yang tidak ramah lingkungan seperti bagan, bagan yang berbiaya pembuatan Rp 5-11 juta per buah, bahan peledak bom, racun/ potasium, sentrum, jaring yang ukuran dibawah $\frac{3}{4}$ inci. Selanjutnya beroperasinya PLTA Singkarak dan pembuangan sampah yang tidak terkendali ke sungai-sungai sehingga terjadi penumpukan, sampah-sampah tersebut berasal dari warga yang ada di sekitar Danau Singkarak, Padang Panjang, dan Sumani. Solusi yang diberikan oleh Bapak Dalius yaitu pemulihan kembali keberadaan ikan bilih yang ada di Danau Singkarak dengan cara:

- 1. Alat-alat yang terlarang tidak boleh digunakan.*
- 2. Penggunaan jaring yang di bawah ukuran $\frac{3}{4}$ inci dilarang untuk digunakan.*
- 3. Perbanyak tempat untuk konserfasi ikan bilih/ untuk perlindungan ikan.*
- 4. Dilakukan pemeliharaan.*
- 5. Dilarang menggunakan bom.*

Berdasarkan Peraturan Gubernur Nomor 81 Tahun 20117 Tentang Alat Tangkap yang dilakukan pengawasan oleh pengawas perikanan menurut Bapak Dalius bahwa tugas pengawas perikanan yaitu:

- 1. PPNS (Pendidik Pengawas Negeri Sipil di Bidang Perikanan) yang melakukan tindak pidana.*
- 2. Aparat kepolisian.*
- 3. Angkatan laut.*

Hal tersebut dapat dilihat lebih jelas pada UU No 9 Tahun 2009 Tentang Perikanan (Dalius M. Nur, Wawancara, 22 Mei 2018).

Kelangkaan ikan bilih di perairan Danau Singkarak juga dipengaruhi dengan masuknya ikan bilih dari Danau Toba, sehingga harga tidak stabil dan cenderung naik. Hal ini seperti yang dinyatakan oleh Bapak Imran S.P dalam petikan hasil wawancara berikut:

“Faktor-faktor yang mempengaruhi kenaikan harga ikan bilih yaitu karena pasokan ikan bilih dari Danau Toba tidak masuk lagi ke daerah Danau Singkarak. Disaat ikan bilih Danau Toba masuk ke daerah Danau Singkarak harga stabil karena adanya persaingan, jika ikan bilih Danau Toba tidak masuk ke Danau Singkarak harga ikan bilih di Danau Singkarak akan naik karena banyaknya pembeli, sedangkan pasokan berkurang. Faktor berikut yaitu akibat alat tangkap yang tidak ramah lingkungan yaitu jaring ukuran dibawah ¾ inci karena ikan yang tertangkap belum menjadi induk, sehingga ikan bilih tidak dapat berkembang dan alat tangkap bagan. Mengenai Peraturan Gubernur No 81 Tahun 2017, aturan tersebut telah berjalan namun belum efektif. Menurut Bapak Imran tujuan dari Peraturan Gubernur tersebut yaitu diharapkan agar harga stabil, produksi meningkat.

Edo Perdana S.H selaku Kepala Sentra Pelayanan Kepolisian (KSPK) di Kepolisian Daerah Sumatera Barat Resor Padang Panjang Sektor Batipuh Selatan mengatakan bahwa:

“Faktor-faktor yang mempengaruhi kenaikan harga ikan bilih karena faktor air yang kurang bersih/ kotor, akibat penggunaan alat tangkap yang dilarang seperti: pengeboman yang terjadi dua tahun yang lewat, penggunaan alat sentrum, dan karena alat tangkap bagan. Bapak Edo mengatakan bahwa sudah satu tahun belakangan ini nelayan tidak menggunakan alat tangkap yang dilarang seperti bom dan sentrum. Tentang alat tangkap yang dilarang tersebut pihak kepolisian hanya memberitahukan kepada nelayan melalui pengumuman atau himbauan agar tidak menggunakan alat yang dilarang tersebut”

Berdasarkan hasil penelitian, wawancara dan observasi yang penulis lakukan bahwa faktor-faktor yang menyebabkan kenaikan harga ikan bilih pada Nagari Guguak Malalo yaitu berkurangnya populasi ikan bilih yang ada di Danau Singkarak. Berkurangnya populasi ikan bilih itu selaras dengan penjualan dan keuntungan pedagang ikan bilih. Hal ini terungkap dari hasil wawancara penulis dengan para pedagang ikan bilih. Pada umumnya pedagang menyatakan bahwa disaat harga ikan bilih stabil,

pedagang ikan bilih dapat memperoleh 80-150 Kg ikan bilih per harinya dan mendapatkan untung Rp. 20.000/ Kg. Sedangkan di saat harga ikan bilih naik atau bisa dikatakan langka, pedagang ikan bilih hanya dapat memproduksi 1-50 Kg ikan bilih per harinya, bahkan terkadang tidak memproduksi ikan bilih goreng dikarenakan pasokan ikan bilih yang tidak ada.

Berkurangnya populasi ikan bilih tersebut dikarenakan ada 3 faktor yaitu:

1. Pencemaran Air

Setelah penulis melakukan wawancara dengan Bapak Walinagari, Kepala bidang perikanan, Pegawai Negeri Sipil yang bekerja di Dinas Pangan dan Perikanan, Kepala Sentra Pelayanan Kepolisian, Pedagang ikan bilih dan juga Nelayan yang ada di Nagari Guguak Malalo dan observasi bahwa berkurangnya ikan bilih tersebut diakibatkan oleh pencemaran air di Danau Singkarak. Hal tersebut dikarenakan banyaknya sampah yang ada di sekitar Danau Singkarak. Sampah tersebut berasal dari kebiasaan masyarakat Malalo yang membuang sampah ke Danau, namun sampah tersebut bukan hanya berasal dari masyarakat Malalo saja tapi sampah-sampah yang ada berasal dari masyarakat yang ada di daerah Sumani dan Kabupaten Padang Panjang, dimana masyarakat Padang Panjang membuang sampah ke sungai, dimana aliran sungai tersebut menuju ke Danau Singkarak.

Banyaknya sampah yang ada di Danau Singkarak tersebut menyebabkan air yang kotor, Sehingga ikan bilih yang ada di Danau Singkarak tersebut tidak berkembang. Hal tersebut dikarenakan sampah yang dibuang ke Danau Singkarak tersebut merupakan sisa limbah rumah tangga. Seperti yang sama-sama kita ketahui bahwa sisa hasil limbah rumah tangga menyebabkan racun.

Setelah penulis melakukan penelitian dan melihat langsung ke Danau Singkarak bahwa memang benar kondisi air Danau Singkarak saat ini tercemar oleh banyaknya sampah dan air Danau Tersebut tidak

sejernih dulu. Sekarang air Danau Singkarak berwarna agak kehitaman. Dulu air Danau Singkarak jernih dan banyak ikan bilih yang berenang ke tepi Danau Singkarak. Berbeda dengan sekarang air yang kotor dan tidak ada ikan bilih yang berenang ke tepian.

2. Keberadaan PLTA Singkarak

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Walinagari yang penulis lakukan bahwa keberadaan PLTA Singkarak mempengaruhi kelangkaan ikan bilih. Karena transmigrasi air yang mengalir ke Asampulau, siklus air yang tidak seperti semula sehingga tidak hanya ikan bilih saja yang terbawa arus namun juga biota lain yang hidup di perairan Danau Singkarak seperti pensi dan ikan lainnya.

Masyarakat Malalo juga mengeluh dengan keberadaan PLTA Singkarak karena aliran listrik dari PLTA tersebut bukan untuk masyarakat yang ada di sekitar Malalo, namun untuk warga lain. Semenjak PLTA Singkarak berdiri banyak kerugian yang terjadi. Perputaran air menuju ke Asampulau sehingga biota-biota yang ada di dalam perairan Danau Singkarak tersebut juga terikut arus. Seperti anak ikan bilih yang baru lahir juga ikut terbawa arus. Jika anak ikan bilih terbawa arus ke Asampulau tersebut lama kelamaan ikan bilih yang ada di Danau Singkarak tidak berkembang dan bisa mengalami kepunahan. Sehingga masyarakat yang profesinya sebagai nelayan dan pedagang ikan bilih akan berkurang pendapatannya. Sehingga dengan adanya keberadaan PLTA Singkarak sangat berpengaruh dengan terjadinya kelangkaan ikan bilih seperti yang terjadi saat ini.

Keberadaan PLTA Singkarak disinyalir mempengaruhi kualitas ekosistem Danau Singkarak karena operasionalnya mengakibatkan fluktuasi air (elevasi danau). Pada musim hujan, perusahaan melakukan penabungan air akibatnya ratusan hektar lahan pertanian dan alahan (kolam tangkap ikan) digenangi air. Abrasi dan pengikisan tanah disepanjang bibir danau tak terelakkan. Sementara, di waktu kemarau,

perusahaan menguras air danau sampai ke tingkat kritis. Beroperasinya PLTA Singkarak di Nagari Guguak Malalo telah mengakibatkan terjadinya perubahan sirkulasi air danau. Perubahan ini memicu naiknya belerang dari dasar danau (bagai) sehingga membuat ikan-ikan mati keracunan serta punahnya beberapa jenis biota danau.

Berdasarkan peraturan pemerintah No. 82 Tahun 2001 tentang baku mutu kualitas perairan, parameter kualitas air yang diukur masih dapat mendukung kelangsungan organisme perairan. Selain itu kelimpahan ikan dalam suatu perairan dipengaruhi beberapa faktor pembatas antara lain: fekunditas, ruang gerak, kompetisi, penyakit, kelimpahan makanan dan batas waktu bertahap hidup. Semakin kecil jumlah spesies dan variasi jumlah individu tiap spesies, atau ada beberapa individu yang jumlahnya lebih besar atau mendominasi maka otomatis keanekaragaman suatu ekosistem akan mengecil, sehingga dapat disimpulkan populasi ikan bilih di Danau Singkarak mulai memasuki kata punah (e Journal, Rumarta, 2017: 4).

3. Alat dan Bahan yang Tidak Ramah Lingkungan

a) Alat yang Tidak Ramah Lingkungan

Faktor yang menjadi berkurangnya populasi ikan bilih yang lainnya yaitu karena penggunaan alat tangkap yang tidak ramah lingkungan. Alat tangkap yang tidak ramah lingkungan yaitu bagan.

Berdasarkan hasil penelitian dan wawancara bahwa bagan merupakan salah satu faktor yang menyebabkan berkurangnya habitat ikan bilih. Hal tersebut dikarenakan bagan tersebut merupakan alat tangkap ikan berbagai jenis ukuran, mulai dari ikan yang paling besar dan ikan yang paling kecil. Bagan ini bisa menangkap anak ikan bilih, jika anak ikan bilih tertangkap maka ikan bilih lama kelamaan tidak akan berkembang karena bibit nya sudah habis. Bagan ini ada yang terbuat dari bambu dan ada yang

terbuat dari besi, lalu bagan ini dipasang jaring yang sangat rapat dan dipasang lampu dibagian atas, sehingga ikan-ikan yang ada akan mengikuti cahaya lampu tersebut, terutama ikan bilih. Berikut gambar bagan yang terjejer di sepanjang perairan Danau Singkarak.



Gambar 4.1
Bagan di Perairan Danau Singkarak

Sumber: Hasil observasi

Dari observasi yang dilakukan ditemukan fakta, bahwa dari tepian Danau Singkarak, terlihat jejeran alat tangkap ikan bilih berupa jala apung atau disebut dengan bagan. Di Nagari Guguak Malalo, bagan itu tidak menggunakan kapal (sampan), tetapi terapung seperti keramba di tengah-tengahnya diberi lampu neon. Lampu itu berfungsi untuk memancing ikan berkumpul ditengah bagan. Bagan-bagan terlihat terpasang hampir menutupi seluruh bagian teluk, mengancam keberlangsungan ikan bilih.

Bagan yang berbiaya pembuatan Rp 5-11 juta per buah itu biasa dioperasikan dua kali sehari. Bagan akan dipasang alat pemberat agar tidak terombang-ambing dan hanyut di danau, serta dipasang katrol bertali untuk memudahkan pemanenan ikan dari tepi danau.

Bagan yang awalnya digagas oleh satu orang saja yaitu warga di Jorong Baing Nagari Guguak Malalo, dengan hasil tangkapannya sangat bagus setiap harinya. Hingga akhirnya banyak warga yang mengikuti langkahnya dan mulai membuat bagan. Seluruh jenis ikan dapat tertangkap dengan bagan tersebut, bahkan ikan sebesar korek api pun ditangkapnya.

Menurut masyarakat khususnya pengguna bagan, bahwa bagan tidak merusak lingkungan, tidak mengandung zat-zat kimia, praktis, tahan lama dan mampu meningkatkan ekonomi nelayan. Meski begitu, Wali Nagari Guguak Malalo, Mulyadi mengatakan keberadaan bagan berdampak negatif dan positif. Dampak positif bagan mampu meningkatkan ekonomi masyarakat nelayan, keamanan nyawa nelayan terjamin karena tidak harus berlayar ke tengah danau. Sedangkan dampak negatif bagan, antara lain semua ikan, termasuk ikan-ikan kecil bakal tertangkap. Keberadaan bagan akan menghalangi daerah tangkapan nelayan yang menggunakan jaring apung, jala lempar dan termasuk menghalangi aktifitas orang yang menangkap pensi (kerang danau). Bagan juga menyempitkan kawasan pesisir danau Singkarak.

Setelah banyaknya bagan yang digunakan, dan berdasarkan hasil wawancara adapun jaring yang boleh digunakan yaitu jaring yang berukuran $\frac{3}{4}$ inci. Namun tidak banyak nelayan yang menggunakan jaring ukuran $\frac{3}{4}$ inci. Padahal alat tangkap jaring yang berukuran $\frac{3}{4}$ inci ini merupakan alat yang ramah lingkungan. Dari hasil observasi yang lakukan, penulis menemukan satu nelayan yang menggunakan jaring ukuran $\frac{3}{4}$ inci. Terlihat pada gambar berikut:



Gambar 4.2
Nelayan yang Menggunakan Jaring $\frac{3}{4}$ Inchi

Sumber: Hasil observasi

- b) Bahan yang tidak ramah lingkungan
 - 1) Listrik

Bahan untuk menangkap ikan yang tidak ramah lingkungan selanjutnya yaitu listrik. Peneliti melihat langsung di Danau Singkarak bahwa ada nelayan yang menggunakan bahan listrik yang dimodifikasi menjadi alat tangkap sentrum untuk menangkap ikan bilih. Berdasarkan hasil wawancara bahwa alat tangkap sentrum merupakan bahan tangkap ikan yang dapat mematikan anak-anak ikan bilih, jika anak ikan bilih tersebut banyak tertangkap akan menyebabkan ikan bilih tersebut tidak bisa berkembang, sehingga akan menyebabkan kelangkaan pada ikan bilih tersebut.

Sentrum merupakan alat tangkap yang dilarang oleh pemerintah karena alat sentrum ini dapat mematikan anak ikan bilih yang akan mengakibatkan tidak berkembangnya populasi ikan bilih. Setelah penulis melakukan penelitian alat tangkap

sentrum ini terbuat dari aki yang disambungkan dengan kabel dan dililitkan ke sebuah tongkat panjang yang terbuat dari bambu dan diujung bambu tersebut diberi besi untuk bisa menghasilkan aliran listrik. Penulis melihat langsung ada salah seorang nelayan yang menggunakan sentrum, namun penulis tidak mengenali nelayan itu. Penulis mengalami kesulitan untuk mewawancarai nelayan yang menggunakan sentrum, karena sentrum ini merupakan alat yang dilarang, sehingga para nelayan merasa takut jika nanti dia akan dilaporkan ke pihak yang berwajib atau yang bertanggung jawab dalam hal ini. Apabila ada nelayan yang kedapatan menggunakan alat sentrum ini akan dikenakan sanksi sesuai dengan peraturan Gubernur Sumatera Barat Nomor 81 Tahun 2017. Ada kelebihan dan kekurangannya dari alat sentrum ini yaitu yang pertama kelebihannya, sangat awet dan tidak akan rusak meskipun tenggelam ke air, arusnya kuat. Kekurangannya yaitu alat sentrum ini dapat mematikan seluruh ikan bahkan telur ikan tersebut.

2) Bahan peledak (bom)

Faktor penyebab terjadinya penangkapan ikan dengan menggunakan bahan peledak di Danau Singkarak dapat dilihat dari beberapa sisi yaitu:

- a) Kurangnya kepedulian masyarakat akan lingkungannya terutama lingkungan Danau dan kelestarian sumber daya ikan.

Pada dasarnya masyarakat nelayan di Danau Singkarak secara umum memiliki sikap dan kepedulian yang tinggi terhadap lingkungan dan perkembangan kelestarian populasi ikan di danau, tetapi dikarenakan tuntutan untuk memenuhi kebutuhan ekonomi, sikap tersebut mulai mengalami

pergeseran ketika para nelayan di Danau Singkarak dihadapkan dengan situasi berupa kurangnya hasil tangkapan ikan dari waktu ke waktu karena terus berkurangnya jumlah sumber daya ikan yang ada di Danau Singkarak.

b) Rendahnya tingkat pendidikan masyarakat nelayan.

Pada umumnya masyarakat nelayan yang hidup di lingkaran Danau Singkarak hanya menamatkan pendidikan sebatas Sekolah Dasar (SD), dimana hal ini sangat berpengaruh kepada sikap dan kepribadian masyarakat nelayan sehingga sulit untuk menanamkan kesadaran kepada mereka bahwa menggunakan bahan peledak untuk melakukan penangkapan ikan semestinya tidak dilakukan, karena dapat merusak lingkungan dan membuat musnah populasi ikan yang pada akhirnya nelayan sendiri yang akan menanggung akibatnya.

c) Kurangnya pengetahuan masyarakat nelayan akan dampak penggunaan bahan peledak dalam melakukan penangkapan ikan.

Kurangnya penyuluhan dan kesadaran akan pengetahuan masyarakat nelayan di Danau Singkarak terhadap bahaya penggunaan bahan peledak, menyebabkan banyak diantara masyarakat nelayan di Danau Singkarak tidak mengetahui bahaya yang dapat ditimbulkan dari penggunaan bahan peledak untuk penangkap ikan terhadap lingkungan dan kelestarian sumber daya ikan.

d) Lemahnya penegakan hukum terhadap pelaku penangkapan ikan dengan menggunakan bahan peledak.

Salah satu penyebab pihak Kepolisian Sektor Batipuh Selatan, kesulitan menerapkan Undang-undang Nomor 45 Tahun 2009 Tentang Perikanan dalam upaya menegakan hukum terhadap pelaku pengguna bahan peledak untuk menangkap ikan atau melakukan proses penyidikan terhadap tindak pidana, dimana aturan tersebut hanya memberikan kewenangan kepada penyidik untuk melakukan penahanan terhadap tersangka selama 20 hari dan dapat diperpanjang oleh Jaksa Penuntut Umum (JPU) selama 10 hari (e Journal, Rahmat, 2015: 6).

Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada Bapak Wali Nagari Guguk Malalo, Kepala bidang perikanan, Pegawai Negeri Sipil yang bekerja di Dinas Pangan dan Perikanan, Kepala Sentra Pelayanan Kepolisian, Pedagang ikan bilih dan juga Nelayan yang ada di Nagari Guguk Malalo, alat tangkap yang tidak ramah lingkungan yang paling berbahaya yaitu bahan peledak/ bom. Karena bom tersebut dapat mematikan semua jenis ikan dari yang ukuran paling kecil hingga yang paling besar.

Selama penulis melakukan penelitian penulis tidak menemukan nelayan yang menggunakan bahan peledak atau bom tersebut namun penulis pernah mendengar suara ledakan dari bom itu. Penulis menanyakan kepada masyarakat terkait suara ledakan itu, masyarakat mengatakan bahwa suara tersebut adalah ledakan bom yang digunakan nelayan untuk menangkap ikan. Kegiatan penangkapan yang dilakukan nelayan seperti menggunakan bahan peledak bertentangan dengan kode etik penangkapan. Kegiatan ini umumnya bersifat merugikan bagi

sumberdaya perairan yang ada. Kegiatan ini semata-mata hanya akan memberikan dampak yang kurang baik bagi ekosistem perairan, akan tetapi memberikan keuntungan yang besar bagi nelayan. Dalam kegiatan penangkapan yang dilakukan nelayan dengan cara dan alat tangkap yang bersifat merusak yang dilakukan khususnya oleh nelayan tradisional.

Kegiatan penangkapan yang dilakukan dengan menggunakan bahan peledak semata-mata memberikan keuntungan hanya untuk nelayan tersebut, dan berdampak kerusakan untuk ekosistem yang ada di danau singkarak. Kegiatan penangkapan dengan menggunakan bahan peledak merupakan cara yang sering digunakan oleh nelayan tradisional di dalam memanfaatkan sumberdaya perikanan khususnya di dalam melakukan penangkapan ikan bilih. Menurut Bapak Edo bahwa satu tahun belakangan ini tidak ada lagi nelayan yang menggunakan bahan peledak tersebut.

3) Racun (potas)

Potas yaitu sejenis obat atau cairan racun. Pemotasan ikan dianggap merupakan cara yang paling cepat untuk mendapatkan sebanyak-banyaknya ikan dalam waktu yang singkat. Akibatnya, banyak ikan yang pingsan bahkan mati, baik yang sudah besar maupun yang masih kecil. Dampak lainnya adalah adanya pencemaran air sungai, merusak kehidupan hayati perairan, dan kelangkaan ikan sehingga menyebabkan orang-orang yang biasa menggantungkan hidupnya dengan menjala ikan di sungai mengalami kesulitan mencari ikan, antara energi yang dikeluarkan tidak seimbang dengan apa yang didapatkan, bahkan tak jarang mereka pulang dengan tangan hampa.

Hasil penelitian dari wawancara yang penulis lakukan bahwa racun/ potas merupakan alat tangkap yang tidak ramah lingkungan. Penulis pernah melihat kegiatan nelayan yang menangkap ikan menggunakan racun, dimana racun tersebut disebarakan sebanyak mungkin, lalu ditunggu sebentar sampai ikan-ikan yang ada terapung ke atas permukaan air.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil analisis yang peneliti lakukan dengan wawancara bersama Bapak Wali Nagari yang ada di Nagari Guguak Malalo, Kepala Bidang Perikanan di Dinas Pangan dan Perikanan, Kepala Sentra Pelayanan Kepolisian, Pedagang ikan bilih, dan Nelayan dalam faktor-faktor yang mempengaruhi kenaikan harga ikan bilih pada Nagari Guguak Malalo dapat disimpulkan sebagai berikut:

Bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi kenaikan harga ikan bilih pada Nagari Guguak Malalo disebabkan karena kelangkaan/ berkurangnya pasokan ikan bilih. Hal tersebut dikarenakan ada beberapa faktor yaitu:

1. Pencemaran Air

Setelah penulis melakukan wawancara dan observasi bahwa berkurangnya ikan bilih tersebut diakibatkan oleh pencemaran air di Danau Singkarak. Hal tersebut dikarenakan banyaknya sampah yang ada di sekitar Danau Singkarak. Sampah tersebut berasal dari kebiasaan masyarakat Malalo yang membuang sampah ke Danau, namun bukan hanya berasal dari masyarakat Malalo saja tapi sampah-sampah yang ada berasal dari masyarakat yang ada di daerah Sumani dan Kabupaten Padang Panjang. Alat dan bahan yang tidak ramah lingkungan

2. Keberadaan PLTA Singkarak

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan bahwa keberadaan PLTA Singkarak mempengaruhi kelangkaan ikan bilih. Karena transmigrasi air yang mengalir ke Asampulau.

3. Alat dan bahan yang tidak ramah lingkungan

Faktor yang menjadi berkurangnya populasi ikan bilih yang lainnya yaitu karena penggunaan alat tangkap yang tidak ramah lingkungan. Alat tangkap yang tidak ramah lingkungan yaitu bagan.

Berdasarkan hasil penelitian, wawancara dan observasi bahwa bagan merupakan salah satu faktor yang menyebabkan berkurangnya habitat ikan bilih. Hal tersebut dikarenakan bagan tersebut merupakan alat tangkap ikan berbagai jenis ukuran, mulai dari ikan yang paling besar dan ikan yang paling kecil.

a) Alat yang tidak ramah lingkungan

Faktor yang menjadi berkurangnya populasi ikan bilih yang lainnya yaitu karena penggunaan alat tangkap yang tidak ramah lingkungan. Alat tangkap yang tidak ramah lingkungan yaitu bagan.

b) Bahan yang tidak ramah lingkungan

4) Listrik

Peneliti melihat langsung di Danau Singkarak bahwa ada nelayan yang menggunakan bahan listrik yang dimodifikasi menjadi alat tangkap sentrum untuk menangkap ikan bilih. Berdasarkan hasil wawancara bahwa alat tangkap sentrum ini merupakan alat tangkap yang tidak ramah lingkungan karena alat ini dapat mematikan anak-anak ikan bilih, jika anak ikan bilih tersebut banyak tertangkap akan menyebabkan ikan bilih tersebut tidak bisa berkembang, sehingga akan menyebabkan kelangkaan pada ikan bilih tersebut.

5) Bahan peledak (bom)

Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada Bapak Wali Nagari Guguk Malalo, Kepala bidang perikanan, Pegawai Negeri Sipil yang bekerja di Dinas Pangan dan Perikanan, Kepala Sentra Pelayanan Kepolisian, Pedagang dan juga Nelayan yang ada di Nagari Guguk Malalo, alat tangkap yang tidak ramah lingkungan yang paling berbahaya yaitu bahan peledak/ bom. Menurut Bapak Edo (Kepala Sentra Pelayanan Kepolisian) mengatakan bahwa satu tahun belakangan ini tidak ada lagi nelayan yang menggunakan bahan peledak (bom).

6) Racun (potas)

Dari hasil wawancara yang penulis lakukan bahwa racun/ potas merupakan alat tangkap yang tidak ramah lingkungan. Penulis pernah melihat kegiatan nelayan yang menangkap ikan menggunakan racun,

dimana racun tersebut disebarkan sebanyak mungkin, lalu ditunggu sebentar sampai ikan-ikan yang ada merapung ke atas permukaan air.

B. Implikasi

Dalam mewujudkan kondisi yang baik untuk Danau Singkarak dan juga kesejahteraan masyarakat Malalo tentu perlunya kesadaran masyarakat untuk tidak mencemari lingkungan sekitar Danau Singkarak dengan cara tidak membuang sisa limbah rumah tangga ke Danau, menggunakan alat tangkap yang ramah lingkungan bagi para nelayan dan juga bagi pihak Nagari untuk memberikan penyuluhan kepada masyarakat sekitar untuk bisa menjaga lingkungan Danau Singkarak yang bermaksud untuk melakukan perawatan, pemeliharaan serta perbaikan kondisi Danau yang sedang memburuk saat ini agar seperti dulu lagi. Peraturan Gubernur Nomor 81 Tahun 2017 yang telah dibuat hendaknya dijalankan sesuai dengan ketentuan yang ada.

C. Saran

1. Bagi Nagari Guguk Malalo

Dari penelitian yang penulis lakukan, untuk faktor-faktor yang mempengaruhi kenaikan harga ikan bilih pada Nagari Guguk Malalo hendaknya pihak Nagari memberikan penyuluhan kepada masyarakat untuk bisa menjaga lingkungan sekitar Danau Singkarak dan mengajak masyarakat untuk sama-sama membersihkan Danau dengan cara memungut sampah yang ada di tepi Danau Singkarak, dengan tidak membuang sampah ke Danau dan memberikan sanksi bagi pelanggar yang membuang sampah ke Danau.

2. Bagi Nelayan

Demi kebaikan bersama mari sama-sama kita menjaga habitat ikan bilih yang ada di Danau Singkarak. Agar tidak terjadinya kepunahan pada ikan bilih sebagai seorang nelayan seharusnya tidak lagi menggunakan alat yang tidak ramah lingkungan dan menghilangkan kebiasaan lama yang hanya mementingkan diri sendiri, supaya ikan-ikan kecil atau anak ikan bilih bisa berkembang biak, sehingga ikan bilih tidak akan mengalami kepunahan.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Amanda, Ghofur, & Ibrahim. 2016. Studi Rekrutmen Dan Eksploitasi Ikan Bilih Di Danau Singkarak Sumatera Barat. *Jurnal Proceeding Biology Education Conference* 13(1): 701-703.
- Blocher, E. J., Stout, D. E., & Cokins, G. 2012. *Manajemen Biaya: Penekanan Strategis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Dinas Perikanan. 2017. *Sosialisasi/ Diseminasi/ Study Komparatif Pengolahan Produk Kelautan Dan Perikanan*. Batusangkar.
- Kasmir, S. M. 2005. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana.
- Longenecker, J. G., Moore, C. W., & Petty, J. W. 2001. *Kewirausahaan: Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nur Asnawi, M. M. 2011. *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran*. Jakarta: UIN-Maliki Press.
- Palar, N., Pangemanan, P. A., & Tangkere, E. G. (n.d.). 2016. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga Cabai Rawit Di Kota Manado. *Jurnal Agri Sosioekonomi* 12(2): 105-120.
- Peraturan Gubernur Sumatera Barat Nomor 81 Tahun 2017 *Penggunaan Alat dan Bahan Penangkapan Ikan di Perairan Danau Singkarak*. 17 Oktober 2017
- Rahardja, P., & Manurung, M. 2006. *Teori Ekonomi Mikro: Suatu Pengantar, edisi ketiga*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi.
- Rahardja, P., & Manurung, M. 2008. *Pengantar Ilmu Ekonomi: Mikro Ekonomi & Makro Ekonomi Edisi Ketiga*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Rahmat, A. 2015. Upaya Kepolisian Sektor Batipuh Selatan dalam Menanggulangi Penggunaan Bahan Peledak untuk Penangkap Ikan di Danau Singkarak. *Jurnal Bung Hatta* 7(1): 6-10.
- Raiborn, C. A., & Kinney, M. R. 2011. *Akuntansi Biaya: Dasar dan Perkembangan*. Jakarta : Salemba Empat.
- Rumarta Rido. 2017. Perancang ILM (Iklan Layanan Masyarakat) Pelestarian "Ikan Bilih" Danau Singkarak Dalam Media Luar Ruangan. *Jurnal UNP*.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sumarni, M. 2002. *Manajemen Pemasaran Bank*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.
- Suwarsono, & Zuraida, L. 1987. *Manajemen Pemasaran Global*. Yogyakarta: AMP YKPN.
- TriRirin Ratnasari, S. M. 2011. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Undang-undang Republik Indonesia Nomor 45 Tahun 2009 *Perikanan*. 29 Oktober 2009. Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5073.

Hasil Wawancara

Mulyadi, Walinagari Guguk Malalo, Wawancara 26 April 2018.

Dalius M. Nur, Kepala Bidang Perikanan, Wawancara 22 Mei 2018.

Imran S.P, Pegawai Negeri Sipil di Dinas Pangan dan Perikanan, Wawancara 22 Mei 2018.

Edo Perdana S.H, Kepala Sentra Pelayanan Kepolisian (KSPK), Wawancara 30 Mei 2018.

Nurlailis, Pedagang Ikan Bilih, Wawancara 22 April 2018.

Yesi fitria, Pedagang Ikan Bilih, Wawancara 26 April 2018.

Eli Yarnis, Pedagang Ikan Bilih, Wawancara 9 Mei 2018.

Elvi Rita, Pedagang Ikan Bilih, Wawancara 9 Mei 2018.

Eti Kusmida, Pedagang Ikan Bilih, Wawancara 9 Mei 2018.

Ernita, Pedagang Ikan Bilih, Wawancara 9 Mei 2018.

Rabumas, Nelayan, 9 Mei 2018.

Ahmad, Nelayan, 9 Mei 2018.

Rusli, Nelayan, 9 Mei 2018.

