

Tabel 5

Ada tidaknya proses tawar menawar

No. !	K A T E G O R I	! F !	%
1. !	Ada tawar menawar	! 45 !	90
2. !	Tidak ada tawar menawar	! 5 !	10
! !	J U M L A H	! 50 !	100

Dari tabel tersebut diatas dapatlah diketahui bahwa sebagian besar (90%) ada proses tawar menawar dan sebagian kecil (10%) tidak ada proses tawar menawar .

d. Cara menetapkan harga akhir

Tentang cara menetapkan harga akhir , adalah dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 6

Yang berperan dalam menetapkan harga

No. !	K A T E G O R I	! F !	%
1. !	Peran pada juru lelang	! 35 !	70
2. !	Peran pada pembeli	! 15 !	30
! !	J U M L A H	! 50 !	100

Dari tabel tersebut diatas dapatlah diketahui

tuan utuh dengan penyerahan . Keterangan lebih lanjut dapat diketahui pada tabel berikut ini :

Tabel 15

Cara menyerahkan ikan

No. !	K A T E G O R I	!	F	!	%
1. !	Di serahkan dengan baik	!	40	!	80
2. !	Di serahkan secara wajar	!	10	!	20
3. !	Di lemparkan saja	!	-	!	-
!	J U M L A H	!	50	!	100

Dari tabel tersebut maka dapat diketahui bahwa sebagian besar (80%) para juru lelang atau para penjual dalam menyerahkan ikan, diserahkan dengan baik artinya, dalam menyerahkan sudah memenuhi apa yang mestinya dilakukan oleh para penjual. dan sebagian yang lain, yaitu sebagian kecil (20%) cara menyerahkan dengan wajar . Sedangkan cara menyerahkan ikan dengan dilempar tidak didapati (tidak ada).

Data sikap penjual pada saat menyerahkan ikan- dapat diketahui dari tabel berikut ini :

Tabel 16

Sikap penjual saat menyerahkan ikan

No. !	K A T E G O R I	! F !	%
1.	! Tampak senang dan sopan	! 40 !	80
2.	! Biasa - biasa saja	! 10 !	20
!	J U M L A H	! 50 !	100

Dari data tabel tersebut maka dapat diketahui bahwa sebagian besar (80%) para juru lelang dalam menyerahkan ikan bersikap baik dan sopan, dan sebagian yang lain yaitu sebagian kecil (20%) para juru lelang bersikap biasa - biasa saja .

Sikap juru lelang atau penjual adalah mempengaruhi dari laku dan tidaknya dari ikan yang dijual, atau dilelang . Dalam menyerahkanpun begitu , juru lelang dituntut untuk bersikap sopan, ramah dan mempersilahkan . Kenyataan ini ternyata ada dilokasi - pelelangan di kabupaten Gresik . Namun masih ada sebagian juru lelang yang bersikap biasa-biasa saja

Data tentang sikap pembeli saat menerima ikan dapat diketahui pada tabel berikut ini :

Tabel 17

Sikap pembeli saat menerima ikan

No. !	K A T E G O R I	! F !	%
1. !	Tampak senang dan sopan	! 30 !	60
2. !	Biasa-biasa saja	! 20 !	40
!	J U M L A H	! 50 !	100

Dari data tabel tersebut maka dapat diketahui bahwa sebagian besar (60%) para pembeli saat menerima ikan tampak senang, dan dari wajahnya tersirat suatu tanda bahwa pembeli itu merasa puas dan lega, dan sebagian yang lain (40%) para pembeli tampak-biasa-biasa saja, artinya tidak menunjukkan wajah yang berlebihan dan juga tidak menyesal .

Data tentang waktu dan tempat pembayaran dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 18

waktu dan tempat pembayaran

No. !	K A T E G O R I	! F !	%
1. !	Di tentukan harinya	! 20 !	40
2. !	Setelah ikan diserahkan	! 15 !	30
3. !	sesuai kesepakatan	! 15 !	30
!	J U M L A H	! 50 !	100

Dari data tabel tersebut maka dapat diketahui bahwa (40%) waktu pembayaran ditentukan harinya, dan

dan kelompok juragan ketiga adalah kelompok C .
Hal ini dengan cara ditulis di papan tulis masing-masing nama kelompok tersebut di atas oleh juru tulis. Dengan cara :

- Kelompok A menawarkan harga ikan per kg.
 - Ikan bandeng : Rp 1000
 - Ikan jaer : Rp 500
 - Ikan bader ; Rp 700
- Kelompok B menawarkan harga yang lebih tinggi yaitu:
 - Ikan bandeng : Rp 1500
 - Ikan jaer : Rp 1000
 - Ikan bader : Rp 1200
- Kelompok C menambah dari harga yang ditawarkan oleh kelompok B, yaitu :
 - Ikan bandeng : Rp 2000
 - Ikan jaer : Rp 1500
 - Ikan bader : Rp 1800

Begitu seterusnya, kelompok A menambah harga yang ditawarkan oleh kelompok C, kelompok B menambah harga yang ditawarkan oleh kelompok A. Apabila tidak ada yang berani menambah harga di atasnya, maka juru lelang disini yang dalam istilah Jawanya (mengobong-obongi) dengan daya upaya agar kelompok yang tidak berani menambah pada akhirnya mau menambah. Misalnya juru lelang berkata ; Kelompok B saja berani menawarkan harga yang tertinggi, apakah tidak -

malu jika tidak berani melebihi dari harga yang terakhir (tertinggi). Dengan berbagai pertimbangan, maka kelompok yang lain berani menambah harga di atas harga yang terakhir (tertinggi). Hal ini dilakukan demi menjaga gengsi dan sebagainya, walaupun pada akhirnya kadang - kadang mengalami kerugian - bahkan pernah terjadi rugi sampai Rp 80.000.

Walaupun demikian mereka tidak merasa menyesal, sebab sudah diniatkan untuk menyumbang desa, karena hasil dari lelang tersebut masuk pada kas desa dan menjadi hak milik desa yang dibuat untuk membangun desa. Uang dari hasil lelang diserahkan kepada ketua I LKMD selaku pemegang uang kas desa.

Setelah penawaran harga yang tertinggi tidak ada yang berani menawar lagi, lalu ditunggu sampai 3X5 menit, apabila ternyata tidak ada lagi yang menawarnya, maka juru lelang menetapkan bahwa kelompok juragan (pembeli) yang telah menawar terakhir (tertinggi) yang berhak untuk membelinya.

Pelaksanaan lelang yang seperti inilah yang dinamakan lelang terbuka, karena pelaksanaannya dimuka umum dengan sistem saling mengungguli harga.

Setelah juru lelang menentukan siapa yang berhak membeli ikan tersebut, maka ikan yang berada dalam tambak diambil (dipirik), dan waktu mengambil-

dan yang sebagian lagi untuk pendatan daerah .
Kecuali hasil pelelangan pada tahun 1992 semua hasil da-
ri pelelangan dipergunakan untuk membiayai kesebalasa -
PERSEGRES dalam rangka mengikuti kompetisi Divisi Uta -
ma perserikatan . Hal ini sudah menjadi kesepakatan an-
tara pemilik ikan dan panitia pelaksanaan pelelangan .

