

## STRATEGI USAHA PERIKANAN NELAYAN ENGBATU-BATU KABUPATEN TAKALAR

### *ENGBATU-BATU FISHERMAN FISHERIES BUSINESS STRATEGY IN TAKALAR REGENCY*

Tasrifin Tahara<sup>1</sup>; Rismawidiawati<sup>2</sup>

Dosen Departemen Antropologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Hasanuddin<sup>1</sup>; Peneliti  
Balai Pelestarian Nilai Budaya Makassar<sup>2</sup>

Email: [taharatasrifin@gmail.com](mailto:taharatasrifin@gmail.com)<sup>1</sup>; [rismawidiawati@gmail.com](mailto:rismawidiawati@gmail.com)<sup>2</sup>

Naskah diterima 24-08-2020

Naskah direvisi 01-12-2020

Naskah disetujui 02-12-2020

#### **ABSTRACT**

*The position of fishers must not only be strong to withstand the waves of the ocean but also must be able to survive in the roar of modern life that sometimes blows much harder than the waves in the ocean. Based on this, this article parses the strategy of fishing business Engbatu-Batu Takalar regency. Through ethnographic methods with a multidisciplinary approach, the results showed that fishers also faced many problems and challenges after catching fish in the ocean. Fishers run diversity and mixed fisheries businesses facing challenges at sea, and on land, Engbatu-Batu fishermen like other fishers in South Sulawesi implement ponggawa-sawi institutional organizations. Some of the problems faced by fishermen in their businesses, among others: difficulties in obtaining capital and business development, uncertain fishery resource conditions. The practice of utilizing marine fisheries resources freely /open (open/free use). The inability of anglers to control the situation and marketing conditions of catches. Fishers carry out various strategies to overcome these problems, such as strategies to obtain capital and develop capital by increasing the number of units or volume of a form of business. Fishers also carry out management strategies by establishing patterns of patron-client relationships, information management related to production systems (at sea), demand and price situations, marketing networks, and fishermen's rejection and resistance to the operation of cantram/parere fishers from other villages.*

**Keywords:** *Fishing, fisheries management, marketing strategies.*

#### **ABSTRAK**

Posisi nelayan tidak hanya harus kuat menahan gempuran ombak lautan, tetapi juga harus mampu bertahan di tengah gemuruh kehidupan modernitas yang terkadang menghempas jauh lebih keras dari ombak di lautan. Berdasarkan hal tersebut, artikel ini mengurai strategi usaha perikanan nelayan Engbatu-batu Kabupaten Takalar. Melalui metode etnografi dengan pendekatan multidisiplin, hasil penelitian menunjukkan bahwa nelayan ternyata juga menghadapi banyak permasalahan dan tantangan pasca menangkap ikan di lautan. Menghadapi tantangan di laut dan di darat tersebut, nelayan menjalankan usaha perikanan yang diversitas dan variatif, nelayan Engbatu-Batu seperti nelayan lain di Sulawesi Selatan menerapkan organisasi kelembagaan *ponggawa-sawi*. Beberapa masalah yang dihadapi nelayan dalam usahanya, antara lain: kesulitan dalam perolehan modal dan pengembangan usaha, kondisi sumber daya perikanan yang tidak menentu, praktik pemanfaatan sumber daya perikanan laut secara bebas/terbuka (*open/free use*), dan ketidakmampuan nelayan mengontrol situasi dan kondisi pemasaran hasil tangkapan. Untuk mengatasi masalah-masalah tersebut, nelayan melakukan berbagai strategi, seperti strategi untuk memperoleh modal dan mengembangkan modal dengan menambah jumlah unit atau volume dari suatu bentuk usaha. Nelayan juga melakukan strategi pengelolaan anak buah dengan memantapkan pola-pola hubungan *patron-client*, pengelolaan informasi berkaitan sistem-sistem produksi (di laut), situasi permintaan dan harga, jaringan pemasaran, dan penolakan serta perlawanan nelayan terhadap beroperasinya nelayan *cantram/parere* dari desa-desa lain.

**Kata Kunci:** *Nelayan, pengelolaan perikanan, strategi pemasaran*

## PENDAHULUAN

Nelayan tradisional sering dipersepsi sebagai profesi usang yang kerap dililit utang. Posisi nelayan tidak hanya harus kuat menahan gempuran ombak lautan, tetapi juga harus mampu bertahan di tengah gemuruh kehidupan modernitas yang terkadang menghempas jauh lebih keras dari ombak di lautan. Permasalahan nelayan tidak hanya berada pada titik bagaimana memperoleh ikan di laut lepas, tetapi persaingan keras juga harus dihadapinya dalam merebut pasar penjualan hasil tangkapannya.

Kemampuan bertahan nelayan dalam aspek pengelolaan usaha perikanan laut menjadi menarik untuk dikaji dengan pendekatan multidisiplin. Karena itu, artikel ini menerapkan pendekatan-pendekatan dalam antropologi ekonomi, antropologi maritim, dan antropologi perikanan sendiri yang kemudian dikombinasikan dalam menjelaskan aspek pengelolaan usaha yang dikendalikan oleh nelayan-nelayan pemilik usaha perikanan laut. Pendekatan antropologi maritim terutama menjelaskan bagaimana sistem pengetahuan, tindakan (yang dikonsepsikan sebagai unit-unit aksi ekonomi) dan karya (alat-alat produksi) sebagai hasil interaksi manusia (nelayan) dengan lingkungan laut. Pendekatan antropologi perikanan secara khusus melihat masalah-masalah umum (yang terkait dengan ekonomi) yang dihadapi oleh kaum nelayan dan bagaimana mereka mengatasi masalah-masalah tersebut dalam rangka memanfaatkan sumber daya hayati laut yang tersedia. (lihat, McCay, B.M 1978 : 397-442; Acheson J.M, 1982 : 275-316 ; A.H. Prins, 1984).

Konsep pengelolaan (*management*) secara esensial merupakan konsep antropologi sejauh perilaku-perilaku manajerial dipandang secara holistik (Bennet, 1984). Dengan pandangan ini, pengelolaan modal nelayan dipahami sebagai suatu susunan keterkaitan antara faktor-faktor atau variabel-variabel ekonomi dengan aspek-aspek nilai dan moral, kepercayaan dan ritual, institusi sosial, sikap dan praktek dalam kaitannya dengan kondisi ketidakmenentuan, dan risiko serta pandangan masa depan.

Sejak berubahnya mode produksi perikanan laut dari produksi bahan kebutuhan pokok ke mode perikanan yang memproduksi komoditas pasar, sejak itu masyarakat nelayan

dimana-mana mulai tergantung sepenuhnya pada kekuatan luar seperti modal, teknologi, aspek manajerial, dan lain-lain tanpa dapat dihindarinya (Smith, 1977:8). Bagi nelayan pada umumnya, modal itu terutama berupa perahu atau kapal, perlengkapan terutama motor atau mesin (alat penggerak) dan alat-alat tangkap. Modal juga dalam bentuk barang komoditas (terutama tangkapan ikan) yang masih ditangani pedagang. Kecuali nelayan di Eropa, Amerika, dan negara-negara maju lainnya. Modal nelayan berupa uang cair (*liquid capital*) dan uang tunai (*cash*) hanyalah merupakan terkecil. Modal dalam bentuk uang yang mudah terancam habis ini diperoleh melalui berbagai transaksi ekonomi (Firth, 1966 : 127-128).

Secara garis besarnya, aspek pengelolaan modal yang ditangani oleh nelayan meliputi: bagaimana perolehan, pemilikan dan pengembangannya, dan bagaimana mempertahankan modal yang ada. Untuk memperoleh sejumlah modal baik berupa uang maupun berupa perahu atau kapal, perlengkapan, dan alat-alat tangkap, nelayan pada umumnya mengusahakan dengan kredit yang ditawarkan oleh lembaga-lembaga uang seperti bank, koperasi, pedagang ikan, penyuplai motor atau mesin, pembuat dan pedagang net. Di Malaysia menurut Firth (1966), pinjaman uang tanpa bunga seringkali diperoleh seorang nelayan dari kerabat dan teman, bahkan uang sumbangan pada pesta tidak jarang dikelola menjadi modal usaha perikanan laut. Mengenai perlunya nelayan mengusahakan modal dari pihak lainnya diinformasikan antara lain oleh Acheson (1981:281-283) mengenai nelayan pada umumnya; Smith (1977) mengenai nelayan di dunia ketiga; Mansveltbeck dan sterkenburg (1976), Gladwin (1980:129-148) dan Emile Vercrujisse (1983 : 179-190) mengenai nelayan Fanti-Ghana di Afrika; Bavinck (1984:123-125) tentang nelayan Srilanka; Emmerson (1980) mengenai nelayan di Asia pada umumnya; Wallace mengenai nelayan Bajo di Sabah-Malaysia di Kalimantan Utara; Anderson dan Kahin (1982:156), Mubyarto dkk. (1984); Betke (1985); Semedi (2003) mengenai nelayan Jawa dan Madura.

Dalam hal kepemilikan, menurut berbagai kajian ditemukan dua bentuk, yaitu pemilikan bersama dan pemilikan individual. Pihak-

pihak yang terlibat dalam kepemilikan ialah nelayan aktif, nelayan yang sudah tidak aktif lagi dan orang luar (biasanya adalah pedagang). Pemilikan bersama terdiri atas dua bentuk. Bentuk pertama, dimana semua anggota kelompok secara bersama memiliki andil dari semua unsur peralatan produksi. Kedua, dimana setiap anggota kelompok nelayan adalah pemilik dari hanya salah satu unsur perlengkapan atau peralatan produksi. Pemilikan bersama bentuk pertama lebih banyak diterapkan nelayan di Eropa, Amerika, dan negara-negara maju lainnya (lihat antara lain: Lips, 1982; Anderson dan Wadel, 1982; Poggie JR, 1980). Sedangkan pemilikan bersama bentuk kedua diterapkan antara lain oleh kelompok-kelompok nelayan tradisional dari Fanti Ghana di Afrika Barat (Emile Vercrujisse, 1983). Mengenai pemilikan secara individual (hanya ada seorang pemilik dari semua alat produksi yang dioperasikan oleh para anggota kelompok) hanya diterapkan nelayan Srilanka yang menjalankan usaha perikanan skala menengah ke bawah (Bavinck, 1984) dan nelayan tradisional di Asia Tenggara pada umumnya. Adapun kecenderungan terlibatnya para pedagang dalam kepemilikan perlengkapan perikanan, terutama mesin atau motor, ditunjukkan oleh Christensen (1977 : 84-88) pada komoditas nelayan Fanti Ghana.

Pengelolaan usaha perikanan secara kekeluargaan merupakan strategi yang banyak diandalkan oleh masyarakat nelayan di mana-mana. Di Urk-Belanda terdapat 75% sampai 80% usaha perikanan yang berskala besar dan modern adalah milik kerja sama keluarga (Lampe, 1986). Fenomena yang sama digambarkan oleh Lofgren (1982) pada komunitas-komunitas nelayan di Pantai Batar Swedia. Dengan jiwa solidaritas, loyalitas, dan tanggung jawab, kepemilikan yang tinggi, para anggota kerja sama keluarga ini mampu membina kerukunan, meningkatkan keterampilan, investasi, dan tabungan untuk mempertahankan keberlangsungan usaha perikanan mereka. Berkat pemusatan tabungan dari pemilik usaha-usaha kerja sama keluarga tersebut, nelayan Urk mampu mengatasi masalah krisis minyak yang pernah melumpuhkan sebagian terbesar perikanan laut di Eropa di tahun-tahun 1970-an. Demikian pula nelayan Swedia yang menggunakan secara efektif tabungan yang membesar pada musim

subur dalam rangka menutupi kekurangan pendapatan selama musim badai dan ombak.

Dengan adanya persepsi budaya pada masyarakat nelayan bahwa laut penuh risiko bahaya dan ketidakmenentuan menyebabkan diperlukan secara mutlak adanya kerja sama dalam aktivitas perikanan di laut (Smith, 1977). Dalam seleksi perekrutan, kaum laki-laki yang kuat fisiknya menjadi anggota kerja sama, sedangkan kaum wanita yang lemah tinggal mengurus rumah tangga atau menangani proses pengolahan tangkapan dan berdagang ikan (cf. Acheson, 1981:296-299; Bailey, Cycon dan Morris, 1986). Bentuk kelompok-kelompok kerja sama nelayan berbeda-beda dari satu kebudayaan ke kebudayaan lainnya. Ada kerja sama antara orang-orang sekerabat patrilineal, matrilineal atau bilateral (Langstraat, 1967; Lips, 1982; Lampe, 1986; Lofgren, 1982; Nemeč, 1981; Christensen, 1954; Fredricks dan Lampe, 1979). Ada kerja sama terbentuk dari orang-orang yang berteman dan sekampung, antara lain pada nelayan jauh dan Madura (Niehof, 1980).

Masyarakat nelayan di Sulawesi Selatan, dalam pengelolaan usaha perikanan laut menerapkan sistem organisasi "*pongawa-sawi*". Sistem ini meliputi relasi dalam hubungan pekerjaan yang dikembangkan oleh dua pihak atau lebih, di mana satu pihak yang lebih mampu terutama dari segi keuangan/permodalan bertindak sebagai *pongawa* (bos), sedangkan yang lainnya adalah *sawi* (anak buah). Jadi hubungan ini menyerupai sistem *patron-client*. Adanya ketidaksetaraan dalam sistem bagi hasil dalam organisasi *pongawa-sawi* seringkali dipandang, pada satu sisi, sebagai sumber kemelaratan bagi nelayan *sawi*. Meskipun demikian, pada sisi yang lain, organisasi ini seringkali dianggap pula sebagai salah satu tumpuan para *sawi* yang paling handal jika mereka menghadapi masa-masa paceklik. Hal ini bisa terjadi karena *pongawa* adalah alamat yang tepat untuk mencari pinjaman dalam situasi yang sulit. Dengan potret seperti itu, kelembagaan sosial mungkin perlu diberdayakan ke arah lebih positif (memihak nelayan kecil) (Sallatang, 1982; Lampe, 1999).

## METODE

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten

Takalar dalam rentang tiga bulan dari Agustus sampai 2019. Peneliti melakukan kunjungan lapangan tiga kali selama kurun waktu 2019, masing-masing selama 3-5 hari. Penelitian dilakukan menggunakan metode etnografi dengan cara tinggal bersama dengan informan, melakukan wawancara mendalam dan pengamatan.

Fokus pencarian data lapangan adalah untuk menjawab pertanyaan mengenai usaha perikanan yang dilakukan oleh nelayan di Eng. Sebagai daerah yang pernah menjadi lokasi yang mayoritas bekerja sebagai nelayan memiliki karakteristik khas di kalangan nelayan di Sulawesi Selatan. Kenelayan dikatakan memiliki ciri khasnya sendiri dibandingkan dengan nelayan yang berasal dari wilayah lain. Kekhasan ini menjadi salah satu hal yang kami telusuri dan diskusikan dalam tulisan ini.

Sebanyak enam informan dari keluarga *punggawa* yang diwawancarai untuk mendapatkan data mengenai jenis-jenis usaha perikanan dan strategi pengelolaan usaha perikanan laut dan dinamika perkembangannya. Untuk melengkapinya, peneliti juga mewawancarai tokoh-tokoh yang memiliki kompetensi untuk menceritakan tradisi kenelayan. Sementara untuk melengkapi konteks kehidupan sehari-hari, terkait dengan bagaimana eksistensi nelayan dalam komunitas, peneliti melakukan wawancara mendalam dengan empat informan di wilayah sekitar Eng Batubatu.

## PEMBAHASAN

### Jenis-jenis Usaha Perikanan dan Kelompok Kerja Sama Nelayan

Dibandingkan dengan bentuk-bentuk usaha perikanan nelayan yang beroperasi di area kawasan *taka-taka*/terumbu karang di Sulawesi Selatan yang sangat bervariasi, usaha/aktivitas nelayan di Desa Engbatu-Batu yang beroperasi di area perairan pantai dan laut dalam yang tidak berkarang bentuk/jenisnya kurang bervariasi. Bentuk-bentuk usaha perikanan laut yang menunjukkan perkembangan dan secara signifikan melibatkan banyak penduduk nelayan Engbatu-batu hingga sekarang ialah usaha pukat *rengge'* (selanjutnya disebut *usaha rengge'*), usaha pukat *tembang* dan *banjara'* (selanjutnya disingkat menjadi usaha pukat

*temban*), usaha pukat udang, dan usaha telur dan ikan terbang (selanjutnya disebut usaha telur ikan). Gambaran dari setiap bentuk usaha dan kelompok kerja sama nelayan tersebut disajikan berikut ini.

### 1. Usaha Rengge'

Usaha *rengge'* merupakan salah satu bentuk usaha perikanan andalan nelayan Sulawesi Selatan hingga sekarang. *Rengge'* (istilah Makassar) adalah pukat besar (*purseine*) yang terbuat dari benang nilon, yang pada mulanya -- mungkin sejak awal periode 1980-an -- diadopsi dari luar lewat Dinas Perikanan Provinsi Sulawesi Selatan kalau bukan atas inisiatif nelayan lokal sendiri. Panjang net minimal 300 m dan tinggi 2,50 m sampai 3 m. Satu set pukat *rengge'* tersebut terdiri atas beberapa potong yang disambung-sambung. Net/pukat *rengge'* mempunyai ukuran lubang yang rapat (2 inci) dan sama pada semua bagian. Jelaslah bahwa dari ukuran luas dan panjang net, lubang net yang rapat, dan kualitas bahan material yang baik otomatis menunjang produktivitas pengoperasian *rengge'*.

Tangkapan *rengge'* ialah ikan-ikan pelagik (ikan permukaan) dari berbagai jenis berukuran kecil hingga sedang yang hidup di perairan pantai seperti *banjara'*, *tembang*, *bete-bete*, *simbula*, *katombong*, dan lain-lain. Pada umumnya nelayan *rengge'* dari Engbatu-batu beroperasi di malam hari. Agar supaya ikan-ikan terkonsentrasi ke dalam kelompok-kelompok besar untuk dipukat, nelayan memasang lampu penerang (sebagai sarana pemikat) pada sampian kecil yang diletakkan pada lokasi yang banyak ikannya. Sementara para nelayan menunggu di perahu/kapal yang diparkir tidak jauh dari lokasi ikan tersebut.

Perahu/kapal yang digunakan nelayan *rengge'* ialah perahu/kapal motor kayu berukuran 10 hingga 15 GT, bahkan bisa lebih dari itu, yang dibuat oleh tukang perahu dari Bira (Kab. Bulukumba). Kapal *rengge'* menggunakan dua tipe mesin, yaitu mesin penggerak berkekuatan minimal 300 PK, dan mesin penarik pukat. Jumlah anggota kelompok nelayan *rengge'* bervariasi dari 15 sampai 20 orang. Oleh karena terjadinya kekurangan tenaga/nelayan berstatus anak buah (*sawisawi*), maka sejak tahun 2000, *pongawa*/pengusaha *rengge'* Engbatu-batu merekrut

nelayan dari desa-desa lain, terutama nelayan dari Kabupaten Jeneponto dan Bantaeng untuk melengkapi kekurangan nelayan Engbatu-batu. Gejala semakin sulitnya *juragan darat* dan *juragan laut* memperoleh anak buah/*sawi* bukan disebabkan oleh kurangnya penduduk nelayan Engbatu-batu melainkan disebabkan semakin meningkatnya jumlah unit usaha perikanan *rengge'* dan bentuk-bentuk usaha perikanan lainnya di Desa tersebut dari tahun ke tahun yang membutuhkan *sawi-sawi*. Kondisi tersebut memungkinkan terjadinya persaingan di antara *juragan laut* atau *juragan darat* dalam memperebutkan anak buah yang semakin tinggi nilai pasarnya. Oleh karena usaha *rengge'* merupakan usaha perikanan berskala besar (menurut ukuran masyarakat lokal), otomatis usaha tersebut mutlak dijalankan dengan kerja sama antara para anggota kelompok nelayan. Seperti halnya kelompok-kelompok nelayan Bugis dan Makassar lainnya, dalam kelompok nelayan *rengge'* Engbatu-batu terdapat tiga kedudukan (status) dengan peranan masing-masing. Ketiga kedudukan tersebut ialah *juragan darat*, *juragan laut*, dan anak buah/*sawi*. *Juragan darat* ialah pemilik yang sekaligus pengelola usaha perikanan; *juragan laut* ialah pemimpin pelayaran (nakoda) dan aktivitas penangkapna ikan di laut; dan anak buah/*sawi* ialah para nelayan/anggota kerja sama yang tidak memiliki sesuatu andil dalam usaha kecuali tenaga kerja dan keterampilan teknis serta pengetahuan yang terkait dengan proses-proses produksi di laut. Sebagaimana diketahui dalam Bugis dan Makassar pada umumnya bahwa kelompok kerja sama dalam usaha perikanan laut tersebut sejak dahulu dikenal dengan istilah baku "*pongawawa-sawi*", sebuah bentuk kelompok kerja sama nelayan yang konon telah tumbuh dan bertahan sejak ratusan tahun silam.

Di Engbatu-batu sekarang terdapat tidak kurang dari 20 unit usaha *rengge'* -- sama dengan jumlah kelompok *pongawawa-sawi rengge'* -- yang dimiliki oleh delapan orang *pongawawa/pengusaha* lokal. Besar investasi modal untuk satu unit usaha *rengge'* minimal Rp 135.000.000. Hal itu disebabkan oleh faktor meningkatnya harga BBM sehingga sejak awal tahun 2006 sudah banyak unit usaha *rengge'* mulai mengalami kemacetan.

## Usaha Pukat/Jaring Temban

Usaha *pukat temban* merupakan usaha perikanan skala kecil dan tradisional. Meskipun demikian, bentuk usaha perikanan tersebut telah melibatkan bagian besar kalau bukan terbesar dari komunitas nelayan di Desa Engbatu-Batu dari dahulu hingga sekarang. Meskipun tangkapan nelayan terdiri atas berbagai jenis ikan permukaan yang hidup di perairan pantai. Namun, jenis-jenis yang paling banyak ditangkap nelayan ialah jenis *tembang* dan *banjara'*. Itulah sebabnya aktivitas nelayan yang menggunakan pukat tradisional tersebut lebih dikenal dengan usaha *puka' tembang* atau usaha *puka' banjara'*.

Terdapat tiga komponen utama dari unit usaha *pukat temban*, yaitu perahu sampan bercadik satu atau dua/bercadik kembar (nelayan Bajo menyebutnya *perahu jarangka'*), motor berkekuatan 5 PK sampai 10 PK, dan pukat. Perahu-perahu sampan tersebut berukuran panjang 3 m sampai 4 m dan lebar 1/2 sampai 1 m. Tipe perahu tersebut dibuat oleh tukang-tukang perahu lokal. Bahkan, menurut keterangan nelayan setempat, terdapat beberapa nelayan senior Desa Engbatu-Batu yang bisa membuat perahu-perahu sampan tersebut. Komponen motor sebagai alat penggerak merupakan ciri kemodernan dari unit usaha *pukat temban* tersebut. Itulah sebabnya, dari aspek teknologi, usaha tersebut tidaklah sepenuhnya tradisional. Gaya pengelolaan dan hasil usaha untuk kebutuhan subsistemlah yang mencirikan usaha tersebut menjadi sepenuhnya tradisional. Komponen pukat termasuk tipe pukat tradisional asli buatan lokal, tetapi yang bahannya bersumber dari luar, yaitu kebanyakan dibeli di pasar-pasar besar Sungguminasa (Kabupaten Gowa) dan Kota Makassar.

Menurut bahannya, pukat *temban* terdiri atas dua jenis, yaitu pukat nilon (dari benang nilon) dan pukat plastik (dari tali plastik). Jenis bahan pertama lebih mahal daripada yang kedua karena itu harganya pun lebih mahal. Kelebihan pukat plastik karena bisa dioperasikan baik di waktu siang maupun malam hari. Hal tersebut dimungkinkan warnanya yang putih yang tidak mudah dilihat oleh ikan. Adapun pukat nilon hanya digunakan di waktu malam agar target ikan-ikan tidak melihat pukat yang berwarna keabu-abuan atau kehitam-hitaman. Panjang pukat/jaring mencapai 200 m atau lebih. Untuk

1 set jaring *banjara* biasanya terdiri atas 7 sampai 10 potong (1 potong sama dengan 30 depa), sedangkan pukat/jaring tembang biasanya hanya terdiri atas 5 sampai 7 potong yang dipersambungkan.

Lokasi operasi nelayan pukat *temban* ialah perairan pantai di depan pemukiman mereka sendiri. Luas wilayah daerah penangkapan ditaksir kurang lebih 4 km sepanjang pantai dan tidak atau jarang melewati 2 mil dari pantai. Dengan perahu-perahu sampan yang dilengkapi dengan motor tempel (*out-board motor*) para nelayan (secara individual atau kelompok maksimal dua orang) menuju lokasi penangkapan. Dengan menempuh sejauh 100 m saja dari pantai (lokasi pemukiman), mereka masing-masing sudah bisa memulai aktivitas penangkapan. Meskipun kebanyakan bekerja secara individual, tetapi lokasi kerja saling berdekatan sehingga yang tampak adalah kelompok perahu-perahu sampan. Di waktu malam hari, para nelayan dengan perahu-perahunya hanya tampak melalui cahaya lampu-lampu gas yang bergemerlapan yang dipasang pada setiap perahu. Lampu-lampu gas yang terdiri atas 2 sampai 4 buah/perahu berfungsi sebagai pemikat ikan-ikan ke dalam konsentrasi untuk dipukat dan juga untuk penerangan kerja menurunkan dan menaikkan pukat/jaring ke perahu.

Meskipun para nelayan pukat/jaring *temban* bekerja dan mengontrol usaha mereka secara individual. Namun secara ketat atau longgar, mereka tetap terikat dalam struktur hubungan organisasi kelembagaan *pongawasawi*. Para nelayan masing-masing berstatus sebagai nelayan perorangan kalau bekerja perorangan dan sebagai *juragan laut* dan *sawi* kalau mereka berkelompok dalam dua orang atau lebih. Keketatan atau kelonggaran berhubungan dengan *juragan darat* tergantung pada status alat-alat produksi (perahu, motor, pukat) sebagai milik *juragan darat* atau miliknya sendiri. Bilamana alat-alat produksi sudah menjadi miliknya atau 2/3 (dua per tiga) kredit sudah terlunasi, maka hubungan nelayan (sebagai *juragan* atau nelayan perorangan) dengan *juragan darat* menjadi longgar. Oleh karena biaya-biaya operasional masih selalu dicari pada atau bersumber dari *juragan darat* sehingga tidak ada atau jarang sekali ada nelayan otonom di Desa Engbatu-Batu dari

dahulu hingga sekarang.

Tangkapan nelayan pada umumnya dijual pada pasar ikan/TPI Tammasaju Galesong atau di pasar Sungguminasa. Pemasaran ikan berada dalam penanganan juragan darat (kalau alat-alat produksi dikuasainya) dan atau para nelayan sendiri (kalau alat-alat produksi sudah menjadi miliknya).

Besar investasi modal untuk 1 unit usaha pukat/jaring *temban* (termasuk komponen-komponen perahu, motor, dan pukat/jaring) minimal Rp 9.000.000 dan maksimal Rp 13.000.000.

## 2. Usaha Pukat Udang

Bagi penduduk nelayan Desa Engbatu-Batu, menangkap udang merupakan usaha ekonomi nelayan Engbatu-Batu yang tak kalah pentingnya dari bentuk-bentuk usaha perikanan lainnya. Di desa tersebut, semua nelayan pukat *temban* sekaligus nelayan udang. Kalau usaha pukat *temban* dapat dijalankan pada semua musim atau sepanjang tahun, usaha pukat udang hanya berlangsung dalam musim barat yang membawa hujan lebat dan ombak besar. Musim barat berlangsung dari pertengahan Desember sampai April setiap tahun. Selama musim tersebut, kondisi ombak besar yang berkesinambungan mengangkat udang dari dasar dan menghanyutkan ke lokasi-lokasi perairan dekat pantai. Meskipun ikan-ikan dari berbagai jenis masih muncul juga dalam musim barat. Namun, sebagian besar nelayan lebih suka menangkap udang karena harganya lebih mahal. Lagi pula kondisi ombak yang besar cukup merintangi nelayan memasuki laut agak jauh ke tengah untuk mengoperasikan pukat *temban*-nya. Di Sulawesi Selatan, usaha udang ini sebetulnya merupakan berkah khusus bagi penduduk nelayan Engbatu-Batu sebab jarang sekali ada lokasi di perairan pantai Sulawesi Selatan yang banyak udangnya dalam musim-musim tertentu. Di Sulawesi Selatan, hanya nelayan Engbatu-Batu yang terlibat secara kolektif dalam usaha pukat udang laut tersebut.

Seperti halnya usaha *pukat temban*, unit usaha pukat udang pun terdiri dari tiga komponen teknik, yaitu perahu, motor, dan pukat (*pukat gonrong* dalam istilah lokal). Kecuali komponen pukat, komponen-komponen teknik tersebut sama saja yang dioperasikan nelayan untuk menangkap ikan. Bagi nelayan Engbatu-

Batu, pukot udang hanya menangkap udang semata. Pukat tersebut terbuat dari benang *tasi* berwarna putih. Panjang pukat udang mencapai minimal 140 m, yang terdiri atas 7 sampai 9 potong. Satu potong panjangnya 20 m. Akhir-akhir ini, harga 1 potong jaring sebesar Rp 50.000 sampai Rp 70.000. Oleh karena komponen unit usaha pukat udang tersebut juga digunakan pada usaha pukat *temban* (dimiliki dan dioperasikan oleh orang yang sama) sehingga kedua jenis usaha yang dioperasikan secara bergilir sepanjang tahun menggunakan investasi modal yang sama.

Berbeda dengan menangkap ikan yang bisa dilakukan pada waktu malam dan siang, aktivitas menangkap udang hanya dilakukan pada waktu siang. Persamaannya ialah keduanya kebanyakan dilakukan secara perorangan. Bagi orang luar, beraktivitas seorang diri tersebut sesungguhnya menakutkan karena pekerjaan menurunkan dan menaikkan jaring yang panjangnya ratusan meter tentu berat dan rumit. Sebaiknya, menurut mereka sebagai pelaku, pekerjaan tersebut dianggap biasa karena sudah menjadi kebiasaan.

Dari segi pemasaran, penanganannya boleh dikatakan cukup memudahkan dan menguntungkan nelayan. Di samping harganya tinggi, pekerjaannya juga ringan karena para pembelilah yang berebutan mendatangi rumah-rumah para *juragan darat* atau *juragan laut* secara berebutan. Jadi, nelayan tidak perlu mengangkut tangkapannya ke TPI Tammasaju yang agak jauh.

Sebetulnya nelayan pukat *temban* dan pukat udang di Desa Engbatu-batu pada umumnya juga mengkombinasikan kedua jenis usaha perikanan tersebut dengan usaha cumi-cumi. Aktivitas menangkap cumi-cumi lebih banyak dikombinasikan dengan menangkap udang daripada menangkap ikan karena musim kemunculan cumi-cumi bersamaan dengan musim udang, yaitu pada bulan Januari sampai Maret setiap tahun. Untuk menangkap cumi-cumi digunakan pancing maupun pukat udang itu sendiri. Pancing cumi-cumi yang harganya tidak seberapa diperhitungkan sebagai biaya-biaya operasi semata, bukan modal karena harga udang selalu lebih tinggi sehingga kecenderungan nelayan pada umumnya mengutamakan udang.

### 3. Usaha Telur Ikan Terbang

Usaha telur ikan terbang (*torani* dalam istilah Makassar) merupakan salah satu di antara beberapa usaha perikanan laut skala besar (menurut penilaian masyarakat nelayan lokal) dan produktif yang diusahakan nelayan Galesong (Takalar). Bagi desa-desa tetangga Engbatu-batu seperti Tammasaju, Bontosunggu, dan Palalakkang, usaha telur ikan merupakan usaha lama yang intensitas aktivitasnya berfluktuasi, bahkan kedua desa nelayan tersebut pertama pernah meninggalkan usaha tersebut selama dua dasawarsa terakhir karena lebih tertarik pada usaha-usaha perikanan lainnya yang lebih prospektif seperti usaha *gae*, trol mini (usaha *cantram* atau *parere* dalam istilah lokal), dan usaha *beker* atau usaha pembibitan benur (untuk usaha tambak udang). Baru sejak tahun 2000/2001 banyak nelayan beralih lagi pada usaha tersebut karena permintaan dan harga telur ikan terbang di pasar ekspor (Hongkong, Jepang, Singapura, Taiwan, Cina, Korea) meningkat. Sementara stok sumber daya perikanan lainnya dari waktu ke waktu semakin terkuras.

Di Engbatu-Batu, usaha telur ikan terbang baru mulai dikelola oleh beberapa pengusaha lokal (*juragan darat*) yang mampu dari tahun 2001/2002. Usaha tersebut menarik bagi *juragan darat* Engbatu-Batu karena permintaan dan harga telur ikan cenderung meningkat daripada merosot. Hingga sekarang terdapat sekitar 14 unit usaha/perahu telur ikan di Engbatu-Batu. Komponen usaha tersebut terdiri atas perahu tipe *pattorani*, mesin, dan *pakkaja* (sarang ikan). *Pattorani* adalah sejenis perahu kayu tradisional Makassar berukuran cukup besar sekitar 7 m hingga 8 m (panjang) dan sekitar 2 m hingga 2 setengah m (lebar). Perahu tersebut dilengkapi dengan mesin dari berbagai merk berukuran minimal 20 PK. *Pakkaja* ialah perangkap mirip bubu yang terbuat dari bambu yang berfungsi sebagai sarang ikan. Di dalam *pakkaja* dipasang daun-daun kelapa sebagai sarana pemikat ikan-ikan untuk bertelur di situ. Berbeda dengan usaha *gae* yang memakan modal sekurang-kurangnya Rp 124.000.000/unit usaha, untuk pengadaan 1 unit usaha telur ikan terbang dibutuhkan investasi modal antara Rp 125.000.000 dan Rp 140.000.000/unit usaha. Bagi kebanyakan kelompok nelayan, di samping mencari telur ikan sebagai aktivitas

utama, mereka juga menangkap ikan terbang (induk dari telur ikan) dengan pukat/jaring di lokasi penangkapan sebagai sumber pendapatan tambahan.

Mencari telur ikan terbang (termasuk menangkap induk ikannya), menurut keterangan nelayan, sebetulnya merupakan suatu usaha yang penuh risiko, baik dari segi ekonomi maupun bahaya-bahaya yang mengancam jiwa manusia. Musim penangkapan jatuh pada bulan April sampai September, sedangkan daerah penangkapan sangat jauh, yaitu daerah perairan Pak-Pak (Irian) dan perairan Maluku. Berbeda dengan masa lalu, ketika masih melimpah sumber daya perikanan tersebut, nelayan Galesong hanya beroperasi di Selat Makassar dan Laut Flores. Perjalanan (pelayaran yang jauh), stok sumber daya yang tidak menentu, dan situasi pasar (permintaan dan harga) yang berfluktuasi jelas merupakan faktor-faktor yang mendatangkan kerugian ekonomi dan mengancam keselamatan jiwa para nelayan.

Mengenai cara kerja mencari telur ikan, *pakkaja* yang jumlahnya mencapai puluhan diikat pada tali induk dengan jarak tertentu antara satu dengan lainnya. Tali induk tersebut diikat pada perahu-perahu pemilik *pakkaja*. Agar *pakkaja* tidak tenggelam dan tetap pada posisi permukaan, maka pada tali induk dipasang pelampung-pelampung dari berbagai bahan, seperti gabus, botol-botol aqua, dan lain-lain. Lokasi pemasangan *pakkaja* ialah diperairan dalam yang jauh dari pantai dan yang kadar garamnya tinggi. Jadi untuk mengawasi *pakkaja*, kelompok-kelompok nelayan tetap berada di atas perahu mereka masing-masing. Cara kerja mereka berbeda dengan cara kerja kategori-kategori nelayan lainnya yang pergi dan pulang ke pantai pada pagi atau sore hari. Dengan jarak tempuh yang jauh dan tinggalnya nelayan dalam waktu yang lama (berpuluh-puluh hari) di laut dalam yang menumbuhkan dan meninggikan kadar kebaharian nelayan *torani* yang lebih tinggi dibandingkan dengan berbagai kategori nelayan lainnya.

## B. Strategi Pengelolaan Usaha

Berdasarkan pada berbagai laporan penelitian diketahui bahwa usaha-usaha ekonomi nelayan di negara-negara sedang berkembang (dunia ketiga), termasuk

Indonesia, tidak luput dari berbagai masalah kondisi lingkungan dan sosial (internal dan eksternal) yang mengancam bagi kerugian dan kebangkrutan usaha-usaha perikanan rakyat tradisional berskala kecil. Bagi usaha-usaha perikanan yang dikelola oleh para *pongawa* atau *juragan darat* pada masyarakat nelayan Desa Engbatu-Batu juga tidak luput dari ancaman kerugian dan kebangkrutan tersebut. Meskipun berbagai masalah tersebut melekat pada dan senantiasa merintang jalannya usaha-usaha dari para *juragan darat*, namun pada kenyataannya selama ini usaha-usaha perikanan yang ada di desa tersebut mulai dari usaha-usaha skala kecil dan tradisional, sedang sampai pada tipe usaha perikanan skala besar semimodern (menurut kategori lokal) masih selalu dalam kondisi bertahan, bahkan terdapat sebagian usaha yang justru mengalami perkembangan, baik dalam aspek pembesaran modal maupun jumlah unit-unit usaha baru. Untuk menggambarkan strategi pengelolaan usaha oleh para *juragan darat*, terlebih dahulu perlu diketahui masalah-masalah utama yang dihadapi para pengusaha (dan nelayan) dan faktor-faktor yang secara signifikan menimbulkan masalah-masalah tersebut. Untuk itu, dalam rangka memahami kondisi kehidupan usaha nelayan Engbatu-Batu, penyajian data penelitian berikut ini diuraikan dalam tiga bagian, yaitu masalah-masalah utama dihadapi oleh para pengusaha nelayan (dan faktor-faktor yang menimbulkannya), strategi pemecahan masalah (strategi pengelolaan usaha), dan sajian kasus-kasus pengusaha yang berhasil. Sajian kasus pengelolaan usaha yang berhasil tersebut berguna bagi bahan acuan secara lokal dalam rangka pengelolaan usaha perikanan berdasarkan potensi sosial ekonomi dan budaya lokal (*community-based management*).

### 1. Masalah-masalah Utama yang Dihadapi Pengusaha Nelayan dan Faktor-faktor yang Menimbulkannya

Menurut keterangan dari para informan (nelayan anak buah, juragan laut, dan juragan darat) bahwa terdapat banyak sekali faktor yang menghambat keberlangsungan dan perkembangan usaha perikanan di Engbatu-Batu selama ini. Di antara sekian banyak faktor yang ada, menurut keterangan, terdapat

terdapat sekurang-kurangnya empat faktor yang paling menentukan bagi kerugian dan kebangkrutan usaha-usaha perikanan nelayan di Desa Engbatu-Batu. Pertama, kesulitan dalam perolehan modal dan pengembangan usaha. Kedua, kondisi sumber daya perikanan yang tidak menentu. Ketiga, praktik pemanfaatan sumber daya perikanan laut secara bebas/terbuka (*open/free use*). Keempat, ketidakmampuan nelayan mengontrol situasi dan kondisi pemasaran hasil tangkapan. Keempat faktor tersebut digambarkan berikut.

### **Kesulitan dalam Perolehan Modal dan Pengembangan Usaha**

Masalah paling terasa dialami setiap nelayan, terutama bagi mereka yang berminat menjadi pengusaha dan yang telah berstatus pengusaha, ialah kesulitan dalam memperoleh modal awal dan pengelolaannya. “Susahnya modal” atau “tidak ada modal” merupakan ungkapan-ungkapan yang selalu terdengar dari mulut nelayan ketika memperbincangkan kondisi usaha dan aktivitas ekonomi mereka sehari-hari. Nelayan pada umumnya sadar dan telah membuktikan sendiri bahwa komponen modal merupakan faktor produksi paling menentukan dalam menggerakkan usaha ekonomi perikanan sehari-hari. Mereka pun merasakan bahwa mencari dan memperoleh modal merupakan upaya paling sulit dan hanya bisa dilakukan oleh segelintir orang berbakat dan mujur. Padahal semua nelayan, bahkan setiap keluarga nelayan pernah atau sedang mencita-citakan memiliki perahu atau unit usaha sendiri, meski sekecil atau sesederhana apapun. Bagi masyarakat nelayan Bugis, Bajo, dan Makassar, tidak terkecuali nelayan Engbatu-Batu, memiliki perahu sendiri merupakan ukuran bagi nelayan atau keluarga nelayan mampu.

Terdapat berbagai faktor yang menyebabkan sulitnya bagi seseorang nelayan dapat memiliki perahu atau usaha sendiri. Status keluarga penduduk nelayan yang pada umumnya miskin (tanpa mempunyai lahan pertanian, ternak, barang berharga) mengondisikan sulitnya nelayan memperoleh dan mengelola modal awal untuk memulai usaha penangkapan ikan. Rendahnya tingkat pendidikan dan keterampilan formal bagi penduduk nelayan pada umumnya. Demikian

pula, kondisi kurang atau tidak adanya sumber perolehan modal dan biaya-biaya operasional untuk diakses secara terus-menerus merupakan faktor penghambat utama bagi pengelolaan dan pengembangan usaha. Keperluan secara terus-menerus terhadap tambahan modal dan biaya-biaya sebetulnya disyaratkan oleh rentannya usaha-usaha nelayan terhadap ancaman kerusakan dan hilangnya komponen-komponen alat-alat produksi di laut dan meningkatnya biaya-biaya operasional sehari-hari.

Segecap masalah dan faktor-faktor penyebab tersebut di atas merupakan penyeleksi terhadap munculnya hanya segelintir orang pengusaha dari keseluruhan penduduk nelayan yang mempunyai keinginan memiliki usaha atau alat-alat produksi penangkapan ikan. Sebaliknya, sebagian terbesar nelayan hanya berstatus *juragan laut* (pengguna atau penyewa) dan anak buah semata dari perahu-perahu milik para *juragan darat* atau pengusaha lokal.

### **Merosotnya Populasi Sumber Daya Perikanan yang Diakibatkan oleh Penggunaan Trol yang Eksploitatif dan destruktif**

Masalah berat lainnya dihadapi oleh nelayan dari semua kategori usaha perikanan ialah semakin merosotnya stok sumber daya perikanan dari semua jenis di semua daerah penangkapan. Meningkat pesatnya jumlah unit usaha *rengge* (kapal) di berbagai desa-desa nelayan utama (Galesong, Jennepono, Bantaeng, Bulukumba Timur, Sinjai Utara, dan Pangkep) menyebabkan terjadinya penangkapan berlebih (*overexploitation*) pada hampir semua daerah penangkapan di bagian barat, utara, selatan (perairan Selat Makassar) dan timur (Teluk Bone) Sulawesi Selatan. Gejala penangkapan berlebih akhir-akhir ini, menurut keterangan nelayan *rengge*, menyebabkan jenis-jenis dari ikan-ikan target yang belum dewasa (terutama jenis layang) juga sudah ditangkap (*growth overexploitation*). Baik dari perspektif ekonomi perikanan itu sendiri maupun lingkungan, kondisi seperti ini dirasakan sangat memprihatinkan.

Bagi nelayan Desa Engbatu-batu, kondisi *overexploitation* dan *growth overexploitation* bukan hanya mengancam keberlangsungan usaha *rengge*, melainkan juga usaha pukat

*temban*, usaha *jala lombo* (hanya 1 unit), dan usaha pancing (aktivitas sampingan dari sebagian nelayan). Beroperasinya kapal-kapal rengge milik nelayan galesong -- jumlah terbanyak dari Kelurahan Tamalate dan Tammasaju -- di luar dan dalam perairan pantai Takalar menjadi penyebab merosotnya secara drastis tangkapan nelayan pukat *temban* Desa Engbatu-Batu yang beroperasi dekat pantai (tidak melampaui empat mil dari pantainya). Hingga akhir periode 1990-an, menurut keterangan nelayan pukat, masih cukup banyak tangkapan nelayan, tetapi sejak tahun 2000 hingga sekarang kondisinya semakin merosot saja. Kondisi merosotnya tangkapan yang diakibatkan oleh penangkapan berlebih pada ikan target dari semua ukuran tentu saja pada gilirannya berakibat pada meluasnya gejala kemiskinan keluarga-keluarga nelayan.

Dari keterangan nelayan dapat diketahui adanya dua faktor utama yang menimbulkan kondisi merosotnya sumber daya perikanan tersebut, yaitu (1) meningkatnya jumlah unit usaha di desa-desa nelayan pantai dan pulau-pulau Sulawesi Selatan, dan (2) tidak adanya kelembagaan/aturan adat penguasaan laut secara komunal. Sebaliknya, nelayan Sulawesi Selatan pada umumnya mempraktikkan pemanfaatan secara terbuka/bebas (*open/free use*). Pemerintah tingkat I dan II belum berinisiatif membuat untuk implementasi kebijakan pengaturan zona-zona pemanfaatan sumber daya perikanan laut menurut tipe-tipe kapal dan teknik tangkap yang dioperasikan. Dalam situasi pemanfaatan secara terbuka dan penuh persaingan jelas bahwa usaha-usaha perikanan skala kecil yang tradisional kalah dalam persaingan memperebutkan sumber daya perikanan.

### **Rusaknya Habitat Sumber Daya Perikanan yang Diakibatkan oleh Penggunaan Trol yang Destruktif dan Eksploitatif**

Kondisi semakin merosotnya tangkapan nelayan dari waktu ke waktu, yang berarti menurunnya pendapatan keluarga-keluarga nelayan, menjadi masalah serius bagi masyarakat nelayan Engbatu-Batu pada umumnya. Masalah tersebut bukan hanya diakibatkan oleh meningkatnya jumlah unit perahu/kapal (unit usaha) dan intensifnya aktivitas penangkapan dalam dan luar perairan Galesong, melainkan

juga oleh beroperasinya *parere* atau *cantram* (semacam trol mini). *Parere*, menurut pendapat nelayan, tidak lain dari pukat harimau yang mengalami perubahan pada bahan rangka mulut pukat (terbuat dari kayu dan bambu) dan penurunan ukuran/volume net. Adapun dari segi bentuk dan teknik pengoperasian sama saja dengan pukat harimau, yang telah dinyatakan ilegal di Indonesia sejak tahun 1980-an. Teknik *Parere* direkayasa (modifikasi) dan dioperasikan di perairan Takalar dan Pangkep sejak tahun 1990-an sebagai strategi pengusaha dan nelayan untuk mempertahankan teknik penangkapan ikan yang lebih produktif daripada bentuk-bentuk teknik tangkap lainnya.

Bentuk pukat dengan ukuran lubang/mata net yang rapat dan sama pada semua bagian, teknik pengoperasian yang aktif dengan pengejaran ikan-ikan dari berbagai jenis dan ukuran yang hidup di permukaan dan dasar, dan rapatnya pukat di dasar yang ditarik ke sana ke mari dengan kekuatan mesin, menjamin dan menentukan secara pasti daya produktif, sifat destruktif, dan eksploitatif dari teknik *parere* tersebut. Menurut keterangan nelayan bahwa dengan teknik tangkap tersebut, maka kondisi dasar yang tidak rata berbatu dan berkarang bisa disapu rata dan semua jenis ikan dan ukuran masuk dalam mulut net. Dampak terburuk dari teknik *parere*, menurut nelayan, ialah rusaknya sarang ikan dan biota lainnya, musnahnya telur dan anak ikan-telur ikan dan biota lainnya, dan hilangnya biota dari situ.

Kondisi merosotnya stok sumber daya dan rusaknya habitat sumber daya perikanan sebagai akibat dari teknik *parere*, pada gilirannya berdampak pada konflik fisik antara kelompok-kelompok nelayan pukat tradisional Engbatu-Batu dengan nelayan *parere*, yang kebanyakan berasal dari Galesong Selatan. Meskipun nelayan yang menjadi korban dari teknik *parere* tersebut melakukan perlawanan secara kolektif dan mengajukan persoalan tersebut pada pemerintah daerah lewat Dewan Perwakilan, namun karena adanya unsur KKN sehingga hingga sekarang, menurut keterangan, teknik *parere* masih seringkali dioperasikan di waktu-waktu dini atau malam hari ketika orang-orang sedang tidur lelap. "Kita tidak mampu menghadapi mereka karena ada oknum di belakangnya", menurut ungkapan nelayan Engbatu-batu.

## **Ketidakkampuan nelayan mengontrol situasi dan kondisi pemasaran hasil tangkapan**

Persoalan serius yang dihadapi nelayan pada umumnya dari dahulu hingga sekarang ialah ketidakmampuan mereka menghadapi kekuatan dari para pelaku pasar. Dengan kata lain, nelayan sebagai produsen langsung berada pada posisi lemah dalam proses tawar-menawar (*bargaining position*) dengan pihak pedagang yang dominan. Seperti halnya di desa-desa nelayan lainnya, para pedagang dengan siapa nelayan Engbatu-Batu menjual tangkapannya sehari-hari kebanyakan adalah penduduk lokal, bahkan *pongawa* atau *juragan darat* mereka sendiri. Mereka itu membeli hasil laut langsung dari nelayan berikut menjualnya kepada pedagang besar, pengecer atau konsumen di pasar ikan/TPI Tammasaju (Galesong Utara), pasar di pusat-pusat kota kecamatan dan kabupaten terutama Takalar dan Gowa, bahkan sebagian besar tangkapan sampai di Kota Makassar dan kabupaten-kabupaten lainnya.

Lemahnya posisi tawar-menawar dan ketergantungan nelayan pada pedagang secara terus-menerus ditentukan oleh banyak faktor. Terdapat empat faktor utama yang paling signifikan menentukan posisi nelayan seperti itu. Pertama, nelayan adalah peminjam modal, biaya-biaya operasional, dan kebutuhan pokok kepada para pedagang yang sebagian besar adalah pengusaha hasil laut, pemilik dan juragan darat dari nelayan sendiri. Berdasarkan ketentuan dari hubungan-hubungan pasar, pihak-pihak pelaku pasar tersebut tersebut yang menentukan tingkat harga pada pihak nelayan, sebaliknya nelayan yang dipiutangi hanya mengikut saja. Kedua, kebutuhan (terutama kebutuhan pokok dan biaya-biaya operasional) dari nelayan pada umumnya (termasuk mereka yang relatif otonom dalam faktor modal) senantiasa mendesak, sehingga tidak memberi peluang bagi nelayan untuk menahan atau menunggu waktu-waktu yang menguntungkan untuk penjualan hasil tangkapannya. Ketiga, nelayan (termasuk mereka yang relatif otonom dalam faktor modal) tidak atau kurang mengetahui informasi tentang situasi pasar karena semua waktu, perhatian, dan energi yang tersedia baginya dicurahkan bagi proses-proses kerja (aktivitas penangkapan di laut). Keempat, tidak seperti komoditas dari hasil pertanian dan sektor-sektor ekonomi lainnya di darat, situasi

dan kondisi harga produksi perikanan (kecuali produksi komoditas ekspor) adalah berfluktuasi dan sulit diprediksi oleh nelayan.

## **2. Strategi Pengelolaan yang Diterapkan oleh Pengusaha Nelayan**

Sesuai dengan tipe dan status usaha perikanan masyarakat nelayan Engbatu-Batu, pengelolaan usaha terpusat pada tiga kategori atau kelas pengusaha yang utama, yaitu *juragan darat*, *juragan laut*, dan pengusaha/nelayan individual. *Juragan darat* (*pongawa darat* atau *pongawa* saja dalam istilah umumnya pada masyarakat nelayan Bugis, Makassar, dan Bajo di Sulawesi Selatan) ialah pemilik alat-alat produksi dan pengelola usaha di darat. *Juragan darat* bekerja sama dengan *juragan laut* dengan menguasai alat-alat perikanan (perahu, mesin, alat tangkap) kepada pihaknya untuk dioperasikan dan dipelihara. Dalam rangka pengoperasian, *juragan laut* bertugas mencari dan merekrut anak buah/anggota atau *sawi-sawi* (istilah Makassar dan Bugis). Dalam kerja sama tersebut, pengelolaan berlangsung pada dua tingkat, yaitu pengelolaan pada tingkat *juragan darat* dan pengelolaan pada tingkat *juragan laut*. Pengelolaan oleh *juragan darat* terpusat pada aspek-aspek perolehan dan pengembangan modal serta pemasaran. Pengelolaan oleh *juragan laut* dipusatkan pada proses-proses kerja (penangkapan) di laut dan perawatan alat-alat produksi. Jelaslah bahwa *juragan laut* dan pengelolaannya merupakan bawahan dan atau bagian dari *juragan darat* dan pengelolaannya. Menurut tipe usaha yang dimiliki dan dikelola, terdapat dua kategori *juragan darat* dengan *juragan laut*-nya masing-masing, yaitu *juragan darat* usaha perikanan skala besar (usaha *rengge* dan usaha telur ikan) dan *juragan pukot temban* dan pukot udang. Hingga sekarang, *juragan laut* bawahan dengan anak-anak buahnya masing-masing masih merupakan kategori nelayan yang mayoritas.

Di samping kategori *juragan darat* dengan *juragan laut*-nya, terdapat juga kategori *juragan laut* yang relatif otonom sebagai pengusaha yang memiliki alat-alat produksi/unit usaha sendiri. *Juragan laut* sebagai pengusaha otonom kebanyakan berasal/berkembang dari juragan laut berstatus bawahan dari *juragan darat*. Kategori *juragan laut* berstatus pengusaha tersebut di samping

berperan mengelola modal dan pemasaran. Dia juga secara langsung memimpin anak buah dan terlibat langsung dalam aktivitas penangkapan ikan di laut. Di Engbatu-Batu, menurut keterangan, diperkirakan terdapat lebih dari seperempat dari jumlah keseluruhan nelayan pukat tradisional (pukat temban dan pukat udang) telah meningkat menjadi *juragan laut* pengusaha otonom. Menurut keterangan para juragan laut, sebagian besar nelayan (kecuali *sawi-sawi* perikanan *rengge*) berusaha dan bercita-cita menjadi juragan pengusaha otonom atau pengusaha nelayan individual, meskipun pada kenyataannya hingga sekarang hanya sebagian nelayan bisa mewujudkan cita-cita tersebut dengan kemampuan melunasi kredit usaha (perahu, mesin, alat tangkap).

Kategori pengusaha nelayan individual adalah nelayan yang memiliki unit usaha sendiri (perahu, mesin, dan alat tangkap) dan menjalankannya sendiri tanpa atau hanya sewaktu-waktu ditemani orang lain. Pengusaha nelayan individual biasanya berasal dari anak buah (*sawi*) yang jujur dan berhasil mengusahakan perahu (termasuk mesin dan alat tangkap). Biasa juga terjadi seorang *juragan laut* terpaksa bekerja sendiri karena anak buahnya pindah pada juragan laut lainnya atau karena sudah mampu membeli perahu sendiri. Di Engbatu-Batu sudah ada sebagian nelayan bisa dikategorikan sebagai pengusaha nelayan individual.

Dari berbagai keterangan yang diperoleh diketahui adanya tujuh aspek pengelolaan yang diterapkan oleh pengusaha nelayan, yaitu (1) pengelolaan berkaitan perolehan modal, (2) pengelolaan pengembangan modal, (3) pengelolaan anak buah, (4) pengelolaan pemasaran, dan (5) pengelolaan informasi. Dalam konteks komunitas nelayan dan pengusaha nelayan Engbatu-Batu, kelima aspek pengelolaan tersebut digambarkan sebagai berikut.

**Strategi perolehan modal.** Dari keterangan para informan diketahui adanya tiga sumber perolehan modal awal yang utama bagi para pengusaha dan nelayan dalam rangka memulai pengelolaan usaha atau aktivitas ekonomi kenelayannya. Ketiga sumber perolehan modal tersebut ialah pinjaman, warisan orang tua, dan tabungan. Meminjam dan memanfaatkan pihak-pihak

lain sebagai sumber perolehan modal awal dan pengembangan usaha merupakan strategi umum diterapkan nelayan di mana-mana, tidak terkecuali pengusaha nelayan Engbatu-Batu dari dahulu hingga sekarang. Terdapat empat kategori pihak yang menjadi target para pengusaha nelayan mengusahakan pinjaman modal (termasuk biaya-biaya operasional), yaitu kerabat, teman, pengusaha dan pedagang lokal atau dari luar, dan bank atau koperasi.

Pihak-pihak pedagang dan pengusaha besar dari luar dan bank atau koperasi merupakan sumber perolehan pinjaman yang utama bagi *juragan darat*, baik *juragan rengge* dan *juragan patorani*/pengusaha telur ikan maupun *juragan pukat temban* dan juragan pukat udang, dan lain-lain. Adapun kerabat, teman, dan para juragan darat dari berbagai kategori usaha (*rengge*, *patorani*/usaha telur ikan, *pukat temban*, pukat udang dan cumi-cumi) merupakan sumber-sumber pinjaman utama oleh *juragan laut* pengusaha dan pengusaha nelayan individual.

Berhasilnya upaya permintaan pinjaman kepada semua pihak (dari dalam dan luar komunitas) merupakan hal yang tidak mudah. Bagi pengusaha nelayan, kunci utama untuk diberi pinjaman ialah kepercayaan oleh pihak pemberi pinjaman kepadanya. Agar dipercayai, seseorang harus menunjukkan karakter kejujuran, kerajinan dan kedisiplinan membayar atau menyicil utangnya, gesit bekerja, dan menunjukkan prestasi dalam berusaha. Seseorang yang mempunyai karakter seperti itu, oleh pemberi pinjaman disebut sebagai “pengusaha nelayan potensial”. Baginya tidak sulit mencari dan mendapatkan pinjaman modal dan biaya-biaya, demikian juga anak buah/pengikut.

**Strategi pengelolaan pengembangan modal.** Pengembangan modal merupakan aspek dinamis dari pengelolaan usaha, termasuk usaha perikanan rakyat itu sendiri. Di Desa Engbatu-batu, berbagai strategi ditempuh pengusaha nelayan dalam rangka pengembangan modal usahanya, seperti menambah unit usaha, mengusahakan tambahan modal dengan meminjam, melakukan diversifikasi usaha, melakukan ekspansi daerah penangkapan (*fishing ground expansion*), dan lain-lain. Mengembangkan modal dengan menambah unit-unit perahu/usaha merupakan strategi

yang lazim diterapkan oleh para *juragan darat*. Strategi tersebut ditempuh dengan dua cara, yaitu meningkatkan jumlah pinjaman untuk investasi dan menggunakan hasil usaha yang telah terkumpul selama musim-musim subur.

Bagi kebanyakan pengusaha nelayan, khususnya yang di Engbatu-batu, mengusahakan tambahan modal dengan meminjam kepada pihak lain (kerabat, teman, pengusaha, pedagang, bank atau koperasi) merupakan langkah yang harus ditempuh secara terus-menerus. Dapat dikatakan bahwa tidak ada suatu usaha yang telah mengalami perkembangan atau keberlanjutan (*exist/survive*) hanya ditunjang dari modal awalnya. Kondisi pendapatan yang tidak menentu, kerusakan alat-alat tangkap di laut, meningkatnya biaya-biaya operasional dari waktu ke waktu menjadi faktor diperlukannya tambahan modal dan biaya-biaya secara terus-menerus. Untuk keperluan tersebut hanya dapat dipenuhi hingga batas-batas tertentu dengan meminjam dan menjalin hubungan kuat dan lama dengan pihak-pihak lain.

Melakukan diversifikasi usaha merupakan strategi pengelolaan usaha yang ditempuh pengusaha nelayan (*juragan darat, juragan laut, nelayan individual*) di Engbatu-Batu hingga sekarang. Strategi diversifikasi usaha ialah menjalankan dua atau lebih jenis usaha perikanan sekaligus, atau silih berganti jenis-jenis usaha penangkapan ikan menurut musim kemunculannya. Pada tingkat pengusaha *juragan darat* yang mampu, seorang *juragan darat* memiliki dan mengelola usaha *gae*, mencari telur ikan, usaha *pukat temban*, dan pukat udang. Hampir semua *juragan darat* menempuh strategi diversifikasi usaha. Lain halnya *juragan laut* yang otonom dan nelayan individual yang hanya melakukan usaha-usaha pukat *temban*, pukat udang, dan menangkap cumi-cumi. Kondisi kekurangmampuan modal dari *juragan laut* otonom dan nelayan individual menyebabkan mereka hanya bisa melakukan secara bergantian usaha pukat *temban* dan pukat udang dalam setahun. Seperti digambarkan di muka bahwa usaha *rengge* dan pukat *temban* dijalankan sepanjang tahun, pukat udang dan cumi-cumi dalam musim ombak (Desember sampai Maret), dan mencari telur ikan berlangsung dari bulan April sampai September.

Seperti halnya strategi memperbanyak unit

usaha, pengelolaan usaha dengan diversifikasi juga dimaksudkan untuk menghindari ancaman kemacetan atau kebangkrutan yang ditimbulkan oleh berbagai faktor alamiah dan sosial. Lagi pula strategi diversifikasi dirangsang oleh kondisi sumber daya perikanan yang berbagai jenis, musim-musim kemunculan yang berbeda-beda, dan situasi dan kondisi permintaan (dan harga) yang berubah-ubah.

Melakukan ekspansi daerah penangkapan adalah strategi yang paling memadai dalam memecahkan merosotnya populasi sumber daya perikanan di daerah-daerah perikanan lama atau daerah perikanan sendiri. Dalam komunitas nelayan Engbatu-Batu, hanya nelayan *rengge* dan pencari telur ikan yang atas perintah *juragan darat* (pemilik dan pengelola usaha) melakukan ekspansi daerah perikanan ke berbagai tempat. Mula-mula nelayan *rengge* hanya beroperasi dalam batas-batas perairan pantai Takalar, Kota Makassar, dan Jeneponto. Daerah perairan tersebut dieksploitasi hingga pertengahan dasawarsa 1990-an. Intensifnya penangkapan menyebabkan kapal-kapal nelayan *rengge* mulai melakukan ekspansi ke bagian utara dalam perairan Kabupaten Pangkep dan ke selatan hingga Bantaeng dan Bulukumba sejak paruh kedua dasawarsa 1990-an. Di daerah-daerah penangkapan baru tersebut, penangkapan yang berlangsung sekitar lima sampai enam tahun saja menyebabkan populasi dari ikan-ikan target mengalami kemerosotan yang drastis. Untuk mengatasi masalah tersebut, tidak ada cara yang bisa ditempuh nelayan kecuali mencari lokasi-lokasi penangkapan baru yang lebih jauh, yaitu perairan Bulukumba Timur dan Sinjai di Teluk Bone dan perairan Kolaka dan Buton, Sulawesi Tenggara.

Seperti halnya usaha *rengge*, usaha pencarian telur ikan dan penangkapan ikan terbang juga memerlukan daerah penangkapan di perairan Maluku hingga ke perairan Fak-Fak. Strategi tersebut ditempuh sebagai pemecahan masalah berkurangnya stok sumber daya ikan terbang dan telur ikan di perairan Selat Makassar dan Laut Flores yang sudah terjadi sejak pertengahan tahun 1990-an akibat aktivitas eksploitasi berlebihan yang melibatkan nelayan Galesong, termasuk nelayan Engbatu-batu, nelayan Mandar dari Majenne dan Lero Sulawesi Barat. Meskipun daerah penangkapan semakin jauh ke kawasan timur Indonesia,

karena faktor permintaan dan harga yang stabil atau meningkat sehingga sumber daya tersebut tetap menarik untuk diusahakan.

**Strategi pengelolaan anak buah.** Seperti diketahui bahwa berbagai jenis usaha perikanan yang ada di manapun dan kapanpun selalu dijalankan dengan kerja sama. Bahkan aktivitas memancing yang kebanyakan dilakukan secara perorangan juga selalu mengandung unsur atau tidak lepas dari pengaruh kerja sama dalam aspek modal dan pemasaran tangkapan. Kondisi pekerjaan yang berat, rumit, berbahaya, kebutuhan modal dan biaya-biaya secara terus-menerus mengkondisikan nelayan sebagai pengusaha atau pekerja mutlak bekerja sama (secara formal atau tidak formal) dengan yang lainnya. Bagi nelayan berstatus pengusaha, terkelolanya anak buah dengan baik adalah salah satu faktor menentukan bagi keberlangsungan dan berkembangnya usaha perikananannya. Menurut keterangan nelayan bahwa banyak usaha perikanan mengalami kemacetan, bahkan kebangkrutan karena persoalan anak buah yang meninggalkan *juragan*, malas, tidak jujur, tidak disiplin, dan lain-lain. Timbulnya sikap dan karakter nelayan seperti ini, menurut perbincangan nelayan, biasanya disebabkan oleh sikap dan karakter *juragan*/pengusaha yang tidak terpuji. Sebaliknya, *juragan* yang terpuji justru selalu menjadi tumpuan dan persaingan antarnelayan untuk diikuti, dan bahwa *juragan* seperti itu usahanya selalu berkembang dan bertahan.

Seperti oleh *juragan* atau *pongawa* nelayan Bugis dan Makassar pada umumnya di Sulawesi Selatan dan tempat-tempat lainnya, *juragan* nelayan Engbatu-Batu juga sejak dahulu menerapkan pengelolaan anak buah usahanya dengan gaya hubungan *patron-client*. Gaya manajemen seperti itu bukan hanya mengharuskan seseorang pengusaha sebagai *patron* memiliki kemampuan pengetahuan dan keterampilan manajerial terkait modal finansial, melainkan juga modal sikap dan karakter yang dinilai tinggi warga komunitas nelayan pada umumnya. Sikap dan karakter yang ideal tersebut seperti kedermawanan, keadilan, pelindung, keberanian dan ketegasan, kejujuran, berprestasi, dan lain-lain, yang pengetahuan dan keterampilan manajerial dan semua sikap dan karakter tersebut pada gilirannya secara otomatis menumbuhkan dan memperkuat

wibawa dan keterpercayaan seseorang pengusaha. Prestasi ekonomi dan sosial seorang *juragan* pada umumnya ditunjukkan dengan keberhasilan atau perkembangan usaha dan status ke-Haji-annya. Mengenai status sosial religius, di Engbatu-batu, semua *juragan darat*/pengusaha besar hingga akhir-akhir ini telah berstatus Haji. Terbukti, menurut keterangan nelayan, bahwa *juragan darat* yang memiliki sikap dan karakter “ke-*juragan-an*” atau “ke-*pongawa-an*” yang berwibawa dan terpercaya telah mampu mengelola sikap dan karakter anak buah yang baik (setia, taat, jujur, rajin, disiplin, rasa kepemilikan dan tanggung jawab, dan lain-lain) yang menentukan bagi keberhasilan dan keberlangsungan usaha.

**Strategi pengelolaan informasi.** Seperti halnya usaha-usaha bisnis lainnya, akses pada dan memiliki informasi yang cukup juga sangat menentukan bagi Bergeraknya usaha nelayan. Itulah sebabnya, bagi usaha perikanan diperlukan pengelolaan informasi secara khusus. Bagi *juragan darat* (dan *juragan lautnya*) di Engbatu-batu, upaya mencari informasi diarahkan pada empat aspek kepentingan usaha, yaitu sumber-sumber perolehan modal (dan biaya-biaya), lokasi/daerah penangkapan ikan yang potensial, kondisi bahaya di laut, dan situasi pemasaran. Mengenai sumber-sumber perolehan modal biasanya tidak banyak mencurahkan perhatian dan menghabiskan waktu karena pihak-pihak pemberi pinjaman (kerabat, teman, pedagang atau pengusaha, bank atau koperasi) kurang mengalami perubahan. Hal penting yang diupayakan oleh nelayan di sini ialah memperkuat hubungan dengan menanamkan kepercayaan agar hubungan menjadi langgeng. Hubungan terpercaya bisa dibangun oleh mereka dengan penyeteroran angsuran secara lancar dan tidak memasarkan tangkapan kepada pihak-pihak lain kecuali kepada pemberi pinjaman -- suatu persyaratan yang sudah menjadi adat yang ditetapkan oleh pihak pemberi pinjaman pada umumnya. Lain halnya dengan nelayan pengusaha baru yang baru memulai usahanya tentu saja mencurahkan perhatian, tenaga, dan waktu dalam mencari dan menyeleksi sumber-sumber perolehan modal yang dianggap cocok baginya.

Berbeda dengan informasi perolehan modal, informasi tentang daerah atau lokasi-lokasi penangkapan ikan yang potensial

sesungguhnya dibutuhkan secara terus-menerus. Hal tersebut dikarenakan kondisi stok sumber daya perikanan pada lokasi-lokasi yang potensial selalu berubah-ubah dan karena itu kondisi tangkapan pun berubah-ubah dan tidak menentu (baik, meningkat, merosot, nihil, dan seterusnya) dalam seminggu, sebulan, atau semusim, dalam setahunnya. Kondisi yang berubah-ubah dan tidak menentu tersebut disebabkan oleh perilaku ikan, keadaan cuaca dan musim, dan terutama oleh intensifnya eksploitasi dari kelompok-kelompok nelayan dalam persaingan memperebutkan sumber daya perikanan pada setiap daerah penangkapan baru yang potensial.

Dalam rangka memecahkan masalah yang ditimbulkan oleh kondisi alam dan situasi sosial yang demikian, kelompok-kelompok nelayan melakukan penyebaran dan pertukaran informasi di laut. Di masa lalu hingga tahun 1990-an, sistem komunikasi (penyampaian pesan) antarnelayan di laut hanya menggunakan tanda-tanda (suara teriakan, gerakan tangan, pengibaran kain berwarna-warni) yang dapat dimaknai dan menjadi acuan perilaku nelayan yang ditujukan. Efektivitas sistem komunikasi tradisional seperti itu tentu hanya dalam batas-batas lingkungan daerah/lokasi perikanan yang sama. Melalui adopsi inovasi teknologi komunikasi modern yang canggih berupa penggunaan HT (*Handy Talk*), maka dapatlah berlangsung proses komunikasi antar juragan dengan kelompok-kelompok nelayan di daerah-daerah perikanan yang berbeda-beda dan antara kelompok-kelompok nelayan itu sendiri. Setiap *juragan laut* (nakoda) memegang sebuah HT untuk menerima dan mengirim pesan yang jaringan pemancarnya berpusat pada/di rumah *juragan darat* masing-masing. Oleh karena pesan-pesan lewat HT dapat juga diterima (terdengar) oleh nelayan-nelayan dari juragan darat yang lain, sehingga sebagian dari pesan-pesan lewat sistem komunikasi modern tersebut dapat terbagi merata dan dimanfaatkan secara bersama-sama oleh sebagian besar kelompok nelayan di laut. Di Engbatu-batu, menurut keterangan, sebagian besar *juragan darat* sudah memanfaatkan sistem komunikasi modern seperti itu sejak tahun 2002/2003.

Adapun pesan-pesan yang diperlukan oleh *Juragan* dan anak buahnya di tempat-tempat yang terpisah, bukan hanya kondisi

tangkapan dan kondisi laut yang berbahaya, melainkan juga situasi permintaan dan harga ikan pada lokasi-lokasi pasar/TPI yang berbeda-beda seperti Takalar, Jennepono, Bantaeng, Bulukumba, Lappa (Sinjai), Gowa, dan Kota Makassar.

### **Strategi pengelolaan pemasaran.**

Sudah menjadi tradisi atau ketentuan adat pada komunitas-komunitas nelayan Bugis dan Makassar pada umumnya bahwa tangkapan ikan (dan hasil laut tangkapan nelayan lainnya) harus dijual oleh nelayan kepada pemberi pinjaman modal (perahu, mesin, alat tangkap) dan biaya-biaya. Ketentuan tersebut tentu berlaku jika pemberi pinjaman adalah pengusaha atau pedagang hasil laut. “Dari mana datangnya modal dan biaya-biaya ke situ pulalah tangkapan dijual”, begitulah pola baku hubungan-hubungan produksi dan distribusi hasil produksi nelayan, dan itulah pengelolaan pemasaran yang merupakan kunci keberhasilan pengusaha hasil laut dan pedagang (nelayan atau bukan nelayan; orang lokal atau pihak luar) yang bertahan sejak ratusan tahun silam. Ketentuan tersebut tentu diputuskan secara sepihak oleh pihak pemberi pinjaman dan diikuti atau disetujui begitu saja oleh nelayan penerima pinjaman. Dalam lingkup komunitas nelayan Engbatu-Batu, *juragan darat* (pemilik dan pengelola usaha) dan pedagang (bukan pemilik usaha perikanan) adalah pemberi pinjaman, sedangkan *juragan laut* anak buah dan *juragan laut* pemilik (pengusaha otonom) serta nelayan individual adalah peminjam. Dalam lingkup hubungan eksternal, para pengusaha dan pedagang besar di kota (seperti Makassar dan Sungguminasa) adalah pemberi pinjaman, sedangkan para *juragan laut* adalah peminjam. Jadi sistem atau rantai pemasaran tangkapan nelayan adalah panjang: nelayan individual, *juragan laut* bawahan, dan *juragan laut* otonom pemilik menjual tangkapannya kepada *juragan darat* dan pedagang lokal; seterusnya *juragan darat* dan pedagang lokal menjual komoditas hasil laut dalam jumlah banyak kepada pengusaha dan pedagang besar dari luar. Bagi *juragan darat* dan pedagang yang relatif otonom (utangnya telah menipis) boleh saja menjual komoditasnya di berbagai lokasi pasar asal ada persetujuan terlebih dahulu oleh pemberi pinjaman. Demikian halnya dengan *juragan laut* pemilik dan nelayan individual

dapat menjual tangkapannya kepada siapa yang diinginkan atas persetujuan oleh *juragan darat* atau pedagang lokal terlebih dahulu.

Sebagai konsekuensi dari monopoli pemasaran ialah dominasi dalam penentuan tingkat-tingkat harga lokal dan regional. Monopoli dalam pemberian kredit, monopoli komoditas, dan dominasi dalam penentuan tingkat harga pasar jelas menjamin kesinambungan sumber-sumber keuntungan bagi pengusaha dan pedagang berupa bunga, selisih harga, dan jasa penjualan. Di sinilah inti rasionalisasi ekonomi dari strategi integrasi pengelolaan modal dengan pasar yang diterapkan oleh para pelaku ekonomi perikanan, khususnya juragan darat, sejak dahulu.

## Penutup

Dari gambaran tentang bentuk-bentuk usaha perikanan dan tipe-tipe teknologi tangkap digunakan komunitas nelayan Engbatu-batu, ditemukan beberapa kesimpulan. Usaha perikanan komunitas nelayan Engbatu-batu adalah diversitas dan variatif. Komunitas nelayan menjalankan dan mengandalkan beberapa bentuk usaha perikanan yang dicirikan dengan tipe-tipe teknologi produksi (perahu, mesin penggerak, dan jenis-jenis alat tangkap digunakan) dengan tingkat-tingkat besaran modal yang berbeda-beda, jenis-jenis sumber daya perikanan yang dimanfaatkan dan lokasi serta musim-musim penangkapan yang berbeda-beda pula. Beberapa bentuk usaha yang diandalkan seperti usaha *rengge*, usaha *temban* (penangkapan ikan-ikan *temban* dan *banjara*'), usaha udang, dan usaha telur ikan telah melibatkan secara signifikan bagian terbesar warga komunitas nelayan Engbatu-batu tersebut.

Aktivitas nelayan Engbatu-batu mempunyai keunikan dilihat dari segi konsentrasi aktivitas penangkapan pada lokasi perairan pantai (*fishing grounds*) yang khusus. Kebanyakan nelayan, kecuali nelayan *rengge* dan pencari telur ikan (*pa'torani*), sejak dahulu tetap beroperasi dalam wilayah perairan pantai terdekat dengan desanya. Rupa-rupanya letak geografi laut dengan pola pergerakan dan pergantian arus serta kondisi ketersediaan makan biota laut sumber daya perikanan (ikan, udang, cumi-cumi) yang memungkinkan spesies-spesies sumber daya perikanan tersebut

selalu terkonsentrasi pada lokasi perikanan yang tidak luas tersebut. Hal ini berbeda dengan kebanyakan nelayan pesisir dan pulau-pulau di Sulawesi Selatan lainnya yang sejak beberapa dekade terakhir telah melakukan ekspansi wilayah perikanan sebagai akibat dari gejala merosotnya populasi sumber daya perikanan pada daerah-daerah perikanan lama.

Sebagaimana halnya komunitas-komunitas nelayan lainnya, nelayan Engbatu-batu juga tidak pernah luput dari permasalahan-permasalahan yang merintang kebertahanan dan kemajuan usahanya. Terdapat dua permasalahan utama yang dihadapi nelayan sejak dahulu, terutama para *juragan laut* bawahan, *juragan laut* otonom, dan anak buah/*sawi*, yakni (1) kesulitan memperoleh dan mengembangkan modal usaha, dan (2) ketidakmampuan nelayan mengontrol situasi dan kondisi pemasaran hasil tangkapan. Dengan kata lain, posisi atau kekuatan tawar-menawar (*bargaining position*) mereka lemah sehingga sebagian besar keuntungan yang semestinya mereka peroleh justru diraih oleh pihak-pihak pengusaha modal dan pedagang besar (dari dalam dan luar desa). Berikutnya terdapat dua permasalahan yang relatif baru mengancam eksistensi kehidupan komunitas nelayan Engbatu-batu pada umumnya, yakni (1) mulai merosotnya populasi sumber daya perikanan setempat, dan (2) kerusakan habitat sumber daya perikanan setempat. Kedua persoalan tersebut diakibatkan oleh beroperasinya usaha perikanan *cantram/parere* (trol mini) sejak kurang lebih delapan tahun terakhir.

Dalam rangka mengatasi permasalahan-permasalahan pokok tersebut, nelayan pun melakukan berbagai strategi yang meliputi (1) strategi menjalin hubungan dengan pihak-pihak lain, terutama pengusaha dan pedagang besar untuk perolehan modal; (2) pengembangan modal dengan menambah jumlah unit atau volume dari suatu bentuk usaha; (3) pengelolaan anak buah dengan memantapkan pola-pola hubungan *patron-client*; (4) pengelolaan informasi berkaitan sistem-sistem produksi (di laut), situasi permintaan dan harga, dan jaringan pemasaran; dan (5) penolakan dan perlawanan nelayan terhadap beroperasinya nelayan *cantram/parere* dari desa-desa lain.

Meskipun telah menempuh berbagai strategi pemecahan masalah, namun

efektivitasnya hingga batas-batas tertentu hanya terjadi pada segelintir nelayan berstatus *juragan darat/pongawa*. Sebaliknya, bagi kebanyakan nelayan, termasuk *juragan laut* bawahan, *juragan laut* otonom, dan *sawi-sawi*, persoalan-persoalan tersebut masih senantiasa mengancam untuk menggiring keluarga-keluarga nelayan pada kondisi kemiskinan ekonomi. Di samping masalah-masalah lama, masalah-masalah baru berupa kemerosotan sumber daya perikanan dan kerusakan habitat laut dalam wilayah perikanan lokal yang diandalkan sejak puluhan atau ratusan tahun semakin mempersulit pendapatan kebanyakan keluarga nelayan kelas menengah ke bawah.

### Pustaka Acuan

- Acheson, J.M 1981 *Anthropology of Fishing*. Annual Review Anthropology Inc. No. 10: 275-316.
- Anderson, R, dan Audrey Kahin, 1982. *Interpreting Indonesia Politics: Thirteen Contributions to the Debate*. Interm Report Series. No 62, Itace, New York.
- Anderson, R dan Cato Wadel (eds. ) 1982 *North Atlantic Fisherman: Anthropological Essays On Modern Fishing*. Newfoundland Social and Economics Research No. 5 Institute of Social and Economics Research, Memorial University of Newfoundland.
- Bailey, C., Dean Cycon dan Michael Morris, 1986. *Fisheries Development in the third world : The Role of International Agencies*. World Development. Vol. 14 (10/11) : 1269-1275).
- Bavinck, M. 1984 *Small Fry : The Economics of Petty Fishermen in Northern Sri Lanka*. Amsterdam : Free University Press.
- Betke, F 1985 *Modernization and Socioeconomic Change in the Coastal Marine Fisheries of Java : Some Hypothese*. Working Paper No. 74. Sociology or Development research Centre. University Bielefeld Germany.
- Birowo, A., William L. Collier 1975 *Employment and Income in Coastal Villages on the North Coast of Java*. Majalah Ilmu-ilmu Sosial Indonesia, Vol. 2: 163-187.
- Christensen, J.B 1977 *“Motor Power and Woman Power : Technological and Economic Change Among Fanti Fisherman in Ghana”* , in *Those Who Live from The Sea : A Study in Maritime Anthropology*, M. Estellie Smith (ed.). Monograph 62. St. Paul. New York., Boston, Los Angeles, san francisco : West Publishing CO.
- Collier, William L., Hadikoesworo dan M. Laingreau 1977 *Economic Development and Shared Poverty Among Javanes Sea Fishermen*. Paper Prep. For the Agricult. Economic Society’s Biannual Meeting at Iloilo, Philippines , Nov. 2-6
- Emerson, D. K 1980, *Rethinking Artisanal Fisheries Development : Western Cocepts, Asian experiencies*. World Bank Staff Papers, No. 423. the World Bank Washington D.C.
- Firth, R. 1966 *Malay Fisherman : Their Peasant Economy*. New York : Norton and Company Inc
- Fredericks, L.J 1976 *Technology, Employment and Income : Interrelationship in malasian Fishing Villages*. University of Malaysia.
- Gladwin, H. 1980 *“Indigenous Knowledge of Fish Processing and Marketing Utilized by Women Traders of Cape Coast - Ghana”* , *Indigenous Knowledge Systems and Development*, David Brokensha, D.M. Warren, Oswald Warner (eds.). America : University
- Jordan, R. E. dan Anke Niehof, 1980 *Aspect of Fishing in Patondu, A Village on the North Coast of Madura*. Review of Indonesian and Malayan Affairs, Vol. 16, No. 20: 83-112
- 1982, *P a t o n d u revisited : A Case Study of Modernization in Fishery*. Review of Indonesian and Malayan Affairs, Vol. 16. No. 2: 83-108.
- Lampe, Munsu 1989 *Strategi-Strategi Adaptif yang Digunakan Nelayan Madura*

***Dalam Kehidupan Ekonomi Perikanan Lautnya***, Tesis Program Pascasarjana Universitas Indonesia, Jakarta

- 1999 ***Potensi dan Kendala Dalam Pengelolaan Terumbu Karang (Pedoman Untuk Intervensi Pengelolaan Berbasis Masyarakat)***, Proyek Rehabilitasi dan Pengelolaan terumbu Karang (COREMAP) – PPT-LIPI Jakarta
- Lette, J.R. 1985 ***Incopertie en Shaarste in Gayang, Sabah-Malaysia*** (Disertasi). Landbouwhogeschool Wageningen.
- Lips, M. E. M. 1982 ***De Maatschap en de Maatshapvisser*** (Skripsi Doktoral). Rijksuniversiteit Utrecht.
- Lofgren, O. 1981 ***Source Management and Family Firms : Swedish West Coast Fishermen : Anthropological Essays on Modern Fishing***. Raoul Andersen and Cato Wadel (eds) Newfoundland Social and Economic Research, Memorial University of Newfoundland.
- Mansveltbeck, J. and J.J. Sterkenburg 1978. ***Fishing Industry in Cape Coast-Ghana : A Socio-economic Analysis of Fishing and Fish Marketing in A Medium-Size African Town***. Utrechtse Geogrraphise Studieen, No. 1. Geographical Institute Unoversity of Utrecht.
- McCay, B. M 1979. ***Anthropology of Fishing Communities***. Human Ecology, Vol. 6, No. 4: 397-442.
- Mubyarto dan Loekman Sutrisno, 1984 ***Nelayan dan kemiskinan : Studi Ekonomi Antropologi di Dua Desa Pantai***. CV. Rajawali, Jakarta
- Nemec, T. E 1982 ***"I Fishing With My Brother : the structure and Behavior of Agnetic Based Fishing Crews in A Newfoundland Irish Outport"***, in ***North Atlantic Fisherman : Anthropological Essays on Modern fishing***. Raoul Andersen dan Cato Wadel (eds.). newfoundland Social Economic Paper N. 2. Institute of Social and Economic Research, Memorial University of Newfoundland.
- Norr, K. L. dan James L. Noor 1974. ***Environmental and Technical Factors Influencing Power in Work Organization***. Sociological of Work Occupations, Vol. 1, No.2 : 221-251
- Poggie Jr., Jhon J. (ed.). 1980 ***M a r i t i m e Anthropology : Socio-Cultural Analysis of Small-Scale Fisherman's Cooperatives Introduction***. Special Issue-Maritime Anthropology. Anthropology Quarterly, Vol. 1, No. 1
- Sallatang, Arifin 1982. ***Pinggawa-Sawi: Suatu Studi Kelompok Kecil***, Disertasi Program Pascasarjana Universitas Hasanuddin, Ujung Pandang
- Semedi, Pujo 2003 ***Close To The Stone, Far From The Throne (The Story of a Javanese Fishing Community. 1820s-1990s)***, Benang Merah, Yogyakarta
- Smith, M. Estellie 1977 ***Those Who Live From the Sea : A Study in Maritime Anthropology***. Monograph 62. St. Paul, New York, Boston, Los Angeles, San Fransisco : West Publishing CO.
- Wahyono, Ary, dkk 2001 ***Pemberdayaan Masyarakat Nelayan***, Media Pressindo, Yogyakarta