

**SISTEM PEMASARAN HASIL PERIKANAN DAN
KEMISKINAN NELAYAN
(Studi Kasus: di PPI Muara Angke, Kota Jakarta Utara)**

SKRIPSI

WINDI LISTIANINGSIH



**PROGRAM STUDI
MANAJEMEN BISNIS DAN EKONOMI PERIKANAN-KELAUTAN
FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
2008**

PERNYATAAN MENGENAI SKRIPSI DAN SUMBER INFORMASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang berjudul,

**”SISTEM PEMASARAN HASIL PERIKANAN DAN
KEMISKINAN NELAYAN (Studi Kasus: di PPI Muara Angke,
Kota Jakarta Utara)”**

adalah benar hasil karya sendiri dan belum diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Semua sumber data dan informasi yang berasal atau dikutip dari karya-karya yang diterbitkan dalam teks, baik yang dipublikasikan maupun yang tidak dipublikasikan, dicantumkan dalam daftar pustaka di bagian akhir skripsi ini.

Bogor, Maret 2008

Windi Listianingsih

ABSTRAK

WINDI LISTIANINGSIH. C44104005. SISTEM PEMASARAN HASIL PERIKANAN DAN KEMISKINAN NELAYAN (Studi Kasus: di PPI Muara Angke, Kota Jakarta Utara). Dibimbing oleh RILUS A. KINSENG dan SUHARNO.

Kemiskinan merupakan hal yang umum terjadi, terutama bagi masyarakat nelayan. Demikian juga halnya bagi nelayan Muara Angke. Walaupun Muara Angke merupakan pasar perikanan terbesar di Indonesia dan terletak di Ibu Kota negara tetapi tidak menjadikan nelayan Muara Angke terbebas dari jeratan kemiskinan. Untuk mengetahui penyebab kemiskinan nelayan Muara Angke maka dilakukan penelitian tentang sistem pemasaran dan kaitannya terhadap kemiskinan nelayan. Penelitian ini dilakukan di PPI Muara Angke Kelurahan Pluit Kecamatan Penjaringan Kota Jakarta Utara dan berlangsung pada bulan Agustus hingga bulan Setember 2007. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme sistem pemasaran perikanan di Muara Angke cenderung bersifat terikat baik antara nelayan dengan bakul, nelayan dengan pedagang pengumpul, maupun bakul dengan pedagang pengumpul. Pihak-pihak yang terlibat dalam pemasaran hasil tangkapan nelayan meliputi: bakul kecil, pedagang pengumpul/bakul besar, TPI, pedagang pengecer, dan eksportir. Berdasarkan analisis kemiskinan menggunakan indikator WB dan BPS diketahui bahwa mayoritas nelayan *andun* tradisional Muara Angke berada dalam kategori miskin karena memiliki pendapatan di bawah nilai indikator WB dan BPS. Berdasarkan perbandingan pendapatan dengan UMR diketahui bahwa mayoritas nelayan *andun* tradisional Muara Angke dianggap tidak layak hidup di Jakarta dengan pendapatan yang dimilikinya. Hal ini terjadi karena rendahnya penghasilan yang diperoleh nelayan. Rendahnya penghasilan yang diperoleh nelayan terjadi akibat adanya gejala eksploitasi dalam praktik pemasaran dan penerapan sistem bagi hasil. Gejala eksploitasi dalam praktik pemasaran dilakukan pedagang perantara, yaitu bakul/pengumpul sedangkan gejala eksploitasi dalam bagi hasil dilakukan oleh juragan terhadap ABK. Gejala eksploitasi inilah yang menyumbang kemiskinan kepada nelayan. Upaya pemerintah dalam rangka meningkatkan kesejahteraan nelayan adalah dengan memberikan bantuan berupa program PEMP dan memberikan berbagai pelayanan pada masyarakat melalui Koperasi Perikanan Mina Jaya (KPMJ) DKI Jakarta.

Kata Kunci : Sistem Pemasaran, Hubungan Keterikatan, Kemiskinan, Indikator Kemiskinan.

© Hak Cipta Milik Windi Listianingsih, Tahun 2008
Hak Cipta Dilindungi

Dilarang mengutip atau memperbanyak tanpa izin tertulis dari Institut Pertanian Bogor, sebagian atau seluruhnya dalam bentuk apa pun, baik cetak, *fotocopy*, dan sebagainya.

**SISTEM PEMASARAN HASIL PERIKANAN DAN
KEMISKINAN NELAYAN
(Studi Kasus: di PPI Muara Angke, Kota Jakarta Utara)**

SKRIPSI

Sebagai salah satu prasyarat untuk mendapat gelar Sarjana Perikanan
Pada Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan
Institut Pertanian Bogor

**WINDI LISTIANINGSIH
C44104005**

**PROGRAM STUDI
MANAJEMEN BISNIS DAN EKONOMI PERIKANAN-KELAUTAN
FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
2008**

SKRIPSI

Judul Skripsi : Sistem Pemasaran Hasil Perikanan dan Kemiskinan Nelayan
(Studi Kasus: di PPI Muara Angke, Kota Jakarta Utara)
Nama Mahasiswa : Windi Listianingsih
Nomor Pokok : C44104005
Program Studi : Manajemen Bisnis dan Ekonomi Perikanan-Kelautan

Menyetujui,

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Ir. Rilus A. Kinseng, M. A.
NIP. 131 664 398

Dr. Ir. Suharno, M. Adev.
NIP. 131 649 403

Mengetahui,
Dekan Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan

Dr. Ir. Indra Jaya, M.S.
NIP. 131 578 799

Tanggal Lulus :

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga penyusunan skripsi yang berjudul “Sistem Pemasaran Hasil Perikanan dan Kemiskinan Nelayan (Studi Kasus: di PPI Muara Angke, Kota Jakarta Utara)” dapat selesai tanpa halangan yang berarti. Skripsi ini disusun untuk memperoleh gelar Sarjana Perikanan pada Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Institut Pertanian Bogor.

Kemiskinan merupakan suatu masalah yang melanda seluruh negara di dunia, tak terkecuali Indonesia. Berdasarkan stratifikasi sosial masyarakat yang ada, nelayan merupakan kelompok sosial yang paling miskin di antara kelompok sosial lainnya. Hal ini adalah suatu ironi mengingat melimpahnya kekayaan sumber daya laut yang dimiliki Bangsa Indonesia. Keterbatasan akses pasar menjadikan nelayan sulit untuk memasarkan hasil tangkapannya. Terlebih lagi, peranan tengkulak yang mengikat mereka dengan lilitan hutang membuat nelayan semakin terpuruk dalam kubangan kemiskinan. Berdasarkan permasalahan di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian ini, khususnya di daerah Muara Angke.

Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada Dr. Ir. Rilus A. Kinseng, M.A dan Dr. Ir. Suharno, M.Adev, selaku Komisi Pembimbing atas bimbingan dan arahan yang diberikan; ayah, ibu dan seluruh saudaraku yang telah memberi dorongan dan semangat pada penulis; serta semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.

Meski demikian, penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari sempurna, sehingga saran dan kritik yang membangun sangat penulis perlukan untuk perbaikan. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak.

Bogor, Maret 2008

Windi L.

RIWAYAT HIDUP

Penulis adalah puteri sulung dari tiga bersaudara dari pasangan H. Yusuf dan Sri Taniati.. Pendidikan formal yang dilalui adalah SMUN 90 Jakarta Selatan. Pada tahun 2004 penulis diterima masuk di IPB melalui jalur USMI, dan diterima di Program Studi Manajemen Bisnis dan Ekonomi Perikanan-Kelautan, Jurusan Sosial Ekonomi Perikanan dan Kelautan, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan – Institut Pertanian Bogor.

Selama mengikuti kegiatan perkuliahan di IPB, penulis aktif berkecimpung di beberapa organisasi mahasiswa, yaitu Forum Keluarga Muslim Perikanan dan Ilmu Kelautan (2005-2006) sebagai staf bidang infokom, Himpunan Mahasiswa Sosial Ekonomi Perikanan (2005-2006) sebagai staf bidang infokom, BEM FPIK (2006-2007) sebagai staf bidang PPSDM.

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	5
II. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Sistem Pemasaran.....	6
2.2 Saluran Pemasaran.....	7
2.3 Fungsi Pemasaran.....	11
2.4 Kajian Struktur, Tingkah Laku, dan Keragaan Pasar.....	11
2.5 Efisiensi Pemasaran.....	14
2.6 Kemiskinan.....	15
2.7 Nelayan.....	18
2.8 Hasil Penelitian Terdahulu.....	19
III. KERANGKA PENDEKATAN STUDI	22
IV. METODOLOGI	25
4.1 Metode Penelitian.....	25
4.2 Jenis dan Sumber Data.....	25
4.3 Metode Pengumpulan Data.....	26
4.4 Metode Analisis Data.....	27
4.5 Waktu dan Tempat Penelitian.....	31
V. KEADAAN UMUM PERIKANAN	32
5.1 Keadaan Umum Kelurahan Pluit.....	32
5.1.1 Letak Geografis dan Keadaan Alam.....	32
5.1.2 Kepedudukan.....	33
5.1.2.1 Komposisi Penduduk Menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin.....	33
5.1.2.2 Mata Pencaharian.....	34
5.1.2.3 Pendidikan.....	34
5.1.2.4 Sarana dan Prasarana.....	35
5.1.3 Kondisi Perikanan.....	35
5.1.3.1 Jumlah Perahu dan Kapal Ikan.....	35
5.1.3.2 Jumlah dan Jenis Alat Tangkap.....	35
5.1.3.3 Fasilitas dan Sarana-prasarana.....	36

	Halaman
5.2 Karakteristik Nelayan.....	36
5.2.1 Teknologi Penangkapan dan Sarana Produksi.....	37
5.2.2 Operasi Penangkapan dan Daerah Tangkapan.....	40
5.2.3 Musim Tangkapan.....	43
5.2.4 Sistem Pemodalan.....	45
5.2.5 Tenaga Kerja dan Sistem Bagi Hasil.....	46
5.2.6 Pola Hidup dan Kondisi Sosial Budaya.....	50
5.2.6.1 Aspek Kepercayaan Nelayan.....	54
VI. SISTEM PEMASARAN HASIL PERIKANAN.....	56
6.1 Saluran dan Lembaga Pemasaran.....	56
6.2 Struktur Pasar.....	66
6.2.1 Jumlah Pembeli dan Penjual.....	66
6.2.2 Jenis Transaksi.....	67
6.2.3 Keadaan Produk.....	67
6.2.4 Kondisi Keluar-masuk Pasar.....	68
6.3 Perilaku Pasar.....	71
6.3.1 Sistem Penentuan dan Pembentukan Harga.....	71
6.3.2 Sistem Pembayaran Harga.....	72
6.3.3 Kerjasama Antarlembaga Pemasaran.....	72
6.4 Analisis Keragaan Pasar.....	73
6.4.1 Analisis Margin Pemasaran.....	73
6.4.1.1 Analisis Margin Pemasaran Ikan Kembung.....	74
6.4.1.2 Analisis Margin Pemasaran Rajungan.....	76
6.4.1.3 Analisis Margin Pemasaran Udang.....	79
6.5 Analisis Efisiensi Pemasaran.....	80
VII. KEMISKINAN DAN KAITANNYA DENGAN SISTEM PASAR.....	82
7.1 Kepemilikan Perahu, Sistem Bagi Hasil, dan Hasil Tangkapan Rata-rata.....	83
7.1.1 Perhitungan Bagi Hasil dan Pendapatan Nelayan Jaring Rampus.....	83
7.1.2 Perhitungan Bagi Hasil dan Pendapatan Nelayan Rajungan.....	86
7.1.3 Perhitungan Bagi Hasil dan Pendapatan Nelayan Jaring Udang.....	87
7.2 Persentase Bagi Hasil Antara Nelayan Pemilik dengan ABK.....	89
7.3 Tingkat Kemiskinan Nelayan.....	91
7.3.1 Tingkat Kemiskinan Nelayan Berdasarkan Indikator Bank Dunia (<i>World Bank/WB</i>).....	91
7.3.2 Tingkat Kemiskinan Nelayan Berdasarkan Indikator Badan Pusat Statistik (<i>BPS</i>).....	93
7.4 Perbandingan Pendapatan Nelayan dengan Nilai Upah Minimum Regional (<i>UMR</i>).....	94
7.4.1 Perbandingan Pendapatan Nelayan Jaring Rampus dengan Nilai Upah Minimum Regional (<i>UMR</i>).....	94

	Halaman
7.4.2 Perbandingan Pendapatan Nelayan Rajungan dengan Nilai Upah Minimum Regional (UMR).....	95
7.4.3 Perbandingan Pendapatan Nelayan Jaring Udang dengan Nilai Upah Minimum Regional (UMR).....	96
7.5 Peran Pemerintah terhadap Peningkatan Kesejahteraan Nelayan.....	99
VIII. KESIMPULAN DAN SARAN	103
8.1 Kesimpulan.....	103
8.2 Saran.....	104
DAFTAR PUSTAKA	105
LAMPIRAN	108

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Komposisi Penduduk Berdasarkan Kelompok Umur dan Jenis Kelamin.....	33
Tabel 2. Komposisi Penduduk Menurut Mata Pencaharian.....	34
Tabel 3. Komposisi Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan.....	35
Tabel 4. Penyebaran Harga, Biaya Pemasaran, Keuntungan, Margin Pemasaran, dan <i>Fisherman's Share</i> Ikan Kembung di Muara Angke, Jakarta Utara.....	75
Tabel 5. Penyebaran Harga, Biaya Pemasaran, Keuntungan, Margin Pemasaran, dan <i>Fisherman's Share</i> Rajungan di Muara Angke, Jakarta Utara.....	78
Tabel 6. Penyebaran Harga, Biaya Pemasaran, Keuntungan, Margin Pemasaran, dan <i>Fisherman's Share</i> Udang di Muara Angke, Jakarta Utara.....	79

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1. Skema Penyaluran Hasil Perikanan	9
2. Siklus Marketing Ikan Nelayan Tradisional Daerah Sumatera Barat.....	10
3. Siklus Marketing Ikan Nelayan Modern Daerah Sumatera Barat.....	10
4. Skema Kerangka Pendekatan Studi.....	24
5. Gambar Saluran Pemasaran Ikan Kembung.....	56
6. Gambar Saluran Pemasaran Rajungan.....	57
7. Gambar Saluran Pemasaran Udang.....	57
8. Gambar Penurunan Aset (Aktiva) Berimplikasi pada Proporsi Bagi Hasil....	91

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Bagi Hasil dan Pendapatan Nelayan.....	109
Lampiran 2. Persentase Bagi Hasil Nelayan.....	112
Lampiran 3. Tingkat Kemiskinan Nelayan Berdasarkan Indikator Bank Dunia (<i>World Bank</i> /WB).....	113
Lampiran 4. Tingkat Kemiskinan Nelayan Berdasarkan Indikator Badan Pusat Statistik (BPS).....	114
Lampiran 5. Perbandingan Pendapatan Nelayan dengan Nilai Upah Minimum Regional (UMR).....	115
Lampiran 6. Jumlah Keluarga Nelayan.....	118
Lampiran 7. Biaya Produksi.....	119
Lampiran 8. Gambar Aktivitas Nelayan dan Hasil Tangkapan.....	120
Lampiran 9. Gambar Denah Lokasi Penelitian.....	122

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

'*Jalesveva Jayamahe*' atau 'Di Laut Kita Jaya'. Tampaknya slogan TNI (Tentara Nasional Indonesia) tersebut tidak berlaku bagi mayoritas nelayan Indonesia. Kemiskinan nelayan masih terjadi di tengah melimpahnya kekayaan sumber daya laut. Padahal, Indonesia mempunyai potensi devisa 82 miliar dollar AS dari laut setiap tahun yang dapat digunakan untuk melunasi hutang negara tetapi tidak dimanfaatkan. Hasilnya, devisa tidak diraih dan empat juta nelayan tetap hidup miskin. Selain itu, hampir sebagian besar nelayan Indonesia masih hidup dibawah garis kemiskinan dengan pendapatan kurang dari sepuluh dollar Amerika per bulan. Jika dilihat dari konteks *Millenium Development Goals*, pendapatan sebesar itu termasuk dalam *extreme poverty*, karena lebih kecil dari satu dollar Amerika per hari (Fauzi, 2005: 17). Kemiskinan seolah menjadi bagian yang tak terhindarkan dari kehidupan nelayan di Indonesia.

Dalam kacamata Kusnadi (2003), kemiskinan dan rendahnya derajat kesejahteraan sosial menimpa sebagian besar kategori nelayan tradisional/nelayan buruh, dimana nelayan merupakan kelompok yang menempati lapisan sosial paling miskin dibandingkan kelompok sosial lainnya. Masalah ini tidak hanya mengganggu proses pembangunan nasional di bidang perikanan dan kelautan, tetapi juga menimbulkan kerawanan sosial dan hambatan pengembangan sumber daya manusia berkualitas untuk menunjang keberhasilan pembangunan bangsa di masa depan.

Berbicara masalah kemiskinan nelayan, ada berbagai bentuk kemiskinan. Berdasarkan ukurannya, kemiskinan dibagi menjadi dua, kemiskinan absolut dan kemiskinan relatif. Kemiskinan absolut merupakan kemiskinan yang dilihat dari ukuran garis kemiskinan. Garis kemiskinan pun bermacam-macam tergantung institusi yang mengeluarkannya. Misalnya, BPS menggunakan ukuran kalori sedangkan Bank Dunia menggunakan ukuran pendapatan. Sementara itu, kemiskinan relatif adalah kemiskinan yang diukur dengan membandingkan satu kelompok pendapatan dengan kelompok pendapatan lainnya (Satria, 2002: 97).

Selanjutnya, kategorisasi kemiskinan juga dilakukan berdasarkan faktor-faktor penyebab kemiskinan. Ada dua aliran besar yang melihat faktor-faktor penyebab kemiskinan. Pertama, aliran modernisasi yang selalu menganggap persoalan kemiskinan disebabkan faktor internal masyarakat. Dalam aliran ini, kemiskinan nelayan terjadi sebagai akibat faktor budaya (kemalasan), keterbatasan modal dan teknologi, keterbatasan manajemen, serta kondisi sumber daya alam. Kedua, aliran struktural yang selalu menganggap faktor eksternal sebagai penyebab kemiskinan nelayan yang terjadi akibat, pertama, kemiskinan sebagai korban pembangunan. Contohnya penggusuran akibat kegiatan pembangunan lapangan golf atau real estate. Kedua, kemiskinan terjadi karena golongan tertentu tidak memiliki akses terhadap kegiatan ekonomi produktif akibat pola institusional yang diberlakukan.

Aspek struktural lain adalah lemahnya posisi nelayan dalam pemasaran, yaitu nelayan tidak memiliki akses terhadap pasar. Kelemahan posisi tersebut menyebabkan margin keuntungan pemasaran lebih banyak jatuh ke pedagang dan bukan ke nelayan ataupun pembudidaya ikan. Kendati dalam waktu-waktu tertentu nelayan-nelayan buruh/kecil atau tradisional mendapat tangkapan yang banyak, keadaan ini tidak menjadikan mereka memiliki nilai tukar (uang) yang memadai. Masalahnya adalah, jaringan pemasaran ikan dikuasai sepenuhnya oleh para pedagang perantara. Hubungan antara nelayan dan pedagang perantara sangat kuat dan berjangka panjang. Nelayan membangun kerjasama dengan nelayan perantara untuk mengatasi kesulitan modal ataupun untuk konsumsi sehari-hari. Bahkan tidak tertutup kemungkinan berlaku sistem *rente* di mana pedagang antara menyediakan pinjaman modal dengan sistem bunga. Akhirnya, nelayan yang berjuang mati-matian mencari ikan di laut lepas, tetap berada dalam posisi yang tidak menguntungkan.

Hubungan nelayan tradisional dengan pedagang perantara menimbulkan ketergantungan dan pada akhirnya menciptakan hubungan keterikatan yang mengakar kuat bertahun-tahun. Akibatnya, posisi tawar nelayan menjadi lemah. Nelayan tidak memiliki posisi *bargain* yang kuat untuk sekedar menetapkan harga jual hasil tangkapannya sendiri. Hal ini menyebabkan pendapatan nelayanpun cenderung lebih rendah dari yang seharusnya diperoleh.

Hal ini amat disayangkan mengingat potensi sumber daya ikan sesungguhnya mempunyai nilai jual yang tinggi sehingga nelayan dapat memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari dengan cukup. Disamping itu, konsumsi ikan per kapita penduduk Indonesia pun semakin meningkat sejalan dengan peningkatan kualitas hidup dan pertambahan jumlah penduduk. Munculnya isu penyakit flu burung (*avian influenza*), sapi gila (*mad cow*), stroke yang berkaitan dengan konsumsi produk peternakan seperti ayam, sapi, dan kambing juga menyebabkan sebagian masyarakat mengalihkan pemenuhan kebutuhan protein ke produk perikanan.

Tingkat konsumsi ikan penduduk Indonesia hingga tahun 2006 rata-rata mencapai 25,03 kg/kapita/tahun atau meningkat sebesar 4,51% dari tahun 2005 sebesar 23,95 kg/kapita/tahun (DKP, 2007). Selain itu, yang tidak kalah penting adalah Muara Angke merupakan pasar perikanan terbesar di Indonesia dan terletak di Ibu kota negara, DKI Jakarta. Posisi pasar ikan Muara Angke yang strategis seharusnya menjadikan nelayan dapat memperoleh keuntungan lebih besar dengan ramainya kunjungan konsumen di daerah terpadat di Indonesia.

Berdasarkan permasalahan akses terhadap pasar dalam sistem perekonomian nelayan maka penelitian dengan tema **Sistem Pemasaran Hasil Perikanan terhadap Kemiskinan Nelayan (Studi Kasus: di PPI Muara Angke, Kota Jakarta Utara)** penting untuk dilakukan. Selain itu, mengingat masih sedikitnya kajian tentang masalah kemiskinan nelayan sehingga penulis menganggap perlu adanya penelitian lebih lanjut.

1.2 Perumusan Masalah

Nelayan sebagai pengguna utama sumber daya perikanan seharusnya dapat merasakan keuntungan terbesar dari pemanfaatan sumber daya tersebut. Akan tetapi hal tersebut tidak terjadi karena adanya dua kendala utama yang sampai sekarang menjadi tipikal dan dipandang sebagai penyebab kemiskinan struktural nelayan, yaitu: pertama, pola kepemilikan sumber daya perikanan yang bersifat *open access* (akses terbuka) dan kedua, berjalannya sistem pasar yang tidak kompetitif.

Pola kepemilikan sumber daya yang bersifat *open access* menyebabkan terjadinya masalah eksternalitas negatif, misalnya perebutan daerah tangkapan

antar nelayan serta penggunaan alat tangkap yang destruktif berupa penggunaan *trawl*, potasium sianida, dan bahan peledak. Kombinasi berbagai eksternalitas ini menyebabkan timbulnya penurunan kapasitas sumber daya perikanan sehingga pada akhirnya akan menurunkan rente ekonomi yang dihasilkan (Fauzi, 2005).

Meskipun demikian, permasalahan kepemilikan yang bersifat *open access* kini tengah ditanggulangi dengan cara pengelolaan sumber daya perikanan kolaboratif yang memadukan unsur pemerintah dan kelompok pengguna (masyarakat), yang dikenal dengan *co-management*. *Co-management* bertujuan untuk melaksanakan pengelolaan sumber daya perikanan dengan menyatukan lembaga-lembaga terkait terutama masyarakat dan pemerintah serta pemangku kepentingan lainnya dalam setiap pengelolaan, mulai dari perencanaan, pelaksanaan, pemanfaatan, dan pengawasan. Dengan *co-management* peran dominan yang berlebihan dari satu pihak dalam pengelolaan sumber daya dapat dihindari dan pembiasaan aspirasi salah satu pihak dapat dieliminir.

Berbeda dengan pola kepemilikan yang bersifat *open access*, permasalahan sistem pasar yang tidak kompetitif menyebabkan keterbatasan akses nelayan terhadap pasar baik dalam memasarkan hasil tangkapannya maupun dalam memperoleh informasi pasar. Informasi pasar umumnya hanya dimiliki oleh pihak-pihak tertentu, dalam hal ini adalah pedagang perantara. Keterbatasan informasi pasar mengakibatkan nelayan menjual hasil tangkapan kepada pedagang perantara dengan harga yang lebih rendah dari harga pasar. Adanya peran pedagang perantara menyebabkan posisi tawar nelayan semakin lemah karena nelayan harus segera menjual hasil tangkapan yang bersifat rentan waktu dengan harga berapapun. Hal ini makin diperparah dengan adanya keterbatasan akses terhadap modal, teknologi, serta manajemen. Berdasarkan penjelasan di atas, maka perumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Bagaimana mekanisme sistem pemasaran hasil perikanan yang terjadi di Muara Angke, sebagai wilayah kasus penelitian?
2. Lembaga apa saja yang terlibat dalam pemasaran hasil perikanan di Muara Angke?
3. Bagaimana kaitan sistem pemasaran dengan kemiskinan nelayan di Muara Angke?

4. Apa upaya pemerintah dalam mengatasi pengaruh sistem pemasaran terhadap kemiskinan nelayan di Muara Angke?

1.3 Tujuan

Tujuan yang ingin dicapai pada penelitian ini adalah:

1. Mengetahui mekanisme sistem pemasaran hasil perikanan yang terjadi di Muara Angke
2. Mengetahui lembaga apa saja yang terlibat dalam pemasaran hasil perikanan di Muara Angke
3. Mengetahui keterkaitan sistem pemasaran dengan kemiskinan nelayan di Muara Angke
4. Mengetahui upaya pemerintah dalam mengatasi pengaruh sistem pemasaran terhadap kemiskinan nelayan di Muara Angke.

1.4 Kegunaan

Kegunaan yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

1. Sebagai sarana atau wadah bagi penulis untuk berpikir kritis, analitis, dan sistematis, serta cerdas dalam menganalisis permasalahan dan mampu memberikan solusi yang efektif.
2. Sebagai masukan bagi pemerintah untuk mengatasi masalah kemiskinan nelayan di Muara Angke.

II. TINJAUAN PUSTAKA

Dalam tinjauan pustaka ini penulis memaparkan kajian teoritis yang digunakan untuk menunjang penelitian, diantaranya adalah: pengertian sistem pemasaran; saluran pemasaran; fungsi pemasaran; kajian struktur, tingkah laku, dan keragaan pasar; efisiensi pemasaran; pengertian dan kategori kemiskinan; pengertian dan penggolongan nelayan; serta penelitian terdahulu yang berkaitan dengan masalah pemasaran hasil perikanan dan kemiskinan nelayan.

2.1 Sistem Pemasaran

Dalam teori ekonomi, pasar mengandung pengertian satu set kondisi dan kekuatan yang menentukan harga (Anwar, 1976: 15). Sudiyono (2001) mengungkapkan bahwa pasar merupakan tempat terjadinya pemenuhan kebutuhan dan keinginan dengan menggunakan alat pemuas berupa barang atau jasa, dimana terjadi pemindahan hak milik antara penjual dan pembeli.

Terdapat sejumlah sistem pemasaran yang saling berkaitan dalam masyarakat modern saat ini. Bila kita rinci, makna sistem pemasaran terdiri dari dua kata, yaitu sistem dan pemasaran. Menurut Radiosunu (1982: 7) sistem adalah kumpulan komponen yang saling berinteraksi atau saling bergantung yang dikoordinasikan sedemikian rupa sehingga membentuk suatu kebulatan dan diorganisir untuk mencapai tujuan tertentu sedangkan pemasaran merupakan suatu usaha dengan menggunakan pasar untuk melakukan pertukaran yang bertujuan untuk memenuhi aktivitas keinginan manusia. Proses pertukaran ini meliputi aktivitas penelitian konsumen, identifikasi kebutuhan konsumen, mendesain produk, melakukan promosi, dan menetapkan harga produk (Kotler dan Gary Amstrong dalam Sudiyono, 2001). Sistem pemasaran menurut Radiosunu (1982: 8) adalah kumpulan lembaga-lembaga yang secara langsung atau tidak langsung terlibat di dalam kegiatan pemasaran barang dan jasa yang saling mempengaruhi dengan tujuan mengalokasikan sumber daya langka secara efisien guna memenuhi kebutuhan manusia sebanyak-banyaknya.

Terdapat beberapa pendekatan untuk menganalisis sistem pemasaran (Hanafiah, 1983: 5), yaitu: (1) Pendekatan Serba Fungsi, adalah pendekatan yang

mempelajari jenis usaha yang dilakukan oleh pelaku pemasaran yang terlibat dalam pemasaran, bagaimana cara melakukan kegiatan pemasaran, mengapa dilakukan, dan siapa pelaku pemasaran yang terlibat. (2) Pendekatan Serba Lembaga, adalah pendekatan yang mempelajari berbagai macam lembaga pemasaran yang melakukan tugas pemasaran, bagaimana tugas tersebut dilakukan, dan barang apa yang dikendalikan. (3) Pendekatan Serba Barang, adalah pendekatan yang mempelajari berbagai barang yang dipasarkan dan sumber barang.

Dalam kajian ini, pemasaran didefinisikan sebagai suatu usaha dengan menggunakan pasar untuk melakukan pertukaran yang bertujuan untuk memenuhi aktivitas keinginan manusia. Pemasaran merupakan kegiatan produktif karena menciptakan penambahan kegunaan pada barang dan jasa yang dihasilkan. Kegunaan tersebut meliputi kegunaan tempat, yaitu memiliki kegunaan yang lebih besar di tempat yang berbeda; kegunaan waktu, yaitu memiliki manfaat yang lebih besar dengan adanya perubahan waktu; dan kegunaan kepemilikan, yaitu mempunyai manfaat karena adanya peralihan hak milik.

Pendekatan yang digunakan dalam kajian ini adalah pendekatan pendekatan fungsi (mempelajari fungsi pemasaran yang dilakukan oleh pelaku pemasaran), pendekatan lembaga (mempelajari berbagai macam lembaga yang terlibat dalam proses pemasaran), dan pendekatan barang (mempelajari tindakan yang diperlukan terhadap barang selama proses penyaluran).

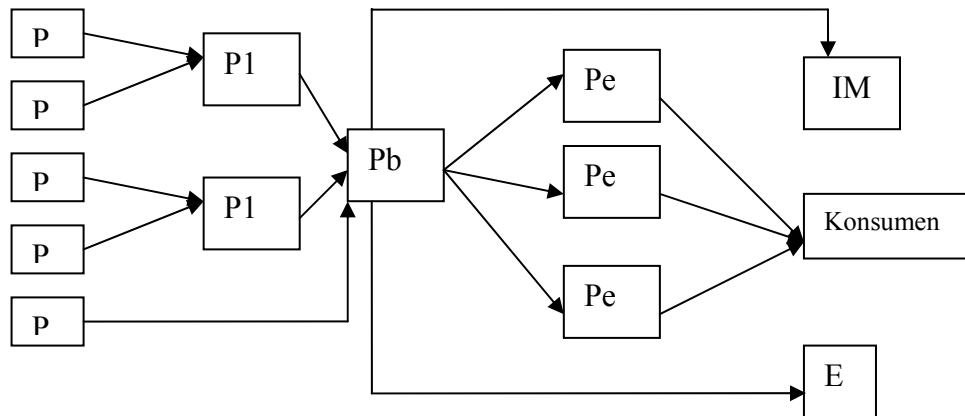
2.2 Saluran Pemasaran

Dalam pemasaran komoditas pertanian terdapat pelaku-pelaku ekonomi yang terlibat secara langsung ataupun secara tidak langsung, dengan cara melaksanakan fungsi-fungsi pemasaran. Pelaku ekonomi pemasaran disebut sebagai lembaga pemasaran. Lembaga pemasaran adalah badan usaha atau individu yang menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan jasa dan komoditi dari produsen ke konsumen akhir serta mempunyai hubungan dengan badan usaha atau individu lainnya. Tugas lembaga pemasaran adalah menjalankan fungsi pemasaran serta memenuhi keinginan konsumen semaksimal mungkin. Konsumen memberi balas jasa kepada lembaga pemasaran berupa margin pemasaran.

Yang termasuk ke dalam lembaga pemasaran perikanan diantaranya golongan produsen, pedagang perantara, dan lembaga pemberi jasa. Golongan produsen memiliki tugas utama sebagai penghasil barang. Mereka adalah nelayan, petani ikan, dan pengolah hasil perikanan. Perorangan, perserikatan, atau perseroan yang berusaha dalam bidang pemasaran dikenal sebagai pedagang perantara (*middlemen*, atau *intermediary*). Pedagang perantara mengumpulkan barang yang berasal dari produsen dan menyalurkannya pada konsumen. Lembaga pemberi jasa (*facilitating agencies*) memberikan jasa atau fasilitas untuk memperlancar fungsi pemasaran yang dilakukan oleh produsen atau pedagang perantara. Lembaga ini terdiri dari bank, usaha pengangkutan, biro iklan, dan sebagainya (Hanafiah, 1983: 26).

Panjang-pendeknya saluran pemasaran yang harus dilalui oleh suatu hasil perikanan dipengaruhi oleh faktor-faktor, yaitu: a). Jarak antara produsen dan konsumen. Makin jauh jarak antara produsen dan konsumen maka makin panjang saluran yang ditempuh produk. b). Cepat tidaknya produk rusak. Produk yang cepat rusak harus segera diterima konsumen dan menghendaki saluran pemasaran yang pendek. c). Skala produksi. Bila produksi dilakukan dalam skala kecil maka jumlah produk yang dihasilkan pun berukuran kecil sehingga tidak akan menguntungkan produsen bila langsung dijual ke pasar. Dalam keadaan seperti ini kehadiran pedagang perantara diharapkan dengan demikian saluran yang akan dilalui produk makin panjang. d). Posisi keuangan produsen. Pedagang atau produsen yang memiliki modal kuat cenderung memperpendek saluran pemasaran.

Pemasaran hasil perikanan umumnya melalui beberapa saluran sebelum sampai ke konsumen akhir. Pergerakan hasil perikanan dari produsen ke konsumen pada dasarnya menggambarkan proses pengumpulan maupun penyebaran ditampilkan pada gambar 1 sedangkan pada gambar 2 dan gambar 3 ditampilkan proses pemasaran ikan di daerah Sumatera Barat.



Gambar 1

Skema penyaluran hasil perikanan

Sumber: Hanafiah, 1983

Keterangan :

P = Produsen

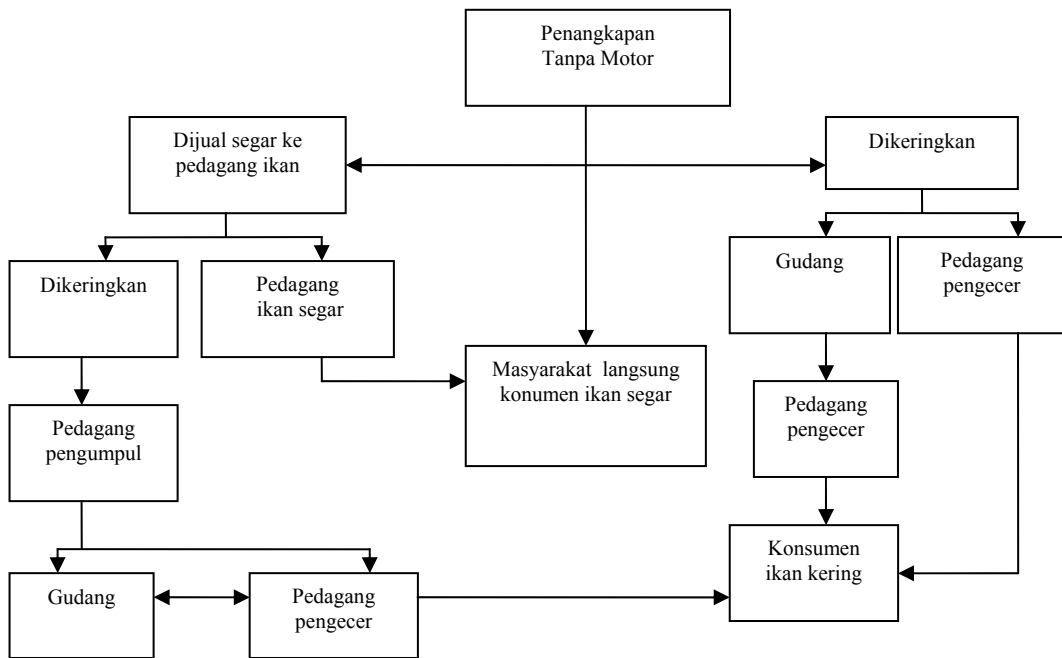
P1 = Pedagang pengumpul lokal

Pb = Pedagang besar

E = Ekspor

Pe = Pedagang eceran

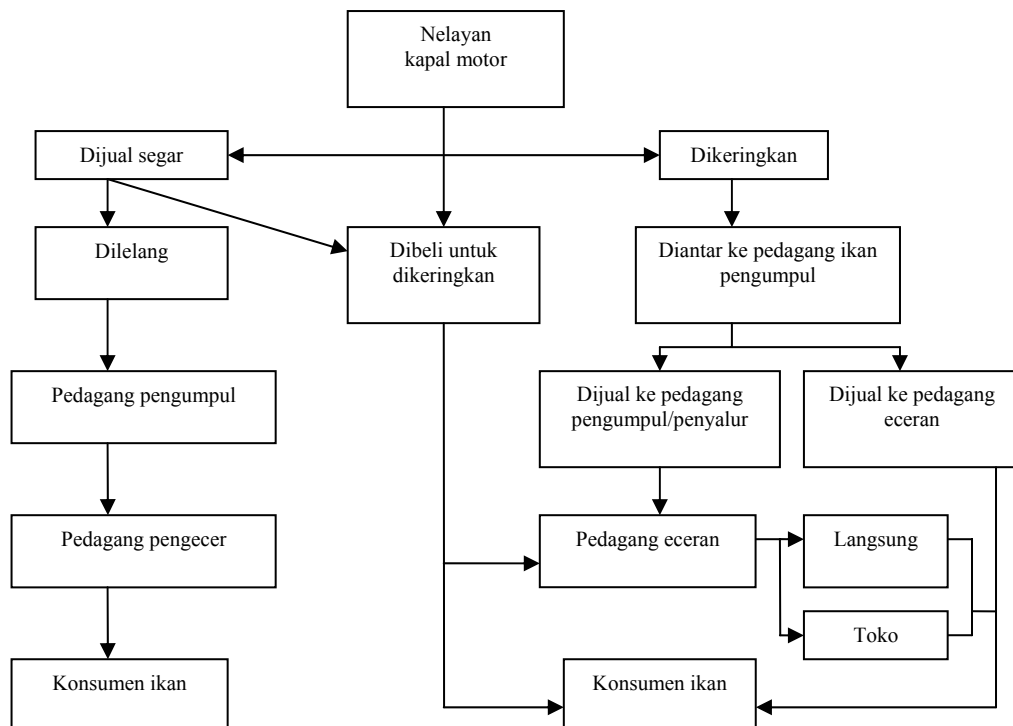
Im = Institusional market (misalnya restoran, rumah sakit)



Gambar 2

Siklus marketing ikan nelayan tradisional daerah Sumatera Barat

Sumber: Elfindri, 2002 (S, Mulyadi, 2005)



Gambar 3

Siklus marketing ikan nelayan modern daerah Sumatera Barat

Sumber: Elfindri, 2002 (S, Mulyadi, 2005)

2.3 Fungsi Pemasaran

Proses penyimpanan barang dari tingkat produsen ke tingkat konsumen memerlukan berbagai tindakan atau kegiatan yang dapat memperlancar proses penyampaian barang atau jasa. Kegiatan-kegiatan ini dinamakan fungsi pemasaran. Menurut Kohls (1968: 23). fungsi pemasaran dikelompokkan menjadi tiga kriteria, meliputi: 1. Fungsi Pertukaran, adalah kegiatan yang memperlancar pemindahan hak milik barang dan jasa yang digunakan. Fungsi pemasaran terdiri dari fungsi penjualan dan fungsi pembelian. 2. Fungsi Fisik, adalah semua tindakan yang langsung berhubungan dengan barang dan jasa sehingga menimbulkan kegunaan tempat, bentuk, dan waktu. Fungsi fisik meliputi fungsi penyimpanan, fungsi pengolahan, dan fungsi pengangkutan. 3. Fungsi Fasilitas, adalah semua tindakan yang bertujuan memperlancar fungsi pertukaran dan fungsi fisik. Fungsi fasilitas terdiri dari fungsi standarisasi dan *grading*, fungsi penanggungan risiko, dan fungsi informasi pasar.

2.4 Kajian Struktur, Tingkah Laku, dan Keragaan Pasar

Salah satu karakteristik produk pertanian yang sangat penting dalam mempelajari struktur pasar adalah sifat homogen dan massal. Sifat homogen mengidentifikasikan bahwa konsumen tidak bisa mengidentifikasikan sumber-sumber penawaran distribusi secara sempurna oleh produsen lainnya. Sifat massal memberikan indikasi bahwa jumlah komoditi pertanian yang dihasilkan seorang produsen dianggap sangat kecil dibandingkan jumlah komoditi total yang dipasarkan sehingga produsen pertanian secara individual tidak dapat mempengaruhi harga yang berlaku di pasar dan bertindak sebagai penerima harga (*price taker*).

Struktur pasar adalah sifat-sifat atau karakteristik pasar, yang ditentukan oleh empat faktor penentu, yaitu: 1) jumlah atau ukuran pasar, 2) kondisi atau keadaan produk, 3) kondisi keluar atau masuk pasar, 4) tingkat pengetahuan informasi pasar yang dimiliki oleh partisipan dalam pemasaran, misalnya biaya, harga, dan kondisi pasar antar partisipan (Dahl dan Hammond, 1977: 232).

Ditinjau dari strukturnya pasar dibedakan menjadi dua, yaitu pasar bersaing sempurna dan pasar tidak bersaing sempurna (Limbong dan Panggabean, 1988: 55). Suatu pasar dikatakan bersaing sempurna jika perusahaan menjual produk

tunggal yang identik, jumlah penjual dan pembeli demikian banyaknya sehingga tidak seorang pun dapat mempengaruhi harga, pembeli dan penjual bebas keluar masuk pasar, penjual dan pembeli leluasa dalam mengambil keputusan, serta produk yang dipasarkan homogen. Pasar tidak bersaing sempurna dilihat dari sisi pembeli dan sisi penjual. Dari sisi pembeli terdiri dari pasar monopsoni, pasar oligopsoni, dan lain sebagainya. Dari sisi penjual terdiri dari pasar monopolistik, pasar monopoli, pasar oligopoli, dan sebagainya.

Pasar persaingan monopolistik disebut juga pasar monopoli tidak sempurna atau pasar persaingan tidak sempurna. Pada pasar monopolistik terdapat suatu perusahaan besar dan beberapa perusahaan kecil sebagai penjual dimana perusahaan besar mempunyai pengaruh lebih besar atas suplai dan harga pasar sedangkan pada pasar monopoli seorang/sekelompok penjual mempunyai pengaruh sangat besar atas penawaran produk tertentu sehingga dapat menentukan harga (Hanafiah, 1983: 42).

Dalam pasar oligopoli, produknya berupa produk homogen (baja, aluminium) dan produk heterogen (mobil, komputer). Terdapat hambatan yang besar untuk memasuki pasar sehingga hanya terdiri dari sedikit penjual. Hambatan tersebut berupa hak paten, kebutuhan modal yang besar, pengendalian bahan baku, pengetahuan yang sifatnya perorangan, dan lokasi yang langka (Limbong dan Panggabean, 1988: 64).

Pasar monopsoni dijumpai bila terdapat seorang atau sebuah badan pembeli untuk produk tertentu sehingga dapat mempengaruhi harga dan permintaan produk tersebut sedangkan pasar oligopsoni dijumpai bila terdapat pembeli produk tertentu dalam jumlah sedikit, misalnya tiga atau empat pembeli. Pasar bentuk oligopoli dan oligopsoni umum dijumpai pada pemasaran hasil olahan ikan asin di Indonesia, yaitu di luar pulau Jawa (Hanafiah, 1983: 42).

Tingkah laku pasar adalah tingkah laku perusahaan dalam suatu struktur pasar tertentu, yaitu bentuk keputusan apa yang sebaiknya diambil manajer dalam struktur pasar yang berbeda. Keragaan pasar adalah hasil situasi dari struktur dan perilaku pasar dalam kenyataan sehari-hari yang ditunjukkan dengan harga, biaya dan volume produksi yang akhirnya memberikan penilaian baik atau tidaknya suatu sistem pemasaran (Azzaino, 1981: 81).

Deskripsi keragaan pasar dilihat dari: *Pertama*, harga dan penyebarannya di tingkat produsen dan di tingkat konsumen. Harga adalah nilai pasar atau nilai tukar barang tersebut yang dinyatakan dalam jumlah uang (Hanafiah, 1983: 89). Faktor-faktor pembentuk harga digolongkan dalam kekuatan permintaan dan penawaran, dimana besarnya berubah-ubah baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Harga ditentukan oleh konsumen akhir. Grosir, pedagang eceran, maupun produsen (nelayan) tidak dapat menentukan harga terhadap jumlah pembelian barang. Apabila tidak diketahui harga pasaran umum maka pihak penjual berusaha untuk memperkirakan harga terbaik yang akan memberikan keuntungan terbesar (Hanafiah, 1983: 92).

Perubahan harga dapat terjadi akibat perubahan permintaan dan penawaran suatu barang, yang meliputi: a) perubahan harga umum yang dipengaruhi tingkat upah dan skala output keseluruhan; b) perubahan siklus, terjadi akibat produk perikanan terbentur waktu yang sulit disesuaikan dengan cepat dan tepat terhadap keadaan harga karena hasil perikanan adalah organisme hidup yang memiliki *biological process*; c) perubahan musiman, karena adanya perbedaan produksi dalam tataniaga secara musiman; d) kecenderungan perubahan menuju ke satu arah/ternd, terjadi karena adanya perubahan perlahan-lahan dalam penawaran atau permintaan sepanjang periode bersangkutan; e) fluktuasi harga jangka pendek, yaitu perubahan harga dari jam ke jam, hari ke hari, minggu ke minggu yang terjadi akibat perubahan sementara dalam permintaan dan penawaran.

Kedua, margin pemasaran dan penyebarannya pada setiap tingkat pasar. Margin pemasaran adalah suatu istilah yang digunakan untuk menyatakan perbedaan harga yang dibayar kepada penjual pertama dan harga yang dibayar oleh pembeli akhir (Hanafiah, 1983: 99). Margin pemasaran terdiri atas dua bagian. Bagian pertama merupakan perbedaan antara harga yang dibayar konsumen dengan harga yang diterima oleh produsen, dalam hal ini nelayan Muara Angke. Bagian kedua dari margin pemasaran merupakan biaya jasa pemasaran yang dibutuhkan sebagai akibat permintaan dan penawaran jasa pemasaran tersebut (Tomek dan Robinson, 1972: 110).

Margin pemasaran merupakan konsep penting dalam kajian efisiensi yang digunakan untuk menentukan apakah pemasaran efisien atau tidak. Penyebaran

Margin pemasaran yang tidak merata pada setiap lembaga pemasaran menandakan tidak efisiennya sistem pemasaran yang berjalan (Azzaino, 1981: 128). Selain itu, informasi margin dan biaya pemasaran secara parsial dan tidak langsung dapat memberi petunjuk apakah struktur pasar tersebut berada dalam kondisi bersaing sempurna atau bersaing tidak sempurna (Azzaino, 1981: 95). Definisi margin pemasaran yang dijadikan batas dalam penelitian ini adalah perbedaan harga yang dibayar kepada penjual pertama (harga nelayan Muara Angke) dan harga yang dibayar oleh pembeli akhir (harga di tingkat pedagang pengecer).

2.5 Efisiensi Pemasaran

Pemasaran terkait dengan aktivitas bisnis dari awal produksi hingga ke tangan konsumen. Berdasarkan definisi tersebut dapat diketahui bahwa output pemasaran adalah kepuasan konsumen atas barang dan jasa, sedangkan input pemasaran berupa sumber daya manusia, modal, dan manajemen yang digunakan dalam kegiatan pemasaran. Perubahan yang mengurangi biaya input tanpa mengurangi kepuasan konsumen akan barang dan jasa dikatakan meningkatkan efisiensi (Kohls, 1968: 11).

Hanafiah (1983: 100) menyatakan bahwa efisiensi pemasaran dibedakan atas efisiensi teknis dan efisiensi ekonomis. Efisiensi teknis berarti pengendalian mencakup prosedur, teknis, besarnya/skala operasi dengan tujuan penghematan fisik seperti mengurangi kerusakan, mencegah merosotnya mutu produk, dan menghemat tenaga kerja. Sedangkan efisiensi ekonomis berarti perusahaan atau industri bekerja dengan biaya rendah dan memperoleh profit menggunakan teknik, *skill*, dan pengetahuan yang ada.

Salah satu indikator yang cukup berguna untuk mengetahui efisiensi pasar adalah dengan membandingkan bagian yang diterima petani (*farmer's share*). *Farmer's share* adalah perbandingan antara harga yang diterima nelayan dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir, dan sering dinyatakan dalam persentase (Limbong dan Panggabean, 1988: 188). Umumnya, bagian yang diterima petani (*farmer's share*) akan lebih sedikit bila jumlah pedagang perantara bertambah panjang. Dalam kajian ini, efisiensi pemasaran cenderung menggunakan batasan efisiensi ekonomis yang diukur menggunakan pendekatan

margin pemasaran (Hanafiah, 1983: 101) dan bagian yang diterima nelayan (*fisherman's share*) yang pengertiannya sama dengan istilah *farmer's share*.

2.6 Kemiskinan

Pendapat mengenai kemiskinan sangat beragam. Beberapa mengartikan kemiskinan sebagai ketidakmampuan seseorang dalam memenuhi kebutuhan konsumsi dasar dan meningkatkan kualitas hidupnya. Lainnya memberikan pengertian yang lebih luas dengan memasukkan dimensi-dimensi sosial dan moral. Misalnya, ada pendapat bahwa kemiskinan timbul karena adanya ketimpangan dalam pemilikan alat produksi; bahwa kemiskinan terkait dengan sikap, budaya hidup, dan lingkungan tertentu dalam suatu masyarakat.

Soekanto (2002: 406) beranggapan bahwa kemiskinan adalah suatu keadaan dimana seseorang tidak sanggup memelihara dirinya sendiri sesuai dengan taraf hidup kelompok dan juga tidak mampu memanfaatkan tenaga mental maupun fisiknya dalam kelompok tersebut. Kemiskinan juga diartikan sebagai ketidakberdayaan sekelompok masyarakat di bawah suatu sistem pemerintahan yang menyebabkan mereka berada pada posisi yang sangat lemah dan tereksplorasi. Yang terakhir ini lebih dikenal sebagai kemiskinan struktural.

Bank Dunia (1990 diacu dalam Sumodiningrat, 1999: 2) mendefinisikan kemiskinan sebagai: "*Poverty is concern with absolute standard of living of part of society the poor in equality refers to relative living standard across the whole society*". Dengan kata lain, kemiskinan diukur dengan membandingkan tingkat pendapatan orang atau rumah tangga dengan tingkat pendapatan yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan minimum.

Umumnya ketika orang berbicara mengenai kemiskinan maka yang dimaksud adalah kemiskinan material. Dengan pengertian ini seseorang dikategorikan miskin apabila tidak mampu memenuhi standar minimum kebutuhan pokoknya agar dapat hidup secara layak. Ini yang sering disebut sebagai kemiskinan konsumsi. Tetapi, kenyataan menunjukkan bahwa kemiskinan tidak hanya terkait dengan ketidakmampuan dalam memenuhi kebutuhan material dasar, tetapi kemiskinan juga terkait erat dengan berbagai dimensi lain kehidupan manusia, misalnya kesehatan, pendidikan, jaminan masa depan, dan peranan sosial.

Emil Salim (1982 diacu dalam Sumodiningrat, 1999: 15) mengemukakan lima ciri penduduk yang hidup di bawah garis kemiskinan. *Pertama*, umumnya mereka tidak memiliki faktor produksi seperti tanah, modal, ataupun ketrampilan sehingga kemampuan untuk memperoleh pendapatan menjadi terbatas. *Kedua*, mereka tidak memiliki kemungkinan untuk memperoleh aset produksi dengan kekuatan sendiri. *Ketiga*, tingkat pendidikan umumnya rendah karena waktu yang dimiliki tersita untuk mencari nafkah dan mendapatkan penghasilan. *Keempat*, kebanyakan mereka tinggal di pedesaan. *Kelima*, mereka yang hidup di kota masih berusia muda dan tidak didukung ketrampilan yang memadai.

Dalam pandangan Satria (2002: 102), kategorisasi kemiskinan dilakukan berdasarkan faktor-faktor penyebab kemiskinan. Ada dua aliran besar yang melihat faktor-faktor penyebab kemiskinan. Pertama, aliran modernisasi yang selalu menganggap persoalan kemiskinan disebabkan faktor internal masyarakat. Dalam aliran ini, kemiskinan nelayan terjadi sebagai akibat faktor budaya (kemalasan), keterbatasan modal dan teknologi, keterbatasan manajemen, serta kondisi sumber daya alam. Kedua, aliran struktural yang selalu menganggap faktor eksternal sebagai penyebab kemiskinan nelayan.

Kemiskinan struktural dapat terjadi akibat, pertama, kemiskinan sebagai korban pembangunan. Contohnya, pengusuran akibat kegiatan pembangunan lapangan golf atau *real estate*. Kedua, kemiskinan terjadi karena golongan tertentu tidak memiliki akses terhadap kegiatan ekonomi produktif akibat pola institusional yang diberlakukan. Aspek struktural lain adalah lemahnya posisi nelayan dan pembudidaya ikan dalam pemasaran. Kelemahan posisi tersebut menyebabkan margin keuntungan pemasaran lebih banyak jatuh ke pedagang dan bukan ke nelayan ataupun pembudidaya ikan (Damanhuri yang diacu dalam Satria 2002: 102).

Kusnadi (2003: 18) menambahkan bahwa kemiskinan nelayan disebabkan dua kategori yang saling melengkapi dan saling berinteraksi. Kategori pertama adalah internal yang berkaitan dengan kondisi internal sumber daya dan aktivitas kerja mereka. Kategori ini mencakup beberapa masalah, diantaranya: 1). Keterbatasan kualitas SDM nelayan, 2). Keterbatasan kemampuan modal usaha dan teknologi penangkapan, 3). Hubungan kerja (pemilik perahu-nelayan buruh)

dalam organisasi penangkapan yang dianggap kurang menguntungkan nelayan buruh, 4). Kesulitan melakukan diversifikasi usaha penangkapan, 5).

Ketergantungan yang tinggi terhadap okupasi melaut, 6). Gaya hidup yang dipandang boros sehingga kurang berorientasi ke masa depan.

Kategori kedua adalah kategori eksternal yang mencakup masalah: 1). Kebijakan pembangunan perikanan yang lebih berorientasi produktivitas untuk menunjang ekonomi nasional dan parsial, 2). Sistem pemasaran hasil perikanan yang lebih menguntungkan pedagang perantara, 3). Kerusakan ekosistem pesisir dan laut karena pencemaran dari wilayah darat, praktik penangkapan dengan bahan kimia, perusakan terumbu karang dan konservasi hutan bakau di kawasan pesisir, 4). Penggunaan alat tangkap yang tidak ramah lingkungan, 5). Penegakan hukum yang lemah terhadap perusakan lingkungan, 6). Terbatasnya teknologi pengolahan hasil tangkapan paskapanen, 7). Terbatasnya peluang kerja di sektor nonperikanan yang tersedia di desa-desa nelayan, 8). Kondisi alam dan fluktuasi musim yang tidak memungkinkan nelayan melaut sepanjang tahun, 9). Isolasi geografis desa nelayan yang mengganggu mobilisasi barang, jasa, dan modal manusia.

Menurut Satria (2002: 98) berdasarkan ukurannya, kemiskinan dibagi menjadi dua macam, kemiskinan absolut dan kemiskinan relatif. Kemiskinan absolut merupakan merupakan kemiskinan yang dilihat dari ukuran garis kemiskinannya (*poverty line*). Garis kemiskinan bermacam-macam bergantung institusi yang mengeluarkannya. Misalnya, BPS menerapkan garis kemiskinan menggunakan ukuran kalori. Masyarakat dikatakan miskin jika pengeluaran untuk makanannya kurang dari 2000 kalori. Sementara itu, kemiskinan relatif merupakan kemiskinan yang diukur dengan membandingkan satu kelompok pendapatan dengan kelompok pendapatan lainnya.

Soemardjan dalam Kemiskinan Struktural: Suatu Bunga Rampai (1984: 8) menyatakan bahwa seseorang dikatakan miskin bila tidak mampu memenuhi kebutuhan primer berupa sandang, pangan, dan tempat tinggal, dan kebutuhan sekunder berupa keperluan pendidikan, komunikasi, dan rekreasi sedangkan Sajogjo (1971, dalam Cahyat, 2004) menggunakan tingkat konsumsi ekuivalen beras per kapita sebagai indikator kemiskinan. Sajogjo membedakan tingkat

ekuivalen konsumsi beras di daerah pedesaan dan perkotaan. Untuk daerah pedesaan, apabila seseorang hanya mengkonsumsi ekuivalen beras kurang dari 240 kg per orang per tahun, orang tersebut digolongkan sangat miskin, sedangkan untuk daerah perkotaan ditentukan sebesar ekuivalen 360 kg beras per orang per tahun.

BPS menggunakan konsep kemampuan memenuhi kebutuhan dasar (*basic needs approach*) dalam mengukur kemiskinan. BPS memandang kemiskinan sebagai ketidakmampuan seseorang secara ekonomi dalam memenuhi kebutuhan dasar. Dalam melakukan pengukuran, BPS menetapkan garis kemiskinan (GK) yang menjadi batas minimal pemenuhan kebutuhan hidup. GK tersebut terdiri dari dua komponen yaitu GK makanan dan GK bukan makanan. Untuk GK makanan ditentukan sebanyak 52 jenis komoditas sedangkan untuk GK bukan makanan di perkotaan diwakili oleh 51 jenis komoditas dan di pedesaan 47 jenis komoditas. Setelah GK tersebut dihitung, kemudian dikonversikan ke rupiah berdasarkan harga yang berlaku (BPS, 2007). Garis kemiskinan yang dikeluarkan BPS tahun 2007, untuk perkotaan sebesar Rp 187.945,00 per kapita per bulan dan untuk pedesaan sebesar Rp 146.837,00 per kapita per bulan, sehingga secara keseluruhan garis kemiskinan sebesar Rp 166.697,00 per kapita per bulan (Suara Pembaharuan, 2007).

Dalam konteks indikator internasional, seperti *Millenium Development Goals* (MDGs), yang termasuk kategori miskin adalah warga yang berpendapatan di bawah satu dollar Amerika setiap harinya dan dalam kategori Bank Dunia yaitu masyarakat yang pendapatannya kurang dari dua dollar Amerika per kapita per hari (Suharto, 2005: 19 dalam Rusmana, 2005). Mengikuti kriteria Bank Dunia, kajian ini menggunakan ukuran garis kemiskinan berupa pendapatan, yaitu masyarakat nelayan yang memiliki pendapatan kurang dari dua dolar Amerika per hari dikatakan miskin. Selain itu, telaah kemiskinan juga diukur berdasarkan kriteria BPS, yaitu masyarakat yang memiliki penghasilan di bawah Rp 187.945,00 per kapita per bulan untuk daerah perkotaan.

2.7 Nelayan

Berdasarkan Undang-undang Perikanan No. 31 Tahun 2004 pasal 1 nelayan adalah orang yang mata pencahariannya melakukan penangkapan ikan. Merujuk

Imran, dalam S. mulyadi (2005: 7), nelayan adalah sekelompok masyarakat yang kehidupannya tergantung langsung pada hasil laut baik, dengan cara melakukan penangkapan ataupun budidaya. Nelayan umumnya tinggal di pinggir pantai, sebuah lingkungan pemukiman yang dekat dengan lokasi kegiatannya.

Nelayan sesungguhnya bukanlah suatu entitas tunggal tetapi terdiri dari beberapa kelompok. Satria (2002: 25) mengelompokkan nelayan berdasarkan status penguasaan kapital, yaitu terdiri dari nelayan pemilik dan nelayan buruh. Nelayan pemilik atau juragan adalah orang yang memiliki sarana penangkapan, seperti kapal/perahu, jaring, dan alat tangkap lainnya. Sementara, nelayan buruh adalah orang yang menjual jasa tenaga kerja sebagai buruh dalam kegiatan penangkapan ikan di laut, atau sering disebut sebagai Anak Buah Kapal (ABK).

Di lain pihak, Kusnadi (2002) melakukan penggolongan masyarakat nelayan berdasarkan tiga sudut pandang. Pertama, dari segi penguasaan alat produksi atau peralatan tangkap (perahu, jaring, dan perlengkapan lainnya), struktur masyarakat nelayan terbagi dalam kategori nelayan pemilik alat produksi dan nelayan buruh yang menyumbangkan jasanya dalam kegiatan penangkapan ikan. Kedua, ditinjau daritingkat skala investasi modal usahanya, struktur masyarakat nelayan terbagi dalam kategori nelayan besar dan nelayan kecil. Disebut nelayan besar karena jumlah modal yang diinvestasikan dalam usaha perikanan relatif banyak, hal yang sebaliknya terjadi pada nelayan kecil. Ketiga, dipandang dari tingkat penguasaan teknologi peralatan tangkap yang digunakan, masyarakat nelayan terbagi menjadi nelayan modern dan nelayan tradisional. Nelayan modern menggunakan teknologi yang lebih canggih dibandingkan nelayan tradisional.

2.8 Hasil Penelitian Terdahulu

Menurut Herwening (2003) kegiatan pemasaran ikan hasil tangkapan nelayan di Palabuhanratu melibatkan berbagai pihak yang berperan sebagai penjual langsung atau perantara. Pihak tersebut terdiri dari: *Pertama*, bajing loncat, yaitu mendapat tugas dari *plele* langganan ABK untuk mengambil hasil calikan dan memperoleh komisi sebagai imbalannya. *Kedua*, *plele*, yaitu bakul kecil yang menampung hasil tangkapan nelayan perahu *congkrenng* atau hasil calikan dari ABK dan menjual langsung pada konsumen atau menyetorkan pada bakul besar. Antara *plele* dan pemiik perahu terdapat ikatan yang didasarkan pada

pinjaman biaya operasional melaut dengan jaminan *plele* menampung hasil tangkapan utama.

Ketiga, bakul/pemilik kongsi/pedagang pengumpul yang menyediakan perbekalan melaut. Perkembangan pemilik kongsi terjadi karena KUD tidak mampu menyediakan modal melaut. Pemilik kongsi membeli hasil tangkapan nelayan dengan harga lebih rendah dari harga pasaran dan menjualnya ke TPI dengan harga tinggi. Hal inilah yang menjadi salah satu penyebab mengapa di TPI tidak terjadi mekanisme lelang.

Keempat, TPI (Tempat Pelelangan Ikan). Mekanisme lelang di Palabuhanratu hanya bertahan sampai Oktober 2002. Saat ini tetap berlangsung proses lelang tetapi tidak ada yang menawar sehingga terjadi *opow* yaitu hasil tangkapan dibeli sendiri oleh pemilik perahu atau kapal dengan penentuan harga yang lebih rendah dari harga pasaran. *Kelima*, eksportir, yang menampung ikan hasil tangkapan nelayan yang berkualitas ekspor seperti ikan Tuna, Udang, dan ikan Layur.

Ditinjau dari peran institusi pemasaran di atas menunjukkan bahwa sebagian besar nelayan Palabuhanratu dari buruh nelayan, pemilik usaha tradisional, pemilik usaha *post traditional*, dan pemilik usaha perikanan komersial terikat pada pemilik modal. Ketidakmampuan nelayan pemilik dalam menyediakan biaya operasional melaut menyebabkan mereka selalu terikat dengan pemilik modal. Demikian juga nelayan ABK, karena tidak mampu menyediakan kebutuhan sehari-hari bagi keluarganya selama ditinggal melaut menyebabkan mereka terikat pada pemilik modal seperti *plele*.

Pola hubungan nelayan Palabuhanratu dengan pemilik modal merupakan gejala eksploitasi. Dikatakan gejala eksploitasi karena nelayan yang terikat peminjaman uang untuk modal melaut pada pemilik modal harus memberikan komisi sebesar 10% dari hasil penjualannya selama pinjaman tersebut belum lunas atau menjual hasil tangkapannya pada pemilik modal dengan harga dibawah harga pasaran.

Desiwardani (2006) meneliti tentang Pemasaran Hasil Tangkapan dan Kondisi Kesejahteraan Nelayan di Desa Sungaibuntu Karawang Jawa Barat menggunakan alat analisis deskriptif dan kuantitatif. Analisis deskriptif digunakan

untuk menggambarkan sistem pemasaran dan tingkat kesejahteraan nelayan sedangkan analisis kuantitatif digunakan untuk menghitung besarnya pendapatan atau keuntungan yang diterima nelayan, menghitung pengeluaran keluarga, mengukur kriteria kesejahteraan dan kemiskinan masyarakat. Analisis nelayan dibedakan atas nelayan buruh dan juragan.

Hasil analisis yang diperoleh adalah: 1) pekerjaan sebagai nelayan dilakukan karena tidak ada alternatif pekerjaan lain di darat, hasil laut yang diperoleh cukup menjanjikan, dan sejak kecil sudah melaut; 2) nelayan lebih memilih menjual ke bakul daripada ke TPI karena tidak perlu membayar retribusi dan biasanya terikat hutang kepada bakul; 3) menurut kriteria Susenas (Survei Sosial Ekonomi Nasional) tahun 1993 tingkat kesejahteraan masyarakat tergolong tinggi baik untuk nelayan buruh maupun juragan, menurut kriteria Sajogjo nelayan buruh tergolong miskin dan miskin sekali, masing-masing sebesar 50% sedangkan juragan tergolong tidak miskin dan miskin sekali, masing-masing sebesar 93,33% dan 6,67%, serta menurut Direktorat Jendral Tata Guna tanah nelayan buruh tergolong hampir miskin dan miskin, masing-masing sebesar 96,67% dan 3,33% sedangkan juragan tergolong tidak miskin, hampir miskin, dan miskin, masing-masing sebesar 20%, 66,67%, dan 13,33%.

Penelitian yang penulis lakukan berbeda dari penelitian terdahulu dilihat dari lokasi berada di Kecamatan Penjaringan Jakarta Utara serta penggolongan kriteria tineliti, yaitu terdiri dari nelayan yang terikat tengkulak dan nelayan yang tidak terikat tengkulak. Penelitian ini pun menganalisis hubungan antara nelayan dengan tengkulak/pedagang perantara, berupa faktor penyebab keterikatan nelayan dengan tengkulak, hal-hal yang diperoleh nelayan dan tengkulak akibat hubungan yang dibina, dan kaitannya dengan hasil penjualan nelayan. Unit analisis dalam penelitian ini didasarkan pada struktur pasar dan keragaan pasar.

Analisis struktur pasar digunakan untuk mengetahui apakah pasar berada dalam kondisi bersaing sempurna atau tidak bersaing sempurna sedangkan analisis keragaan pasar digunakan untuk mengetahui apakah pasar berjalan secara baik atau tidak. Kemudian, dari keragaan pasar akan diperoleh informasi tentang penyebaran margin pemasaran dan *fisherman's share* sehingga dapat diketahui bagaimana kaitannya terhadap kemiskinan nelayan.

III. KERANGKA PENDEKATAN STUDI

Dalam rantai tata niaga hasil perikanan (*fishery value chain* atau *marketing chain*) terdapat berbagai lembaga yang menyelenggarakan fungsi pemasaran. Lembaga ini terdiri dari berbagai golongan diantaranya golongan produsen, pedagang perantara, dan lembaga pemberi jasa. Golongan produsen memiliki tugas utama sebagai penghasil barang. Mereka adalah nelayan, petani ikan, dan pengolah hasil perikanan. Perorangan, perserikatan, atau perseroan yang berusaha dalam bidang pemasaran dikenal sebagai pedagang perantara (*middlemen*, atau *intermediary*). Pedagang perantara mengumpulkan barang yang berasal dari produsen dan menyalurkannya pada konsumen. Lembaga pemberi jasa (*facilitating agencies*) memberikan jasa atau fasilitas untuk memperlancar fungsi pemasaran yang dilakukan oleh produsen atau pedagang perantara. Lembaga ini terdiri dari bank, usaha pengangkutan, biro iklan, dan sebagainya (Hanafiah, 1983).

Bila lembaga pemasaran ini melaksanakan fungsinya dengan baik maka akan terjadi mekanisme pasar yang kompetitif. Akan tetapi pada kenyataannya, ada lembaga tertentu yang berperan dominan dalam akses pasar sehingga menimbulkan permasalahan sistem pasar yang tidak kompetitif. Permasalahan sistem pasar yang tidak kompetitif menyebabkan keterbatasan akses nelayan terhadap pasar baik dalam memasarkan hasil tangkapannya maupun dalam memperoleh informasi pasar. Informasi pasar umumnya hanya dimiliki oleh pihak-pihak tertentu dalam rantai pasokan komoditi, dalam hal ini adalah pedagang perantara. Dalam kerangka analisis sistem pasar, situasi ini disebut *information asymetrisme* (ketimpangan informasi).

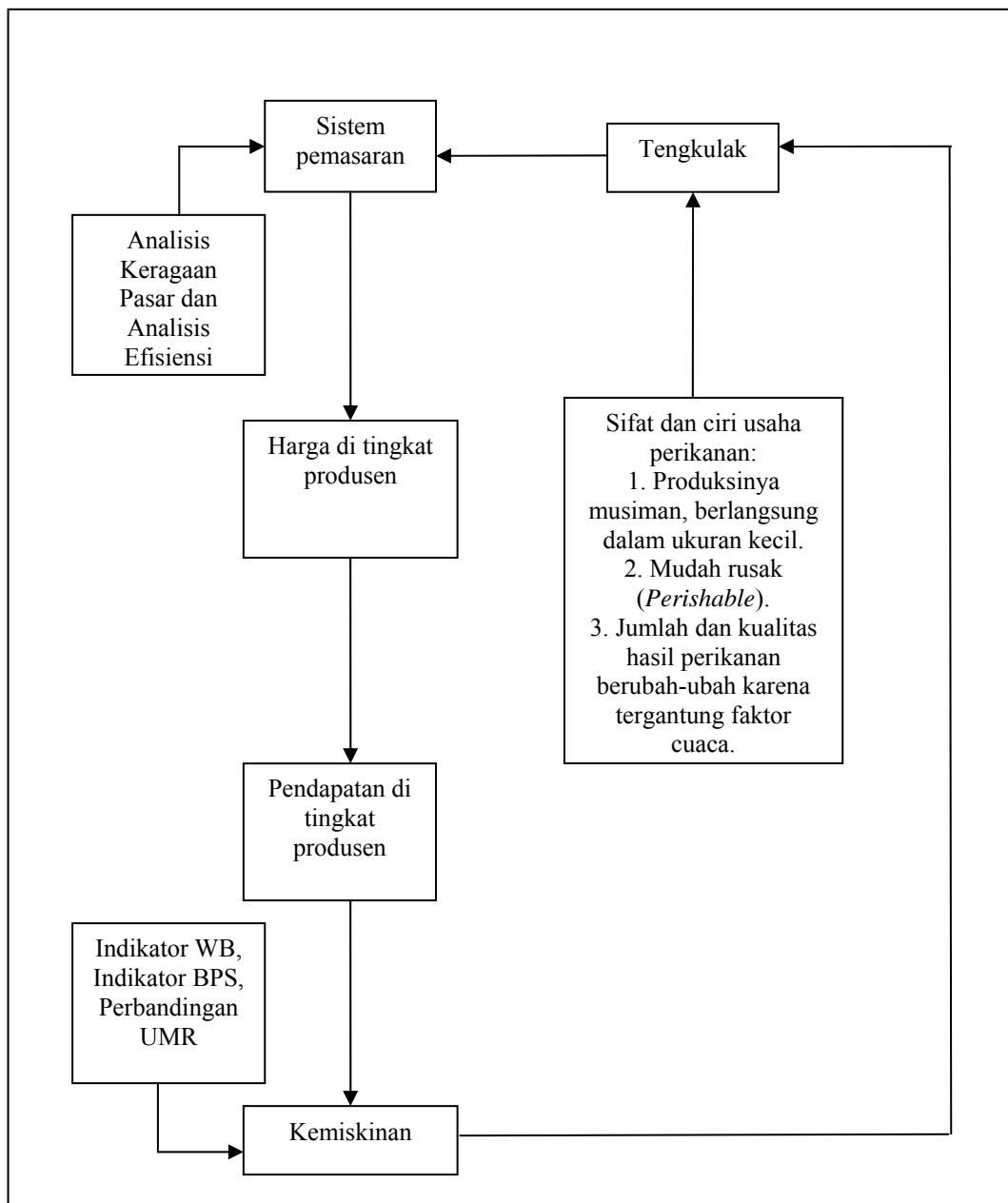
Ketimpangan informasi ini diduga menjadi **salah satu**¹ penyebab terjadinya eksploitasi kekuatan pasar (*market power abuse*) yang menjadi sumber inefisiensi pasar, dimana keterbatasan informasi pasar mengakibatkan nelayan menjual hasil tangkapan kepada pedagang perantara dengan harga yang lebih rendah dari harga

¹ Dalam kajian struktur pasar, penyimpangan – penyimpangan dari bentuk sistem pasar yang sehat (sistem persaingan sempurna) adalah: hambatan masuk pasar (*barrier to entry* dalam berbagai bentuk: penguasaan modal dan teknologi, sebaran informasi pasar yang tidak merata (*information asyetrisme*), heterogenitas produk, dan *market power*. (Suharno: Dosen Marketing: *personal explanation/interview*)

pasar yang sesungguhnya disetujui pasar (yaitu *consumer's willingness to pay*). Sebagai akibat, terjadi ketidakmerataan kesejahteraan antarpelaku ekonomi dalam rantai pasokan.

Selain ketidaksempurnaan yang terjadi di pasar produk, nelayan juga menghadapi ketidaksempurnaan di pasar input, dimana kekuatan pasar dimiliki oleh mereka yang juga *bermain* pada pasar produk. Dengan demikian secara tipikal nelayan berhadapan dengan pelaku lain yang memiliki *market power concentration*, baik di pasar input maupun di pasar output. Akibatnya, ketika memasarkan produk perikanan sering kali nelayan terikat dengan seorang tengkulak/pedagang perantara. Keterikatan ini terjadi karena sifat produk perikanan yang mudah rusak serta membutuhkan rantai pemasaran yang pendek sehingga nelayan terpaksa menjual hasil tangkapannya dengan harga berapapun. Dengan kondisi komoditas yang rentan waktu, mau tidak mau nelayan harus segera menjual hasil tangkapannya jika tidak ingin menanggung risiko penurunan kualitas dan memperoleh harga penjualan yang lebih rendah.

Keterikatan pun terjadi melalui mekanisme pemberian pinjaman uang oleh tengkulak saat masa paceklik sehingga untuk membayar pinjaman tersebut nelayan terpaksa menjual hasil tangkapannya kepada tengkulak dengan harga di bawah standar pasar. Hal ini tentu saja akan mempengaruhi hasil penjualan yang diperoleh nelayan. Dengan harga penjualan yang rendah, tentunya akan menyebabkan pendapatan nelayan ikut menurun sehingga nelayan tidak akan dapat memenuhi kebutuhan mereka sendiri (miskin). Kemiskinan ini pun menyebabkan nelayan kembali harus terikat dengan tengkulak untuk memasarkan hasil tangkapannya, sehingga bila diamati lebih jauh, telah terjadi lingkaran kemiskinan yang menghubungkan nelayan dengan tengkulak. Penjelasan ini secara skematis dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4.

Skema Kerangka Pedekatan Studi

Keterangan:

□ : Batasan penelitian

IV. METODOLOGI

Penelitian ini berangkat dari proposisi bahwa kemiskinan nelayan terjadi karena dua penyebab, yaitu sistem kepemilikan serta pola pengelolaan sumberdaya yang bersifat *open access* dan ketimpangan pasar dimana masyarakat nelayan bekerja mencari nafkah. Secara khusus perhatian akan dicurahkan kepada sisi pasar. Metodologi yang akan diterapkan untuk menjawab rumusan masalah yang dikemukakan di depan adalah sebagai berikut.

4.1 Metode Penelitian

Dalam menelaah penelitian tentang Sistem Pemasaran Hasil Perikanan dan Kemiskinan Nelayan, penulis menggunakan pendekatan kualitatif karena memadukan kajian sosiologis dalam proses pemasaran hasil perikanan. Menurut Taylor dan Bogdan (1984:5; dalam Sitorus, 1998: 6) pendekatan kualitatif akan menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.

Kajian penelitian ini menggunakan metode studi kasus. Studi kasus dilakukan untuk memberikan gambaran secara mendetail tentang latar belakang, sifat-sifat, serta karakter-karakter yang khas dari kasus, ataupun status dari individu, yang kemudian, dari sifat-sifat khas tersebut dijadikan suatu hal yang bersifat umum.

4.2 Jenis dan Sumber Data

Data yang dibutuhkan dalam penelitian ini terdiri dari data kualitatif dan data kuantitatif. Data kuantitatif diperlukan untuk melacak biaya dan harga sebagai bahan dasar dalam analisis efisiensi pemasaran. Data kualitatif diperlukan untuk memperjelas bagaimana sistem pemasaran perikanan yang ada berjalan.

Sumber data pada penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi/pengamatan secara langsung dan wawancara dengan pihak-pihak yang terlibat (*stakeholder*), seperti kelompok nelayan, pedagang ikan, pengurus TPI (Tempat Pelelangan Ikan), pemerintah daerah, dan beberapa pihak terkait lainnya, berupa pengamatan kondisi rumah

nelayan, pencatatan peristiwa distribusi, yaitu penanganan, pengangkutan, penggudangan sementara, dan transaksi jual beli.

Data sekunder diperoleh melalui penelusuran studi literatur, laporan, arsip dan dokumen pada Dinas Kelautan dan Perikanan, Kecamatan, Kelurahan, TPI dan dari hasil penelitian-penelitian yang telah ada. Data sekunder yang dikumpulkan berupa komposisi penduduk berdasarkan umur dan jenis kelamin, jenis pekerjaan, tingkat pendidikan, data kegiatan pelelangan, serta peraturan/kebijakan pemerintah terkait dengan pemasaran dan kemiskinan.

4.3 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi. Menurut Sitorus (1998: 46) triangulasi dapat diartikan sebagai "kombinasi sumber data" yang memadukan sedikitnya tiga metode, seperti observasi atau pengamatan, wawancara dan analisis dokumen. Kelebihan dari metode ini adalah saling menutupi kelemahan antara satu metode dengan metode lainnya, sehingga hasil yang diharapkan dari realitas sosial masyarakat menjadi lebih valid.

Wawancara yang dilakukan berupa wawancara mendalam (*indepth interview*). Sitorus (1998: 48) menyatakan bahwa wawancara mendalam adalah proses memperoleh data dengan cara tanya jawab secara langsung, temu muka antara peneliti dan tneliti, yaitu pihak-pihak yang terkait dengan kegiatan pemasaran baik dari kalangan nelayan, pedagang ikan, maupun pemerintah daerah. Pengumpulan data seperti ini dituntut untuk melakukan banyak pelacakan (*probing*) guna mendapatkan data yang lebih dalam, utuh, dan rinci. Adapun observasi atau pengamatan dilakukan untuk mencatat hal-hal, perilaku, atau berbagai hal yang terjadi selama pengamatan dilakukan. Di samping itu, teknik observasi dapat memperoleh data dari informan atau subjek baik yang tidak dapat berkomunikasi secara verbal atau yang tidak mau berkomunikasi secara verbal.

Informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini diperoleh dari para informan dan responden yang berasal dari berbagai elemen, yaitu masyarakat nelayan, para pedagang ikan, pengurus TPI, dan pemerintah daerah. Informan adalah sumber data yang berhubungan dengan pihak ketiga dan data tentang hal-hal yang melembaga secara umum sedangkan responden adalah sumber data yang

berhubungan tentang keragaman dalam gejala-gejala, berkaitan dengan perasaan, sikap, motif, dan persepsi (Sitorus, 1998).

Informan dan responden ditentukan dengan teknik *purposive sampling* dan *snow balling*. Dalam menggunakan metode *purposive sampling*, responden didapat berdasarkan kriteria yang telah ditentukan, yaitu nelayan tradisional yang terikat dengan tengkulak dan nelayan tradisional yang tidak terikat dengan tengkulak. Adapun metode *snow balling* atau teknik bola salju, peneliti harus mengenal beberapa informan kunci dan meminta mereka untuk memperkenalkan pada informan lain.

Nelayan responden yang diteliti sebanyak 20 orang yang terdiri dari 7 orang nelayan jaring rampus, 9 orang nelayan Rajungan, dan 4 orang nelayan jaring Udang. Masing-masing nelayan responden merupakan perwakilan kelompok nelayan yang terikat pada bakul dan pedagang pengumpul serta nelayan yang tidak terikat. Penentuan lembaga pemasaran sebagai responden dengan menelusuri lembaga pemasaran yang menerima komoditas hasil perikanan dari lembaga pemasaran di bawahnya. Pedagang perantara yang menjadi responden sebanyak 8 orang, yaitu 2 orang bakul Rajungan, 1 orang bakul Ikan Kembung, 2 orang bakul Udang, 1 orang pedagang pengumpul Rajungan, 1 orang pedagang pengumpul Ikan Kembung, dan 1 orang pedagang pengecer.

4.4 Metode Analisis Data

Pada data kualitatif, umumnya data yang muncul berwujud kata-kata dan bukan rangkaian angka. Data tersebut kemudian diproses sebelum siap digunakan, tetapi analisis kualitatif tetap menggunakan kata-kata yang biasanya disusun ke dalam teks yang diperluas. Menurut Miles dan Huberman (1992; dalam Sitorus, 1998: 59) analisis data kualitatif terdiri dari tiga jalur kegiatan yang terjadi bersamaan. pertama, reduksi data, yaitu proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data mentah yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Reduksi data meliputi kegiatan membuat ringkasan, mengkode, menelusur tema, membuat gugus-gugus, partisi, dan menulis memo. Tahapan reduksi terjadi selama pengumpulan data berlangsung hingga laporan akhir tersusun.

Jalur kedua, penyajian data, yaitu sekumpulan informasi yang tersusun kemungkinan memberikan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data meliputi teks naratif, berbagai jenis grafik, matriks, jaringan, dan bagan. Semuanya dirancang guna menggabungkan informasi yang tersusun dalam suatu bentuk terpadu dan mudah diraih penarikan kesimpulan atau verifikasi. Jalur ketiga, pada awal proses pengumpulan data, seorang penganalisis kualitatif mulai mencari arti benda-benda, mencatat keteraturan, pola-pola penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab-akibat, dan proposisi.

Kesimpulan akhir dapat dirumuskan sebelumnya sejak awal, namun kadangkala tidak muncul sampai pengumpulan data berakhir. Hal ini bergantung pada besarnya kumpulan-kumpulan catatan lapang, pengkodeannya, penyimpanan, dan metode pencarian ulang yang digunakan. Sebelum melakukan penarikan kesimpulan, kesimpulan tersebut mengalami verifikasi selama penelitian berlangsung. Suatu tinjauan ulang pada catatan-catatan lapangan atau salinan suatu temuan guna mengukur validitas dari data yang diperoleh.

Dalam penelitian ini, data primer dan data sekunder yang terkumpul dikaji dengan analisis struktur pasar, keragaman pasar, efisiensi pemasaran, dan kemiskinan. Analisis dilakukan terhadap lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran hasil perikanan dari kawasan Muara Angke, Kelurahan Pluit, Kecamatan Penjaringan, Kota Jakarta Utara.

Analisis struktur pasar dilihat dengan mengetahui banyaknya jumlah pembeli dan penjual yang terlibat, jenis transaksi yang terjadi (keberadaan kontrak transaksi), informasi pasar, keadaan produk, dan kondisi keluar masuk pasar. Analisis keragaman pasar dilihat dari margin pemasaran dan penyebarannya di antara lembaga pemasaran serta struktur pasar.

Untuk menganalisis margin pemasaran, terlebih dahulu penulis akan mentabulasikan data hasil wawancara (data mentah). Data mentah terdiri dari biaya operasional, yaitu biaya perbaikan kapal dan jaring dan biaya pemasaran, yaitu biaya transportasi melaut, biaya perbekalan melaut, biaya upah tenaga kerja, dan biaya pembelian es.

Data mentah tersebut dihitung secara matematis dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Biaya Perbaikan Kapal dan Jaring
Biaya Perbaikan (Rp/hari) = Biaya perbaikan (Rp/bulan) / 30 hari
2. Biaya Transportasi Melaut
Biaya Transportasi (Rp/hari) = Harga BBM (Rp/liter) x Pemakaian BBM (liter/hari)
3. Biaya Pembelian Es
Biaya Es (Rp/hari) = Harga Es (Rp/balok) x Pemakaian Es (balok/hari)

Menurut Sudiyono (2001) margin pemasaran adalah perbedaan harga di tingkat produsen (harga beli) dengan harga di tingkat konsumen akhir (harga jual), sehingga untuk memperoleh margin pemasaran digunakan rumus:

$$M_i = P_{si} - P_{bi}$$

Dimana:

M_i = Margin pemasaran pasar di tingkat ke i

P_{si} = Harga jual pasar di tingkat ke i

P_{bi} = Harga beli pasar di tingkat ke i

Margin pemasaran juga diperoleh dengan menjumlahkan biaya pemasaran dan keuntungan setiap lembaga. Secara matematis margin pemasaran ditulis:

$$M_i = C_i + \pi_i$$

Dimana:

C_i = Biaya lembaga pemasaran tingkat ke i

π_i = Keuntungan lembaga di tingkat ke i

Analisis efisiensi pemasaran menggunakan indikator berupa *fisherman's share* yang dalam hal ini memiliki definisi yang sama dengan istilah *farmer's share*. *Farmer's share* adalah perbandingan antara harga yang diterima petani (dalam penelitian ini adalah nelayan) dengan harga yang dibayarkan oleh

konsumen akhir, dan sering dinyatakan dalam persentase (Limbong dan Panggabean, 1988: 188). Secara matematis *farmer's share* ditulis:

$$F_s = P_f / P_k \times 100\%$$

Dimana:

F_s = *Farmer's share*

P_f = Harga di tingkat nelayan

P_k = Harga di tingkat konsumen akhir

Dalam menganalisis pendapatan yang diperoleh nelayan digunakan pendekatan *recalling*, yaitu menanyakan langsung pada nelayan tentang rata-rata jumlah pendapatan yang diperoleh selama sebulan. Metode ini memiliki kelebihan dalam menaksir ketepatan jumlah pendapatan yang diperoleh nelayan karena berdasarkan jumlah pendapatan bersih yang diterima masing-masing nelayan setiap bulannya. Akan tetapi, cara ini juga memiliki kekurangan karena pada kenyataannya pendapatan yang diperoleh nelayan setiap harinya berfluktuasi sebagaimana hasil tangkapan yang diperoleh.

Untuk menganalisis kemiskinan nelayan digunakan kriteria Bank Dunia, yaitu menggunakan ukuran pendapatan, dimana masyarakat nelayan yang memiliki pendapatan kurang dari dua dollar Amerika per kapita per hari dikatakan miskin. Jika dirupiahkan dengan rata-rata nilai tukar rupiah sepanjang tahun 2007 (Januari – Agustus), yaitu Rp 9.084,00 diperoleh nilai sebesar Rp 18.168,00 per hari (Bank Indonesia, 2007). Dalam satu bulan (25 hari aktif melaut) nilai indikator kemiskinan WB sebesar Rp 454.200,00 sehingga masyarakat dikatakan miskin bila memiliki pendapatan kurang dari Rp 454.200,00 per kapita per bulan.

Selain itu, telaah kemiskinan juga diukur berdasarkan kriteria BPS, yaitu masyarakat yang memiliki penghasilan di bawah Rp. 187.945,- per kapita per bulan untuk daerah perkotaan (Suara Pembaharuan, 2007). Kemudian, hasil pendapatan nelayan dibandingkan dengan nilai UMR DKI Jakarta untuk mengetahui apakah pendapatan yang diperoleh sesuai dengan standar kehidupan layak di DKI Jakarta. Pemerintah menetapkan upah minimum propinsi (UMP) tahun 2007 di DKI Jakarta Rp 900.560,00 per bulan (Opini Masyarakat, 2007).

Artinya, jika nelayan memiliki pendapatan di bawah Rp 900.560,00 per bulan maka dianggap tidak layak untuk tinggal di Jakarta.

Pendapatan nelayan perlu dikonversi ke dalam satuan rupiah per kapita per bulan untuk menyesuaikan dengan satuan nilai indikator kemiskinan WB dan BPS. Oleh karena itu, pendapatan yang diperoleh dibagi jumlah keluarga nelayan, yaitu sebanyak 6 orang. Perhitungan jumlah Keluarga nelayan di tampilkan di Lampiran 6 hal. 116. Pendapatan rata-rata nelayan Jaring ranpus dan nelayan Rajungan diperoleh dengan cara menjumlahkan seluruh pendapatan selama musim tangkapan kemudian dibagi 12 bulan. Pendapatan rata-rata nelayan jaring Udang hanya dibagi 5 bulan karena masa aktif menangkap Udang hanya berlangsung selama 5 bulan.

4.5 Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan di Pusat Pendaratan Ikan (PPI) Muara Angke, Kelurahan Pluit, Kecamatan Penjaringan, Kota Jakarta Utara, Provinsi DKI Jakarta. Penelitian ini berlangsung pada bulan Agustus hingga bulan September 2007.

V. KEADAAN UMUM PERIKANAN MUARA ANGKE

5.1 Keadaan Umum Kelurahan Pluit

5.1.1 Letak Geografis dan Keadaan Alam

Muara Angke dengan luas \pm 65 Ha, terletak di delta Muara Angke yang secara administratif terletak di Kelurahan Pluit, Kecamatan Penjaringan, Kotamadya Jakarta Utara. Kawasan Muara Angke berbatasan dengan Kali Angke di sebelah Barat dan Selatan, Jalan Pluit di sebelah Timur, dan Laut Jawa di Utara. Lahan seluas 65 Hektar dimanfaatkan untuk perumahan nelayan (21,26 ha); tambak uji coba budidaya air payau (9,21 ha); bangunan pangkalan pendaratan ikan dan fasilitas penunjangnya (5 ha); hutan bakau (8 ha); Tempat Pelelangan Ikan Tradisional (5 ha); *Docking* kapal (1,35 ha); Lahan kosong (6,7 ha); Pasar, Bank, dan Bioskop (1 ha); terminal (2,57 ha) dan Lapangan Sepak Bola (1 ha).

Kawasan Muara Angke mempunyai kontur permukaan tanah datar, dengan ketinggian dari permukaan air laut antara 0 - 1 meter. Geomorfologi kawasan pantainya lunak sehingga daya dukung tanah rendah dan proses intrusi air laut tinggi, sedimen dasar laut dominan oleh lumpur (lempung dan lanau). Pasang surut kawasan ini mempunyai sifat harian tunggal dan kisaran antara surut tertinggi dan terendah adalah 1,2 meter dan gerakan periodik ini walaupun kecil tetap berpengaruh pada kondisi pantai kawasan ini. Arus laut pada musim barat berkecepatan 1,5 knot dengan ketinggian gelombang antara 0 - 1 meter, jika terjadi angin kuat gelombang dapat mencapai 1,5 sampai 2 meter.

Bila ditelusuri, nama Muara Angke memiliki beberapa makna. Muara Angke terdiri dari dua kata, yaitu Muara dan Angke. Kata Muara berasal dari posisi daerah Muara Angke yang merupakan Muara dua sungai/kali, yaitu Kali Asin dan Kali Adem sedangkan asal kata Angke memiliki berbagai versi. Menurut tokoh masyarakat setempat, nama Muara Angke berasal dari nama seorang pahlawan yang berasal dari Banten, yaitu Tu Bagus Angke. Tu Bagus Angke tinggal menetap dan membangun daerah Muara Angke. Akan tetapi, beberapa warga setempat menyebutkan nama Muara Angke berasal dari kata Bangkai. Konon kabarnya, pada masa penjajahan banyak warga yang menjadi korban pembunuhan Belanda dan jenazahnya dibuang ke kali sehingga banyak bangkai yang

bergelimpangan di kali serta menimbulkan bau bangkai yang tidak enak juga menyengat.

Alwi Shahab, dalam bukunya *Queen of the East*, menuturkan kata “angke” berasal dari bahasa Hokian, yakni “ang” yang berarti merah dan “ke” yang berarti kali atau sungai. Hal itu bermula tahun 1740, saat Belanda membantai 10.000 orang Cina di Glodok, yang membuat warna Kali Angke semula jernih menjadi merah bercampur darah. Namun, menurut budayawan Betawi Ridwan Said, kata “Angke” berasal dari kata Sansekerta, “angke” yang berarti kali yang dalam.

5.1.2 Kepedudukan

5.1.2.1 Komposisi Penduduk Menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin

Penduduk Muara Angke terdiri dari warga negara Indonesia (WNI) dan warga negara asing (WNA). Jumlah WNI sebanyak 43.854 jiwa sedangkan jumlah WNA sebanyak 86 jiwa sehingga jumlah keseluruhan penduduk yang tinggal di Kelurahan Muara Angke sebanyak 43.940 jiwa. Komposisi penduduk Muara Angke terbanyak terdapat pada kelompok usia 0 - 4 tahun, yaitu sebanyak 3.386 jiwa dan komposisi penduduk terendah terdapat pada kelompok usia 75 tahun ke atas. Penjelasan ini ditampilkan pada Tabel 1.

Tabel 1. Komposisi Penduduk Berdasarkan Kelompok Umur dan Jenis Kelamin

Umur	Jenis Kelamin		Jumlah
	Laki-laki	Perempuan	
0 - 4	1.889	1.497	3.386
5 - 9	1.735	1.585	6.704
10 - 14	1.680	1.602	3.282
15 - 19	1.654	1.570	3.224
20 - 24	1.707	1.582	3.289
25 - 29	1.630	1.500	3.128
30 - 34	1.678	1.532	3.210
35 - 39	1.603	1.436	3.039
40 - 44	1.687	1.424	3.111
45 - 49	1.648	1.306	2.954
50 - 54	1.516	1.374	2.890
55 - 59	1.492	1.327	2.819
60 - 64	1.163	1.243	2.406
65 - 69	898	1.042	1.940
70 - 74	541	622	1.163
75 ke atas	339	424	763
Jumlah	22.861	21.079	43.940

(Sumber: Kelurahan Muara Angke, Juli 2007)

5.1.2.2 Mata Pencaharian

Jenis pekerjaan yang digeluti oleh masyarakat Muara Angke digolongkan menjadi 9 jenis, yaitu tani, karyawan swasta/pemerintah/ABRI, pedagang, nelayan, buruh tani, pensiunan, pertukangan, pengangguran, fakir miskin, dan lain-lain. Jenis pekerjaan yang paling banyak digeluti masyarakat adalah sebagai karyawan swasta/pemerintah/ABRI, yaitu sebanyak 13.039 jiwa sedangkan jenis pekerjaan yang paling sedikit digeluti masyarakat adalah bidang pertukangan, yaitu sebanyak 11 jiwa. Jenis pekerjaan yang sama sekali tidak digeluti masyarakat Muara Angke adalah bidang pertanian. Penjelasan ini ditampilkan pada Tabel 2.

Tabel 2. Komposisi Penduduk Menurut Mata Pencaharian

Pekerjaan	Jenis Kelamin		Jumlah
	Laki-laki	Perempuan	
Tani	-	-	-
Karyawan Swasta/Pemerintah/ABRI	7.498	5.541	13.039
Pedagang	8.083	3.621	11.704
Nelayan	2.242	-	2.242
Buruh Tani	-	-	-
Pensiunan	324	129	453
Pertukangan	11	-	11
Pengangguran	376	251	627
Fakir Miskin	197	154	351
Lain-lain	594	1.772	2.366
Jumlah	19.352	11.468	30.793

(Sumber: Kelurahan Muara Angke, Juli 2007)

5.1.2.3 Pendidikan

Masyarakat Muara Angke tergolong masyarakat yang mementingkan pendidikan. Hal ini terlihat dari sedikitnya penduduk yang tidak mengeyam pendidikan sama dan cukup banyak warga yang telah mengenyam bangku kuliah. Penduduk yang tidak sekolah sebanyak 1.688 jiwa sedangkan penduduk yang menamatkan pendidikan tingkat PT sebanyak 3.636 jiwa. Tingkat pendidikan yang paling banyak disandang masyarakat adalah SLTP (Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama), yaitu 10.751 jiwa. Penjelasan ini ditampilkan pada Tabel 3.

Tabel 3. Komposisi Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan

Pendidikan	Jenis Kelamin		Jumlah
	Laki-laki	Perempuan	
Tidak Sekolah	767	921	1.688
Tidak Tamat SD	4.344	4.585	8.929
Tamat SD	5.051	5.175	10.226
Tamat SLTP	5.254	5.497	10.751
Tamat SLA	5.068	3.642	8.710
Tamat Akademi/PT	2.377	1.259	3.636
Jumlah	22.861	21.079	43.940

(Sumber: Kelurahan Muara Angke, Juli 2007)

5.1.2.4 Sarana dan Prasarana

Sarana dan prasarana yang tersedia di Kelurahan Muara Angke terdiri atas sarana ibadah, sarana kesehatan, sarana olah raga, sarana pendidikan, dan sarana ekonomi. Sarana ibadah meliputi masjid sebanyak 8 bangunan, gereja 13 bangunan, dan wihara/klenteng 4 bangunan. Sarana kesehatan meliputi puskesmas sebanyak 1 bangunan dan klinik 5 bangunan. Sarana olah raga yang tersedia meliputi taman 2 area. Sarana pendidikan terdiri dari milik pemerintah dan pihak swasta, meliputi TK (Taman Kanak-kanak) sebanyak 6 bangunan, SD (Sekolah Dasar) 8 bangunan, SMP (Sekolah Menengah Pertama) 6 bangunan, dan SMA (Sekolah Menengah Atas) 5 bangunan.

5.1.3 Kondisi Perikanan

5.1.3.1 Jumlah Perahu dan Kapal Ikan

Kapal ikan yang mendarat di Muara Angke pada tahun 2006 sebanyak 4.862 kapal, yaitu sebanyak 3.701 kapal berukuran di atas 30 GT (*Gross Tonase*) dan sebanyak 1.161 kapal berukuran di bawah 30 GT (*Gross Tonase*). Kapal ikan tersebut ada yang menggunakan SPI (Surat Penangkapan Ikan) yang telah mati atau tidak berlaku lagi, diantaranya sebanyak 48 buah berasal dari kapal berukuran di atas 30 GT (*Gross Tonase*) dan sebanyak 18 buah berasal dari kapal berukuran di bawah 30 GT (*Gross Tonase*).

5.1.3.2 Jumlah dan Jenis Alat Tangkap

Jumlah alat tangkap yang digunakan kapal ikan yang berlabuh di Muara Angke sebanyak 4.863 alat tangkap yang terdiri dari 14 jenis alat tangkap, yaitu Angkutan ikan (dari Lampung) 1.006 buah, Beko Ami 1.158 buah, Bubu 324 buah, *Fishnet* 1 buah, *gillnet* 164 buah, Cantrang 267 buah, Jaring Cumi 782

buah, Jaring Tangsi 15 buah, Jaring *Nylon* 1 buah, Lampara 24 buah, *Liong Bun* 12 buah, Pancing 6 buah, *Purse seine* 1.097 buah, *Muro Ami* 5 buah.

5.1.3.3 Fasilitas dan Sarana-prasarana

Untuk menjamin keberlangsungan kegiatan perikanan yang efektif maka pemerintah menyediakan berbagai fasilitas penunjang dengan memanfaatkan dana yang bersumber dari APBD (Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah), APBN (Pendapatan dan Belanja Negara), dan melibatkan sektor swasta. Fasilitas yang tersedia di kawasan Muara Angke adalah: 1) Kompleks perumahan nelayan yang dilengkapi TK, SD, SMP, Musholla, Masjid, Puskesmas, Rumah Sakit Khusus Penyakit Paru-paru. 2) Pengolahan Hasil Perikanan Tradisional (PHPT) yang digunakan untuk pengolahan ikan asin, pengolahan ikan pindang, pengolahan terasi, pengolahan kerupuk kulit Pari, penyamakan kulit Pari, dan pengolahan limbah ikan. 3) Tambak uji coba air payau, terdiri dari 26 unit tambak. Pembuatan tambak ini ditujukan sebagai alternatif bagi para pengusaha untuk mempelajari teknik budidaya ikan payau sehingga dapat memanfaatkan pengetahuan yang diperoleh untuk membangun usaha budidaya ikan di daerah lain.

4) Kawasan Pelabuhan Perikanan dan Pangkalan Pendaratan Ikan. Sarana dan prasarana yang telah dibangun di kawasan ini meliputi Tempat Pelelangan Ikan (TPI), *Cold storage*, Pasar grosir ikan, Tempat pengecer ikan, Pengepakan ikan, Pujaseri Masmurni, Pujaseri Mirasih (Pusat Jajanan Serba Ikan Menyediakan Ikan Segar Murah dan Bersih), Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU) Dwi Fungsi, Pabrik es. 5) Instansi, fasilitas sosial, dan fasilitas umum lain, yaitu UPT Dinas Perhubungan Laut; Syahbandar dan KPLP; DPD HNSI; Pos Polisi KP3; Pos Kesehatan; Pos Pemadam Kebakaran; Koperasi Perikanan Mina Jaya; Pasar Tradisional PD Pasar Jaya; Rumah Sakit Paru-paru; Bank DKI; Puskesmas; Sekolah TK sampai SMP.

5.2 Karakteristik Nelayan

Penelitian ini memfokuskan bahasan pada nelayan tradisional sebagai subjek yang diteliti. Kusnadi (2003: 85) menyatakan bahwa nelayan tradisional adalah nelayan yang memanfaatkan sumberdaya perikanan dengan peralatan tangkap tradisional, modal usaha kecil, dan organisasi penangkapan sederhana. Lebih tegasnya, ciri-ciri nelayan tradisional adalah: 1) Teknologi penangkapan

sederhana dengan ukuran perahu kecil, daya jelajah terbatas, daya muat perahu sedikit, daya jangkau alat tangkap terbatas, dan perahu dilajukan dengan layar, dayung, atau mesin ber-Pk kecil; 2) Besaran modal usaha besar; 3) Jumlah anggota organisasi penangkapan antara 2-3 orang dengan pembagian peran bersifat kolektif atau nonspesifik dan umumnya berbasis keluarga, tetangga, atau teman dekat; 4) Orientasi ekonomisnya diarahkan untuk memenuhi kehidupan sehari-hari.

Mayoritas nelayan tradisional yang menangkap ikan di Muara Angke umumnya merupakan nelayan *andun*, yaitu nelayan yang menangkap ikan di daerah tujuan selama musim panen ikan dan akan kembali ke daerah asal bila musim panen telah berakhir. Kebanyakan nelayan *andun* berasal dari sekitar Daerah Pesisir Pulau Jawa, seperti Cirebon, Indramayu, Tegal, Brebes, dan beberapa berasal dari Sukabumi dan Karawang. Nelayan tradisional ini umumnya hidup bergerombol dan berkumpul pada suatu tempat sehingga membentuk suatu komunitas berdasarkan daerah asal. Misalnya, nelayan yang berasal dari Cirebon umumnya tinggal dan mendaratkan perahunya di wilayah komunitas nelayan Cirebon. Biasanya mereka berasal dari kampung yang sama atau tetangga kampung sehingga saling mengenal satu sama lain. Bahkan umumnya merupakan teman main sejak kecil.

Lebih khusus lagi, nelayan tradisional yang menjadi tineliti terdiri dari nelayan penangkap Ikan Kembung, nelayan penangkap Rajungan, dan nelayan penangkap Udang. Nelayan penangkap Ikan Kembung terdiri dari dua kelompok, yaitu nelayan pengguna jaring rampus *Nylon* dan nelayan pengguna jaring senar. Nelayan penangkap Rajungan terdiri dari dua kelompok, yaitu nelayan pengguna jaring dan nelayan pengguna bubu. Nelayan penangkap Udang hanya terdiri dari satu kelompok, yaitu nelayan pengguna jaring Udang.

5.2.1 Teknologi Penangkapan dan Sarana Produksi

Perahu yang beroperasi di Muara Angke umumnya terbuat dari kayu jati. Perahu dibuat di daerah asal nelayan. Harga jual perahu rata-rata berkisar antara Rp15.000.000,00 - Rp17.000.000,00 untuk perahu baru dan Rp 4.000.000,00 - Rp7.500.000,00 untuk perahu bekas atau *second*. Harga jual perahu baru tidak termasuk harga mesin sedangkan harga jual perahu bekas sudah termasuk harga

mesin. Dengan kata lain, bila nelayan membeli perahu bekas maka nelayan sekaligus mendapat fasilitas mesin dan tidak demikian halnya bila membeli perahu baru.

Perbaikan perahu dilakukan selama 3 - 4 bulan sekali dengan biaya sebesar Rp 200.000,00 – Rp 300.000,00. Perbaikan meliputi pengecatan, penambalan perahu yang rusak, dan rehabilitasi kerusakan ringan. Perbaikan perahu secara keseluruhan hingga penggantian rangka kapal dilakukan selama lima tahun sekali dengan menghabiskan biaya sebesar Rp 1.000.000,00. Perbaikan kapal atau sering disebut *didok* berlangsung selama empat hari.

Setiap perahu yang beroperasi memiliki nama agar memudahkan penyebutan. Filosofi lahirnya nama sebuah perahu bermacam-macam dengan berbagai argumen, tetapi mayoritas nelayan menamakan perahu mereka berdasarkan nama anak, seperti "Linda Jaya" (nama anak Linda), "No Imas" (nama anak Imas), "Mulia Sari" (nama anak Sari). Ada nelayan menamakan perahunya dengan sebutan "Jasa Putera" karena adanya bantuan/jasa dari sang anak dalam proses pembelian perahu. Akan tetapi, ada juga nelayan yang tidak suka memberi nama perahunya berdasarkan nama anak mereka menganggap pemberian nama perahu berdasarkan nama anak merupakan tabu/*pamali*. Pergantian nama perahu juga kerap kali dilakukan nelayan bila dianggap perahu jarang mendapat untung dan sering terjadi tabrakan atau membawa sial.

Perahu Rampus umumnya berukuran panjang 6-7 meter dan lebar 2,5-3 meter. Perahu yang dioperasikan oleh 3 - 4 orang ini dilengkapi 1 mesin berkapasitas 16-20 Pk. Umumnya mesin yang digunakan bermerk *Dompleng*. Perahu Rampus menggunakan dua jenis alat tangkap, yaitu jaring rampus *Nylon* dan jaring rampus senar. Jaring rampus *Nylon* terbuat dari benang *Nylon* berwarna hijau/hijau tua dengan ukuran mata jaring sebesar 3 inchi. Daya tahan jaring *Nylon* berkisar antara 5-6 tahun. Kerusakan pada jaring *Nylon* biasanya karena tertabrak bubu atau batu karang. Harga jaring *Nylon* berkisar antara Rp 450.000,00 - Rp500.000,00 per *piece*.

Jaring rampus putih terbuat dari senar berwarna putih. Jaring rampus putih disebut juga jaring senar, jaring millenium, atau jaring setan. Daya tahan jaring senar mencapai usia 5 tahun. Kerusakan pada jaring senar juga disebabkan

tertabrak bubu atau batu karang sehingga untuk menjaga daya tahan jaring, tiap satu bulan nelayan mengganti jaring dengan yang baru sebanyak dua *piece*.

Perbaikan jaring yang rusak dilakukan setelah nelayan selesai melaut.

Perahu Rajungan berukuran panjang 5-7 meter, lebar 2-3 meter, dan tinggi 1,5-2 meter. Perahu ini dioperasikan oleh 2-3 orang untuk nelayan pengguna alat tangkap jaring dan oleh 3-4 orang untuk nelayan pengguna bubu. Kapasitas perahu sebesar satu ton. Perahu jaring dilengkapi satu mesin berukuran 12-22 Pk sedangkan perahu bubu dilengkapi dua mesin. Mesin pertama untuk melajukan perahu dan mesin kedua untuk menarik bubu yang dilepas. Akan tetapi, ada juga perahu bubu yang hanya menggunakan satu mesin, yaitu nelayan yang melaut di sekitar Ancol atau hanya membawa 150-200 bubu.

Jaring penangkap Rajungan dinamakan jaring Kejer. Jaring Kejer terbuat dari senar putih yang berukuran 5 inchi. Jaring dilengkapi tali ris atas dan tali ris bawah, pelampung yang terbuat dari timah sebagai pemberat, serta pelampung sebagai tanda kepemilikan. Harga jaring siap pakai berkisar antara Rp150.000,00 hingga Rp250.000,00 per pis. Umumnya nelayan membeli jaring di Cirebon karena kualitasnya yang terkenal bagus. Daya tahan jaring kejer hanya mencapai umur 1-1,5 bulan karena terbuat dari tali senar yang sangat tipis.

Jaring kejer rentan terhadap kerusakan terutama karena gigitan Rajungan dan Kepiting yang terjatuh jaring. Perbaikan jaring yang rusak dilakukan nelayan setelah selesai melaut. Tak jarang perbaikan jaring dilakukan di rumah ketika nelayan pulang ke daerah masing-masing. Dalam memperbaiki jaring nelayan biasanya dibantu oleh isteri dan anak-anaknya. Terkadang jaring yang dipasang sering tersangkut jaring milik nelayan lain. Akan tetapi hal ini tidak menjadi sumber konflik selama nelayan pemilik tersebut mau membetulkan posisi jaring milik nelayan lain yang tersangkut.

Bubu berbentuk persegi panjang, disusun oleh rangka yang terbuat dari besi, dan dilengkapi dengan jaring *Nylon* yang berwarna hijau lumut sebagai penutup/tubuh rangka, serta pelampung sebagai tanda kepemilikan. Tidak seperti jaring yang mudah rusak, bubu memiliki daya tahan mencapai 5-6 bulan sehingga sepulang melaut nelayan tidak perlu repot memperbaiki bubu. Kerusakan bubu biasanya terjadi karena rangka besi mengalami karat dan patah.

Perahu jaring Udang berukuran panjang 5-6 meter dan lebar 2-2,5 meter. Perahu digerakkan oleh mesin berkekuatan 16-18 Pk. Perahu dioperasikan oleh 2-3 orang dengan menggunakan alat tangkap berupa jaring kantong atau disebut juga Jaring Blaratang. Jaring Udang terdiri dari dua rangkap benang. Jaring pertama berukuran kecil, sangat tipis, dan terletak di bagian dalam. Jaring bagian dalam berukuran sangat tipis karena semakin tipis dan lembut bentuk jaring maka udang akan semakin tertarik untuk merekat. Jaring kedua berukuran besar, tebal, dan melingkupi bagian dalam sehingga terlihat seperti ada tiga lapisan jaring. Jaring Udang dilengkapi tali ris di bagian atas dan bawah, pemberat yang terbuat dari timah, serta pelampung sebagai tanda kepemilikan jaring.

Jaring udang memiliki daya tahan selama satu hingga dua bulan. Karena terbuat dari bahan *Nylon* tipis maka jaring Udang mudah rusak dan koyak terutama terhadap gigitan Rajungan dan Kepiting yang ikut tertangkap. Terlebih lagi bila jaring menabrak karang atau bubu nelayan maka tidak akan dapat digunakan lagi.

Umumnya, pembuatan perahu disertai dengan upacara ritual. Di Sulawesi, Madura, dan Bali, rangkaian upacara ritual dimaksudkan agar perahu memiliki "spirit hidup" dan kekuatan magis sehingga terhindar dari bahaya ketika sedang melaut. Upacara ritual pembuatan perahu di kalangan nelayan Muara Angke dilakukan dengan cara mengadakan acara "selamatan/syukuran" yang dihadiri oleh seorang *Ustadz* atau guru ngaji dan nelayan lain. Kehadiran guru ngaji untuk mendoakan keselamatan perahu dan awak kapal. Selamatan juga dilakukan ketika perahu selesai di dok untuk pengecatan maupun perbaikan.

5.2.2 Operasi Penangkapan dan Daerah Tangkapan

Setiap perahu memiliki jadwal operasi dan cara penangkapan yang berbeda-beda. Saat beroperasi perahu-perahu dilengkapi dengan lampu penerang, senter, atau bendera. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar keberadaan kapal dapat diidentifikasi oleh perahu lain sehingga tidak terjadi tabrakan.

Perahu penangkap Ikan Kembung yang menggunakan Jaring Rampus *Nylon* mulai beroperasi pada sore hari pukul 16.00 hingga pukul 04.00 dini hari. Daerah penangkapan meliputi Perairan Teluk Jakarta, kawasan Kepulauan Seribu, Karawang, dan Subang. Lamanya trip yang dilakukan adalah satu hari atau *one*

day fishing bila *fishing ground* terletak di Teluk Jakarta, kawasan Kepulauan Seribu terdekat. Lama trip melaut dapat berlangsung selama dua hingga tiga hari bila *fishing ground* mencapai daerah Karawang, Subang, dan kawasan Kepulauan Seribu bagian dalam. Meskipun daerah tangkapan mencapai Subang dan Karawang tetapi nelayan tetap mendaratkan hasil tangkapan di Muara Angke karena harga jual yang lebih tinggi di Jakarta daripada di daerah.

Berbeda dengan Jaring Rampus *Nylon*, Jaring Rampus Putih/Jaring Senar dioperasikan pada dini hari sekitar pukul 04.00 hingga menjelang pukul 15.00 sore. Untuk menebarkan jaring senar, terlebih dahulu nahkoda harus menyelam mencari ikan dengan cara mendengar suara ikan yang terbawa arus laut. Setelah memastikan keberadaan Ikan Kembung yang akan ditangkap baru kemudian jaring ditebar. Daerah penangkapan untuk jaring senar sama dengan jaring rampus *Nylon*, yaitu sekitar Teluk Jakarta, Kepulauan Seribu, Karawang, dan Subang.

Hasil tangkapan utama jaring rampus adalah Ikan Kembung. Hasil tangkapan sampingan berupa Ikan Tembang, Ikan Layur, Ikan Tengiri, Ikan Tongkol, Ikan Kuro, Ikan Alu-alu, Ikan Talang-talang, Ikan Pari, hingga Ikan Cucut. Semua ikan yang tertangkap akan dijual tapi, ada beberapa nelayan yang membuang Ikan Tembang yang tertangkap karena dianggap merepotkan dalam kegiatan sortasi dan harga jual yang rendah.

Nelayan jaring Rajungan/jaring *kejer* berangkat melaut pada pagi hari sekitar pukul 05.00 dan pulang antara pukul 09.30-10.00. Rajungan ditangkap di sekitar daerah PLTU (pembangkit Listrik Tenaga Uap) Muara Karang dan daerah Batu Karang Ancol. Biasanya pada sore hari pukul 16.00 nelayan jaring *kejer* pergi melaut untuk menebar jaring kemudian pada pukul 05.00 esok harinya nelayan kembali ke laut untuk mengangkat jaring dan mengambil Rajungan yang tertangkap. Jaring *kejer* dioperasikan di daerah permukaan perairan. Dalam mengoperasikan jaring *kejer*, nelayan tidak memerlukan umpan apapun. Nelayan hanya menebarkan jaring dan Rajungan akan tersangkut dengan sendirinya karena terbawa arus laut.

Nelayan bubu beroperasi pada pagi hari pukul 05.00 dan kembali ke darat antara pukul 09.30-10.00. Bubu dioperasikan di dasar perairan. Dalam mengoperasikan bubu, nelayan membutuhkan umpan sebagai penarik Rajungan

agar mau memasuki bubu. Umpan yang diberikan berupa berbagai jenis ikan, meliputi Ikan Tembang, Ikan Belo, Ikan Petek, Ikan Talang-talang, dan lainnya. Daerah tangkapan nelayan bubu terletak di sekitar Perairan Ancol dan Muara Baru. Karena adanya ulah beberapa orang yang tidak bertanggung jawab maka beberapa nelayan bubu rela bermalam di laut untuk menjaga bubunya agar tidak dicuri orang.

Selain itu, umumnya para pengguna bubu adalah nelayan yang memiliki jumlah trip sebanyak satu hingga dua hari dengan daerah *fishing ground* di sekitar Kepulauan Seribu dan Tanjung Priuk. Nelayan menggunakan bubu karena Rajungan yang diperoleh jauh lebih banyak dibandingkan bila menggunakan jaring walaupun modal membeli dan mengoperasikan bubu lebih mahal. Akan tetapi, saat musim banyak ombak hasil tangkapan Rajungan lebih banyak diperoleh nelayan pengguna jaring.

Jaring Udang atau jaring kantong memiliki waktu operasi paling awal sekitar pukul 03.00 dini hari dan paling akhir sekitar pukul 05.00 hingga kembali ke darat pada pukul 12.00. jumlah trip yang dilakukan nelayan jaring kantong sebanyak satu hari dengan daerah tangkapan di sekitar Ancol dan Muara Baru. Kesamaan *fishing ground* antara nelayan jaring kantong dengan nelayan bubu menyebabkan seringnya terjadi tabrakan alat tangkap antara bubu dan jaring kantong. Tentu saja jaring kantong kalah oleh kekuatan bubu. Akan tetapi hal ini tidak sampai menyebabkan konflik antarnelayan pengguna alat tersebut.

Hasil tangkapan utama Jaring Udang adalah berbagai jenis Udang, tetapi Udang yang sering tertangkap adalah jenis Udang Peci dan Udang Jerbung. Hasil tangkapan sampingan yang diperoleh nelayan jaring Udang adalah berbagai jenis ikan, Rajungan, dan Kepiting.

Nelayan biasanya istirahat melaut selama seminggu. Istirahat dilakukan ketika telah melaut selama 10-15 hari. Selama istirahat, nelayan menghabiskan waktunya di kampung bersama anak dan isterinya untuk melepas kangen setelah lama ditinggalkan. Terkadang di sela waktu istirahat digunakan nelayan dan keluarganya untuk memperbaiki jaring yang rusak.

5.2.3 Musim Tangkapan

Musim tangkapan ikan terdiri dari dua musim, yaitu musim timur dan musim barat. Musim timur berlangsung dari Bulan Mei hingga Bulan Oktober sedangkan Musim Barat berlangsung dari Bulan Januari hingga Bulan Maret. Diantara musim timur dan musim barat terdapat musim pancaroba, yaitu masa peralihan dari musim timur ke musim barat atau sebaliknya. Musim pancaroba terjadi pada Bulan November hingga Bulan Desember dan pada Bulan April hingga Bulan Mei.

Musim tangkapan Ikan Kembung berlangsung dari Bulan April hingga Bulan Desember. Nelayan penangkap Ikan Kembung mayoritas merupakan nelayan *andun* yang berasal dari berbagai daerah, seperti Tangerang, Tegal, Indramayu, Cirebon, dan Sukabumi. Akan tetapi, meskipun merupakan nelayan *andun* sebagian besar nelayan tetap menangkap dan mendaratkan ikan di Jakarta walaupun masa panen Ikan Kembung telah berakhir. Bila masa panen Ikan Kembung telah berakhir nelayan akan mencari *fishing ground* lain, seperti di daerah Karawang dan Subang akan tetapi nelayan tetap mendaratkan ikan dan menyandarkan perahunya di Muara Angke. Alasan nelayan nelayan tetap mendaratkan Ikan di Muara Angke karena harga jual Ikan di Jakarta yang lebih mahal dibandingkan dengan daerah lain. Meskipun demikian, ada beberapa nelayan *andun* yang memutuskan untuk pulang ke daerah asalnya atau menangkap dan mendaratkan ikan di daerah lain.

Musim tangkapan Rajungan berlangsung pada Bulan Juli hingga Bulan Desember. Biasanya masa panen Rajungan dimulai pada awal Bulan Agustus, tetapi tahun ini (2007) masa panen Rajungan mengalami kemunduran. Masa panen Rajungan tahun ini baru berlangsung pada akhir Agustus. Kemunduran masa panen ini menyebabkan banyak nelayan Rajungan yang pulang ke rumahnya masing-masing di Cirebon. Keputusan untuk pulang ke rumah dipilih oleh nelayan sebab bila nelayan tetap memaksakan diri melaut maka hanya akan menghabiskan uang saja karena hasil tangkapan yang diperoleh tidak sebanding dengan pengeluaran untuk bekal melaut. Hal ini menjadi dilema tersendiri bagi bakul yang menjadi langgan nelayan Rajungan.

Memasuki awal musim Rajungan, nelayan Rajungan yang berasal dari Cirebon datang berbondong-bondong ke Jakarta. Mereka menempuh jalur laut dan datang secara berkelompok. Perjalanan dari Cirebon ke Jakarta melalui jalur laut berlangsung selama sehari-semalam. Selama menempuh perjalanan menuju Jakarta nelayan terlebih dahulu bersandar di Blanakan Subang sekitar pukul 17.00 untuk istirahat. Kemudian, esok harinya nelayan melanjutkan perjalanan kembali menuju Jakarta. Menginjak akhir musim Rajungan, yaitu Bulan Desember, nelayan Rajungan yang mayoritas berasal dari Cirebon pulang ke daerah masing-masing dengan menaiki perahunya. Mereka kembali menempuh perjalanan laut selama sehari semalam menuju Cirebon. Di Cirebon nelayan tersebut juga menangkap Rajungan.

Tidak jauh berbeda dengan musim Rajungan, musim Udang juga berlangsung dari Bulan Mei akan tetapi berakhir pada Bulan September. Nelayan Udang yang mayoritas juga berasal dari Cirebon datang ke Jakarta menempuh cara yang sama dengan nelayan Rajungan. Nelayan datang secara berkelompok menuju Jakarta. Tahun ini musim tangkapan udang pun mengalami perubahan. Biasanya memasuki Bulan September Udang masih melimpah tetapi tahun ini Udang yang tertangkap hanya sedikit. Menurut nelayan, saat ini sangat sulit untuk menentukan kapan saatnya masa panen Udang dan dimana *fishing ground* Udang berada. Hal ini disebabkan perubahan cuaca dan kondisi alam yang tidak menentu. Dulu, untuk menentukan daerah tangkapan cukup dengan melihat kondisi angin dan arus air. Sekarang nelayan hanya mengandalkan keberuntungan untuk menemukan daerah tangkapan potensial dan memperoleh hasil tangkapan yang melimpah. Bila mendapatkan hasil tangkapan yang cukup banyak maka nelayan akan memberitahu nelayan yang lain sehingga nelayan lain pun akan menuju daerah tersebut.

Memasuki Bulan Oktober, nelayan Udang bersiap-siap pulang ke Cirebon. Nelayan memutuskan pulang karena daerah Jakarta akan memasuki musim penghujan. Musim hujan menyebabkan sungai di Jakarta digenangi banyak sampah, tak terkecuali Kali Adem tempat nelayan Udang bersandar. Bila banyak sampah menggenangi sungai maka akan sulit bagi nelayan untuk menyandarkan perahunya. Sampah akan tersangkut di baling-baling perahu sehingga membuat

mesin cepat mati dan perahu tidak dapat bergerak. Hal inilah yang menjadi alasan mengapa nelayan lebih memilih pulang ke Cirebon daripada tetap tinggal di Jakarta walaupun musim panen Udang tetap datang sewaktu-waktu. Di Cirebon nelayan Udang pun tetap menangkap Udang seperti halnya nelayan Rajungan.

5.2.4 Sistem Pemodalan

Kegiatan perikanan sangat padat modal. Modal yang besar diutamakan untuk membeli sarana produksi seperti perahu, jaring, dan mesin. Sumber-sumber permodalan bagi nelayan adalah tabungan dan harta benda pribadi, pinjaman dari kerabat atau tetangga, dan *pangamba'* (de Jonge, 1989 diacu dalam Kusnadi, 2000: 99). Ketersediaan modal merupakan kendala yang sering dihadapi nelayan untuk menjaga konsistensi usahanya. Kesulitan pemenuhan modal dialami oleh nelayan tradisional yang memiliki keterbatasan akses terhadap sumber daya modal yang tersedia. Gambaran kesulitan nelayan dalam akses modal terlihat dari pengalaman seorang nelayan bubu, Pak Solihin, sebagai berikut:

Tanggal 23 September 2007, saya melaut untuk menarik bubu yang telah dipasang. Ketika tiba di tempat bubu dipasang, pelampung bubu saya tidak terlihat. Setelah lelah mencari di lokasi sekitar hingga tengah malam, bubu tidak juga ditemukan. Esok harinya saya kembali melaut untuk mencari bubu saya yang menghilang tiba-tiba. Akan tetapi, bubu itu tetap tidak diketemukan. Akhirnya saya pun pulang dengan tangan hampa. Bubu saya sebanyak 150 unit hilang dicuri orang.

Ketika sampai di darat, saya menemui langgan dan melaporkan hilangnya bubu saya. Kemudian saya meminta bantuan pinjaman uang kepada langgan untuk membeli bubu baru. Langgan berjanji akan meminjamkan uang sebesar Rp500.000,00 ketika dia memiliki uang. Saya pun setuju walaupun pinjaman yang saya butuhkan jauh lebih besar, yaitu sebanyak Rp1.500.000,00 untuk membeli 150 bubu.

Karena terlalu lama menunggu uang pinjaman yang tidak turun, akhirnya saya terpaksa menggunakan uang simpanan untuk membeli bubu. Padahal uang tersebut rencananya akan saya gunakan untuk pulang kampung dan biaya hidup keluarga di rumah. Uang sebesar Rp1.500.000,00 saya gunakan untuk membeli 150 bubu baru. Saya terpaksa menunda pulang kampung dan harus mengumpulkan uang lebih banyak hingga menjelang Lebaran tiba.

Persediaan modal digunakan oleh nelayan untuk membeli sarana produksi, biaya peralatan atas kerusakan kapal setiap saat, dan biaya kebutuhan operasi perahu setiap hari. Besar-kecilnya biaya yang dikeluarkan tergantung pada jenis perahu dan tingkat kerusakan alat tangkap. Kebutuhan operasional meliputi: pembelian minyak solar/minyak tanah untuk bahan bakar mesin; minyak tanah untuk bahan bakar lampu dan kompor; es untuk menjaga kualitas ikan agar tidak mudah busuk; air untuk memasak dan minum; bahan makanan dan jajanan seperti beras, mie, sayur, gula, kopi, susu, teh, roti, dan rokok. Biaya operasional biasa disebut juga biaya ransum. Biaya operasional sekali melaut untuk masing-masing jenis perahu sebesar Rp100.000,00 - Rp200.000,00 per hari untuk Perahu Rampus, Rp50.000,00 - Rp70.000,00 per hari untuk perahu Rajungan, dan Rp50.000,00 - Rp75.000,00 per hari untuk perahu Udang. Biaya perbekalan melaut untuk nelayan *andun* dari daerah masing-masing ke Jakarta sebesar Rp400.000,00 - Rp500.000,00 per perahu. Modal ini diperoleh secara cuma-cuma dari langgan sebagai tanda ikatan antara pemilik kapal dengan langgan.

Untuk mengantisipasi kerusakan perahu pada waktu-waktu tertentu, nelayan (terutama juragan) menyisihkan sebagian uang bagi hasil sehingga tidak perlu berhutang pada langgan. Akan tetapi, bila persediaan modal tidak ada maka nelayan dapat meminjam pada langgan. Demikian juga halnya bila tidak memiliki modal untuk melaut maka nelayan yang memiliki langgan dapat meminjam uang ke langgan.

Besarnya pinjaman tidak ditentukan, sesuai kebutuhan nelayan dan tersedianya keuangan langgan. Biasanya pinjaman berkisar antara Rp100.000,00 hingga Rp1.500.000,00. Bagi nelayan yang tidak memiliki langgan, biaya kerusakan perahu atau kekurangan persediaan modal terpaksa modal harus ditanggung sendiri sehingga seringkali nelayan tidak dapat melaut karena kekurangan modal. Bahkan, ada nelayan yang terpaksa sandar dayung karena tidak mampu membeli jaring akibat hilang dicuri orang.

5.2.5 Tenaga Kerja dan Sistem Bagi Hasil

Setiap jenis perahu memiliki jumlah ABK (Anak Buah Kapal) yang berbeda-beda. Perahu Ikan Kembang membutuhkan 3-4 orang ABK, perahu Rajungan membutuhkan dan perahu Udang membutuhkan 2-3 orang ABK.

Spesialisasi pekerjaan sebagai nelayan baik penangkap Ikan Kembung, Rajungan, maupun penangkap Udang terdiri dari dua jenis, yaitu sebagai nahkoda dan ABK biasa. Nahkoda adalah nelayan yang bertugas mengemudikan perahu dan menentukan daerah tangkapan. Nahkoda juga bertanggung jawab atas kegiatan yang terjadi saat melaut. Peran sebagai nahkoda kadang diemban oleh juragan, yaitu nelayan pemilik perahu. Hal ini umumnya dilakukan oleh nelayan yang memiliki ketrampilan mengoperasikan perahu dan bermodal kecil. Tetapi, bagi juragan yang bermodal besar biasanya lebih banyak berperan di darat untuk memasarkan hasil tangkapan.

Spesialisasi kerja menyebabkan terbentuknya stratifikasi sosial. Stratifikasi terdiri atas 3 tingkat atau strata, yaitu strata atas ditempati oleh juragan, strata menengah ditempati oleh nahkoda, dan strata bawah ditempati oleh ABK. Makin tinggi strata yang ditempati menandakan makin tinggi status sosial seseorang. Juragan memiliki kedudukan tertinggi disebabkan kepemilikan modal produksi/penguasaan kapital sedangkan nahkoda menempati kedudukan menengah karena memiliki ketrampilan mengemudikan perahu dan menentukan daerah tangkapan yang tidak dimiliki oleh ABK kebanyakan.

Antara juragan dengan ABK umumnya memiliki hubungan kekerabatan, seperti hubungan ayah-anak, adik-kakak, paman-keponakan, dan tetanga dekat. Akan tetapi hal ini tidak menyebabkan tertutupnya peluang bagi ABK yang tidak memiliki hubungan kekerabatan untuk bekerja, karena pada kenyataannya banyak ditemukan nelayan yang bekerja sebagai ABK tanpa didasari hubungan kekerabatan tertentu. Terlebih lagi bagi seorang nahkoda, ia akan mudah memperoleh pekerjaan dibandingkan ABK karena ketrampilan yang dimilikinya.

Peminjaman ABK antar perahu di kalangan nelayan juga kerap terjadi. Ketika perahu A misalnya, kekurangan ABK maka juragan perahu A dapat meminjan ABK perahu lain tanpa ada biaya sewa. Peminjaman ABK ini bersifat sementara dan biasa terjadi ketika ada ABK yang pulang kampung atau istirahat melaut. Setelah ABK tetap kembali dari kampung maka ABK pinjaman kembali bekerja pada juragan aslinya.

Hal yang cukup unik terjadi di kalangan ABK adalah banyak anak usia Sekolah Dasar (SD) yang menjadi ABK baik diperahu milik orang tuanya maupun

di perahu milik kerabatnya. Alasannya, mereka ingin membantu orang tua mencari nafkah sehingga tidak ingin meneruskan sekolah, bergantian dengan ayahnya yang sedang beristirahat di kampung, atau ayahnya sendiri yang meminta karena kekurangan orang untuk membantu saat melaut. Sang ayah lebih memilih anaknya untuk menjadi ABK karena bagi hasil yang akan diperoleh tersedia utuh untuk keluarga. Akan tetapi, ada juga nelayan yang tidak menginginkan anaknya ikut melaut dan harus meneruskan sekolah karena ia menganggap pekerjaan sebagai nelayan tidak dapat diandalkan untuk kehidupan masa depan.

Seperti yang telah sedikit diungkapkan di atas, sistem pengupahan yang berlaku dalam kegiatan penangkapan ikan adalah sistem bagi hasil. Sistem bagi hasil adalah sistem yang mengatur pembagian hasil tangkapan antara juragan dan ABK berdasarkan norma-norma yang berlaku (Kusnadi, 2000: 105). Sistem bagi hasil yang berlaku di kalangan nelayan Muara Angke ialah sistem bagi dua dan sistem bagi rata.

Sistem bagi dua merupakan sistem bagi hasil yang mayoritas diterapkan oleh nelayan tradisional penangkap ikan. Sistem bagi hasil dihitung dengan rincian satu bagian untuk juragan dan satu bagian untuk ABK. Pendapatan yang diperoleh dari hasil melaut sebelumnya dipotong terlebih dahulu untuk biaya ransum, kemudian dipotong 10% untuk biaya kerusakan dan komisi nahkoda. Setelah biaya tersebut dikeluarkan, sisa pendapatan yang diperoleh di bagi dua bagian, yaitu 1 bagian untuk juragan dan 1 bagian untuk seluruh ABK.

Contohnya, Perahu A memperoleh hasil tangkapan Ikan Kembung sebanyak 1 kuintal (100 Kg). Hasil tangkapan 100 Kg dikalikan dengan harga jual Ikan Kembung sebesar Rp11.000,00/Kg sehingga diperoleh pendapatan sebesar Rp1.100.000,00. Hasil tersebut dikurangi biaya ransum sebesar Rp100.000,00 maka sisa sebesar Rp1000.000,00 kemudian dikurangi biaya kerusakan dan komisi nahkoda sebesar 10% sehingga diperoleh pendapatan sebesar Rp990.000,00. Pendapatan ini kemudian dibagi 2 bagian, sehingga diperoleh pendapatan untuk juragan sebesar Rp 495.000,00 untuk juragan dan Rp 495.000,00 untuk 4 orang ABK. Dengan demikian, masing-masing ABK akan mendapat bagian sebesar Rp123.750,00. Akan tetapi karena ada tambahan komisi

untuk nahkoda sebesar Rp50.000,00 maka pendapatan untuk nahkoda menjadi Rp173.750,00.

Sistem bagi rata umumnya diterapkan oleh nelayan penangkap Rajungan dan nelayan penangkap Udang. Model perhitungan sistem bagi rata adalah dengan cara mengikutsertakan bagian untuk perahu, mesin, dan jaring disamping perhitungan jumlah nelayan yang melaut. Misalnya, perahu B terdapat dua orang nelayan yang melaut maka bagi hasil yang diberlakukan adalah bagi lima. Rinciannya adalah satu bagian untuk perahu, satu bagian untuk mesin, satu bagian untuk jaring, serta masing-masing satu bagian untuk dua nelayan sehingga jumlah total ada lima bagian sehingga pendapatan yang diterima akan dibagi lima terlebih dahulu. Contohnya, perahu B memperoleh hasil tangkapan berupa Udang *size* 20 sebanyak 5 Kg. Hasil tangkapan dikalikan harga Udang *size* 20 sebesar Rp 74.000,00 maka pendapatan yang diperoleh adalah Rp 370.000,00. Pendapatan tersebut dikurangi biaya ransum sebesar Rp 75.000,00 sehingga sisa Rp 295.000,00. Kemudian hasilnya dibagi 5 bagian sehingga masing-masing bagian mendapat jatah sebesar Rp 59.000,00. Bagian perahu, mesin, jaring sebesar Rp 177.000,00 akan disimpan oleh juragan sebagai biaya cadangan saat ada kerusakan.

Pendapatan yang diperoleh nelayan biasanya dikumpulkan terlebih dahulu hingga 15 hari melaut. Saat hari ke 15 tiba, uang tersebut dibagikan karena hari itu atau esok harinya nelayan akan pulang ke kampung halaman masing-masing untuk istirahat, melepas kangen dengan keluarga, dan menyerahkan hasil kerjanya selama melaut. Akan tetapi bila sampai 15 hari pendapatan yang diperoleh kurang mencukupi maka pendapatan akan terus dikumpulkan hingga mencapai jumlah yang dirasa cukup untuk dibawa pulang kampung baru kemudian dibagi ke masing-masing anggota. Oleh karena itu, bila pendapatan yang dikumpulkan dalam 15 hari kurang mencukupi maka nelayan juga akan menunda kepulangannya.

Berdasarkan perhitungan bagi hasil maka bagian yang diterima nelayan ABK lebih rendah daripada nelayan pemilik. Tetapi, mayoritas nelayan ABK merasa penerapan bagi hasil tersebut sudah cukup adil. Mereka beranggapan bahwa itu adalah hal yang wajar karena mereka tidak perlu menanggung biaya

kerusakan perahu karena semua biaya kerusakan telah ditanggung pemilik. Mereka hanya perlu mengoperasikan perahu dan mendapatkan hasil sebanyak mungkin tanpa perlu memusingkan biaya kerusakan perahu dan alat tangkap.

Pada kenyataannya, hasil tangkapan yang diperoleh tidaklah selalu melimpah. Bila hasil tangkapan yang diperoleh hanya sedikit dan tidak cukup untuk menutupi perbekalan melaut maka juragan akan meminjamkan uangnya untuk dibelanjakan. Uang pinjaman tersebut nantinya akan dikembalikan saat memperoleh hasil tangkapan yang cukup melimpah.

Selain sistem bagi dua dan sistem bagi rata, ada cara lain yang digunakan oleh beberapa nelayan Rajungan, yaitu tidak melakukan praktik bagi hasil. Hal ini dikarenakan masing-masing nelayan dalam satu perahu memiliki alat tangkap sendiri-sendiri. Hasil tangkapan yang diperoleh masing-masing alat tangkap menjadi hak milik individu. Untuk memenuhi kebutuhan perbekalan melaut dan mengantisipasi terjadinya kerusakan mereka melakukan patungan yang masing-masing orang sama besarnya.

Sistem ini dinamakan *Andil*, yaitu nelayan dianggap ikut menanam saham karena membawa alat tangkap sendiri sehingga berhak sepenuhnya atas hasil tangkapan yang terjaring di alat tangkapnya. Tetapi biaya kerusakan alat tangkap pun sepenuhnya menjadi tanggungan masing-masing nelayan. Sistem *Andil* kebanyakan berlaku bagi nelayan yang memiliki kekerabatan dekat karena satu sama lain saling percaya.

5.2.6 Pola Hidup dan Kondisi Sosial Budaya

Nelayan Muara angke mengisi kehidupan sehari-harinya dengan melaut dan memperbaiki alat tangkap. Mayoritas nelayan melaut pada pukul 03.00-05.00 WIB dan kembali pada pukul 10.00-12.00. Setibanya dari laut nelayan langsung menyerahkan hasil tangkapan kepada langgan/pengurus untuk ditimbang dan dijual. Setelah selesai menjual hasil tangkapan mulai memasak nasi dan lauk-pauk untuk makan siang dan sore hari. Di pagi hari nelayan cukup makan mie rebus atau roti untuk mengisi perut.

Ketika tiba saat makan, nelayan biasa berbagi lauk atau mengajak nelayan perahu lain untuk makan bersama. Mereka tidak segan untuk berbagi makanan dengan nelayan lain yang sedang kekurangan sehingga antar kelompok nelayan

terjalin hubungan yang harmonis seperti layaknya saudara sendiri. Nelayan berpendapat bahwa hidup harus saling tolong menolong karena ketika mengalami kesulitan maka yang akan menolong pertama kali saat diperantauan adalah nelayan lain dan bukan saudara mereka yang tinggal di kampung.

Setelah selesai memasak dan makan nelayan melanjutkan aktivitasnya, yaitu memperbaiki mesin atau jaring yang rusak. Jaring yang rusak diperbaiki dengan menjahitnya. Kegiatan ini biasa disebut *ngiteng*. Selain itu, ada juga nelayan yang memilih untuk membersihkan badan perahu, membersihkan diri, dan meneruskan dengan mencuci pakaian.

Aktivitas mandi dan mencuci dapat dilakukan di toilet umum yang tersebar di sepanjang Kali Muara Angke. Pengguna toilet dikenakan tarif sebesar Rp2.000,00 untuk mandi dan Rp3.000,00 untuk mencuci pakaian. Akan tetapi banyak nelayan yang lebih memilih mandi di perahu-perahu kosong yang ditinggal oleh pemiliknya dan bersandar di samping perahu mereka. Alasannya, biaya yang dikeluarkan jauh lebih murah bila dibandingkan dengan mandi dan mencuci di toilet umum. Untuk mandi dan mencuci di toilet umum mereka perlu mengeluarkan biaya sebesar Rp5.000,00 sedangkan bila mandi di perahu mereka cukup mengeluarkan uang sebesar Rp2.000,00 untuk mendapatkan air sebanyak 70 liter yang lebih dari cukup untuk aktivitas mandi sekaligus mencuci.

Ketika siang hari tiba, sebagian nelayan tetap melakukan aktivitas *ngiteng* sedang sebagian lainnya tidur siang melepas lelah. Agar tidak jenuh dan mengantuk saat *ngiteng* jaring biasanya nelayan ditemani oleh rokok, secangkir teh/kopi, makanan ringan, atau buah-buahan. Selain itu hiburan pengisi jenuh juga diperoleh dengan cara mendengarkan musik baik dari radio maupun Hp (*Handphone*) atau mereka dapat menonton tv di warung /kedai makanan yang berjualan di sepanjang kali.

Kedai tersebut menjual berbagai macam kebutuhan yang diperlukan nelayan seperti solar, alat mandi, rokok, berbagai macam makanan dan minuman ringan. Bahkan beberapa kedai juga menyediakan minuman keras. Kedai makanan tidak hanya berdiri di atas tanah berupa bangunan rumah yang terbuat dari tembok atau kayu akan tetapi juga berupa rumah perahu yang bersandar di tepi sungai.

Selain itu, pemilik kedai dan keluarganya pun tinggal di atas rumah perahu tersebut.

Di sore hari nelayan yang belum berangkat melaut kembali melakukan kegiatan *ngiteng* atau memperbaiki mesin yang rusak. Beberapa nelayan membesihkan diri. Bila tidak ada aktivitas apapun biasanya nelayan main-main ke perahu nelayan lain, bersantai di perahunya sambil berbincang-bincang dengan nelayan lain, atau bermain catur.

Saat malam tiba, nelayan keluar dari perahu untuk membeli perbekalan melaut di Pasar Tradisional Muara Jaya. Pasar Tradisional Muara Jaya menyediakan berbagai macam barang dari pakaian hingga sayur mayur dan bahan makanan. Sering kali nelayan hanya sekedar "cuci mata" di pasar tanpa membeli apapun. Bahkan tidak hanya ke pasar, mereka mengisi malam hari dengan jalan-jalan ke Mega Mall Plluit yang letaknya tidak jauh dari Muara Angke.

Nelayan yang bertahan di perahu mengisi malam hari dengan mendengarkan radio, musik di Hp, menonton tv, atau bersenda gurau bersama nelayan lain. Bila sudah merasa lelah dan mengantuk nelayan banyak tidur dan bangun pada dini hari untuk melaut kembali. Saat melaut antara nelayan satu dengan nelayan lainnya saling memberitahukan hasil tangkapan yang diperoleh atau daerah tangkapan yang menghasilkan banyak ikan.

Ketika pulang ke kampung, nelayan menitipkan perahu pada warga setempat, RT, atau pemilik warung dengan biaya sebesar Rp20.000,00 hingga Rp50.000. Lamanya waktu penitipan tidak ditentukan, biasanya berkisar antara 5-7 hari dan paling lama saat libur lebaran, yaitu selama 10-15 hari. Menurut nelayan, selama perahu dititipkan keamanannya tidak selalu terjamin karena kerap kali penjaga perahu (orang yang dititipkan) kecolongan sehingga ada barang-barang yang hilang. Barang yang hilang tersebut berupa oli, minyak tanah, kompor, dan sandal. Penjaga perahu tidak membayar ganti rugi barang-barang titipan nelayan yang hilang. Kerugian atas barang yang hilang menjadi tanggung jawab nelayan sepenuhnya. Akan tetapi, bila perahu tidak dititipkan dan sama sekali tidak ada yang menjaga maka perahu akan menjadi sasaran empuk pencuri.

Suasana di sepanjang Muara Sungai Angke tidaklah sepi karena selain terdapat perahu nelayan yang bersandar, banyak juga pedagang kaki lima yang

menjajakan dagangannya, seperti piring, gelas, sandal, sepatu, jam, sisir, cermin, ikat pinggang, pakaian, hingga buah-buahan dan rujak. Adanya aktivitas pedagang kaki lima ini memudahkan nelayan untuk memperoleh barang kebutuhan yang mereka inginkan tanpa harus pergi ke pasar.

Disamping itu, sepanjang muara sungai juga dipenuhi oleh pedagang yang menjual pulsa karena banyak nelayan yang telah menggunakan *Handpone* (Hp). Nelayan menggunakan Hp sebagai alat komunikasi dengan keluarganya di kampung. Hp juga digunakan antarnelayan sebagai alat tukar informasi tentang keberadaan ikan di suatu daerah. Berbagai jenis dan tipe Hp yang digunakan nelayan, mulai dari Hp sederhana yang hanya dilengkapi fasilitas sms (*Short Message Sending*) dan telepon hingga Hp yang memiliki fasilitas Mp3, kamera, dan *video*. Untuk mengisi ulang batu baterai Hp dapat dilakukan di rumah bakul atau di kedai makanan yang berjualan di sekitar sungai. Beberapa kedai mengenakan tarif Rp1.000,00 untuk setiap kali isi ulang. Namun, banyak nelayan yang hanya membayar di awal isi ulang tetapi seterusnya tidak.

Kebanyakan nelayan yang menggunakan Hp adalah nelayan yang masih remaja dan menginjak dewasa. Hp tidak hanya menjadi kebutuhan bagi nelayan tetapi juga sebagai sarana meningkatkan "prestise"/gengsi. Hal ini terlihat dari kepemilikan Hp yang dilengkapi dengan berbagai *fiture*, tak sebanding dengan pendapatan yang mereka peroleh dari hasil melaut dan keadaan yang terlilit hutang pada tengkulak/bakul. Namun demikian, walau tidak semua nelayan memiliki Hp, tapi mayoritas nelayan menggunakan jam tangan sebagai penanda waktu. Bila tidak menggunakan jam tangan maka nelayan menggunakan jam weker yang dibawa dari rumah.

Kebiasaan yang melekat dalam kehidupan nelayan adalah kebiasaan merokok. Kehidupan nelayan tidak pernah lepas dari rokok. Merokok telah menjadi budaya bagi nelayan. Baik tua maupun muda menyukai rokok. Alasan mereka merokok ialah untuk mengusir rasa dingin saat melaut, menghilangkan jenuh, dan menghilangkan ngantuk. Untuk memenuhi kebutuhan merokoknya sehari-hari, nelayan memasukkan biaya merokok ke dalam biaya ransum. Hal ini mencerminkan bahwa rokok sudah menjadi kebutuhan hidup yang harus dipenuhi layaknya kebutuhan akan pangan.

Kebiasaan lain yang juga dilakukan nelayan adalah minum-minuman keras, berjudi, dan "main" perempuan. Kebiasaan buruk ini umumnya dilakukan oleh nelayan kapal besar yang berukuran lebih dari 30GT. Nelayan perahu tradisional umumnya jarang minum-minuman keras dan "main" perempuan. Mereka lebih sering melakukan judi dengan sesama nelayan.

Seperti tidak ingin ketinggalan *trendstyle* yang berkembang di perkotaan, nelayan pun mengikuti alur trend yang ada, terutama dalam hal berpakaian dan gaya rambut. Nelayan remaja memiliki gaya rambut model *harajuku* khas remaja Jepang yang saat ini sedang digandrungi remaja perkotaan di Indonesia. Selain itu, terlihat beberapa nelayan mengecat rambutnya dengan warna coklat atau pirang. Pakaian yang mereka kenakan pun mengikuti alur mode yang berjalan, yaitu *T-shirt junkies* dengan celana *Jeans*.

5.2.6.1 Aspek Kepercayaan Nelayan

Melaut merupakan kegiatan yang penuh dengan resiko tinggi. Ketika melaut nelayan tidak hanya berharap memperoleh keselamatan jiwa, tetapi juga mendapat keuntungan/rizki yang melimpah. Oleh karena itu, dalam kehidupan nelayan berkembang kepercayaan berupa upaya membentengi aktivitasnya dengan mengadakan upacara keselamatan saat pertama kali membeli perahu, hendak melaut, ketika melakukan penggantian nama perahu, dan selesai melakukan pengecatan/perbaikan perahu.

Setiap tahun nelayan mengadakan acara *nadran* atau yang biasa disebut pesta laut, sedekah laut. Acara *nadran* dilakukan sebagai bentuk ucapan terima kasih kepada dewa laut yang telah memberikan hasil tangkapan yang melimpah. Ungkapan terima kasih diwujudkan dengan pemberian tumpeng yang berisi kepala kerbau dan berbagai jenis makanan. Tumpeng tersebut dilepas ke laut lalu diperebutkan oleh nelayan. Nelayan percaya kalau mereka berhasil mendapat tumpeng maka akan membawa keberuntungan pada usahanya.

Perayaan *nadran* di Muara Angke diadakan tiap dua tahun sekali pada bulan September atau Oktober yang diselenggarakan oleh pihak TPI. Untuk memeriahkan acara *nadran*, nelayan menghiasi perahunya dengan menyediakan berbagai jenis makanan dan membawa masyarakat jalan-jalan ke tengah laut. Selain itu, nelayan mengisi acara *nadran* dengan berlibur ke Kepulauan Seribu.

Hal yang juga rutin dilakukan nelayan sebagai upaya untuk memperlancar usahanya adalah melakukan ziarah/nyekar ke makam Ulama. Tempat yang menjadi tujuan utama berziarah adalah daerah Gunung Jati, Cirebon, yaitu makam Sunan Gunung Jati yang bernama Raden Syarif Hidayatullah. Mayoritas nelayan, terutama yang berasal dari Cirebon rutin mengunjungi makam Sunan Gunung Jati tiap malam Jumat *kliwon*. Mereka percaya bahwa jika mereka berziarah dan berdoa di sana akan mendapat berkah sehingga usaha yang dijalankan dapat berjalan dengan lancar.

Selain itu, dalam menjalankan usahanya ada nelayan yang melakukan kegiatan puasa makan ikan untuk meningkatkan hasil tangkapan. Nelayan yang melakukan puasa tidak akan memakan berbagai jenis ikan apapun ketika melaut. Kegiatan ini terutama dilakukan oleh nahkoda. Lamanya waktu puasa sesuai dengan kepercayaan masing-masing nelayan, yaitu hanya beberapa bulan saja atau hingga satu tahun.

Di kalangan nelayan juga tumbuh kepercayaan bahwa usaha mereka akan mengalami kesialan bila perahu dinaiki oleh perempuan yang sedang menstruasi. Hasil tangkapan yang didapat akan menurun jauh dari yang seharusnya diperoleh. Bila perahu mereka dinaiki oleh perempuan yang sedang menstruasi maka untuk menghilangkan kesialan, nelayan akan melakukan ritual khusus.

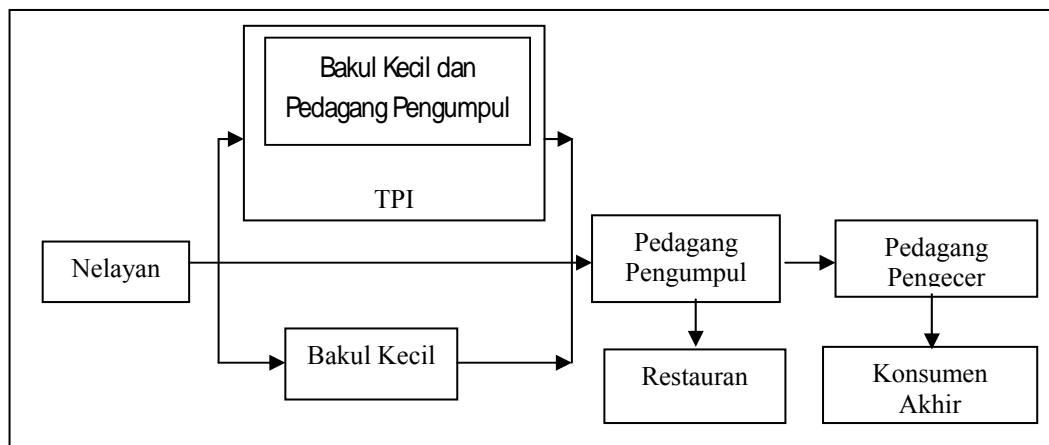
Nelayan Muara angke mayoritas menganut agama Islam. Akan tetapi, dalam hal menunaikan Shalat lima waktu hanya sedikit sekali yang melakukannya. Ibadah Shalat Jumat pun jarang dilakukan, terlebih lagi Puasa Ramadhan, tidak dijalankan. Beberapa nelayan mengaku bahwa ketika berada di rumah, mereka rajin menjalankan Shalat lima waktu tetapi ketika di Angke mereka menjadi malas mengerjakannya. Dari sekian banyak nelayan, ada juga yang merasa malu tidak melaksanakan Shalat lima waktu sehingga saat hari Jumat mereka memilih libur melaut untuk melaksanakan Shalat Jumat.

VI. SISTEM PEMASARAN HASIL PERIKANAN

Analisis sistem pemasaran hasil perikanan yang akan dibahas dalam bab ini meliputi: Saluran dan Lembaga Pemasaran, Struktur Pasar, Perilaku Pasar, Analisis Keragaan Pasar, dan Analisis Efisiensi Pemasaran.

6.1 Saluran dan Lembaga Pemasaran

Komoditas perikanan melalui beberapa jalur sebelum sampai di tangan konsumen akhir, begitupun dengan Ikan. Di bawah ini digambarkan alur pemasaran Ikan Kembung, Rajungan, dan Udang di Pelabuhan Pendaratan Ikan (PPI) Muara Angke.

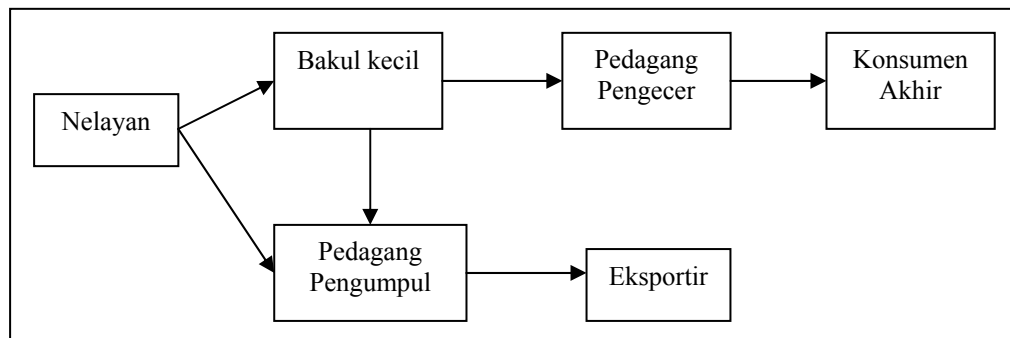


Gambar 5. Saluran Pemasaran Ikan Kembung

Ikan Kembung yang didaratkan di PPI Muara Angke ada yang mengalami proses lelang TPI dan ada yang langsung dijual di bakul atau pedagang pengumpul. Ikan Kembung yang dipasarkan melalui TPI adalah ikan yang berasal dari nelayan Kapal besar/nelayan nontradisional sedangkan Ikan Kembung yang dipasarkan langsung ke bakul/pedagang pengumpul adalah ikan yang berasal dari nelayan tradisional. Dari pedagang pengumpul, ikan akan dipasarkan ke pedagang pengecer dan restoran sebelum sampai ke konsumen akhir. Akan tetapi, tidak menutup kemungkinan ikan yang dipasarkan oleh pengumpul dibeli langsung oleh konsumen akhir (masyarakat umum).

Stok Ikan Kembung tidak hanya berasal dari nelayan yang mendaratkan hasil tangkapannya di Muara Angke tetapi juga berasal dari daerah pesisir sekitar DKI Jakarta yang dibawa oleh pengumpul melalui jalan darat. Pasokan Ikan

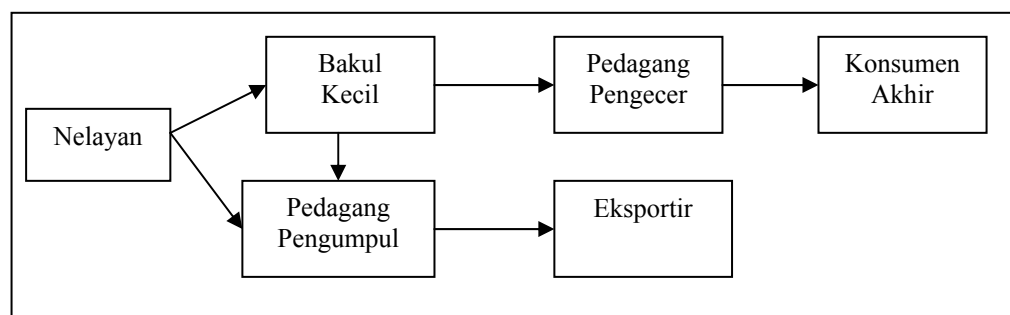
Kembung melalui jalan darat berasal dari daerah Sukabumi, Subang, Karawang, Serang, dan Labuan. Distribusi Ikan Kembung umumnya hanya untuk pasar lokal.



Gambar 6. Saluran Pemasaran Rajungan

Berbeda dengan pemasaran Ikan Kembung, tahap pemasaran Rajungan mayoritas ditujukan untuk pasar luar negeri/ekspor. Rajungan yang berasal dari nelayan ditampung oleh bakul. Dari bakul, Rajungan dipasarkan ke pedagang pengumpul dan dilanjutkan ke eksportir untuk diekspor ke Amerika, India, Korea, dan Jepang. Rajungan yang diperoleh pedagang pengumpul tidak hanya berasal dari bakul kecil tetapi juga secara langsung dari nelayan.

Rajungan yang dipasarkan dari nelayan hingga pedagang pengumpul berupa Rajungan segar dan Rajungan matang. Sedangkan Rajungan yang berasal dari pedagang pengumpul dan dipasarkan ke eksportir berupa daging matang yang telah direbus. Beberapa Rajungan yang sudah jelek (*Rejeck*) dijual oleh bakul ke pedagang pengecer yang berjualan Rajungan di sekitar Muara Angke. Namun, hal ini jarang terjadi karena tujuan utama pemasaran Rajungan adalah konsumen luar negeri. Rajungan yang dijual di pasar grosir Muara Angke berasal dari kapal besar/nelayan nontradisional serta daerah-daerah sekitar DKI Jakarta dan Lampung.



Gambar 7. Saluran Pemasaran Udang

Seperti halnya Rajungan, pemasaran Udang ditujukan untuk konsumen luar negeri. Udang yang berasal dari nelayan dijual ke bakul. Dari bakul, Udang dipasarkan ke pedagang pengumpul. Selain dari bakul, Udang yang masuk ke pedagang pengumpul juga berasal dari nelayan langsung. Kemudian, sampai di pihak eksportir Udang dipasarkan ke Korea dan Cina.

Udang yang dimiliki bakul juga dipasarkan ke pedagang pengecer untuk dijual ke konsumen lokal. Hal ini dilakukan bila harga Udang yang ditawarkan pengecer lebih tinggi daripada harga yang ditawarkan pengumpul untuk tujuan ekspor. Tetapi keadaan ini jarang terjadi karena umumnya harga Udang ekspor lebih tinggi dan bakul memiliki pinjaman modal pada pengumpul sehingga harus menjual Udangnya ke pengumpul. Udang yang dijual di pasar grosir Muara Angke adalah Udang yang berasal dari daerah sekitar DKI Jakarta dan Lampung.

Dalam proses pemasaran hasil tangkapan nelayan, terdapat berbagai pihak yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung. Mereka melakukan fungsi-fungsi pemasaran untuk dapat menyalurkan dan menjaga kualitas hasil tangkapan agar tetap baik. Karena jarak antara produsen yang menghasilkan barang/jasa dengan konsumen, maka fungsi badan perantara sangat diharapkan kehadirannya untuk menggerakkan barang-barang dan jasa tersebut dari titik produksi ke titik konsumsi. Pihak-pihak yang terlibat dalam pemasaran hasil tangkapan nelayan meliputi:

1. Bakul kecil

Bakul adalah sebutan bagi orang yang menampung atau membeli hasil tangkapan nelayan secara langsung untuk dijual pada bakul besar/pedagang pengumpul atau pedagang pengecer. Nelayan yang menjual hasil tangkapan pada bakul kecil umumnya didasari oleh hubungan keterikatan. Nelayan dan bakul yang memiliki ikatan disebut langgan. Hubungan keterikatan antara nelayan dan bakul terjadi karena nelayan berhutang modal melaut sehingga nelayan diharuskan menjual hasil tangkapannya pada bakul. Selanjutnya, bakul yang mengikat nelayan memiliki kewajiban untuk melindungi nelayan yang menjadi langganannya.

Untuk mempertahankan hubungan keterikatan maka berbagai upaya dilakukan bakul untuk menarik minat nelayan agar tetap menjadi langganannya. Usaha yang dilakukan bakul antara lain memberikan bantuan uang dan

perlengkapan melaut, berupa uang transportasi melaut dari daerah masing-masing ke Muara Angke sebesar Rp 200.000,00 hingga Rp 400.000,00 per perahu, uang makan untuk nelayan saat pertama kali tiba di Muara Angke sebesar Rp 15.000,00 hingga Rp 30.000,00 per nelayan, jaring sebanyak setengah hingga satu *piece* per minggu untuk tiap nelayan, sepertiga balok es batu untuk tiap perahu per hari, uang mandi sebesar Rp 2.000,00 per nelayan setiap hari, perlindungan dari preman, pinjaman uang saat kekurangan modal, dan bantuan saat terjadi kecelakaan ketika melaut. Selain untuk menjaga hubungan keterikatan, bantuan ini diberikan sebagai strategi untuk menghadapi perbedaan harga antar bakul sehingga nelayan tidak mudah beralih ke bakul lain yang menawarkan harga lebih tinggi.

Uang yang dikeluarkan bakul untuk menjaga hubungan keterikatan dianggap sebagai uang hangus/uang hilang karena pada kenyataannya uang tersebut tidak pernah kembali utuh sejumlah yang dikeluarkan. Oleh sebab itu, sebagai gantinya nelayan diharuskan menjual hasil tangkapan kepada bakul yang mengikatnya. Bila nelayan tidak menjual hasil tangkapan pada langgan maka nelayan akan dimarahi karena dianggap tidak tahu diri, sudah diberi bantuan tetapi tidak mau menjual hasil tangkapan pada langgan. Jika hal ini dilakukan berulang kali maka nelayan harus mengembalikan semua bantuan yang telah diberikan atau menyerahkan perahunya untuk bakul sehingga perahu tersebut menjadi hak milik bakul.

Demikian juga halnya bila nelayan ingin beralih ke langgan lain maka nelayan harus melunasi semua hutang-hutangnya terlebih dahulu dan mengembalikan bantuan modal melaut saat pertama kali ke Muara Angke atau langgan barunya yang akan membayar ganti rugi atas hutang-hutang tersebut. Namun pada kenyataannya, nelayan merasa tidak enak untuk berganti langgan karena memiliki hubungan dekat yang sudah terjalin lama.

Kedekatan hubungan bakul dengan nelayan terjalin karena mayoritas bakul yang menjadi langgan adalah tetangga dekat, tetangga satu daerah, atau teman sepermainan nelayan. Hubungan yang terjalin bertahun-tahun menyebabkan tiap pihak mengetahui karakter masing-masing dan terjalin

hubungan batin yang erat. Hubungan yang telah dibina bertahun-tahun menimbulkan rasa tidak enak/segan bagi nelayan untuk pindah ke langgan lain.

Nelayan yang berasal dari daerah yang berbeda mengenal bakul melalui teman-teman sesama nelayan. Awalnya, keikutsertaan nelayan menjadi langgan karena ikut-ikutan temannya yang sudah menjadi langgan pada seorang bakul. Keikutsertaan ini untuk seterusnya akan mengikat nelayan pada seorang bakul dan tidak berganti pada bakul yang lain karena merasa tidak enak atas bantuan yang telah diberikan.

Bakul Rajungan berasal dari Cirebon dan Indramayu, tetapi mayoritas keberadaan bakul Rajungan didominasi oleh bakul pendatang (bakul dari Cirebon). Seperti halnya nelayan yang melakukan *andun*, bakul pendatang pun mengikuti aktivitas *andun*. Bila musim tangkapan di Muara Angke berakhir maka bakul pendatang mengikuti langganannya kemanapun mereka pergi sehingga dimanapun nelayan mencari Rajungan maka mereka akan menjual pada bakul yang telah mengikatnya. Hal ini berbeda dengan langgan dari Indramayu yang menetap di Muara Angke. Langgan dari Indramayu tidak mengikuti aktivitas nelayan *andun* sehingga ketika nelayan mencari ikan di daerah lain maka nelayan bebas mencari langgan lain yang mau menampung hasil tangkapannya. Bila musim Rajungan berakhir maka bakul kecil di Muara Angke akan beralih profesi menjadi bakul ikan atau sebagai *supplier* ikan asin ke daerah sekitar DKI Jakarta.

Jika bakul Rajungan didominasi bakul pendatang, maka Bakul Ikan Kembung dan Bakul Udang didominasi oleh bakul asli (orang-orang keturunan Indramayu yang menetap di Muara Angke). Bakul Ikan Kembung tetap beroperasi setiap waktu karena bakul Ikan Kembung menjual berbagai jenis ikan sehingga tidak terlalu tergantung pada musim tangkapan Ikan Kembung. Hasil tangkapan Udang yang bersifat musiman (hanya lima bulan) menyebabkan adanya alih profesi yang dilakukan oleh bakul Udang ketika musim tangkapan Udang berakhir.

Berdasarkan hasil wawancara, nelayan lebih memilih menjual hasil tangkapannya pada bakul dibandingkan ke TPI. Alasan yang diutarakan nelayan adalah bakul memberikan jaminan perlindungan saat nelayan mengalami kesulitan; bakul lebih fleksibel dalam menerima hasil tangkapan, kapanpun

nelayan mendaratkan hasil tangkapan akan diterima bakul sedangkan bila menjual di TPI tidak dapat dilakukan sewaktu-waktu; nelayan tidak perlu merasa khawatir menanggung risiko penurunan harga karena kualitas hasil tangkapan yang menurun akibat terlalu lama disimpan; dan nelayan tidak perlu khawatir perahunya akan rusak karena tergores/bersinggungan dengan kapal besar.

2. TPI (Tempat Pelelangan Ikan)

TPI Muara Angke dibangun pada tahun 1977 dan terletak di Kali Adem. Kini TPI yang masih aktif beroperasi ini terletak di Kali Asin di dalam area PPI (Pusat Pendaratan Ikan) Muara Angke. Berdasarkan Surat Keputusan (SK) Gubernur Jakarta No. 1075 Tahun 2005, penyelenggaraan lelang TPI ada di bawah pengawasan Koperasi Perikanan Mina Jaya. Proses pelelangan ikan hanya diperuntukan bagi kapal-kapal besar/kapal non-tradisional yang berlabuh dan mendaratkan ikan di PPI Muara Angke. Pengurus TPI berRp pendapat bahwa proses pelelangan kapal-kapal besar sudah cukup menyita waktu dan membuat petugas lelang kewalahan menanganinya. Oleh karena itu, nelayan tradisional tidak perlu mengikuti proses lelang tetapi dianjurkan untuk menjual hasil tangkapannya secara langsung ke pedagang pengumpul yang berjualan di Pasar Grosir Muara Angke.

Proses lelang di TPI berlangsung mulai pukul 08.00 WIB. Saat musim panen ikan, lelang akan berlangsung hingga pukul 13.00 WIB sedangkan saat musim sepi ikan lelang hanya berlangsung hingga pukul 10.00 WIB. Ketika kapal-kapal telah mendarat maka segera dilakukan kegiatan bongkar-muat ikan. Kemudian, ikan disortir berdasarkan jenis dan ukurannya dan ditimbang. Setelah ditimbang maka ikan dibawa oleh petugas troli menuju TPI untuk dilelang. Bila semua ikan sudah terkumpul di TPI maka proses lelang pun segera dimulai. Petugas lelang akan membunyikan alarm tanda dimulainya proses lelang.

Petugas lelang yang ikut dalam proses lelang adalah juru lelang dan juru tulis. Juru lelang bertugas memimpin kegiatan lelang dan melelang ikan dengan cara penawaran harga jual yang meningkat. Juru tulis bertugas mencatat harga ikan yang terjual, siapa pembelinya, berapa jumlahnya, dan siapa penjual ikan tersebut. Pelelangan ikan dilakukan dengan sistem penawaran meningkat untuk memperoleh harga jual ikan tertinggi sesuai kualitas ikan dan penaksiran calon

pembeli. Juru lelang mengajukan harga jual pertama (harga dasar ikan) kemudian para calon pembeli menawarnya dengan cara mengangkat tangan dan mengajukan harga yang diinginkan. Bila tercapai harga yang diinginkan maka calon pembeli mengangkat tangannya tanda setuju. Calon pembeli diperbolehkan mengikuti proses lelang bila telah menjadi anggota lelang dan anggota Koperasi Mina Jaya. Penentuan harga dasar ikan oleh pihak TPI dilakukan dengan cara melihat perkembangan harga rata-rata ikan setiap 3 bulan sekali.

Saat musim panen ikan maka ikan yang masuk ke TPI Muara Angke sangat banyak dan melimpah sehingga sebagian ikan tersebut akan disimpan di *Coldstorage* milik PT AGB Tuna untuk didinginkan/dibekukan. Ikan tersebut akan dikeluarkan saat musim sepi ikan datang. Hal ini dilakukan agar harga ikan cenderung stabil baik saat masa panen maupun masa sepi ikan dan stok ikan terjaga. Saat musim panen stok ikan melimpah sehingga harga ikan akan turun maka penyimpanan ikan diperlukan untuk mengurangi kerugian nelayan. Dan sebaliknya, saat musim sepi stok ikan sedikit/menipis sehingga harga ikan melambung. Untuk mencegah kenaikan harga maka ikan yang didinginkan akan dikeluarkan sehingga stok ikan tersedia, harga tetap stabil dan konsumen tidak dirugikan.

Pembangunan *Coldstorage* merupakan hasil kerja sama pihak UPT (Unit Pelayanan Teknis) Muara Angke dengan pihak swasta, yaitu PT AGB Tuna milik pengusaha Cina. Penyimpanan ikan di *Coldstorage* dikenakan biaya sebesar Rp 15,00 per Kg per hari. Ikan yang dibekukan terdiri dari Ikan Layur, Cumi-cumi, Ikan Bawal, dan Ikan Tenggiri. Pihak UPT Muara Angke juga bekerja sama dengan PT AGB Tuna dalam hal penyediaan es untuk perbekalan melaut bagi kapal-kapal besar dan pengisian es di depot-depot untuk nelayan kecil/tradisional dan pedagang pengumpul ikan.

Sesungguhnya proses lelang yang berlangsung di TPI Muara Angke telah berjalan dengan baik. PPI Muara Angke pun sering menjadi rujukan studi banding bagi PPI dari daerah-daerah di Indonesia. Hanya saja, proses lelang yang kini tengah terjadi hanya diperuntukan bagi kapal-kapal besar sedangkan kapal kecil/tradisional dianjurkan untuk menjual hasil tangkapannya pada pedagang grosir/pengumpul/bakul ikan di Muara Angke.

Hal ini bertentangan dengan ketentuan yang berlaku. Berdasarkan SK Gubernur DKI Jakarta No. 3 Tahun 1999 Pasal 2 tentang Petunjuk Pelaksanaan Pelelang Ikan Oleh Koperasi Primer Perikanan di Daerah Khusus Ibu Kota Jakarta, setiap ikan dan hasil ikutannya baik yang berasal dari produksi nelayan dan petani ikan di wilayah DKI Jakarta maupun luar dari luar wilayah DKI Jakarta yang dimasukkan ke Daerah Khusus Ibukota Jakarta untuk dipasarkan harus dilelang di TPI yang ditetapkan. Padahal ketika pertama kali TPI dibangun, proses lelang diikuti oleh semua jenis dan ukuran kapal yang berlabuh dan mendaratkan ikannya di Muara Angke. Agaknya setelah TPI dipindahkan ke Kali Asin dan mengalami perbaikan maka makin banyak kapal besar yang berlabuh sehingga pihak TPI lebih memprioritaskan keberadaan kapal besar tersebut karena dengan banyaknya kapal besar yang berlabuh di Muara Angke maka retribusi yang diperoleh pun akan makin besar.

Karena kebijakan yang diberlakukan pihak TPI menyebabkan banyak nelayan tradisional terjerat ikatan tengkulak sehingga tengkulak/bakul dapat menekan harga jual hasil tangkapan nelayan. Nelayan pun terpaksa menjual hasil tangkapan dengan harga rendah sesuai keinginan tengkulak/bakul. Pihak TPI menganjurkan nelayan untuk menjual pada pedagang pengumpul secara langsung agar diperoleh harga pasar yang sesuai. Akan tetapi pada kenyataannya, terdapat pedagang grosir yang menentukan harga beli ikan secara sepihak tanpa proses tawar menawar sehingga nelayan tetap dirugikan. Terlebih lagi bila nelayan memiliki ikatan dengan pedagang grosir/bakul maka nelayan harus menerima harga jual yang rendah dan tidak berhak menjual hasil tangkapannya ke pedagang lain.

Keterikatan nelayan tradisional dengan bakul makin diperparah dengan anggapan nelayan yang merasa lebih terjamin bila menjual hasil tangkapan pada bakul dibandingkan TPI. Nelayan dapat meminta bantuan pada bakul saat mengalami kesulitan ekonomi. Bila nelayan menjual hasil tangkapan ke TPI maka tidak ada jaminan bantuan dari pihak manapun saat nelayan mengalami kesulitan ekonomi. Selain itu, waktu lelang yang tidak fleksibel dan hanya berlangsung di pagi hari membuat nelayan tradisional lebih memilih menjual hasil tangkapan ke bakul. Bakul akan menerima hasil tangkapan yang dibawa nelayan kapanpun

mereka datang sehingga nelayan tidak perlu menanggung risiko kerusakan ikan yang terlalu lama disimpan selama menunggu waktu dimulainya lelang.

3. Pedagang Pengumpul/bakul besar

Pedagang pengumpul membeli Ikan Kembung, Rajungan, dan Udang dari bakul kecil. Mayoritas pedagang pengumpul Muara Angke berperansebagai bakul, yaitu membeli Ikan Kembung, Rajungan, dan Udang dari nelayan langsung. Bahkan, tidak sedikit pedagang pengumpul yang memiliki ikatan dengan nelayan tradisional. Pedagang pengumpul sering didatangi nelayan tradisional yang ingin menjual hasil tangkapannya dan menjadi langgan.

Pedagang pengumpul ikan yang memiliki hubungan keterikatan dengan nelayan berkewajiban memasarkan hasil tangkapan nelayan dan membantu permodalan melaut saat nelayan membutuhkannya. Sebagai imbalannya, pedagang pengumpul berhak mendapat komisi sebesar 10% dari hasil penjualan ikan. Bila pedagang pengumpul hanya berperan untuk memasarkan hasil tangkapan nelayan maka akan mendapat komisi sebesar 5% dari hasil penjualan ikan. Akan tetapi, penjualan ikan ditentukan berdasarkan proses tawar menawar antara pedagang pengumpul dengan nelayan.

Bila pedagang pengumpul yang memiliki hubungan keterikatan namun tidak meminta komisi dari nelayan maka penentuan harga penjualan ikan ditentukan secara sepihak oleh pedagang. Nelayan akan menerima harga yang telah ditetapkan walaupun di bawah harga pasar (nelayan sebagai *price taker*). Pedagang pengumpul yang menetapkan harga secara sepihak ini menampung ikan dari nelayan yang berlabuh di Kali Adem sedangkan pedagang pengumpul yang menetapkan harga melalui proses tawar menawar mengambil ikan dari nelayan yang berlabuh di Kali Asin (kawasan PPI).

Perahu jaring Rampus kembali ke darat pada pukul 02.00-04.00. Ketika mandarat hasil tangkapan yang diperoleh nelayan dibongkar untuk disortir lalu ditimbang. Ikan yang telah ditimbang kemudian dibawa ke lapak milik langgan untuk dijual langsung pada pukul 02.00-05.00. Pedagang pengumpul menjual Ikan Kembung segar di Pasar Grosir Muara Angke yang disediakan oleh pihak UPT.

Pedagang pengumpul Rajungan memperoleh Rajungan tidak hanya dari bakul dan nelayan Muara Angke tetapi juga dari bakul dan nelayan di daerah lain

seperti Karawang, Tangerang, Muara Karang dan Pelabuhan Sunda Kelapa Jakarta. Rajungan yang dibeli pengumpul akan direbus dan dikupas untuk diambil dagingnya. Setelah itu, daging Rajungan disortir berdasarkan jenisnya dan dikemas dalam wadah terpisah. Daging Rajungan kemasan tersebut dikirim ke perusahaan eksportir.

Pedagang pengumpul Udang pun memperoleh Udang dari bakul dan nelayan Muara Angke serta bakul dan nelayan daerah lain. Akan tetapi Udang yang dibeli tersebut kemudian disortir berdasarkan ukuran *size* dan dipisahkan kepalanya sehingga berupa Udang *Headless* (tanpa kepala). Udang tersebut kemudian dikirim ke pihak eksportir untuk dipasarkan ke luar negeri.

Pedagang pengumpul Udang dan Rajungan menetapkan harga pembelian secara sepihak berdasarkan harga beli pihak eksportir. Nelayan tidak memiliki hak menawar harga tersebut. Nelayan menerima harga tersebut karena terjerat hubungan ikatan. Selain itu, nelayan ingin segera menjual hasil tangkapannya agar tidak makin merugi karena menurunnya kualitas hasil tangkapan.

Pedagang pengumpul tidak hanya memiliki hubungan ikatan dengan nelayan tetapi juga dengan bakul kecil yang mengirim pasokan Rajungan dan Udang. Pedagang pengumpul yang mengikat bakul kecil juga berkewajiban membantu bakul kecil bila kekurangan modal usaha dan memberi uang transportasi pengiriman barang. Sebagai timbal baliknya, bakul kecil harus selalu mengirim Rajungan dan Udang ke pengumpul yang mengikatnya dan harga beli ditentukan secara sepihak oleh pedagang pengumpul.

4. Pedagang Pengecer

Pedagang pengecer Ikan membeli ikan langsung dari pedagang pengumpul Muara Angke. Pedagang pengecer beroperasi dari pagi hingga siang hari di sepanjang jalan menuju PPI Muara Angke. Konsumen utama pedagang pengecer adalah masyarakat sekitar DKI Jakarta yang ingin membeli ikan segar langsung di Muara Angke. Selain di sepanjang jalan menuju PPI, ada juga pedagang pengecer yang berjualan di Pasar Tradisional Muara Jaya dengan konsumen utama masyarakat sekitar Muara Angke. Adanya pedagang pengecer ikan di Pasar Muara Jaya memudahkan warga sekitar untuk membeli ikan sehingga mereka tidak perlu pergi ke tempat pengecer ikan di sekitar PPI yang berbau amis dan kotor.

5. Eksportir

Eksportir menampung Rajungan dan Udang hasil tangkapan nelayan untuk diekspor ke Amerika, Korea, Jepang, Singapura, Cina, dan India. Eksportir memperoleh stok Rajungan dan Udang dari bakul dan pedagang pengumpul. Eksportir menyediakan bantuan biaya pengiriman barang untuk para pemasok Udang dan Rajungan. Hal ini dilakukan oleh eksportir untuk memperlancar persediaan stok. Eksportir Rajungan berada di daerah Pemalang, Lampung, Medan, Purwokerto, dan Cirebon. Mayoritas bakul dan pengumpul Rajungan di Muara Angke mengirim Rajungan ke PT Phillips di Pemalang.

6.2 Struktur Pasar

Struktur pasar adalah sifat-sifat atau karakteristik pasar, yang ditentukan oleh empat faktor penentu, yaitu: 1) jumlah atau ukuran pasar, 2) kondisi atau keadaan produk, 3) kondisi keluar atau masuk pasar, 4) tingkat pengetahuan informasi pasar yang dimiliki oleh partisipan dalam pemasaran, misalnya biaya, harga, dan kondisi pasar antar partisipan (Dahl dan Hammond, 1977: 232).

6.2.1 Jumlah Pembeli dan Penjual

Jumlah lembaga pemasaran di Pasar Grosir Muara Angke adalah banyak. Nelayan penangkap Ikan Kembung sebagai produsen utama berjumlah lebih dari 100 orang. Bakul yang membeli ikan langsung dari nelayan berjumlah lebih dari 10 orang. Jumlah pedagang pengumpul yang membeli ikan dari bakul juga banyak. Pedagang pengumpul datang tidak hanya dari DKI Jakarta tetapi juga dari Bekasi, Depok, Tangerang, Bogor, hingga Sukabumi. Jumlah pedagang pengecer yang berjualan di Muara Angke pun cukup banyak, yaitu berkisar antara 10-15 orang sedangkan pembeli juga banyak, baik dari masyarakat sekitar Muara Angke maupun masyarakat DKI Jakarta, Bekasi, Depok, Tangerang, dan Bogor yang ingin membeli ikan langsung di Muara Angke.

Untuk komoditi Rajungan, jumlah nelayan yang menangkap Rajungan lebih dari 100 orang sedangkan jumlah bakul kecil sekitar 20 orang. Pedagang pengumpul yang membeli Rajungan langsung dari nelayan dan bakul berjumlah 4 pedagang, yaitu dalam bentuk usaha dagang atau *miniplan*. Pihak eksportir yang

membeli Rajungan dari pedagang pengumpul sebanyak 5 perusahaan yang tersebar di daerah Pematang, Cirebon, Purwokerto, Lampung, dan Medan.

Untuk komoditi Udang, terdapat lebih dari 100 orang nelayan yang menggeluti usaha penangkapan Udang tetapi hanya terdapat 5 orang bakul kecil yang menampung Udang hasil tangkapan nelayan. Hal ini terjadi karena bakul asli Muara Angke melarang bakul pendatang untuk beroperasi di Muara Angke. Terdapat dua orang pedagang pengumpul yang membeli Udang dari bakul atau nelayan, yaitu di Muara Angke dan Muara Baru dan terdapat satu eksportir yang menampung Udang dari pedagang pengumpul ini.

6.2.2 Jenis Transaksi

Transaksi jual beli Ikan Kembung, Rajungan, dan Udang untuk nelayan dan bakul/pedagang pengumpul dilakukan di suatu tempat penimbangan ketiga komoditi tersebut. Biasanya tempat penimbangan dilakukan di dekat perahu nelayan bersandar. Setelah Ikan Kembung, Rajung, dan Udang ditimbang, nelayan akan memperoleh nota/bukti transaksi jual beli.

Transaksi jual beli Ikan Kembung antara bakul dan pedagang pengumpul atau pedagang pengecer dilakukan secara langsung di Pasar Grosir Muara Angke. Selain itu, calon pembeli (pedagang pengumpul daerah lain dan pedagang pengecer) dapat memesan terlebih dahulu ikan yang ingin dibeli melalui telepon. Transaksi jual beli Rajungan dan Udang antara bakul/pedagang pengumpul dengan eksportir dilakukan secara langsung tanpa ada pemesanan terlebih dahulu. Hal ini terjadi karena berapapun jumlah Rajungan dan Udang yang masuk ke perusahaan akan diterima untuk memenuhi permintaan ekspor.

6.2.3 Keadaan Produk

Komoditi Ikan Kembung hasil tangkapan nelayan Muara Angke tidak mengalami diversifikasi, bersifat homogen, serta telah dibeda-bedakan berdasarkan jenis dan ukuran tertentu, seperti Ikan Kembung Banjar dan Ikan Kembung Buntek. Berbeda dengan Ikan Kembung, komoditi Rajungan mengalami proses diversifikasi dan dibedakan berdasarkan ukuran tertentu, seperti *size* 5 hingga *size* 6 untuk Rajungan berukuran besar dan *size* 10 hingga *size* 12

untuk Rajungan berukuran kecil. Rajungan yang berukuran *size* 5 berarti berjumlah lima ekor dalam satu kilogram timbangan.

Komoditi Rajungan bersifat homogen (memiliki kesamaan, serupa dalam segala bentuk) dan mengalami diversifikasi berupa perubahan bentuk dan ukuran, yaitu dari Rajungan segar menjadi daging kemasan. Distribusi Rajungan dari nelayan hingga ke pedagang pengumpul berupa Rajungan mentah dan Rajungan matang sedangkan distribusi Rajungan dari pedagang pengumpul ke pihak eksportir berupa daging matang yang dikemas berdasarkan bagian tubuh Rajungan, seperti *Jumbo*, *Fin*, *Lumb* untuk bagian badan dan *CoRp us*, *Merus*, *Lomit* untuk bagian kaki.

Komoditi Udang yang ditangkap nelayan dan dipasarkan hingga ke pihak eksportir bersifat homogen, dibedakan berdasarkan jenis dan ukuran *size* (dalam satuan Kg/ekor). Dalam komoditi Udang, terdapat ukuran *size* dari 20 hingga 60. Udang *size*20 berarti dalam satu kilogram terdapat 20 ekor Udang. Udang *size*20 termasuk kategori berukuran besar sedangkan Udang *size* 60 termasuk kategori berukuran kecil. Udang bersifat homogen dan tidak mengalami diversifikasi produk. Dari nelayan ke pedagang pengumpul Udang hanya dipisahkan berdasarkan jenis dan ukuran *size* sedangkan dari pedagang pengumpul ke eksportir Udang berbentuk *headless* dan dipisahkan dalam ukuran *size*.

6.2.4 Kondisi Keluar-masuk Pasar

Mudah-tidaknya seseorang/sebuah lembaga pemasaran keluar atau memasuki pasar dilihat dari adanya persyaratan yang berlaku, seperti: izin berusaha, penguasaan teknologi/pengetahuan, dan besar-kecilnya modal yang diperlukan untuk berusaha. Berdasarkan hasil wawancara, nelayan tradisional, bakul, dan pedagang pengumpul tidak memerlukan izin untuk menjalankan usahanya. Mereka hanya membutuhkan ketersediaan dana bagi keberlangsungan usaha yang sangat bergantung pada alam dan penguasaan pengetahuan/informasi pasar. Akan tetapi, yang lebih berperan dalam industri perikanan adalah penguasaan modal dan informasi pasar.

Nelayan membutuhkan cukup modal untuk perbekalan modal melaut sehari-hari. Bila modal melaut tidak tersedia mereka terpaksa sandar dayung untuk sementara waktu hingga memiliki modal. Pemenuhan modal melaut dapat

dilakukan dengan cara meminjam uang pada bakul/pengumpul yang menjadi langgan. Kondisi inilah yang sering dihadapi nelayan terutama saat hasil tangkapan sedang sepi. Saat musim sepi, hasil tangkapan yang diperoleh tidak menutupi modal melaut atau bahkan tidak memperoleh hasil tangkapan sama sekali. Keterbatasan modal menyebabkan nelayan terpaksa meminjam pada bakul karena belum ada institusi keuangan yang dapat memberikan pinjaman secara fleksibel dan tanpa agunan. Hal inipun menyebabkan posisi tawar nelayan menjadi lemah.

Ketersediaan modal merupakan hambatan utama bagi perkembangan usaha nelayan, di samping kondisi cuaca. Tanpa adanya modal yang memadai maka keberlanjutan usaha nelayan akan berakhir. Selain kepemilikan modal, hal lain yang harus dimiliki nelayan adalah pengetahuan membuat jaring/*ngiteng*. Aktivitas *ngiteng* dapat dipelajari di sela-sela istirahat melaut sehingga tidak menjadi suatu kendala yang berarti bagi usaha nelayan.

Hambatan bagi nelayan dalam memasarkan hasil tangkapannya adalah kurangnya informasi pasar berupa harga jual dan tujuan pemasaran produk. Hal ini menyebabkan nelayan tidak dapat memperkirakan berapa harga jual sebenarnya dan **terpaksa** menerima harga yang ditawarkan. Selain itu, pola keterikatan dengan bakul menyebabkan nelayan tidak bebas menentukan harga jual dan akses penjualan.

Bakul dan pedagang pengumpul memerlukan modal besar untuk memperlancar usahanya. Modal dibutuhkan untuk membantu pembiayaan modal melaut, mempertahankan ikatan, dan menjalankan aktivitas pemasaran. Nilai modal yang dikeluarkan untuk mempertahankan ikatan sangat besar, tergantung jumlah langgan yang dimiliki. Sukandi, seorang bakul Rajungan, harus mengeluarkan uang sebesar Rp 2.700.000,00 per minggu untuk biaya pemberian jaring pada nelayan yang menjadi langganannya. Pengeluaran ini tidak termasuk bantuan pinjaman modal lainnya.

Selain modal, penguasaan informasi pasar sangat dibutuhkan bakul untuk memasarkan barang dagangannya. Setiap bakul harus mengetahui kisaran harga antar sesama bakul agar tidak salah dalam menetapkan harga beli dan harga jual. Penentuan harga beli yang terlalu rendah pada bakul ikan misalnya, akan

menyebabkan kerugian karena keuntungan yang diperoleh menurun sedangkan setiap hari bakul ikan harus mengeluarkan uang Rp 400.000,00 untuk nelayan sebagai bantuan biaya es. Informasi pasar dibutuhkan oleh bakul/pedagang pengumpul Rajungan dan Udang untuk menetapkan harga beli Rajungan dan Udang dari nelayan agar dapat bersaing dengan bakul/pedagang pengumpul lain. Bakul hanya menetapkan harga beli Rajungan/Udang karena harga jual ditetapkan oleh pihak eksportir.

Menurut bakul, hambatan yang sangat berarti bagi kelanjutan usahanya adalah ketersediaan modal dan faktor cuaca. Modal dibutuhkan untuk memberi bantuan permodalan pada nelayan sedangkan kondisi cuaca sangat mempengaruhi hasil tangkapan yang diperoleh nelayan sehingga akan mempengaruhi *supply* hasil tangkapan yang dapat dijual. Hambatan memasuki pasar juga ditemukan pada bakul Udang daerah/pendatang. Eksistensi bakul Udang pendatang di Muara Angke dihalangi oleh bakul asli dalam hal pemasaran Udang.

Menurut bakul asli, bakul daerah harus membagi keuntungan penjualan Udang sehingga mereka harus menjual Udangnya pada bakul asli dan dilarang menjual pada pedagang di sekitar Muara Angke secara langsung. Disamping itu, pedagang Muara Angke pun tidak mau membeli Udang dari bakul pendatang karena sudah memiliki kesepakatan dengan bakul asli. Akan tetapi kondisi ini tidak ditemui pada bakul Rajungan.

Hambatan lainnya adalah kesulitan untuk memasuki level lembaga pemasaran yang lebih tinggi. Kesulitan ini terjadi karena dibutuhkan modal yang cukup besar untuk dapat memasuki level yang lebih tinggi. Misalnya, untuk menjadi pengumpul Rajungan maka pengumpul harus menyediakan bantuan modal untuk nelayan dan bakul yang menjadi langganannya. Berbeda bila menjadi seorang bakul, bakul hanya membutuhkan modal untuk membantu permodalan nelayan.

Berdasarkan hasil analisis jumlah pembeli dan penjual, keadaan produk, dan kondisi keluar-masuk pasar maka dapat disimpulkan bahwa struktur pasar Ikan Kembung, Rajungan, dan Udang bersifat oligopolis. Struktur pasar bersifat oligopolis karena berdasarkan ciri-ciri yaitu, jumlah pengusaha/pelaku pemasaran yang terbatas (hanya beberapa pelaku), keadaan produk yang homogen baik

terdiferensiasi maupun tidak, terdapat rintangan yang kuat untuk memasuki pasar, dan adanya perjanjian untuk menguasai produksi atau pemasaran produk yang dilakukan oleh pelaku usaha yang satu dengan pelaku usaha lain. Ciri-ciri pasar oligopoli tersebut senada dengan UU Anti Monopoli Pasal 4 ayat 1, yaitu pasar oligopoli ditetapkan melalui suatu perjanjian (Silalahi, 2003).

6.3 Perilaku Pasar

Perilaku pasar merupakan bentuk keputusan yang diambil oleh suatu perusahaan (pelaku ekonomi atau peserta pasar) dalam menghadapi struktur pasar yang berbeda. Perilaku pasar digambarkan melalui pembentukan dan penentuan harga, sistem pembayaran harga, kerjasama antar lembaga pemasaran, dan sebagainya.

6.3.1 Sistem Penentuan dan Pembentukan Harga

Penentuan dan pembentukan harga jual beli Ikan Kembung dilakukan dengan tiga cara, yaitu penentuan harga secara sepihak, melalui proses tawar menawar (*Bidding*), dan melalui kegiatan lelang TPI. Penentuan harga secara sepihak dilakukan oleh bakul yang memiliki ikatan dengan nelayan. Nelayan bertindak sebagai penerima harga (*Price taker*) dan tidak berhak menawar. Kondisi ini terjadi pada nelayan yang menyandarkan perahunya di Kali Adem.

Penentuan harga secara tawar menawar dilakukan oleh pedagang pengumpul yang membeli ikan langsung pada nelayan di Kali Asin. Proses tawar menawar harga juga dilakukan oleh pedagang pengecer dan konsumen akhir yang membeli Ikan Kembung. Penentuan harga melalui lelang dilakukan oleh TPI dengan peserta lelang. Proses lelang TPI dilakukan dengan sistem penawaran meningkat sehingga diharapkan dapat menguntungkan nelayan.

Pembentukan dan penentuan harga jual beli Rajungan dan Udang ditetapkan secara sepihak oleh pembeli (eksportir). Ketetapan harga dari eksportir menjadi acuan penentuan harga bagi lembaga pemasaran di level bawah, yaitu pedagang pengumpul dan bakul. Kondisi ini mengakibatkan nelayan berperan sebagai *price taker* sedangkan eksportir berperan sebagai *price maker*.

6.3.2 Sistem Pembayaran Harga

Sistem pembayaran harga Ikan Kembung dilakukan secara tunai baik di tingkat nelayan maupun tingkat konsumen akhir. Setelah dilakukan proses penimbangan ikan, nelayan akan menerima pembayaran langsung dan tunai.

Sistem pembayaran harga beli Rajungan dan Udang dilakukan secara tunai dan kredit. Pembayaran Rajungan dan Udang ke nelayan ditentukan berdasarkan pembayaran harga dari eksportir ke pedagang pengumpul. Eksportir menentukan pembayaran harga dengan sistem kredit, yaitu setengah harga dibayar sebagai uang muka dan sisanya dibayar setelah barang tiba di PT. Pembayaran Rajungan dan Udang dilakukan dengan transfer melalui bank. Karena pembayaran dari eksportir dilakukan secara kredit maka ada kalanya pembayaran Rajungan dan Udang untuk nelayan mengalami penundaan hingga sore hari.

6.3.3 Kerjasama Antarlembaga Pemasaran

Hubungan antara nelayan dengan bakul/pedagang pengumpul berupa hubungan keterikatan dan hubungan pelanggan. Hubungan keterikatan dibentuk dengan cara bakul/pengumpul menanam "saham" untuk bantuan modal melaut, member pinjaman saat nelayan membutuhkan, dan memberi perlindungan bila terjadi hal-hal yang tidak diinginkan, seperti kecelakaan saat melaut. Sebagai konsekuensinya, nelayan harus menjual hasil tangkapannya ke bakul mengikatnya dan menerima harga beli yang ditetapkan sepihak oleh bakul.

Hubungan pelanggan yaitu bakul hanya berperan memasarkan hasil tangkapan nelayan. Bakul tidak perlu menanam "saham" sehingga tidak memiliki kewajiban memberi bantuan pinjaman dan perlindungan pada nelayan. Sebaliknya, nelayan memiliki kebebasan menjual hasil tangkapannya pada bakul manapun sesuai dengan harga yang diinginkan. Namun, nelayan tidak berhak meminta perlindungan pada bakul.

Hubungan antara pedagang pengumpul dengan pedagang pengecer/eksportir berupa hubungan pelanggan dalam memasarkan hasil perikanan. Terlebihnya, pedagang lebih suka berdagang sendiri tanpa kerjasama dengan pihak manapun termasuk perbankan. Pedagang akan meminjam uang pada bank bila benar-benar membutuhkan dan tidak ada bantuan dari manapun. Kendati demikian, hal ini jarang mereka lakukan karena menganggap proses yang

dibutuhkan terlalu rumit, membutuhkan agunan, dan bunganya cukup besar sedangkan usaha perikanan tidak dapat dipastikan hasilnya.

6.4 Analisis Keragaan Pasar

Keragaan pasar merupakan hasil situasi akibat struktur dan perilaku pasar dalam kenyataan sehari-hari yang ditunjukkan dengan harga, biaya dan volume produksi sehingga dapat memberikan penilaian baik atau tidaknya suatu sistem pemasaran. Deskripsi keragaan pasar dilihat dari harga dan penyebarannya di tingkat produsen dan di tingkat konsumen serta margin pemasaran dan penyebarannya pada setiap tingkat pasar.

Analisis kajian keragaan pemasaran digunakan untuk mengetahui efisiensi sistem pemasaran hasil perikanan di Muara Angke, yaitu apakah pasar sudah bekerja berdasarkan kaidah persaingan sempurna atau tidak. Karena penulis mengambil proposisi bahwa penyebab kemiskinan adalah struktur pasar yang tidak memihak pada nelayan, maka kajian efisiensi dan keragaan pasar lebih **menekankan** pada bagaimana cara nelayan mendapatkan harga. Dengan demikian, kajian keragaan pasar dan efisiensi pasar hanya sebagai input informasi untuk membuat penilaian apakah sistem pemasaran yang terjadi efisien atau tidak. Oleh sebab itu, penulis tidak menelusuri penyebaran harga hingga tingkat konsumen akhir karena penelusuran harga hingga: tingkat *pedagang pengecer* untuk analisis margin Ikan Kembung, tingkat *eksportir* untuk analisis margin Rajungan, dan tingkat *pedagang pengumpul* untuk analisis margin Udang dianggap sudah memenuhi.

6.4.1 Analisis Margin Pemasaran

Margin pemasaran merupakan perbedaan harga yang dibayar kepada penjual pertama dan harga yang dibayar oleh pembeli akhir (Hanafiah, 1983: 99). Margin pemasaran digunakan untuk menentukan efisiensi pemasaran. Penyebaran Margin pemasaran yang tidak merata pada setiap lembaga pemasaran menandakan tidak efisiennya sistem pemasaran yang berjalan. Selain itu, informasi margin dan biaya pemasaran secara parsial dan tidak langsung dapat memberi petunjuk apakah struktur pasar tersebut berada dalam kondisi bersaing sempurna atau bersaing tidak sempurna (Azzaino, 1981: 95).

Analisis biaya dan margin pemasaran menggunakan satuan Rp /Kg. Perhitungan biaya produksi nelayan yang meliputi biaya investasi kapal, jaring, biaya ransum, dan biaya perawatan kapal menggunakan perhitungan trip melaut. Karena nelayan melakukan kegiatan *one day fishing* maka perhitungan trip dalam satu tahun ditetapkan sebanyak 227 hari, yaitu dengan asumsi 23 hari aktivitas melaut selama 9 bulan, 20 hari melaut selama 1 bulan pada Bulan Ramadhan, dan 2 bulan tidak melaut karena cuaca buruk. Perhitungan biaya investasi kapal dihitung dengan penyusutan sebesar 10% per tahun. Perhitungan biaya perawatan kapal berdasarkan rata-rata biaya *docking* kapal, yaitu sebesar Rp 250.000,00 per 4 bulan sehingga diperoleh biaya perawatan kapal sebesar Rp 2.083,33 per hari.

6.4.1.1 Analisis Margin Pemasaran Ikan Kembung

Saluran pemasaran Ikan Kembung beserta penyebaran margin pemasarannya digambarkan pada Tabel 4. terdapat dua macam saluran pemasaran Ikan Kembung. Saluran pemasaran Ikan Kembung pertama merupakan saluran pemasaran antara nelayan dengan bakul yang memiliki hubungan ikatan. Harga jual ikan di tingkat nelayan sebesar Rp 11.000,00/Kg dan harga jual di tingkat bakul sebesar Rp 16.000,00/Kg. Margin pemasaran yang dihasilkan sebesar Rp 5.000,00/Kg. Saluran pemasaran Ikan Kembung kedua merupakan saluran pemasaran antara nelayan dengan pedagang pengumpul yang juga memiliki hubungan ikatan. Harga jual Ikan Kembung di tingkat nelayan sebesar Rp 18.000,00/Kg dan harga jual di tingkat bakul sebesar Rp 21.000,00/Kg. Margin pemasaran yang dihasilkan sebesar Rp 3.000,00/Kg.

Walaupun sama-sama dalam kondisi terikat, penentuan harga jual Ikan Kembung di tingkat nelayan berbeda. Pada saluran pertama, harga jual lebih rendah karena ditentukan secara sepihak oleh bakul sedangkan pada saluran kedua harga jual ditentukan melalui proses tawar menawar antara nelayan dengan pedagang pengumpul. Harga jual yang ditentukan secara sepihak oleh bakul merupakan kompensasi atas bantuan modal dan perlindungan yang diberikan pada nelayan. Menurut Pendi, Bakul Ikan Kembung, harga tersebut merupakan harga jual tertinggi dibandingkan harga jual di bakul lain. Hal ini dibenarkan oleh Ridwan, nelayan yang menjadi langganannya. Lanjutnya, setiap hari nelayan diberi uang es sebesar Rp 10.000,00. Uang es ini diasumsikan untuk mendinginkan

10Kg Ikan Kembung sehingga menurut bakul, harga jual Ikan Kembung di tingkat nelayan sebenarnya sebesar Rp 12.000,00.

Tabel 4. Penyebaran Harga, Biaya Pemasaran, Keuntungan, Margin Pemasaran, dan *Fisherman's Share* Ikan Kembung di Muara Angke, Jakarta Utara

Lembaga Pemasaran dan Komponen Margin	Saluran Pemasaran					
	I			II		
	Nilai (Rp /Kg)	% Margin	% FS	Nilai (Rp /Kg)	% Margin	% FS
1. Nelayan						
Biaya Produksi	15.059,13		68,75	41.253,67		85,71
Harga Jual	11.000,00			18.000,00		
2. Bakul						
Harga Jual	16.000,00					
Harga Beli	11.000,00					
Biaya Operasional	2.377,64	47,55				
Biaya sewa Tempat	125,00	2,50				
Upah Tenaga Kerja	1.400,00	28,00				
Biaya Transportasi	361,45	7,23				
Keuntungan	735,91	14,72				
Margin	5.000,00					
3. Pedagang Pengumpul						
Harga Jual				21.000,00		
Harga Beli				18.000,00		
Biaya Operasional				407,64	13,59	
Biaya sewa Tempat				500,00	16,67	
Upah Tenaga Kerja				750,00	25,00	
Biaya Transportasi				1.000,00	33,33	
Keuntungan				342,32	11,41	
Margin				3.000,00		
4. Pedagang Pengecer						
Harga Jual	16.000,00			21.000,00		
Margin Total	5.000,00	100,00		3.000,00	100,00	

Sumber: Data Primer (diolah)

Pada saluran pemasaran kedua, pedagang pengumpul yang mengikat nelayan menentukan harga beli melalui tawar menawar sesuai harga pasar sehingga diperoleh harga yang mendekati pasar. Dari harga tersebut pengumpul akan mengambil keuntungan sebesar Rp 2000,00 - Rp 3.000,00 per Kg. Tidak seperti bakul yang ikut membantu permodalan melaut setiap hari, pengumpul hanya memberikan bantuan permodalan bila nelayan benar-benar membutuhkannya, seperti kerusakan perahu dan jaring akibat tabrakan, pinjaman modal saat hasil tangkapan sedikit. Dengan demikian maka sebagai kompensasinya, pengumpul berhak menerima komisi sebesar 10% dari hasil penjualan ikan.

Perbedaan jenis perlindungan dan bantuan yang diberikan pada nelayan menyebabkan perbedaan penetapan harga jual ikan dan besarnya margin keuntungan yang diambil oleh bakul dan pengumpul. Bakul memperoleh margin pemasaran sebesar Rp 5.000,00/Kg sedangkan pengumpul memperoleh margin sebesar Rp 3.000,00/Kg. Besarnya margin yang diperoleh bakul terjadi akibat besarnya biaya pemasaran yang harus ditanggung oleh bakul. Komponen biaya pemasaran yang paling besar adalah biaya operasional, yang meliputi pembelian es untuk memasarkan ikan dan perbekalan melaut.

Fisherman's Share, uang diterima nelayan pada saluran pertama sebesar 68,73% sedangkan pada saluran kedua sebesar 85,71%. Besarnya bagian yang diterima oleh nelayan karena pendeknya saluran pemasaran yang dilalui. Hal ini senada dengan pendapat Limbong dan Panggabean (1988: 190), yaitu bagian yang diterima nelayan (*fisherman's share*) akan lebih sedikit bila jumlah pedagang perantara bertambah panjang. Besarnya *fisherman's share* tidak menandakan bahwa sistem pemasaran berlangsung efisien karena biaya produksi yang dikeluarkan nelayan lebih besar daripada harga jual hasil tangkapan. Hal ini sebenarnya mengandung pengertian bahwa nelayan memperoleh kerugian dengan harga yang berlaku.

6.4.1.2 Analisis Margin Pemasaran Rajungan

Penyebaran margin pemasaran dan biaya pemasaran ditampilkan pada Tabel 5. Terdapat empat macam saluran pemasaran Rajungan, yaitu 2 saluran melalui perantara bakul (saluran 1 dan 4) dan 2 saluran lainnya melalui perantara pedagang pengumpul (saluran 2 dan 3). Pemasaran Rajungan pada saluran 1 dan saluran 2 berasal dari nelayan yang menggunakan alat tangkap jaring sedangkan pada saluran 3 dan saluran 4 berasal dari nelayan yang menggunakan alat tangkap bubu. Saluran pemasaran 2 dan 3 melibatkan pedagang pengumpul yang sama sehingga komponen biaya pemasaran yang dikeluarkan sama besar. Akan tetapi, penetapan harga jual Rajungan di tingkat nelayan berbeda disebabkan perbedaan alat tangkap yang digunakan. Keempat saluran pemasaran yang ditampilkan memiliki hubungan keterikatan baik antara nelayan dengan bakul maupun antara nelayan dengan pengumpul. Demikian juga antara bakul dengan pengumpul terdapat hubungan keterikatan.

Harga Rajungan terendah di tingkat nelayan terdapat pada saluran pemasaran kedua, yaitu sebesar Rp 13.000,00/Kg sedangkan harga jual tertinggi sebesar Rp 18.000, 00/Kg pada saluran keempat. Margin pemasaran yang diperoleh bakul pada saluran 1 dan saluran 4 masing-masing sebesar Rp 10.000, 00/Kg dan Rp 7.000, 00/Kg dengan keuntungan yang diperoleh sebesar Rp 8.173,36/Kg dan Rp 6.129,74/Kg. Margin pemasaran yang diperoleh pedagang pengumpul adalah Rp 75.000,00/Kg untuk saluran 1, Rp 97.000, 00/Kg untuk saluran 2, Rp 95.000, 00/Kg untuk saluran 3, dan Rp 85.000, 00/Kg untuk saluran 4. Keuntungan yang diperoleh pengumpul sebesar Rp 90.545,31/Kg untuk saluran 2 dan Rp 88.545,31/Kg untuk saluran 3. Keuntungan yang diperoleh pengumpul pada saluran 1 dan saluran 4 tidak diketahui karena letaknya yang jauh dari daerah penelitian.

Perbedaan harga beli Rajungan antara bakul dan pengumpul merupakan taktik untuk mempertahankan langgan, selain pemberian bantuan modal. Kisaran harga beli Rajungan sebesar Rp 13.000, 00/Kg - Rp 18.000, 00/Kg untuk Rajungan segar. Harga Rajungan matang lebih tinggi daripada harga Rajungan mentah. Akan tetapi, mayoritas nelayan menjual Rajungan dalam bentuk segar karena tidak perlu mengeluarkan biaya untuk perebusan.

Bakul mengambil keuntungan yang cukup besar dari harga beli Rajungan. Tindakan ini dilakukan karena bakul ikut menanam "saham" dengan cara memberi bantuan perbekalan melaut setiap saat. Keuntungan yang diambil ini dianggap sebagai kompensasi atas tindakan yang telah dilakukan bakul untuk nelayan. Bakul pada saluran 1 hanya mengeluarkan biaya operasional karena biaya tenaga kerja dan biaya transportasi pengiriman barang ditanggung oleh pihak pengumpul yang menjadi langganannya.

Fisherman's Share tertinggi terdapat pada saluran keempat sebesar 16,36% dan *fisherman's share* terendah pada saluran kedua sebesar 11,82%. penyebaran margin pemasaran Rajungan sangat tidak merata. Margin pemasaran tertinggi terletak pada level pedagang pengumpul, yaitu sebesar 7,5 kali lipat margin yang diperoleh bakul. Kondisi ini terjadi karena pedagang pengumpul melakukan kegiatan pengolahan Rajungan segar menjadi daging kemasan yang membutuhkan biaya pemasaran lebih besar.

Tabel 5. Penyebaran Harga, Biaya Pemasaran, Keuntungan, Margin Pemasaran, dan *Fisherman's Share* Rajungan di Muara Angke, Jakarta Utara

Lembaga Pemasaran dan Komponen Margin	Saluran Pemasaran											
	I			II			III			IV		
	Nilai (Rp/Kg)	% Margin	% FS	Nilai (Rp/Kg)	% Margin	% FS	Nilai (Rp/Kg)	% Margin	% FS	Nilai (Rp/Kg)	% Margin	% FS
1. Nelayan												
Biaya Produksi	8.346,65			4.474,17			11.067,79			4.730,83		
Harga Jual	15.000,00		15,00	13.000,00		11,82	15.000,00		15,79	18.000,00		16,36
2. Bakul												
Harga Jual	25.000,00									25.000,00		
Harga Beli	15.000,00									18.000,00		
Biaya Operasional	1.286,64	1,51								96,93	0,11	
Upah Tenaga Kerja										73,33	0,08	
Biaya Transportasi										700,00	0,76	
Keuntungan	8.713,36	10,52								6.129,74	6,66	
Margin	10.000,00									7.000,00		
3. Pedagang Pengumpul												
Harga Jual	100.000,00			110.000,00			110.000,00			110.000,00		
Harga Beli	25.000,00			13.000,00			15.000,00			25.000,00		
Biaya Operasional				3.460,00	3,57		3.460,00	3,64				
Biaya sewa Tempat				57,14	0,47		57,14	0,48				
Upah Tenaga Kerja				2.480,41	2,56		2.480,41	2,61				
Biaya Transportasi				457,14	0,01		457,14	0,06				
Keuntungan				90.545,31	93,34		88.545,31	93,21				
Margin	75.000,00	88,24		97.000,00			95.000,00			85.000,00	92,39	
4. Eksportir												
Margin Total	100.000,00			110.000,00			110.000,00			110.000,00		
	85.000,00	100,00		97.000,00	100,00		95.000,00	100,00		92.000,00	100,00	

Sumber: Data Primer (diolah)

6.4.1.3 Analisis Margin Pemasaran Udang

Analisis margin pemasaran Udang agak sulit dilakukan karena harga jual Udang di tingkat nelayan berdasarkan ukuran *size* yang berbeda-beda, seperti *size* 60 seharga Rp 30.000,00, *size* 46 seharga Rp 36.000,00, dan *size* 15 seharga Rp 70.000,00 dan sedikitnya informasi yang dapat diperoleh dari pihak bakul.

Menurut hasil wawancara dengan nelayan, diketahui bahwa harga Udang antar bakul tidak ada perbedaan. Kalaupun ada, hanya berbeda sedikit sekitar Rp 500,00 hingga Rp 1.000,00 per *size*. Selain itu, bakul pun memberikan jenis bantuan yang sama untuk nelayan seperti uang mandi, pinjaman modal melaut, dan pemberian jaring cuma-cuma. Hal ini dilakukan bakul agar tidak terjadi kecemburuan harga antara nelayan. Analisis margin pemasaran Udang digambarkan pada Tabel 6.

Tabel 6. Penyebaran Harga, Biaya Pemasaran, Keuntungan, Margin Pemasaran, dan *Fisherman's Share* Udang di Muara Angke, Jakarta Utara.

Lembaga Pemasaran dan Komponen Margin	Saluran Pemasaran					
	I			II		
	Nilai (Rp /Kg)	% Margin	% FS	Nilai (Rp /Kg)	% Margin	% FS
1. Nelayan						
Biaya Produksi	128.184,65			70.184,77		
Harga Jual	45.000,00		91,84	46.000,00		93,88
2. Bakul						
Harga Jual	49.000,00			49.000,00		
Harga Beli	45.000,00			46.000,00		
Margin	4.000,00	100,00		3.000,00	100,00	
3. Pedagang Pengumpul						
Margin Total	4.000,00	100,00		3.000,00	100,00	

Sumber: Data Primer (diolah)

Berdasarkan keterangan di atas maka penulis beranggapan bahwa biaya pemasaran yang dikeluarkan bakul adalah sama. Akan tetapi keuntungan yang diperoleh berbeda karena adanya perbedaan harga beli dari nelayan. Harga jual Udang di tingkat bakul adalah sama karena semua bakul Udang Muara Angke menjual Udang pada pedagang pengumpul yang sama, yaitu di daerah Muara Baru Jakarta Utara. Harga beli Udang *size* 37 pada saluran satu sebesar Rp 45.000,00 sedangkan pada saluran kedua sebesar Rp 46.000,00. Harga jual Udang *size* 37 pada kedua saluran sebesar Rp 49.000,00 sehingga diperoleh margin pemasaran sebesar Rp 4.000,00 per *size* untuk saluran satu dan Rp 3.000,00 per *size* untuk saluran dua.

Bagian yang diperoleh nelayan pada saluran satu sebesar 91,84% lebih rendah dari saluran dua yang bernilai 93,88%. Tingginya bagian yang diterima nelayan karena pendeknya saluran pemasaran yang dilalui. Akan tetapi, tidak berarti saluran pemasaran yang terjadi bersifat efisien karena biaya produksi yang dikeluarkan nelayan lebih besar daripada harga jual hasil tangkapan. Hal ini sebenarnya mengandung pengertian bahwa nelayan memperoleh kerugian dengan harga yang berlaku.

6.5 Analisis Efisiensi Pemasaran

Pemasaran dikatakan efisien bila pihak-pihak yang terlibat dalam aktivitas pemasaran memperoleh kepuasan akibat aktivitas yang dilakukan. Salah satu indikator yang cukup berguna untuk mengetahui efisiensi pasar adalah dengan membandingkan bagian yang diterima nelayan (*Fisherman's Share*).

Berdasarkan analisis penyebaran margin pemasaran, struktur pasar, dan perilaku pasar maka saluran pemasaran Ikan Kembung, Rajungan, dan Udang belum efisien. Hal ini terjadi karena penyebaran margin pemasaran, biaya pemasaran, dan keuntungan yang diperoleh antar lembaga tidak merata, biaya pemasaran tinggi, dan *Fisherman's Share* yang diperoleh rendah (walaupun *Fisherman's Share* pada Ikan Kembung dan Udang besar, seperti yang telah diungkapkan bahwa besarnya *Fisherman's Share* Ikan Kembung dan Udang tidak menandakan bahwa pasar berjalan efisien karena biaya produksi yang dikeluarkan nelayan jauh lebih besar daripada harga jual hasil tangkapan).

Belum efisiennya pemasaran yang terjadi juga disebabkan banyaknya hambatan dalam memasuki pasar. Hambatan tersebut berupa kebutuhan akan modal yang cukup besar, dominasi golongan tertentu dalam pemasaran Udang, dan adanya senjang informasi (*information gap*) antar pelaku pemasaran. Kebutuhan modal melaut yang harus selalu ada sulit untuk dipenuhi nelayan karena fluktuasi cuaca dan hasil tangkapan sehingga pendapatan yang diperolehpun sangat berfluktuasi. Keterbatasan modal menyebabkan nelayan terpaksa meminjam pada bakul karena belum ada institusi keuangan yang dapat memberikan pinjaman secara fleksibel dan tanpa agunan. Hal inipun menyebabkan posisi tawar nelayan menjadi lemah. Padahal, syarat berlangsungnya sistem pemasaran yang efisien berdasarkan asumsi pasar

persaingan sempurna adalah setiap pelaku pemasaran memiliki kesetaraan dalam posisi tawar dan kemudahan dalam membuat keputusan dalam kegiatan pemasaran. Selain itu, adanya pengetahuan yang sempurna tentang informasi pasar.

Akan tetapi, dalam hal informasi pasar, nelayan merupakan kelompok yang paling sedikit, bahkan sama sekali tidak memiliki informasi. Ketiadaan informasi pasar ini menyebabkan keterbatasan akses nelayan dalam memasarkan hasil tangkapannya. Hal ini menyebabkan nelayan tidak dapat memperkirakan berapa harga jual sebenarnya dan *terpaksa* menerima harga yang ditawarkan. Informasi pasar mayoritas dikuasai oleh lembaga pemasaran yang paling dekat dengan konsumen akhir, yaitu pedagang pengecer dan eksportir. Akibatnya, pedagang pengecer dan eksportir leluasa menetapkan harga beli sesuai keinginan mereka. Hal ini terutama terjadi pada pihak eksportir, yaitu eksportir memiliki kekuatan untuk menentukan harga beli di tingkat pengumpul sehingga hal ini terus berlanjut sampai level paling bawah (nelayan). Kondisi ini menyebabkan nelayan menjadi “korban” utama penetapan harga beli komoditas yang sepihak dan cenderung merugikan. Penetapan harga sepihak ini menandakan telah berlangsungnya struktur pasar yang tidak adil, lebih memihak pada golongan tertentu.

VII. KEMISKINAN DAN KAITANNYA DENGAN SISTEM PASAR

Beragam pendapat para ahli yang membahas pengertian kemiskinan. Para ahli mendekati masalah kemiskinan dengan menggunakan indikator sesuai dengan bidang keilmuannya masing-masing. Sajogjo (1971, diacu dalam Cahyat, 2004) menggunakan tingkat konsumsi beras perkapita sebagai indikator kemiskinan. Seseorang dikatakan miskin bila hanya mengkonsumsi ekuivalen beras kurang dari 240 kg per orang per tahun untuk daerah pedesaan dan sebesar ekuivalen 360 kg beras per orang per tahun untuk daerah perkotaan.

BPS menggunakan konsep kemampuan memenuhi kebutuhan dasar (*basic needs approach*) dalam mengukur kemiskinan. BPS memandang kemiskinan sebagai ketidakmampuan seseorang secara ekonomi dalam memenuhi kebutuhan dasar. Dalam melakukan pengukuran, BPS menetapkan garis kemiskinan (GK) yang menjadi batas minimal pemenuhan kebutuhan hidup. Garis kemiskinan yang dikeluarkan BPS tahun 2007, untuk perkotaan sebesar Rp 187.945,00 per kapita per bulan dan untuk pedesaan sebesar Rp 146.837,00 per kapita per bulan, sehingga secara keseluruhan garis kemiskinan sebesar Rp 166.697,00 per kapita per bulan (Suara Pembaharuan, 2007).

Tidak kalah pentingnya, dalam konteks indikator internasional seperti *Millenium Development Goals* (MDGs) dan *World Bank* (WB/Bank Dunia). Menurut *Millenium Development Goals* (MDGs), yang termasuk kategori miskin adalah warga yang berpendapatan di bawah satu dollar Amerika setiap harinya dan menurut kategori Bank Dunia yaitu masyarakat yang pendapatannya kurang dari dua dollar Amerika per kapita per hari (Suharto, 2005: 19 dalam Rusmana, 2005).

Untuk melihat hubungan antara kemiskinan dan pola pemasaran dari nelayan tradisional di Muara Angke, digunakan variabel kepemilikan perahu dan sistem bagi hasil yang diterapkan, sedangkan variabel pemasaran yang akan dilihat adalah pola penjualan dan kepada siapa hasil tangkapan dijual. Kemudian, dari sisi pendapatan yang diperoleh akan digunakan indikator BPS, WB, dan UMR (Upah Minimum Regional) DKI Jakarta untuk menentukan tingkat

kemiskinan nelayan. Berdasarkan analisis tersebut diharapkan dapat diperoleh gambaran tentang kemiskinan nelayan tradisional di Muara Angke.

7.1 Kepemilikan Perahu, Sistem Bagi Hasil, dan Hasil Tangkapan Rata-rata

Kepemilikan perahu sangat terkait dengan sistem bagi hasil yang pada akhirnya akan menentukan pendapatan yang diterima oleh nelayan. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, bagi hasil yang diterapkan nelayan adalah bagi dua pada perahu jaring rampus dan bagi rata pada perahu jaring Rajungan dan perahu jaring Udang.

7.1.1 Perhitungan Bagi Hasil dan Pendapatan Nelayan Jaring Rampus

Nelayan jaring rampus terbagi menjadi tiga status, yaitu terikat-*price taker* (penerima harga), terikat-*bidding* (tawar menawar), dan tidak terikat. Nelayan terikat-*price taker* memperoleh harga jual yang ditentukan secara sepihak oleh bakul. Nelayan tidak berhak mengajukan tawaran dan tidak diperbolehkan menjual hasil tangkapannya ke bakul lain karena statusnya telah terikat. Nelayan terikat-*bidding* memperoleh harga melalui proses tawar menawar dengan bakul yang mengikatnya. Selanjutnya, bakul akan memperoleh komisi sebesar 5% (bila bakul hanya memasarkan hasil tangkapan nelayan) atau 10% (bila bakul ikut membantu perbekalan nelayan). Nelayan tidak terikat terjadi pada pemilik perahu yang menjadi bakul atau memiliki keluarga yang berprofesi sebagai bakul. Nelayan tidak terikat menentukan harga secara tawar menawar dan berhak menjual hasil tangkapannya pada bakul manapun.

Perhitungan bagi hasil untuk nelayan jaring Rampus diperoleh dengan cara menghitung jumlah rata-rata hasil tangkapan yang diperoleh nelayan dikali dengan harga jual Ikan Kembung. Nilai jual yang diperoleh dikurangi dengan biaya ransum dan komisi untuk bakul dan nahkoda. Hasil ini dibagi dua untuk pemilik dan ABK. Bagi hasil untuk ABK dibagi 4 karena jumlah nelayan yang melaut sebanyak 4 orang. Kemudian, bagi hasil yang didapat dikalikan waktu trip melaut selama 25 hari. Jumlah tangkapan rata-rata yang diperoleh nelayan sebesar 30 kg Ikan Kembung. Harga jual Ikan Kembung sebesar Rp 11.000,00/kg untuk nelayan berstatus terikat-*price taker*, Rp 18.000,00/kg untuk nelayan berstatus terikat-*bidding* dan nelayan berstatus tidak terikat.

Hasil analisis menunjukkan bahwa bagi hasil tertinggi diperoleh nelayan pemilik/juragan sebesar 4-5 kali bagian nelayan ABK. Bagi hasil rata-rata yang diperoleh nelayan jaring rampus berkisar antara Rp 646.875,00 hingga Rp 1.237.500,00 per bulan untuk nelayan ABK, Rp 1.221.875,00 hingga Rp 1.787.500,00 per bulan untuk nahkoda, dan Rp 3.234.375,00 hingga Rp 6.737.500,00 per bulan untuk nelayan pemilik. Nahkoda memperoleh bagian yang lebih besar dari ABK karena nahkoda mendapat komisi sebesar 5% sebagai upah atas ketrampilannya dalam mengemudikan perahu dan mencari *fishing ground*.

Dari ketiga kondisi yang terjadi diketahui bahwa bagi hasil terendah diperoleh nelayan berstatus terikat-*price taker*, yaitu sebesar Rp 646.875,00 untuk ABK, Rp 1.221.875,00 untuk nahkoda, dan Rp 3.234.375,00 untuk juragan. Bagi hasil tertinggi diperoleh nelayan berstatus tidak terikat, sebesar 2,5 kali bagi hasil nelayan berstatus terikat-*price taker*, yaitu Rp 1.237.500,00 untuk ABK, Rp 1.787.500,00 untuk nahkoda, dan Rp 6.737.500,00 untuk juragan. Hal ini terjadi karena nelayan dapat menetapkan harga jual Ikan Kembung sesuai harga pasar tanpa mengeluarkan komisi untuk bakul atau pedagang pengumpul yang mengikatnya. Penjelasan tentang bagi hasil nelayan jaring rampus dapat dilihat pada Lampiran 1 hal. 109.

Perhitungan pendapatan nelayan dibagi menjadi tiga kondisi, yaitu musim sedang, musim panen, dan musim sepi. Pembagian ini dilakukan karena pendapatan yang diperoleh pada tiap musim berbeda sesuai dengan ketersediaan hasil tangkapan di laut. Musim sedang berlangsung selama 6 bulan, yaitu bulan Februari dan bulan Juni hingga bulan Oktober. Pendapatan rata-rata yang diperoleh nelayan Jaring Rampus sebesar Rp 2.500.000,00 - Rp 6.250.000,00 per bulan untuk juragan, Rp 750.000,00 - Rp 2.250.000,00 per bulan untuk nahkoda, dan Rp 500.000,00 - Rp 1.250.000,00 per bulan untuk nelayan ABK.

Pendapatan tertinggi diperoleh nelayan yang menerima harga secara tawar menawar (terikat-*bidding* dan tidak terikat), yaitu Rp 1.250.000,00 untuk ABK, Rp 2.250.000,00 untuk nahkoda, dan Rp 6.250.000,00 untuk juragan. Pendapatan terendah diperoleh nelayan berstatus terikat-*price taker*, yaitu Rp 500.000,00 untuk ABK, Rp 750.000,00 untuk nahkoda, dan Rp 2.500.000,00 untuk juragan.

Musim panen Ikan Kembung berlangsung selama 3 bulan, yaitu selama bulan Maret hingga bulan Mei. Pendapatan nelayan saat musim panen Ikan Kembung berkisar antara Rp 8.906.250,00 hingga Rp 12.500.000,00 untuk juragan, Rp 2.531.250,00 hingga Rp 3.530.000,00 untuk nahkoda, dan Rp 1.781.250,00 hingga Rp 2.500.000,00 untuk nelayan ABK. Akan tetapi, adakalanya pendapatan yang diperoleh melebihi nilai ini. Hasil analisis menunjukkan bahwa nelayan yang berstatus terikat-*price taker* memperoleh pendapatan terendah dibandingkan nelayan yang berstatus terikat-*bidding* dan berstatus tidak terikat. Nelayan berstatus terikat-*price taker* memperoleh pendapatan sebesar Rp 1.781.250,00 untuk ABK, Rp 2.531.250,00 untuk nahkoda, dan Rp 8.906.250,00 untuk juragan.

Musim sepi Ikan Kembung berlangsung selama 3 bulan, yaitu mulai bulan November hingga bulan Januari. Pendapatan nelayan saat musim sepi Ikan Kembung berkisar antara Rp 443.750,00 hingga Rp 1.000.000,00 untuk juragan, Rp 125.000,00 hingga Rp 300.000,00 untuk nahkoda, dan Rp 87.500,00 hingga Rp 200.000,00 untuk nelayan ABK. Namun, sering kali pendapatan yang diperoleh nelayan jauh lebih rendah dari nilai ini. Bahkan, sering kali hasil tangkapan yang diperoleh tidak mencukupi biaya ransum sehingga nelayan tidak dapat melanjutkan melaut esok harinya karena kekurangan modal melaut.

Hasil analisis menunjukkan bahwa nelayan yang berstatus terikat-*price taker* memperoleh jumlah pendapatan terendah, yaitu Rp 87.500,00 untuk ABK, Rp 125.000,00 untuk nahkoda, dan Rp 443.750,00 untuk juragan. Nelayan berstatus terikat-*bidding* dan berstatus tidak terikat memperoleh pendapatan tertinggi, yaitu Rp 200.000,00 untuk ABK, Rp 300.000,00 untuk nahkoda, dan Rp 1.000.000,00 untuk juragan. Penjelasan ini ditampilkan di Lampiran 1 hal 109.

7.1.2 Perhitungan Bagi Hasil dan Pendapatan Nelayan Rajungan

Perhitungan bagi hasil untuk nelayan jaring Rajungan diperoleh dengan cara menghitung jumlah rata-rata hasil tangkapan yang diperoleh nelayan dikali dengan harga jual Rajungan. Nilai jual yang diperoleh hanya dikurangi dengan biaya ransum. Perahu Rajungan tidak memerlukan posisi khusus sebagai nahkoda sehingga tidak ada bagi hasil untuk nahkoda. Hasil penjualan Rajungan kemudian dibagi rata: *Pertama* 4 bagian untuk alat tangkap jaring, yaitu 1 bagian untuk

perahu, dan 3 bagian untuk tiga ABK; *Kedua* alat tangkap bubu di tingkat pengumpul 5 bagian (1 bagian perahu, 1 bagian mesin, 1 bagian jaring, dan 2 bagian ABK) dan di tingkat bakul enam setengah bagian (1 bagian perahu, 0,5 bagian mesin, 1 bagian bubu, dan 4 bagian ABK). Setelah itu, bagi hasil yang didapat dikalikan waktu trip melaut selama 25 hari.

Jumlah tangkapan rata-rata yang diperoleh nelayan jaring sebanyak 8,5 kg Rajungan sedangkan nelayan bubu sebanyak 16,5 kg Rajungan. Harga jual Rajungan pada nelayan pengguna alat tangkap jaring sebesar Rp 15.000,00/kg di tingkat bakul dan Rp 13.000,00/kg di tingkat pengumpul sedangkan pada nelayan pengguna alat tangkap bubu sebesar Rp 15.000,00/kg di tingkat pengumpul dan Rp 18.000,00/kg di tingkat bakul. Hasil analisis bagi hasil nelayan Rajungan menunjukkan bahwa nelayan pengguna jaring memperoleh bagi hasil sebesar Rp 1.006.250,00 - Rp 1.031.250,00 per bulan untuk juragan dan Rp 503.125,00 - Rp 515.625,00 per bulan untuk ABK. Nelayan pengguna bubu memperoleh bagi hasil sebesar Rp 2.769.230,00 - Rp 3.000.000,00 per bulan untuk juragan dan Rp 750.000,00 - Rp 923.075,00 per bulan untuk ABK.

Bagi hasil yang diperoleh nelayan bubu lebih besar dari pada nelayan jaring karena harga jual Rajungan dari nelayan bubu dinilai lebih tinggi baik oleh pengumpul dan bakul. Selain itu, jumlah tangkapan rata-rata yang diperoleh nelayan bubu lebih besar dan lebih banyak dari nelayan jaring. Analisis perhitungan bagi hasil nelayan Rajungan ditampilkan pada Lampiran 1 hal. 108.

Musim sedang berlangsung selama 6 bulan, yaitu bulan Maret hingga bulan April, bulan Juni hingga bulan Agustus, dan bulan November. Pendapatan ABK sebesar Rp 350.000,00 - Rp 450.000,00 per bulan baik untuk pengguna jaring maupun pengguna bubu. Akan tetapi, pendapatan juragan berbeda dan cenderung lebih besar pada pengguna bubu. Pendapatan juragan Rp 700.000,00 - Rp 900.000,00 per bulan pada pengguna jaring dan Rp 1.000.000,00 - Rp 1.400.000,00 per bulan pada pengguna bubu. Perhitungan pendapatan ini.

Musim panen Rajungan berlangsung selama 3 bulan, yaitu bulan Februari dan bulan September hingga bulan Oktober. Ketika musim panen, pendapatan nelayan berkisar antara Rp 1.800.000,00 - Rp 2.000.000,00 untuk juragan perahu jaring dan Rp 2.400.000,00 - Rp 3.500.000,00 untuk juragan perahu bubu.

Pendapatan yang diperoleh ABK sebesar Rp 900.000,00 - Rp 1.000.000,00 untuk perahu jaring dan Rp 600.000,00 - Rp 1.000.000,00 untuk perahu bubu. Akan tetapi, adakalanya pendapatan yang diperoleh melebihi nilai ini.

Musim sepi Rajungan berlansung selama 3 bulan, yaitu bulan Desember hingga bulan Januari dan bulan Mei. Ketika musim sepi, pendapatan nelayan berkisar antara Rp 300.000,00 - Rp 600.000,00 untuk juragan perahu jaring dan Rp 800.000,00 - Rp 875.000,00 untuk juragan perahu bubu. Pendapatan yang diperoleh ABK sebesar Rp 150.000,00 hingga Rp 300.000,00 untuk perahu jaring, dan Rp 200.000,00 - Rp 250.000,00 untuk perahu bubu. Akan tetapi, sering kali pendapatan yang diperoleh jauh lebih rendah dari nilai ini. Bahkan, yang sering terjadi, nelayan tidak memperoleh hasil tangkapan sama sekali sehingga nelayan lebih memilih pulang ke daerah asalnya sampai menunggu kondisi yang lebih baik. Penjelasan ini ditampilkan di Lampiran 1 hal. 110.

7.1.3 Perhitungan Bagi Hasil dan Pendapatan Nelayan Jaring Udang

Perhitungan bagi hasil untuk nelayan jaring Udang diperoleh dengan cara menghitung jumlah rata-rata hasil tangkapan yang diperoleh nelayan dikali dengan harga jual Udang. Nilai jual yang diperoleh hanya dikurangi dengan biaya ransum. Seperti halnya perahu Rajungan, perahu jaring Udang tidak memerlukan posisi khusus sebagai nahkoda sehingga tidak ada bagi hasil untuk nahkoda. Hasil penjualan Udang kemudian dibagi rata 5 bagian, yaitu 1 bagian perahu, 1 bagian mesin, 1 bagian jaring, dan 2 bagian untuk 2 ABK. Setelah itu, bagi hasil yang didapat dikalikan waktu trip melaut selama 25 hari. Jumlah tangkapan rata-rata yang diperoleh nelayan jaring Udang sebanyak 5 kg Udang *size* 40. Harga jual Udang *size* 40 sebesar Rp 45.000,00/kg di tingkat bakul 1 dan Rp 46.000,00/kg di tingkat bakul 2.

Hasil analisis perhitungan bagi hasil menunjukkan bahwa juragan memperoleh bagi hasil sebesar Rp 2.600.000,00 - Rp 2.700.000,00 per bulan sedangkan ABK memperoleh bagian sebesar Rp 650.000,00 - Rp 675.000,00 per bulan. Hasil yang sangat berbeda akan didapatkan bila melakukan kroscek kepada nelayan. Menurut nelayan, pendapatan yang mereka peroleh (saat musim sedang) sebesar Rp 1.000.000,00 per bulan untuk juragan dan Rp 250.000,00 per bulan untuk nelayan ABK. Hal ini terjadi karena perhitungan bagi hasil menggunakan

taksiran jumlah tangkapan rata-rata yang yang diperoleh nelayan. Akan tetapi kenyataannya, hasil tangkapan nelayan sangat fluktuatif dan terdiri dari berbagai ukuran dengan tingkatan harga yang berbeda per *size*-nya. Penjelasan ini ditampilkan pada Lampiran 1 hal. 110.

Musim sedang berlangsung selama 1 bulan saja, yaitu bulan Juli. Seperti yang telah dijelaskan di atas, saat musim sedang tiba, nelayan akan memperoleh pendapatan sebesar Rp 1.000.000,00 per bulan untuk juragan dan Rp 250.000,00 per bulan untuk nelayan ABK. Musim panen Udang berlangsung selama 2 bulan, yaitu bulan Juni dan bulan September. Pendapatan yang diperoleh nelayan sebesar Rp 3.000.000,00 per bulan untuk juragan dan Rp 750.000,00 per bulan untuk nelayan ABK. Pendapatan ini merupakan pendapatan rata-rata yang diperoleh nelayan saat musim panen Udang tiba tetapi adakalanya pendapatan yang diperoleh melebihi nilai ini.

Musim sepi Udang berlangsung selama 2 bulan, yaitu bulan Agustus dan bulan Oktober. Pendapatan yang diperoleh nelayan sebesar Rp 600.000,00 per bulan untuk juragan dan Rp 150.000,00 per bulan untuk ABK. Pendapatan diperoleh nelayan saat musim sepi Udang sering kali pendapatan yang diperoleh jauh lebih rendah dari nilai ini. Bahkan, seringkali nelayan tidak memperoleh hasil tangkapan sama sekali sehingga nelayan lebih memilih pulang ke daerah asalnya sampai menunggu kondisi yang lebih baik. Penjelasan ini ditampilkan di Lampiran 1 hal. 110.

Bila bagi hasil dan pendapatan yang diperoleh nelayan diperbandingkan maka diketahui bahwa nelayan jaring Rampus memiliki rata-rata bagi hasil dan pendapatan tertinggi sedangkan nelayan jaring Udang memiliki rata-rata bagi hasil dan pendapatan terendah. Hal ini dipengaruhi oleh jumlah tangkapan rata-rata nelayan jaring Rampus lebih tinggi daripada nelayan Rajungan maupun nelayan jaring Udang. Selain itu, harga jual Ikan Kembung relatif tinggi dibandingkan harga jual Rajungan, yaitu sebesar Rp 11.000,00 hingga Rp 18.000,00 per kg. Walaupun harga jual Udang lebih tinggi dibandingkan kedua komoditi lainnya tapi karena hasil tangkapan yang diperoleh nelayan lebih sedikit maka bagi hasil dan pendapatan yang diperoleh pun rendah.

7.2 Persentase Bagi Hasil Antara Nelayan Pemilik dengan ABK

Persentase bagi hasil antara nelayan pemilik dengan ABK akan menunjukkan ada/tidaknya kegiatan eksploitasi salah satu pihak terhadap pihak lain, dalam hal ini pihak pemilik terhadap ABK. Persentase yang diperoleh nelayan jaring Rampus adalah sebesar 11,25%-11,88% untuk ABK, 16,25%-21,25% untuk nahkoda, dan 56,25%-61,25% untuk juragan. Persentase bagi hasil terbesar diperoleh juragan karena juragan menerima bagian untuk kerusakan perahu. Persentase bagi hasil nahkoda lebih besar dibandingkan persentase bagi hasil ABK karena nahkoda memperoleh tambahan komisi sebesar 5%. Persentase bagi hasil nelayan jaring Rampus ditampilkan pada Lampiran 2 hal. 110.

Persentase yang diperoleh nelayan Rajungan adalah sebesar 50%-66,67% untuk juragan dan 15,38%-25% untuk ABK. Persentase bagi hasil terbesar diperoleh juragan karena juragan menerima bagian untuk kerusakan perahu, mesin, dan alat tangkap. Persentase bagi hasil juragan pengguna bubu lebih besar dibandingkan persentase bagi hasil juragan pengguna jaring. Kondisi ini terjadi karena juragan pengguna bubu memperoleh bagian yang lebih besar daripada juragan pengguna jaring.

Juragan pengguna bubu memperoleh 3,5 bagian, yaitu 1 bagian perahu, 0,5 bagian mesin, 1 bagian bubu, dan 1 bagian melaut sedangkan juragan pengguna jaring memperoleh bagian sebesar 2 bagian, yaitu 1 bagian perahu dan 1 bagian melaut. Sebaliknya, bagian yang diperoleh ABK pengguna jaring lebih besar daripada ABK pengguna bubu karena bagian yang dihitung untuk nelayan jaring lebih sedikit daripada bagian untuk nelayan bubu. Persentase bagi hasil nelayan Rajungan ditampilkan pada Lampiran 2 hal. 110.

Persentase yang diperoleh nelayan jaring Udang adalah sebesar 80% untuk juragan dan 20% untuk ABK. Persentase bagi hasil terbesar diperoleh juragan karena juragan menerima bagian untuk kerusakan perahu, mesin, dan jaring. Penjelasan ini ditampilkan pada Lampiran 2 hal. 110.

Pasal 3 Undang-undang No.16 tentang Bagi Hasil Perikanan (UUBHP) Tahun 1964 menyatakan bahwa persentase bagi hasil perikanan laut dikelompokkan berdasarkan jenis perahu atau kapal motor. ABK perahu layar

memperoleh bagi hasil minimal sebesar 75% sedangkan ABK perahu motor memperoleh bagi hasil minimal sebesar 40%.

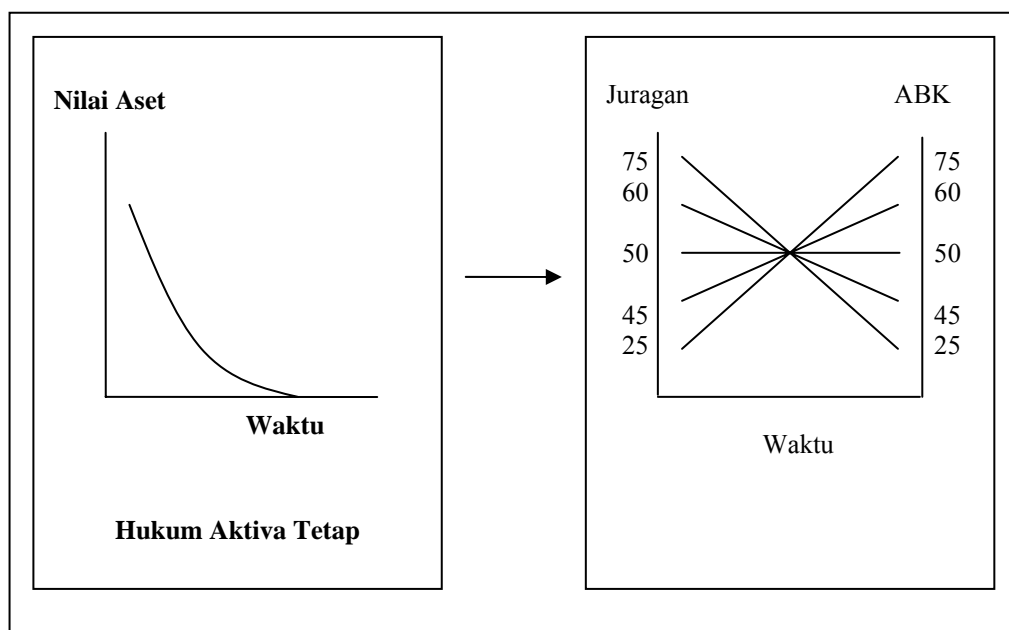
Hasil analisis persentase bagi hasil nelayan yang ditampilkan menunjukkan bahwa persentase bagi hasil yang diterapkan nelayan *andun* di Muara Angke tidak sesuai dengan UUBHP. Walaupun demikian, sistem bagi hasil ini telah berlaku umum di kalangan nelayan dan dianggap wajar karena juragan harus menanggung biaya kerusakan kapal. Ada sebagian nelayan ABK yang merasa dirugikan atas bagi hasil tersebut tetapi ada juga nelayan yang merasa senang karena mereka tidak perlu menanggung biaya kerusakan perahu.

Persentase bagi hasil yang sangat timpang dan tidak sesuai dengan UUBHP ini menunjukkan adanya gejala eksploitasi yang dilakukan juragan terhadap ABK. Juragan menetapkan bagian yang cukup besar untuk dirinya yang meliputi bagian perahu, mesin, alat tangkap, dan bagian melaut bila juragan ikut melaut. Merupakan hal yang wajar bila juragan memperoleh bagian yang lebih besar karena kepemilikan terhadap aset/modal sedangkan ABK hanya menyumbangkan tenaga.

Akan tetapi, Kusumastanto (2005) menyatakan bahwa konsep bagi hasil (*Profit-loss sharing*) antara juragan dan nelayan (ABK) dalam usaha perikanan tangkap merupakan hal yang menguntungkan selama masing-masing pihak bertindak benar. Namun demikian, konsep ini masih banyak menyebabkan kemiskinan dan kerugian nelayan buruh (ABK). Penyebabnya adalah adanya aset yang semakin menurun dari aset-aset produksi dalam usaha penangkapan sehingga otomatis menurunkan nilai guna dari aset-aset tersebut.

Selanjutnya dikatakan bahwa menurunnya nilai aset (misalnya kapal, mesin, dan alat tangkap) akan mengurangi tingkat efektivitas dan optimalisasi aset-aset tersebut. Artinya, upaya lebih keras dari ABK sekalipun nilai aset (faktor produksi) mengalami penurunan tetap dihargai sama. Padahal, jika dinilai secara teknis dan ekonomis aset yang digunakan telah memberikan nilai kerja (guna) yang berbeda. Akibatnya nilai penyusutan (depresiasi) aset (alat tangkap) dan biaya operasi seringkali dibebankan pada pendapatan kotor dan tidak termasuk tanggungan oleh juragan atau pemilik kapal.

Implikasinya, usaha penangkapan ikan menjadi tidak adil bagi ABK karena penurunan nilai guna aset ditanggung bersama-sama antara juragan dan ABK. Hal ini disebabkan porsi bagi hasil yang diberlakukan tetap saja sama sekalipun nilai aset sudah menurun. Oleh karenanya, aturan bagi hasil yang berlaku seharusnya mengikuti hukum aset usaha yang terjadi sehingga proporsi pembagian keuntungannya menjadi tidak tetap (Gambar 8). Dari gambar di bawah ini menunjukkan bahwa aturan pembagian yang terjadi tidak selalu tetap tetapi mengikuti hukum aset yang terus menurun nilainya. Ketika aset itu bernilai nol maka persentase pembagian hasil harus meletakkan porsi terbesar pada nelayan.



Gambar 8. Penurunan Aset (Aktiva) Berimplikasi pada Proporsi Bagi Hasil (Sumber: Kusumastanto, 2005)

7.3 Tingkat Kemiskinan Nelayan

7.3.1 Tingkat Kemiskinan Nelayan Berdasarkan Indikator Bank Dunia (*World Bank/WB*)

Menggunakan indikator WB, masyarakat dikategorikan miskin bila memiliki pendapatan kurang dari 2 dollar per kapita per hari. Jika dirupiahkan dengan rata-rata nilai tukar rupiah sepanjang tahun 2007 (Januari – Agustus), yaitu Rp 9.084,00 diperoleh nilai sebesar Rp 18.168,00 per hari (Bank Indonesia, 2007). Dalam satu bulan (25 hari aktif melaut) nilai indikator kemiskinan WB

sebesar Rp 454.200,00 sehingga masyarakat dikatakan miskin bila memiliki pendapatan kurang dari Rp 454.200,00 per kapita per bulan.

Hasil analisis menggunakan indikator WB menunjukkan bahwa saat musim sedang, hanya nelayan jaring Rampus baik yang berstatus juragan yang memiliki pendapatan lebih dari Rp 454.200,00/kapita/bulan. Dengan demikian, juragan jarring rampus tidak termasuk kategori miskin sedangkan nahkoda dan ABK jarring rampus termasuk kategori miskin. Sebaliknya, nelayan Rajungan dan jaring Udang baik yang berstatus memiliki juragan dan ABK memiliki pendapatan dibawah Rp 454.200,00/kapita/bulan sehingga nelayan Rajungan dan nelayan jarring Udang termasuk kategori miskin.

Ketika musim panen, nelayan Rajungan yang berstatus juragan dan ABK memiliki pendapatan di bawah nilai indikator WB. Artinya, saat musim panen nelayan Rajungan termasuk kategori miskin. Untuk nelayan jaring rampus dan jaring Udang, hanya ABK yang memperoleh pendapatan di bawah nilai indikator WB. Hal ini terjadi karena hasil perolehan tangkapan yang melimpah saat musim panen tidak sepenuhnya dinikmati oleh nelayan. Berjalannya sistem pemasaran yang cenderung memihak pedagang pengumpul melalui penetapan harga beli hasil tangkapan menyebabkan keuntungan pun dinikmati oleh pedagang sehingga pendapatan yang diperoleh nelayan tetap rendah.

Pada musim sepi, semua nelayan baik jaring rampus, Rajungan, maupun jaring Udang memiliki pendapatan di bawah nilai Rp 454.200,00/kapita/bulan. Artinya, pada musim sepi semua nelayan termasuk kategori miskin. Hal ini terjadi karena hasil tangkapan yang diperoleh nelayan rendah sehingga pendapatan yang diperoleh pun rendah. Kondisi ini diperparah dengan pemberlakuan sistem penetapan harga sepihak yang merugikan nelayan sehingga saat musim sepi nelayan makin terikat hutang dengan pedagang pengumpul.

Bila pendapatan pada setiap musim dirata-ratakan, hasil analisis menunjukkan bahwa berdasarkan indikator *World Bank* ternyata hanya nelayan pemilik jaring Rampus yang tidak termasuk kategori miskin sedangkan nelayan nahkoda dan ABK jaring rampus, nelayan Rajungan, serta nelayan jaring Udang termasuk kategori miskin. Penjelasan ini ditampilkan pada Lampiran 3 hal. 113.

7.3.2 Tingkat Kemiskinan Nelayan Berdasarkan Indikator Badan Pusat Statistik (BPS)

Badan Pusat Statistik (BPS) menetapkan garis kemiskinan (GK) tahun 2007 untuk perkotaan sebesar Rp 187.945,00 per kapita per bulan. Batas garis kemiskinan dalam penelitian ini menggunakan GK daerah perkotaan karena meskipun nelayan bersifat *andun* tetapi selama melaut nelayan hidup dan menetap di daerah perkotaan (Muara Angke, Jakarta Utara). Dengan demikian, menurut indikator BPS masyarakat termasuk dalam kategori miskin bila memiliki pendapatan di bawah Rp 187.945,00 per kapita per bulan.

Merujuk hasil analisis diperoleh gambaran bahwa saat musim sedang nelayan ABK jaring Rampus, nelayan Rajungan dan nelayan jaring Udang baik yang berstatus juragan maupun ABK memiliki pendapatan di bawah Rp 187.945,00/kapita/bulan sehingga ABK jaring Rampus, nelayan Rajungan, dan nelayan jaring Udang termasuk kategori miskin. Saat musim panen, tidak ada nelayan jaring rampus yang memiliki pendapatan di bawah nilai indikator. Nelayan ABK Rajungan dan jaring Udang memiliki pendapatan di bawah nilai indikator BPS. Oleh karena itu, saat musim panen semua nelayan jaring rampus, juragan perahu Rajungan dan juragan jaring Udang tidak termasuk kategori miskin sedangkan ABK Rajungan dan jaring Udang termasuk kategori miskin.

Ketika musim sepi semua nelayan baik nelayan jaring Rampus, nelayan Rajungan, dan nelayan jaring Udang memperoleh pendapatan di bawah nilai indikator BPS. Dengan demikian semua nelayan termasuk kategori miskin. Hal ini terjadi karena hasil tangkapan yang diperoleh nelayan rendah sehingga pendapatan yang diperoleh pun rendah. Kondisi ini diperparah dengan pemberlakuan sistem penetapan harga sepihak yang merugikan nelayan sehingga saat musim sepi nelayan makin terikat hutang dengan pedagang pengumpul. Bila pendapatan selama musim tangkapan dirata-rata maka menggunakan indikator BPS semua nelayan ABK yang memperoleh pendapatan di bawah nilai indikator BPS sehingga semua nelayan ABK termasuk kategori miskin. Penjelasan ini ditampilkan pada Lampiran 4 hal. 114.

7.4 Perbandingan Pendapatan Nelayan dengan Nilai Upah Minimum Regional (UMR)

Upah Minimum Regional (UMR) merupakan suatu [standar minimum](#) yang digunakan oleh para [pengusaha](#) atau pelaku [industri](#) untuk memberikan [upah](#) kepada [pegawai](#), [karyawan](#) atau [buruh](#) di dalam lingkungan usaha atau kerjanya. UMR juga dikenal dengan istilah Upah Minimum Propinsi (UMP) karena ruang cakupannya biasanya hanya meliputi suatu propinsi. UMR dihitung berdasarkan nilai [Kebutuhan Hidup Layak](#) (KHL), dulu disebut Kebutuhan Hidup Minimum (KHM) (Wikipedia, 2007).

Pemerintah menetapkan upah minimum propinsi (UMP) tahun 2007 di DKI Jakarta Rp 900.560,00 (Opini Masyarakat, 2007). Nilai UMP/UMR ini lebih rendah daripada nilai KHL di Jakarta. Menurut Gubernur DKI Jakarta, Fauzi Bowo kebutuhan hidup layak di Jakarta selama sebulan berdasarkan perhitungan Badan Pusat Statistik adalah sebesar Rp 1.055.275,06 (Anonim, 2007). Walaupun nilai UMR yang ditetapkan masih di bawah nilai KHL tetapi karena UMR dihitung berdasarkan nilai KHL maka nilai UMR dapat dianggap mewakili nilai KHL. Oleh karena itu, perhitungan UMR dilakukan untuk mengetahui apakah pendapatan yang diterima nelayan sudah dianggap layak untuk hidup di Jakarta.

7.4.1 Perbandingan Pendapatan Nelayan Jaring Rampus dengan Nilai Upah Minimum Regional (UMR)

Hasil analisis menunjukkan bahwa saat musim sedang hanya ABK dan nahkoda berstatus terikat-*price taker* yang memiliki pendapatan di bawah nilai UMR. Hal ini menandakan bahwa saat musim sedang hanya nelayan ABK dan nahkoda berstatus terikat-*price taker* yang dianggap tidak dapat hidup layak di Jakarta dengan pendapatan yang diperoleh. Ketika musim panen, pendapatan yang diperoleh nelayan baik nelayan yang berstatus terikat-*price taker*, terikat-*bidding*, maupun tidak terikat berada di atas nilai UMR. Oleh karena itu, hasil analisis menunjukkan bahwa pada musim panen nelayan jaring rampus dianggap dapat hidup layak di Jakarta.

Ketika musim sepi, pendapatan yang diperoleh nelayan umumnya berada di bawah nilai UMR. Hanya juragan berstatus terikat-*bidding* dan tidak terikat yang memperoleh pendapatan di atas nilai UMR. Pendapatan nelayan yang sangat

rendah ini menyebabkan nelayan dianggap tidak layak untuk hidup di Jakarta sehingga adalah tepat bila nelayan memutuskan untuk pulang ke daerah asalnya saat musim sepi tiba. Bila pendapatan selama musim tangkapan dirata-rata diperoleh hasil, yaitu berdasarkan perbandingan nilai UMR hanya ABK terikat-*price taker* yang dianggap tidak layak tinggal di Jakarta dengan pendapatan yang dimiliki. Penjelasan tentang analisis ini ditampilkan pada Lampiran 5 hal. 115.

7.4.2 Perbandingan Pendapatan Nelayan Rajungan dengan Nilai Upah Minimum Regional (UMR)

Hasil analisis menggambarkan bahwa ketika musim sedang, nelayan Rajungan pengguna jaring memiliki pendapatan di bawah nilai UMR. Oleh karena itu, nelayan pengguna jaring dianggap tidak dapat hidup layak di Jakarta dengan pendapatan yang dimiliki. Sebaliknya, nelayan pengguna bubu yang berstatus juragan memiliki pendapatan di atas UMR sedangkan ABK memiliki pendapatan di bawah UMR. Dengan demikian, juragan pengguna bubu dianggap dapat hidup layak di Jakarta dengan pendapatannya sedangkan nelayan ABK-nya dianggap tidak dapat hidup layak di Jakarta.

Ketika musim panen, ternyata terdapat nelayan ABK yang memperoleh pendapatan di bawah UMR. ABK yang memperoleh pendapatan di bawah UMR adalah nelayan yang terikat pada pengumpul. Hal ini terjadi karena adanya praktik sistem pemasaran yang merugikan nelayan, yaitu penentuan harga jual Rajungan yang rendah. Hal ini makin diperparah dengan penerapan sistem bagi hasil yang merugikan nelayan ABK. Saat musim panen, umumnya nelayan pemilik memperoleh penghasilan di atas UMR. Walaupun terjadi praktik sistem pemasaran yang merugikan nelayan tapi karena penerapan bagi hasil yang cenderung menguntungkan nelayan pemilik, maka nelayan pemilik tetap memiliki penghasilan yang besar.

Memasuki musim sepi, tidak satupun nelayan Rajungan baik yang berstatus sebagai juragan maupun ABK memperoleh pendapatan di atas nilai UMR. Berdasarkan nilai UMR maka nelayan Rajungan dianggap tidak layak tinggal di Jakarta saat terjadi musim sepi. Oleh karena itu, keputusan nelayan untuk tinggal di rumah dan tidak melaut adalah tepat. Bila pendapatan selama musim tangkapan dirata-rata diperoleh hasil, yaitu berdasarkan perbandingan nilai

UMR hanya juragan pengguna bubu yang memiliki pendapatan di atas nilai UMR sedangkan ABK bubu dan nelayan pengguna jaring memiliki pendapatan di bawah nilai UMR. Penjelasan tentang analisis ini ditampilkan pada Lampiran 5 hal. 116.

7.4.3 Perbandingan Pendapatan Nelayan Jaring Udang dengan Nilai Upah Minimum Regional (UMR)

Berdasarkan hasil analisis diketahui bahwa ketika musim sedang, nelayan jaring Udang yang berstatus sebagai juragan memiliki pendapatan di atas UMR sedangkan nelayan ABK memiliki pendapatan di bawah UMR. Hal ini menunjukkan bahwa juragan jaring Udang dianggap dapat hidup layak di Jakarta sedangkan nelayan ABK dianggap tidak dapat hidup layak di Jakarta. Demikian juga halnya pada musim panen, juragan memiliki pendapatan di atas UMR sedangkan ABK memiliki pendapatan di bawah UMR. Hal ini terjadi karena adanya praktik sistem pemasaran yang merugikan nelayan, yaitu penentuan harga jual Udang yang rendah. Kondisi ini diperparah dengan penerapan sistem bagi hasil yang merugikan nelayan ABK. Walaupun terjadi praktik sistem pemasaran yang merugikan nelayan tapi karena penerapan bagi hasil yang cenderung menguntungkan nelayan pemilik, maka nelayan pemilik tetap memiliki penghasilan yang besar.

Memasuki musim sepi, tidak satupun nelayan jaring Udang baik yang berstatus sebagai juragan maupun ABK memperoleh pendapatan di atas nilai UMR. Berdasarkan nilai UMR maka nelayan jaring Udang dianggap tidak layak tinggal di Jakarta saat terjadi musim sepi. Oleh karena itu, keputusan nelayan untuk tinggal di rumah dan tidak melaut adalah tepat. Bila pendapatan selama musim tangkapan dirata-rata diperoleh hasil, yaitu berdasarkan perbandingan nilai UMR juragan penangkap Udang memiliki pendapatan di atas nilai UMR sedangkan ABK memiliki pendapatan di bawah nilai UMR. Penjelasan tentang analisis ini ditampilkan pada Lampiran 5 hal. 117.

Telaah kemiskinan nelayan menggunakan indikator WB dan BPS menunjukkan bahwa mayoritas nelayan *andun* berada dalam kategori miskin. Bahkan, berdasarkan hasil perbandingan pendapatan nelayan terhadap nilai UMR tergambar bahwa mayoritas nelayan ABK dianggap tidak dapat hidup layak

selama melaut sedangkan mayoritas juragan/pemilik kapal dianggap dapat hidup layak selama melaut.

fakta di lapangan pun menunjukkan bahwa sebagian besar nelayan tidak dapat memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari. Bahkan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, nelayan sering dibantu oleh keluarganya. Banyak nelayan yang memiliki anak/istri sebagai TKI (Tenaga Kerja Indonesia) di luar negeri untuk menyambung hidup keluarga. Adapula nelayan yang dibantu istrinya dengan cara bekerja sebagai bakul/penjual ikan di pasar. Hal ini menunjukkan bahwa pekerjaan sebagai nelayan tradisional tidak dapat memberikan penghasilan yang layak untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Rendahnya pendapatan nelayan ditunjukkan dengan sangat jelas oleh nelayan ABK, terutama yang berstatus terikat-*price taker*. Dibandingkan dengan juragan atau ABK berstatus tawar menawar maka pendapatan ABK terikat- *price taker* jauh lebih rendah. Rendahnya pendapatan yang diperoleh nelayan terjadi akibat adanya gejala eksploitasi dalam praktik pemasaran dan penerapan sistem bagi hasil. Menurut Wright (1987 dalam Kinseng 2007) gejala eksploitasi terjadi bila terdapat “apropriasi “ hasil kerja buruh yang dilakukan oleh pemilik/pemberi modal. “Apropriasi” terjadi baik melalui penekanan harga beli maupun pengambilan persentasi penjualan.

Gejala eksploitasi dalam praktik pemasaran dilakukan oleh pedagang perantara, yaitu bakul/pengumpul dalam hal pemasaran hasil tangkapan. Mayoritas bakul/pengumpul yang memiliki ikatan dengan nelayan berhak menentukan harga jual hasil tangkapan nelayan. Akibatnya, harga jual yang diterima nelayan tidak sesuai atau di bawah harga pasar sehingga penghasilan yang diperoleh nelayan cenderung rendah. Keadaan inilah yang menyumbangkan kemiskinan kepada nelayan. Hal ini senada dengan pendapat Kusnadi (2003: 18), yaitu sistem pemasaran hasil perikanan yang lebih menguntungkan pedagang perantara merupakan faktor yang mempengaruhi kemiskinan nelayan.

Walaupun demikian, keberadaan bakul/pengumpul tidak serta-merta harus dihilangkan dari kehidupan nelayan. Meminjam istilah Bahrul Ulum (2003, diacu dalam Kusnadi, 2004: 80), peranan bakul/pengumpul bersifat ambiguitas. Sekalipun peranan bakul/pengumpul menyebabkan kemiskinan nelayan, tetapi

tidak dapat dipungkiri bahwa keberadaan bakul/pengumpul memberikan peran yang signifikan dalam memenuhi kebutuhan sosial ekonomi nelayan. Nelayan membutuhkan keberadaan bakul/pengumpul tidak hanya untuk memasarkan hasil tangkapan tapi juga sebagai penyedia bantuan permodalan usaha dan perlindungan terhadap keadaan yang tidak diinginkan. Keberadaan bakul/pengumpul yang fleksibel, memberikan bantuan tanpa agunan, dan hanya atas dasar ikatan kepercayaan memudahkan nelayan memperoleh bantuan modal usaha dan keperluan hidup sewaktu-waktu serta memasarkan hasil tangkapannya.

Bahkan, di daerah Palang Kabupaten Tuban, Jawa Timur keberadaan bakul/pengumpul memberikan alternatif pekerjaan pada nelayan berupa menangkap Rajungan. Kegiatan penangkapan Rajungan yang dilakukan nelayan Palang menyebabkan berkurangnya intensitas konflik antar nelayan pengguna *trawl* dengan nelayan tradisional karena banyak nelayan *trawl* yang beralih menangkap Rajungan. Di samping itu, peluang untuk memulihkan kondisi sumber daya perikanan di daerah Palang juga terbuka. Jaring Rajungan bersifat ramah lingkungan sehingga bisa membantu pemulihan kondisi sumber daya perikanan setempat yang rusak akibat penggunaan *trawl*.

Di lain pihak, dibandingkan juragan penghasilan nelayan buruh/ABK jauh lebih rendah. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, hubungan kerja antara nelayan ABK dengan juragan cenderung bersifat eksploitatif. Persentase bagi hasil yang tidak seimbang dan cenderung menguntungkan juragan menunjukkan adanya perilaku eksploitasi yang dilakukan juragan. Padahal jika mengacu pada hukum aset usaha yang terus menurun nilainya maka seiring dengan berjalannya waktu persentase pembagian hasil harus meletakkan porsi terbesar pada nelayan. Akan tetapi, kenyataan yang terjadi di lapangan tidaklah demikian.

Menurut Kusnadi (2003: 18) Hubungan kerja (pemilik perahu-nelayan buruh) dalam organisasi penangkapan yang dianggap kurang menguntungkan nelayan buruh merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi kemiskinan nelayan. Akibatnya, nelayan buruh tidak hanya menerima tindak eksploitasi dari bakul tetapi juga dari juragan. Implikasinya, pendapatan yang diterima oleh nelayan buruh semakin kecil dan tidak dapat mencukupi kebutuhan hidupnya sehari-hari.

7.5 Peran Pemerintah terhadap Peningkatan Kesejahteraan Nelayan

Pemerintah sebagai regulator memiliki kekuasaan untuk menentukan kebijakan yang memihak nelayan tradisional. Dalam rangka meningkatkan kesejahteraan nelayan, pemerintah (UPT Muara Angke) memberikan berbagai pelayanan pada masyarakat melalui Koperasi Perikanan Mina Jaya (KPMJ) DKI Jakarta. KPMJ dibentuk pada 30 Desember 1974 melalui Rapat Anggota Khusus Gabungan Koperasi Perikanan DKI Jakarta. Kemudian pada tanggal 9 Juni 1975 disahkan dengan hak Badan Hukum No. 471/BH/I/12.

Keanggotaan KPMJ terdiri dari nelayan pemilik alat perikanan, pengolah ikan, pemasar ikan, serta anggota masyarakat yang berkecimpung dalam kegiatan perikanan. Sejak enam tahun terakhir (2001-2006) terdapat sebanyak 2.095 orang. Anggota KPMJ diklasifikasikan dalam sembilan kelompok, yaitu: pemilik jaring *gillnet*, pemilik jaring rampus, pemilik jaring kembang, pemilik alat lainnya, nelayan ABK, bakul dan pemasar ikan, pengolah ikan, pedagang kelontong, dan kelompok lain-lain.

Agar dapat eksis dalam melayani masyarakat maka KPMJ melakukan berbagai jenis usaha, yaitu: 1) usaha umum, 2) unit simpan-pinjam Swamitra Mina I, dan 3) unit penyelenggaraan pelelangan ikan. *Pertama*, usaha umum terdiri atas unit penyediaan garam, unit penyediaan minyak tanah, unit penyediaan air PAM, unit penyediaan oli, usaha sarana MCK (Mandi, Cuci, dan Kakus), dan unit pelayanan jasa (*wartel*, *fee* pelayanan kapal, *trays*, dan lainnya). Melalui usaha ini terkumpul dana sebanyak Rp 1.603.230.847,00 di tahun 2006. awalnya, KPMJ juga menyediakan sarana produksi melaut yang dijual dengan sistem kredit. Akan tetapi, karena terjadi kredit macet dari pembeli maka terjadi *collapse*. Oleh karena itu usaha ini dihentikan dan diserahkan pada pihak swasta.

Kedua, unit simpan-pinjam Swamitra Mina I yang menghimpun dana dari anggota dan bekerja sama dengan perbankan (PT Bank Bukopin) untuk dipinjam pada anggota. Realisasi pinjaman yang telah dilakukan sejak tahun 2001 – 2006 mencapai Rp 14.274.435.000,00. Akan tetapi usaha ini mulai mengalami tanda kebangkrutan karena terjadi kredit macet dari para nasabah.

Ketiga, unit penyelenggaraan pelelangan ikan yang dilaksanakan atas dasar Surat Keputusan (SK) Gubernur DKI Jakarta No.1.075 Tahun 2005 tentang

Penunjukan Koperasi Perikanan Mina Jaya Sebagai Penyelenggara Pelelangan Ikan di TPI Muara Angke Jakarta Utara. Kemudian, berdasarkan SK Gubernur No.2.074/2000 tentang Penetapan Persentase Retribusi TPI maka KPMJ menetapkan penarikan retribusi sebesar 5% pada peserta lelang, yaitu 2% diambil dari nelayan dan 3% diambil dari bakul. Dari hasil retribusi inilah KPMJ memberikan bantuan untuk membantu peningkatan kesejahteraan nelayan.

KPMJ sebagai pengelola TPI menerima hasil retribusi sebesar 2% yang digunakan untuk biaya penyelenggaraan lelang sebesar 1,1%, dana sosial sebesar 0,5%, dan biaya administrasi perkantoran sebesar 0,4%. Dana sosial digunakan untuk membantu meningkatkan kesejahteraan nelayan. Dana sosial terdiri atas asuransi nelayan, dana paceklik, tabungan nelayan dan bakul. Pada tahun 2006 KPMJ telah mengeluarkan dana sosial sebanyak Rp 228.735.303,00 yang terdiri atas tabungan nelayan sebesar Rp 28.185.601,00, tabungan bakul sebesar Rp 42.278.402,00, asuransi sebesar Rp 80.386.150,00, dan dana paceklik dalam bentuk bantuan sebesar Rp 77.885.150,00.

Selain itu, untuk meningkatkan ketrampilan anggotanya, KPMJ mengadakan kegiatan pelatihan/penyuluhan tentang pentingnya peranan koperasi dan TPI, pengetahuan perikanan, mengirim anggota untuk mengikuti pelatihan di daerah. Kegiatan yang diadakan setahun sekali ini bekerja sama dengan dinas koperasi dan dinas peternakan dan perikanan Jakarta.

Upaya pemerintah untuk meningkatkan kesejahteraan nelayan juga dilakukan oleh Departemen Perikanan dan Kelautan (DKP) DKI Jakarta selaku regulator bidang perikanan dan kelautan. DKP memberikan bantuan kepada nelayan melalui program PEMP (Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Pesisir) yang pengelolaannya dilimpahkan pada koperasi-koperasi perikanan yang tersebar di seluruh Indonesia. Program yang dibentuk sejak tahun 2001 ini bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat pesisir melalui pengembangan kewirausahaan, penguatan kelembagaan, penggalangan partisipasi masyarakat dalam diversifikasi usaha yang berkelanjutan dan berbasis sumber daya lokal.

Kegiatan pokok program PEMP meliputi LKM (Lembaga Keuangan Mikro), SPDN (*Solar Packed Dealer* untuk Nelayan)/SPBN (Stasiun Pengisian BBM untuk Nelayan), dan Kedai Pesisir. LKM terdiri atas: a) Swamitra Mina,

yaitu unit usaha milik koperasi yang bergerak di bidang pelayanan permodalan bagi masyarakat pesisir; b) USP, yaitu unit usaha koperasi yang bergerak dalam pelayanan permodalan (simpan-pinjam) bagi masyarakat pesisir yang secara operasional bekerja sama dengan Bank BRI, Bank Papua, dan Bank Maluku; c) BPR Pesisir, yaitu unit usaha yang juga melayani kegiatan keuangan pada segmen mikro dan kecil; d) *Baitul Qirodl*, yaitu LKM hasil kerja sama Koperasi LPP-M3 dengan Bank Syari'ah Mandiri. *Baitul Qirodl* menggunakan sistem bagi hasil dan sampai saat ini baru ada di Propinsi Nanggro Aceh Darussalam.

SPDN/SPBN merupakan unit usaha yang melayani kebutuhan bahan bakar solar dan premium bagi nelayan dengan harga subsidi. SPDN khusus melayani kapal perikanan yang berukuran kurang dari 30 GT atau setara di bawah 90 PK dan pembudidaya ikan skala kecil. Kedai pesisir merupakan unit usaha yang melayani kebutuhan pokok dan kebutuhan usaha masyarakat pesisir dalam bentuk *outlet* dalam sistem swalayan. Kedai pesisir juga berfungsi sebagai *supplier* bagi warung-warung sejenis di sekitarnya.

Propinsi DKI Jakarta yang menerima program PEMP hanya dua daerah, yaitu Kota Jakarta Utara dan Kepulauan Seribu. Hal ini disebabkan hanya dua daerah tersebut yang memiliki wilayah pesisir. Sejak diadakannya program PEMP, Kepulauan Seribu telah menerima program PEMP sebanyak dua kali, yaitu tahun 2003 dan 2006 sedangkan Kota Jakarta Utara telah menerima program PEMP sebanyak 5 kali, yaitu pada tahun 2001, 2002, 2004, 2005, dan 2007. Bentuk usaha program PEMP yang dijalankan di DKI Jakarta berupa Swamitra Mina dan Kedai Pesisir. Adapun bantuan program PEMP yang diterima Propinsi DKI Jakarta berupa bantuan dalam bentuk modal dan kedai.

Berbagai jenis usaha telah dilakukan pemerintah (UPT Muara Angke dan DKP) untuk meningkatkan kesejahteraan nelayan. Akan tetapi, usaha ini tak luput dari kekurangan di sana sini. Pemberian bantuan simpan-pinjam yang dilakukan melalui koperasi mengharuskan nelayan terlebih dahulu menjadi anggota koperasi dengan membayar sejumlah iuran rutin setiap bulannya. Hal ini terasa menyulitkan nelayan terutama saat musim sepi ikan. Terlebih lagi bagi nelayan tradisional dan *andun*. Hal yang dirasa sangat memberatkan nelayan adalah bila nelayan ingin melakukan peminjaman maka mereka harus menyediakan agunan

sedangkan nelayan tidak memiliki agunan yang *bankable*. Oleh karena itu, walaupun tersedia koperasi unit simpan-pinjam nelayan tetap lebih memilih meminjam pada bakul/pengumpul.

Adalah hal yang rasional bila koperasi menetapkan sejumlah agunan sebagai penjamin atas pinjaman yang dilakukan nelayan. Seperti yang telah disebutkan di atas, KPMJ pernah merasakan pengalaman pahit ketika memberikan bantuan kredit sarana produksi perikanan, yaitu terjadi kredit macet sehingga usaha yang dilakukan hancur (*collapse*). Di samping itu, bantuan dana sosial hanya diberikan pada nelayan yang menjadi anggota koperasi. Berdasarkan hasil wawancara, nelayan mengatakan sama sekali tidak pernah menerima bantuan apapun dari koperasi atau dinas perikanan setempat.

VIII. KESIMPULAN DAN SARAN

Bagian ini menyajikan kesimpulan dari analisis di bagian-bagian sebelumnya. Kesimpulan diarahkan untuk menjawab pertanyaan penelitian ini. Berdasarkan rumusan simpulan kemudian disajikan saran-saran yang diyakini bisa memberi solusi atas persoalan kemiskinan di tempat penelitian.

7.1 Kesimpulan

1. Sistem pemasaran yang berjalan di Muara Angke cenderung bersifat terikat antara nelayan dengan lembaga bakul/pengumpul. Mayoritas nelayan tradisional memiliki hubungan ikatan dengan bakul/pengumpul. Hubungan ikatan tidak hanya terjadi antara nelayan dengan bakul, tetapi juga antara bakul dengan pengumpul serta pengumpul dengan eksportir. Pihak-pihak yang terlibat dalam pemasaran hasil tangkapan nelayan meliputi: bakul kecil, pengumpul/bakul besar, TPI, pedagang pengecer, dan eksportir.
2. Berdasarkan analisis kemiskinan menggunakan indikator WB dan BPS diketahui bahwa mayoritas nelayan *andun* tradisional Muara Angke berada dalam kategori miskin karena memiliki pendapatan di bawah nilai indikator WB dan BPS. Berdasarkan perbandingan pendapatan dengan UMR diketahui bahwa mayoritas nelayan *andun* tradisional Muara Angke dianggap tidak layak hidup di Jakarta dengan pendapatan yang dimilikinya. Hal ini terjadi karena rendahnya penghasilan yang diperoleh nelayan.
3. Rendahnya penghasilan yang diperoleh nelayan terjadi akibat adanya gejala eksploitasi dalam praktik pemasaran dan penerapan sistem bagi hasil. Gejala eksploitasi dalam praktik pemasaran dilakukan pedagang perantara, yaitu bakul/pengumpul sedangkan gejala eksploitasi dalam bagi hasil dilakukan oleh juragan terhadap ABK. Gejala eksploitasi inilah yang menyumbangkan kemiskinan kepada nelayan. Hal ini senada dengan pendapat Kusnadi (2003), yaitu sistem pemasaran hasil perikanan yang lebih menguntungkan pedagang perantara dan hubungan kerja (pemilik perahu-nelayan buruh) dalam organisasi penangkapan yang dianggap kurang menguntungkan nelayan buruh merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi kemiskinan nelayan.

4. Upaya pemerintah dalam rangka meningkatkan kesejahteraan nelayan adalah dengan memberikan bantuan berupa program PEMP dan memberikan berbagai pelayanan pada masyarakat melalui Koperasi Perikanan Mina Jaya (KPMJ) DKI Jakarta.

7.2 Saran

1. UUBHP yang telah dibuat hendaknya disosialisasikan pelaksanaannya oleh pemerintah agar tercipta keadilan bagi nelayan ABK dan Juragan.
2. Pemerintah sebaiknya membentuk institusi sistem pemasaran yang lebih baik untuk mencegah praktik eksploitasi yang dilakukan oleh bakul/pengumpul dengan memperhatikan penyediaan dana operasional melalui instansi tersebut. Institusi ekonomi ini berupa pembentukan kelompok-kelompok langgan yang berada di bawah pengawasan pemerintah (koperasi perikanan) secara langsung dengan penetapan harga jual hasil tangkapan berdasarkan harga pasar.
3. Kegiatan pengembangan kapasitas (*capacity building*) perlu dilakukan untuk meningkatkan kemampuan diri nelayan, misalnya pemberian fasilitas pendidikan dan melalui pelatihan usaha perikanan darat/pekerjaan yang berorientasi darat. Hal ini diperlukan untuk memberikan nilai tambah agar nelayan tidak terlalu bergantung pada kegiatan melaut mengingat kondisi perairan yang telah mengalami *overfishing*.
4. Pemerintah sebaiknya mengikutsertakan keterlibatan bakul/pengumpul dalam program pemberdayaan mengingat kontribusi dan posisi bakul dalam kehidupan nelayan dan memberikan bantuan pendampingan dalam setiap kegiatan pemberdayaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2002. Bos Nelayan dan Nelayan Muara Angke. *Artikel*. <http://www.kompas.com> (Diakses: Juni 2007)
- Anonim. 2007. Upah Minimum Jakarta Tahun Depan Naik 8 Persen. *Artikel*. <http://www.cyberforums.us/showthread.php?t=7370> (Diakses: 12 Desember 2007)
- Anwar, Moch. Idris. 1976. *Dasar-dasar Marketing*. Bandung: Alumni.
- Azzaino, Zulkifli. 1981. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Jurusan Ilmu-ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor.
- Bank Indonesia. 2007. Kurs Rupiah 2007. *Artikel*. <http://www.fiskal.depkeu.go.id/bapekki/klip/detailklip.asp?klipID=N797559222> (Diakses: 5 Agustus 2007).
- BPS. 2007. *Berita Resmi Statistik*. Edisi No. 38/07/Th.X, 2 Juli 2007.
- Cahyat, A. 2004. Bagaimana Kemiskinan Diukur?. *Artikel*. <http://www.cifor.cgiar.org>. (Diakses: 24 Juli 2007)
- Dahl, DC. dan JW. Hammond. 1977. *Market and Price Analysis The Agricultural Industry*. Mc. Grawhill Book Company: New York.
- Damanhuri, Didin S. 2006. *Korupsi, Reformasi Birokrasi, dan Masa Depan Ekonomi Indonesia*. Jakarta: FEUI.
- Desiwardani, S. 2006. Pemasaran Hasil Tangkapan dan Kondisi Kesejahteraan Nelayan di Desa Sungaibuntu Karawang Jawa Barat. *Skripsi*. Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan. IPB.
- DKP. 2007. *Pedoman Umum PEMP 2007*. DKP: Jakarta.
- _____. 2007. *6 Tahun Program PEMP, Sebuah Refleksi*. DKP: Jakarta.
- _____. 2007. DKP Ajak Semua Pihak Tingkatkan Konsumsi Ikan Nasional. *Artikel*. <http://www.dkp.go.id/content.php?c=3974> (Diakses: Juli 2007)
- Effendi, Irzal dan Wawan Oktriza. 2006. *Manajemen Agribisnis Perikanan*. Depok: Penebar Swadaya.
- Fauzi, A. 2005. *Kebijakan Perikanan dan Kelautan Isu, Sintesis, dan Gagasan*. Jakarta: Gramedia.

- Hanafiah, A.M. dan A.M. Saefuddin. 1983. *Tata Niaga Hasil Perikanan*. Jakarta: Universitas Indonesia.
- Herwening, E. 2003. Modernisasi Perikanan dan Potensi Konflik Studi Kasus di Kelurahan Palabuhanratu, Kabupaten Sukabumi. *Tesis*. Pascasarjana IPB.
- Kinseng, Rilus A. 2007. Kelas dan Konflik Kelas pada Kaum Nelayan di Indonesia (Studi Kasus: di Balikpapan Kalimantan Timur). *Disertasi*. FISIP UI.
- Kohls, Richard L. 1968. *Marketing of Agricultural Product*. 3rd Edition. New York: The Macmillan Company.
- Kompas. 2004. Bos Nelayan dan Nelayan Muara Angke. *Artikel*.
<http://www.kompas.com/kompas-cetak/0701/26/sorotan/3264798.html>.
 (Diakses: Juni 2007).
- Kusnadi. 2000. *Nelayan: Strategi Adaptasi dan Jaringan Sosial*. Bandung: Humaniora Pers.
- _____. 2002. *Konflik Sosial Nelayan*. Yogyakarta: LKIS.
- _____. 2003. *Akar Kemiskinan Nelayan*. Yogyakarta: LKIS.
- _____. 2004. *Polemik Kemiskinan Nelayan*. Bantul: Pondok Edukasi dan Pokja Pembaruan.
- Kusumastanto, Tridoyo. 2005. Sistem Pembiayaan dan Asuransi Syariah dalam Bisnis Perikanan. *Makalah Seminar Universitas Islam Negeri Jakarta*.
- Limbong, H. Wilson dan Panggabean Sitorus. 1988. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Jurusan Ilmu-ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor.
- Opini Masyarakat. 2007. Masyarakat Menunggu, Pengesahan UMK Tujuh Kabupaten/Kota di Jabar. *Artikel*.
<http://www.opinimasyarakat.com/2007/11/28/masyarakat-menunggu-pengesahan-umk-tujuh-kabupatenkota-di-jabar/> (Diakses: 12 Desember 2007).
- Radiosunu. 1982. *Konsep, Sistem, dan Fungsi Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: FE UGM.
- Republika. 2007. Jumlah Penduduk Miskin Turun: Ekonom menuding ada politisasi data statistik di BPS. *Artikel*.
http://www.republika.co.id/koran_detail.asp?id=298671&kat_id=3
 (Diakses: 4 Agustus 2007).

- Rusmana, A. 2005. Kajian Indeks BPS tentang Kemiskinan. *Artikel*.
<http://72.14.235.104/search?q=cache:8uziRyW14cJ:www.depsos.go.id/ditppk/html/modules.php%3Fname%3DNews%26file%3Darticle%26sid%3D21+indikator+kemiskinan:bps&hl=id&ct=clnk&cd=1&gl=id&client=firefox-a> (Diakses: 4 Agustus 2007)
- S., Mulyadi. 2005. *Ekonomi kelautan*. Jakarta: Grafindo Persada.
- Satria, Arif. 2002. *Pengantar Sosiologi Masyarakat Pesisir*. Jakarta: Pustaka Cisendo.
- Silalahi, Udin M. 2003. Persaingan dalam Industri Semen Nasional. *Makalah*.
<http://www.csisc.or.id/papers/wpe070>. (Diakses: 14 Januari 2008)
- Sitorus, M. T. 1998. *Penelitian Kualitatif: Suatu Pengantar*. Bogor : Kelompok Dokumentasi Ilmu Sosial.
- Soemardjan, *et all*. 1984. *Kemiskinan Struktural: Suatu Bunga Rampai*. Jakarta: PT Sangkala Pulsar.
- Soenarto, Kamanto. 2000. *Pengantar Sosiologi Edisi Kedua*. Jakarta. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. 290 hal.
- Suara-Pembaharuan. 2007. Bappenas Pastikan Tidak Intervensi Angka Kemiskinan BPS. *Artikel*.
<http://www.fiskal.depkeu.go.id/bapekki/klip/detailklip.asp?klipID=N797559222> (Diakses: 5 Agustus 2007).
- Sudiyono. 2001. *Pemasaran Pertanian*. Jakarta: Gramedia.
- Sumodiningrat, Gunawan, dkk. 1999. *Kemiskinan: Teori, Fakta, dan Kebijakan*. Jakarta: Impac
- Tomek, William G dan Kenneth L. Robinson. 1972. *Agriculture Product Price*. Cornell Univercity Press: UK.
- Wikipedia. 2007. Upah Minimum Regional. *Artukel*.
<http://www.wikipedia.com>. (Diakses: 12 Desember 2007).

LAMPIRAN

Lampiran 1. Bagi Hasil dan Pendapatan Nelayan

Bagi Hasil dan Pendapatan Nelayan Jaring Rampus

Bagi Hasil Nelayan Jaring Rampus

Status	Pendapatan (Rp/bulan)		
	Terikat, <i>Price Taker</i>	Terikat, <i>Bidding</i>	Tidak Terikat
Juragan	3.234.375,00	5.210.156,25	6.737.500,00
Nahkoda	1.221.875,00	1.480.781,25	1.787.500,00
ABK	646.875,00	1.042.031,25	1.237.500,00

Sumber: Data Primer (diolah)

Pendapatan Nelayan Jaring Rampus per Musim Tangkapan

Status	Pendapatan (Rp/bulan)		
	Terikat, <i>Price Taker</i>	Terikat, <i>Bidding</i>	Tidak Terikat
Musim Sedang			
Juragan	2.500.000,00	6.250.000,00	6.250.000,00
Nahkoda	750.000,00	2.250.000,00	2.250.000,00
ABK	500.000,00	1.250.000,00	1.250.000,00
Musim Panen			
Juragan	8.906.250,00	12.500.000,00	12.500.000,00
Nahkoda	2.531.250,00	3.530.000,00	3.530.000,00
ABK	1.781.250,00	2.500.000,00	2.500.000,00
Musim Sepi			
Juragan	443.750,00	1.000.000,00	1.000.000,00
Nahkoda	125.000,00	300.000,00	300.000,00
ABK	87.500,00	200.000,00	200.000,00

Sumber: Data Primer (diolah)

Pendapatan Rata-rata per Kapita Nelayan Jaring Rampus

Status	Pendapatan (Rp/Kapita/Bulan)		
	Terikat, <i>Price Taker</i>	Terikat, <i>Bidding</i>	Tidak Terikat
Musim Sedang			
Juragan	416.666,67	1.041.666,67	1.041.666,67
Nahkoda	125.000,00	375.000,00	375.000,00
ABK	83.333,33	208.333,33	208.333,33
Musim Panen			
Juragan	1.484.375,00	2.083.333,33	2.083.333,33
Nahkoda	421.875,00	588.333,33	588.333,33
ABK	296.875,00	416.666,67	416.666,67
Musim Sepi			
Juragan	73.958,33	166.666,67	166.666,67
Nahkoda	20.833,33	50.000,00	50.000,00
ABK	14.583,33	33.333,33	33.333,33

Sumber: Data Primer (diolah)

Bagi Hasil dan Pendapatan Nelayan Rajungan

Bagi Hasil Nelayan Rajungan

Status	Pendapatan (Rp/bulan)			
	Jaring		Bubu	
Alat Tangkap	Bakul	Pengumpul	Bakul	Pengumpul
Tujuan Pemasaran				
Juragan	1.031.250,00	1.006.250,00	2.769.230,00	3.000.000,00
ABK	515.625,00	503.125,00	923.075,00	750.000,00

Sumber: Data Primer (diolah)

Lanjutan Lampiran 1. Bagi Hasil dan Pendapatan Nelayan

Pendapatan Nelayan Rajungan per Musim Tangkapan

Status	Pendapatan (Rp/bulan)			
Alat Tangkap	Jaring		Bubu	
Tujuan Pemasaran	Bakul	Pengumpul	Bakul	Pengumpul
Musim Sedang				
Juragan	900.000,00	700.000,00	1.000.000,00	1.400.000,00
ABK	450.000,00	350.000,00	400.000,00	350.000,00
Musim Panen				
Juragan	2.000.000,00	1.800.000,00	3.500.000,00	2.400.000,00
ABK	1.000.000,00	900.000,00	1.000.000,00	600.000,00
Musim Sepi				
Juragan	600.000,00	300.000,00	875.000,00	800.000,00
ABK	300.000,00	150.000,00	250.000,00	200.000,00

Sumber: Data Primer (diolah)

Pendapatan Rata-rata per Kapita Nelayan Rajungan

Alat Tangkap	Jaring		Bubu	
Tujuan Pemasaran	Bakul	Pengumpul	Bakul	Pengumpul
Status	Pendapatan (Rp/Kapita/Bulan)			
Musim Sedang				
Juragan	150.000,00	116.666,67	166.666,67	233.333,33
ABK	75.000,00	58.333,33	66.666,67	58.333,33
Musim Panen				
Juragan	333.333,33	300.000,00	583.333,33	400.000,00
ABK	166.666,67	150.000,00	166.666,67	100.000,00
Musim Sepi				
Juragan	100.000,00	50.000,00	145.833,33	133.333,33
ABK	50.000,00	25.000,00	41.666,67	33.333,33

Sumber: Data Primer (diolah)

Bagi Hasil dan Pendapatan Nelayan Jaring Udang

Bagi Hasil Nelayan Jaring Udang

Status	Pendapatan (Rp/bulan)	
Tujuan Pemasaran	Bakul 1	Bakul 2
Juragan	2.600.000,00	2.700.000,00
ABK	650.000,00	675.000,00

Sumber: Data Primer (diolah)

Pendapatan Nelayan Jaring Udang per Musim Tangkapan

Status	Pendapatan (Rp/bulan)	
Tujuan Pemasaran	Bakul 1	Bakul 2
Musim Sedang		
Juragan	1.000.000,00	1.000.000,00
ABK	250.000,00	250.000,00
Musim Panen		
Juragan	3.000.000,00	3.000.000,00
ABK	750.000,00	750.000,00
Musim Sepi		
Juragan	600.000,00	600.000,00
ABK	150.000,00	150.000,00

Sumber: Data Primer (diolah)

Lanjutan Lampiran 1. Bagi Hasil dan Pendapatan Nelayan

Pendapatan Rata-rata per Kapita Nelayan Jaring Udang

Tujuan Pemasaran	Bakul 1	Bakul 2
Status	Pendapatan (Rp/Kapita/Bulan)	
Musim Sedang		
Juragan	166.666,67	166.666,67
ABK	41.666,67	41.666,67
Musim Panen		
Juragan	500.000,00	500.000,00
ABK	125.000,00	125.000,00
Musim Sepi		
Juragan	100.000,00	100.000,00
ABK	25.000,00	25.000,00

Sumber: Data Primer (diolah)

Lampiran 2. Persentase Bagi Hasil Nelayan

Persentase Bagi Hasil Nelayan Jaring Rampus

Status	% Bagi hasil		
	Terikat, <i>Price taker</i>	Terikat, <i>Bidding</i>	Tidak terikat
Juragan	56,25	59,38	61,25
Nahkoda	21,25	16,88	16,25
ABK	11,25	11,88	11,25

Sumber: Data Primer (diolah)

Persentase Bagi Hasil Nelayan Rajungan

Status	% Bagi Hasil			
	Jaring		Bubu	
	Bakul	Pengumpul	Bakul	Pengumpul
Juragan	50,00	50,00	53,85	66,67
ABK	25,00	25,00	15,38	16,67

Sumber: Data Primer (diolah)

Persentase Bagi Hasil Nelayan Jaring Udang

Status	% Bagi Hasil	
	Bakul 1	Bakul 2
Juragan	80,00	80,00
ABK	20,00	20,00

Sumber: Data Primer (diolah)

Lampiran 3. Tingkat Kemiskinan Nelayan Berdasarkan Indikator Bank Dunia (*World Bank/WB*)

Pendapatan per Musim Tangkapan dengan Indikator Kemiskinan *World Bank* (Rp/Kapita/Bulan)

Status	Kategori					
	Jaring Rampus		Rajungan		Jaring Udang	
	Pendapatan	Keterangan	Pendapatan	Keterangan	Pendapatan	Keterangan
Musim Sedang						
Juragan	833.333,34	TM	154.166,67	M	166.666,67	M
Nahkoda	291.666,67	M	-	-	-	-
ABK	166.666,66	M	64.583,33	M	41.666,67	M
Musim Panen						
Juragan	1.883.680,55	TM	404.166,67	M	500.000,00	TM
Nahkoda	523.847,22	TM	-	-	-	-
ABK	376.736,11	M	145.833,34	M	125.000,00	M
Musim Sepi						
Juragan	135.763,89	M	107.291,67	M	100.000,00	M
Nahkoda	40.277,77	M	-	-	-	-
ABK	27.083,33	M	37.500,00	M	25.000,00	M

Nilai Indikator WB : Rp 454.200,00/kapita/bulan

Sumber : Data Primer (diolah)

Pendapatan Rata-rata dengan Indikator Kemiskinan *World Bank* (Rp/Kapita/Bulan)

Status	Kategori					
	Jaring Rampus		Rajungan		Jaring Udang	
	Pendapatan	Keterangan	Pendapatan	Keterangan	Pendapatan	Keterangan
Juragan	921.527,78	TM	204.947,92	M	273.333,33	M
Nahkoda	286.864,58	M	-	-	-	-
ABK	184.288,19	M	78.125,00	M	68.333,33	M

Nilai Indikator WB : Rp 454.200,00/kapita/bulan

Sumber : Data Primer (diolah)

Lampiran 4. Tingkat Kemiskinan Nelayan Berdasarkan Indikator Badan Pusat Statistik (BPS)

Pendapatan per Musim Tangkapan dengan Indikator Kemiskinan BPS (Rp/Kapita/Bulan)

Status	Kategori					
	Jaring Rampus		Rajungan		Jaring Udang	
	Pendapatan	Keterangan	Pendapatan	Keterangan	Pendapatan	Keterangan
Musim Sedang						
Juragan	833.333,34	TM	154.166,67	M	166.666,67	M
Nahkoda	291.666,67	TM	-	-	-	-
ABK	166.666,66	M	64.583,33	M	41.666,67	M
Musim Panen						
Juragan	1.883.680,55	TM	404.166,67	TM	500.000,00	TM
Nahkoda	523.847,22	TM	-	-	-	-
ABK	376.736,11	TM	145.833,34	M	125.000,00	M
Musim Sepi						
Juragan	135.763,89	M	107.291,67	M	100.000,00	M
Nahkoda	40.277,77	M	-	-	-	-
ABK	27.083,33	M	37.500,00	M	25.000,00	M

Nilai Indikator BPS : Rp 187.945,00/kapita/bulan

Sumber : Data Primer (diolah)

Pendapatan Rata-rata dengan Indikator Kemiskinan BPS (Rp/Kapita/Bulan)

Status	Kategori					
	Jaring Rampus		Rajungan		Jaring Udang	
	Pendapatan	Keterangan	Pendapatan	Keterangan	Pendapatan	Keterangan
Juragan	921.527,78	TM	204.947,92	TM	273.333,33	TM
Nahkoda	286.864,58	TM	-	-	-	-
ABK	184.288,19	M	78.125,00	M	68.333,33	M

Nilai Indikator BPS : Rp 187.945,00/kapita/bulan

Sumber : Data Primer (diolah)

Lampiran 5. Perbandingan Pendapatan Nelayan dengan Nilai Upah Minimum Regional (UMR)

Perbandingan Pendapatan Nelayan Jaring Rampus dengan UMR

Perbandingan Pendapatan per Musim Tangkapan dengan UMR (Rp/Bulan)

Status	Terikat, <i>Price taker</i>		Terikat, <i>Bidding</i>		Tidak terikat	
	Pendapatan	Keterangan	Pendapatan	Keterangan	Pendapatan	Keterangan
Musim Sedang						
Juragan	2.500.000,00	+	6.250.000,00	+	6.250.000,00	+
Nahkoda	750.000,00	-	2.250.000,00	+	2.250.000,00	+
ABK	500.000,00	-	1.250.000,00	+	1.250.000,00	+
Musim Panen						
Juragan	8.906.000,00	+	12.500.000,00	+	12.500.000,00	+
Nahkoda	2.531.000,00	+	3.530.000,00	+	3.530.000,00	+
ABK	1.781.000,00	+	2.500.000,00	+	2.500.000,00	+
Musim Sepi						
Juragan	443.750,00	-	1.000.000,00	+	1.000.000,00	+
Nahkoda	125.000,00	-	300.000,00	-	300.000,00	-
ABK	87.000,00	-	200.000,00	-	200.000,00	-

Nilai UMR : Rp 900.560,00/bulan

Sumber : Data Primer (diolah)

Perbandingan Pendapatan Rata-rata dengan UMR (Rp/Bulan)

Status	Terikat, <i>Price taker</i>		Terikat, <i>Bidding</i>		Tidak terikat	
	Pendapatan	Keterangan	Pendapatan	Keterangan	Pendapatan	Keterangan
Juragan	3.587.437,50	+	6.500.000,00	+	6.500.000,00	+
Nahkoda	1.039.000,00	+	2082500,00	+	2082500,00	+
ABK	717000,00	-	1.300.000,00	+	1.300.000,00	+

Nilai UMR : Rp 900.560,00/bulan

Sumber : Data Primer (diolah)

Lanjutan Lampiran 5. Perbandingan Pendapatan Nelayan dengan Nilai Upah Minimum Regional (UMR)

Perbandingan Pendapatan Nelayan Rajungan dengan UMR

Perbandingan Pendapatan per Musim Tangkapan dengan UMR (Rp/Bulan)

Alat Tangkap	Jaring				Bubu			
	Bakul		Pengumpul		Bakul		Pengumpul	
Status	Pendapatan	Keterangan	Pendapatan	Keterangan	Pendapatan	Keterangan	Pendapatan	Keterangan
Musim Sedang								
Juragan	900.000,00	-	700.000,00	-	1.000.000,00	+	1.400.000,00	+
ABK	450.000,00	-	350.000,00	-	400.000,00	-	350.000,00	-
Musim Panen								
Juragan	2.000.000,00	+	1.800.000,00	+	3.500.000,00	+	2.400.000,00	+
ABK	1.000.000,00	+	900.000,00	-	1.000.000,00	+	600.000,00	-
Musim Sepi								
Juragan	600.000,00	-	300.000,00	-	875.000,00	-	800.000,00	-
ABK	300.000,00	-	150.000,00	-	250.000,00	-	200.000,00	-

Nilai UMR : Rp 900.560,00/bulan

Sumber : Data Primer (diolah)

Perbandingan Pendapatan Rata-rata dengan UMR

(Rp/Bulan)

Alat Tangkap	Jaring				Bubu			
	Bakul		Pengumpul		Bakul		Pengumpul	
Status	Pendapatan	Keterangan	Pendapatan	Keterangan	Pendapatan	Keterangan	Pendapatan	Keterangan
Juragan	775.000,00	-	875.000,00	-	1.593.750,00	+	1.500.000,00	+
ABK	550.000,00	-	437.500,00	-	512.500,00	-	375.000,00	-

Nilai UMR : Rp 900.560,00/bulan

Sumber : Data Primer (diolah)

Lanjutan Lampiran 5. Perbandingan Pendapatan Nelayan dengan Nilai Upah Minimum Regional (UMR)

Perbandingan Pendapatan Nelayan Jaring Udang dengan UMR

Perbandingan Pendapatan per Musim Tangkapan dengan UMR (Rp/Bulan)

Tujuan Pemasaran	Bakul 1		Bakul 2	
Status	Pendapatan	Keterangan	Pendapatan	Keterangan
Musim Sedang				
Juragan	1.000.000,00	+	1.000.000,00	+
ABK	250.000,00	-	250.000,00	-
Musim Panen				
Juragan	3.000.000,00	+	3.000.000,00	+
ABK	750.000,00	-	750.000,00	-
Musim Sepi				
Juragan	600.000,00	-	600.000,00	-
ABK	150.000,00	-	150.000,00	-

Nilai UMR : Rp 900.560,00/bulan

Sumber : Data Primer (diolah)

Perbandingan Pendapatan Rata-rata dengan UMR (Rp/Bulan)

Tujuan Pemasaran	Bakul 1		Bakul 2	
Status	Pendapatan	Keterangan	Pendapatan	Keterangan
Juragan	1.640.000,00	+	1.640.000,00	+
ABK	410.000,00	-	410.000,00	-

Nilai UMR : Rp 900.560,00/bulan

Sumber : Data Primer (diolah)

Lampiran 6. Jumlah Keluarga Nelayan

Nama Nelayan	Jumlah Keluarga (JK) (Orang)
Nelayan 1	9
Nelayan 2	8
Nelayan 3	4
Nelayan 4	7
Nelayan 5	3
Nelayan 6	3
Nelayan 7	4
Nelayan 8	3
Nelayan 9	9
Nelayan 10	7
Nelayan 11	3
Nelayan 12	11
Nelayan 13	5
Nelayan 14	5
Nelayan 15	5
Nelayan 16	3
Nelayan 17	3
Jumlah	92
Rata-rata	5,41
Pembulatan JK	6

Sumber: Data Primer (diolah)

Lampiran 7. Biaya Produksi

Komponen Biaya Produksi	Investasi Perahu dan Mesin (Rp/Hari)	Ransum (Rp/Hari)	Perbaikan Perahu (Rp/Hari)	Alat Tangkap (Rp/Hari)	Jumlah Tangkapan (Kg)	Biaya Produksi (Rp/Kg/Hari)
Ikan Kembung						
Nelayan 1	7.488,99	100.000,00	2.083,33	15.418,50	8,3	15.059,13
Nelayan 2	4.625,55	150.000,00	2.083,33	49.559,47	5,0	41.253,67
Rajungan						
Nelayan 1	6.607,99	45.000,00	2.083,33	21.428,57	9,0	8.346,65
Nelayan 2	1.982,38	30.000,00	2.083,33	3.964,76	8,5	4.474,17
Nelayan 3	5.066,08	60.000,00	2.083,33	15.859,03	7,5	11.067,79
Nelayan 4	7.048,46	300.000,00	2.083,33	22.026,43	70,0	4.730,83
Udang						
Nelayan 1	7.048,46	75.000,00	2.083,33	44.052,86	1,0	128.184,65
Nelayan 2	1.762,11	75.000,00	2.083,33	26.431,72	1,5	70.184,77

Sumber: Data Primer (diolah)

Lampiran 8. Gambar Aktivitas Nelayan dan Hasil Tangkapan



Nelayan Jaring Menangkap Rajungan



Nelayan Bubu Menangkap Rajungan



Penimbangan Udang diTingkat Bakul



Penimbangan Ikan di TPI



Penimbangan Rajungan di Tingkat Bakul



Penimbangan Ikan di Tingkat Bakul

Lanjutan Lampiran 8. Gambar Aktivitas Nelayan dan Hasil Tangkapan



Pembayaran Hasil Tangkapan Nelayan



Kegiatan *Ngiteng*



Kegiatan *Ngiteng*



Udang



Rajungan



Ikan Kembung

Lampiran 9. Gambar Denah Lokasi Penelitian



..... : Lokasi Penelitian

(Sumber: PPI Muara Angke (2006))