



UNIVERSITAS INDONESIA

KEPERCAYAAN DAN KESETIAAN

(Bentuk dan Fungsi Jaringan Sosial Nelayan Muara Angke Pantai Utara Jakarta)

**Tesis ini diajukan untuk memenuhi tugas akhir
untuk mendapatkan gelar
Magister Antropologi**

**Oleh :
ENDANG RUDIATIN
No. 3092032209**

**PROGRAM PASCASARJANA
PROGRAM STUDI ANTROPOLOGI
JAKARTA
1997**



UNIVERSITAS INDONESIA
PROGRAM PASCASARJANA
PROGRAM STUDI ANTROPOLOGI

JALAN SALEMBA RAYA 4 - JAKARTA 10430 - TELEPON 3146306, 3100059, 322269

Nama : Endang Rudiatin
No. Mahasiswa: 30 92 032 209
Telah diuji : 6 Mei 1997

PANITIA SIDANG UJIAN TESIS MAGISTER

PROGRAM PASCASARJANA

UNIVERSITAS INDONESIA

Ketua,


(Dr. Meutia F. Swasono)

Ketua Program Studi
Antropologi,


(Dr. Meutia F. Swasono)

Panitera,


(Heriyanti O., MA)

Anggota


(Dr. Achmad Fedyani Saifuddin)


(Dr. Boedhihartono)


(Drs. Anto Achadiyat, MA)

Jakarta, 12 DEC 1997

Disahkan oleh :

Ketua Program Studi
Antropologi,



Dr. Meutia F. Swasono
NIP : 130 520 399

ABSTRAK

KEPERCAYAAN DAN KESETIAAN (Bentuk dan Fungsi Jaringan Sosial Nelayan Muara Angke Pantai Utara Jakarta). Endang Rudiatin., 215 halaman. Tabel. Gambar. Peta. Diagram. Tesis. Jakarta: Program Studi Antropologi Program Pascasarjana Universitas Indonesia.

Tesis ini membahas bentuk-bentuk dan fungsi jaringan sosial yang terwujud sebagai akibat kompetisi dalam mendapatkan sumber daya, yang berada dalam rangkaian kegiatan usaha nasional, berdasarkan suatu penelitian pada masyarakat nelayan di kampung nelayan Muara Angke, Pantai Utara Jakarta. Penelitian terhadap bentuk dan jaringan sosial nelayan ini menggunakan pendekatan jaringan sosial, yang merupakan pengembangan dari pendekatan struktur. Pendekatan struktur dalam menjelaskan proses perubahan sosial, memandang perubahan masyarakat dengan mengamati perubahan struktur di dalamnya. Pendekatan jaringan sosial memandang struktur dalam masyarakat adalah jaringan sosial itu sendiri, sehingga dengan menguraikan hubungan-hubungan yang berlangsung di dalamnya, seorang peneliti dapat menganalisa dan menggambarkan suatu proses sosial. Oleh karena itu model jaringan mengarah pada penjelasan proses tidak hanya bentuk.

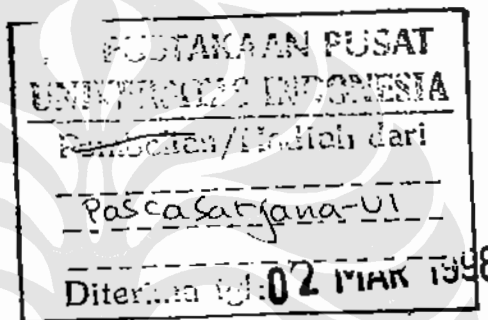
Pembentukan berbagai jaringan sosial nelayan, merupakan upaya mendapatkan akses ke sumber daya dalam kerangka strategi untuk dapat bertahan hidup di kota. Jaringan sosial yang sudah terbentuk tersebut pun perlu dipertahankan, dengan maksud agar tetap berada dalam suatu jaringan usaha perikanan, karena sekali keluar belum tentu bisa lebih baik lagi atau bahkan dapat masuk lagi dalam usaha perikanan yang berkompetisi tinggi tersebut. Selain itu jaringan sosial juga difungsikan atau digunakan sebagai alat memfleksibelkan kebijakan-kebijakan yang dianggap merugikan.

Jaringan sosial yang dibentuk oleh nelayan, merupakan perilaku ekonomi mereka berdasarkan seleksi terhadap kebudayaan mereka, yaitu mempertahankan hubungan koperatif dengan nilai-nilai kesetiaan dan kepercayaan di dalamnya. Nilai inilah kelak melanggengkan hubungan-hubungan mereka, sehingga jaringan sosial nelayan bersifat relatif stabil dan menetap. Dengan demikian kestabilan jaringan sosial nelayan tersebut merupakan refleksi dari kelanggengan hubungan nelayan dan pedagang yang umum ditemukan pada masyarakat nelayan manapun di dunia. Hubungan tersebut langgeng, disebabkan pinjaman-pinjaman jangka panjang. Walaupun relatif stabil, eksistensi suatu jaringan masih bergantung pada seorang patron atau perantara yang dapat mendekatkan jaringan kepada sumber daya. Seorang patron di sini harus memiliki akses besar terhadap sumber daya tersebut. Pada umumnya yang bertindak sebagai patron atau perantara adalah pedagang atau pengusaha besar.

Pembentukan jaringan sosial nelayan banyak dilandaskan pada hubungan kekerabatan, dimana dasar kekerabatan dalam hubungan nelayan merupakan suatu proses enkulturasi. Hubungan kekerabatan tersebut dijadikan sumber manfaat atau mata

pencapaian, sehingga untuk menjamin hari depan mereka dilakukan melalui jaringan kekerabatan.

Dari penelitian terhadap jaringan sosial nelayan ini ditemukan pula bahwa, nelayan di Muara Angke tidak terpaku dalam lingkungan kemiskinan yang identik dengan dirinya, karena bertahan dalam suatu jaringan merupakan usaha nelayan untuk memperoleh peluang atau kesempatan, agar dapat keluar dari kemiskinan atau bertahan hidup. Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa, begitu banyaknya faktor-faktor sosial-ekonomi bahkan budaya yang saling berkaitan dalam hubungan-hubungan nelayan, terutama hubungannya dengan pedagang, sehingga untuk mematahkan hubungan ketergantungan tersebut kehadiran pranata formal belumlah merupakan pemecahannya.



02386

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbil'alamin tesis ini dapat saya selesaikan dengan baik yang penyelesaiannya tidak terlepas dari dukungan berbagai pihak. Oleh karena itu sudah selayaknya saya mengucapkan banyak terima kasih pertama-tama kepada; Bapak Dr. Achmad Fedyani Saifuddin selaku pembimbing, yang telah memberikan banyak dukungan, sumbangan pemikiran serta pengarahan. Sesungguhnya secara teoritis tesis ini banyak didasari oleh ide-ide beliau.

Kemudian saya ucapkan juga banyak terima kasih pada Ibu Dr. Meutia Swasono, selaku ketua program Studi Antropologi sekaligus bertindak juga sebagai pembimbing, yang memberi banyak pengarahan dan koreksi dengan sangat teliti serta juga dengan sangat bijaksana telah memberikan jalan keluar bagi kesulitan-kesulitan saya saat penulisan tesis ini.

Selanjutnya terima kasih banyak saya ucapkan pada mereka yang secara informal juga terlibat dalam penulisan tesis ini yaitu: (1) Bapak K.H. R. Achmad Zaelani, beliau banyak memberikan suntikan-suntikan moril yang sangat berarti di saat-saat yang diperlukan dan selalu mengikuti perkembangan dari jauh; (2) Mas Hariyoto, kakak yang sangat memperhatikan dan begitu peduli dengan studi-studi saya

selama ini dan selalu saling mendukung dalam banyak permasalahan; (3) Dra. Choiriyah dan Ir. Muhammad Adi Sarwono yang ikut membantu dalam melakukan survey questionair untuk profil masyarakat dalam tesis saya dan mengolahnya dengan SPSS; (4) Para informan yang telah menjadikan saya sebagai bagian dari keluarga. Mereka dengan tangan terbuka dan tanpa pamrih membantu saya, sekaligus mempercayakan keluhan-keluhan mereka pada saya, yaitu: keluarga Sanawing, dan keluarga Ayo serta Bapak Haji Murtadho yang membantu saya dengan sangat tulus.

Terima kasih banyak saya berikan kepada keluarga Sritomo dan keluarga Achmad Lukman yang banyak memberikan toleransi dan pengertian selama penyelesaian akhir tesis saya. Rasa syukur yang paling besar diantara yang lain saya berikan pada Ibunda. Dengan restu dan kasih sayangnya sepanjang masa, menumbuhkan rasa aman dan keyakinan untuk selalu ingin maju. "Hasil karya" beliau menumbuhkan 'itikad pada saya untuk bisa jauh lebih baik dari apa yang beliau peroleh.

Semoga Allah SWT melimpahkan rahmat dan kasih sayangNya kepada mereka semua.

Jakarta Maret 1997

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	i
ABSTRAK	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR DIAGRAM	vi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
I.1 Latar Belakang Masalah	1
I.2 Permasalahan.....	5
I.3 Kerangka Konsep.....	6
I.3.1 Nelayan Dalam Perspektif Antropologi.....	6
I.3.2 Pendekatan Jaringan Sosial.....	10
I.3.3 Jaringan Sosial Nelayan.....	13
I.4 Satuan Analisis.....	21
I.5 Metodologi Penelitian.....	22
I.5.1 Informan.....	22
I.5.2 Teknik Pengumpulan Data.....	23
I.6 Sistematika.....	27
BAB II KAMPUNG NELAYAN MUARA ANGKE.....	29
II.1 Keadaan Geografi.....	29
II.2 Ekosistem Pantai Jakarta Sekarang.....	33
II.3 Profil Masyarakat.....	39
II.3.1 Urbanisasi dan Etnisitas.....	41
II.3.2 Anak-anak Mengejar Pendidikan.....	46
II.3.3 Kehidupan Agama.....	50
II.3.4 Organisasi Sosial Nelayan.....	53
II.4 Pembentukan Kampung Nelayan.....	61
BAB III STRUKTUR MASYARAKAT DAN SUMBER DAYA PERIKANAN.....	69
III.1 Struktur Masyarakat.....	69
III.2 Pekerjaan Dalam Usaha Perikanan.....	72
III.3 Pemukiman dan Fungsi Kepemilikan.....	81
III.4 Rumah Sebagai Basis Kegiatan Ekonomi.....	88
III.5 Peluang dan Kendala Bagi Nelayan.....	96
III.5.1 TPI dan Proses Pelelangan.....	103
III.5.2 Fluktuasi Harga.....	111
III.5.3 Musim Barat dan Musim Timur.....	113
III.5.4 Jaringan Pemasaran.....	115
III.6 Hubungan-hubungan Dalam Usaha Perikanan.....	118
III.6.1 Hubungan Nelayan dan Pedagang di TPI.....	119
III.6.2 Pemasaran, Pasar dan Hubungan Antar Pedagang.....	122

BAB IV PERSAINGAN DAN KERJASAMA	128
IV.1 Persaingan.....	129
IV.1.1 Persaingan Mendapatkan Rumah.....	129
IV.2.1 Persaingan Mendapatkan Lapak.....	130
IV.1.3 Persaingan Antara Usaha Koperasi dan Usaha Swasta.....	131
IV.1.4 Persaingan Antara Nelayan dan Pemilik Kapal Besar/Trawl.....	132
IV.1.5 Persaingan Antara Nelayan, Pelele dan Pemilik Kapal/Trawl.....	134
IV.1.6 Persaingan Antara Pedagang Grosir Lokal dan Pedagang Grosir Daerah....	136
IV.2 Kerjasama.....	137
IV.2.1 Kerjasama Dalam Pengumpulan Modal Untuk Mendapatkan Ikan.....	138
IV.2.2 Saling Bantu Membantu Antara Petugas Dan Pedagang Di TPI.....	139
IV.2.3 Kerjasama Dalam Pembayaran Retribusi.....	139
BAB V KEPERCAYAAN DAN KESETIAAN (PEMBENTUKAN JARINGAN SOSIAL DALAM KOMPETISI)	143
V.1 Upaya Mendapatkan Modal.....	145
V.1.1 Jaringan Patron-klien Berdasarkan Kekerabatan.....	147
V.1.2 Jaringan Patron-klien Berdasarkan Kekerabatan Bercampur Pertemanan.....	151
V.2 Upaya Mendapatkan Fasilitas Usaha.....	155
V.2.1 Jaringan Pertemanan Bercampur Kekerabatan.....	156
V.2.2 Jaringan Kekerabatan Bercampur Ketetangaan.....	159
V.2.3 Jaringan Pertemanan Bercampur Ketetangaan.....	162
V.3 Mempertahankan Eksistensi.....	165
V.3.1 Jaringan Perantara Dalam Mendapatkan Modal.....	166
V.3.2 Jaringan Perantara Dalam Mendapatkan Fasilitas Usaha.....	171
BAB VI FUNGSI JARINGAN SOSIAL BAGI USAHA PERIKANAN SKALA KECIL	182
VI.1 Menghadapi Penguasaan Sumber Daya Ke Usaha Perikanan Skala Besar.....	183
VI.2 Membuat Kebijakan-kebijakan Pengaturan Sumber Daya Menjadi Fleksibel.....	190
BAB VII KESIMPULAN	197

DAFTAR TABEL

Tabel :

I-2	Data Pertambahan Penduduk di Pemukiman Nelayan Muara Angke 1994, 1995 dan 1996.....	39
II-2	Jumlah Nelayan dan Pedagang di Muara Angke.....	40
III-2	Tabel Asal Daerah Pendetang.....	42
IV-2	Pertambahan Nelayan dan Pedagang Pendetang.....	42
V-2	Tingkat Pendidikan.....	47
VI-2	Jumlah Penduduk Menurut Agama.....	50
VII-3	Status Tempat Tinggal.....	87
VIII-3	Penghuni Tempat Tinggal.....	87

DAFTAR GAMBAR

I-1	Letak Kawasan Perikanan Muara Angke Dalam Wilayah Kotamadya Jakarta Utara.....	32
II-1	Daerah Penangkapan Ikan Nelayan DKI Jakarta.....	38
III-1	Stratifikasi Masyarakat Usaha Perikanan.....	81
III-2	Pembagian Perumahan Nelayan DKI Jakarta.....	99

DAFTAR DIAGRAM

III-3	Jaringan Hubungan Pemasaran Ikan Di DKI Jakarta.....	116
IV-1	Jaringan Patron-klien Berdasarkan Kekerabatan.....	151
V-2	Jaringan Patron-klien Berdasarkan Kekerabatan Bercampur Pertemanan.....	155
V-3	Jaringan Pertemanan Bercampur Kekerabatan.....	159
V-4	Jaringan Kekerabatan Bercampur Ketetangaan.....	162
V-5	Jaringan Pertemanan Bercampur Ketetangaan.....	165
V-6	Jaringan Perantara Untuk Mendapatkan Modal.....	172
V-7	Jaringan Perantara Dalam Menemukan Peluang-peluang Usaha.....	179

BAB I:

PENDAHULAN

I.1 Latar Belakang Masalah

Daerah Khusus Ibukota (DKI) Jakarta sebagai pusat kegiatan perekonomian nasional merupakan peluang pasar yang besar bagi pemasaran ikan. Sebagai pusat kegiatan pemasaran ikan untuk seluruh hasil perairan pulau Jawa, Semenanjung Malaka, Selat Sunda dan Kalimantan, apalagi sebagai pusat distribusi bagi konsumen perikanan kota metropolitan Jakarta, pasar-pasar ikan grosir Jakarta menjadi arena persaingan yang cukup tinggi antar pedagang-pedagang ikan dengan semakin banyaknya nelayan dan pedagang yang mengandalkan pemasarannya di sini.

Sementara itu kehidupan nelayan selalu dipahami, secara historis identik dengan kemiskinan (bahkan Lukman Sutrisno berpendapat dalam "Warta Pedesaan", 1994, bahwa nelayan merupakan kantong kemiskinan terbesar di Indonesia). Dalam hal ini berarti nelayan di perkotaan yang dapat dikategorikan sebagai bermukim dan memiliki sumber daya serta mencari penghasilan di wilayah perkotaan seperti DKI Jakarta, berhadapan dengan kondisi lingkungan yang lebih kompleks lagi. Hal ini disebabkan kondisi-kondisi yang sudah universal bagi para nelayan, yaitu kondisi lingkungan alam, pemasaran dan organisasi sosialnya (lihat subbab 2 hal. 7-10), telah terintegrasi dalam kompleksitas masalah-masalah

perkotaan¹ a.l.: (1) kehidupan nelayan yang multi-etnik ini berada di tengah-tengah masyarakat industri yang kompleks dengan masalah-masalah perpajakan, birokratisasi pinjaman bank, banyaknya peraturan-peraturan serta persaingan dengan pengguna-pengguna sumber daya milik bersama a.l.: tempat rekreasi, obyek wisata, pengembangan daerah pesisir pantai, industri; (2) faktor-faktor spesifik seperti kelangkaan tempat pendaratan ikan akibat pemusatan tempat pendaratan ikan (untuk pesisir pantai Utara Jakarta di dua tempat; Muara Angke dan Muara Baru), yang berarti perlu tambahan biaya fasilitas penyimpanan ikan segar sebelum tiba di pendaratan untuk mencegah cepatnya pembusukan; (3) kebijakan-kebijakan peningkatan produksi perikanan² membawa keikutsertaan para nelayan dalam usaha perikanan nasional, yang di dalamnya terdapat seperangkat pola-pola hubungan dengan lembaga-lembaga formal; (4) sistem pasar yang masih tradisional di tengah iklim dan udara perkotaan, yang tidak dilengkapi dengan pendinginan yang baik, menyebabkan kondisi

¹Dirangkum dari berbagai sumber:

- a. Dirjen Perikanan (1987 dan 1993)
- b. Dinas Perikanan DKI Jakarta (1994)
- c. Pusat Penelitian dan Pengembangan Perikanan-Deptan (1982 dan 1990)
- d. Bailey, Dwiponggo dan Marahudin (1987)
- e. Yayasan Srikandi (1985)
- f. Makalah Baharsyah (1993 dan 1994)
- g. Tim Penelitian Fakultas Pertanian IPB (1994)
- h. Rokhimin (1994)

²Pemasaran sangat berarti bagi peningkatan produksi nelayan, dimana produksinya memberi kontribusi sebesar 95% bagi perikanan nasional --berdasarkan data Pusat Penelitian Sosial Ekonomi Pertanian-- dan di masa datang masih belum akan berubah (Effendy dkk., 1990). Hal ini seiring dengan pendapat Sayogyo yang memastikan, bahwa produsen utama bagi total produksi nasional tersebut adalah nelayan kecil (Sayogyo, 1994).

produk semakin cepat rusak, sehingga harga setiap jenis ikan berfluktuasi setiap hari dan; (5) struktur pasar yang bersifat kompetisi monopolistik, dimana banyak pedagang yang berpartisipasi dalam kegiatan pemasaran, memperpanjang rantai pemasaran hingga sampai konsumen pertama dan menunjukkan banyaknya tipe-tipe pedagang grosir dan pedagang pengecer terlibat dalam persaingan mendapatkan produk perikanan, sehingga dapat memungkinkan terjadinya oligopoli.

Selama ini dipahami bahwa dalam kegiatan sosial-ekonomi, apabila sekelompok atau beberapa kelompok menguasai sumber daya, maka proses persaingan tidak lagi berada di bawah kontrol pranata formal³. Distribusi sumber daya akan berada pada sekelompok atau beberapa kelompok, sehingga terjadi pergeseran pemilikan sumber daya yang memberikan dampak terhadap eksistensi kelompok pemasaran ikan skala kecil, tidak saja nelayan tetapi juga pedagang kecil, dalam usaha perikanan. Pranata formal dalam usaha perikanan merupakan suatu sistem politik yang mengatur mekanisme produksi-distribusi dalam sistem ekonomi. Pranata formal disini adalah pemerintah yang bertindak sebagai institusi

³Pranata sosial selalu dipahami merupakan dasar dari organisasi sosial yang umumnya ada pada setiap masyarakat, dan organisasi sosial juga umumnya berhadapan dengan sejumlah masalah-masalah mendasar dalam kehidupan sosial. Ada tiga aspek dasar dari pranata a.l. pranata melembagakan pola-pola perilaku masyarakat dalam menghadapi sejumlah permasalahan, pranata juga meliputi pengaturan perilaku individu dalam masyarakat dan pola-pola perilaku individu ini meliputi aturan yang normatif dan ada sanksi yang sudah dilegitimasi oleh norma-norma tersebut (S.N. Eisenstadt, 1968:409-421). Bila dihubungkan dengan fungsinya, maka dapat dikatakan pranata mempertahankan dan memelihara suatu sistem sosial. Dalam hal ini, masyarakat merupakan suatu sistem sosial. Pranata 'formal' disini merupakan pranata yang memiliki fungsi melembagakan aturan-aturan yang mengatur perilaku ekonomi, dan memelihara serta mengawasi aturan-aturan tersebut agar tetap berjalan.

yang mengatur dan membuat kebijakan bagi seluruh kegiatan ekonomi nelayan. Dalam studi jaringan sosial, sistem ekonomi dipandang sebagai sebuah jaringan pengaturan arus barang dan jasa, sedang sistem politik dipandang sebagai jaringan hubungan yang mengatur alur perintah dan kebijakan (Barnes, 1969).

Dalam pemasaran (sebagai bagian dari proses produksi-distribusi), ada satu atau beberapa kelompok yang selalu berusaha dapat berperan lebih dominan dari kelompok-kelompok yang lain, sehingga rantai pemasaran berada dalam kontrol mereka. Pada umumnya untuk mengatasi kecenderungan timbulnya kontrol pemasaran oleh satu atau beberapa kelompok ini, pranata formal akan melakukan pengendalian mekanisme pemasaran melalui institusi yang ditunjuk. Dalam pemasaran ikan, institusi yang ditunjuk adalah Pemerintah Daerah yang mengatur dan mengontrol Tempat Pelelangan Ikan (TPI) sebagai tempat berlangsungnya proses distribusi (pemasaran). TPI juga sekaligus berfungsi mencegah terbentuknya hubungan-hubungan ketergantungan yang bersifat eksploitatif antara nelayan dan pedagang, di mana hubungan-hubungan seperti ini lebih mudah terjadi apabila suatu kelompok menguasai rantai pemasaran dan juga lebih mudah terjadi pada masa-masa sulit, ketika sumber daya menjadi sangat terbatas (Chambers, 1979).

Dalam suatu masa sulit, apabila sumber daya terbatas dan pranata-pranata formal belum berfungsi dengan baik, maka terdapat kemungkinan potensi membentuk jaringan menjadi me-

ningkat (Mitchell, 1969). Kondisi ini dapat terjadi terlebih lagi bila kelemahan sistem birokrasi pranata formal membuka kesempatan terjadinya manipulasi dalam memanfaatkan sumber daya yang ada, sedangkan pembentukan hubungan-hubungan yang terjadi merupakan upaya dari pelaku-pelaku pemasaran untuk memperoleh dan menggunakan sumber daya⁴ yang terbatas di tengah perkembangan usaha perikanan lokal dan nasional. Pada kasus hubungan nelayan dan pedagang yang berlangsung kontinyu, Conner Bailey berpendapat,

"Adalah suatu kesalahan umum mengandaikan kondisi para nelayan kecil itu merupakan akibat dari terpaksa mereka dalam suatu kedudukan yang tidak menguntungkan dalam menghadapi pedagang dan bahwa koperasi-koperasi pemasaran dapat mematahkan ketergantungan ini" (Bailey, 1982: 19-22).

Atas dasar pandangan-pandangan dan pendapat tersebut di atas, dalam tesis ini dirumuskan pertanyaan: apakah dominasi pedagang terhadap nelayan yang berlangsung kontinyu, disebabkan oleh belum berfungsinya peran pranata formal dengan baik?. Dengan kata lain, perlu dipelajari kemungkinan bahwa kehadiran pranata formal belum merupakan pemecahan terhadap hubungan ketergantungan tersebut, akibat banyaknya faktor-faktor sosial-ekonomi dan budaya yang saling berkaitan dalam hubungan tersebut.

I.2 Permasalahan

Dari latar belakang masalah tersebut di atas, permasalahan dalam penelitian ini dirumuskan sbb.: bagaimana

⁴Penjelasan lebih lanjut tentang sumber daya dalam usaha perikanan lihat hal. 22.

strategi nelayan menghadapi kompetisi dalam mendapatkan akses ke sumber daya perikanan, yang berada dalam rangkaian kegiatan usaha perikanan nasional sesuai dengan situasi dan kondisi sosial budaya dan ekonomi yang mereka miliki tersebut. Serta bagaimana kaitannya dengan keberadaan pranata formal dan informal dalam kegiatan usaha perikanan.

I.3 Kerangka Konsep

I.3.1 Nelayan Dalam Perspektif Antropologi

Gambaran kehidupan nelayan yang selalu diliputi kekurangan dan memprihatinkan sudah menjadi masalah klasik. Ketergantungannya yang tinggi terhadap sumber daya yang terbuka dan milik umum sangat berpengaruh pada rendahnya produktivitas nelayan. Produktivitas yang rendah tersebut menurut Firth disebabkan pendapatan nelayan tidak ditentukan oleh mata pencahariannya yang dipengaruhi dan tergantung pada kondisi laut yang berubah-ubah (Firth, 1930: 185-233). Selain hal itu, disebabkan juga oleh harga yang berfluktuasi dan ketidaktahuan nelayan terhadap informasi pasar yang membuatnya tidak memiliki posisi tawar-menawar (Carner, 1982; Bailey, 1988; dan Mubyarto, 1985).

Kondisi ketidakmenentuan dan harga yang berubah-ubah tersebut, menurut Acheson, tidak saja disebabkan oleh lingkungan fisiknya saja (alam dan biotiknya), melainkan juga oleh kondisi lingkungan sosial dimana dia berada. Hasil studinya menemukan penyesuaian-penyesuaian yang dicapai nelayan tidak saja terhadap kondisi alam dan biotik lautnya

tetapi juga kondisi sosial-ekonominya, yang disebutnya sebagai proses adaptasi. Hasil tangkapan yang berfluktuasi tergantung dari kegiatan sesama nelayan, berapa banyak mereka memperoleh hasil tangkapan secara keseluruhan (Acheson, 1981). Oleh karena itu di banyak pasar-pasar ikan di dunia, fluktuasi harga begitu tidak menentunya sehingga tangkapan yang baik belum berarti pemasukan hari ini juga baik .

Sandbukt (1982) dalam penelitiannya tentang adaptasi nelayan terhadap kondisi ekonomi pasar di pesisir Semenanjung Malaka dan Riau, memperhatikan proses adaptasi nelayan tersebut terhadap lingkungan organisasi sosialnya. Analisnya cenderung untuk mengintegrasikan antara pandangan hidup dengan tindakan yang diatur oleh organisasi sosialnya, dengan mengadopsi kerangka etnisitas dari F. Barth, yaitu bahwa pada tiap-tiap kelompok etnik terdapat dua aspek yang menonjol dalam organisasi sosialnya, yaitu yang meliputi apa yang diperoleh individu tanpa harus berusaha (*ascribed*) yang disebabkan kedudukannya sebagai anggota, dan apa yang diperolehnya melalui usaha (*achieved*), melalui hubungan-hubungan dengan anggota-anggota yang lain. Seseorang (paling banyak dan paling mungkin) mengidentitas dirinya dalam satu kelompok etnis dengan menunjukkan asal keturunan yang sama atau asal daerah yang sama atau atas dasar ikatan sosial (Barth, 1969; Keesing, 1971; dan Gellner, 1994). Karena nelayan tidak dapat mengontrol cuaca serta lokasi ikan, maka mereka harus mereduksi ketidakpastian

penangkapan ikan dengan membuat kesepakatan satu sama lain diantara mereka. Untuk mengatasi ketidakpastian dan mereduksi resiko tersebut, nelayan mengorganisir dirinya secara koperatif. Organisasi yang bersifat koperatif ini cenderung dibentuk ketika nelayan merasa dipermainkan oleh pembeli dan bergabung satu sama lain untuk mendapatkan harga yang sesuai serta menstabilkan pasar untuk penjualan ikan mereka (lihat McCay, 1981). Oleh karena itu hubungan sosial apa saja yang digunakan nelayan pada umumnya bersifat koperatif.

Pengorganisasian diri tersebut dilakukan dengan apa yang disebut sebagai pembagian kerja. Pembagian kerja disini dimaksudkan sebagai pembagian tugas dan tanggung jawab menghadapi kemungkinan yang terjadi saat melaut, sehingga dapat dikatakan selain berbagi rejeki, mereka juga berbagi resiko di laut. Dalam banyak pembagian kerja, rekrutmen dilakukan diutamakan sebatas anggota kerabat terlebih dahulu baru teman-teman atau orang yang dikenal, walaupun bukan berarti juga mengabaikan faktor kemampuan (Acheson, 1981: 278-280). Dengan merekrut kerabat atau teman atau kenalan, hubungan akan lebih stabil, karena keamanan dan efektivitas di kapal tergantung dari kemampuan kerjasama anggota.

Untuk menghadapi resiko akibat harga yang berfluktuasi di pasar-pasar, nelayan menjalin hubungan yang kuat dan lama dengan para pedagang, dimana hubungan tersebut merupakan suatu gejala umum yang berkaitan dengan usaha-usaha memperkecil resiko dalam pemasaran, selain juga sebagai usaha

memperoleh modal (Acheson, 1981: 282-287). Beberapa hasil penelitian menyebutkan gejala hubungan saling ketergantungan ini sangat umum ditemukan pada hubungan kerja mereka (Betke, 1985; Emmerson, 1980; Firth, 1930; Lampe, 1989; dan Mubyarto, 1985). Pada masyarakat nelayan tradisional, bahkan para wanita dari anggota keluarganya yang menjualkan ikan-ikan hasil tangkapan mereka. Hal itu dilakukan dengan alasan para wanita anggota keluarga tersebut lebih dapat dipercaya daripada orang lain. Oleh karena itu tidak mengherankan para antropologi, jika nelayan lebih suka mempertahankan hubungan yang lama dengan para pedagang daripada menjual pada penawar yang lebih tinggi. Tidak demikian halnya dengan para ahli ekonomi yang beranggapan hal tersebut dapat merusak pasar.

Dari pembahasan tersebut di atas dipahami bahwa, dalam perspektif antropologis perilaku adaptasi nelayan dalam kegiatan ekonominya adalah memadukan peran pranata-pranata non-ekonomi mereka dalam kegiatan ekonominya. Peran pranata-pranata non-ekonomi tersebut diwujudkan dalam hubungan-hubungan yang berlandaskan kekerabatan atau pertemanan, yaitu orang-orang yang sudah mereka kenal dengan baik.

I.3.2 Pendekatan Jaringan Sosial

Pada umumnya ketika para ahli ingin menjelaskan suatu proses perubahan sosial, mereka menggunakan pendekatan struktur yang memandang perubahan masyarakat dengan melihat perubahan struktur di dalamnya. Pendekatan struktur

menginterpretasikan perilaku individu dalam hubungannya dengan keanggotaan mereka dalam ikatan-ikatan kelompoknya dan keterkaitan mereka dalam institusi sosialnya (Mitchell, 1969: 9). Pendekatan seperti ini terbiasa menggambarkan masyarakat sebagai kelompok yang tersusun dalam strata-strata yang memunculkan stratifikasi.

Dalam hal ini Sola Pool dan Kochen (1978: 6) berpendapat bahwa stratifikasi menekankan kemungkinan dua manusia dalam satu strata bertemu dan ketidakmungkinan dua manusia dari strata yang berbeda untuk bertemu, sehingga mengasumsikan stratifikasi mengakibatkan suatu hubungan antar strata yang berbeda menjadi tidak berfungsi. Padahal hubungan tetap berfungsi secara timbal balik, baik dalam posisi setara maupun tidak setara (terstratifikasi).

Selain itu Van Velsen (dalam Mitchell, 1969: 9) menganggap sebuah analisis struktural mengasumsikan suatu masyarakat atau komunitas itu bersifat homogen dan relatif stabil. Oleh karena itu mengalami kesulitan ketika meneliti suatu masyarakat yang lebih kompleks seperti penelitian-penelitian yang dilakukan di perkotaan maupun pada masyarakat kecil yang karakteristik strukturnya tidak tergambar (lihat Barnes, 1969; Epstein, 1969; dan Mitchell, 1969).

Struktur sosial dalam definisi Radcliffe Brown adalah sebagai sebuah jaringan hubungan sosial yang statis (1952: 190). Penggunaan kata 'jaringan' di sini menurut Mitchell (1969: 2-10) belum menjelaskan secara rinci sifat-sifat

hubungan dalam menjelaskan suatu tindakan sosial, melainkan baru menggambarkan tingkatan-tingkatan struktur. Kata 'jaringan' dalam konteks sosiologi tidak digunakan sebagai suatu analisis hanya bersifat metaforis, padahal struktur sosial harus dapat membedakan dengan jelas fungsi, dan bentuk hubungan serta proses yang terjadi dalam hubungan sosial pada suatu masyarakat. Fungsi adalah sumbangan yang diberikan satuan-satuan dalam sistem untuk kebutuhan seluruh sistem, sementara yang dimaksud dengan struktur adalah garis-garis hubungan yang ada dalam sistem tersebut. Jadi struktur sosial merupakan hubungan-hubungan antar pelaku yang ditentukan oleh fungsinya, atau dengan kata lain struktur sosial dalam masyarakat adalah jaringan sosial masyarakat itu sendiri (Boissevain, 1978:11). Bahkan suatu jaringan sosial dapat lebih luas lagi meliputi seluruh kehidupan manusia (Mitchell, 1969).

Dengan demikian penggunaan jaringan sosial sebagai kerangka analisis merupakan jawaban bagi kekurangan pendekatan analisis struktur-fungsional dalam menjelaskan tindakan sosial. Karakteristik jaringan sosial dalam antropologi adalah data yang berlandaskan pada deskripsi kualitatif, sehingga 'jaringan' dalam antropologi sosial dapat dikembangkan untuk menganalisa dan menggambarkan proses sosial dengan menguraikan hubungan-hubungan yang berlangsung di dalamnya (Barnes, 1969).

'Jaringan' adalah pola-pola hubungan sosial diantara individu-individu, pihak-pihak, kelompok-kelompok atau

organisasi-organisasi. 'Jaringan' merupakan bagian dari model penjelasan apa yang sesungguhnya sedang terjadi. Model jaringan lebih menunjukkan proses daripada bentuk, oleh karena itu sifatnya dinamis bukan statis (Wolfe, 1976). Proses merupakan transformasi dari satu kondisi ke kondisi yang lain. Proses berlangsung dari interaksi faktor-faktor penyebab hingga memunculkan satu kondisi tertentu (Bee, 1974). Suatu proses terjadi melalui serangkaian periode (ada dimensi waktu di dalamnya). Dapat dikatakan perubahan yang terjadi pada masyarakat nelayan dalam kegiatan ekonominya ini berlangsung dalam suatu proses yang terjadi dari interaksi faktor-faktor kemiskinan, lingkungan serta pengaturan kegiatan ekonomi dan organisasi sosialnya (lihat bab II dan III) dari saat pembentukan kawasan perikanan (tahun 1977) hingga saat ini.

Fleksibilitas jaringan sosial dalam usaha perikanan merefleksikan bentuk struktur masyarakat nelayan dipengaruhi oleh pengaturan sumber daya dalam usaha perikanan. Seseorang atau kelompok yang dekat dengan sumber daya memiliki peluang lebih besar untuk menjangkau siapa saja di tingkat struktur manapun, sehingga memiliki pengaruh dan kekuasaan lebih besar serta memiliki 'daya ikat' terhadap kelompok-kelompok ekonomi skala kecil dalam jaringan pemasaran. Akibatnya bagi mereka yang miskin di masyarakat industri memiliki peluang sangat kecil untuk mengontrol lingkungan mereka atau mendapatkan surplus sumber daya yang terbatas (Stack, 1975).

I.3.3 Jaringan Sosial Nelayan

Merupakan fenomena yang sering terjadi bahwa pada saat hasil perikanan berlimpah (musim timur), harga produk perikanan pun secara drastis menurun. Pendapatan menjadi tidak proporsional dengan peningkatan produksinya, dalam pengertian bahwa apabila produksi meningkat seharusnya pendapatan nelayan sebagai produsen juga turut meningkat. Sebaliknya pada musim paceklik produktivitas nelayan menurun, kondisinya diliputi kesulitan. Chambers berpendapat bahwa dalam kasus-kasus inilah muncul kecenderungan faktor-faktor yang merugikan beroperasi dan kecenderungan ini menghantam bagian penduduk miskin lebih keras daripada mereka yang lebih kaya (Chambers, 1979). Dalam banyak situasi, pemilihan solusi adalah memperlama hubungan dengan membentuk hubungan kerja yang bersifat pribadi diantara nelayan dan pedagang, sehingga dapat mengurangi resiko yang muncul (Plattner, 1989: 210-218).

Banyaknya kendala yang harus dihadapi oleh nelayan maupun pedagang, disebabkan kondisi ketidakmenentuan sumber daya yang terjadi karena sifat produknya yang cepat rusak segera setelah ditangkap. Oleh sebab itu keberlangsungan hubungan nelayan dan pedagang merupakan usaha pemecahan terhadap kondisi ini. Hubungan yang dikembangkan bersifat pribadi dan berlangsung lama disebabkan pinjaman-pinjaman ataupun penanaman modal dari pedagang kepada nelayan. Bentuk hubungan seperti ini merupakan mekanisme penting untuk

mereduksi resiko (Acheson, 1981: 281-286; dan Plattner, 1985: 210-214). Apabila nelayan menghadapi kesulitan produksi, pedagang pun akan kehilangan sebagian barang untuk dipasarkan. Dalam hal ini nelayan dan pedagang bersama-sama menghadapi resiko dengan sifat produk yang mudah rusak ini. Hubungan yang bersifat pribadi tersebut dilandasi oleh hubungan kekerabatan dalam konteks yang berbeda-beda. Landasan kekerabatan menjadi meluas tidak hanya dalam arti pertalian darah dan perkawinan saja, melainkan meliputi mereka yang memiliki kesamaan kepentingan, persamaan nasib atau agama dan keyakinan (Keesing, 1971: 129; Gellner, 1994; dan Stack, 1975).

Penggabungan hubungan perseorangan dalam saling hubungan pribadi ini merupakan proses transaksi yang umum berlangsung dalam masyarakat manapun tidak saja pada masyarakat ekonomi (Boissevain, 1978). Hubungan yang bersifat pribadi ini berlangsung sesuai kesepakatan diantara mereka. Setiap waktu selalu ada hubungan lanjutan atas dasar saling percaya antara seseorang dengan mitra-mitra dagangnya. Hubungan seperti ini biasa terjadi, karena adanya pinjaman-pinjaman dan yang terbanyak membentuk hubungan seperti ini adalah petani, nelayan dan usaha manufaktur. Pinjaman-pinjaman yang umumnya didapat dari pedagang akan mengalami perpanjangan dengan syarat ada jaminan barang atau tunai, untuk pengganti modal (Cook, 1985; Nash, 1966; dan Plattner, 1989). Hubungan pengulangan pinjaman memperlama hubungan kerja, sebagaimana

yang berlaku pada petani dan pedagang. Apakah perpanjangan kredit terjadi disebabkan petani tanpa pilihan memberikan hasil panen kepada pedagang dengan harga ditetapkan sebelum harga jual nyata berlaku (Dewey, 1964). Atau adanya jaringan integratif antara pedagang besar dan pedagang eceran terjadi, karena pedagang eceran berhutang pada pedagang besar (Geertz, 1963) atau juga secara lebih lengkap bahwa adanya jaringan informasi bersama tentang harga, mutu komoditi dan kondisi pengadaan barang (Alexander dan Jeniffer, 1994).

Menurut Wilson, hubungan yang lama umumnya terjadi lebih banyak disebabkan biaya produksi yang besar tidak mampu diatasi sendiri oleh nelayan, sehingga nelayan membutuhkan bantuan biaya dari pedagang. Apabila biaya produksi hari ini tidak dapat tertutupi dari hasil produksi, maka pembayaran diangsur di hari berikutnya (Plattner, 1989: 218). Demikian seterusnya, sedangkan tidak satupun diantara nelayan dapat memastikan berapa produksi yang dapat mereka capai hari ini atau besok. Kondisi ketidakpastian dan usaha mereduksi resiko ini bagi nelayan memberi corak pada sistem bagi hasil, pinjam meminjam dan gadai menggadai di dalam hubungan sosial mereka (Firth, 1975: bab VI).

Dari pendekatan jaringan sosial, kedekatan hubungan nelayan dan pedagang dilihat sebagai suatu jaringan sosial nelayan yang terbentuk untuk memenuhi kebutuhan ekonominya. Whitten dan Wolfe (Macmillan, 1986) mendefenisikan jaringan sosial sebagai serangkaian hubungan yang terbentuk diantara

individu-individu dengan maksud membentuk sebuah basis guna memobilisasi mereka dan juga orang lain menghadapi suatu kondisi tertentu. Oleh sebab itu dapat dipahami mengapa hubungan nelayan dan pedagang secara historis sangat langgeng dari waktu ke waktu dan tidak dapat begitu saja dipatahkan oleh kehadiran lembaga formal beserta kebijakan yang menyertainya.

Kompleksnya kegiatan ekonomi nelayan mendorong sejumlah aktifitas sosial sebagaimana yang ditemukan Malinowski (1961) dalam perdagangan "kula", sehingga perdagangan yang berlangsung di dalamnya memiliki keterkaitan dengan sejumlah tradisi dan aturan-aturan. Sebagaimana dikatakan pula oleh Levi Strauss (Stack, 1975: 54), barang-barang bukan saja komoditi ekonomis, namun sarana bagi realitas sebuah tatanan yang lain seperti: kekuasaan, pengaruh, simpati, status dan emosi.

Perilaku nelayan dalam kegiatan ekonominya merupakan refleksi perilaku-perilaku antar individu yang muncul ketika menggunakan sumber daya untuk merealisasi kepentingan-kepentingan mereka, sedangkan perilaku-perilaku individu tersebut bertemu dengan kepentingan-kepentingan sosial sebagai akibat dari kedudukannya dalam struktur masyarakatnya⁵. Kepentingan-kepentingan sosial tersebut diwujudkan dalam aturan-aturan pada sistem hubungan kerja mereka, dimana

⁵Ronald Burt memasukkan tindakan tersebut dalam tindakan struktural yang merupakan implikasi logis dari tindakan atomistik dan juga sebuah legitimasi perilaku individu-individu di bawah tindakan normatif (Burt, 1982: 331-355).

aturan-aturan yang ada dalam hubungan kerja mereka menunjukkan sifat hubungan sosial yang ada, yaitu sifat hubungan pribadi. Sementara itu kekerabatan dan pertemanan atau ketetanggaan (sebagai akibat dari perluasan defenisi kekerabatan), dijadikan sebagai landasan pembentukan hubungan tersebut.

Aturan-aturan dan tradisi merupakan perangkat dari kebudayaan suatu masyarakat. Kebudayaan itu sendiri dalam perspektif antropologi sosial adalah keseluruhan perilaku manusia sebagai anggota masyarakat yang diperoleh dari proses belajar ketika bersosialisasi (Radcliffe-Brown, 1986; dan Malinowski, 1973). Sedangkan tindakan merupakan perilaku yang bertujuan dan memiliki makna. Aturan-aturan dan tradisi mempengaruhi seseorang dalam memahami dan menginterpretasikan lingkungannya (alam, sosial dan budaya) yang dihadapinya untuk melakukan tindakan-tindakan tertentu dalam mengambil dan menggunakan sumber daya yang merupakan fungsi utama manusia.

Kemiskinan yang membuat nelayan berada pada lapisan paling bawah dalam struktur masyarakat kota, sebagaimana kemiskinan yang terjadi di perkotaan juga merupakan suatu proses sosial dari interaksi perilaku dan budaya melalui serangkaian periode waktu (lihat penelitian Saifuddin, 1992). Interaksi tersebut menimbulkan budaya yang saling membaaur yang menunjukkan suatu masyarakat dari struktur yang manapun, berkembang dan tidak statis. Dengan demikian perilaku nelayan

di perkotaan tidak saja merupakan implikasi dari lingkungan dimana dia berada, melainkan juga sebagai akibat dari kontak hubungannya dengan individu-individu lain yang memiliki budaya yang berbeda dengan latar belakang kehidupan kota dalam suatu kurun waktu tertentu.

Dengan menggunakan konsep Barnes (1969: 56-60) dipahami bahwa masyarakat nelayan di Muara Angke merupakan masyarakat yang keluar dari masyarakat lokal sambil tetap mengakui adanya apa yang disebut sebagai sistem hubungan tertutup. Sistem-sistem tersebut meliputi sistem hubungan dengan masyarakatnya sendiri dan sistem industri yang lebih luas. Usaha memahami perluasan struktur sosial masyarakat yang sedang bergerak keluar dari komunitas lokal, dapat dilihat bahwa pada umumnya nelayan menjadi anggota dari banyak kelompok sosial.

Di kalangan kelompok dalam komunitas dan organisasi manapun dalam masyarakat modern, walaupun sudah bergerak menuju pola yang global, masih banyak berkembang dan senantiasa berkelanjutan, orientasi pada pola partikularistik, askriptif dan rasa hormat (penghargaan) (Long, 1977). Oleh sebab itu di tingkat komunitas setempat ikatan-ikatan kekerabatan, pertemanan dan kadang-kadang ketetanggaan mempunyai banyak orientasi partikularistik dan askriptif. Pada umumnya dilatarbelakangi kepentingan dan kondisi yang

dihadapi⁶.

Dalam hal ini bentuk susunan (struktur) sosial dari perkumpulan, kelompok, lembaga-lembaga ataupun masyarakat harus dilihat sebagai jaringan manusia-manusia yang membuat pilihan dalam berkompetisi untuk mendapatkan sumber daya yang dibutuhkan tetapi terbatas (Boissevain, 1978: 11). Nelayan menjalin hubungan-hubungan dengan kelompok-kelompok di luar masyarakatnya, setuju atau tidak setuju, sesuai dengan kepentingannya pada kelompok-kelompok tersebut dan upayanya untuk mempermudah mendapatkan sumber daya, yaitu: modal dan fasilitas pendukung produksi dan pemasaran yang tdd.: (1) surat izin usaha, meliputi Surat Izin Penangkapan, Surat Izin Pemasaran atau Surat Izin Pengolahan; (2) rumah; (3) kredit atau pinjaman serta; (4) tempat berjualan atau lapak. Dengan demikian, upaya mempermudah mendapatkan sumber daya merupakan perilaku adaptasi nelayan untuk tetap dapat ambil bagian dalam usaha perikanan nasional.

Hubungan diperluas dalam struktur lokal hingga nasional dengan menjadi anggota dalam berbagai organisasi seperti; Koperasi Nelayan Mina Jaya, Himpunan Nelayan Seluruh

⁶ Ibnu Khaldun menyatakan, bahwa masyarakat kota diatur oleh jaringan, dimana persekutuan yang dibentuk berdasarkan pertalian keluarga, pertukaran jasa, daerah asal yang sama, pengalaman institusional yang sama, serta juga kesamaan keyakinan pribadi atau 'iman' (beralasan atau tidak) yang pada umumnya berlandaskan pada hubungan-hubungan informal. Pada akhirnya masyarakat tampaknya tidak memiliki perekat lain selain keyakinan pribadi di satu sisi dan kesetiaan di sisi lain, yang dulu bersifat etnik, sekarang bersifat klien (Gellner, 1994: 32). Hubungan kekerabatan bermakna lebih luas, sehingga dapat dikatakan unsur kekerabatan bersifat kontekstual.

Indonesia, kelompok Tani-Nelayan Andalan, termasuk juga organisasi sosial di lingkungan dimana dia berada seperti; di lingkungan kampung, tetangga ataupun etnik, sehingga tak jarang membentuk jaringan di dalam jaringan atau jaringan yang bertumpang tindih.

Selanjutnya banyak kemungkinan variasi bentuk-bentuk jaringan yang muncul dalam berbagai kondisi (lihat Wolf, 1966: 1-22; Eisenstadt dan Roniger, 1984). Hal itu sekaligus menjelaskan dua kecenderungan terbentuknya jaringan yaitu secara vertikal atau *patron-client* dan secara horizontal atau pertemanan, sedang ketetangaan dan *brokerage* merupakan kombinasi dan variasi diantara keduanya (lihat Boissevain, 1969; dan Eisenstadt dan Roniger, 1984).

Hubungan-hubungan yang dilakukan dalam suatu jaringan sosial termasuk bagian dari strategi nelayan dalam menghadapi lingkungan pekerjaannya yang tidak menentu. Dapat dikatakan bahwa kestabilan atau fleksibilitas jaringan nelayan dipengaruhi oleh berbagai faktor sosial-budaya yang saling berintegrasi dalam kegiatan ekonominya. Semakin meluasnya jaringan hubungan sosial, maka kelompok nelayan bukan lagi komunitas homogen dan yang keanggotaannya berada dalam jaringan di dalam jaringan yang semakin bertingkat-tingkat.

I.4 Satuan Analisis

Satuan analisis di dalam penelitian ini adalah masyarakat kampung nelayan di Muara Angke di dalam kawasan perikanan Pantai Utara Jakarta. Pemilihan satuan analisis

ini dianggap cukup memberikan relevansi masalah eksistensi dan mobilitas kelompok ekonomi skala kecil menghadapi kelompok ekonomi skala besar, dari sejak pembangunan kawasan perikanan Muara Angke (tahun 1977) hingga sekarang, dengan alasan sbb.: (a) kelompok ini merupakan kelompok masyarakat usaha perikanan skala kecil yang homogen, karena kawasan perikanan Muara Angke hanya dikhususkan bagi nelayan kecil yang memiliki perahu < 30 GT (bobot mati); (b) kelompok masyarakat ini menjadi bagian dari usaha perikanan nasional yang berarti pula berada dalam suatu kompetisi menghadapi usaha perikanan skala besar untuk mendapatkan sumber daya dan persaingan dalam ruang gerak kegiatan mencari penghasilan.

Sementara itu eksistensi dan mobilitas masyarakat nelayan Muara Angke di dalam usaha perikanan ini, tetap tidak terlepas dari masalah klasik nelayan, yaitu kemiskinan, ataupun masalah klasik perkotaan seperti urbanisasi. Karena masyarakat ini menetap di wilayah perkotaan, maka mereka dekat dengan pusat kekuasaan. Ini berarti akses kepada sumber daya (fasilitas permodalan dan usaha) lebih besar bila dibandingkan di daerah-daerah lain, yang berarti ada gerak urbanisasi nelayan dan pedagang ikan.

Satuan pengamatan di sini merupakan sekelompok informan yang terdiri dari nelayan dengan variasi, nelayan pemilik perahu dan melakukan kegiatan menangkap ikan serta nelayan sebagai anak buah, berdasarkan kriteria: (1) mereka yang berada dalam jaringan usaha perikanan di Muara Angke; dan

berada dalam jaringan usaha perikanan di Muara Angke; dan (2) mereka yang bertempat tinggal di pemukiman nelayan Muara Angke.

I.5 Metodologi Penelitian

I.5.1 Informan!

Pemilihan informan didasarkan pada pengetahuannya tentang perikanan dan pemasaran ikan serta kedudukannya dalam masyarakat pemasaran ikan yang memiliki banyak hubungan dan informasi. Informan dalam penelitian ini adalah: (1) petugas Dinas Perikanan DKI Jakarta bagian statistik, Usaha dan Pemasaran, serta (2) petugas UPT-PKPI yang sehari-hari mengatur kegiatan Pelelangan dan Pasar eceran termasuk sirkulasi produk perikanan daerah. Selain itu juga (3) petugas Rukun Warga dan Rukun Tetangga untuk mengetahui informasi tentang masyarakat di pemukiman nelayan dan kegiatan usaha perikananannya. Informan lain berasal dari para sesepuh antar etnis (Bugis, Jawa dan Sunda) maupun tokoh dalam hal pengetahuan dan kemampuan sebagai nelayan ataupun sebagai pedagang dari tingkat kecil hingga besar dari sejak kawasan perikanan terbentuk hingga sekarang. Para informan tersebut ditemukan melalui teknik 'bola salju bergulir' dengan menggunakan "ego" sebagai *starting point*⁷. Tokoh yang menjadi "ego" dan sekaligus informan kunci (*star*) dalam penelitian ini adalah tokoh masyarakat yang dikenal dan

⁷Dalam jaringan sosial, "ego" sebagai *starting point* adalah orang yang pertama kali memberikan informasi dan memberikan data.

diakui perannya di kalangan masyarakat kawasan perikanan, sehingga dianggap memiliki banyak hubungan dan informasi. Informan kunci ini memiliki peran dan kedudukan dalam struktur masyarakat nelayan; diantara pedagang maupun nelayan⁸.

I.5.2 Teknik Pengumpulan Data

Pada tahap awal pengumpulan data akan dilakukan dengan observasi terhadap para nelayan dan pedagang serta pranata formal yang terlibat dalam proses pemasaran ikan. Tujuannya untuk mengidentifikasi informan yang selanjutnya dipergunakan untuk mendapatkan informan kunci. Jaringan hubungan diidentifikasi berdasarkan kriteria: (1) isi hubungan, yaitu apa yang menjadi landasan hubungan; dan (2) bentuk hubungan yang di dalamnya mengandung aspek intensitas atau kekuatan hubungan dan tingkat keterkaitan jalinan hubungan dalam kegiatan yang sama (Mitchell, 1969; dan Knoke dan Kuklinski, 1982).

Pengamatan akan dimulai dari peristiwa sosial ekonomi yang bersifat umum dan terbuka, yaitu kegiatan pelelangan ikan di TPI. Penelitian tahap awal ini berlangsung selama 1 bulan. Untuk kelancaran pelaksanaannya dibutuhkan bantuan lembaga-lembaga yang berkaitan dengan pemasaran dan

⁸Informan kunci ini biasa bertindak sebagai juru bicara apabila ada masalah antara masyarakat kawasan perikanan dengan pihak UPT-PKPI, juga sebagai juru bicara dalam temu wicara dengan pejabat pemerintahan saat ada kunjungan dan selain itu setiap pemilihan umum menjadi warga yang sering dihubungi untuk berperan aktif dalam penyelenggaraan pemilihan umum, sehingga dianggap memiliki hubungan yang luas dan sekaligus informasi yang cukup banyak.

pengelolaan kawasan perikanan Muara Angke, terutama dalam memberikan informasi dan gambaran tentang proses pelelangan, pemasaran dan kelompok nelayan serta pedagang.

Tahap selanjutnya adalah mewawancarai para informan yang berkaitan dengan informan kunci dalam jaringan pemasaran dengan teknik 'bola salju bergulir' untuk mengidentifikasi sejumlah anggota jaringan. Disini penarikan sampel tidak dilakukan, dikarenakan hubungan-hubungan yang diteliti dapat saja meliputi keseluruhan populasi, sehingga apabila dilakukan penarikan sampel maka hal itu akan memutus konstruksi jaringan sosial yang sedang diteliti. Secara khusus pengamatan akan ditujukan pada bentuk dan fungsi hubungan antar pelaku, pilihan-pilihan, daya tarik dan daya ikat apa yang mendasari hubungan dan kesepakatan apa yang dilakukan bagi keberlangsungan hubungan tersebut. Identifikasi anggota jaringan diakhiri setelah ditemukan gejala berulang, yaitu bentuk-bentuk jaringan sosial. Dari kemunculan gejala tersebut fungsi jaringan sosial bagi usaha perikanan kecil dapat dianalisis lebih lanjut. Dari pengamatan, ditemukan tujuh bentuk jaringan yang bervariasi dengan latar belakang pembentukan yang berbeda-beda, yaitu: sebagai upaya mendapatkan produk perikanan dan upaya mendapatkan fasilitas. Ke tujuh bentuk jaringan sosial tersebut, merupakan bentuk dasar bagi berbagai variasi jaringan sosial lain, yang ada di Muara Angke.

Informan dari kalangan nelayan yang diwawancarai a.l.: (1) pemilik perahu (juragan); (2) pemilik perahu sekaligus penangkap ikan serta; (3) anak buah kapal, dengan memperhatikan variasi dan latar belakang ikatan hubungan tersebut. Struktur masyarakat di kampung Muara Angke diperoleh dengan melakukan rekonstruksi dari tokoh-tokoh nelayan yang sudah lama bermukim di sana. Hal ini dilakukan disebabkan klasifikasi masyarakat menurut Suku Dinas Perikanan Jakarta Utara tidak sesuai dalam kenyataannya (lihat Bab III).

Pada saat akan memilih satuan pengamatan, saya mengalami kesulitan, karena tidak semua nelayan yang ambil bagian dalam pelelangan berasal dari DKI Jakarta, atau setiap hari ikut lelang di TPI Muara Angke. Nelayan dari mana saja dapat ikut pelelangan di TPI tersebut. Selain itu menurut petugas Suku Dinas Perikanan Jakarta Utara banyak nelayan yang terdaftar dalam SIPI (Surat Izin Penangkapan Ikan) seringkali tidak aktif dalam kegiatan pemasaran ikan di Muara Angke.

Nelayan yang berdomisili di Muara Angke sekalipun, belum tentu mendaratkan perahunya di Muara Angke dan menjual ikan melalui TPI Muara Angke. Ada yang berasal dari Sumatera, Jawa Barat, Jawa Timur atau Madura (dapat dilihat dalam kegiatan nelayan DKI Jakarta di bab-bab selanjutnya). Masalah tersebut dapat terselesaikan dengan sendirinya, ketika snowball searching terus berlangsung, karena masing-masing

anggota jaringan dalam wawancara mensortir anggota jaringan yang tidak menetap di Muara Angke. Dengan demikian snowball searching sangat mendukung mengatasi kesulitan menentukan satuan pengamatan dalam penelitian ini.

Dalam menggambarkan profil masyarakat nelayan dan kegiatan ekonominya, digunakan data sekunder dari Dinas Perikanan DKI Jakarta, Suku Dinas Perikanan Jakarta Utara dan Kantor Kecamatan Pluit Jakarta Utara. Ketiga institusi tersebut memiliki data statistik yang cukup lengkap tiap tahunnya. Selain itu digunakan juga pertanyaan-pertanyaan untuk data tertentu yang tidak terdapat dalam data sekunder. Kesulitan responden diantisipasi dengan mengamati kegiatan pelelangan dan pasar Muara Angke selama seminggu dan dicocokkan dengan data SIPI dari Sudin Perikanan Jakarta Utara. Berdasarkan data tersebut, didapatkan rata-rata jumlah nelayan yang masih aktif dalam kegiatan usaha perikanan yang juga merupakan populasi, yaitu 253 orang. Responden yang diambil berjumlah 31 orang.

Kesulitan lain yang seringkali dialami adalah keengganan informan dan juga responden yang ditemui saat mereka sedang bekerja untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan, dengan alasan tidak ingin terganggu pekerjaannya. Bagi para nelayan waktu siang hingga sore hari adalah waktu istirahat untuk melaut lagi pada sore hingga pagi hari lagi. Agar wawancara dapat berlangsung dengan baik, wawancara dilakukan ketika informan tidak melakukan kegiatan melaut atau di

pelelangan. Selain itu juga dilakukan di rumah informan dan tempat kelompok usaha mereka.

I.6 Sistematika

Bab I berisi rumusan permasalahan mengenai hubungan nelayan Muara Angke dan pranata formal dalam usaha perikanan yang merupakan fenomena ekonomi dalam perspektif antropologis. Berbagai keputusan dalam usaha perikanan banyak dipengaruhi oleh pranata-pranata non ekonomi, yang terbentuk akibat kompetisi sumber daya. Permasalahan ini berawal dari kurang berfungsinya pranata formal dalam memberi perlindungan kepada nelayan terhadap bentuk-bentuk eksploitatif. Nelayan Muara Angke untuk dapat tetap eksis dalam usaha perikanan, membentuk dan memfungsikan jaringan sosial dalam kegiatan ekonominya.

Bab II mengemukakan faktor-faktor saling berhubungan yang mempengaruhi sumber daya perikanan laut serta implikasinya dengan kegiatan mata pencaharian nelayan. Bab ini memberikan gambaran geografi, ekosistem dan profil masyarakat kampung nelayan Muara Angke serta organisasi sosialnya, untuk menunjukkan kesatuan kota dan masyarakat kampung nelayan sebagai faktor yang menjadi salah satu dasar pilihan pembentukan hubungan dan jaringan dalam kaitannya dengan eksistensi dalam usaha perikanan.

Bab III mendeskripsikan struktur masyarakat, jenis-jenis pekerjaan dan sumber daya dalam usaha perikanan serta peluang dan kendalanya dalam memperolehnya. Strategi yang

dilakukan para nelayan untuk memperolehnya, memunculkan jenis-jenis pekerjaan dalam struktur masyarakat usaha perikanan yang merupakan perwujudan dari keterkaitannya dengan penguasaan sumber daya.

Persaingan dan kerjasama yang berlangsung dalam usaha perikanan sebagai upaya nelayan untuk memperoleh sumber daya dijadikan pembahasan dalam Bab IV. Persaingan dan kerjasama tersebut memunculkan strategi-strategi tertentu dalam membangun bentuk-bentuk jaringan.

Bab V membahas latarbelakang pembentukan jaringan sosial, sekaligus menggambarkan bentuk-bentuk jaringan sosial di berbagai kepentingan dalam konteks memperoleh sumber daya. Bab VI memberikan gambaran fungsi jaringan sosial dalam mendapatkan sumber daya diantara pengguna-pengguna sumber daya lainnya. Selain itu juga berisi implikasi yang terjadi dengan perikanan skala kecil dalam kompetisi tersebut.

Kesimpulan dikemukakan pada Bab VII tentang ketidakmungkinan dan kemungkinan marginalisasi yang dihadapi perikanan skala kecil sebagai akibat dari pergeseran penguasaan sumber daya ke perikanan skala besar.

BAB II :

KAMPUNG NELAYAN MUARA ANGKE

Usaha perikanan memiliki ketergantungan tinggi terhadap potensi sumber daya laut dan lingkungannya, disebabkan hasil tangkapan nelayan berhubungan sangat erat dengan kondisi alam, biotik dan ekosistem laut. Sudah menjadi hukum alam apabila keseimbangan habitatnya terganggu, maka ikan-ikan akan berpindah mencari habitat lain yang lebih memberikan keamanan untuk berkembang biak.

Suatu ekosistem senantiasa berubah dan perubahan akan semakin dipercepat oleh faktor-faktor yang saling berhubungan. Demikian pula halnya dengan pengaturan tata ruang kota Jakarta berpengaruh besar pada perubahan ekosistem perairan Teluk Jakarta, dimana perairan tersebut merupakan bagian terpenting bagi sumber daya perikanan. Bab ini mengemukakan faktor-faktor saling berhubungan yang mempengaruhi sumber daya perikanan laut serta implikasinya dengan hubungan nelayan.

II.1 Keadaan Geografi

Hasil tindak lanjut dari Rencana Umum Tata Ruang (RUTR) DKI Jakarta dari tahun 1985 hingga 2005 memusatkan pemukiman seluruh nelayan sepanjang pantai Utara Jakarta a.l.: Bintang Mas, Muara Karang, Pasar Ikan, Tanjung Priok, Kalibaru, Lagoa, Cilincing, Kamal Muara, Muara Kapuk, di

atas areal seluas 21.26 hektar dari 60 hektar yang ditujukan bagi pembangunan kawasan perikanan di delta Muara Angke Jakarta. Selain sebagai tempat pemukiman nelayan, Muara Angke juga menjadi tempat kegiatan usaha perikanan laut, berbeda dengan Muara Baru yang tidak dikhususkan sebagai tempat pemukiman (kegiatan pelelangan hasil perikanan DKI Jakarta dipusatkan di Muara Angke dan Muara Baru). Oleh sebab itu banyak juga para pedagang ikan yang bermukim pula di sana.

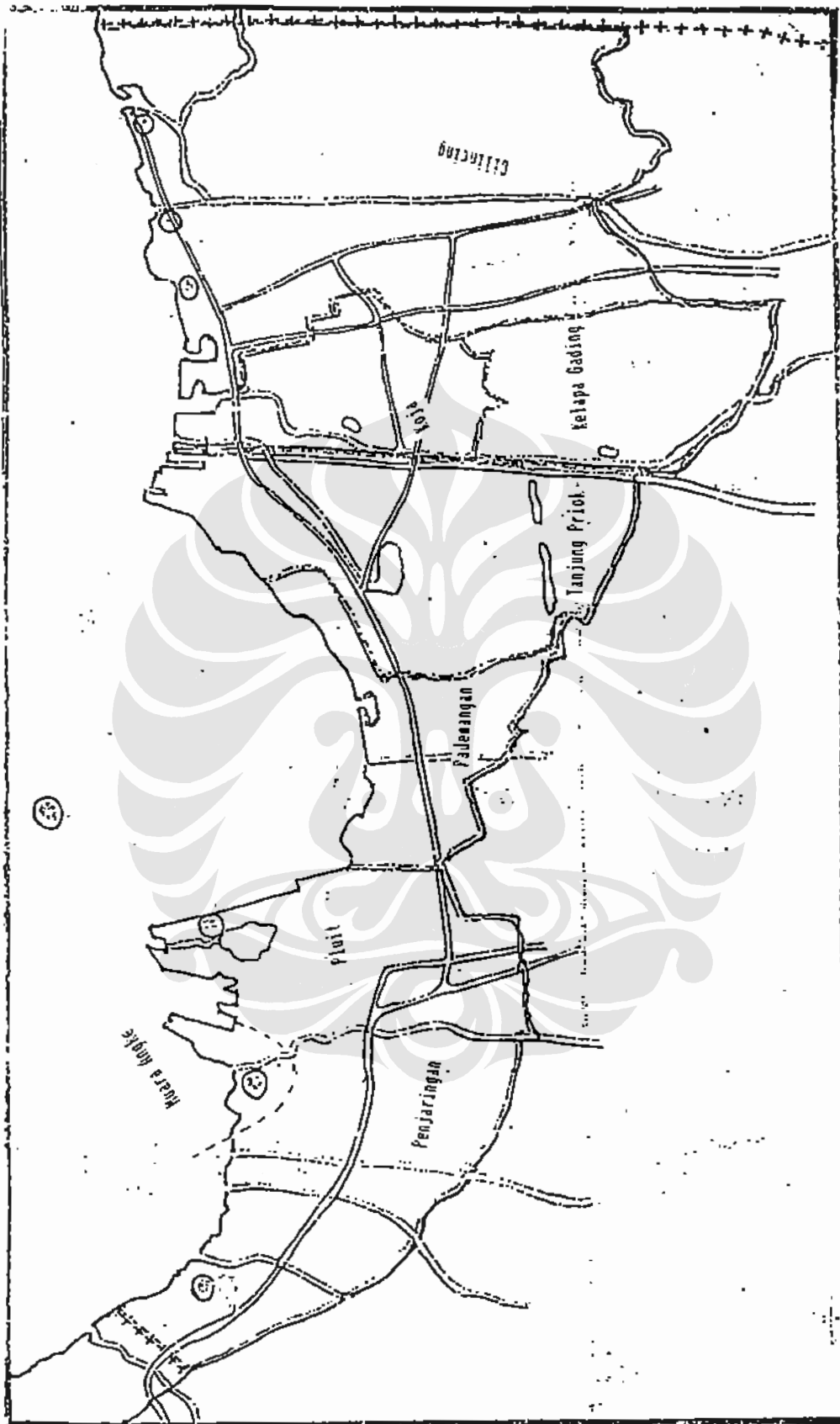
Muara Baru didirikan sebagai Pelabuhan Perikanan Samudera dan Muara Angke sebagai Pelabuhan Perikanan Tradisional yang diharapkan dapat menunjang kegiatan perikanan di pelabuhan Perikanan Samudera Muara Baru. Secara administratif kawasan perikanan dan pemukiman Nelayan Muara Angke terdiri atas 2 Rukun Warga, yaitu RW 01 yang terdiri dari 10 RT dan RW 10 yang terdiri dari 10 RT yang termasuk dalam kawasan Kelurahan Pluit, Kecamatan Penjaringan di Wilayah Kotamadya Jakarta Utara. Berdasarkan Surat Keputusan Gubernur DKI Jakarta Nomor 1252/1986 tanggal 26 Juli 1986 tentang Pemecahan, Penyatuan Penetapan Batas, Perubahan Nama Kelurahan di DKI Jakarta dan Penegasan Walikota Jakarta Utara, bahwa batas pemukiman Muara Angke adalah sbb.:

- sebelah utara berbatasan dengan Laut Jawa
- sebelah timur dan selatan berbatasan dengan Muara Karang
- sebelah barat berbatasan dengan Kali Angke

Kawasan Perikanan Muara Angke termasuk dalam wilayah industri dan perdagangan, karena berbatasan dengan Muara Karang. Sementara itu lokasi pemukimannya berada dekat dengan komunitas yang bermukim di perumahan mewah Pluit dan Pantai Indah Kapuk serta Pantai Mutiara dan Mega Mal Pluit, proyek perumahan dan perbelanjaan paling baru. Tak jauh dari sana sedang direalisasikan perencanaan real estate Pantai Hijau. Apabila nelayan yang memiliki gambaran hidup dalam kemiskinan dan selalu dililit kesulitan dipindahkan ke suatu lokasi diantara pemukiman mewah, maka pemandangan kesatuan kampung nelayan dan sekitarnya sangat kontras, sebagaimana kesatuan kampung-kota yang digambarkan; memiliki kepadatan penduduk yang tinggi, ukurannya besar dan pekerjaan penduduknya memiliki kriteria yang belum memuaskan serta berada diantara tembok-tembok bangunan tinggi (Murray, 1994: 24). Oleh karena itu tempat pemukiman nelayan Muara Angke lebih mendekati definisi kampung, yaitu wilayah pemukiman yang mayoritas penghuninya berstatus sosial ekonomi rendah dan rumah di bawah standar (G. Krausse 1975: 7).

Geografi kawasan perikanan dan kampung nelayan Muara Angke sebagai lokasi kegiatan nelayan dan pedagang dalam pemasaran ikan dapat dilihat pada denah di bawah ini:

I-1 GAMBAR LETAK KAWASAN PERIKANAN MUARA ANGKE
DALAM WILAYAH KOTAMADYA JAKARTA UTARA



Keterangan: - - - - Muara Angke

II.2 Ekosistem Pantai Jakarta Sekarang

Keadaan tanah Muara Angke berpasir dan berlumpur dengan hutan bakau yang mulai menipis di pinggir-pinggir pantai, dimana garam dan lumpur hutan bakau tersebut merupakan ekosistem yang tepat bagi habitat ikan. Kondisi geografis Indonesia dan Teluk Jakarta khususnya merupakan tempat berkembang biaknya banyak spesies-spesies ikan terutama di daerah pesisir pantai yang ditumbuhi hutan-hutan bakau, taman-taman rumput laut, batu-batu karang dan muara-muara sungai (Bulbridge, 1983; Polunin, 1983; dan Sidarto, 1979; dalam Bailey, 1987). Disayangkan hingga tahun 1993 hutan bakau Indonesia hanya tinggal 2.496.185 hektar. Demikian pula hutan bakau di perairan pantai Utara Jakarta yang pada tahun 1982 masih seluas 95 hektar, hingga tahun 1993 tinggal 20 hektar (Rokhmin:1994).

Dalam tahun-tahun terakhir ini pembangunan kota Jakarta yang demikian pesat, telah merubah sedikit demi sedikit kondisi ekosistem tersebut. Ratusan hektar hutan bakau berubah menjadi areal pemukiman, wisata dan industri seperti Pluit, Ancol dan Pantai Indah Kapuk, PUTL di Muara Karang serta yang terakhir perumahan Pantai Mutiara dan yang akan datang Pantai Hijau. Pembangunan perumahan Pantai Indah Kapuk yang bersebelahan dengan Cagar Alam Muara Angke dan Hutan Lindung Kapuk, mengakibatkan banyak tumbuhan bakau (*mangrove*) mati dikarenakan pengurukan pasir di daratan (lihat Kompas, 31 Oktober 1994).

Di sebelah Barat cagar alam ada rawa payau. Air di dalam cagar alam berasal dari sungai Angke yang hitam, bau busuk dan tercemar akibat pembuangan sampah. Sangat kontras dengan air rawa di samping cagar alam yang berasal dari laut. Pada saat air pasang kawasan hutan lindung tetap kering akibat pengurukan rawa, lahan yang basah telah berubah menjadi lahan kering, akibatnya beberapa jenis spesies burung yang dilindungi mulai punah. Perubahan ini mencapai 80%, sehingga banyak burung yang mempercepat waktu migrasinya ke Australia. Menurut laporan *Birdlife International Indonesia Programme*, lembaga yang banyak meneliti mengenai burung, berakibat mempercepat kepunahan spesies-spesies burung tersebut.

Hutan bakau yang hilang menyebabkan terjadi intrusi air laut ke daratan, yang oleh Pemda DKI Jakarta dijadikan dasar untuk melakukan reklamasi pantai Utara Jakarta. Usaha mengembalikan ekosistem pantai oleh pemerintah daerah DKI Jaya melalui reklamasi serta pembangunan kota pantai Jakarta (*water front city*) ini, akan mempercepat proses pemindahan pemukiman nelayan di seluruh pantai Utara Jakarta ke Muara Angke, terutama para nelayan Kali Baru. Pelaksanaan reklamasi tersebut masih menimbulkan banyak pandangan, sebab membawa kemungkinan sekitar 17.000 nelayan mungkin harus beralih profesi (*Kompas* 27 April 1995).

Lokasinya yang dekat dengan wilayah industri mengakibatkan muara-muara sungai dan pesisir pantainya menjadi tempat pembuangan limbah industri, yang beberapa tahun terakhir ini sering menimbulkan dampak negatif terhadap ekologis perairan teluk Jakarta. Sebagai contoh, di penghujung tahun 1992 puluhan ribu ekor ikan tiba-tiba mati; pari, belanak, sambilang, klopak, sange, baronang, kepiting, teri, moak, lindung laut dan belut dan yang paling menyedihkan nelayan budidaya kerang hijau harus mengalami nasib sama, tidak dapat memanen kerang hijau. Peristiwa itu kemudian dikaitkan dengan pencemaran perairan teluk Jakarta yang sudah melampaui ambang batas (Media Indonesia, 1992). Selain itu perusakan terhadap ekosistem laut juga disebabkan oleh penggunaan pukat-pukat harimau untuk mengejar *sustainable maximum yield*. Beberapa kasus pelanggaran trawl di wilayah perairan teluk Jakarta beberapa kali terjadi.

Ketika operasi pantai berlangsung pada bulan Desember 1995, beberapa kapal trawl yang seharusnya berlayar 12 mil dari pantai, terjaring di Muara Baru. Pelanggaran ini membuktikan operasi gelap kapal-kapal trawl di daerah pantai dan bukan laut lepas, semakin menambah faktor kerusakan ekosistem sumber hayati kelautan teluk Jakarta. Beroperasinya kembali kapal-kapal trawl sudah sering menimbulkan konflik dengan para nelayan, kasus yang paling akhir terjadi pada bulan Februari 1996¹. Di tepi pantai

¹ Gambaran konflik dapat dilihat pada bab IV tentang Persaingan Dan Kerjasama hal. 119

sepanjang dermaga kayu dan dermaga beton ataupun pinggir pantai dimana dua restoran Muara Angke dibangun sebagai obyek wisata bahari, air laut terlihat berwarna biru kehitam-hitaman. Bekas-bekas air laut pasang meninggalkan lumpur-lumpur hitam bersama tumpukan-tumpukan sampah di sepanjang pinggir laut kawasan perikanan Muara Angke. Sampah-sampah berasal dari buangan kapal-kapal dan perahu-perahu nelayan, buangan masyarakat nelayan, buangan masyarakat lingkungan Muara Angke, buangan pengunjung wisata bahari ataupun pembeli yang ingin mendapatkan ikan langsung dari TPI terutama pada hari-hari libur.

Selama Muara Angke dibangun, banjir pasang tertinggi terjadi pada awal Desember 1995. Air laut menggenangi kawasan Perikanan Muara Angke setinggi 1,5 meter. Bagi daerah pemukiman yang lebih rendah seperti di RW 01, air naik hampir sebatas leher. Air baru susut selama 3 - 4 hari serta meninggalkan bekas pada dinding-dinding dan perabotan-perabotan rumah para warga. Menurut para warga yang sudah dari tahun 1979 bermukim di sana, selama ini belum pernah terjadi banjir pasang seperti ini. Banjir pasang terjadi lagi pada tanggal 22 dan 23 Desember 1995 tetapi tingginya hanya sebetis. Sebenarnya waktu sekarang belum memasuki musim timur, tetapi kondisinya sudah seperti pada musim timur.

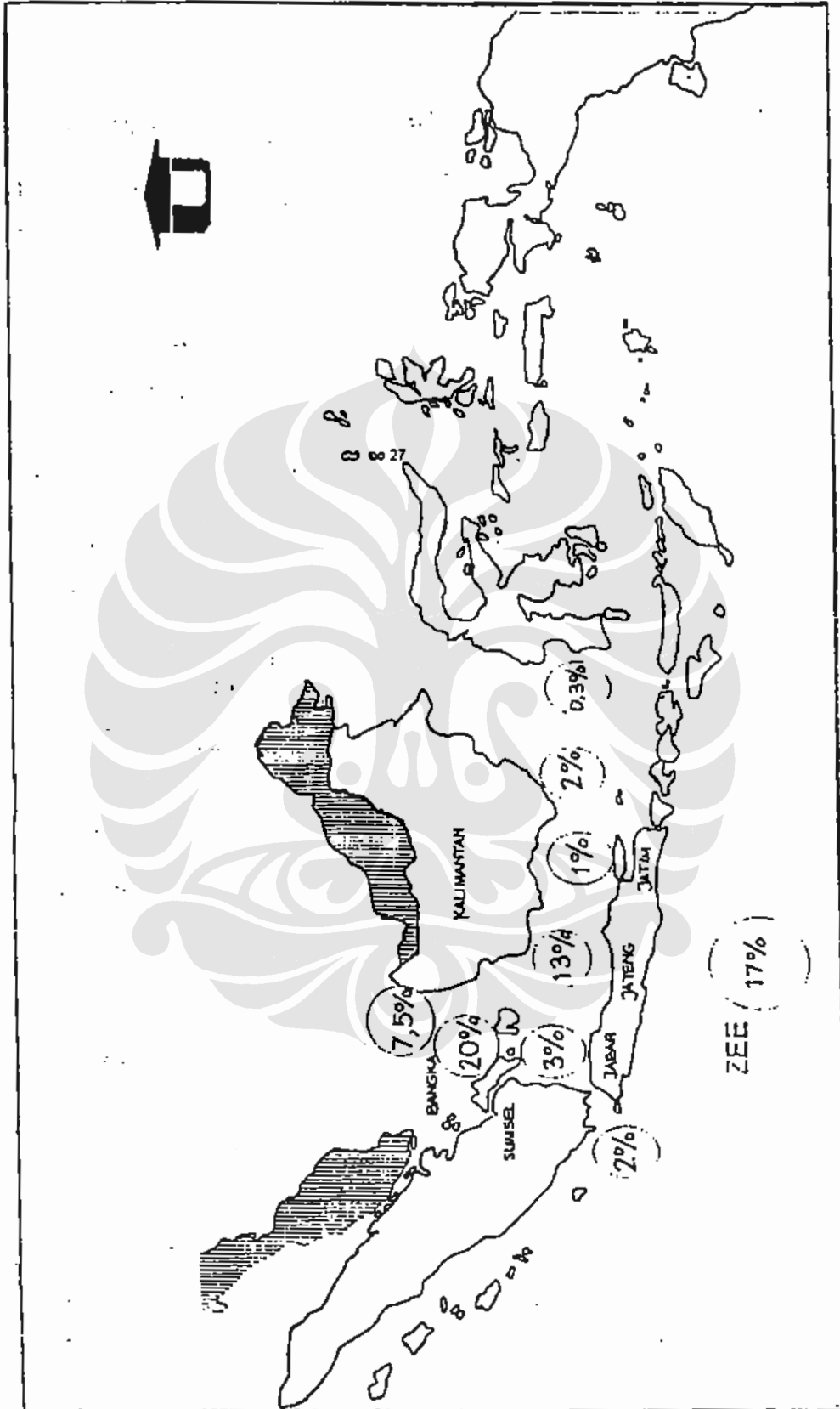
Banjir yang paling sering datang dan cukup memprihatinkan adalah banjir pasang. Pada saat sebagian Jakarta kebanjiran oleh hujan dan meluapnya air sungai

(pada awal tahun 1996), Muara Angke tidak mengalami banjir seperti itu, melainkan banjir terjadi jika air laut pasang sangat tinggi. Bila terjadi banjir, pemasaran ikan di TPI pun mengalami penurunan, TPI dan pasar menjadi sepi.

Para ahli lingkungan dan tata kota memastikan bahwa banjir pasang yang cukup tinggi di Muara Angke disebabkan selain hutan bakau yang semakin berkurang, juga karena pengurukan daerah rawa-rawa seperti Ancol dan Pantai Indah Kapuk. Akibat pengurukan rawa-rawa tersebut bukan hanya dialami pemukiman nelayan Muara Angke, tetapi telah meluas ke Muara Karang, dimana warganya kesulitan dalam memperoleh air bersih (lihat Kompas 7 Februari 1996). Semua ini semakin bertambah dengan dibukanya perumahan Pantai Mutiara.

Gambaran kerusakan ekosistem rawa pantai Utara Jakarta serta dampak yang ditimbulkannya, sangat mempengaruhi kelangsungan hidup para nelayan yang bermukim di sana karena menyangkut sumber-sumber kehidupan mereka dan kegunaan alat-alat pendukung mata pencahariannya. Selain itu perubahan-perubahan ekosistem ini juga akan berpengaruh pada persaingan dalam penggunaan sumber daya milik bersama.

II-2 GAMBAR DAERAH PENANGKAPAN IKAN NELAYAN DKI JAKARTA



Keterangan: % persentase pemanfaatan hasil perikanan laut

II.3 Profil Masyarakat

Kampung nelayan Muara Angke dari sejak dibangun tahun 1977, telah menampung hampir separuh dari 8820 nelayan yang akan dipindahkan dari sepanjang pantai Utara Jakarta. Secara administratif kampung nelayan Muara Angke dibagi atas 2 Rukun Warga yaitu RW 01 yang terdiri dari 10 Rukun Tetangga dan RW 11 yang terdiri juga dari 10 Rukun Tetangga. Jumlah penambahan penduduk selama tiga tahun terakhir secara rinci dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel I-2 : Data Pertaambahan Penduduk*) di Pemukiman Nelayan Muara Angke 1994, 1995 dan 1996

Tahun	Laki-laki	Pereempuan	Jumlah	Jumlah Kepala Keluarga
1994	2941	2034	4975	1585 KK
1995	3062	2134	5196	1666 KK
1996	2583	2461	5299	1722 KK

Ket. * : termasuk penduduk musiman
(Sumber: data Kelurahan Pluit 1994 - 1996)

Mata pencaharian mereka sangat bervariasi tidak hanya sebagai nelayan. Mulai tahun 1993 pemilikan rumah di pemukiman nelayan Muara Angke ini hanya diperuntukkan bagi nelayan berdasarkan keterangan dari Kelurahan (Kartu Tanda Penduduk), sehingga pedagang yang sebelumnya masih boleh tinggal di kampung tersebut, setelah tahun 1993 tidak lagi diizinkan. Kampung yang dikhususkan bagi nelayan itu, banyak dihuni dan dimiliki oleh orang-orang yang bukan nelayan, oleh karena itu hampir tidak ada bedanya dengan rumah-rumah

sederhana, perumahan BTN ataupun rumah susun lain di Jakarta. Jumlah nelayan dan pedagang di Muara Angke yang terdaftar di dinas Perikanan Jakarta Utara sbb.:

Tabel II-2 Jumlah Nelayan dan Pedagang di Muara Angke

Jenis Kegiatan	Di Muara Angke	Di DKI Jakarta
Nelayan	4.175 orang	17.407 orang
Pedagang	517 orang	1.147 orang

(Sumber: Suku Dinas perikanan Jakarta Utara 1994)

Jumlah 623 orang pedagang dari data statistik Dinas Perikanan terdiri dari peserta lelang dan pedagang lapak. Sedangkan 4.175 orang jumlah nelayan terdiri dari nelayan penempat maupun nelayan pendatang yang dibagi lagi menjadi nelayan pemilik dan nelayan pendatang.

Dari pengamatan terhadap kegiatan pelelangan dan pasar Muara Angke selama satu minggu penuh dan berdasarkan data-data selama seminggu, ditemukan hanya rata-rata 53 nelayan dalam sehari yang menjual ikannya di Tempat Pelelangan Ikan (TPI) Muara Angke, sedang pedagang yang menjadi peserta lelang di TPI tersebut dalam sehari rata-rata 52 orang dan pedagang yang berjual-beli di pasar Muara Angke \pm 100 orang. Nelayan dan pedagang disini dilihat secara umum, yaitu nelayan kecil maupun usaha perikanan skala besar yang biasa disebut pemilik kapal besar (trawl). Demikian pula terhadap pedagang yang terdiri dari pedagang kecil dan grosir yang

bertindak sebagai pembeli sekaligus pengecer. Jumlah keseluruhan yang aktif ada sekitar 205 orang (yang sehari-hari aktif dalam kegiatan pemasaran).

II.3.1 Urbanisasi dan Etnisitas

Masyarakat kawasan perikanan Muara Angke berasal dari berbagai daerah yang mayoritas merupakan suku Bugis. Mereka sudah cukup lama menetap (sejak orang tua mereka) di Jakarta, tetapi masih fasih berbahasa Bugis. Karena sudah lama menetap di Jakarta, mereka menganggap dirinya penduduk tetap Jakarta. Selain itu terdapat juga suku Jawa yang mayoritas berasal dari daerah Cirebon dan Indramayu. Mereka acapkali dianggap mewakili suku Jawa. Setiap disebut "orang Jawa" maka berarti orang-orang Cirebon dan Indramayu, walaupun ada juga suku Jawa yang berasal dari Cilacap, Jepara atau Muncar. Kemudian suku Sunda daerah kulon Jawa, biasa di sebut orang Kulon, ada juga suku Melayu dari Sumatera a.l.: Lampung, Palembang dan Bengkulu.

Komposisi tersebut juga terlihat di pemukiman yang didominasi suku Bugis dan suku Jawa terutama Indramayu dan sekitarnya. Di RW 01 50% penduduknya berasal dari suku Bugis, sebaliknya di RW 011 80% penduduknya berasal dari Jawa. Selebihnya merupakan suku Sunda dan Betawi. Pedagang grosir didominasi suku Bugis kemudian Jawa dan Sunda, sedang nelayan kebanyakan berasal dari suku Jawa, termasuk juga pedagang pengecer yang kebanyakan berasal dari Madura

kemudian Sunda dan amat jarang Betawi. Asal daerah penduduk musiman dapat dilihat dari tabel berikut:

III-2 Tabel Asal Daerah Pendetang

Asal Daerah	Tahun 1995	Tahun 1996
Jawa Tengah	127 orang	345 orang
Jawa Barat	44 orang	181 orang
Jawa Timur	56 orang	112 orang
Lampung	2 orang	20 orang
Sulawesi Selatan	6 orang	17 orang
Sumatera Selatan	4 orang	5 orang
Sulawesi Utara	1 orang	2 orang
Sulawesi Tenggara	1 orang	1 orang

Ket. : data tahun 1994 tidak ada
(Sumber: Kantor Kelurahan Pluit, 1995 - 1996)

Pertambahan jumlah penduduk musiman di Kelurahan Pluit tersebut menunjukkan urbanisasi terus berlangsung. Dari banyaknya penduduk musiman tersebut, paling banyak bekerja sebagai buruh industri. Selain itu juga pekerjaan sebagai nelayan dan pedagang telah mengalami urbanisasi. Mereka berdatangan tidak hanya dari Jakarta akibat lokalisasi pemukiman nelayan, tetapi juga datang dari luar Jakarta. Tabel di bawah menunjukkan urbanisasi ke Jakarta juga terjadi dalam status pekerjaan nelayan dan pedagang grosir maupun pedagang kecil.

Tabel IV-2 Pertambahan Nelayan dan Pedagang Pendetang

Jenis Pekerjaan	Tahun 1995	Tahun 1996
Nelayan	7 orang	17 orang
Pedagang	8 orang	24 orang

(Sumber: Kantor Kelurahan Pluit 1995 - 1996)

Di kalangan nelayan Jakarta dikenal pengelompokan-pengelompokan berdasarkan daerah yang mereka sebut sebagai: orang wetan untuk mereka yang berasal dari etnik Jawa, sedang sebutan orang kulon untuk mereka yang beretnik Sunda, dan sebutan orang sebrang untuk mereka yang berasal dari luar pulau Jawa seperti Sumatera dan Sulawesi. Setiap etnik memiliki tokoh atau sesepuh yang cukup berperan dalam mata pencaharian dan hubungan sosial yang lebih luas, disebabkan kedekatan mereka dengan sumber daya yang ada, yakni: informasi prosedur mendapatkan pemukiman, prosedur untuk dapat mengikuti lelang, prosedur masuk dalam kegiatan pemasaran, informasi tentang siapa saja yang bisa dipercaya, yang memiliki modal ataupun jalur hubungan "ke atas", yaitu orang-orang yang membuat atau melaksanakan kebijakan dan peraturan di Muara Angke. Pada umumnya mereka menjadi figur tumpuan hidup di Jakarta bagi orang-orang yang datang dari daerah, baik yang datang sebagai penduduk musiman maupun yang kemudian akan menetap di Muara Angke.

Tokoh etnik Bugis sebelumnya ada dua orang, yaitu Fahrudin Ratna Kamboja dan Haji Jabar. Pada bulan November 1995 H. Jabar meninggal dunia, sehingga Fahrudin menjadi tokoh Bugis satu-satunya di Muara Angke². Saat ini, setelah tidak melaut lagi, beliau memiliki usaha nelayan "Kamboja" yang sekaligus dipergunakan sebagai sekretariat

² Selanjutnya lihat subbab 4 Pembentukan Kampung Nelayan.

Kelompok Tani Nelayan, yang bergerak di bidang penangkapan dan pemasaran. Hampir semua nelayan ataupun penghuni perkampungan nelayan dari suku Bugis yang asli maupun yang sudah memiliki campuran dengan etnis lain, mengetahui dan mengenal Fahrudin, dimana tinggalnya, apa usahanya, bahkan berapa istrinya dan anaknya. Hingga muncul pandangan siapa yang tidak kenal Kamboja, berarti anak bawang di bidang perikanan.

Haji Mardiah merupakan sesepuh atau tokoh etnik Jawa yang kebanyakan berasal dari Indramayu. Saat ini usahanya tidak sebaik tahun-tahun yang lalu. Usaha yang sekarang ditekuninya adalah pengasinan ikan dan memiliki jaringan dengan nelayan-nelayan ataupun pendatang dari Indramayu yang sekaligus merupakan pelanggan-pelanggannya. Di rumah dan tempat pengasinannya tidak sepi dari kunjungan pendatang dari Indramayu. Dengan semakin banyaknya pendatang dari Indramayu dan Cirebon, semakin banyak pula tokoh-tokoh nelayan yang cukup dekat dengan sumber daya seperti misalnya Royani, yang menjabat ketua Kelompok Tani Nelayan, yang dikhususkan pada pengadaan jaring. Kelompok Tani Nelayan ini anggotanya mayoritas dari Indramayu. Masyarakat Indramayu di Muara Angke sering dianggap mewakili suku Jawa, sehingga Indramayu sering diidentikkan dengan Jawa. Di kalangan etnis Sunda; Serang, Rangkasbitung, Binuangeun, dll. Junaedi dikenal sebagai sesepuh mereka.

Sesepuh lain yang cukup dikenal diantara tokoh-tokoh yang sudah disebutkan sebelumnya adalah So Bun Seng. Dia termasuk warga negara keturunan Cina yang lama menetap di Jakarta dan beragama Islam serta bekas tentara Republik, oleh karena itu dianggap mewakili etnik Betawi, apalagi bahasa Betawinya sangat fasih. Dia cukup dekat dikenal di kalangan nelayan maupun penduduk pemukiman nelayan Muara Angke. So Bun Seng pernah menjabat sebagai ketua koperasi Mina Jaya tahun 1980. Usaha yang pernah dimilikinya adalah usaha pembuatan jaring udang yang juga sudah diusahakannya sejak masih melaut. Pengetahuan dan kemampuannya tentang perikanan dipelajarinya dari buku-buku Korea dan Jepang yang diperolehnya ketika dia masih menjadi tentara di zaman Republik. Banyak hasil karyanya seperti perahu, pancing dan jaring yang dipergunakan para nelayan Jakarta. Akan tetapi jarang sekali nelayan dari etnik Betawi di kampung nelayan ini, bahkan orang-orang dari etnik Bugis berani memastikan bahwa tidak ada orang Betawi menjadi nelayan di Muara Angke.

Kebanyakan buruh atau anak buah nelayan pemilik maupun anak buah pedagang merupakan penduduk musiman yang tidak sepanjang tahun bermukim di Jakarta, sehingga dapat dikatakan bahwa mobilitas mereka sangat tinggi. Penduduk musiman kebanyakan berasal dari Serang, Indramayu, Cirebon ataupun dari Bugis. Pada umumnya mereka datang ke Jakarta untuk mendapatkan pekerjaan yang lebih baik dalam usaha

perikanan. Muara Angke sebagai pasar grosir lokal maupun regional, menjadi lahan yang luas bagi penghasilan pendatang, terutama di sektor informal yang paling banyak menyerap tenaga kerja antara lain; tukang ojek (sepeda atau motor), buruh pengasinan, buruh bongkar muatan dan anak buah kapal. Buruh pengasinan dapat menempati tempat sewa di pengasinan. Sedangkan anak buah kapal kebanyakan dapat menghuni pemukiman nelayan dengan jaminan dari majikannya, baik dengan cara menyewa maupun dengan menyewa dari penyewa sebelumnya. Kenyataan tersebut menunjukkan bahwa lahan adalah sumber daya yang penting bagi penduduk di dalam kota (Bian Poen: 1992)³.

II.3.2 Anak-anak Mengejar Pendidikan

Dari jawaban 31 responden dari kelompok nelayan yang masih aktif dalam usaha perikanan, diketahui pendidikan mereka sendiri rata-rata hanya sampai tingkat Sekolah Dasar. Sedikit sekali yang mencapai pendidikan lebih tinggi lagi, bahkan ada yang sama sekali tidak pernah bersekolah ataupun putus sekolah. Akan tetapi generasi berikutnya, yaitu anak-anak mereka mendapat pendidikan lebih tinggi dari Sekolah Dasar, terutama anak para pedagang.

³ Lebih diperinci dalam bab III subbab 3. Pemukiman dan Fungsi Kepemilikan.

Tabel V-2 Tingkat Pendidikan

Pendidikan Terakhir	%
Sekolah Dasar	74,7
Sekolah Menengah Pertama	16,1
Sekolah Menengah Atas	9,7
Tidak sekolah	9,5

n = 31 (Sumber: data lapangan 1996)

Penulis tidak mengambil data dari RW karena agak sulit memastikan apakah penghuni tersebut benar-benar para nelayan, pedagang atau pengolah. Hal ini disebabkan prosedur sewa dan pemilikan rumah di kawasan pemukiman nelayan tersebut sangat longgar yang memungkinkan orang yang bukan nelayan pun bisa menempati rumah yang awalnya diperuntukkan nelayan pindahan dari seluruh DKI Jakarta⁴.

Siapa saja yang menetap di Muara Angke dapat menggunakan fasilitas sarana pendidikan bagi anak-anaknya (ini juga yang menyebabkan pemilikan rumah di pemukiman Nelayan Muara Angke cukup berarti bagi mereka yang tergolong ekonomi kecil) yang terdiri dari: satu Taman Kanak-kanak, tiga Sekolah Dasar yaitu SD 03, SD 04 dan SD 05, satu SMP Negeri yaitu SMP Negeri 261 serta satu Madrasah atas swadaya masyarakat setempat yaitu madrasah Nurul Bahri. Menurut kepala sekolah yang berasal dari suku Bugis, hampir 60% para siswa, guru dan karyawan berasal dari Sulawesi Selatan

⁴ Selanjutnya dapat dilihat pada subbab 3. Pemukiman dan Fungsi Kepemilikannya.

dan Sulawesi Tenggara⁵. Sistem rayonisasi mengharuskan para siswa yang ingin mendaftar ke SMPN 261 ini, memenuhi standar nilai Ebtanas Murni (NEM) tertentu (NEM SMPN 261 tercantum 26,5). Berdasarkan sistem rayon, siswa SMPN 261 dapat mendaftar ke SMAN 40 Pademangan-rayon Pluit.

Dari seluruh siswa-siswa SMPN 261, hanya sepertiga yang berasal dari SD-SD negeri Muara Angke, dimana mayoritasnya berasal dari anak-anak di pemukiman Muara Angke, selebihnya 50% berasal dari SDN Pluit 03, 04, 05 dan SDN Penjaringan 03, 04, 05 dan 12 serta selebihnya dari SDN Pluit 01, 02 dan 03 dan sekolah-sekolah swasta. Komposisi tersebut menunjukkan kurangnya siswa yang berasal dari SDN Muara Angke sendiri yang terdaftar di SMPN 261. Banyak dari siswa-siswa tersebut yang tidak dapat diterima, karena tidak memenuhi standar NEM. Sehingga bagi kalangan orang tua yang anak-anaknya tidak dapat masuk SMP tersebut mengeluh dengan sistem rayon ini. Akibat sistem tersebut mereka harus menyekolahkan anak-anaknya ke sekolah-sekolah swasta. Atau daripada masuk swasta, mereka lebih memilih memasukkan anak-anak mereka kepesantren, di Pandeglang, Serang, Gontor bahkan sampai Tebuireng. Menurut mereka sekolah dengan dasar agama Islam lebih baik daripada sekolah umum. Kebanyakan dari mereka memilih sekolah negeri, karena biaya pendidikan bisa lebih murah. Kenyataan ini

⁵ Lihat sebelumnya subbab 3.1 Urbanisasi dan Etnisitas.

menjelaskan masih terdapatnya perasaan fanatik pada agama Islam di kalangan masyarakat Muara Angke.

Keadaan-keadaan ini merupakan bagian dari kendala pendidikan anak-anak usia sekolah di pemukiman nelayan Muara Angke. Usaha warga kampung nelayan mengatasinya dengan mengadakan pertemuan antara pihak sekolah dan para orang tua murid dari Muara Angke. Kebijakan sekolah akhirnya menurunkan NEM masuk ke SMP, akan tetapi kebijakan tersebut hanya berlaku bagi calon murid dari kampung nelayan Muara Angke saja.

Pada umumnya tidak semua para nelayan menginginkan anaknya turut menjadi nelayan. Kondisi penghasilan yang tidak menentu merupakan alasan paling utama, apalagi saat sekarang harus menghadapi banyak persaingan dalam usaha perikanan ditambah lagi semakin menurunnya kondisi kelayakan ekosistem bagi kehidupan ikan-ikan di teluk Jakarta dan sekitarnya (lihat Daerah penangkapan ikan nelayan DKI Jakarta hal.38). Selain itu juga karena adanya kesempatan-kesempatan mendapat mata pencaharian lebih baik di luar kegiatan nelayan seperti menjadi pedagang pengumpul, pengecer, jasa di bidang perikanan sebagai buruh atau tenaga administrasi bagi pemilik kapal dan pedagang tanpa harus ke laut, ataupun pekerjaan-pekerjaan lain yang banyak terdapat di perkotaan. Tidak mengherankan bila ada nelayan beralih profesi ke pedagang grosir bagi yang memiliki "relasi" yang dekat ke sumber permodalan atau menjadi pedagang pengecer. Sekolah

bagi mereka sebagai sarana mutlak untuk mendapat pekerjaan. Jadi bila tidak mampu bersekolah lebih tinggi lagi, setelah lulus SMP, anak-anak kampung nelayan tanpa pilihan ikut bekerja membantu orang tuanya, kebanyakan sebagai pedagang ikan. Untuk itu Sanawing berpendapat:

"Nelayan di Jakarta sekarang susah mendapat ikan di sekitar pantai, ikan sudah tidak ada lagi. Kalau mau dapat banyak, harus bisa sampai ke tengah laut yang lebih banyak ikannya. Kalau mungkin, saya ingin anak-anak saya tidak usah menjadi nelayan. Lebih baik berdagang. Walaupun dua anak saya ikut berdagang bukan karena saya ingin mereka di sana, hanya karena saya tidak dapat membiayai sekolahnya lagi. Lagipula berdagang ikan itu perlu upahan yang jujur. Jika anak sendiri tentu tidak akan lari".

II.3.3 Kehidupan Beragama

Kehidupan beragama Islam di kawasan perikanan cukup penting sebagaimana masyarakatnya yang mayoritas beragama Islam. Jumlah mayoritas tersebut dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel VI-2 Jumlah Penduduk Menurut Agama

Tahun	A G A M A *)				
	Islam	Kristen	Katholik	Budha	Hindu
1994	4740	73	50	110	-
1995	4951	79	56	110	-
1996	5029	86	60	124	-

Ket.: *) satuan orang
(Sumber: data kantor Kelurahan Pluit 1994 - 1996)



Dari tabel tersebut terlihat kenaikan jumlah penduduk beragama Islam jauh lebih banyak dibanding agama-agama lain. Akan tetapi dari adanya penduduk agama lain selain Islam juga menunjukkan bahwa, kepemilikan rumah bukan dimiliki oleh nelayan saja, karena hampir semua nelayan beragama Islam. Dari hasil pengamatan juga banyak ditemukan orang-orang Cina yang menempati rumah tersebut dan juga bukan sebagai nelayan. Kebanyakan mereka adalah pedagang dan menempati pemukiman baru di RW 11.

Kegiatan-kegiatan pengajian terutama dilaksanakan rutin seminggu sekali paling sedikit, serta tidak saja meliputi masyarakat pemukiman Nelayan, tetapi juga penduduk musiman yang ada di pengasinan (PHPT), buruh pengasinan juga pedagang lapak di Muara Angke. Agama Islam terlihat mayoritas di sana, dapat diamati pada bulan-bulan Ramadhan (bulan puasa), Syawal (hari raya Iedul Fitri) dan Zulhijjah (hari Raya Qurban) serta pada setiap hari Jum'at.

Di bulan Ramadhan kegiatan ibadah kepada Allah SWT meningkat. Masjid-masjid dan mushola-mushola dipenuhi dengan berbagai kegiatan yang berhubungan dengan pelaksanaan ibadah puasa seperti tadarus Al Qur'an dan tafsir Al Qur'an di Majelis-majelis Ta'lim oleh para ibu-ibu. Para remaja mengadakan kegiatan di mushola-mushola dengan berbagai kegiatan ceramah dan buka bersama. Para orang tua laki-laki secara rutin seperti biasa menghadiri majelis Ta'lim di masjid Nurul Bahri ataupun di masjid atau mushola-mushola di

RW nya masing-masing tiap Sabtu malam.

Haji Murtadho asal kepulauan Seribu yang cukup berpengaruh di kawasan Muara Angke (juga menjabat kepala seksi usaha perikanan) sangat giat menggerakkan dan mendukung kegiatan-kegiatan ibadah di lingkungan Muara Angke, terutama RW 11 dan masjid Nurul Bahri (masjid kawasan Perikanan Muara Angke). Sebagaimana yang dikatakannya:

"Di Pulo dilarang mengeraskan bacaan Al Qur'an kalau bacaannya belum baik, tetapi di sini saya biarkan saja, sekarang banyak pengaruh-pengaruh tidak baik yang mau dimasukkan ke sini. Lagipula di sini mayoritas Islam, biar terdengar terus menerus bacaan Al Qur'an"

Menurutnya di RTnya pernah ada masalah, dimana ada pendatang mencoba memaksa warga RT tersebut untuk berpindah agama, dengan iming-iming uang dan fasilitas hidup.

Kegiatan-kegiatan keagamaan tersebut lebih banyak dilakukan oleh ibu-ibu daripada bapak-bapaknya, disebabkan oleh kesibukan mereka sehari-hari dalam pekerjaannya. Pada hari-hari biasapun pengajian-pengajian dan ceramah-ceramah sering berlangsung di dua mesjid dan mushola-mushola yang ada di lingkungan pemukiman. Kegiatan-kegiatan tersebut berlangsung pada malam hari, setelah semua kegiatan perikanan berkurang (produksi maupun pemasaran) hingga mulai lagi pada pukul 23.00 WIB. Tak jarang keaktifan penduduk kampung nelayan terhadap kegiatan-kegiatan di mesjid, dijadikan sarana bagi kepentingan suatu kelompok politik. Mereka memasukkan penceramah-penceramah ke mesjid-mesjid atau musholla di sana sambil membawa jargon-jargon politik.

Persaingan antar mayoritas dua golongan yakni PPP dan Golkar, tak jarang mewarnai pembentukan jaringan usaha di sana. Sehingga terlihat jelas siapa pendukung PPP dan siapa pendukung Golkar.

Ada perbedaan yang cukup tajam dalam keyakinan melakukan upacara-upacara ritual antara penghuni asal Bugis dan Makasar dengan penghuni asal Indramayu. Perbedaan ini dapat dilihat pada upacara pesta Laut yang dikoordinir pemerintah daerah melalui dinas perikanan di Muara Angke. Penghuni asal Bugis dan Makasar mengikutinya hanya sebagai nelayan yang berada dibawah peraturan pemerintah daerah. Sebagaimana yang dikemukakan oleh Nurdin, nelayan Bugis pemilik perahu ketika ditanya keikutsertaannya:

"Bagaimana tidak ikut juga, semua pemilik perahu diwajibkan ikut menyumbang (untuk acara pesta laut -pen). Tapi sebetulnya saya sendiri tidak percaya dengan pesta seperti itu. Itu kan orang-orang Jawa (maksudnya Cirebon, Indramayu -pen) "

II.3.4 Organisasi Sosial Nelayan

Mata pencaharian sebagai nelayan merupakan pekerjaan yang penuh resiko dibanding pekerjaan lain. Oleh karena mereka menghadapi kondisi laut yang tidak pernah bisa diduga dan sifat ikan yang cepat busuk segera sesudah ditangkap, akibatnya harga ikan di pasaran selalu berfluktuasi serta keuntungan dan kerugiannyapun menjadi tidak menentu. Pada akhirnya kebutuhan modal bagi nelayan setiap hari juga tidak menentu. Kondisi yang penuh resiko ini menuntut suatu

kerjasama diantara para nelayan, demikian pula antara nelayan dan pedagang.

Pembagian tugas dalam pekerjaan sudah suatu yang umum ditemui pada masyarakat nelayan. Pada saat menangkap ikan dalam satu kapal sudah ditentukan pembagian tugas antara pemilik kapal, anak buah kapal dan juru mudi. Dari pembagian tugas tersebut, pada masyarakat nelayan juga sudah dikenal sistem pembagian keuntungan. Persentase dalam sistem pembagian keuntungan tersebut berdasarkan pada spesialisasi pekerjaannya (lihat bab III hal.75-82). Di Muara Angke juru mudi mendapat upah lebih tinggi dibanding anak buah. Pembagian upah dilakukan setelah dikurangi biaya produksi seperti: bensin, garam dan balok-balok es. Kerjasama di laut juga sangat dibutuhkan dalam menentukan arah angin, perubahan cuaca dan prediksi tempat-tempat yang banyak ikannya.

Pengelompokan-pengelompokan beberapa orang dalam penangkapan dan pemasaran ikan dimaksudkan untuk berbagi resiko (*share risks*). Dengan demikian dapat dikatakan pekerjaan nelayan bersifat koperatif. Kerjasama diantara nelayan merupakan cara mereka dalam menghadapi masalah ketidakpastian sumber daya laut dan hasil tangkapannya, sebagaimana yang berlangsung pada masyarakat nelayan di New Jersey. Untuk mengatasi keadaan yang tidak menentu tersebut, dalam kegiatan produksi-distribusinya mereka memerlukan bentuk dan pola menejemen perikanan bagi pemasaran ikannya. Untuk itu mereka membentuk hubungan-hubungan kerjasama untuk

mengatur pembatasan produksi dan secara efektif memberlakukan kuota, sehingga fluktuasi harga dan monopoli dapat diatasi (McCay, 1981: 29-37). Di pihak lain, hubungan nelayan dengan pedagang lebih banyak berbentuk peminjaman modal dan pembagian keuntungan dalam pemasaran ikan. Hubungan ini juga berfungsi untuk mereduksi resiko akibat ketidakpastian harga yang disebabkan ketidakpastian kesegaran ikan. Dengan demikian hubungan nelayan dengan pedagang tidak hanya sebatas peminjaman modal, tetapi juga berbagi resiko menghadapi harga ikan di pasaran. Nelayan perlu menjaga kelangsungan hubungannya dengan pedagang agar memperoleh modal pinjaman sekaligus dapat memasarkan hasil tangkapannya.

Hubungan unik ini berlangsung lama disebabkan ada ikatan cicilan hutang di dalamnya. Hubungan antar sesama nelayan dan hubungan antara nelayan dengan pedagang seperti ini, mengandung nilai kepercayaan dan kejujuran. Oleh karena itu pada umumnya organisasi sosial nelayan bersifat askriptif. Ketika merekrut anggota-anggotanya dalam suatu hubungan kerja, terdapat kecenderungan lebih mengutamakan dari kalangan kerabat sendiri atau teman dengan alasan lebih dapat dipercaya dan hubungan yang terjalin dapat berlangsung lama. Resiko yang dihadapi nelayan tersebut yang mengharuskan mereka menjaga kestabilan hubungan kerja. Kerjasama yang baik sangat dibutuhkan sesama nelayan, apalagi kerjasama yang berlandaskan pada kepercayaan. Demikian pula halnya antara nelayan dengan pedagang, tanpa adanya kepercayaan tidak akan

ada peminjaman modal ataupun cicilan hutang jangka panjang.

Pola hubungan koperatif yang unik ini selama bertahun-tahun menjadi ciri hubungan-hubungan sosial masyarakat nelayan, sehingga pelembagaan organisasi nelayan dalam bentuk koperasi perlu mempertimbangkan aspek-aspek sosial-budaya nelayan (Acheson, 1981; dan McCay, 1981). Sebagaimana kesuksesan koperasi nelayan di Vietnam, karena pengorganisasiannya sesuai dengan cara-cara sosial budaya mereka sendiri (Kaufman, 1970).

Akan tetapi bukan berarti dengan adanya kerjasama, menutup kemungkinan terjadinya kompetisi. Pada sumber daya yang terbuka dan milik bersama, kompetisi yang berlangsung juga tinggi. Nelayan darimana saja bisa mengambil dan menangkap ikan di daerah perairan atau laut di mana saja. Persaingan berlangsung tidak hanya antar sesama nelayan, tetapi juga dengan pengguna-pengguna sumber daya milik bersama tersebut (lihat Bab I hal. 7). Selain itu para pedagang juga saling berkompetisi untuk mendapat ikan yang dapat dipasarkan, sehingga terjadi persaingan dalam menjalin hubungan dengan pemilik ikan. Kondisi ini pula yang menyebabkan sesama nelayan membentuk pengelompokan yang koperatif untuk mendapatkan akses informasi tentang harga ikan serta banyak tidaknya ikan di pasaran, agar tidak terkena eksploitasi terus-menerus dari para pedagang.

Di Indonesia hubungan para nelayan yang koperatif ini dilembagakan oleh pemerintah dan selanjutnya berada di dalam

pengaturan kebijakan pemerintah yang dikenal sebagai koperasi. Koperasi di Muara Angke berdiri sesuai dengan pembentukan kampung nelayan yaitu pada tahun 1977. Koperasi nelayan tersebut bernama Koperasi Mina Jaya, dari sejak berdiri hingga sekarang sudah berusia 20 tahun. Sekitar empat hingga lima tahun yang lalu masih memberikan pinjaman kepada nelayan dengan menyalurkan dana dari Bank Bukopin. Sekarang usaha koperasi lebih banyak untuk menutup utang, karena banyak nelayan yang tidak membayar cicilan utang. Iuran koperasi besarnya RP. 27.000,00 per orang untuk iuran pokok dan wajib. Pembayaran uang koperasi ini hanya dilakukan di awal, ketika mereka mendaftar sebagai anggota koperasi sebagai syarat untuk mendapatkan perumahan di Muara Angke.

Usaha koperasi mengalami pasang-surut, karena tidak mampu bersaing dengan Pemerintah Daerah dan swasta, persaingan terjadi dalam usaha perikanan, seperti: (1) penyediaan fasilitas dan kebutuhan melaut bagi para nelayan mulai dari es balok, minyak tanah, jaring hingga perahu dan; (2) penyediaan kebutuhan bagi pedagang grosir maupun eceran, yaitu blong-blong tempat ikan-ikan yang beratnya bisa berton-ton atau tempayan-tempayan tempat berjualan ikan per kilo, serta tenda. Usaha koperasi sekarang, hanya menjual minyak tanah dan garam saja. Kadang-kadang ada usaha perorangan bisa menggunakan nama koperasi seperti menyewakan tempat-tempat ikan untuk digunakan di TPI dan pasar eceran

dengan sewa satu tempat ikan Rp. 500,00. Dari Rp. 500,00, usaha perorangan menyeter kepada koperasi sekitar Rp. 300,00. Harga sewa tenda besi dari koperasi per buahnya Rp. 200,00 semalam.

Pada tahun 1993 koperasi Mina Jaya pernah memberikan pelayanan asuransi kesehatan dengan iuran Rp. 1000,00 per orang per bulan. Jumlah sebesar itu terlalu berat bagi para nelayan. Selain itu kepercayaan masyarakat terhadap koperasi dalam pelayanan askes ini menjadi hilang, ketika seringkali mereka mengalami kesulitan mendapatkan asuransi jika terjadi musibah. So Bun Seng sesepuh nelayan dari Muara Karang yang pernah menjadi ketua Koperasi DKI Jakarta tahun 1980, setelah sebelumnya menjabat komisaris dari Muara Angke mengatakan;

(tentang fungsi koperasi)

"dari dulu sampai sekarang, usaha koperasi hanya untuk merekrut anggota. Kalau dulu untuk menjadi anggota Golkar, sekarang sebagai persyaratan untuk mendapatkan rumah".

(tentang simpan pinjam)

"pada usaha simpan pinjam koperasi, lebih sering terjadi simpan mudah pinjam susah".

(tentang permodalan)

"pembagian modal pernah ada waktu turun Keputusan Presiden tentang penghapusan trawl dan pemberian pinjaman kepada nelayan. Waktu itu nelayan dibagi-bagi jaring nilon, senar dan rampus dan mesin sekitar 10,5 PK atau 3 GT. Tetapi yang terjadi jaring yang diberi bukan untuk dikembalikan, tetapi dijual dan uangnya dipergunakan untuk membeli sawah di kampung.

Lain lagi yang dialami Odong nelayan kecil;

"Nelayan hampir tidak pernah membeli keperluan menangkap ikan di koperasi. Barang-barang yang dibutuhkan nelayan seperti mesin perahu untuk di bawah 20 GT, atau jaring yang diperlukan untuk perahu dengan bobot tersebut tidak ada.

Koperasi justru menjual jaring dan mesin atau keperluan untuk kapal-kapal di atas 20 GT (trawl)"

Koperasi Mina Jaya ini lebih layak dipandang sebagai organisasi yang bersifat non-struktural sebagaimana organisasi nelayan lainnya seperti juga Organisasi Profesi Himpunan Nelayan Seluruh Indonesia (HNSI).

Kelompok-kelompok yang memiliki mobilitas cukup tinggi justru kelompok-kelompok berdasarkan etnis (asal daerah yang sama, asal bahasa yang sama) dan kelompok-kelompok berdasarkan kesamaan struktur pekerjaannya seperti, pedagang, nelayan, ataupun buruh. Kecenderungan sekarang, pembentukan kelompok berdasarkan pada kepentingan mendapatkan dan menggunakan sumber daya. Di Muara Angke ada tiga Kelompok Tani-Nelayan Andalan (KTN), yaitu KTN Kamboja, KTN Rampus Jaya dan KTN Jerbung Jaya. KTN Kamboja dengan usaha penangkapan dan pemasaran ikan, KTN Rampus Jaya dengan usaha pembuatan dan penjualan Jaring serta KTN Jerbung Jaya bergerak dalam usaha seputar udang.

Koperasi Mina Jaya setiap tahun pada bulan Agustus, mengkoordinir "pesta Laut" yaitu kepercayaan sebagian nelayan terutama nelayan dari "wetan" (Cirebon, Indramayu, Kuningan) yang diantara mereka dikenal sebagai Nadran. Nadran dilaksanakan karena dianggap nelayan telah mengambil nyawa ikan. Oleh karena itu supaya tetap dapat berkah, mereka harus memberikan sesajen (sajian) kepada dewi laut. Dengan demikian juga nelayan tidak kwalat ketika melaut. Pihak Sudin Perikanan melestarikan budaya tersebut, dengan alasan

merupakan aset bagi pariwisata. Masing-masing nelayan diwajibkan meminjamkan perahunya untuk membawa tumpeng-tumpeng bohongan (istilah mereka). Selama satu hari satu malam mereka dapat menyewakan perahu-perahu mereka dengan memberikan setoran juga pada koperasi. Harga sewa perahu besar Rp. 20.000,00 dan perahu kecil Rp. 10.000,00.

Tidak semua nelayan menyetujui pesta laut ini terutama di kalangan nelayan Bugis dan pulau Seribu. Mereka menganggap nadran berbau kemusyrikan bagi agama Islam. Akan tetapi tidak ada yang dapat mencegah berlangsungnya pesta laut, setuju atau tidak setuju, semua nelayan berpartisipasi juga dalam penyelenggaraan pesta laut. Menurut mereka, cabang koperasi Mina Jaya di Kamal Muara pernah pula mengadakan pesta laut di Kamal Muara pada tahun 1993, tetapi hanya satu kali saja. Tahun-tahun berikutnya warga Kamal Muara yang mayoritas beretnis Bugis dan Betawi menolak mengadakan lagi pesta laut. Bagi mereka pesta laut tidak sesuai dengan agama Islam, yang lebih mempercayakan segala keberkahan hanya pada Allah semata.

Di Muara Angke tidak ada upacara-upacara khusus untuk keperluan melaut. Kegiatan mereka lebih banyak pada majelis ta'lim-majelis ta'lim, karena keikutsertaan mereka memberikan status sosial sendiri di kalangan masyarakat kampung nelayan. Orang yang bergelar haji cukup disegani di kalangan masyarakat. Selain itu sebagai anggota majlis ta'lim, lebih mudah bagi mereka mendapat pertolongan apabila mendapat

kesusahan, ataupun mempermudah mereka mendapatkan akses ke peluang-peluang usaha.

II.4 Sejarah Pembentukan Kampung Nelayan

Nelayan di Jakarta dahulu sekali kebanyakan terdiri dari orang kulon yang terkenal dengan jaring seronya, baru kemudian datang orang-orang Bugis dan Makasar membikin bagan di teluk Jakarta. Kali Angke dulu bermuara di TPI bertemu dengan Sungai Muara Kalong, sekarang Kali Angke telah dibuat cabang langsung ke laut. Angke berasal dari bahasa Cina, Ang artinya merah, Ke artinya sungai. Pada waktu Belanda berperang dengan pangeran Jayakarta, orang-orang Cina yang memihaknya kebanyakan dibunuh Belanda dan dibuang ke kali Angke yang menyebabkan sungai berubah warna menjadi merah darah. Mereka berasal dari Tanjung Kait dan Tanjung Pasir yang kemudian melarikan diri ke Tangerang. Karena mereka keluar dari benteng Belanda di Batavia, mereka disebut sebagai Cina Benteng.

Ratu Bagus Angke atau Pangeran Tubagus Angke yang berkuasa di Jayakarta pada akhir abad ke 16 sampai awal abad ke 17 menggunakan Angke pada namanya, karena Kali Angke berada di bawah pemerintahannya. Pangeran Tubagus Angke adalah menantu Sultan Banten Maulana Hasanuddin (Tjandrasasmita, 1977: 14-18). Kompleks Kraton Jayakarta dibangun di sepanjang Kali Angke.

Muara dari kali Angke pada masa Daendels bersama Muara Karang menjadi tempat terakhir muatan kayu-kayu Jati dari

Pondok Pinang dan Pal Merah untuk di bawa ke luar negeri. Jadi dari sejak dulu Kali Angke serta muaranya sudah menjadi tempat kegiatan perdagangan. Sebelum menjadi tempat pemukiman (tahun 1977) Muara Angke dahulu adalah daerah persawahan, nelayan-nelayan dari pulau Seribu yang banyak datang ke Bintang Mas dan Tanjung Pasir, bila ingin beristirahat, membangun gubuk-gubuk di sepanjang kali Angke yang disebut sebagai rumah Amanat Penderitaan Rakyat. Mereka mendirikan di sepanjang kali, supaya mudah menambatkan perahu di bawah gubuk dan menjaganya.

Gubuk-gubuk tersebut berbentuk panggung karena berada di atas rawa-rawa Muara Angke. Gubuk panggung tersebut terbuat dari bagian-bagian pohon bakau, nipah dan bambu. Batang pohon bakau dipergunakan untuk tiang dan lantai, pelepah nipahnya untuk dinding dan atap, sedangkan rangka atap dari bahan bakau atau bambu. Tangga gubuk terbuat dari batang pohon bakau atau nipah dan pintu atau jendela dari bahan bambu. Gubuk panggung tersebut berfungsi sebagai tempat istirahat sementara, tetapi adakalanya dipergunakan untuk menginap, ketika mereka hendak menjual ikan asin dari Pulau Panggang ke Jakarta, atau saat menangkap ikan di sekitar Muara Angke pada saat di Teluk Jakarta sedang musim angin barat. Pada saat musim angin barat, gubuk tersebut penuh dengan penetap, kemudian setelah mulai angin timur gubuk itu sepi kembali.

Ali Sadikin meresmikan TPI Muara Angke di pinggir kali pada tanggal 7 Juli 1977. Sebelum pembangunan TPI Muara Angke, untuk membangun Kawasan Perikanan di sana pertama kali pada tahun 1976, Ali Sadikin menawarkan pada para pengusaha pribumi, tetapi tidak ada yang sanggup karena terdapat persyaratan a.l.: bila akan membangun kawasan perikanan, maka pihak kontraktor harus pula membangun pemukiman nelayan untuk menampung nelayan, terutama nelayan dari Muara Karang.

Akhirnya Endang Wijaya bersedia membangun pemukiman dan pembangunan dimulai dari tahun 1976 dengan membangun sebanyak 350 unit. Ketika baru dibangun Muara Angke sempat menjadi satu kelurahan tersendiri, kantor kelurahannya yang sekarang menjadi gedung Sanggar Krida Wanita (Sangrini). Gedung wanita ini dibangun dengan bantuan dari Women International Club. Pertama kali yang menjadi kepala dinas perikanan waktu itu adalah Soemaryo dan kepala PPL nya adalah Ktot, hingga tahun 1994 baru mengalami pergantian.

Wilayah Muara Angke dahulu merupakan rawa-rawa yang ditumbuhi pohon-pohon bakau, berair, dasarnya berlumpur, garis pantai tidak terlihat pada saat laut pasang. Muara Angke menjadi tempat lintas sampan atau perahu nelayan dari tempat lain yang mencari ikan di situ. Pada pertengahan tahun 1950-an beberapa nelayan Pulau Panggang dari Kepulauan Seribu yang dipimpin oleh Tahir beretnis Bugis, membangun pondok panggung yang berfungsi sebagai tempat

peristirahatan. Setelah kelompok Tahir, menyusul kelompok Fahrudin Kamboja asal Bugis membangun pondok peristirahatan di Muara Angke tersebut. Selanjutnya, datang kelompok-kelompok lain turut membangun pondok peristirahatan.

Dalam tempo beberapa tahun saja telah tumbuh puluhan pondok peristirahatan para nelayan di Kali Angke. Pondok atau rumah panggung tersebut selanjutnya mengalami pengembangan fungsi menjadi tempat menetap musiman para nelayan. Memasuki tahun 1960-an, pondok menetap sementara telah menjadi pemukiman, di mana para nelayan sudah mulai menetap bersama keluarganya. Tahir dan teman-temannya telah menetap di situ, begitu juga dengan kelompok Fahrudin Kamboja dan lainnya. Jumlah penempat telah menghuni tiga puluhan rumah panggung. Selain sebagai pemukiman nelayan, di tempat itu juga menjadi aktivitas pendaratan ikan. Guna keperluan jalur hubungan dengan wilayah lainnya mereka menggunakan sampan atau perahu, selama belum ada sarana transportasi melalui darat.

Ketika pemerintah Daerah Khusus Ibukota Jakarta merencanakan pembinaan terhadap para nelayan yang berkaitan dengan Rencana Umum Tata Ruang (RUTR) masa depan, serta bersamaan dengan pembangunan-pembangunan Proyek Perumahan Mewah Pluit oleh Endang Wijaya Corporation, pemukiman nelayan di atas rawa-rawa Muara Angke terkena jalur pengembangan kawasan. Melalui negosiasi antara Pemda DKI Jakarta dalam hal ini Badan Pengelola Otorita (BPO) Muara

Angke dengan Endang Wijaya Corp., pondok pemukiman para nelayan dibersihkan, dan sebagai penggantinya mereka akan memperoleh penggantian hunian berupa perumahan nelayan di bawah koordinasi Dinas Perikanan DKI Jakarta, khususnya bagi pemukiman nelayan yang wilayah tinggal mereka terkena program penutupan aktifitas pendaratan ikan sesuai SK. Gubernur DKI No. 430 tahun 1977 tertanggal 14 Juni 1977. Selain membangun rumah untuk nelayan, juga dibangun perangkat pendukung aktivitas nelayan berupa dermaga pendaratan ikan serta sarana dan prasarana lainnya.

Sejak diresmikannya tahun 1977 pemukiman Muara Angke berada di bawah pengelolaan Proyek Pengembangan Lingkungan Pluit (PPLP), kemudian diserahkan pada Proyek Pengembangan Lingkungan Muara Angke hingga kini menjadi tanggung jawab pihak UPT-PKPI. Sebagaimana telah ditetapkan didalam RUTR DKI Jakarta tahun 1985-2005, kegiatan perikanan khususnya perikanan laut dipusatkan di Muara Angke dan Muara Baru. Muara Angke akan dikembangkan sebagai pusat pemukiman nelayan sekaligus dapat menunjang kegiatan perikanan di pelabuhan Perikanan Samudera Muara Baru sebagai pengembangan perikanan nasional. Oleh karena itu dibangun sejumlah fasilitas pendukung (lihat Bab III).

Sampai saat ini pembangunan kawasan Perikanan masih terus berlangsung, perluasan Tempat Pelelangan Ikan, pemindahan pasar ecer Muara Angke, penambahan tempat pengepakan hasil perikanan yang menjadi komoditi ekspor serta

pembangunan pemukiman nelayan. Dampak kerusakan ekosistem sebagai akibat dari pembangunan dan pengembangan kawasan pesisir pantai utara Jakarta terutama dialami oleh para nelayan kecil. Sementara itu pengembangan dan pembangunan kawasan perikanan sebagai realisasi Rencana Umum Tata Ruang Kota Jakarta untuk menunjang aspek ekonomi tetap berlangsung, walaupun rencana reklamasi yang dapat mengakibatkan ribuan nelayan dipindahkan juga dalam upaya realisasi. Reklamasi pantai Utara Jakarta serta pembangunan kota pantai Jakarta atau *water front city* merupakan usaha mengembalikan ekosistem pantai oleh pemda DKI Jaya (Sekitar 17.000 nelayan mungkin harus beralih profesi, Kompas 27 April 1995).

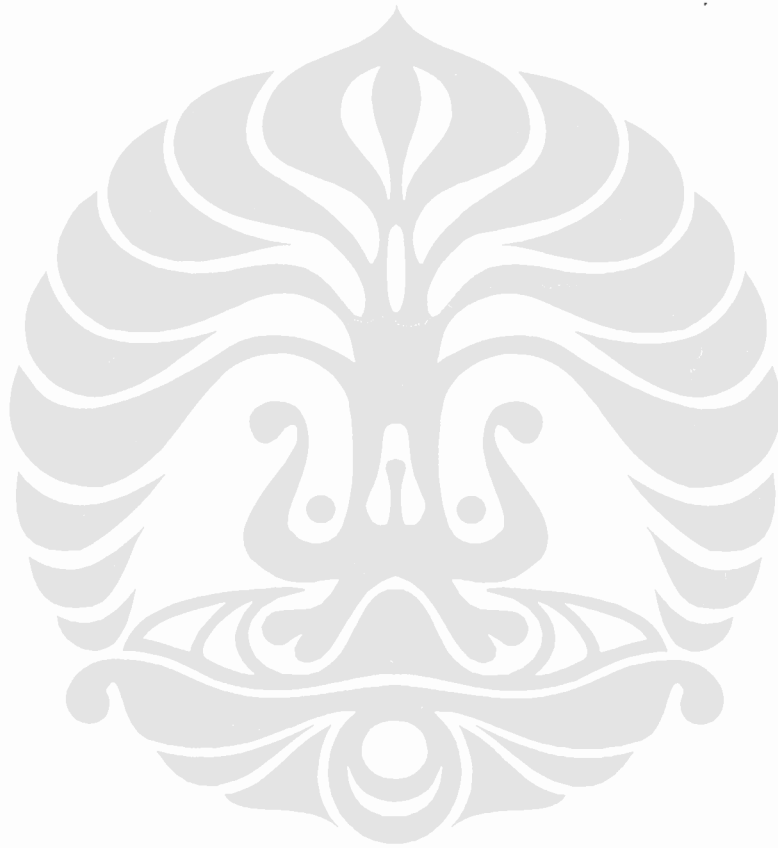
Dampak yang makin terasa bagi para nelayan pada semakin berkurangnya ikan di perairan teluk Jakarta, sehingga para nelayan pantai harus membawa perahunya lebih jauh lagi dari pantai untuk bisa mendapatkan ikan. Berperahu menjauh ke tengah laut memerlukan perahu dengan motor yang baik agar dapat dipergunakan melaut beberapa hari untuk membawa ikan dan fasilitas pengawetannya seperti es dan garam, juga bahan bakar yang cukup. Biaya yang dibutuhkan untuk sekali melaut tentu saja menjadi lebih tinggi dari ketika hanya mencari ikan di pesisir. Biaya untuk sekali melaut bagi nelayan dengan perahu bergantung juga dengan jauhnya jarak melaut. Perincian biaya melaut berdasarkan jarak dan besar perahu sbb.: (a) untuk jarak 1 hingga 4 mil dari pantai, perahu yang digunakan perahu 3 GT ke bawah (3 sampai 4 orang anak buah

kapal) dan biaya melaut dibutuhkan sekitar Rp. 50.0000,00; (b) untuk jarak 4 sampai 10 mil dari pantai menggunakan perahu 3 sampai 5 GT (4 sampai 5 orang anak buah kapal) dan biaya yang dibutuhkan kurang dari satu juta rupiah; (c) untuk jarak 10 mil ke atas, antara lain bisa sampai Kalimantan dengan perahu 5 GT ke atas (5 sampai 7 orang anak buah kapal) dibutuhkan biaya satu juta lebih. Biaya melaut yang semakin tinggi, apalagi bila bahan bakar minyak bertambah mahal dan jarak melaut yang semakin jauh mengharuskan nelayan mencari alternatif lain untuk dapat tetap berada dalam jaringan usaha perikanan.

Alternatif lain yang dilakukan para nelayan yang lebih mampu adalah mengganti perahunya dengan perahu barang yang dipergunakan untuk memuat ikan-ikan dari tempat-tempat nelayan atau perahu-perahu nelayan di daerah Bengkulu, Lampung, Palembang dan Tangerang serta tempat-tempat lain yang tidak terlalu jauh dari Teluk Jakarta⁶ untuk dibawa ke TPI Muara Angke, dikenal dengan sebutan *melele ikan*. Atau bagi yang kurang mampu menjual perahunya dan beralih menjadi anak buah kapal atau bagi yang biasa mengemudi menjadi pengemudi perahu, atau juga beralih menjadi pengurus kapal-kapal besar. Beralih mata pencaharian sudah menjadi fenomena yang biasa bagi nelayan di Muara Angke, bahkan juga nelayan

⁶Nelayan Jakarta termasuk dalam kategori nelayan pantai laut dangkal, dengan perahu 1 sampai 20 GT kebanyakan melaut sejauh 3 sampai 7 mil dari pantai. Padahal menurut George Carner (1982) nelayan laut dangkal hanya dapat melaut sekitar 3 mil dari garis pantai. Daerah pantai laut dangkal biasanya berfungsi sebagai areal pembibitan ikan (Bailey:1982).

di DKI Jakarta yang memberikan banyak kemungkinan berusaha daripada di desa. Kesulitan nelayan dalam penangkapan ikan ini secara langsung cukup berpengaruh pada pengadaan ikan bagi para pedagang. Semua itu akan berpengaruh terhadap kebutuhan ikan di pasar-pasar lokal dan regional, sehingga banyak kebijakan-kebijakan usaha perikanan menjadi sangat fleksibel, sekaligus bersifat dualisme terhadap nelayan dan pengusaha swasta perikanan.





BAB III

STRUKTUR MASYARAKAT DAN SUMBER DAYA PERIKANAN

Klasifikasi nelayan menurut standar dinas perikanan secara keseluruhan menggambarkan profesi nelayan dan pedagang di Jakarta memiliki ciri yang agak berbeda dengan nelayan dan pedagang di daerah lain. Dalam hubungan mereka sudah mulai terdapat faktor kepentingan. Pekerjaan dalam usaha perikanan di Muara Angke berhubungan erat dengan sumber daya yang tersedia bagi tiap klasifikasi nelayan tersebut. Bab ini membahas struktur masyarakat perikanan di Muara Angke dan peluang-peluang mendapatkan sumber daya di dalam proses dan mekanisme pemasaran ikan.

III.1 Struktur Masyarakat

Tujuan awal melengkapi kampung nelayan dengan berbagai sarana penunjang usaha perikanan adalah: untuk memusatkan pemukiman dan kegiatan nelayan dari seluruh Jakarta Utara di Muara Angke, karena perluasan daerah industri dan pengembangan wilayah pesisir pantai. Tujuan lain dari lokalisasi tersebut, agar nelayan tradisional mampu berkembang menjadi nelayan lepas pantai dan samudera. Dengan demikian kegiatan perikanan di Muara Angke diharapkan dapat menunjang kegiatan ekspor perikanan di Muara Baru. Hal ini terjadi karena bagaimana pun juga produksi nelayan masih memberikan kontribusi cukup tinggi bagi perikanan nasional,

yaitu sekitar 95% (Effendy dkk, 1990). Sehingga Pemerintah Daerah DKI Jakarta dalam mengembangkan kawasan ini diharapkan tetap berorientasi kepada kesejahteraan nelayan. Oleh karena itu pembentukan masyarakat di kawasan perikanan Muara Angke menunjukkan bahwa masyarakat tersebut telah menjadi bagian dari kegiatan ekonomi nasional. Secara langsung masyarakatnya menjadi bagian dari sebuah jaringan masyarakat kota yang terdiri dari jaringan dalam jaringan.

Pengaturan Kawasan Perikanan Muara Angke (termasuk di dalamnya kampung nelayan) tidak hanya oleh pemda DKI Jakarta, akan tetapi melibatkan juga berbagai pihak di antaranya: (1) Pihak swasta bersama-sama Pemda DKI Jakarta a.l. Endang Wijaya Corporation yang membangun perumahan nelayan tahap pertama dan yang membangun kawasan perikanan beserta perangkat pendukungnya, (2) Pihak instansi Pemerintah, seperti Dinas Pendidikan dan Kebudayaan DKI untuk mengelola pendidikan sekolah dasar negeri bagi anak-anak kampung nelayan Muara Angke, (3) Dinas Kesehatan DKI Jakarta untuk menyelenggarakan pelayanan kesehatan di kampung nelayan Muara Angke, serta (4) Dinas Perikanan DKI Jakarta, sebagai pengatur kampung nelayan dan kawasan usaha perikanan beserta segala fasilitas pendukungnya. Oleh karena itu masyarakat nelayan di Muara Angke tidak hanya meliputi nelayan, melainkan juga pedagang serta kelompok masyarakat lain yang terlibat dalam kegiatan pendukung usaha perikanan. Selain itu masuknya kelompok masyarakat yang bukan nelayan di

sana juga sebagai akibat tempat tinggal yang banyak dimiliki orang-orang yang bukan nelayan. Fenomena ini muncul dari faktor pentingnya rumah sebagai basis kegiatan usaha perikanan (lihat bab III).

Klasifikasi nelayan menjadi sangat longgar, tergantung dari kepentingan apa yang sedang mereka perjuangkan sekarang. Seperti misalnya Memed, seharusnya dia tidak memiliki kesempatan untuk menempati salah satu rumah di pemukiman nelayan. Selain bukan nelayan, ketika dia mendapatkan rumah belum memiliki Surat Izin Penangkapan Ikan (SIPI) ataupun Surat Izin Pemasaran (SIP). Setelah setahun menempati rumah tersebut, Memed baru mengurus surat tersebut, itupun karena bekerjasama dengan Sanawing yang memiliki hubungan luas dengan petugas perikanan maupun para nelayan dan pedagang. Banyak yang memperkirakan Memed mendapat rumah karena "budi baik" Sanawing, seperti juga Fayumi (pedagang), Dody (karyawan KADIN) dan banyak lagi yang lain.

Memiliki status nelayan sangat penting, bila seseorang ingin mendapatkan rumah di kampung nelayan ini. Komposisi warga di kampung nelayan Muara Angke menunjukkan hal tersebut, yaitu: 60% merupakan pemilik perahu, 20% anak buah kapal, 20% pedagang selebihnya 10% pegawai yang bertugas di Dinas perikanan ataupun guru yang mengajar di SMP negeri di lingkungan Muara Angke. Dari hasil pengamatan ditemukan variasi nelayan yang sungguh berbeda dari klasifikasi UPT-PKPI (lihat bab III tentang Pekerjaan Dalam

Usaha Perikanan).

Tak jarang kelompok bukan nelayan ini memiliki jaringan lebih luas dibanding para nelayan dalam usaha perikanan. Struktur masyarakat tersebut sbb.: (1) Kelompok nelayan; (2) Kelompok pedagang; (3) Kelompok pegawai sub dinas perikanan Jakarta Utara; (4) Kelompok Guru SMPN Muara Angke dan; (5) Kelompok buruh usaha perikanan a.l.: tukang ojek, buruh pengasinan, buruh bongkar muat kapal-kapal trawl serta kuli-kuli TPI yang membawa ikan dari TPI ke pasar.

Segala kegiatan kelompok-kelompok masyarakat di kampung nelayan dan kawasan usaha perikanan berada dibawah pengelolaan Unit Pelaksana Teknis Pengembangan Kawasan Pendaratan Ikan (UPT-PKPI) yang dibentuk Pemda DKI Jakarta. Unit ini juga mengatur mekanisme pemasaran ikan di TPI dan Pasar Muara Angke selain juga penyewaan gudang-gudang pengepakan hasil perikanan untuk ekspor dan izin pendirian usaha swasta di lingkungan Muara Angke.

III.2 Pekerjaan Dalam Usaha Perikanan

Mata pencaharian dalam usaha perikanan di Muara Angke dibagi oleh dinas Perikanan DKI Jakarta atas 3 bidang yaitu: (a) bidang penangkapan ikan, (b) bidang pemasaran ikan, dan (c) bidang pengolahan ikan. Berdasarkan mata pencaharian tersebut, Dinas Perikanan Jakarta membuat klasifikasi masyarakat usaha perikanan ke dalam beberapa bagian a.l.: (a) nelayan pemilik (punya jaring dan kapal), (b) nelayan anak buah kapal, (c) nelayan pemasar (besar, menengah dan kecil),

(d) nelayan pengolah dan (e) nelayan buruh, yaitu buruh yang sehari-hari menunjang kegiatan perikanan (Sumber data: UPT-PKPI Muara Angke). Akan tetapi klasifikasi nelayan ini masih membingungkan, pemilik atau pengurus kapal bisa juga disebut pedagang grosir dan terdaftar sebagai peserta lelang. Contoh yang ditemui, Hartono terdaftar sebagai peserta lelang (berdasarkan daftar peserta lelang yang peneliti baca dari TPI). Ada juga nelayan pemasar (grosir) yang betul-betul pedagang dan berasal dari nelayan seperti Mat Nur. Dia pernah jadi nahkoda atau juru mudi. Klasifikasi tersebut cenderung berorientasi pada nelayan, sehingga semua pekerjaan yang berhubungan dengan kerja nelayan dimasukkan dalam kategori nelayan.

Hubungan kerja dalam masyarakat usaha perikanan ikan di Muara Angke dipengaruhi oleh pekerjaan mereka berdasarkan spesialisasi, yang sekaligus juga menentukan kondisi sosial-ekonominya yaitu; (a) pengusaha atau pemilik kapal¹, (b) pedagang yang terbagi atas dua kategori: (1) pedagang lokal yang bermukim di pemukiman Muara Angke; (2) pedagang grosir daerah, dan; (3) pedagang pengasin atau pengolah; (c) nelayan penangkap ikan (biasanya juga pemilik perahu) dan; (d) anak buah kapal.

¹Masyarakat di kawasan perikanan Muara Angke menyebut 'kapai' untuk kapal di atas 20 GT, tetapi para mereka (terutama nelayan) menolak apabila dikatakan kapal milik mereka (< 20GT) dengan sebutan 'kapai', mereka lebih setuju jika disebut 'perahu'. Para nelayan sendiri menyebut dirinya 'hidup kurang berkecukupan'.

Pengusaha atau pemilik kapal memiliki modal paling banyak atau kuat dalam permodalan, modal tersebut a.l.: dalam bentuk uang, kapal, jaring, motor, atau anak buah kapal. Inilah yang sering disebut sebagai pemilik kapal-kapal besar (trawl). Pada umumnya mereka memiliki tenaga pengurus yang sehari-hari mengurus semua urusan mulai dari menentukan jarak melaut, keperluan di saat melaut, hingga pemasaran dan pengepakan ikan-ikan. Pada umumnya ikan-ikan yang mereka peroleh merupakan ikan laut dalam dengan kualitas cukup baik. Daerah penangkapan mereka pun sangat luas, sehingga banyak jenis ikan yang dapat diekspor. Ikan-ikan yang dijual kepada para pedagang grosir tidak hanya dalam bentuk ikan segar, tetapi juga ikan BS (setengah busuk). Ikan BS tersebut biasanya diasinkan menjadi ikan asin atau diolah menjadi terasi atau makanan ternak.

Ciri-ciri pengusaha ikan a.l.: (1) sebagian besar tidak turun ke laut, melainkan hanya merencanakan, mengkoordinir, mengontrol dan memodali para anak buah kapal yang bekerja padanya atau memodali kelompok pemasar, sedangkan pengontrolan selama di laut diwakilkan kepada nahkoda, (2) membiayai anak buah kapalnya pada saat turun ke laut, maupun pada saat di darat. Pada musim paceklik (musim barat), beban mereka menjadi agak berat, kadangkala pada musim ini pemasukan sedikit, walaupun demikian mereka harus tetap menghidupi anak buah kapal atau memodali kelompok pemasarnya dalam bentuk pinjaman.

Pedagang lokal di Muara Angke terbagi atas pedagang yang terdaftar sebagai peserta lelang serta pedagang lokal yang mengkhususkan pada jual beli ikan di lapak pasar Muara Angke. Pada umumnya para pedagang di pasar Muara Angke merupakan pedagang pengecer yang mendapatkan atau membeli ikan dari para pedagang grosir di TPI. Mereka kebanyakan adalah pengecer atau anak buah pedagang grosir, sehingga tak jarang sewa lapak di pasar tersebut juga dibiayai oleh pedagang grosir yang menjadi patronnya. Sebagian lagi adalah pedagang grosir yang selain membeli ikan di pelelangan, juga membeli ikan dari para pedagang grosir daerah. Ada juga pedagang grosir yang hanya mengandalkan dari aktifitas jual-beli ikan di pasar saja.

Lapak-lapak di pasar tidak hanya dapat dipergunakan oleh para pedagang grosir lokal saja, melainkan juga oleh para pedagang daerah. Para pedagang grosir daerah tersebut bisa menjual ikannya kepada pedagang-pedagang pengecer tanpa melalui pedagang grosir lokal. Mereka menyewa lapak-lapak tersebut dari para pedagang grosir yang sudah tidak aktif lagi karena kekurangan modal, sedang rugi atau beralih ke kegiatan lain. Dengan demikian pemilikan lapak masih tetap menjadi modal bagi mereka, walaupun sudah tidak aktif lagi dalam kegiatan pemasaran ikan.

Pedagang grosir daerah adalah yang datang dari berbagai daerah di Pulau Jawa dan Sumatera, seperti Lampung, dan Sumatera Selatan. Penjualan ikan bagi para pedagang ini

sangat bergantung dari pelanggan-pelanggannya di pasar Muara Angke. Sementara itu ada atau tidak adanya kegiatan pemasaran bagi pedagang pasar Muara Angke tergantung dari dapat tidaknya ikan dari para pedagang grosir daerah. Kenyataan ini mengakibatkan persaingan cukup tinggi diantara para pedagang pasar Muara Angke terhadap produk perikanan.

Ciri-ciri pedagang grosir sbb.: sama seperti pemilik kapal, mereka harus pula memiliki modal yang cukup kuat dan relatif stabil. Pedagang juga memiliki beberapa anak buah yang harus dimodali dalam bentuk uang atau ikan, terutama pada musim paceklik, sehingga musim ini merupakan masa-masa yang berat juga bagi mereka. Musim paceklik bagi mereka adalah ketika mereka tidak mendapatkan ikan atau ketika ikan sangat berlimpah, hingga harga turun cukup tajam. Anak buah mereka merupakan pedagang pengecer yang variasinya sesuai dengan sarana yang mereka gunakan dalam kegiatan pemasarannya a.l.: pedagang bakul, pelele ojek, pengecer lapak atau pikul. Selain itu pedagang grosir mempunyai wewenang yang lebih besar untuk menentukan harga ikan daripada nelayan yang menangkap ikan berdasarkan kualitas ikannya. Resiko ini ditanggung oleh nelayan dan pedagang, yaitu sifat ikan yang mudah rusak, dapat mengurangi nilai jualnya.

Pedagang pengasin atau pengolah mengkhususkan diri pada kegiatan pengasinan yaitu mengasinkan ikan atau mengolah ikan ke dalam bentuk yang lain. Pertama-tama mereka membeli ikan di TPI, biasanya pada saat dimana kapal-kapal penangkap

ikan merapat di pelabuhan. Disini terjadi tawar-menawar dengan nelayan. Ada juga ikan-ikan yang dibeli dari pelelangan. Biasanya mutunya masih lebih baik daripada ikan yang langsung dari kapal atau perahu nelayan, karena biasanya ikan-ikan yang tidak melalui pelelangan sudah berhari-hari bahkan berminggu-minggu di laut. Ikan-ikan yang sudah dibeli oleh para pedagang pengasin atau pengolah dibawa ke tempat yang khusus disediakan oleh Dinas Perikanan untuk proses pengasinan ikan. Disinilah pedagang pengasin atau pengolah bersama anak buahnya, yang dimasukkan dalam kategori buruh perikanan, bekerja setiap harinya. Begitu pula pada musim paceklik, kegiatan ini tetap berjalan walaupun ada penurunan dalam hasilnya (produk ikan yang telah diasinkan). Ikan-ikan yang telah diawetkan ini kemudian dijual kembali di tempat pemasaran ikan, baik yang di dalam pemukiman (pasar INPRES, warung-warung, toko-toko dan kios-kios penjualan ikan), maupun di luar pemukimannya. Banyaknya jumlah ikan yang mereka beli untuk diasinkan, tergantung dari modal yang tersedia. Sering kali ditemukan adanya kelompok-kelompok pengasin ikan yang dikelola oleh pribadi maupun oleh koperasi Mina Jaya.

Pada umumnya kondisi sosial ekonomi pedagang pengasin lebih terjamin atau lebih baik daripada nelayan pemilik, karena ikan-ikan yang telah diasinkan dapat tahan lebih lama daripada ikan-ikan yang dijual segar. Penjualan ikan yang sudah diasinkan pun dapat dilakukan kapan saja. Bahkan pada

beberapa jenis ikan tertentu, kadang-kadang harga ikan asin lebih mahal daripada ikan segarnya.

Nelayan yang sebenarnya adalah nelayan penangkap, melaut dengan modal sendiri dengan perahu tempel dengan bobot mati hanya 2 hingga 5 ton (2-5 GT) dan memiliki anak buah 4 sampai 5 orang. Diantara para nelayan bahkan masih ada yang menggunakan perahu jukung atau mendayung sendiri dengan katir sebelah. Nelayan seperti ini masih terlihat di pintu masuk muara, mereka menuju ke laut diantara kapal-kapal trawl dan kapal-kapal pelele ikan. Mereka berangkat pada waktu Ashar dan kembali lagi besok hari setelah Subuh. Mereka hanya memiliki dan mengandalkan modal tenaga untuk mencari nafkah, dengan resiko bahaya di laut yang harus mereka hadapi. Perbekalan yang mereka bawa biasanya hanya untuk satu hari. Nelayan seperti ini kurang memiliki fasilitas (es dan garam) untuk mengawetkan ikan tangkapannya, sehingga menjual ikannya tidak selalu bisa di TPI Muara Angke. Mereka menjual di mana saja sebelum ikan menjadi busuk. Bagi mereka lokasi penjualan ikan yang hanya di satu tempat seperti Muara Angke ini, justru menyulitkan mereka.

Nelayan dibedakan atas: (1) nelayan yang melaut harian; (2) nelayan melaut mingguan; (3) nelayan melaut bulanan (di sebut juga nelayan samudera) Nelayan kelompok satu adalah nelayan yang melaut dari pagi hingga sore, nelayan kelompok kedua adalah nelayan yang hanya 2 atau 3 hari di darat untuk kemudian melaut lagi, sehingga memerlukan biaya untuk

pembelian es dan bahan bakar, sedangkan nelayan kelompok ketiga merupakan nelayan yang melaut sebulan atau berbulan-bulan. Mereka hanya 3 atau 7 hari saja di darat. Oleh karena itu biaya yang dikeluarkan tentu saja lebih besar dari nelayan yang melaut harian atau mingguan (disebut juga nelayan pantai).

Ada juga nelayan yang memiliki perahu lebih besar, yaitu >7GT tapi < 20 GT, yang merangkap sekaligus sebagai pedagang. Jadi selain memiliki perahu, penangkap ikan juga memiliki kapal pelele (untuk mengangkut ikan). Biasanya mereka bekerjasama dengan pemilik modal (kebanyakan saudara, teman atau kenalan mereka). Dalam hal ini mereka hanya mengandalkan keahlian dan pengetahuannya tentang prosedur penangkapan dan pemasaran ikan.

Kehidupan anak buah kapal sangat tergantung pada juragan dimana mereka bekerja. Ada anak buah kapal yang bekerja pada kapal-kapal besar (trawl), ada juga yang bekerja dengan nelayan pemilik perahu. Bagi anak buah kapal yang bekerja dengan pemilik perahu, mengenal sistem bagi hasil dalam pembayaran upahnya. Sedangkan anak buah kapal yang bekerja pada kapal-kapal besar, mendapat komisi atau sistem gaji tiap melaut satu kali rit (route). Satu rit berarti 2 trip perjalanan yang satu tripnya kurang lebih 15 hari. Bila hasil banyak, seorang nahkoda bisa mendapatkan Rp.100.000,00 sampai Rp. 200.000,00, sedangkan anak buah kapal mendapatkan Rp. 75.000,00 atau senilai 3/4 dari hasil

pembagian. Bila tangkapan berkurang, nahkoda mendapatkan Rp. 100.000,00 atau kurang, sedang anak buah kapal mendapat Rp. 30.000,00 sampai Rp. 40.000,00

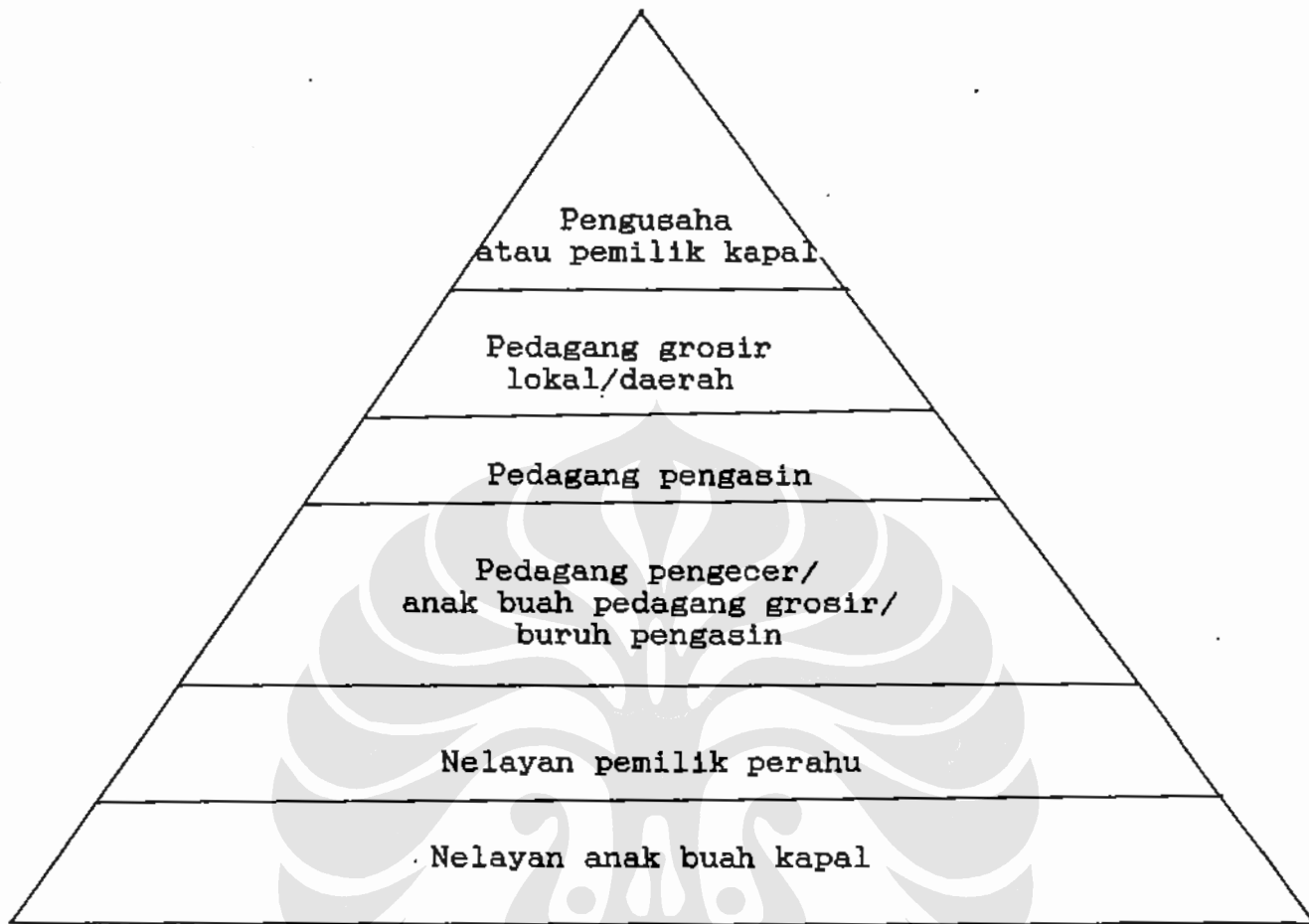
Stratifikasi sosial yang terbentuk pada masyarakat nelayan di Muara Angke ditentukan oleh UPT-PKPI (dinas Perikanan DKI Jakarta), berdasarkan pembagian kerja dalam usaha perikanan. Struktur sosial yang terbentuk tersebut memunculkan hubungan-hubungan antar pelaku-pelakunya menghadapi suatu kebutuhan hidup diantara kendala-kendala dan keterbatasan sumber daya. Akibat keterbatasan sumber daya, telah terjadi peralihan mata pencaharian nelayan menjadi pedagang seperti yang dikatakan Royani;

"Sebagai pedagang, hasil bisa lebih tinggi dari nelayan, tetapi bisa juga tiba-tiba bangkrut"

Dengan demikian menangkap dan memasarkan ikan bagi mereka bisa saling mendukung bila satu usaha lain sedang mengalami masa surut. Faktor paling utama untuk bisa melakukan keduanya adalah kemampuan membaca situasi musim dan pasar dan ini hanya dimiliki oleh mereka yang dekat dengan sumber daya.

Secara keseluruhan masyarakat nelayan dalam stratifikasi masyarakat usaha perikanan digambarkan sebagai berikut:

III-1 BAGAN STRATIFIKASI MASYARAKAT USAHA PERIKANAN



(Untuk selanjutnya masyarakat nelayan dan pedagang di sini disebut sebagai masyarakat usaha perikanan).

III.3 Pemukiman dan Fungsi Kepemilikan

Pemukiman 961 unit yang telah dibangun di kampung nelayan, diperuntukkan bagi 6000 nelayan pindahan dari seluruh pantai Utara Jakarta (Dinas Perikanan, 1995). Perumahan yang disediakan bagi para nelayan tersebut terdiri dari beberapa tipe rumah dengan segala fasilitas yang telah disediakan oleh UPT Dinas Perikanan. UPT Dinas

Perikanan inilah yang mengelola kawasan Pelabuhan Pendaratan Ikan Muara Angke. Perumahan nelayan ini dari sejak dibangun, tahun 1976 hingga kini, telah mencapai 1016 unit. Pembangunannya dilakukan secara bertahap. Di dalam perencanaan selanjutnya akan dibangun sebanyak 3000 unit pada lahan yang sudah disediakan oleh pihak pemda DKI Jakarta. Saat ini sebagian lahan yang disediakan tersebut masih berupa rawa-rawa. Fasilitas vital yang tersedia di perumahan tersebut adalah listrik dan air PAM. Perumahan nelayan Muara Angke selain diisi oleh para nelayan asal Muara Karang, juga nelayan pindahan dari Sunda Kelapa, Bintang Mas (Ancol), Pasar Ikan, Lagoa (Tanjung Priok) dan Kalibaru yang kawasan mereka juga terkena proyek pengembangan baik kawasan industri maupun kawasan pelabuhan, sedangkan nelayan dari Kamal Muara, Cilincing dan Marunda masih belum dipindahkan sampai saat ini.

Selain para nelayan, perumahan nelayan Muara Angke juga dihuni oleh orang-orang bukan nelayan karena tugas yang diemban, seperti: para guru sekolah dasar negeri Muara Angke, dimana sekolah tersebut sengaja dibangun untuk memenuhi kebutuhan pendidikan anak para nelayan, serta para petugas kesehatan yang bekerja di Pusat Kesehatan Masyarakat (Puskesmas) Muara Angke yang sengaja dibangun di perumahan nelayan untuk melayani kesehatan di kampung nelayan. Selain itu perumahan nelayan juga dihuni oleh para anak buah kapal di Muara Angke dan petugas keamanan, yang

bekerja di kawasan pendaratan ikan Muara Angke. Akan tetapi prosedur pemilikan rumah begitu longgarnya, akibatnya bukan kalangan nelayan yang memiliki rumah di kampung nelayan tersebut. Hal ini terlihat dari bentuk-bentuk bangunan rumah yang sudah banyak berubah dari aslinya. Banyak yang sudah seperti rumah gedong, dengan lantai keramik, pagar besi yang tinggi, bahkan atap genteng yang juga dari keramik. Sebagian besar rumah tersebut dimiliki para pedagang, tak jarang juga pengurus kapal-kapal trawl.

Pembentukan masyarakat tersebut mengakibatkan nelayan Muara Angke telah menjadi bagian dari sebuah sistem produksi. Mereka berjuang keras untuk mendapatkan rumah dan berjuang pula untuk membayar utang kredit atas rumah yang mereka tempati. Dengan memiliki rumah, mereka memperoleh berbagai kebutuhan yang mereka peroleh di pemukiman (lihat subbab 4, Rumah Sebagai Basis Kegiatan Ekonomi). Yang paling penting dari semua itu adalah, dengan memiliki rumah semakin mudah bagi mereka untuk ikut ambil bagian dalam sistem produksi-distribusi perikanan di Muara Angke a.l.: mendapatkan kesempatan ikut lelang, berjualan ikan di pasar, menyewakan alat-alat dan kebutuhan melaut atau kebutuhan pemasaran ikan. Wiryo, petugas Pelelangan mengatakan;

"Dari ratusan jumlah pedagang grosir yang terdaftar di TPI, hanya beberapa saja yang aktif dan masih memperbaharui tanda peserta lelangnya. Selebihnya hanya tercantum ketika mereka mendaftar pertama kali. Sulit sih, kebanyakan mengurus kartu peserta lelang hanya untuk bisa mendapatkan rumah di pemukiman"

Akibat banyaknya penduduk yang menempati rumah di pemukiman nelayan yang diketahui kemudian bukan dari kalangan nelayan, maka masih banyak nelayan-nelayan yang terkena pengusuran belum dapat menempati pemukiman, terutama nelayan yang bekerja sebagai anak buah kapal ataupun buruh nelayan. Hal ini disebabkan mereka tidak memenuhi persyaratan dalam pemilikan perahu. Sebelum ada pembatasan pemilikan rumah, para anak buah kapal masih boleh menempati pemukiman berdasarkan jaminan dari majikannya. Akhirnya pemilik kapal yang memberikan sebagian rumahnya untuk ditempati para anak buah kapalnya, atau pedagang pengasin membagi tempat tinggal dengan buruh-buruhnya.

Para nelayan yang ingin memiliki rumah tersebut harus melalui dua tahap, yaitu tahap sewa menyewa dan tahap berikutnya sewa beli. Pada umumnya jumlah cicilan per bulan akan berkurang setengah atau sepertiganya, setelah dua tahun. Status pemilikan dibatasi pada bangunan rumah, sedang hak milik terhadap tanah berada pada pihak Pemda DKI Jakarta. Sistem pemilikan seperti ini dibuat dengan alasan: (1) pemukiman diharapkan tetap berkembang sebagai pemukiman dan bukan berkembang menjadi semacam real estate; selain itu juga; (2) mempermudah daya jangkau nelayan terhadap harga rumah, akibat harga tanah yang tinggi (harga tanah 1 meter persegi saat ini di atas satu juta rupiah).

Jumlah cicilan rumah bergantung dari tipe-tipenya serta tahapan-tahapan sistem pemilikannya. Dua tahun pertama mereka

mencicil untuk tahap sewa-beli dan selanjutnya cicilan untuk tahap beli-milik. Pada tahap sewa-milik cicilan tersebut sudah banyak berkurang misalnya: tipe A1 dengan luas 60 m² pembayaran pertama seharga Rp. 102.200, 00, selanjutnya cicilan sewa-belinya Rp. 36.000,00 per bulan. Pada tahun terakhir ini cicilan sudah lebih tinggi dari ketika tipe A1 pertama kali dibangun.

Cicilan-cicilan tersebut bagi golongan menengah-keatas di Jakarta dianggap relatif ringan, tetapi bagi nelayan yang pendapatannya tidak menentu tetap saja cukup berat. Oleh karena itu banyak diantaranya mengontrakkan kembali rumahnya untuk menutupi cicilan, dengan berbagi tempat tinggal dengan pengontrak. Sebagaimana dikatakan bu Arifin (istri ketua RT11);

"Banyak di pemukiman ini, pemilik rumah yang menyewakan lagi rumahnya kepada orang-orang pendatang seperti pekerja musiman, buruh, anak buah kapal. Biasanya yang satu daerah dengan dia. Dengan menyewakan rumah, mereka juga dapat membayar cicilan rumah tiap bulan"

Banyak diantara mereka yang menyewakan rumahnya bagi penduduk musiman, para nelayan pendatang atau buruh-buruh dan pekerja-pekerja yang memperoleh sumber penghasilan di sekitar Muara Angke, dengan harga sewa berkisar Rp. 50.000,00 sampai Rp. 100.000,00 satu kamar per bulan. Satu kamar dihuni satu keluarga kira-kira 5 hingga 6 orang, sehingga tak jarang satu rumah ditinggali beberapa orang secara berhimpit-himpit. Kondisi berhimpitan disebabkan beberapa keluarga menempati satu rumah. Masing-masing

keluarga memberikan kontribusi bagi kebutuhan sehari-hari mereka, misalnya ikut menjadi anak buah atau anggota pekerja bagi pemilik rumah. Bagi yang mengetahui prosedur pemilikan rumah dan juga memiliki kenalan yang dapat menguruskan, cukup mudah untuk mendapatkan rumah. Seperti yang terjadi pada Fayumi pedagang grosir (sebagaimana diceritakan Sanawing):

"Tahun 1985 Fayumi datang ke Jakarta dari Serang, dia pedagang ikan dari sana. Saya membantu dia menguruskan rumah (Waktu itu sekitar tahun 1979, Sanawing menjabat sekretaris ketua RT yang ketua RTnya adalah petugas PKPI Budiono. Pada saat itu, pedagang masih boleh menempati rumah di pemukiman tersebut-peñ)".

Akan tetapi setelah tahun 1993 dimana para pedagang tidak boleh lagi memilik rumah di pemukiman nelayan, Ayo pedagang grosir ikan dari Kerawang, masih saja berhasil mendapatkan rumah. Ayo dikenal baik oleh koordinator pelelangan Wiryo, sebagai pedagang yang kerap tepat waktu membayar pelunasan jumlah harga ikan yang dia beli dalam pelelangan (sirkulasi pembayaran melalui TPI -Endang), setelah tiga tahun aktif sebagai peserta lelang, Ayo kini menempati rumah susun, perumahan nelayan yang paling baru awal Mei tahun 1996.

Dari jawaban 31 informan terhadap dua pertanyaan, yaitu status dan penghuni tempat tinggal, dapat diketahui bahwa kebanyakan tempat tinggal mereka berstatus sewa. Hanya sedikit yang berstatus milik, bahkan ada yang menumpang pada saudara ataupun teman atau tetap tinggal dalam rumah perahu. Jawaban tersebut juga memperlihatkan bahwa sebuah rumah ditempati bersama-sama oleh lebih dari satu keluarga baik menyewa maupun yang memlliki. Majikan dan pekerja atau antar

teman dan kerabat bersama-sama menempati satu tempat tinggal.

Tabel VII-3 Status Tempat Tinggal

Status	%
Milik	29,0
Sewa	49,5
Menumpang Keluarga	3,2
Menumpang Teman	3,2
Rumah Perahu	15,1

n = 31

Tabel VIII-3 Penghuni Tempat Tinggal

Penghuni	%
Sendiri	3,2
Bersama Keluarga Lain	71,0
Bersama Teman	16,1
Bersama Majikan	9,7

n = 31

Saling berbagi tempat tinggal bersama seperti ini sudah menjadi fenomena masyarakat menengah kebawah kota Jakarta dari sejak kota tersebut berkembang (lihat Jellineck, 1991; Saifuddin, A.F, 1992; Taylor, 1993; dan Murray, Alison J., 1994).

Di pemukiman ada tiga papan nama dokter terpampang, yang menurut penduduk di sana juga mengontrak untuk membuka praktek di pemukiman. Bahkan ada juga yang menjualnya pada "orang luar" yang dianggap lebih mampu melunasi cicilan rumahnya, sedangkan mereka sendiri mengontrak di tempat lain, seperti yang dilakukan So Bun Seng;

"Rumah yang saya dapat dulu sudah saya jual, rugi memiliki rumah di sini yang hampir tiap kali terkena banjir pasang. Sedangkan untuk memperbaiki supaya lebih tahan air pasang, saya tidak mampu. Jadi ya saya jual, lebih baik saya menyewa, apalagi anak-anak sudah berkeluarga semua"

Kondisi awal rumah sudah tidak memenuhi syarat untuk dihuni. Jalan raya di depan rumah mereka sudah semakin tinggi kira-kira setengah meter, sehingga tiap-tiap rumah harus ditinggikan. Bagi yang tidak meninggikan rumahnya, pada saat air pasang air akan memenuhi ruangan yang kadang-kadang hampir satu meter tingginya. Bagi yang mampu, bukan hanya fondasi rumah saja yang ditinggikan, bahkan membangun rumahnya menjadi rumah gedong. Ada juga diantaranya yang bertingkat dua.

Selain itu mereka juga merubah sebagian tempat tinggal untuk membuka warung atau kios. Kios tersebut menjual berbagai macam kebutuhan, mulai dari kebutuhan sehari-hari rumah tangga sampai kebutuhan air minum dan kebutuhan melaut serta berdagang ikan.

III.4 Rumah Sebagai Basis Kegiatan Ekonomi

Di perkotaan, rumah menjadi sebuah faktor penyumbang utama dalam menjamin kelangsungan hidup mereka di massa perkotaan, Hans Dieter Evers menyebutnya produksi subsistensi jenis baru (Evers, 1988). Produksi subsistensi merupakan suatu bagian dan prakondisi dari ekonomi dan sosial masyarakat mana pun. Memperoleh tanah dan rumah di kota, sama artinya dengan memperoleh sarana produksi, seperti lahan di wilayah pedesaan. Kebutuhan yang tinggi akan rumah di

Jakarta, membuat orang menggunakan berbagai cara untuk mendapatkannya. Bagi penduduk kota lapisan bawah, pemukiman mempunyai ciri lokalitas yang strategis terhadap lapangan kerja, menyebabkan adanya pemukiman ini memberi kesempatan mendapatkan rumah yang bukan saja harga atau sewanya rendah, tetapi biaya hidup juga luar biasa murah, apalagi bila dekat dengan lapangan pekerjaan. Pendatang pemula, memperoleh banyak peluang untuk dapat mencari tempat yang sesuai bagi dirinya. Bagi mereka, bermukim di tempat seperti itu menyebabkan uang hasil kerja dapat ditabung hingga cukup besar untuk dikirim kembali ke tempat asalnya, sedang yang bermaksud menetap, pemukiman ini mempercepat tabungannya sehingga mampu membeli rumah yang layak (Silas, 1993).

Sarana dan fasilitas yang disediakan oleh dinas perikanan pemda DKI Jakarta dapat diperoleh para nelayan ataupun pedagang melalui persyaratan yang cukup selektif, oleh karena sarana dan fasilitas yang ada hanya dikhususkan bagi para nelayan atau pedagang yang memiliki persyaratan tertentu. Sarana dan fasilitas yang diperoleh tersebut menentukan partisipasi dan mobilitas mereka dalam kegiatan produksi dan distribusi perikanan di Muara Angke. Dengan kata lain, sarana dan fasilitas yang dimiliki sangat menentukan dan menunjang kegiatan mata pencaharian mereka.

Bila kita membicarakan sarana ekonomi yang terdapat di pemukiman nelayan Muara Angke, tidak akan lepas dari aktivitas penduduknya yang selalu berhubungan dengan

kegiatan usaha perikanan. Selain sarana dan fasilitas yang diberikan UPT-PKPI tersebut, kota Jakarta sebagaimana kota-kota besar lainnya memberikan juga peluang dan kesempatan bagi masyarakatnya. Peluang mendapatkan sarana-sarana tersebut dibutuhkan bagi kegiatan mata pencaharian mereka a.l: (a) Sarana Permodalan dan (b) Sarana Perhubungan.

Sarana peminjaman atau perkreditan sebetulnya dapat diperoleh para nelayan melalui Bank yang dekat dengan pemukiman seperti Bank DKI, tetapi fasilitas ini sangat jarang dimanfaatkan, karena prosedur pinjaman yang tidak dipahami oleh para nelayan. Pada umumnya mereka mendapatkan pinjaman dari orang perorang atau kelompok usaha. Seperti Kelompok Simpan Pinjam (KSP) 013 yang merupakan Kelompok Usaha (KSU) swasta dari Rawa Bebek. Dalam prosedur pemberian pinjaman, KSU memerlukan jaminan dan referensi dari tokoh di kampung nelayan tentang si peminjam, apakah dapat mengembalikan pinjaman atau tidak. Ada beberapa orang di kampung nelayan yang biasa dimintai rekomendasi untuk memberikan pinjaman. KSP ini banyak memberikan pinjaman modal pada nelayan dan pedagang di Muara Angke, dengan bunga 4% sebulan tanpa tenggang waktu. Pengembalian pinjaman dilakukan selama 3 hingga 5 bulan, yaitu uang pokok ditambah bunga yang dicicil tiap hari, misalnya: untuk pinjaman 1 juta rupiah, tiap hari harus mengembalikan Rp. 13.000,00.

Pertama kali KSP ini dapat masuk Muara Angke adalah dengan mengirim petugas berkunjung ke kampung nelayan dan

menawarkan pinjaman modal kepada para nelayan atau pedagang. Kemudian bagi yang ingin mendapatkan pinjaman, KSU melakukan pemeriksaan terlebih dahulu untuk melihat kelayakan usaha peminjam, apabila layak baru mendapat izin pinjaman. Sering juga pengembalian pinjaman berjalan seret, bahkan tidak ada pengembalian. KSP ini sangat dibutuhkan nelayan dan pedagang di Muara Angke dan menjadi bagian yang penting dalam usaha sehari-hari mereka. Bank Muamalat pernah pula memberikan pinjaman dengan sistem bagi hasil, tetapi tidak bisa berjalan lancar, karena pihak Bank kurang melakukan kontrol langsung. Pengembalian tidak berjalan sebagaimana mestinya nasabah kepada pihak Bank.

Kelurahan Pluit sudah begitu tertata dengan baik, sehingga kampung nelayan dan kawasan perikanan telah dapat dijangkau oleh semua kendaraan. Areal kampung nelayan yang terdapat di kawasan Pelabuhan Pendaratan Ikan Muara Angke seluas lebih kurang 64,97 H, sedangkan untuk sarana jalan dan saluran, lebih kurang 10,6 H. Sarana transportasi yang dapat dipergunakan oleh para penduduk untuk memasuki kawasan ini ialah : Bus kota, Taksi, Bajaj, Ojek motor, Ojek sepeda dan Perahu. Selain itu, terdapat beberapa jenis bus kota seperti RMB (Rute Mobil Baru), Patas AC, Patas dan Bus kota biasa yang melayani rute jurusan Kota, Blok M dan Kampung Rambutan.

Sarana transportasi yang biasanya di pergunakan oleh pedagang ikan eceran adalah bajaj, karena dengan menggunakan

bajaj mereka dapat langsung membawa dagangannya ke pasar yang dituju. Alat transportasi sehari-hari dalam jarak dekat yang lebih praktis adalah ojek sepeda. Dengan menggunakan ojek sepeda mereka dapat sampai ke tempat tujuan dengan lebih cepat, disebabkan ia bebas kemana-mana tanpa terkena larangan seperti kendaraan lainnya. Ikan-ikan dari daerah seperti Cirebon, Binuangen, Indramayu, Kerawang dll. yang diangkut dengan truk-truk dapat dengan mudah mencapai pasar di kawasan tersebut. Selain itu terdapat pula sarana perhubungan yang dikelola sebagai sarana hiburan yaitu perahu yang khusus disewakan kepada para pelancong dari kota yang ingin memancing ikan di laut dengan tarif sekitar Rp.75.000,00 hingga Rp. 100.000,00 untuk satu hari. Perahu yang disewakan pada tahun 1996, lebih kurang berjumlah 10 buah.

Dari kelengkapan sarana dan fasilitas tersebut ditambah dengan kedekatannya dengan lokasi kegiatan ekonomi perikanan, maka kebutuhan akan rumah bagi masyarakat yang memilih mata pencaharian dalam usaha perikanan semakin tinggi. Sehingga rumah-rumah di pemukiman nelayan Muara Angke tidak saja juga diincar oleh kelompok masyarakat menengah ke bawah kota Jakarta, terlebih lagi oleh masyarakat usaha perikanan itu sendiri yang bukan nelayan, seperti pedagang grosir, anak buah kapal, buruh pengasinan, bahkan juga pengurus kapal-kapal besar serta buruh-buruh pabrik yang bekerja di Muara Karang.

Usaha-usaha berkaitan dengan perikanan yang banyak bermunculan pada masyarakat kampung nelayan seperti: (a) warung atau kios; (b) pengadaan air minum; (c) penyewaan tempat-tempat ikan dan tenda; (d) menjual keperluan ataupun perlengkapan untuk melaut; (e) penyewaan kapal kecil atau perahu; (f) penyewaan tempat tinggal; (g) penyewaan ojek baik motor maupun sepeda; (h) menjadi tukang atau; (i) menjadi juru mudi bayaran. Warung atau kios menjual a.l.: barang-barang kelontong, kebutuhan dapur ataupun menjual makanan jadi.

Air minum dijual per drum dengan harga Rp. 1000,00 untuk memenuhi kebutuhan di pemukiman yang sering menjadi masalah, pada umumnya mereka yang menjual air tersebut, memiliki pompa air. Tiang-tiang tenda yang disewakan terbuat dari bambu, tidak seperti tiang-tiang dari koperasi yang terbuat dari besi¹. Pemilik perahu menyewakan perahunya kepada nelayan yang masih produktif dan masih memiliki SIPI, tapi sudah tidak memiliki kapal lagi. Sementara itu tempat-tempat ikan dan tenda yang disewakan diperlukan untuk menempatkan ikan-ikan yang akan dijual di lapak-lapak pasar. Keperluan ataupun perlengkapan untuk melaut bagi nelayan adalah minyak tanah, garam, es dan lainnya seperti jaring rampus, senar, pancing atau payang. Penyewaan kapal kecil atau perahu biasanya diperuntukkan bagi wisata bahari,

¹Usaha penyewaan ini kadang-kadang bekerjasama dengan koperasi, dengan pembagian untuk penggunaan nama koperasi, sedang alat-alat disediakan pihak perorangan atau kelompok.

misalnya ke pulau Onrust untuk melihat bekas-bekas peninggalan Belanda atau ke pulau Panggang dan pulau-pulau di Kepulauan Seribu lainnya.

Penyewaan tempat tinggal cukup banyak di Muara Angke, pada umumnya penduduk yang memiliki rumah, menyewakan satu atau beberapa kamar di rumahnya. Kamar-kamar tersebut disewakan terutama untuk penduduk musiman atau pendatang, selain itu juga untuk nelayan dan keluarganya dari daerah yang menginap selama para suami mereka melakukan kegiatan menangkap dan menjual ikan di Muara Angke². Ojek sangat dibutuhkan untuk transportasi di sekitar kawasan perikanan, karena jarak pasar, TPI maupun kantor Sudin Perikanan agak jauh dari kampung nelayan kira-kira 5 sampai 6 km. Tukang kadang-kadang dibutuhkan, bila ada penduduk kampung nelayan yang ingin memperbaiki rumah, membuat perahu, memperbaiki jaring untuk kapal-kapal besar, memperbaiki perahu dan kapal-kapal besar. Kerja tukang ini khususnya dilakukan oleh mereka yang memiliki keahlian di bidang-bidang tersebut. Bila salah seorang juru mudi kapal besar sakit atau berhalangan mengemudi kapal tersebut, pemilik kapal-kapal besar akan sangat membutuhkan juru mudi-juru mudi bayaran.

Usaha-usaha seperti ini merupakan peluang bagi siapa saja di kampung nelayan untuk dapat berpartisipasi lebih

²Kegiatan pasar Muara Angke berlangsung dari jam 23.00 sampai 05.00 WIB. Sedangkan Kegiatan di pelelangan pada pagi hari dari jam 06.00 sampai jam 12.00, dilanjutkan pada malam hari dari jam 21.00 hingga 04.00. Tapi seringkali ada juga kapal-kapal trawl dan perahu-perahu nelayan yang masuk pelelangan di luar jam-jam tersebut. Dapat dikatakan kegiatan ekonomi di kawasan perikanan Muara Angke berlangsung 24 jam sehari, sehingga bagi nelayan pendatang perlu waktu beberapa hari di kawasan perikanan).

besar dalam kegiatan produksi dan distribusi di kawasan perikanan, apalagi bila memiliki; (a) Kartu Tanda Penduduk Jakarta; (b) Surat Izin Usaha Perikanan (khusus nelayan); (c) Pas Biru (semacam Surat Izin Mengemudi) bagi perahu atau kapal; (d) Surat Izin Usaha Pemasaran (khusus bagi pedagang) dan; (e) Anggota koperasi Mina Jaya ditambah tanda bukti pajak kapal dan pas foto yang bersangkutan. Sejak tahun 1993 tidak ada lagi izin bagi pedagang atau nelayan pemasar untuk mendapat pemukiman di Muara Angke, pemukiman baru hanya dikhususkan bagi para nelayan. Jadi untuk nelayan yang pindah dari Kalibaru tidak ada lagi dari status nelayan pemasar. Apabila nelayan anak buah kapal ingin mendapatkan perumahan pula, mereka bisa mendapatkan jaminan dari pemilik kapal. Didalam formulir isian permohonan mendapatkan pemukiman, selalu dilampiri daftar anak buah kapal dan nahkoda serta kepala kamar mesin.

Bagi mereka yang memiliki persyaratan-persyaratan tersebut, diartikan memiliki jalur untuk dekat kepada sumber daya. Kepemilikan rumah berfungsi sebagai landasan untuk dapat berpartisipasi dalam kegiatan industri perikanan di Muara Angke. Sehingga seringkali prosedur pemilikan rumah tidak sesuai dengan peraturan, biasanya dilakukan melalui pengeluaran Surat Izin Usaha Perikanan. Menurut para informan, yang bisa mengeluarkan izin itu juga dinas Perikanan, sehingga kalau ada kesalahan, dinas perikanan dan lembaga terkait juga ikut salah. Tentang masalah perizinan,

petugas perizinan penangkapan ikan, Haji Murtadho menjelaskan;

"Bagaimana kita tidak memberikan izin, jika persyaratannya sudah memenuhi seperti KTP (DKI Jakarta -pen) dan surat tanda pemilikan perahu atau kapal. Toh, urusan KTP di pihak Kecamatan (di Kecamatan ada kepala seksi urusan Perikanan yang mengurus izin perikanan -Endang) dan waktu diperiksa, perahunya ada. Kalau memang bukan nelayan, kenapa persyaratannya diloloskan?"

Hal yang sama juga berlaku ketika nelayan pemasar masih bisa menempati pemukiman (sebelum tahun 1993), mereka berusaha mendapatkan kartu peserta lelang untuk mendapatkan perumahan atau juga lapak di pasar eceran Muara Angke.

Informasi siapa yang menduduki jabatan penting seperti: kepala UPT-PKPI, kepala seksi usaha perikanan dan kepala seksi perikanan kecamatan sangat penting bagi yang ingin masuk dalam usaha perikanan. Ketiga orang inilah yang menentukan dapat masuk atau tidaknya seseorang dalam usaha perikanan di Muara Angke. Kepala UPT-PKPI membawahi seluruh kegiatan usaha perikanan di Muara Angke termasuk TPI, pasar dan fasilitas pemukiman di kampung nelayan. Sedangkan kepala seksi perikanan Jakarta Utara mengeluarkan izin untuk penangkapan ikan. Nelayan yang telah memiliki Surat Izin Penangkapan Ikan (SIPI), biasanya lebih mudah lagi mendapatkan rumah di kampung nelayan. Siapa yang mendapatkan rumah di kampung nelayan, secara tidak langsung juga akan lebih dekat kepada sumber daya. Dari kepala seksi perikanan kecamatan inilah, diketahui nelayan tersebut memiliki KTP Jakarta atau bukan. Untuk dapat eksis dalam usaha perikanan, pada umumnya para nelayan atau pedagang berusaha untuk dekat

dengan salah satu diantaranya atau pada staff di bawah mereka.

III.5 Peluang dan Kendala Bagi Nelayan

Para antropolog ekonomi beranggapan, pemasaran merupakan kegiatan jual beli suatu komoditi di bawah kondisi persaingan dimana harga relatif ditentukan oleh penawaran dan permintaan (Scott, 1982, Plattner, 1992). Demikian pula yang berlangsung dalam kegiatan pemasaran ikan di Muara Angke.

Pemasaran merupakan bagian distribusi yang amat penting bagi perikanan rakyat, karena walaupun produksi perikanan mengalami peningkatan yang tinggi apabila tidak didukung oleh pemasaran yang handal akan tetap menjadi kendala. Sebagaimana dikatakan Dirjen Perikanan Muchtar Abdullah (1994):

Tak ada artinya peningkatan produksi yang dicapai nelayan tanpa diikuti dengan meningkatnya harga jual ikan yang lebih besar dari tingkat inflasi yang ada. Apabila hal ini dapat tercapai, maka masyarakat perikanan akan merupakan pasar yang handal bagi barang produksi dan jasa, yang pada gilirannya akan menggerakkan roda perekonomian rakyat terus berputar secara berkelanjutan.

Dengan demikian peningkatan hasil pemasaran ikan sangat berarti bagi nelayan untuk dapat meningkatkan produksinya lebih baik lagi.

Hasil penelitian Tim Fakultas Pertanian IPB (1993) terhadap pemasaran ikan, mendapatkan rendahnya peningkatan yang diperoleh nelayan dari hasil pemasaran ikan selama ini, disebabkan sifat hasil perikanan yang mudah rusak (*perishable*) sehingga belum dapat memenuhi kebutuhan pasar secara tepat waktu. Kelemahan tersebut turut menyebabkan

secara tepat waktu. Kelemahan tersebut turut menyebabkan pemasaran produk perikanan Indonesia hampir seluruhnya bersifat *buyer market* yaitu penentu harga sepenuhnya berada di tangan pembeli. Kondisi *buyer market* tersebut juga disebabkan oleh kelemahan organisasi pemasaran perikanan dalam menguasai dinamika dan perilaku keinginan pasar³. Dengan demikian kondisi seperti ini sangat menentukan bentuk-bentuk hubungan nelayan dan pedagang dalam proses dan mekanisme pemasaran ikan yang berlangsung di Muara Angke.

Kawasan Perikanan Muara Angke dibentuk sejak adanya Badan Pelaksana Otorita (BPO) Muara Angke, yang merencanakan Muara Angke sebagai Pusat Kawasan Pendaratan Ikan di Jakarta. Kantor UPT-PKPI terletak di pinggir laut dekat dermaga dan TPI, bersebelahan dengan kantor Sub Dinas Perikanan yang mengatur masalah-masalah perikanan seluruh Jakarta Utara; di Kecamatan-kecamatan Penjaringan, Koja, Pademangan, Cilincing, Tanjung Priok dan Kepulauan Seribu. Semua perizinan usaha perikanan harus diatur dan dikelola oleh Sub Dinas Perikanan Jakarta Utara. Sedang UPT-PKPI bertindak sebagai pengelola Kawasan Perikanan Muara Angke. Fasilitas yang diberikan dalam kegiatan pengembangan kawasan Perikanan Muara Angke serta di bawah pengelolaan UPT-PKPI (sekaligus dapat dikatakan sebagai bagian dari sumber daya dalam usaha perikanan) tdd.: (1) Fasilitas Perumahan dan

³Dalam ekonomi perikanan, perilaku permintaan konsumen sering berubah-ubah, sehingga mengakibatkan besarnya penawaran dan permintaan menjadi tidak menentu, akhirnya biaya pemasaran semakin tinggi (Dinas Perikanan Penda DKI Jakarta, 1994).

Sarananya; (2) Fasilitas Tempat Pendaratan Ikan dan Sarana Penunjangnya; (3) Fasilitas Perbaikan Kapal (Docking); (4) Fasilitas Hasil Pengolahan Tradisional; (5) Fasilitas Tempat Promosi dan Pemasaran Hasil Perikanan dan; (6) Fasilitas Tempat Uji Biota Air.

Fasilitas perumahan berjumlah 1016 unit rumah dan diperuntukkan bagi nelayan pemilik, anak buah kapal, buruh, pengolah dan pedagang (lihat gambar I). Bila menggunakan standar struktur pekerjaan nelayan dari dinas Perikanan yang dahulu, maka semua jenis pekerjaan nelayan dapat memiliki tempat tinggal di kampung nelayan (lihat Perumahan dan Fungsi Kepemilikannya hal. 82-89). Akan tetapi setelah tahun 1993 peraturan kepemilikan telah berubah, walaupun jenis pekerjaannya tidak berubah.

Banyak penduduk Jakarta (tidak hanya nelayan), sangat membutuhkan tempat tinggal, terlebih-lebih bila dekat dengan lokasi yang berpeluang besar untuk mencari nafkah. Rumah merupakan kebutuhan yang paling penting untuk dapat tinggal di Jakarta, dimana selama ini masih menjadi "tumpuan harapan" untuk dapat keluar dari kesulitan hidup di daerahnya ataupun untuk mendapatkan kehidupan yang lebih baik lagi. Tak jarang nelayan yang berasal dari daerah, mengambil pula rumah di kampung nelayan melalui jalur-jalur informal (lihat Rumah Sebagai Basis Kegiatan Usaha Perikanan hal. 88).

GAMBAR III-2: PEMBAGIAN PERUMAHAN NELAYAN DKI JAKARTA



Kualitas hidup kota antara lain ditentukan pula oleh tersedianya dan terjangkaunya fasilitas pokok kehidupan kota seperti sekolah-sekolah, tempat ibadah, pasar, taman dan lain-lain (Bianpoen, 1993). Menurut laporan bulanan Kelurahan Pluit, sarana sosial di kelurahan ini cukup memadai dan telah memenuhi standar kelurahan di DKI Jakarta. Sarana sosial yang terdapat di pemukiman Nelayan Muara Angke

a.1.: Puskesmas 1 buah, Pasar Inpres 1 buah, Pasar Pengecer Ikan 1 buah, Masjid 2 buah, Mushola 1 buah, Lapangan Sepak Bola 1 buah, Lapangan Volly 1 buah, Lapangan Bulu Tangkis 1 buah, Taman Kanak-Kanak 1 buah, Sekolah Dasar 3 buah, Sekolah Menengah Pertama 1 buah, Madrasah 1 buah, Bioskop 1 buah, dan Balai Pertemuan 1 buah. Di pemukiman nelayan ini, penduduknya sebagian besar adalah Warga negara Indonesia asli dan beragama Islam, tidak mengherankan bila Majelis Taklim terdapat disetiap RW, minimal 1 buah.

Fasilitas pendaratan ikan merupakan sarana penunjang bagi kegiatan operasi penangkapan dan kegiatan lainnya. Dari hasil pengamatan, ditemukan tidak hanya perahu-perahu nelayan yang mendarat di tempat pendaratan ikan tersebut, melainkan kapal-kapal besar seperti trawl banyak juga yang berlabuh dan memasukkan hasil tangkapannya ke TPI Muara Angke.

Di dekat tempat pendaratan ikan terdapat losmen terdiri atas 8 ruangan yang berisi 36 tempat tidur diperuntukkan bagi nelayan pendatang dan musiman, yaitu nelayan yang tidak tinggal di lokasi itu (dari daerah), misalnya nelayan dari luar kota Jakarta yang beberapa minggu melaut dan menunggu penjualan ikannya hingga selesai ataupun keluarga nelayan yang ingin bertemu mereka yang sedang berlayar mencari ikan dengan sistem sewa sebesar Rp. 1.500,00 perhari.

Docking ini diperuntukkan bagi kapal-kapal ikan yang memiliki bobot mati < 20 GT, sedangkan bagi kapal

perikanan yang memiliki bobot mati > 20 GT diarahkan ke Pelabuhan Samudera Muara Baru. Di Muara Angke terdapat tiga docking yaitu: (a) UPMB (Unit Penyuluhan Modernisasi Bertahap) seluas 4500 m² berada dibawah pengelolaan pemerintah daerah DKI Jakarta; (b) Fan Marine Shipyard seluas 4500 m² dan; (c) PT Karya Teknik Utama seluas 4500 m². Kedua yang terakhir adalah milik swasta. Pada umumnya para nelayan menggunakan fasilitas docking minimum 6 bulan sekali atau maksimal 1 tahun sekali. Perahu-perahu harus naik dok tiap tahun, karena binatang-binatang laut yang menempel di dinding perahu dapat merusak perahu. Banyak kapal-kapal bobot 20 GT ke atas yang membuang jangkar di sana. Amat jarang ditemukan perahu-perahu nelayan di dermaga, kebanyakan perahu-perahu tersebut ditambatkan di pintu masuk muara, yang seharusnya bukan diperuntukkan bagi dermaga.

Di atas lahan seluas 5 hektar, fasilitas pengolahan hasil perikanan tradisional ini menampung seluruh kegiatan pengolahan ikan. Fasilitas tersebut dilengkapi dengan tempat istirahat berukuran 5 x 20M/unit. Tempat istirahat ini sekaligus menjadi tempat tinggal para pedagang pengolah dengan cara menyewa. Majikan dan anak buah atau buruh-buruhnya menyewa bersama-sama di pengasinan. Pada saat-saat tertentu (hari-hari libur atau musim panen di desa), tempat tersebut agak sepi. Buruh-buruh pengasin yang semuanya penduduk musiman, kembali ke kampungnya masing-masing.

Pemasaran hasil produksi nelayan seharusnya merupakan bagian yang penting dalam meningkatkan pendapatan nelayan, karena dapat meningkatkan hasil pemasaran perikanan nelayan. Di atas areal fasilitas tempat promosi dan pemasaran seluas 2 hektar tersebut, terdapat dua restoran Sea Food, satu diantaranya milik swasta dan satu lagi berada di bawah pengelolaan pemerintah daerah DKI Jakarta. Fasilitas tersebut kurang dapat dipergunakan oleh para nelayan, karena hanya pihak pengusaha yang dapat mengelolanya, disebabkan biaya yang tidak terjangkau oleh para nelayan. Salah satu restoran tersebut dimiliki oleh Hartono, ini terungkap ketika seorang nelayan ditanya kenal tidaknya dengan Hartono.

"Ya kenal.....siapa sih yang tidak kenal..... Siapapun tau dia punya doking dan restoran di pinggir laut sana"

Fasilitas tempat uji biota air dimaksudkan sebagai sarana peningkatan usaha budidaya perikanan yang ditujukan pada peningkatan pendapatan nelayan. Akan tetapi pada kenyataannya belum berfungsi, sebab belum ada keterlibatan nelayan dalam usaha budidaya tersebut, sehingga sepenuhnya masih menjadi milik UPT-PKPI.

Penjelasan tentang penggunaan fasilitas di kawasan perikanan menunjukkan bahwa nelayan dan para pedagang kecil belum dapat turut merasakan dan memanfaatkan fasilitas yang tersedia maupun yang akan disediakan. Hasil tangkapan nelayan belum dapat bersaing dengan hasil-hasil tangkapan kapal-kapal trawl. Sedangkan para pedagang masih mengandalkan pada hasil tangkapan kapal-kapal besar, karena hasil tangkapan nelayan

tidak mencukupi permintaan, sedang jenis ikan yang ada jarang merupakan konsumsi masyarakat kota. Dengan kata lain, ada fasilitas-fasilitas tertentu yang dapat dipergunakan nelayan, walaupun harus berbagi dengan para pedagang dan pengusaha besar, dan ada juga fasilitas-fasilitas yang hanya dapat dipergunakan oleh pihak swasta yang dikenal sebagai pengusaha besar dengan permodalan besar. Dalam usaha perikanan ini para nelayan harus "berbagi rezeki" dengan para pedagang dan juga pengusaha besar. So Bun Seng mengatakan;

"Persoalan kapal trawl sudah menjadi dilema perikanan dari dulu. Kalau trawl tidak ada, ikan kurang, kalau ada, nelayan kecil mati".

III.5.1 TPI dan Proses Pelelangan

Saat ini mekanisme pemasaran ikan dikelola oleh Dinas Perikanan Pemerintah Daerah melalui lembaga pemasaran yang disebut dengan Tempat Pelelangan Ikan (TPI). TPI memegang peranan penting dalam membantu pemasaran hasil perikanan, terutama bila ikan yang diperoleh cukup banyak, penjualan akan lebih cepat dan teratur melalui pelelangan dibanding bila para nelayan menjualnya sendiri-sendiri. TPI melindungi mereka dari permainan harga oleh para pedagang, yang mungkin saja muncul. Selain itu pelelangan memungkinkan seluruh hasil tangkapan dapat terjual habis, tanpa menunggu. Tetapi dengan penjualan melalui TPI nelayan tidak bisa menentukan harga sendiri, apalagi bila hasil tangkapannya seluruhnya baik. Inilah yang menjadi kelemahan pemasaran melalui TPI

(Mubyarto, 1985:51).

Pelelengan ini sebelum dikelola pemerintah, kondisinya sangat memprihatinkan. Di satu pihak menguntungkan kalangan tertentu, sedang di pihak lain yaitu para nelayan, sangat dirugikan. Para nelayan dikendalikan oleh para tengkulak-tengkulak dengan sistem ijonnya. Keadaan ekonomi para nelayan DKI Jakarta umumnya kurang memenuhi standar kehidupan pada umumnya, sedangkan sebelum mencari ikan ke laut, mereka membutuhkan modal perbekalan, peralatan dan lain-lain.

Keadaan seperti ini, dimanfaatkan oleh para tengkulak-tengkulak dengan cara membiayai semua keperluan nelayan tersebut atau memodali para nelayan. Nelayan yang telah dimodali para tengkulak ini, sekembalinya dari melaut, semua hasil tangkapannya telah menjadi milik para tengkulak tersebut. Setelah semua hasil tangkapan mereka dibongkar, maka yang menentukan segala sesuatunya adalah para pemberi modal, begitu juga harga dari ikan-ikan mereka. Biasanya harga ikan tidak sesuai dengan keadaan pasaran saat itu. Bila di pasaran harganya Rp.1.000,00, maka tengkulak hanya akan menghargai ikan si nelayan separuh dari harga pasaran yaitu Rp.500,00. Harga tersebut harus disepakati oleh para nelayan. Apabila nelayan tidak mampu membayar, dengan sendirinya mereka tidak mendapatkan biaya untuk pergi ke laut lagi. Bahkan ada juga nelayan yang tidak bisa mengembalikan modal pinjaman tersebut. Mereka terpaksa harus meminjam modal lagi kepada tengkulak. Keadaan ini

terus berlanjut, yang membuat nelayan tidak bisa lepas dari lilitan hutang. Sepanjang hidupnya nelayan akan terus terlilit utang, dan tidak bisa keluar dari lingkaran pengijon.

Mengatasi pemasalahan ini, pemerintah melalui Dinas Perikanan membuat suatu aturan tentang pelelangan. Usaha pemerintah ini pada awalnya banyak mendapat tantangan atau hambatan-hambatan di lapangan terutama dari para tengkulak. Dengan dikelolanya lelang oleh pemerintah, berarti sekaligus juga akan menghilangkan mata pencaharian para tengkulak.

TPI pertama kali di Jakarta adalah TPI Pasar Ikan (Sunda Kelapa) tahun 1950. Sekarang di Pasar Ikan hanya ada pemasaran tetapi tidak ada bongkar muat. Kemudian berdiri TPI Muara Karang tahun 1970, selanjutnya TPI Muara Angke tahun 1977 dan terakhir TPI Muara Baru 1984. Sebelum TPI Muara Angke dibangun, di DKI Jakarta terdapat beberapa TPI yaitu Kamal Muara, Pasar Ikan, Kali Baru dan Sunda Kelapa, sekarang hanya dua; Muara Baru, sebagai pelabuhan samudera (untuk kapal motor diatas 30 GT) dan Muara Angke untuk nelayan tradisional dimana bobot mati perahunya berkisar 2 hingga 25 ton dengan anak buah kapal (ABK) 3 hingga 4 orang atau 7 hingga 8 orang dan sekitar 90% dari mereka menggunakan jaring gilnet. Nelayan yang sudah dipindahkan berasal dari Bintang Mas, Muara Karang, Pasar Ikan, Kali Baru, dan Lagoa. Sedangkan yang belum dipindahkan nelayan dari Kamal Muara, Cilincing dan Marunda. Para petugas yang menyelenggarakan

pelalangan terdiri dari juru lelang, juru timbang dan petugas dermaga.

Sistem pelelangan yang berlangsung saat ini, berdasarkan Peraturan Daerah Kotapraja Jakarta Raya SK tahun 1959 No.4. Pelelangan adalah suatu sistem transaksi penjualan ikan melalui pemasaran. Transaksi dilakukan antara penjual (pemilik ikan) dengan pembeli secara berurutan, cepat serta penjualan dilaksanakan kepada pembeli yang melakukan penawaran harga tertinggi. Para peserta lelang biasanya terdiri dari para pedagang besar (grosir), pedagang eceran yang beroperasi di pasar-pasar, pedagang swalayan, rumah makan dan rumah tangga. Jumlah terbanyak diantara pedagang-pedagang tersebut berasal dari pedagang grosir, inilah yang sering dikategorikan sebagai tengkulak (Dinas Perikanan DKI Jakarta, 1995).

Perbedaan pelaksanaan pengaturan pemasaran ikan di Muara Baru dan Muara Angke terletak pada tujuan dari pemasaran ikan. Di Pelabuhan Muara Baru ikan dari kapal-kapal di atas 30 GT langsung diekspor, tanpa melalui pelelangan. Dari kapal langsung masuk uji coba laboratorium dan peti kemas. Retribusi yang dikenakan sebagaimana apabila ikan diopau yaitu 5%. Lelang terus berlangsung dari jam 01.00 sampai jam 16.00. Ikan-ikan yang masuk ke TPI harus membayar retribusi sebesar 3%. Sedangkan peserta lelang atau pedagang harus membayar 2% untuk setiap pembelian produk perikanan. Apabila terjadi 'opau' dimana nelayan membeli

ikannya sendiri, nekayan harus membayar 5% dengan perincian sbb.: biaya masuk TPI dikenai retribusi 3%, apabila membeli kembali miliknya retribusi ditambah 2%, sehingga semuanya berjumlah 5%.

Jumlah nelayan pemasar atau peserta lelang yang terdaftar di UPT-PKPI Muara Angke bagian Pelelangan 429 orang. Akan tetapi peserta aktif, yaitu yang ikut lelang hampir tiap hari hanya berkisar 80 orang. Peserta lelang kebanyakan tidak aktif, karena tanda daftar peserta lelang hanya sebagai tujuan mendapatkan fasilitas perumahan dan lapak untuk berjualan ikan (lihat subbab 2. Perumahan dan Fungsi Kepemilikannya).

Peserta lelang oleh pihak UPT-PKPI dimasukkan dalam klasifikasi nelayan pemasar. Nelayan pemasar grosir yang paling lama di Muara Angke dan termasuk peserta aktif lebih dari 10 tahun hanya beberapa orang yaitu; Sadli, Hartati, Ipah dan Daryuni. Selebihnya banyak pendatang baru, bahkan ada yang baru dua tahun seperti Raswati, tetapi dapat bersaing dengan mereka yang sudah sepuluh tahun, dikarenakan selalu mendapat jaminan dari seorang pemilik dan pengelola kapal penangkap ikan kelas besar, apabila mengambil lelang di atas uang jaminannya. Tentang ini Raswati pernah berkata; "O...Hartono itu boss, kalau dia nggak memberi jaminan ke petugas, kami nggak bisa membeli banyak seperti ini (menunjuk berpuluh kilo ikan)"

Persyaratan nelayan pemasar untuk bisa ikut lelang di TPI Muara diatur berdasarkan SK Gubernur KDKI no. 629 tahun

1978 bab IV pasal 7, diperbaharui dengan SK Gubernur 149/94. Syarat mengikuti lelang a.l.: (a) Memiliki KTP DKI Jakarta (warga negara Indonesia); (b) Memiliki kartu peserta lelang, sebagai tanda mempunyai ijin usaha pedagang ikan grosir yang harus dibawa setiap mengikuti lelang dan; (c) memiliki jaminan untuk kelas kecil uang jaminannya Rp. 300.000,00 untuk kelas menengah, uang jaminannya Rp. 500.000,00 dan untuk kelas besar, uang jaminannya Rp. 1.000.000,00 ke atas.

Perbedaan kedua SK tersebut pada "penambahan uang jaminan". Khusus TPI Muara Baru berkaitan pula dengan Peraturan ekspor. Penambahan jaminan uang diberlakukan, oleh karena sering terjadi pedagang melakukan lelang melebihi kemampuan modal yang dimilikinya, sehingga tidak mampu membayar. Sebagai pengatur pelelangan dan penjamin bagi pedagang terhadap nelayan, TPI menanggung akibatnya. Jadi apabila Raswati ingin membeli ikan melebihi jumlah uang jaminannya (Rp. 500.000,00) pada petugas, Hartono memberikan jaminan apabila terjadi kekurangan atau kelambatan pembayaran kembali.

Adapun tata cara pelelangan adalah sebagai berikut: Kepala pelelangan dibantu oleh petugas-petugas dermaga dan juru timbang mengatur pembongkaran ikan untuk dilelang sesuai dengan tata cara pelelangan. Pembongkaran ikan ditempat pendaratan dibuat berurutan sesuai dengan kedatangan kapal atau perahu dan kemudian ikan-ikan tersebut dimasukkan kedalam kotak atau wadah yang telah disediakan

oleh unit pelelangan. Oleh juru timbang, ikan-ikan tersebut ditimbang dan langsung diberi tanda, ukuran beratnya, jenis ikan dan nama pemilik di masing-masing kotak. Selanjutnya dibawa ke tempat pelelangan. Setelah semua ikan-ikan terkumpul, juru lelang akan mengumumkan bahwa lelang akan segera dimulai. Pelelangan dapat dimulai jika telah hadir sekurang-kurangnya 5 (lima) orang calon pembeli yang sah sebagaimana ditetapkan dalam Keputusan Gubernur KDKI Jakarta No.629 tahun 1978 Bab IV pasal 7.

Pelelangan dilaksanakan dengan tawaran meningkat dan pembeli yang mengajukan harga tawaran yang tertinggi sesuai persetujuan pemilik ikan, dinyatakan sebagai pemenang lelang. Kesempatan mengajukan penawaran dilakukan secara berurutan setelah ditunjuk oleh juru lelang. Juru lelang harus memperhatikan setiap pengikut lelang agar mendapat kesempatan yang sama mengajukan penawaran. Orang yang mendapat giliran harus mengajukan penawaran harus mengajukan penawaran yang lebih tinggi dari penawar sebelumnya. Aktivitas pelelangan di Muara Angke tidak tergantung waktu, setiap kali ada bongkaran ikan dan jumlah peserta lelang telah memenuhi syarat, maka pelelangan dapat di mulai. Akan tetapi pada umumnya pelelangan paling sering terjadi pada jam 10.00 WIB dan akan berakhir sampai jam 17.00 WIB.

Bagi pemenang lelang, wajib membayar harga lelang dan retribusi sebesar 2% kepada kasir di loket yang telah ditentukan. Kemudian oleh petugas akan diserahkan tanda

bukti pembayaran dan selanjutnya dipergunakan sebagai bukti untuk mengambil ikan dari juru lelang. Tanda bukti pembayaran diserahkan oleh juru lelang kepada nelayan untuk diuangkan kepada kasir. Pemenang lelang yang telah melunasi pembayaran harga lelang ikannya dan retribusi, harus segera mengangkut ikannya keluar pelelangan dan mengembalikan wadah kepada juru lelang. Setelah melalui pelelangan ini, ikan-ikan tersebut baru dipasarkan. Ikan yang dilelang ada dua jenis yaitu ikan basah dan ikan yang telah digarami (untuk diasinkan). Walaupun pelelangan sudah diatur oleh pemerintah, tetapi masih banyak hambatan-hambatan dalam pelaksanaannya. Terutama didalam hal segi keamanan dari para jagoan-jagoan pelabuhan, untuk mengatasi hal ini pihak pelabuhan dibantu oleh marinir Angkatan Laut. Hambatan-hambatan lainnya adalah adanya suatu permainan antara pemilik ikan dengan peserta lelang.

Sebelum lelang dilaksanakan, para peserta lelang telah diberitahu terlebih dahulu oleh pemilik ikan, jangan membeli ikan tersebut dengan cara tidak melakukan penawaran atau seolah-olah harga yang ditawarkan terlalu tinggi. Dengan begitu otomatis ikan tersebut akan kembali kepada pemilik dan dia bisa menjual sendiri kepada pedagang. Ini terlaksana, kerana memang adanya suatu ketentuan, kalau tidak ada yang membeli maka ikan dikembalikan lagi kepada si pemilik atau dibeli sendiri yang dikenal dengan istilah "Opau".

III.5.2 Fluktuasi Harga

Penentuan harga berpedoman pada jenis dan mutu produk perikanan. Kemungkinan harga naik lebih mudah daripada turun. Penentuan harga lelang dimulai dari harga yang tertinggi, misalnya kalau disebut harga tinggi dan ada yang tunjuk tangan tanda jadi, harga naik lagi. Kalau tidak ada yang tunjuk tangan, harga turun. Penurunan berkisar Rp. 50,00 sampai Rp. 100,00. Bila ada penawaran harga yang sama, harga dinaikkan Rp.50. Contoh kenaikan harga tersebut, misalnya: untuk harga ikan tongkol sekitar Rp. 2000,00 hingga Rp. 3000,00 per kilo, maka terjadi kenaikan harga Rp. 100,00. Untuk produk seharga Rp.20.000,00 hingga Rp. 30.000,00, harga naik berkisar Rp. 500,00 hingga Rp. 1000,00. Semua melihat situasi dan berdasarkan kebiasaan. Fluktuasi harga ikan didasarkan pada (a) mutu kesegaran; (b) penawaran dan permintaan (tergantung sedikit dan banyaknya ikan).

Harga selalu ditentukan oleh juru lelang, dalam hal ini bila nelayan tidak setuju, berarti terjadi "opau". Harga pada lelang yang dilakukan pagi hari berbeda dengan harga lelang yang dilakukan tengah malam, semua tergantung dari banyaknya barang dan dari sepi atau tidaknya lelang. Bila tiba-tiba ikan daerah masuk banyak, harga ikan lokal bersaing. Harga bisa sangat turun. Harga patokan tertinggi untuk pagi, dilihat pada malam hari. Ikan dari daerah paling sering masuk dari jam 01.00 sampai jam 06.00. Pada musim Barat dan musim

Timurpun harga cukup berbeda, karena juga dipengaruhi kemungkinan ikan berlimpah pada musim Timur, atau kekurangan ikan pada musim Barat.

Kondisi fluktuasi harga ini kadangkala perbedaannya sangat besar, kondisi inilah yang merupakan kendala paling besar bagi nelayan dan juga pedagang. Sehingga dapat dikatakan pemasaran ikan memiliki resiko sangat tinggi. Padahal harga yang diterima oleh nelayan adalah nilai tukar bagi prestasi dan investasi yang dilakukan oleh nelayan itu. Harga yang diterima menjadi penentu bagi (1) kesejahteraan nelayan dan keluarganya; (2) usaha peningkatan produksi; (3) intensifikasi dan diversifikasi dalam berproduksi dan; (4) peningkatan modernisasi perikanan (Eddiwan, 1982: 147).

Harga ikan sering berfluktuasi disebabkan ikan termasuk komoditi yang mudah rusak sehingga harga berdasarkan mutu kesegaran (Mc Cay, 1978: 397) dan juga disebabkan modal yang diputar amat terbatas (Acheson, 1981: 293). Fluktuasi juga terjadi disebabkan nelayan produsen tidak memiliki bargaining position, sehingga mereka menerima saja harga yang ditawarkan pembeli (Firth, 1975). Kondisi seperti ini pada umumnya disebabkan para nelayan dalam memasarkan ikannya masih menemukan hambatan-hambatan seperti: (a) Tempat pendaratan ikan yang semakin sedikit, yang berarti pula cepatnya pembusukan akibat kurangnya fasilitas penyimpanan ikan segar; (b) Kurangnya pengangkutan ke pasar; (c) Ketidakpastian harga dan; (d) Kurangnya informasi harga dan

pengendalian harga oleh pedagang-pedagang perantara (lihat Bailey, 1982). Penentuan harga oleh pihak TPI juga sepenuhnya bergantung pada harga pasar, sedangkan harga pasar sepenuhnya ada di tangan para pedagang. Informasi harga yang kurang dipahami nelayan, merupakan peluang bagi para pedagang untuk tetap menguasai pasar.

III.5.3 Musim Barat dan Musim Timur

Pada musim barat ikan yang didistribusikan tiap hari 3 sampai 25 ton per hari (termasuk pada hari libur nelayan). Perahu nelayan pada umumnya memiliki bobot 2 sampai 20 GT. Kebanyakan diantara mereka (hampir 90%) menggunakan jaring gilnet (ada juga jaring hiu atau pancing) yang memerlukan 7 hingga 8 orang anak buah kapal, dengan daerah penangkapan Kalimantan Barat, Kalimantan Timur, Laut Jawa, Sumatera Selatan dan pesisir Sumatera Timur. Lama melaut minimal 1 bulan. Hasil tangkapan pada musim Timur kira-kira 500 kg., pada musim Barat bisa mencapai 3 ton. Sedangkan perahu lebih kecil (2 GT ke atas) memerlukan 3 sampai 4 orang anak buah kapal dan melaut hanya di pinggiran pantai. Hasil tangkapan pada musim barat berkisar 30 hingga 40 kg., pada musim timur berkisar 50 kg. hingga 2 kwintal. Biasanya selama 5 sampai 6 bulan hasil tangkapan dapat dikategorikan banyak. Penjualan hasil melaut harus selalu melalui pelelangan. Diantara para nelayan ada yang telah memiliki pelanggan, sehingga mereka langsung menjual hasilnya tanpa melalui TPI dengan membayar

retribusi 3%. Dengan demikian keseluruhan retribusi yang harus dibayar nelayan bila ingin menjual hasil tangkapannya sendiri, sebesar 5%.

Secara keseluruhan selama musim timur, pendapatan bersih para nelayan tidak sebaik para pedagang. Jumlah penghasilan tidaklah tetap tiap minggunya, karena banyak sedikitnya hasil tangkapan tergantung dari angin dan hujan. Selain itu harga jual ikan pun sangat berfluktuasi, tergantung dari banyaknya barang dan kualitas barang. Bagi para pedagang gosir penghasilan bisa mencapai 1 juta bahkan 2 juta rupiah. Tetapi nelayan pemilik perahu hanya berpenghasilan berkisar Rp. 100.000,00 hingga yang paling tinggi Rp. 500.000,00. Kondisi yang sangat jarang terjadi, karena lebih banyak mereka tidak menghasilkan apa-apa terutama selama 3 bulan di musim barat. Bila hasil tangkapan mereka banyak, bisa terjadi harga menurun akibat berlimpahnya ikan di musim timur.

Dari hasil tersebut diketahui bahwa penghasilan pada musim barat maupun pada musim timur tidak terlalu besar perbedaannya bagi nelayan, seperti dikatakan Royani (ketua Katena Rampus Jaya, nelayan sekaligus juga pedagang) :

"Sekarang bagi nelayan, musim barat dan musim timur hampir tidak ada beda, karena kebanyakan sudah memakai perahu bermesin"

Kadang-kadang sering tidak terduga, seperti misalnya; pada

musim barat yang diperkirakan masa paceklik, justru nelayan dan pedagang mendapat hasil lumayan, karena harga justru meningkat. Royani menjelaskan:

"Pada musim barat hasil bertambah, karena harga ikan meningkat. Pada musim ini ikan-ikan bergerak menuju darat, sehingga hasil tangkapan kapal-kapal besar berkurang. Harga ikan di pasar naik, nelayan panen⁴"

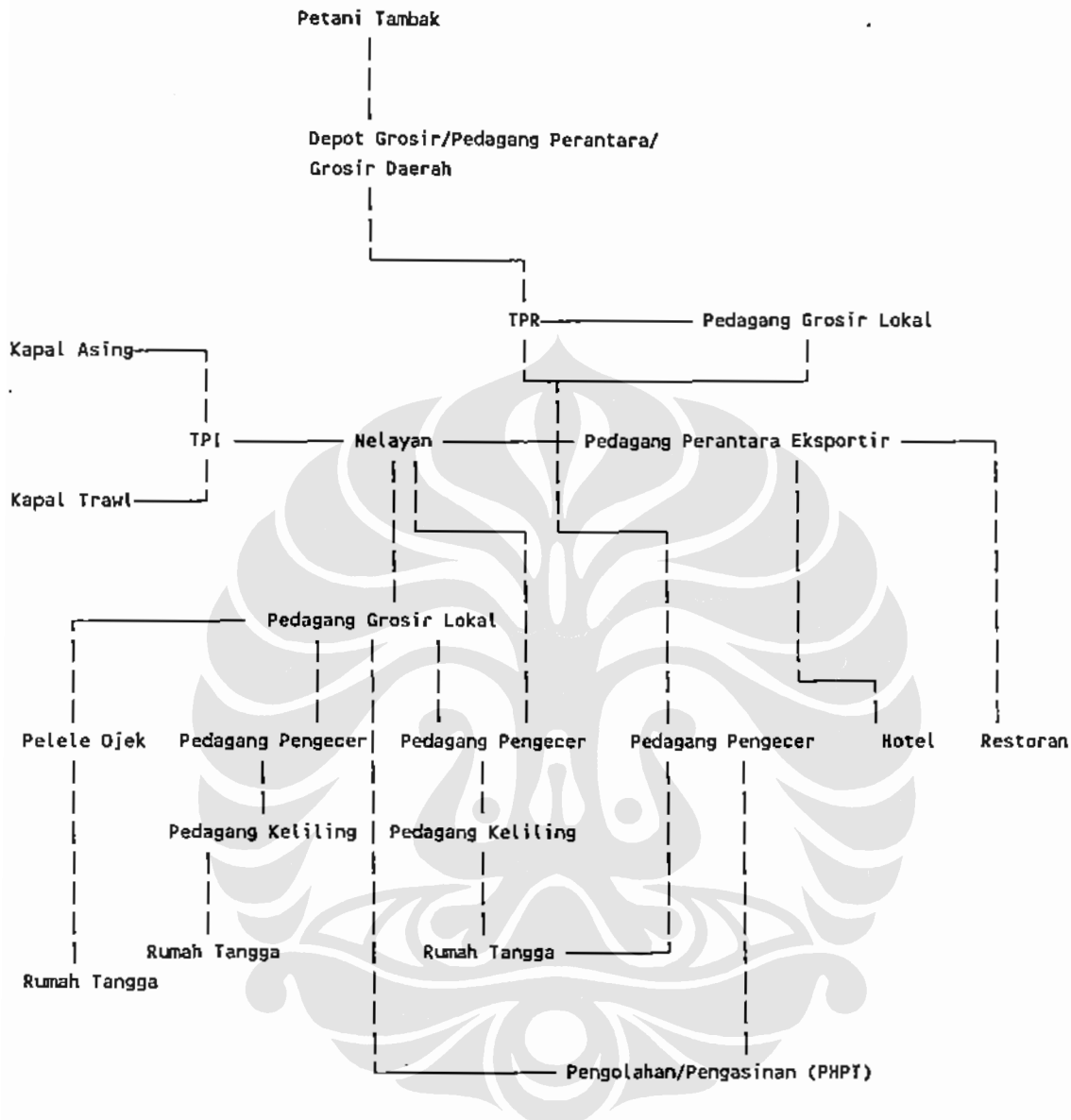
III.5.4 Jaringan Pemasaran

Dari proses pelelangan dan pemasaran ikan tersebut di atas, diketahui ada berapa tingkatan dalam pemasaran yang harus dilalui sebelum sampai ke konsumen pertama. Setelah prosedur lelang di TPI selesai, produk perikanan di distribusikan ke pasar-pasar grosir di DKI Jakarta seperti: Pasar Ikan, Muara Angke dan Muara Baru. Ikan yang tidak laku dijual di Muara Angke di bawa ke Muara Baru, atau Pasar Ikan. Bisa juga ikan yang tidak laku di Muara Baru kembali ke Muara Angke atau Pasar Ikan. Semua tergantung dari jumlah ikan yang masuk pasar. Selanjutnya apabila ikan sudah rusak, maka langsung masuk PHPT Muara Angke, harganya tentu saja sudah sangat rendah.

Dari pengamatan terhadap proses pelelangan di TPI dan penjualan di pasar Muara Angke diketahui bahwa jaringan hubungan dalam pemasaran ikan di Muara Angke berdasarkan jaringan distribusinya digambarkan sbb.:

⁴Pada masa inilah kapal-kapal trawl sering melanggar peraturan, mengejar ikan yang bergerak ke darat hingga masuk batas perairan pantai, dimana hanya dikhususkan bagi perahu 2 - 20 GT.

III-3 Diagram Jaringan Hubungan Pemasaran Ikan Di DKI Jakarta



(Sumber Data: Penelitian Lapangan 1995 dan 1996)

Ikan-ikan yang dipasarkan di kawasan perikanan Muara Angke, masuk melalui TPI dan melalui pintu masuk kawasan perikanan. Ikan yang masuk tersebut tidak hanya berasal dari

nelayan lokal Jakarta saja tetapi juga dari kapal-kapal trawl dan dari daerah-daerah lain melalui angkutan darat. Ada juga kapal asing yang masuk ke TPI dan ikut melelang hasil tangkapannya di sana. Pada umumnya mereka memiliki perantara yang berwarga negara Indonesia sekaligus menjadi pegawai upahan mereka, sedangkan ikan yang berasal dari daerah dapat masuk ke pasar Muara Angke dari beberapa jalur, ada yang melalui pedagang perantara (tidak ada nelayan tambak yang langsung menjual hasil tambaknya ke Muara Angke, melainkan selalu melalui pengumpulan di depot grosir), ada yang melalui pedagang lokal yang memiliki lapak atau pedagang-pedagang kenalan di pasar.

Tak jarang pedagang grosir daerahpun bekerjasama dengan pedagang grosir lokal yang lebih mudah menggunakan fasilitas di pasar. Dari para pedagang grosir ikan beredar ke para pedagang pengecer, atau langsung kepada para pedagang keliling, pelele ojek atau langsung ke konsumen rumah tangga. Ada juga dari pedagang pengecer langsung sampai ke konsumen rumah tangga, terlebih dahulu melalui pedagang keliling atau pelele ojek, biasanya bagi mereka yang tidak membeli ke pasar. Paling terakhir, apabila ikan-ikan sudah tidak layak lagi dijual segar, para pedagang grosir akan menjual kepada pedagang pengasin untuk diolah lagi, tetapi ada juga dari kapal-kapal trawl ikan-ikan yang sudah terlalu lama dalam perjalanan laut, dijual langsung ke pedagang pengasin.

III.6 Hubungan-hubungan Dalam Usaha Perikanan

Kebijakan-kebijakan pemerintah terhadap produksi dan distribusi perikanan sampai saat ini dititikberatkan pada usaha-usaha pemerintah yang terbanyak langsung pada pengembangan sumber daya melalui perluasan penggunaan kapal dan alat tangkap yang produktif. Sementara yang menyangkut manajemen sumber daya meliputi permodalan dan pemasaran produksi perikanan, belum menemui bentuk yang tepat. Selama ini kekurangan tersebut diasumsikan sebagai penyebab eksploitasi pedagang terhadap nelayan.

Kestabilan hubungan merupakan cara mengurangi biaya tinggi dari hasil usaha yang beresiko tinggi disebut juga *balanced reciprocity*. Selama ini kewenangan menentukan harga oleh pedagang lebih menonjol ke permukaan, oleh karena itu hubungan antara pedagang dan nelayan lebih cenderung terlihat eksploitatif. Para pedagang mempunyai wewenang yang lebih besar untuk menentukan harga ikan berdasarkan kualitas ikannya, segala resiko yang muncul harus ditanggung nelayan (Eddiwan, 1982; Mubyarto, 1985; Sri Rejeki, 1994; Hasil Penelitian Yayasan Srikandi, 1985 dan; Pusat Agro Ekonomi, 1990). Sehingga hubungan diantara para pedagang dan nelayan ataupun pedagang besar dan pedagang kecil selama ini diyakini *negative reciprocity* (beberapa variasi-variasi hubungan tersebut dideskripsikan dalam pembentukan jaringan pada Bab V). Peluang dan kendala dalam produksi dan distribusi yang sudah dibahas dalam bab III mempengaruhi nelayan dan

pedagang dalam melakukan transaksi.

III.6. Hubungan Nelayan dan Pedagang di TPI

Pengaturan masyarakat kawasan perikanan Muara Angke oleh UPT-PKPI merupakan bagian dari suatu sistem ekonomi melalui pasar. Seluruh proses dari penangkapan hingga pemasaran dan pengolahan diatur oleh-ketentuan-ketentuan yang dikeluarkan dinas Perikanan. Ketentuan-ketentuan yang berlaku di TPI menentukan pula variasi hubungan-hubungan yang berlangsung dalam proses pelelangan. TPI sebagai arena interaksi sosial menjadi tempat berlangsungnya hubungan-hubungan pemasaran dengan berbagai macam bentuk diantara pelaku-pelakunya seperti: nelayan, pedagang dan juru lelang sebagai pengatur sirkulasi dan penentu harga.

Dalam hubungan kerja antara nelayan dan pedagang, pada umumnya pedagang memberi pinjaman kepada nelayan di masa paceklik, baik nelayan lokal (Jakarta) maupun nelayan-nelayan di daerah. Mereka harus tetap menghidupi nelayan beserta anak buah kapalnya, dengan meminjamkan modal pada saat turun ke laut, maupun untuk mencukupi kebutuhan keluarganya biasanya dengan pemberian tujuh bahan pokok. Dengan demikian hubungan tetap berlangsung dan pedagang tetap mendapat pasokan ikan.

Hubungan nelayan dengan pedagang paling banyak berlangsung antara nelayan skala kecil dengan pedagang grosir. Pedagang grosir ini bertindak sebagai penyedia modal operasional nelayan. Sehingga pedagang grosir berhak

"menjualkan" ikan nelayan tersebut di pelelangan. Hal ini dapat terjadi karena mendapat pengesahan melalui tata cara pelelangan yang berlaku terhadap ke empat TPI di DKI Jakarta, yaitu dengan cara opau. Bagi nelayan yang harus menjual ikannya pada pedagang tertentu menggunakan cara ini. Cara opau diperbolehkan bila pada saat lelang harga dianggapnya terlalu rendah, kemudian si penjual membeli sendiri ikannya dengan membayar retribusi 3% Ikan yang sudah dibeli kembali bisa dijual lagi kepada pedagang tertentu, sesuai keinginan nelayan. Si penjual membeli sendiri barangnya inilah yang disebut opau. Cara opau ini juga berlaku pada lelang ikan-ikan dari kapal-kapal besar dan memang cara ini yang setiap hari terjadi pada para pemilik kapal besar. Hasil tangkapan mereka tidak pernah dilelang, melainkan hanya membayar retribusi bagi hasil tangkapan tersebut, sebagaimana jika nelayan ingin melakukan opau.

Sistem pembayaran lelang sangat menarik, karena pembayaran dapat dilakukan secara kontan atau kredit. Cara Pembayaran cara kredit biasanya dilakukan oleh pedagang kecil, walaupun sering juga dilakukan oleh pedagang grosir. Mereka baru membayar 2 hingga 3 hari kemudian setelah ikan terjual di pasaran. Kondisi ini menyulitkan nelayan untuk memproduksi lagi, sehingga hubungan kepada pedagang grosir lebih disukai nelayan, apalagi jika ada juga yang mendapat jaminan dari pemilik kapal besar atau trawl sebagai broker. Sebagai contoh, dengan jaminan Rp. 400.000,00 seorang

pedagang berani membeli dengan kapasitas 2 juta rupiah, tetapi ternyata hasil akhir penjualan hanya bernilai 1 juta rupiah. Oleh karena itu pedagang menunggu beberapa hari untuk dapat membayar. Menurut Ayo (salah seorang peserta lelang), pihak TPI mengizinkan untuk ikut lelang sampai jauh di atas standar jaminan, karena Hartono (pemilik kapal-kapal trawl dan sangat dikenal petugas) bersedia memberikan jaminan pada pihak TPI. Hasil tangkapan kapal-kapal trawl ini juga akhirnya dibeli oleh peserta lelang, setelah sebagian langsung masuk pengepakan untuk di ekspor. Pedagang yang memiliki tunggakan tidak diperbolehkan mengikuti lelang berikutnya, hingga tunggakannya lunas, maksimum 3 hari.

Setiap pedagang memiliki anak buah yang dikategorikan dalam pedagang pengecer. Hubungan antara pedagang grosir atau peserta lelang dengan anak buahnya ini sangat bervariasi salah satunya seperti yang dilakukan salah seorang peserta lelang. Raswati memiliki sekitar 40 lebih anak buah. Mereka menjualkan ikan-ikan Raswati dengan bentuk komisi dan kadang-kadang bagi hasil. Tak jarang modal Raswati untuk dapat membeli banyak didapatkan dari kumpulan modal anak buahnya ini.

Pemasaran untuk ikan basah ada dua cara yaitu setelah dari pelelangan ikan akan langsung dipasarkan ke pasar-pasar se Jabotabek dan kepada pedagang-pedagang kecil yang dijual langsung di pasar-pasar. Pedagang eceran ini bermacam-macam jenisnya tergantung dari akomodasi yang dipergunakan, ada

yang berdagang di pasar dengan memakai bakul disebut pedagang bakul, atau berdagang keliling dengan sepeda disebut pedagang ojek dan gerobak dorong disebut pedagang keliling (lihat Bab V). Pedagang yang ikut lelang adalah para pedagang yang membeli dalam partai besar. Dari pedagang ini akan dijual kepada pedagang dari pasar-pasar se Jabotabek, yang akan memasarkan lagi ikan-ikan tersebut kepada para pedagang pengecer (pedagang kecil). Umumnya pedagang dalam partai besar kebanyakan orang Bugis dan Serang serta pedagang yang memasarkan ke pasar-pasar se Jabotabek kebanyakan dari daerah Madura dan Solo.

III.6.2 Pemasaran, Pasar dan Hubungan Antar Para Pedagang

Sebagai tempat pemasaran ikan Nusantara, bentuk pasar ikan di Muara Angke dimasukkan dalam kategori pasar regional yaitu, pasar yang memiliki jangkauan daerah yang lebih jauh dari pasar lokal. Berdasarkan karakteristik Nash, pasar grosir ikan bercirikan perpaduan antara *the regional market system* dan *the adjunct export economy*. Distribusi berlangsung guna memenuhi kebutuhan pasar-pasar se Jabotabek selain juga untuk dikonsumsi sendiri. Pemasaran ikan pada umumnya menggunakan rotasi waktu, disesuaikan dengan waktu pendaratan ikan dan proses pelelangannya (lihat Nash, 1982).

Pasar disini tidak didefinisikan sebagai lokasi atau sebagai suatu sistem pembagian, tetapi sebagai arena yang diciptakan oleh adanya transaksi banyak orang terhadap barang (Firth, 1967:5-6). Pasar dan TPI Muara Angke merupakan tempat

pemasaran ikan yang dimasukkan dalam kategori pasar yang memiliki jangkauan daerah yang lebih jauh dari pasar lokal, karena memiliki fungsi memenuhi kebutuhan regional DKI Jakarta. Pasar ini menjadi tempat pertemuan pedagang-pedagang ikan, karena ada daerah di luar Jakarta yang memiliki kelebihan produksi dan ada daerah yang memiliki keterbatasan suatu komoditi seperti Jakarta dengan elastisitas cukup tinggi. Persaingan diantara para pedagangpun menjadi tinggi, selain itu sistem pasar yang didalamnya ada sistem sewa menyewa dan pinjam meminjam pada masyarakat yang memiliki jumlah yang tinggi, secara tidak langsung membawa persaingan yang intensif diantara pedagang (Mubyarto dkk., 1994). Pada persaingan pembelian ikan yang tinggi, kemampuan suatu kelompok menguasai pasar cenderung lebih kecil (Bailey C., 1983:283).

Berdasarkan beberapa hasil penelitian, struktur pasar seluruh komoditi perikanan di Indonesia dikategorikan dalam persaingan monopolistis (*monopolistic competition*), karena jumlah pembeli dan penjual relatif banyak serta adanya diferensiasi komoditi, ikan segar dan olahan yaitu diasinkan, dikalengkan atau menjadi tepung ikan (LPEM-FEUI, 1991). Dalam suatu persaingan selalu ada proses tawar menawar sebagai mekanisme penentuan harga. Praktek tawar menawar diantara mereka ditafsirkan sebagai cara untuk menegosiasi harga dimana a) kondisi komoditi tak pasti; b) komoditi terdiri atas berbagai mutu serta; c) semakin lama komoditi

itu semakin bernilai rendah, selain itu juga; d) besarnya biaya produksi yang harus ditanggung sendiri.

Pinjam meminjam menjadi hal yang biasa untuk mengatasi kendala produksi dan pemasaran, sehingga hubungan kemitraan bersifat jangka panjang. Dengan demikian selain merupakan pertemuan antara arus permintaan dan penawaran dimana transaksi berlangsung, pasar juga menjadi arena pertemuan dan interaksi sosial (lihat Plattner, 1989).

Penjualan ikan di pasar Muara Angke yang aktivitasnya pada malam hari yang dimulai jam 13.00 WIB sampai pagi jam 17.00 pagi. Bagi yang di pasarkan di pasar Muara Angke terlebih dahulu akan diberi es. Di pasar mereka bebas memasarkan ikannya, begitu juga dengan para calon pembeli. Pemasaran ikan dari Muara Angke ini selain untuk konsumsi masyarakat se Jabotabek, juga untuk diekspor. Padahal seharusnya ikan yang diekspor harus melalui Muara Baru sebagai pelabuhan samudera, Muara Angke menjadi tempat pengepakan, karena di pinggir laut cukup banyak gudang-gudang (dekat TPI) pengepakan yang disewakan oleh pihak pemda DKI Jakarta.

Selain ikan segar, juga ada ikan yang telah digarami oleh nelayan di laut. Penggaraman ikan ini dilakukan oleh nelayan yang biasanya melaut selama seminggu dan sebulan. Untuk menghindari pembusukan terhadap ikan-ikan tersebut para nelayan melakukan pengawetan dengan cara membari es serta melakukan penggaraman. Tata cara pelelangan sama dengan

pelelangan ikan basah. Ikan yang telah digarami langsung dibawa ke tempat pengolahan hasil perikanan tradisional (PHPT) untuk diolah kembali.

Pada pemasaran untuk ikan asin, biasanya pedagang yang datang membeli kepada para pengasin. Kebanyakan para pembeli ini mempunyai toko dan mereka membeli dalam partai besar. Sistem pembayaran yang dipakai diantara mereka baik untuk penjualan ikan basah maupun ikan kering ada dua cara, yaitu dengan pembayaran langsung dan dengan pembayaran yang dilakukan setelah ikan-ikan tersebut laku dipasarkan. Cara yang terakhir ini yang berlangsung berdasarkan kepada kejujuran dan saling percaya dari kedua belah pihak. Untuk itu Yanto berpendapat:

"Kalau ditanya modal saya berapa, saya ya bingung. Wong, modal saya modal dengkul. Pak Ayo memberi kepercayaan untuk menjualkan ikannya, kalau terjual ya saya dapat duit. Kalau tidak ya saya tidak bisa bayar ke pak Ayo. Saya juga tidak dapat duit".

Para pedagang biasanya berasal dari Jabotabek, Bandung, Cianjur serta Sukabumi. Pemasaran ikan asin selain se Jabotabek juga sampai ke daerah Cianjur, Bandung, Sukabumi dan bahkan sampai ke daerah Lampung (Sumatera). Para pedagang yang dari Jakarta berasal dari Palmerah, Jatinegara dan Senen, juga pasar-pasar lain. Aktivitas pemasaran ikan ini berlangsung setiap hari, tidak terkecuali hari Minggu. Banyaknya penjualan tergantung kepada bahan baku yang tersedia. Selain ikan basah dan ikan asin, ada lagi jenis

ikan giling, yaitu ikan yang tidak mungkin lagi untuk dikonsumsi, serta kepala udang atau kepala ikan yang telah dikeringkan. Jenis ikan ini dipasarkan ke daerah Purwokerto, Bogor, serta Lampung. Ikan tersebut terlebih dahulu dicampur dengan bahan lain untuk makanan ternak ayam serta udang. Semua ikan-ikan tersebut dijual per kilo dan bagi ikan asin tergantung kadar garamnya, semakin besar kadar garamnya harganya murah, semakin kecil kadar garamnya harganya semakin mahal.

Ikan-ikan di Muara Angke selain datang dari laut, ada juga yang datang melalui daratan. Ikan-ikan tersebut berdatangan dari daerah luar Jakarta seperti Indramayu, Cirebon dan lain-lain. Masuk ke Jakarta melalui daerah Cakung, disini terlebih dulu dilakukan pemeriksaan oleh Dinas Perikanan DKI Jakarta di pintu masuk kawasan perikanan. Ikan-ikan tersebut di daerah asalnya telah melalui pelelangan. Oleh karena itu sampai di Jakarta dapat langsung dijual kepada pedagang atau langsung kepada para pelanggan.

Keberlangsungan hubungan *reciprocity* diantara para pedagang dan nelayan tersebut menjadi suatu alternatif pilihan, sebagai bagian dari fungsinya untuk menghadapi kendala dan peluang seperti tersebut di atas, melalui kesepakatan-kesepakatan atas dasar tawar menawar diantara mereka. Proses transaksi dalam pemasaran ikan dilekati hubungan pribadi diantara pelaku-pelakunya, walaupun arus barang dan jasa melalui TPI serta dalam soal harga

berkompetisi tinggi. Apalagi seringnya kekurangan modal dalam pemasaran, semakin menambah ketidak pastian dan resiko usaha yang relatif tinggi. Selain sebagai tempat pemasaran, pasar menjadi sarana hubungan pinjaman jangka panjang.



BAB IV

PERSAINGAN DAN KERJASAMA

Masalah yang dihadapi masyarakat nelayan Jakarta mungkin hampir sama dengan masyarakat nelayan di daerah urban industri lainnya, seperti pengetahuan dan cara-cara menangkap dan memasarkan ikan yang termasuk tradisional berhadapan dengan ekonomi perikanan yang didasarkan pada standar tujuan memaksimalkan produksi (maximum sustainable yield), yang tidak saja bermakna hukum melainkan juga merupakan modifikasi dari faktor-faktor sosial, budaya, ekonomi dan ekologi yang saling berkaitan. Kebijakan pemerintah tersebut mengakibatkan keikutsertaan para nelayan tidak hanya dalam industri perikanan, berupa penggunaan teknologi alat-alat pancing dan kapal-kapal bermotor, tetapi sekaligus juga telah masuk dalam bisnis perikanan nasional.

Kelengkapan fasilitas pendukung kegiatan industri perikanan, merupakan lahan bagi tidak saja kaum pemilik modal menengah ke bawah, tetapi juga para pemilik modal besar, apalagi tingkat kebutuhan ikan di DKI Jakarta cukup tinggi dan tiap tahun mengalami peningkatan. Dengan demikian bermunculan usaha-usaha swasta bagi pemenuhan kebutuhan lokal bahkan semakin meluas ke arah ekspor. Kemunculan usaha-usaha swasta ini sekaligus memunculkan potensi-potensi konflik.

Kota Jakarta dengan jumlah penduduk yang padat dan mobilitas pencari kerja juga tinggi, menjadikan Muara Angke menjadi arena interaksi sosial yang di dalamnya berlangsung persaingan-persaingan. Konflik-konflik yang muncul akibat persaingan-persainganpun cukup banyak dan bervariasi. Masyarakat nelayan yang dikategorikan miskin dan mencari penghasilan di wilayah perkotaan dengan kendala seperti ini, bisa mengalami berlipat-lipat kali kemiskinan. Sementara itu fenomena membengkaknya jumlah orang miskin di daerah perkotaan secara potensial memiliki kandungan konflik yang lebih besar dari kemiskinan di daerah pedesaan (Lukman Sutrisno dalam Warta Pedesaan, 1994). Akan tetapi usaha perikanan yang dipenuhi ketidakpastian ini, walaupun terdapat banyak persaingan-persaingan, memaksa pelaku-pelakunya untuk bekerjasama juga menghadapi berbagai kendala, demi kepentingan masing-masing.

IV.1 Persaingan

IV.1.1 Persaingan Mendapatkan Rumah

Persaingan di sini spektrumnya cukup luas dibanding persaingan di bidang lain. Persaingan mendapatkan rumah di Muara Angke ini merupakan fenomena klasik yang sering ditemui di pemukiman-pemukiman murah di kota Jakarta. Pemukiman murah di Jakarta senantiasa diserbu masyarakat golongan menengah ke bawah seperti a.l.: rumah sangat sederhana, rumah susun atau rumah BTN. Penghuni pemukiman tidak hanya berstatus nelayan,

banyak juga yang pedagang pegawai swasta dan pegawai negeri, anggota ABRI, pedagang grosir lokal yang pedagang grosir daerah. Nelayan lokal (Jakarta) juga bersaing dengan nelayan daerah (pendatang) dalam mendapatkan rumah, karena banyak juga nelayan daerah walaupun sudah memiliki rumah di kampung mengambil juga rumah di pemukiman Muara Angke melalui teman atau kerabat sekampung yang sudah menetap terlebih dahulu di Muara Angke. Teman ataupun kerabat mereka ini, biasanya sudah mengetahui bahkan memiliki hubungan dengan "seseorang" yang bisa menguruskan pemilikan rumah bagi mereka.

IV.2.1 Persaingan Mendapatkan Lapak

Syarat mendapatkan lapak di pasar Muara Angke adalah harus memiliki Surat Izin Pemasaran serta jumlah income kegiatan pelelangan baik darat maupun laut. Untuk pedagang daerah dapat dibuktikan dengan retribusi di pintu masuk kawasan perikanan. Atau kalau ikan yang diperjual-belikan pedagang lokal berasal dari laut, jumlah penghasilannya dapat diganti dengan tanda pembayaran hasil lelang. Surat Izin Pemasaran disertai dengan surat keputusan penunjukkan lapak (lapak yang mana, berapa jumlahnya). Ada lapak-lapak yang disewakan lagi oleh pemiliknya, karena para pedagang yang tidak memenuhi persyaratan-persyaratan tersebut membutuhkan lapak, sedangkan tidak semua pemilik lapak menggunakan lapaknya untuk berjualan. Apabila usaha mereka sedang surut, lapak lebih banyak kosong. Biaya sewa lapak per bulan Rp. 20.000,00, dilengkapi dengan listrik yang biayanya

Rp. 1000,00 per malam. Lapak-lapak tersebut selain disewa juga dipindah sewakan ke orang lain. Nama penyewa lapak selanjutnya yang terdaftar di pemda DKI Jakarta, berdasarkan nama pembeli baru. Jumlah maksimum lapak yang boleh dimiliki hanya 6 kotak.

Proses pemilikan lapak yang tidak mudah, sementara bagi yang memiliki lapak dengan mudahnya menyewa atau pindah sewa lagi, menunjukkan untuk dapat memiliki lapak harus memahami cara-cara tertentu atau mengenal orang-orang tertentu yang dapat menguruskan menyewa lapak. Lapak sangat dibutuhkan bagi pedagang yang mengandalkan pemasaran ikannya di pasar Muara Angke ini.

IV.1.3 Persaingan Antara Usaha Koperasi dan Usaha Swasta

Usaha Koperasi mengalami kemunduran, karena selain harus bersaing dengan usaha pemerintah daerah, juga harus bersaing dengan pengusaha swasta. Menurut para tokoh KTN (kelompok Tani-nelayan Andalan), pemasukan paling besar dalam perikanan berasal dari kegiatan bidang pemasaran. Oleh karena itu mereka berharap koperasi dapat berperan dalam proses pelelangan bersama-sama Pemda DKI Jakarta, tetapi pada kenyataannya tidak. Proses pelelangan dan pasar di Muara Angke sampai saat ini berada di bawah Pemda DKI Jakarta, sehingga peraturan retribusi dan fasilitas pendukungnya, sepenuhnya berada di bawah pengelolaan pemda DKI Jakarta. Usaha koperasi yang tetap berjalan hanyalah supaya dapat

bertahan hidup, karena para nelayan juga tidak rutin membayar iuran bulanannya. Para nelayan kebanyakan hanya membayar simpanan pokok sebesar Rp. 27.000,00 untuk iuran pokok dan iuran wajib pada awal mereka masuk ke pemukiman. Tanpa keanggotaan di koperasi ini, mereka tidak bisa mendapatkan rumah.

Usaha koperasi sekarang adalah menjual minyak tanah dan garam. Kadang-kadang ada usaha perorangan yang bisa menggunakan nama koperasi dengan cara kerjasama. Seperti misalnya; pihak "swasta kecil" ingin menyewakan tempat-tempat ikan (berbentuk piringan besar) di pelelangan dan pasar. Untuk mempermudah mereka memasukkan tempat-tempat ikan tersebut, terutama bagi orang di luar kawasan perikanan Muara Angke, mereka dapat menggunakan nama koperasi dengan menyeter Rp. 300,00 dari harga sewa Rp. 500,00 (60%) untuk sekali pakai. Sedangkan sewa menyewa tenda yang di pergunakan di lapak pasar Muara Angke dengan harga sewa Rp. 2000,00 semalam, dengan menggunakan nama koperasi harus menyeter 60% kepada koperasi.

IV.1.4 Persaingan Antara Nelayan dan Pemilik Kapal Besar/Trawl

Muara Angke seharusnya merupakan pelabuhan tradisional bagi kapal motor tempel dibawah 20 GT. Sementara itu kebanyakan bobot mati perahu nelayan berkisar 2 - 25 ton dengan crew 3 - 4 orang atau 7-8 orang, dimana sekitar 90% dari mereka menggunakan jaring gilnet. Akan tetapi kapal-

kapal trawl (diatas 30 GT) lebih sering berlabuh di pendaratan ikan dan masuk TPI untuk melakukan lelang, sebagai contoh; kapal-kapal Hartono (keturunan Cina) banyak yang masuk ke Muara Angke untuk menjual hasil tangkapannya. Hartono memiliki 60 kapal trawl dan dia juga merupakan penjamin bagi peserta lelang bila melakukan lelang melebihi standar jaminan yang ditetapkan TPI. Kapal-kapal trawl Hartono menurut para nelayan, banyak ditangkap di Muara Baru pada akhir bulan Desember 1996. Hal ini bisa terjadi disebabkan dualisme dalam perizinan penggunaan kapal-kapal trawl yang dikeluarkan oleh Dirjen Perikanan sejak dua tahun lalu. Bagi kapal-kapal dengan alat tangkap visine boleh menangkap ikan dengan jalur penangkapan 7 mil dari pantai. Padahal menurut para nelayan, alat tangkap visine itu sama dengan pukot harimau (trawl). Banyak nelayan yang kesal terhadap peraturan ini, tetapi setiap mereka membicarakannya dengan pihak dinas perikanan, selalu tidak pernah ada jalan keluar.

Banyaknya produk perikanan masuk ke TPI dan pasar eceran Muara Angke sangat berpengaruh terhadap fluktuasi harga ikan. Nelayan-nelayan kecil yang menjual ikannya di TPI Muara Angke pada pagi hari tiba-tiba saja mendapatkan harga penjualan yang rendah, disebabkan ikan dengan jenis hampir sama bahkan lebih baik mutunya, membanjiri masuk melalui kapal-kapal besar atau kapal-kapal trawl. Sedangkan nelayan-nelayan kecil yang menjual pada malam hari bersaing harga dengan pedagang-pedagang dari daerah yang menjual langsung ke

pasar eceran. Kadangkala ikan para nelayan dapat mencapai harga tinggi, bila TPI atau pasar eceran sepi dari produk perikanan. Keadaan ini sangat tidak bisa dipastikan, sedangkan kondisi ikan sangat cepat rusak. Apabila tidak segera dijual setelah ditangkap, harga akan semakin turun, bila dibandingkan dengan ikan dari kapal-kapal besar dengan penyimpanan dan pengawetan dengan balok-balok es yang lebih baik. Konflik-konflik seperti ini sering ditulis juga di media massa a.l. Kompas, Republika dan Media Indonesia, tetapi samapai saat ini belum pernah ada penyelesaiannya.

IV.1.5 Persaingan Antara Nelayan, Pelele dan Pemilik Kapal/Trawl.

Dari sejak tahun 1980-an masalah kapal-kapal besar (diatas 25 GT) telah menjadi masalah bagi nelayan dan pelele (pedagang grosir lokal yang mengambil ikan dari daerah-daerah dengan kapal). Baru-baru ini bulan Februari 1996 kapal-kapal tempat parkir dipenuhi kapal-kapal besar selama berbulan-bulan. Akibatnya perahu nelayan dan kapal pelele tidak mendapatkan tempat untuk berlabuh, bahkan untuk bisa keluar ke laut lepas, bila perahu nelayan dan kapal pelele hendak dipakai melaut, sulit bagi mereka untuk bergerak diantara kapal-kapal besar. Resikonya terlalu tinggi bila harus bersenggolan dengan kapal besar. karena lambung perahu atau kapal pelele bisa sobek. Daritahun 1980 masalah ini belum pernah diselesaikan, sehingga selalu menimbulkan

ketegangan antara nelayan dan pelele dengan pihak petugas. Menurut mereka, seharusnya tempat berlabuh bagi kapal-kapal besar dipusatkan di sebelah Utara dekat dermaga kayu, kira-kira 100 meter lagi dari pemecah gelombang. Akan tetapi supaya kapal lebih mudah pengamanannya dan juga mencegah supaya tidak dihantam ombak, kapal-kapal besar itu diletakkan di dalam.

Akhirnya perahu-perahu nelayan dan kapal-kapal pelele pindah berlabuh di dekat pintu masuk Kali Angke atau agak menjauh ke Cilincing dan Marunda. Padahal banyak sekali perahu-perahu penangkap ikan nelayan ataupun kapal-kapal pelele masuk ke Pangkalan Pendaratan Ikan Muara Angke, tidak hanya berasal dari perairan DKI Jakarta atau Selat Sunda saja, tetapi juga dari daerah-daerah lain seperti: Bangka, Belitung, Sumsel, yaitu; Tanjung Pandan, Sumedang, Kuil, dan Sumut, yaitu: Bagansiapi-api.

Kasus-kasus yang sering muncul antara nelayan dan pelele dengan pemilik kapal-kapal besar/trawl menunjukkan persaingan yang terjadi diantara pengguna-pengguna fasilitas kawasan perikanan yang terlibat dalam bisnis perikanan lokal dan nasional, cukup tinggi. Apalagi bila banyak kebijakan yang mengatur penggunaan sumber daya milik bersama tersebut sangat lemah pelaksanaannya.

IV.1.6 Persaingan Antara Pedagang Grosir Lokal dan Pedagang Grosir Daerah

Tingginya tingkat kebutuhan ikan untuk konsumsi penduduk Jakarta menyebabkan Muara Angke sebagai pusat distribusi kebutuhan ikan lokal, menjadi arena persaingan yang cukup tinggi diantara para pedagang. Persaingan ini tidak jarang menimbulkan konflik terbuka diantara sesama pedagang di pasar Muara Angke berupa "adu jotos".

Persaingan yang paling sering terjadi, di pasar ecer Muara Angke, antara pedagang grosir daerah dan pedagang grosir lokal. Pemasok-pemasok ikan dari daerah seringkali berpindah-pindah pelanggan grosir. Siapa yang dianggap menguntungkan baginya, akan mendapatkan pasokan ikan dari mereka. Pedagang yang menguntungkan bagi mereka adalah yang dapat menanam modal besar baginya, ataupun yang dapat menjualkan ikannya. Si penjual mendapat komisi 8% untuk tiap harga penjualan. Seringkali pedagang grosir daerah nakal, berpindah ke pedagang lokal yang baru, tanpa memikirkan pelanggan lama. Atau juga meminta uang terlebih dahulu kepada pedagang grosir lokal, padahal ikan belum terjual habis. Pedagang lokal sering berada pada posisi lemah, apalagi yang kurang kuat modalnya, karena bila ikan tidak ada mereka akan rugi tidak ada penghasilan. Seperti yang dikatakan Sanawing:

"Kalau kami orang Bugis, bisa badik keluar kalau ada pedagang daerah yang curang. Kami (pedagang Muara Angke-pen) sudah membayar mereka untuk mengangkut ikan-ikan ke mari, tapi

kalau mereka pindah ke pelanggan lain, itu kan namanya mau membunuh kami"

Tak jarang saling sindir mewarnai pasar Muara Angke yang sangat ramai pada jam 23.00 WIB sampai pagi hari jam 04.00 seperti dialami Reno:

"Orang Pelabuhan Ratu sudah mulai lupa sama orang lama....., sudah punya yang baru rupanya....."

Dari saling sindir ini kadang-kadang suasana bertambah panas, hingga menimbulkan perkelahian.

IV.2 Kerjasama

Hubungan kerja dalam permodalan yang berlangsung dalam usaha perikanan, tidak hanya antara pedagang dan nelayan saja, melainkan juga berlangsung pula antar sesama pedagang. Para pedagang grosir selalu dikelilingi oleh para pedagang pengecer sehingga tempat pelelangan dan pasar dipenuhi oleh para pedagang pengecer, yang diantaranya sekaligus juga menjadi anak buah dari para pedagang grosir. Bentuk kerjasama dalam permodalan tersebut adalah pedagang grosir yang merupakan peserta lelang, menarik pedagang pengecer dan pedagang keliling untuk masuk dalam lingkaran kelompok pedagang grosir. Dengan alasan para pedagang pengecer dan keliling tersebut tidak punya modal besar untuk memberi jaminan ataupun mendapat kepercayaan untuk ikut lelang di TPI. Bentuk-bentuk kerjasamanya, yaitu memberikan modal atau tanam modal, komisi atau bagi hasil (lih. Bab V). Kadang-kadang juga sewa menyewa atau pinjam meminjam lapak, karena hanya nelayan atau pedagang tertentu yang dapat memenuhi

persyaratan mendapatkan lapak.

IV.2.1 Kerjasama Dalam Pengumpulan Modal Untuk Mendapatkan Ikan

Kartu peserta lelang sangat berarti bagi pedagang di pelelangan. Kartu peserta lelang yang dimilikinya merupakan daya tarik bagi para pedagang pengecer untuk mendekat. Para pedagang pengecer tersebut pada umumnya tidak memiliki modal, mereka hanya berbekal "kejujuran" dan "kepercayaan". Setiap kali ditanya jumlah modal, mereka menjawab bahwa modal mereka "modal dengkul", sehingga tidak mengherankan bila tidak mampu memberikan "uang jaminan" ke TPI. Bentuk kerjasama diantara mereka a.l: (1) pedagang grosir memberikan modal (berupa ikan) kepada pengecer, setelah dagangan mereka laku, mereka bisa membayarnya kembali ke pedagang grosir atau; (2) pedagang grosir memberikan komisi atas penjualan ikan-ikannya.

Ada suatu masa ketika pedagang grosir tidak memiliki modal tambahan untuk membeli ikan dari pedagang grosir lain, terutama untuk jenis ikan tertentu yang sering dikonsumsi pembeli, maka para pedagang pengecer mengumpulkan modal bagi pembelian jenis ikan tersebut. Dalam dunia perikanan dikenal anekdot seperti, "Ada barang, ada uang", yang berarti bila bisa memperoleh ikan hari ini, maka berarti hari ini ada penghasilan.

IV.2.2 Saling Bantu Membantu Antara Petugas Dan Pedagang Di TPI

Kestabilan hubungan pedagang grosir dengan pemilik kapal besar, merupakan andil petugas UPT-PKPI juga. Beberapa waktu lalu, seringkali terjadi pedagang grosir "lari" ketika mereka tidak bisa mengembalikan utang kepada pengecer, sehingga petugas Pelelangan yang menanggung akibatnya. Apabila kasus seperti ini berlangsung terus, maka akan merusak mekanisme pelelangan dan distribusi ikan-ikan se Jabotabek. Langkah yang dilakukan petugas pelelangan adalah menghubungkan pedagang-pedgag grosir yang dapat dipercaya, karena kerap kali membayar cicilan hutangnya pada TPI, kepada pemilik kapal trawl. Pengusaha kapal tersebut menjadi penjamin bagi para pedagang grosir tersebut. Sebagai imbalannya ikan-ikan dari kapal-kapal trawlnya dapat masuk setiap hari di pendaratan ikan Muara Angke.

IV.2.3 Kerjasama Dalam Pembayaran Retribusi

A. Retribusi Di Pintu Masuk Kawasan Perikanan

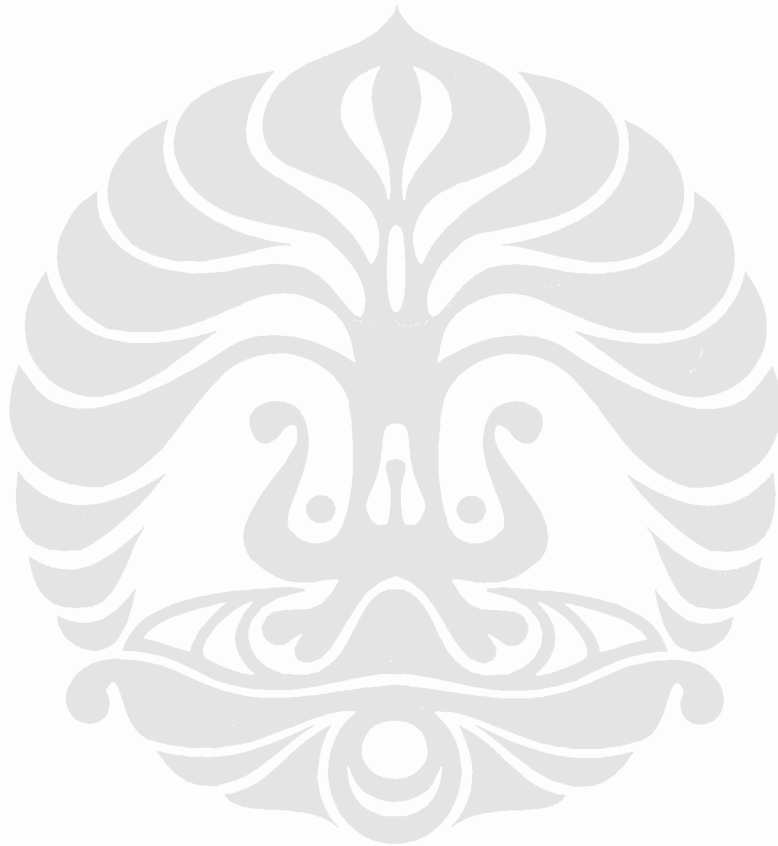
Pengawasan dinas Perikanan Jakarta terhadap masuknya ikan-ikan dari daerah luar Jakarta dilakukan di pintu masuk melalui proses penimbangan. Ikan-ikan bisa masuk pasar Muara Angke bila membayar sejumlah retribusi dengan perincian sbb.: $2\% \times \text{jenis ikan} \times \text{banyaknya blong}$ (takaran tempat ikan). Sekitar 75% ikan yang beredar di pasar-pasar Jabotabek berasal dari daerah dan peredarannya melalui Muara Angke.

Pembayaran retribusi masuk ke kawasan bagi ikan-ikan dari daerah, seringkali tidak sesuai dengan jumlah blong. Pada malam hari banyak terjadi 'fleksibilitas' pembayaran retribusi, antara lain disebabkan jumlah petugas UPT-PKPI terlalu sedikit untuk mengawasi puluhan truk-truk pengangkut ikan. Selain itu ikan merupakan barang yang mudah rusak atau busuk, jadi harus cepat dijual. Proses penimbangan cukup memakan waktu, apalagi bila petugas yang melaksanakan penimbangan jumlahnya hanya sedikit. Pada saat itu retribusi tidak lagi 2% per blong, tetapi sesuai kesepakatan antara pedagang dan petugas. Yang terpenting saat itu ada pembayaran komisi dari pedagang kepada petugas. "Fleksibilitas' ini sering sering dialami Sanawing. Misalnya dia punya 6 blong, yang dilaporkan dalam buku pembayaran retribusi hanya 5 blong, asal Sanawing membayar komisi tersebut. Kadang-kadang dia tidak usah bayar untuk jumlah blong-blong ikannya, yang penting asal bayar upeti, jadi yang dihitung "ton kira-kira".

B. Retribusi di Pasar Muara Angke

Para pedagang di pasar Muara Angke dapat menggunakan lapak untuk berdagang dengan membayar sewa. Sewa tersebut dipungut tiap malam oleh petugas UPT-PKPI Dadang. Tetapi cara pembayarannya sangat longgar, sehingga dikenal dengan "tau sama tau" yaitu kalau ikan banyak terjual maka bayaran penuh, bila sedikit yang terjual biaya yang diberikan sekedarnya. Untuk memungut bayaran terhadap ratusan pedagang di pasar

serta menghadapi 'upaya negosiasi' pedagang satu persatu, memerlukan waktu banyak bagi petugas yang hanya 2 orang tiap malam, sehingga "tau sama tau" meringankan tugas mereka juga dan tanpa keributan.



BAB V
KEPERCAYAAN DAN KESETIAAN
(PMBENTUKAN JARINGAN SOSIAL DALAM KOMPETISI)

Selama ini dipahami bahwa bentuk hubungan antara pedagang dan nelayan cenderung eksploitatif. Hal ini dikemukakan karena transaksi jual beli ikan bagi nelayan Indonesia yang dilakukan melalui Tempat Pelelangan Ikan, masih dikendalikan oleh para pedagang, padahal TPI didirikan dengan tujuan agar harga ikan lebih tinggi dan stabil, disebabkan harga bukan dikontrol oleh pedagang melainkan ditentukan oleh TPI. Hasil penelitian Pusat Agro-Ekonomi juga menunjukkan banyak tempat pelelangan ikan belum berfungsi dengan baik (Pusat Penelitian Sosial Ekonomi Pertanian, 1990). Tempat Pelelangan ikan masih banyak dikontrol oleh pedagang perantara, sehingga fungsi TPI belum dirasakan manfaatnya oleh para nelayan (lih. Mubyarto, 1985:51, Sulistyono dan Ninik S., 1994). Para pedagang perantara tersebut menentukan sistem pembagian hasil yang cenderung menguntungkan mereka.

Sesungguhnya berbagi resiko dalam mata pencaharian di perikanan ini, membentuk masyarakat nelayan terbiasa tidak hanya berada dalam persaingan-persaingan tetapi juga dalam kerjasama, sehingga fenomena hubungan yang ditemukan dalam masyarakat ini sungguh berbeda. Bab ini menjelaskan proses adaptasi yang berlangsung pada masyarakat nelayan Muara Angke menghadapi persaingan-persaingan dan peluang kerjasama

dengan mengamati pembentukan jaringan sosialnya.

Bentuk-bentuk jaringan sosial sebagai upaya pengumpulan modal dalam usaha perikanan di Muara Angke terdiri dari tiga tipe a.l.: (a) Jaringan patron-klien (vertikal), (b) Jaringan pertemanan (horizontal) dan (c) Jaringan ketetanggaan. Pada kenyataannya ketiga tipe jaringan ini saling tumpang tindih serta cukup bervariasi, tidak ada dari ketiga tipe ini dapat berpisah dari tipe yang lain. Hanya saja dalam konteks upaya menemukan akses ke sumber daya dan mempertahankan eksistensi dalam usaha perikanan, ketiga tipe ini menjadi dasar dari setiap pembentukan jaringan. Oleh karena itu variasi bentuk-bentuk jaringan yang dikemukakan pada bab ini, merupakan bentuk dominan diantara bentuk jaringan yang lain.

Eric Wolf (1966:16) mendefenisikan hubungan patron-klien sebagai suatu hubungan dimana bentuk hubungan pertemanan telah menjadi tidak seimbang, sehingga yang bertindak sebagai partner sesungguhnya lebih superior dari yang lain dalam kapasitas barang dan jasa. Berbeda dengan jalinan hubungan kekerabatan, yang mendasari pertemanan bukanlah situasi askriptif, yaitu kedudukannya sebagai anggota kerabat, karena pertemanan adalah *achieved*¹, yaitu apa yang diperoleh seseorang karena kemampuan atau keahliannya. Seseorang dapat berhubungan dengan yang lain,

¹Dalam suatu masyarakat industri akan sulit membedakan *ascribed* dan *achieved* secara kaku, karena dalam masalah kedudukan seseorang dalam organisasi sosialnya, *ascribed* yang disebabkan oleh kelahiran, dapat berubah sesuai dengan apa yang telah dicapainya melalui profesionalisme ataupun jabatan.

karena usahanya sendiri dan bukan karena keturunannya yang menyebabkan seseorang dapat berhubungan dengan orang lain tersebut.

Seorang nelayan pada umumnya perlu mengidentitas dirinya dalam satu kelompok dengan menunjukkan asal keturunan yang sama atau asal daerah yang sama atau atas dasar ikatan sosial, juga kepentingan yang sama ataupun persamaan nasib untuk dapat memperluas hubungan (lihat Barth, 1969; Keesing, 1971; Gellner, 1994 dan Stack: 1980). Orang-orang dalam kelompok tersebut cenderung erat bersatu dan menciptakan jaringan kekerabatan, pertemanan atau ketetanggaan. Hubungan kekerabatan dan pertemanan (tak jarang juga ketetanggaan) dijadikan sumber manfaat atau keuntungan, sehingga untuk menemukan akses ke sumber daya dilakukan melalui jaringan kekerabatan atau pertemanan. Kekerabatan menjadi satu aspek penting dari *ascribed* status. Oleh karena itu dalam konteks menemukan akses ke sumber daya ataupun mempertahankan eksistensi dalam suatu persaingan usaha, kekerabatan diperluas hingga menjadi kelompok etnis.

Sementara itu James Scott (1972:132) mendefinisikan hubungan patron-klien sebagai hubungan-hubungan dimana kelompok yang memiliki kekuatan sosial lebih besar dapat mempertahankan keberadaannya dan bahkan mengembangkan kekuatan sosialnya dengan cara menambah jumlah klien-kliennya. Pertukaran dalam hubungan patron-klien dibangun untuk menggabungkan akses terhadap sumber daya. Pada umumnya

hubungan patron-klien berkembang dalam posisi hirarkis. Bentuk hirarkis seperti ini, menurut Barnes (1954), merupakan akibat dari kondisi pengaruh-mempengaruhi dari sebuah jaringan yang luas, sehingga menjadi suatu sistem hubungan sosial yang terdiri dari dua belahan yang saling berhubungan, ialah belahan atas dan belahan bawah. Belahan atas adalah mereka yang telah memperluas hubungan sosial dengan dunia tak terbatas di luar komunitas. Sedangkan belahan bawah adalah mereka yang tetap memelihara hubungan sosial setempat, tertutup dan terbatas diantara sesamanya. Dalam posisi demikian belahan atas biasanya duduk sebagai mata rantai yang menghubungkan dengan komunitas dunia luar. Selain itu peranan patron-klien biasanya dihubungkan dengan status *ascribed* dan hubungan *klientelism*. Hubungan ini sebagian besar muncul sebagai hasil dari terbukanya akses dan kemungkinan memperoleh sumber daya (Eisenstadt dan Roniger, 1988).

V.1 Upaya Mendapatkan Modal

Menurut Cook (1985: 562) kelompok-kelompok yang melakukan transaksi dipengaruhi aturan-aturan budaya suatu kelompok masyarakat dalam sistem pertukaran, yang kemudian mempengaruhi pula dalam menentukan banyak atau besar barang atau jasa yang mereka pertukarkan. Prinsip ini diadopsi dari prinsip pertukaran Marcell Mauss (1954) yang melihat bahwa tukar-menukar merupakan suatu proses sosial yang dinamik yang melibatkan seluruh masyarakat sebagai sistem yang menyeluruh. Tiga aspek yang menjadi dasar dari tukar menukar tersebut

adalah perlunya memberi, menerima dan membayar kembali. Dalam hal ini Malinowski (1973) berpendapat, fungsi pertukaran adalah sebagai pengikat anggota-anggota masyarakat (fungsional hubungan sosial). Prinsip pertukaran adalah untuk dapat masuk ke dalam suatu kelompok masyarakat. Barang yang dipertukarkan disini adalah ikan, sementara yang menjadi dasar dari proses pertukaran tersebut adalah adanya 'kepercayaan' antara si pemberi dan si penerima. Dengan memberikan 'kepercayaan' tersebut, si pemberi yakin akan mendapatkan 'kejujuran' dari si penerima atas penjualan barang dengan sistem pembayaran di belakang tersebut.

Nelayan tanpa ragu memberikan ikannya untuk dijualkan oleh pedagang dan kemudian mendapatkan pembayaran kembali setelah ikan terjual habis. Atau juga pedagang memberi modal pada nelayan dengan dasar percaya bahwa, setelah pulang melaut nelayan akan memberikan hasil tangkapannya pada pedagang. Walaupun sistem pembayaran penjualan ikan dari nelayan oleh pedagang secara formal selalu melalui TPI, 'kepercayaan' tersebut tetap berlaku di TPI. Nelayan dan pedagang memberikan kepercayaan pada TPI untuk mengatur mekanisme pemasaran, sebaliknya nelayan dan pedagang harus juga dapat dipercaya TPI dalam melaksanakan sistem pembayaran dan cara "opau". Cara "opau" merupakan bentuk hubungan yang sesungguhnya tidak beda dengan hubungan klasik antara nelayan dan para pedagang seperti telah disebut di atas, karena nelayan biasanya mempunyai pelanggan yaitu orang yang

memberikannya modal atau yang memberikannya pinjaman. Nelayan memberikan hasil tangkapannya pada pedagang, karena sudah diberi modal terlebih dahulu. Cara opau memungkinkan nelayan membeli kembali ikannya yang dilelang, untuk kemudian dijual sendiri ke pembeli yang dinginkannya, asalkan nelayan membayar retribusi. Tak beda dengan kedua bentuk hubungan ekonomi di atas, tanpa memberikan jaminan uang kepada pedagang grosir, seorang pedagang pengecer mendapatkan ikan untuk dijual dengan membayar kembali setelah ikan tersebut habis terjual. Ataupun seorang pedagang grosir tanpa jaminan akan mendapatkan berkilo-kilo ikan dari pengusaha dengan kapal-kapal trawlnya, asalkan setelah ikan-ikan terjual habis, pedagang grosir tersebut membayar kembali keesokan harinya.

V.1.1 Jaringan Patron-klien Berdasarkan Kekerabatan

Salimin berusia 45 tahun, berasal dari Kampung Segeran di Indramayu. Dia tidak dapat menamatkan pendidikannya di Sekolah Dasar, karena harus bekerja membantu orang tuanya sebagai nelayan. Oleh karena itu Salimin sudah mengenal ikan sejak berusia 11 tahun dan sudah sering ikut menjual ikan ke Jakarta. Salimin bekerja pada orangtuanya selama tiga tahun dan selanjutnya ikut kapal orang lain hingga memiliki perahu sendiri. Sebelum menetap di Muara Angke, Salimin tinggal di perahu selama empat tahun. Tahun 1991 Salimin mulai menetap di perkampungan nelayan Muara Angke. Walaupun Salimin telah

memiliki rumah di Jakarta, tetapi keluarganya tetap tinggal di Indramayu dan sebulan sekali dia pulang ke Indramayu. Di Indramayu Salimin tinggal selama seminggu, demikian dilakukannya tiap bulan. Salimin mendapatkan rumah di perkampungan nelayan dari teman sekampungnya Taryono. Taryono memiliki saudara di Muara Angke yang telah terlebih dahulu menetap di sana.

Salimin memiliki dua perahu yang berbobot 3 ton dan 4 ton. Salimin menggunakan perahu 3 ton dengan perlengkapan pancing untuk menangkap ikan, sedangkan perahu lainnya untuk operasi penangkapan ikan, diserahkan pada adiknya Bento. Anak buahnya untuk perahu yang berbobot 3 GT berjumlah tiga orang dengan dia sendiri menjadi 4 orang. Sebagai juru mudi adalah suami adik iparnya Amin yang ikut istrinya tinggal bersama Salimin di Muara Angke. Dua anak buah kapal lainnya juga berasal dari Indramayu yang mengikutinya dari sejak Salimin menangkap ikan di Indramayu.

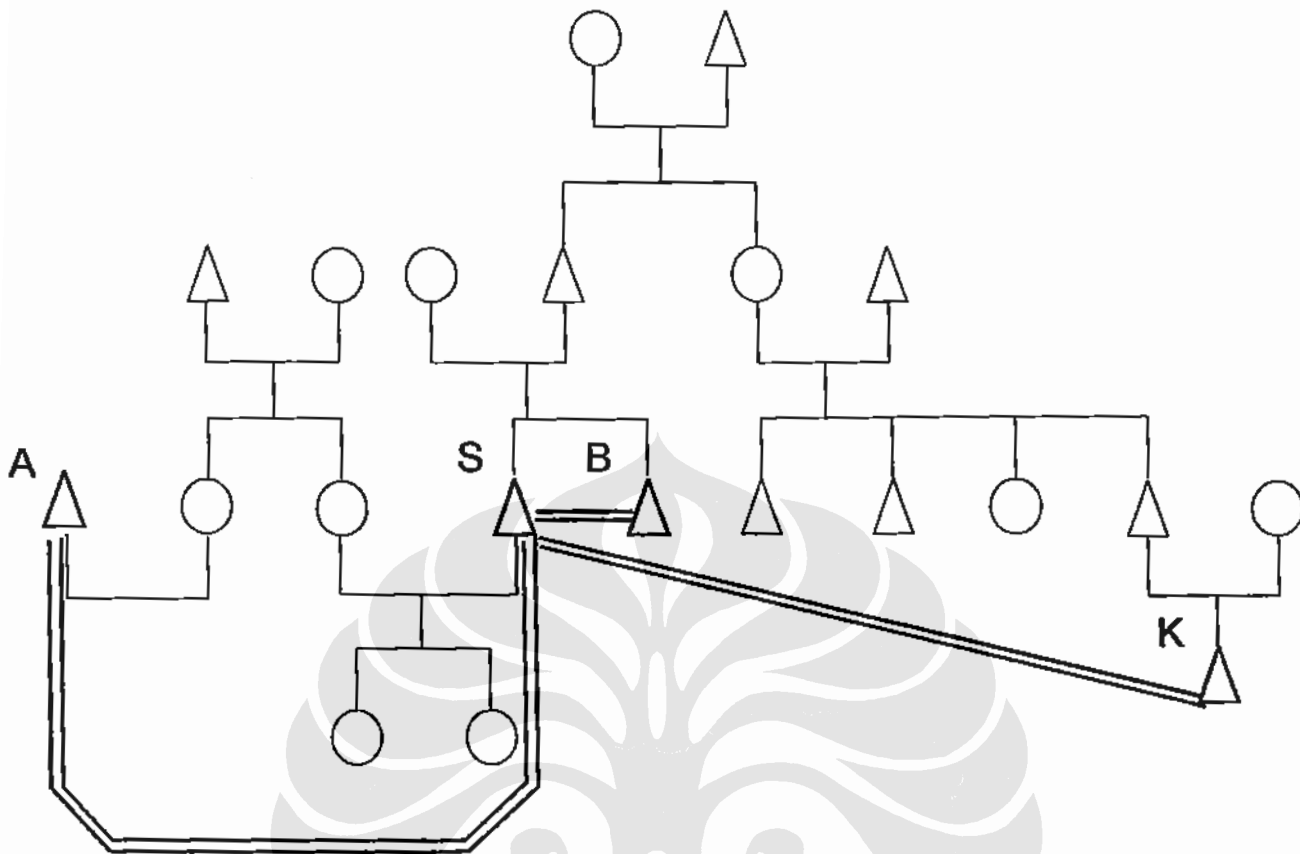
Perahu yang berbobot 5 ton dinahkodai oleh Kasdori. Kasdori merupakan anak dari saudara sepupunya dari saudara perempuan ayahnya (lihat diagram jaringan V-1). Urusan pengelolaan kegiatan penangkapannya diserahkan pada adik Salimin, Bento. Perahu ini dioperasikan Kasdori bersama enam anak buah Salimin yang juga berasal dari Indramayu.

Perahu-perahu Salimin melaut untuk jangka waktu seminggu (termasuk nelayan mingguan). Selama melaut satu minggu, tiap satu perahu memerlukan solar 2 drum, 40 batang

balok es, Beras 50 kilo dan 1 jerigen isi 30 liter air minum. Modal yang diperlukan Salimin untuk satu kali melaut berjumlah Rp. 400.000,00. Bila ada kerusakan mesin atau jaring dan pancing, pengeluaran bisa bertambah sebesar Rp. 150.000,00 lagi.

Modal dikumpulkan Salimin dari para pelanggan dan para agen (perantara) yang menjualkan seluruh hasil tangkapan kedua perahunya. Modal pinjaman ini diberikan, karena para pelanggan (pedagang) dan para agen tersebut mengandalkan mata pencahariannya dari berjualan ikan. Selain itu Salimin juga mendapat utang dari toko berupa alat-alat untuk keperluan menangkap ikan, seperti: solar, balok es, garam atau minyak tanah. Menurut Salimin pengumpulan modal tersebut tiak sulit didapatnya, karena diantara mereka sudah saling percaya. Mereka semua harus saling percaya, karena mereka juga saling tergantung apabila ada kerusakan perahu, jaring atau pancing. Biaya pengeluaran untuk kedua perahunya bisa mencapai 1 juta rupiah. Hasil tangkapan keseluruhan dibagi 50% untuk Salimin dan anak buahnya, sedang 50% untuk pemberi pinjaman atau modal. Lihat diagram di bawah ini: A adalah Amin, S untuk inisial Salimin, B adalah Bento dan K adalah Kasdori.

V-1 Diagram Jaringan Patron-klien Berdasarkan Kekerabatan



- Keterangan :
- △ Patron
 - △ Anggota Jaringan (Klien)
 - Garis Hubungan Patron-klien

V.1.2 Jaringan Patron-klien Berdasarkan Kekerabatan Bercampur Pertemanan

Sebagai anggota KTN, untuk memasarkan hasil tangkapannya, Salimin dibantu oleh Haji Ray (46 tahun) pengurus KTN. Dari Ray inilah Salimin mendapatkan langganan-langganan atau agen-agen lainnya. Selain itu Ray juga salah satu pemberi modal. Dalam usaha perikanan ini, Ray melakukan kegiatan penangkapan dan pemasaran ikan, sehingga mata pencahariannya selain nelayan juga pedagang. Ray, tamatan Sekolah Dasar adalah suku Jawa yang berasal dari desa Penganjung Indramayu. Setelah menikah tahun 1963, Ray mengikuti jejak orang tuanya melaut sebagai anak buah kapal. Kemudian menajak menjadi nelayan pemilik perahu dan akhirnya menjadi juragan sekaligus pedagang. Sebelum tinggal di Muara Angke 7 tahun yang lalu, Ray tinggal di Lagoa, Tanjung Priok. Setelah 2 tahun di Muara Angke (tahun 1989), dia terpilih sebagai pengurus salah satu KTN di Muara Angke. Sejak itu dia mulai menggeluti bidang pemasaran.

Nelayan bagi keluarganya merupakan profesi turun-temurun, tetapi anak-anak Ray masih terlalu kecil untuk ikut bekerja. Ray dibantu oleh Taryono (40 tahun) anak dari paman istrinya di penangkapan, yang juga berasal dari desa Penganjung. Ibu Taryono tinggal bersamanya dan memiliki mata pencaharian sebagai pedagang pengecer di pasar Muara Angke. Taryono menjadi nelayan sejak tahun 1975, tetapi baru 3 tahun menetap di Muara Angke. Sebelumnya dia juga tinggal di Lagoa,

sebagaimana Ray. Taryono mengurus perahu kecil berbobot 3 ton dengan anak buah berjumlah 3 orang termasuk nahkoda. Taryono berteman juga dengan Salimin, dari Taryono lah Salimin bisa berhubungan dengan Ray. Ibu Taryono membeli ikan-ikan dari Ray yang tidak hanya berasal dari hasil perahu-perahunya, atau para nelayan lokal seperti Salimin, tetapi juga hasil pembeliannya dari para petani tambak.

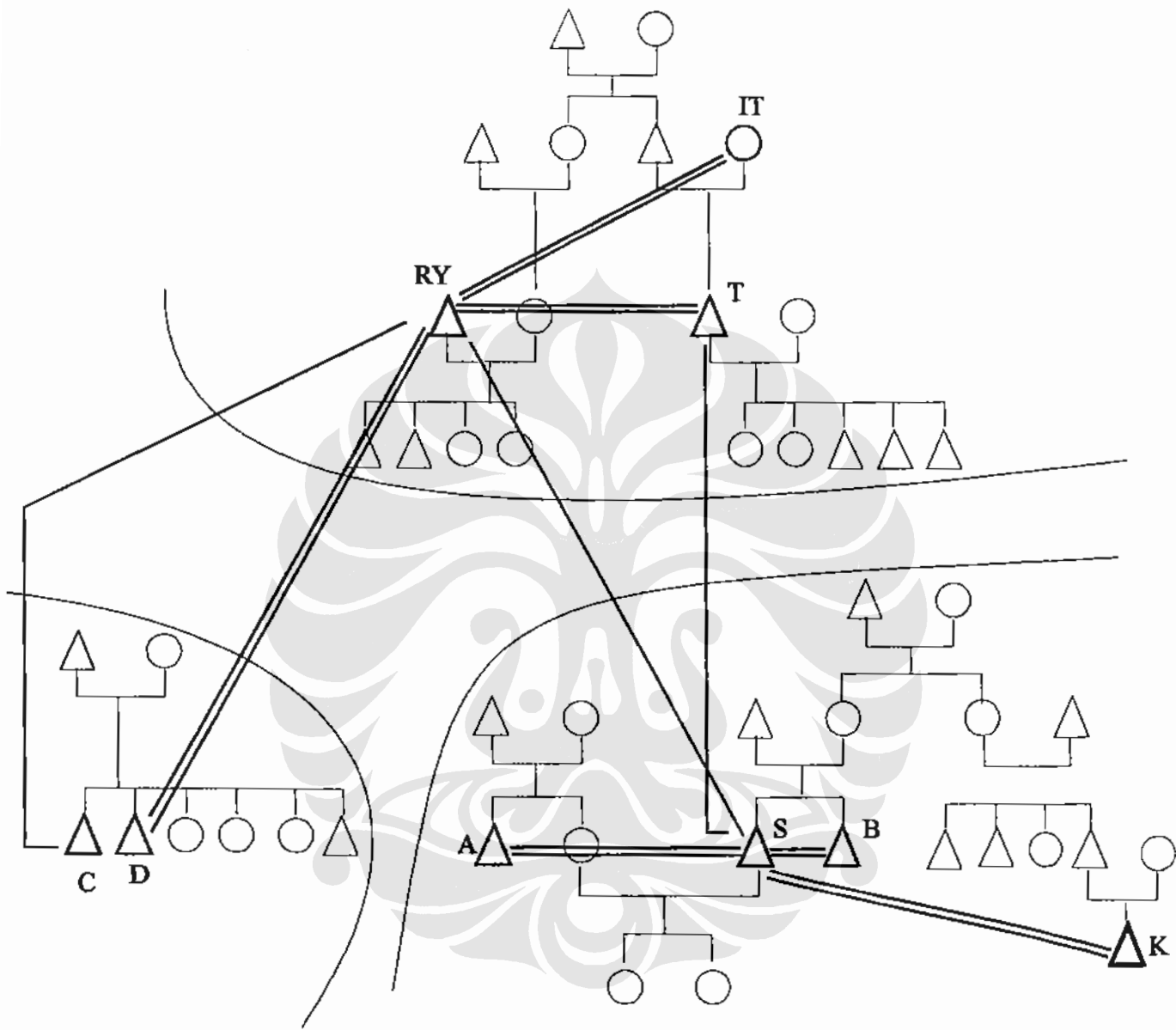
Perahu Ray yang lain dengan bobot 5 ton (termasuk dalam kategori perahu sedang), diurus oleh Duryat. Kakak Duryat adalah teman baik Ray, dia bekerja pada kapal pengangkut kayu di Sunda Kelapa. Sebagaimana Taryono, Duryat (19 tahun) juga bekerja pada Ray dengan sistem bagi hasil, 50% untuk pemilik, 50% untuk ABK, setelah dikeluarkan untuk biaya melaut. Dari 50% untuk ABK dibagi lagi sejumlah anggota ABK. Duryat berasal dari desa Bulak Kandahaur Indramayu. Duryat belum menikah, sehingga tidak masalah baginya tinggal di perahu.





Di Muara Angke ini Duryat baru menetap 2 tahun dan kehidupannya sehari-hari ada di atas perahu. Di Muara Angke ada fasilitas tempat mandi dan WC umum yang disediakan UPT-PKPI, letaknya di pinggir kali Angke di dekat muara, pintu keluar masuk ke laut. Disanalah Duryat bersama teman-teman sekapalnya melakukan kegiatan, mereka bisa melaut seminggu atau berminggu-minggu dan kembali lagi ke Muara Angke. Perahu-perahu berderet-derat di pintu masuk Muara Angke dengan anak buah kapal yang melakukan kegiatan sehari-harinya di perahu,

bukan pemandangan aneh lagi di sana. Bila siang hari mereka tidur di kapal, suasana sepi. Bila sore hari mereka mulai bersiap-siap untuk melaut, membetulkan jaring, mandi atau makan.

Tidak seperti Taryono, Duryat tidak harus menjual ikannya pada Ray. Dia dapat menjual ikannya di mana saja yang dia inginkan, asalkan membayar bagi hasil kepada pemilik. Akan tetapi sama saja dengan Taryono, bila ada kerusakan mesin, hasil tangkapan dikurangi biaya kerusakan baru dibagi dengan pemilik. Duryat bisa ikut Ray, karena dikenalkan Cani kakaknya yang bekerja di Sunda Kelapa, mengemudikan kapal pengangkut kayu.

KTN yang diurus Ray sudah tiga tahun mendapat bantuan fasilitas berupa pinjaman lunak dalam bentuk jaring 90 buah, ukuran 2 inchi, yang dapat dikembalikan dengan mencicil. Jaring-jaring tersebut diberikan oleh Dinas Tenaga Kerja tahun 1992, tahun 1993 dan tahun 1994. Setiap anggota mendapatkan jaring secara bergiliran. KTN memungut iuran simpanan pokok sebesar Rp. 5000.00 tiap anggota dan untuk simpanan wajib Rp. 3000,00 tiap anggota. Selain itu setiap mendarat dari hasil tangkapan tiap anggota dikenai jimpitan 0,5% (dua sampai empat ekor ikan). Hasil pengumpulan uang ini dapat dipergunakan oleh anggota untuk mengganti atau mencicil jaring yang dibutuhkan. Lihat gambar di bawah: RY = Ray, T = Taryono, IT = ibu Taryono, C = Cani, D = Duryat, A = Amin, S = Salimin, B = Bento dan K = Kasdori.



- Keterangan :**
-  : Patron
 -  : Garis Hubungan Patron-klien
 -  : Garis Hubungan Pertemanan
 -  : Anggota Jaringan (anak buah)

V.2 Upaya Mendapatkan Fasilitas Usaha

Sebagai pasar lokal dan regional, Muara Angke menjadi tempat persaingan bagi kelompok-kelompok yang melakukan kegiatan kerjanya dalam usaha perikanan. Akses terhadap sumber daya usaha perikanan di Muara Angke lebih besar dibanding daerah-daerah lain, karena kawasan perikanan Muara Angke merupakan salah satu proyek pengembangan perikanan nasional. Oleh karena itu berlangsung pula gerak urbanisasi nelayan dan pedagang ikan ke Muara Angke. Adanya resiko dalam memperoleh sumber daya yang tersedia tersebut, berarti pula tak dapat dielakkan keharusan untuk melakukan kerjasama.

Kerjasama yang biasanya dilakukan untuk berbagi resiko (berbagi resiko, bukan berarti menghindari resiko), bertambah lagi dengan kerjasama mendapatkan peluang-peluang untuk memperoleh sumber daya. Pada umumnya kerjasama banyak dilakukan oleh kelompok masyarakat perikanan yang berada pada lapisan di bawah seperti nelayan dan pedagang kecil. Minimnya pengetahuan mereka dalam menghadapi teknologi baru perikanan beserta perubahan-perubahan kebijakan, mendorong mereka untuk membentuk jaringan sebagai upaya mendapatkan informasi dan hubungan ke peluang-peluang usaha yang tersedia bagi masyarakat perikanan, yang biasanya tidak menjangkau sampai ke para nelayan. Kerjasama yang dilakukan antara nelayan atau pedagang kecil ini berdasarkan atas kesamaan nasib, status dan kedudukan mereka. Apabila diantara anggota kelompok mereka memperoleh informasi atau akses ke sumber daya, maka

disebarkan kepada anggota lain.

Pembentukan jaringan sosial nelayan pada kondisi ini merupakan perluasan dari bentuk hubungan klasiknya dengan para pedagang. Sebagaimana nelayan, para pedagang pun membutuhkan informasi tentang peluang-peluang yang bisa mereka gunakan untuk tetap eksis dalam persaingan usaha perikanan. Jaringan sosial yang terbentuk di sini lebih cenderung bersifat jaringan kerjasama, yaitu jaringan yang dibentuk untuk menyebarkan informasi dan saling merekomendasi sesama anggotanya. Jaringan ini terbentuk juga berdasarkan kesamaan motivasi untuk tetap eksis. Kesempatan kerja yang tidak dapat dilakukan seseorang dapat dibagi kepada orang lain yang memiliki kemampuan, sementara itu keduanya sama-sama dapat menikmati hasil usahanya. Dengan demikian keduanya tetap dapat eksis dalam usaha perikanan.

V.2.1 Jaringan Pertemanan Bercampur Kekerabatan

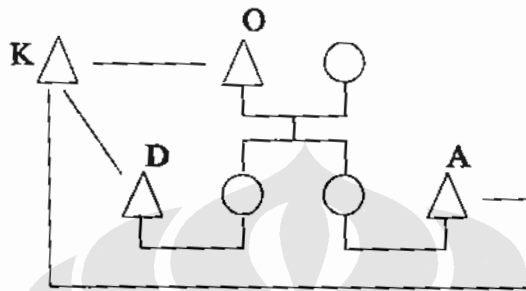
Oyok berusia 30 tahun berpendidikan tamatan SD, dia merupakan nelayan dengan kategori pemilik perahu berbobot mati 3 GT dengan anak buah kapal berjumlah dua orang. Oyok sendiri bertindak sebagai juru mudi. Oyok adalah nelayan asli Dari Cirebon yang lama menetap di Jakarta, nelayan pindahan dari Kalibaru. Dia sudah menetap di Muara Angke sekitar 5 tahun. Jaring yang digunakannya jaring rampus cendro (nylon) yang hanya dapat manjaring udang kecil-kecil dan jenis-jenis ikan selar. Hasil melaut dibagi dengan cara: hasil dikurangi perbekalan, sisanya dibagi dua untuk pemilik sebagai per-

baikan alat-alat, kemudian bagi 3 (2 ABK dan 1 pemilik). Semua anak buah kapal Oyok berasal dari Cirebon. Berdasarkan SIPI Oyok, anak buahnya boleh menempati rumah di Muara Angke. Oyok termasuk nelayan teladan, karena melunasi pinjamannya dari koperasi sebanyak Rp. 200.000,00. Oyok memiliki dua anak wanita yang menikah dengan orang-orang Indramayu sekitar 3 sampai 4 tahun yang lalu. Keduanya kini tinggal bersamanya.

Menantu-menantunya, Delta dan Asep bekerja sebagai anak buah kapal pada kapal besar milik Karnita orang asal Cirebon juga. Dulu mereka memiliki perahu juga, tetapi untuk lebih mendapatkan penghasilan yang lebih besar, mereka semua ikut Karnita untuk kapasitas 5 sampai 6 orang ABK dan perahu mereka dijual. Karnita dan Oyok sama-sama berasal dari Kalibaru dan saling mengenal dengan baik. Delta dan Asep dapat ikut kapal Karnita karena menantu Oyok. Karnita lebih senang mempekerjakan orang-orang yang sudah dia kenal baik, baginya melaut membutuhkan orang-orang yang dapat dipercaya dan bekerjasama dengan baik, terutama bila modal tidak terlalu besar.

Karnita memiliki hubungan baik dengan Haji Murtadho, petugas sudin Perikanan Jakarta Utara. Dari Murthado Karnita banyak mendapat informasi seperti a.l.: perubahan kebijakan tentang SIPI, fasilitas yang tersedia bagi nelayan dari pemerintah (bantuan jaring, perahu atau modal), ataupun peluang-peluang usaha lain. Informasi tersebut disebar pada Delta dan Asep yang kemudian juga sampai ke Oyok. Lihat gambar di bawah K = Karnita, D = Delta, A = Asep dan O = Oyok.

V. 3 Diagram Jaringan Pertemanan Bercampur Kekerabatan



Keterangan :

————— : Garis Hubungan Pertemanan

V.2.2 Jaringan Kekerabatan Bercampur Ketetanggaan

Fahmi, seorang tokoh Bugis, sudah berusia 70 tahun. Fahmi adalah seorang purnawirawan Angkatan Laut berpangkat Letnan dua. Mulai menetap di Muara Angke sejak tahun 1990. Walaupun sudah memiliki rumah di Muara Angke, Fahmi masih tetap sesekali ke rumahnya di Pasar Ikan (luar Batang), yang ditinggalinya sejak tahun 1966. Fahmi berasal dari Enrekan Sulawesi Selatan.

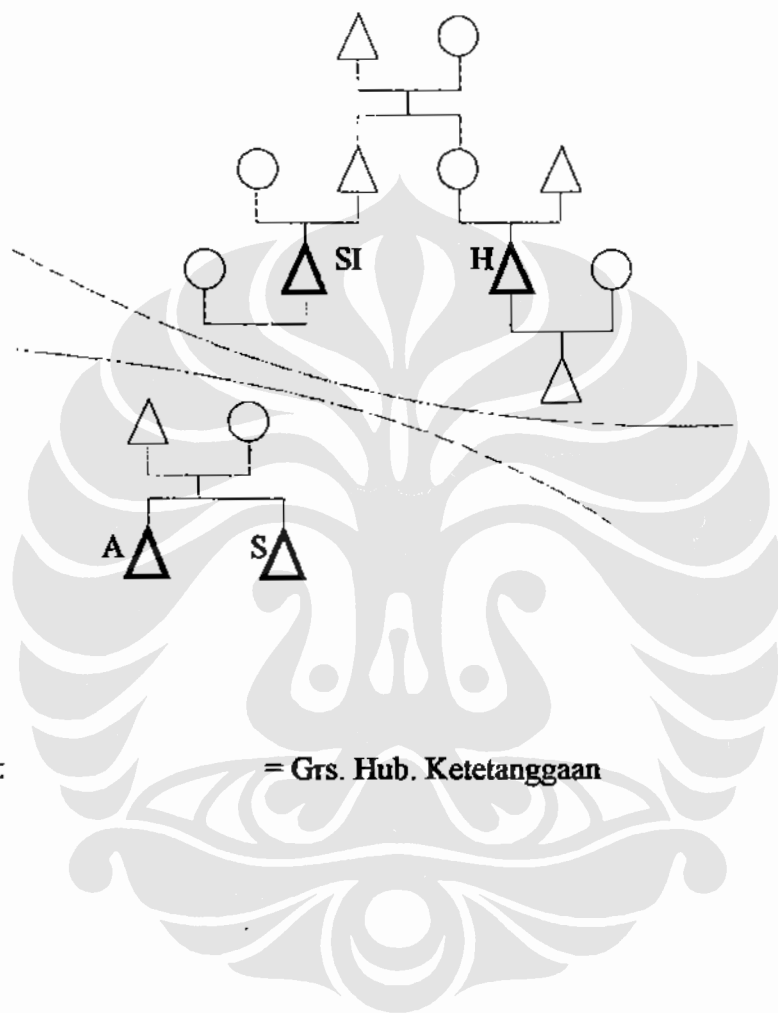
Fahmi menjadi nelayan, karena diajak oleh Haji Jabar orang Bugis juga pada tahun 1966, setelah tidak aktif lagi di Angkatan Laut. Haji Jabar dikenal sebagai jagoan nelayan Jakarta dari Pasar Ikan. Sejak Muara Angke diresmikan, Fahmi ikut bekerja di kapal penangkapan ikan, kemudian mengumpulkan modal supaya bisa membeli kapal sendiri. Sekarang Fahmi memiliki 7 perahu yang semuanya berbobot 7 ton dengan jaring rampus (gillnet). Daerah tangkapannya tergantung musim. Bila musim Barat perahunya menangkap ikan di laut Bangka dan Jawa, tetapi bila musim Timur daerah tangkapannya meliputi Pulau Batu dan Pulau laut Kotabaru di Kalimantan. Perahu-perahunya ada yang melaut sehari semalam dan ada juga yang melaut selama seminggu atau 15 hari. Perahu-perahu ini juga sewaktu-waktu dipergunakan untuk mengontrol pembelian ikan-ikan dari nelayan daerah.

Selain sebagai nelayan pemilik, Fahmi juga memiliki usaha pemasaran. Dalam usaha pemasaran ini Fahmi dibantu oleh anaknya yang pernah kuliah di salah satu Perguruan Tinggi di

Jakarta, bernama Syahri. Sedangkan untuk usaha penangkapan, anaknya yang lain lagi, Hafidh. Keduanya mau bekerja di usaha perikanan, karena sulit mencari pekerjaan lain, sementara penghasilan di sini cukup menjamin.

Untuk memasarkan hasil tangkapan ketujuh perahunya, Fahmi menggunakan sistem opau, yaitu membeli sendiri ikan-ikan yang dilelangnya untuk dipasarkan sendiri di sekitar Muara Angke. Pada usaha pemasaran ini, Fahmi menjalin hubungan kerja dengan 2 orang pedagang grosir yang sama-sama orang Bugis yaitu, Sidik dan Anmar. Mereka memiliki anak buah/pedagang pengecer 20 sampai 30 orang. Sidik dan Anmar menetap di Muara Angke yang berarti bertetangga dengan Fahmi. Mereka juga orang Bugis yang lama tinggal di Jakarta. Keduanya juga merupakan anggota KTN dimana : Fahmi menjadi pengurusnya. Dapat juga dikatakan bahwa Fahmi juga merupakan sesepuh para nelayan di Muara Angke. Lihat gambar di bawah F = Fahmi, SI = Syahri, H = Hafidh, A = Anmar dan S = Sidik.

V. 4 Diagram Jaringan Kekerabatan Bercampur Ketetangaan



V.2.3 Jaringan Pertemanan Bercampur Ketetanggaan

Bajuri nelayan tamatan SD berasal dari Sindang Indramayu. Sudah satu tahun ini tidak melaut: Perahunya ada dua buah, yang satu dikelola oleh 3 orang anak buah kapalnya dengan sistem bagi hasil. Hasil melaut dikurangi biaya operasional dibagi dua. Lima puluh persen buat pemilik kapal, sisanya buat 3 orang anak buah kapal. Satu lagi dibawa melaut lepas (ngebabang), sudah 3 bulan lebih belum kembali. Bajuri sudah pasrah bila harus tidak kembali. Kesemua anak buah yang mengurus perahunya berasal dari Indramayu, semuanya berasal dari kampungnya. Setelah tidak melaut, Bajuri bekerja di jembatan (dekat muara kali Angke) membuat kapal-kapal dengan bobot 40 sampai 60 ton. Dia sudah sering menerima pesanan terutama dari Dinas perikanan. Bajuri pernah belajar membuat kapal ketika di Cilacap tahun 1975. Selain membuat kapal dia juga memperbaiki kapal dan perahu. Dia mempunyai 5 orang staff yang kesemuanya orang dari kampungnya. Di Muara Angke Bajuri hanya tinggal sendirian di rumahnya yang penuh dengan karung-karung beras. Beras itu dibawanya dari Indramayu untuk dijual ke para tetangga (Bajuri ketua RT). Keluarga Bajuri semuanya ada di Indramayu, dia memiliki rumah di sana, sedang di Muara Angke Bajuri baru 4 tahun ini.

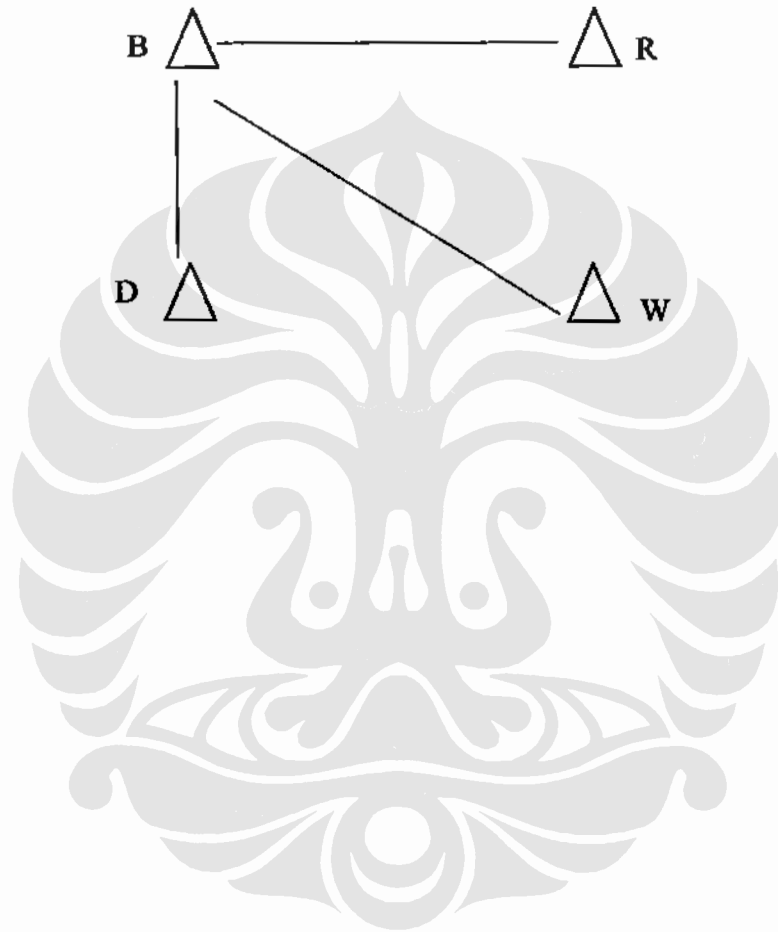
Bajuri mempunyai tetangga bernama Radika juga berasal dari Indramayu. Radika baru menempati rumahnya satu tahun. Itu juga karena Bajuri yang menguruskan, sebagai ketua RT mudah bagi Bajuri melakukannya. Radika tinggal bersama

istrinya, satu-satu anaknya memasarkan ikan di Muara Baru. Dari keuntungan anaknya inilah Radika membeli jaring dan perkakas rumah. Perahu Radika berbobot 2 ton hanya berisi dua anak buah dan 1 juru mudi, yaitu dirinya sendiri. Sama seperti Bajuri, Radika juga memiliki rumah di kampungnya yang diurus oleh orang tuanya. Radika suka membantu usaha Bajuri a.l.: menjual beras atau ikut mengurus perahunya, karena seringkali Bajuri tidak sempat melakukan keduanya, disebabkan kesibukannya memperbaiki kapal dan perahu atau membuat perahu, terutama pada setiap bulan Agustus.

Kegiatannya di doking, terutama membantu UPT-PKPI pada bulan-bulan Agustus tersebut, merupakan awal pertama Bajuri mengenal Siro pejabat UPT-PKPI yang cukup berpengaruh. Dari dialah Bajuri mendapat kemudahan untuk mengurus rumah bagi kerabatnya. Siro juga bersuku bangsa Jawa. Untuk urusan pemilikan rumah, biasanya Bajuri berhubungan dengan wakil Siro, yaitu Budi.

Bajuri memiliki perahu dua buah, keduanya berbobot mati 5 ton. Akan tetapi satu perahunya sudah tiga bulan ini tidak kembali, dibawa oleh anak buah kapalnya. Sedang yang satu lagi dipakai melaut untuk waktu seminggu. Bajuri sudah jarang melaut, sehingga perahunya dibawa melaut oleh Warsidi dan Dagung, dari satu kampung dengan 5 orang anak buah. Selama di Muara Angke mereka tinggal di perahu. Lihat gambar di bawah, B = Bajuri, D = Dagung, R = Radika dan W = Warsidi.

V.5 Diagram Jaringan Pertemanan Bercampur Ketetangaan



Keterangan :

- : Garis Hubungan Pertemanan
- : Garis Hubungan Ketetangaan

V.3 Mempertahankan Eksistensi

Ketidakpastian sumber daya laut yang berakibat pada fluktuasi harga ikan di pasaran, berarti sama dengan mencari penghasilan dalam usaha perikanan seperti berjudi dengan nasib. Tahun ini nelayan bisa memperoleh keuntungan besar, tahun berikutnya belum tentu, apalagi tanpa didukung teknologi yang memadai seperti; perahu yang dilengkapi dengan tempat pengawetan ikan, perahu yang lebih tahan terhadap binatang laut dan air laut, ataupun jenis jaring yang dapat dijangkau pembelian dan perawatannya. Pada umumnya kerugian dan keuntungan yang dialami para nelayan akan berakibat pada para pedagang yang memiliki ikatan hubungan dagang yang lama. Sementara itu persaingan yang cukup tinggi dalam perikanan akibat banyak pedagang yang mengandalkan pemasaran di sini, secara tidak langsung memunculkan kompetisi, siapa yang kuat dialah yang bertahan. Oleh karena itu nelayan, baik nelayan lokal maupun nelayan daerah, lebih suka menjalin hubungan dengan para pedagang yang lebih kuat modalnya, yang dapat terus menerus memberikan pinjaman baik dalam kondisi berlimpah maupun dalam kondisi paceklik.

Menghadapi kenyataan seperti ini, para pedagang berusaha mendapatkan gantungan "ke atas" supaya tetap dapat eksis dalam usaha perikanan. Mereka tidak saja membutuhkan gantungan ke atas" yang memiliki modal yang kuat, tetapi juga yang memiliki "pengaruh" cukup luas sehingga dapat memberikan "jaminan". Pada umumnya tidak semua orang bisa menjangkau

seseorang yang dapat dijadikan gantungan, oleh sebab itu mereka memerlukan seorang perantara atau broker. Seorang broker bisa saja seorang teman yang dapat menghubungkan dengan seseorang relasi atau yang memiliki relasi. Struktur hubungannya setara dalam kedudukan sosial ekonomi. Sehingga kapasitas yang dimiliki juga setara, hanya dia memiliki nilai hubungan "lebih" dengan relasinya dibanding sang teman. Dalam kondisi ini broker yang memiliki hubungan dengan relasi yang lebih tinggi kondisi sosial ekonomi lebih efektif, dimana kedudukan dengan broker ini tidak setara. Banyak variasi brokerage pada usaha perikanan dalam spektrum yang lebih luas. Yang paling tinggi statusnya adalah yang paling dekat dengan sumber daya a.l. petugas perikanan, orang kepercayaan ataupun pegawai dari orang yang dijadikan gantungan.

V.3.1 Jaringan Perantara Dalam Mendapatkan Modal

Raswati sebenarnya adalah penduduk musiman yang datang dari Kerawang untuk ikut mengolah ikan di PHPT, sehingga bukan mustahil bila seharusnya Raswati belum boleh ikut lelang. Tetapi dengan menggunakan 'hubungan baik'nya dengan Wiryo (petugas pelelangan) yang kemudian menghubungkannya dengan Hartono, maka Raswati boleh ikut lelang. Hal ini pula menimbulkan kecemburuan Daryuni dan pedagang lain yang sudah 10 tahun lebih menggeluti dunia pelelangan. Pada saat itu UPT-PKPI sedang dalam masalah besar akibat banyaknya peserta lelang yang berhutang dan tidak mampu membayar, sehingga

Hartono merupakan "penolong" tidak hanya bagi para peserta lelang juga bagi petugas UPT-PKPI. Untuk itu banyak privileges yang diperoleh Hartono dalam usaha perikanan ini (lihat Bab-bab sebelumnya).

Hartono sendiri tidak pernah berurusan langsung dengan para pedagang tersebut, tetapi pegawainya yang bernama Mardi yang mengurusnya, Hartono hanya berhubungan dengan War. War juga mengurus jaminan untuk Daryuni, juga beberapa pedagang grosir lainnya. Hubungan baik Raswati dan suaminya Ayo, dengan War menghasilkan keuntungan lebih besar bagi mereka berdua, ketika sekitar permulaan tahun 1996 Raswati dan Ayo dapat menempati pemukiman nelayan yang baru (rumah susun bagi nelayan pindahan dari Kalibaru). Melalui jalur yang sama, mereka juga sedang berusaha untuk mendapatkan lapak di pasar Muara Angke. Kartu tanda penduduk DKI Jakarta sebagai syarat pemilikan rumah diperolehnya dengan mudah berdasarkan surat pindah dari Kerawang. Ayo mengetahui seluk beluk pengurusannya karena pernah menjabat di kantor kabupaten. Tapi sejauh ini mereka tidak mau mengungkapkan lebih dalam lagi. War dan pimpinannya Siro merupakan perantara bagi para pedagang grosir untuk menghubungkan dengan para pengusaha besar.

Pedagang grosir yang akan membeli ikan di pelelangan memerlukan modal 2 juta rupiah per hari, tetapi jaminan di TPI selama menjadi peserta lelang hanya Rp. 500.000,00. Pembelian ikan yang di lelang bisa jauh di atas jaminan,

karena Raswati mendapat jaminan tambahan dari Hartono. Hartono memberikan jaminan pada petugas UPT-PKPI (War) bahwa Raswati bisa membeli ikan seberapa saja dengan jaminannya. Dengan kata lain, apabila terjadi "sesuatu", seperti misalnya Raswati mengalami kerugian dan harus berhutang, Hartono memberi jaminan pada petugas, bahwa Raswati tidak akan lari. Dengan demikian Hartono di sini merupakan personal guarantee. Sebagai imbalannya Hartono mendapat banyak kemudahan dari War dan pimpinannya (semua tindakan War dengan sepengetahuan pimpinannya), sedang petugas UPT-PKPI dapat mempertahankan kestabilan pelaksanaan pelelangan dan pemasaran ikan melalui jaringannya (tidak hanya terjadi pada Raswati, juga pada beberapa pedagang lain). Sebaliknya para pedagang tersebutpun dapat memperoleh beberapa fasilitas kemudahan seperti yang terjadi pada Raswati.

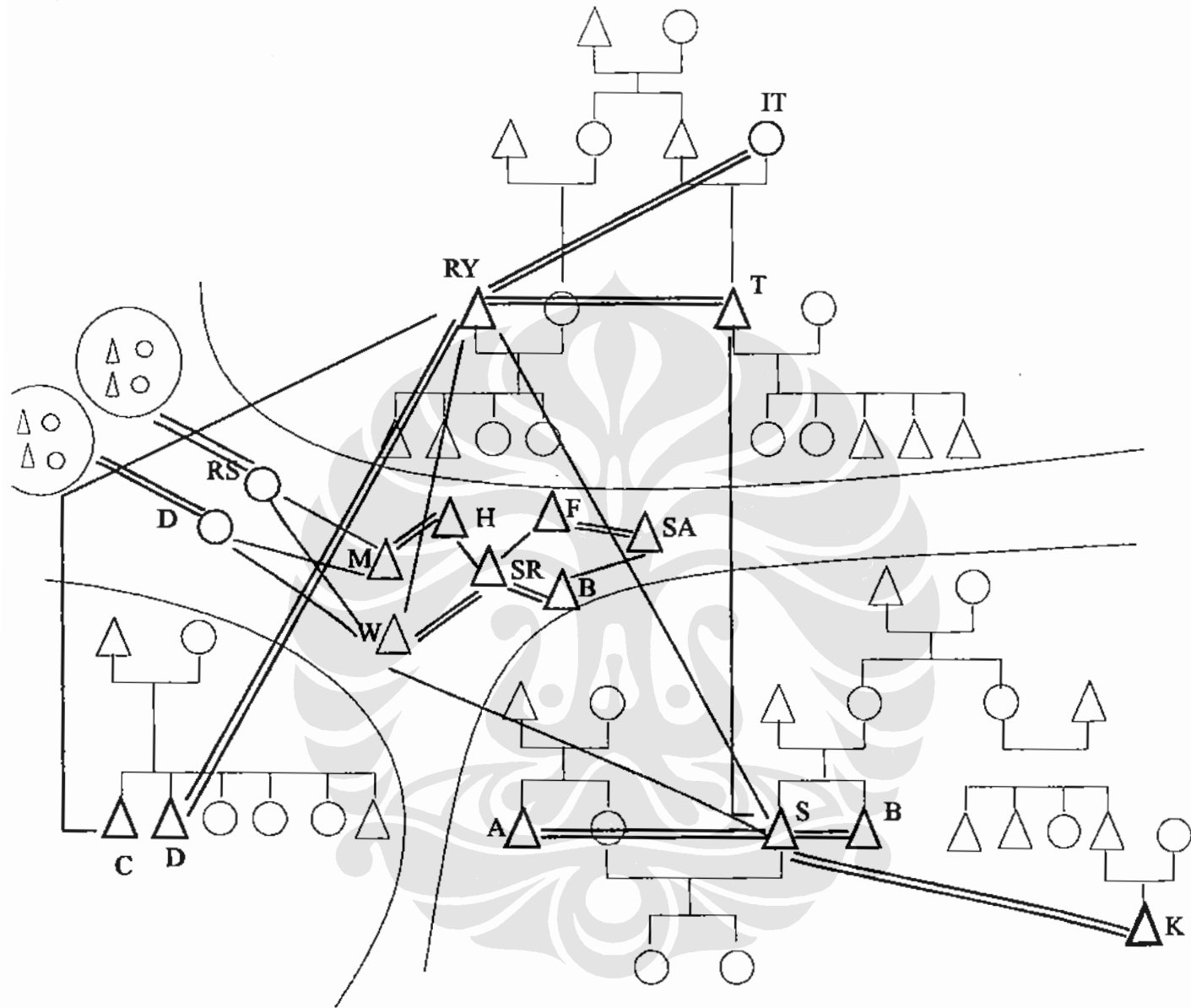
Fasilitas yang diperoleh Raswati ini pula yang membuat Raswati tidak menjual ikan-ikannya pada perusahaan sebagaimana Kompran temannya sesama pedagang (anak buah Kompran banyak beralih ke Raswati), walaupun dia mampu kalau mau. Alasannya para anak buahnya akan mati sebagaimana anak buah Kompran. Tetapi bisa jadi ini merupakan 'balas jasa'nya terhadap petugas UPT-PKPI, mengingat banyak kemudahan yang diberikan petugas padanya. Pedagang pengecer tidak bisa mendapatkan lagi ikan-ikan bermutu baik di Muara Angke, karena semuanya telah langsung masuk tempat pengemasan untuk diekspor. Tanpa melalui pelelangan, para pedagang

grosir di TPI masih bisa membeli sebagian ikan dari pengusaha kapal besar, untuk mendapatkan mutu ikan yang baik seperti ikan kakap, tenggiri atau bawal. Para pengusaha kapal besar mau menjualnya, karena sudah mengenal pedagang grosir tersebut dan pedagang grosir tersebut diketahuinya memiliki hubungan baik dengan petugas TPI. Pada musim Barat, ketika kapal-kapal besar kurang hasil tangkapannya (ikan-ikan menuju ke darat), barulah Raswati membeli ikan-ikan dari para nelayan kecil yang memasarkan ikan di Muara Angke. Demikian pula halnya dengan pedagang-pedagang lain sekelas Raswati. Saat inilah nelayan bisa panen. Jadi musim tidak terlalu berpengaruh bagi keuntungan nelayan, karena walaupun ikan berlimpah, kadang-kadang harga menjadi sangat turun. Sedangkan pada musim Barat ketika ikan-ikan berkurang, harga bisa sangat tinggi. Kondisi menjadi tidak menguntungkan bagi nelayan, jika pedagang grosir belum membayar pembelian ikannya (batas waktu dari TPI hingga 3 hari), nelayan tetap kesulitan untuk melaut diantara hari-hari tersebut.

Sebagaimana yang Raswati, pelele (pedagang ikan dengan perahu) sekaligus nelayan seperti Ray dan Fahmi juga banyak berhubungan dengan War di pelelangan. Demikian pula Sanawing (informan kunci) sebagai saudara tokoh nelayan, cukup dikenal oleh War. Apalagi setelah Sanawing menjadi pelele, dia harus banyak berhubungan dengan War. Sedangkan nelayan-nelayan yang selalu memasarkan ikannya seperti Salimin juga berhubungan dengan War. Hanya Bajuri yang dapat berhubungan

langsung dengan Siro (pimpinan War), karena selalu membuatkan perahu dan kapal kecil untuk keperluan UPT-PKPI. Atau juga Fahmi sebagai sesepuh masyarakat nelayan dan purnawirawan Angkatan Laut, seringkali langsung menemui Siro apabila ada keperluan. Di bawah ini bentuk gabungan dari beberapa jaringan kecil yang diperantarai oleh War untuk pengaturan pelelangan dan pembayarannya, sedangkan Mardi merupakan perantara bagi nelayan dan pedagang yang ingin mendapat jaminan dari Hartono. Masing-masing jaringan memiliki patron, dan patronlah yang menghubungkan mereka dengan para broker tersebut. Lihat gambar di bawah: RS = Raswati, D = Daryuni, M = Mardi, W = War, H = Hartono, SR = Siro, B = Bajuri, F = Fahmi, SA = Sanawing, RY = Ray, T = Taryono, IT = ibu Taryono, A = Amin, B = Bento, K = Kasdori, C = Cani dan D = Duryat.

V-6 Diagram Jaringan Perantara Dalam Mendapatkan Modal Perikanan



Keterangan :

==== : Hubungan Patron-klien

— : Hubungan Perantara

- - - : Hubungan Pertemanan

▲ : Broker 1

▼ : Broker 2

▶ : Patron

○
▲ ○
▲ ○
○ : Anak Buah

Akan tetapi tidak selamanya hubungan dengan "belahan atas" berarti harus ada imbalan, ada juga hubungan yang tidak semuanya mengandalkan "modal", hubungan mereka hanya didasarkan pada kesamaan kepentingan atau kebutuhan. Jaringan hubungan inipun tidak kalah dengan hubungan di atas, sama-sama mampu mempertahankan eksistensi anggota-anggotanya dalam usaha perikanan. Anggota jaringan ini pada umumnya orang-orang yang tidak memiliki modal yang cukup serta juga tidak mampu menembus menuju "gantungan ke atas".

V.3.2 Jaringan Perantara Dalam Mendapatkan Fasilitas Usaha

Haji Min merupakan patron bagi nelayan-nelayan kecil, terutama dalam menguruskan izin penangkapan (SIPI merupakan syarat utama untuk dapat masuk usaha perikanan). Haji Min, petugas sudin Perikanan seksi penyuluhan, perizinan usaha, penangkapan dan bobot kapal untuk seluruh Jakarta Utara. Kepala-kepala seksi perikanan Kecamatan di seluruh Jakarta Utara berhubungan dengannya, bila ada yang ingin mendapat izin usaha perikanan, baik untuk usaha ataupun hanya untuk dan mendapatkan rumah. Izin yang dikeluarkan, menerangkan bukti fisik tentang apakah nelayan tersebut memiliki kapal atau tidak. Bagi mereka yang tidak bisa masuk jaringan SR, biasanya memilih untuk tetap berada di jaringan Haji Min. Kelompok-kelompok tani nelayan selalu dilibatkan dalam pelaksanaan kebijakan baru oleh dinas perikanan, walaupun lebih banyak sebagai pendengar dan penerima keputusan,

daripada memberikan protes, kritik ataupun saran, yang biasanya jarang didengar. Dalam masalah ini, Haji Min banyak memiliki andil dan wewenang.

Semua ketua KTN di Muara Angke mengenal Haji Min, demikian pula halnya dengan Fahmi dan Ray. Sebagai pengurus KTN, mereka lebih mudah mendapatkan akses ke sumber daya berupa fasilitas bantuan pemerintah atau lembaga lain. Melalui KTN ini biasanya fasilitas dari sub dinas perikanan Jakarta Utara, dimana Haji Min berdinass, disalurkan ke para nelayan. Haji Min memiliki hubungan kerja yang sangat dekat dengan atasannya yang berpengaruh.

Haji Min dikenal sebagai seorang santri yang sangat konsisten dengan keIslamannya, sehingga walau sebagai pegawai negeripun dia tetap aktif dalam kegiatan PPP. Untuk urusan-urusan mesjid dan kegiatan-kegiatan majlis ta'lim banyak yang segan padanya. Apalagi ketika Golkar ingin menggunakan mesjid-mesjid dan mushola-mushola sebagai alat kampanye, mereka berkonsultasi dulu dengan Haji Min, antara lain Trias, ketua KTN se DKI Jakarta yang juga kader Golkar. Tetapi sebagai sesepuh di RW nya dia tidak banyak turun tangan menghadapi persaingan-persaingan tersebut. Akan tetapi dia tidak menyenangi cara-cara yang dipergunakan para petugas UPT-PKPI yang memberikan peluang terlalu besar kepada pengusaha-pengusaha perikanan besar, untuk beroperasi di Muara Angke. Pengusaha-pengusaha tersebut semuanya warga negara keturunan Cina, bahkan ada pula di antara pengusaha

tersebut yang bertindak sebagai broker, untuk memasukkan kapal-kapal asing ke Muara Angke.

Sanawing merupakan teman sekaligus tetangga Haji Min. Dia banyak andilnya dalam menentukan Trias sebagai ketua KTN DKI Jakarta. Sanawing mengembangkan usaha menjadi pelele kapal, yaitu mengambil ikan-ikan dari nelayan-nelayan daerah Lampung dan pesisir Sumatera (terutama Sumatera Selatan yaitu; Sungai Burung, Sungai Pinang dan Tanjung Pasir), juga daerah Kulon untuk kemudian dilelang di Muara Angke. Menurutnya dari Sumatera Selatan sampai Selat Sunda banyak areal, jadi persaingan dengan pedagang lain sedikit. Sanawing dan Memed memberi modal kepada nelayan-nelayan tersebut, supaya ada ikatan. Di Sungai Burung, modal diberikan 10 buah motor, di Sungai Pinang 7 motor dan jaring sero, di Tanjung Pasir (Lampung Utara) 15 buah motor. Bentuk pinjaman lainnya adalah jaring udang, rampus atau kuro ditambah 9 bahan pokok plus solar, es dan minyak tanah yang didrop sesuai kebutuhan per hari/ per minggu. Cara pengembaliannya dengan kemampuan dari nelayan yang bersangkutan. Misalnya: bila total pinjaman (9 bahan pokok) adalah Rp. 50.000,00 dan keuntungan Rp. 100.000,00, pengembalian dapat dicicil. Cicilan I Rp. 20.000,00 dan sisa Rp. 30.000,00 dibayar setelah keuntungan berikutnya.

Keuntungan pedagang dengan sistem pembayaran seperti ini, harga ikan nelayan dapat ditekan. Asal mula hubungan dari pertama kali membeli, kemudian menjalin hubungan baru

menjadi pelanggan bila cocok. Nelayan lebih suka dengan cara pelanggan, karena ikan sudah pasti terjual. Usaha yang dulu masih dilanjutkan karena masih ada keterikatan hutang (depot belum melunasi penanaman modal), sehingga sulit untuk memutuskan hubungan.

Mitra Sanawing dalam usaha baru ini adalah Memed Sumbawanto peranakan Bugis dan Sumbawa. Dia berasal dari Teluk Gong bekerja sebagai orang kepercayaan di perusahaan kayu dengan pemiliknya orang Cina. Pada awalnya Memed ingin mendapatkan rumah di Muara Angke, lalu mendapatkan informasi dari Fayumi untuk mengurusnya melalui Sanawing, yang kemudian mendapat gagasan untuk sekalian ambil bagian dalam usaha perikanan. Dahulu, ketika pedagang masih boleh menempati rumah di kampung nelayan ini, Sanawing biasa menguruskan rumah bagi mereka (salah satunya Fayumi, sekarang tetangganya), karena saat itu menjadi sekretaris dari Budi. Seperti juga War, Budi merupakan staf dari Siro yang merupakan pejabat UPT-PKPI. Pada waktu menguruskan kapal Memed, saya juga melihat surat izin buat nama lain. Hal ini menunjukkan bahwa mengenal baik Haji Min telah memudahkan Sanawing menguruskan surat-surat izin bagi kapal-kapal penangkapan maupun izin pemasaran.

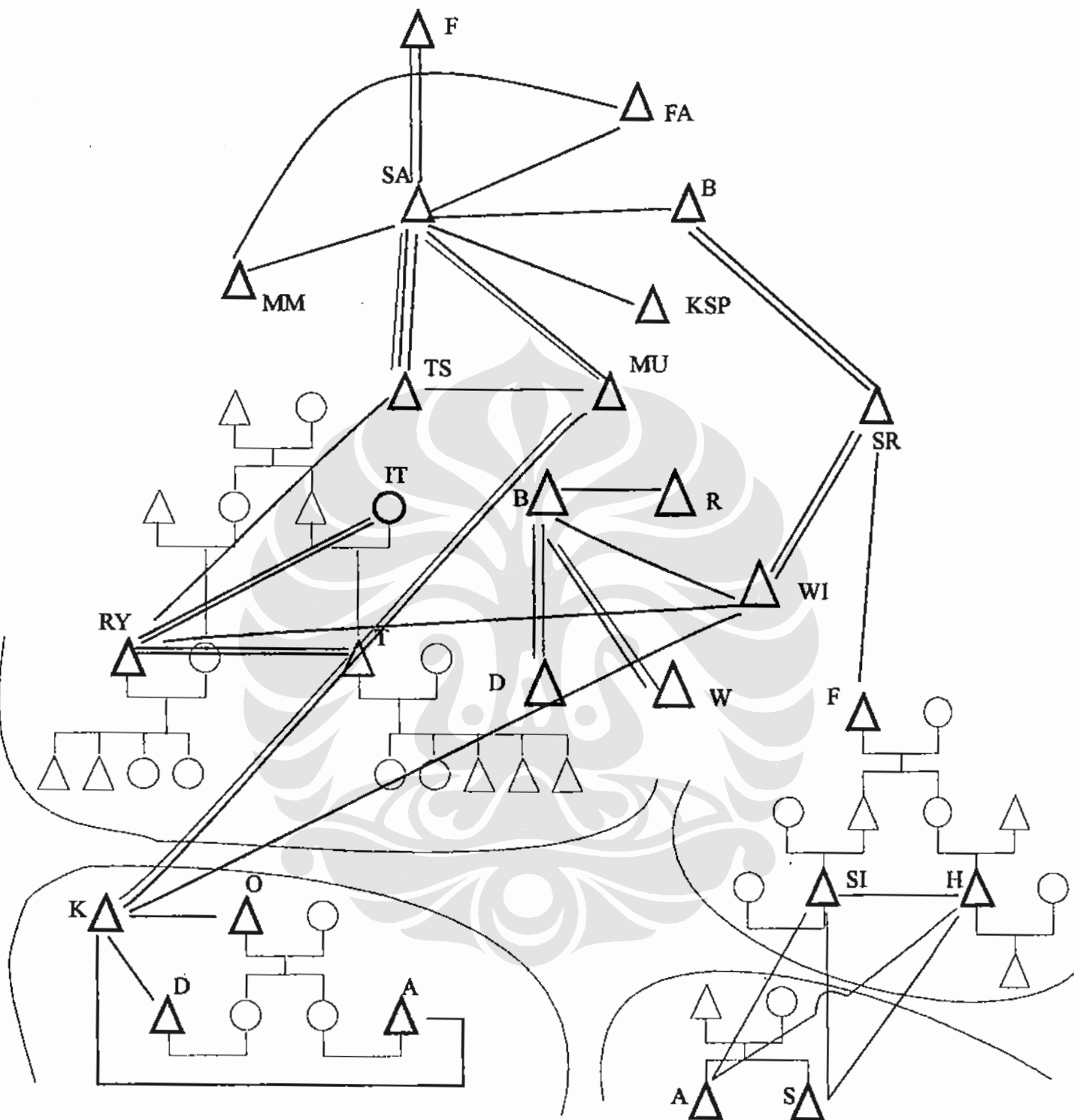
Sanawing juga mengenal orang-orang Rukun Warga dan orang-orang Kelurahan dengan baik. Saya melihatnya cukup dikenal orang-orang kelurahan, ketika mengantar saya mengambil data-data kelurahan. Sanawing terdaftar sebagai

kader Golkar dan tim Sukses selama 3 kali pemilu. Prestasinya dalam urusan politik ini yang menyebabkan Sanawing kenal baik dengan lurahnya.








Sebagai keponakan Haji Jabbar, Sanawing di kenal baik oleh Fahrudin Kamboja, teman baik pamannya. Kamboja merupakan sesepuh orang Bugis yang juga menjabat ketua KTN Kamboja. KTN Kamboja bergerak dibidang penangkapan dan pemasaran ikan. Pamannya teman seangkatan Kamboja di ketentaraan. Pamannya Haji Jabbar ini cukup disegani di kalangan nelayan dan orang-orang perikanan Jakarta. "Kelebihan"nya ini sering dipergunakan Sanawing dalam setiap kegiatannya.

Banyaknya kenalan Sanawing dengan orang-orang dinas perikanan juga membuat Sanawing banyak dibutuhkan orang yang ingin masuk dalam usaha perikanan. Kemampuan berbicara dan pengetahuan Sanawing tentang perikanan yang cukup baik, membuatnya sering dijadikan teman-temannya menjadi juru bicara a.l. ketika Trias akan menjadi ketua KTN DKI Jakarta (melalui KTN fasilitas dari lembaga-lembaga pemerintah lebih mudah diperoleh), atau ketika warga Muara Angke ingin memasukkan anaknya ke SMP MUara Angke tetapi NEM tidak memenuhi standar, juga ketika terjadi protes antara nelayan dengan pemilik kapal trawl, selain itu juga ketika kebijakan-kebijakan baru tidak disetujui dan merugikan nelayan. Sanawing juga dapat merekomendasi para nelayan dan pedagang yang ingin meminjam uang pada Kelompok Simpan Pinjam (KSP).

Sanawing dikenal bersikap agak keras dibanding orang-orang dari Jawa. Menurut Sanawing petugas sekarang lebih suka pada orang-orang yang banyak senyum dan penurut, yang merupakan ejekannya terhadap orang-orang Jawa. Sehingga dia lebih suka berada dalam jaringan dengan Haji Min, dari kepulauan Seribu, karena sudah banyak kecewa dengan pihak UPT-PKPI dan kelurahan. Katanya tahun depan dia mau mengurus kampanye PPP daripada Golkar. Di bawah ini gabungan beberapa jaringan yang diperantarai Sanawing, digabungkan pula dengan jaringan yang diperantarai War. Lihat gambar di bawah: SA = Sanawing, MU = Haji Min, FA = Fayumi, MM = Memed, TS = Trias, F = Fahmi, KSP = Kelompok Simpan Pinjam, B = Budi, SR = Siro, W = War, RY = Ray, T = Taryono, IT = Ibu Taryono, K = Karnita, O = Oyok, D = Delta, A = Asep, SI = Syahri, H = Hafidh, An = Anmar, S = Sidik dan B = Bajuri.



Keterangan :

-  : Patron
-  : Broker 1
-  : Broker 2
-  : Hubungan Patron-klien
-  : Hubungan Ketetanggaan
-  : Hubungan Perantara
-  : Hubungan Pertemanan

Pembentukan jaringan sosial nelayan tidak terlepas dari peran pedagang yang menjadi patron atau mitranya. Kelanggengan hubungan nelayan dan pedagang menentukan bertahan atau tidaknya suatu jaringan sosial nelayan (lihat subbab 2.3 hal. 16). Dengan demikian bila kita berbicara tentang jaringan sosial nelayan, berarti kita juga berbicara tentang jaringan sosial pedagang yang menunjukkan pembentukan jaringan-jaringan sosial tersebut merupakan suatu rantai proses produksi-distribusi dalam ekonomi perikanan.

Dalam masyarakat nelayan terlihat adanya kecenderungan hubungan yang berlangsung bersifat stabil akibat saling ketergantungan antara nelayan dan pedagang. Akan tetapi hubungan antar pedagang bersifat dinamis, disebabkan persaingan dalam menguasai sumber daya, terutama produk perikanan. Pada jaringan perantara, ditemukan dominasi pedagang dalam menemukan akses ke sumber daya, yaitu tidak saja dalam bentuk modal melainkan juga dalam bentuk fasilitas (lihat subbab 3.1 dan 3.2). Atas dasar semua itu, dalam mengamati jaringan sosial nelayan, satu diantaranya dimulai dari pedagang, untuk mendapatkan variasi jaringan sosial nelayan di Muara Angke.

Dari bentuk-bentuk jaringan di atas, diketahui bahwa: dalam upaya menemukan akses ke sumber daya a.l.: mendapatkan ikan dan peluang-peluang usaha, serta mempertahankan eksistensi dalam usaha perikanan, jaringan yang terbentuk adalah jaringan antara nelayan dan pedagang grosir, atau antara

pedagang grosir dan pedagang eceran serta pedagang besar sebagai penjual ikan. Hubungan-hubungan yang terbentuk tidak lepas dari landasan hubungan tersebut, yaitu landasan kekerabatan, pertemanan atau ketetanggaan. Jaringan yang terbentuk sebagai upaya mendapatkan produk perikanan (ikan) a.1.: (1) Jaringan patron-klien berdasarkan kekerabatan serta; (2) Jaringan patron-klien berdasarkan kekerabatan bercampur pertemanan. Siapa yang bisa memberikan ikan dengan jenis yang laku di pasaran setiap hari secara rutin, menjadi patron bagi para pedagang grosir. Biasanya yang memiliki kemampuan tersebut adalah pemilik kapal besar, nelayan hanya mampu dalam kapasitas minim.

Dalam upaya mendapatkan produk perikanan, para pedagang tidak tergantung dari para nelayan lagi, melainkan tergantung dari ikan yang akan dipasarkan. Dari siapa datangnya ikan tidak menjadi masalah, karena harga ikan dari nelayan dan ikan dari pengusaha besar sama-sama bersaing di TPI. Hubungan yang terbentuk hubungan klientelism. Satu jaringan yang di dalamnya ada pengusaha besar, akan semakin banyak anggota jaringannya, yaitu klien-klien dari pengusaha besar tersebut. Apalagi bila pengusaha besar tersebut dapat memberi jaminan kepada pedagang grosir pada TPI untuk dapat ikut lelang atau setiap hari dapat memberikan ikan pada mereka tanpa harus membayar terlebih dahulu. Pembayaran dilaksanakan setelah ikan-ikan terjual di pasar-pasar ecer (lihat subbab 1.1 dan 1.2). Nelayan hampir tidak pernah menjalin hubungan dengan

pemilik kapal besar dalam masalah produksi, kecuali jika mereka menjadi anak buah atau bawahannya, ketika mereka sudah tidak memiliki perahu lagi.

Jaringan yang terbentuk sebagai upaya mendapatkan fasilitas usaha a.l.: (1) Jaringan pertemanan bercampur kekerabatan; (2) Jaringan pertemanan bercampur ketetanggaan serta; (3) Jaringan kekerabatan bercampur ketetanggaan. Fasilitas usaha dalam perikanan cukup banyak bagi siapa yang memiliki informasi tentang fasilitas tersebut dan akses mendapatkan fasilitas tersebut. Mereka yang memiliki hubungan yang luas terutama dengan pemilik modal dan pemegang kekuasaan, akan lebih cepat memanfaatkan peluang-peluang tersebut. Oleh karena itu untuk dapat ikut memperoleh kesempatan ini, banyak orang-orang di struktur bawah dari masyarakat perikanan membentuk jaringan antara sesama mereka. Jaringan yang terbentuk lebih dominan berlandaskan pada pertemanan bercampur dengan ketetanggaan a.l.: teman seprofesi seperti nelayan atau pedagang, atau teman sekampung (asal daerah yang sama), serta sesama tetangga. Kedudukan para anggota jaringan biasanya setara (lihat subbab 2.1, 2.2 dan 2.3).

Dalam mempertahankan eksistensi di usaha perikanan, jaringan yang terbentuk adalah jaringan perantara. Perantara (broker) sangat penting pada jaringan ini, mereka merupakan rantai pengikat antara anggota-anggota jaringan yang tidak dapat saling berhubungan. Broker menghubungkan orang-orang

yang berada pada struktur bawah dalam masyarakat perikanan dengan orang-orang yang berada pada struktur atas. Pada umumnya orang-orang yang berada pada struktur atas adalah orang-orang yang memiliki modal ataupun kekuasaan seperti, pengusaha atau pedagang besar dan petugas-petugas penting Dinas Perikanan (lihat subbab 3.1 dan 3.2). Bentuk jaringan dalam upaya mendapatkan produk perikanan dengan bentuk jaringan dalam upaya mendapatkan fasilitas usaha sangat berbeda. Anggota jaringan yang pertama memiliki kedudukan setara, sedangkan anggota jaringan yang kedua lebih bersifat vertikal. Jaringan pertama banyak beranggotakan para pedagang, sedangkan jaringan kedua banyak beranggotakan para nelayan atau nelayan yang sekaligus juga pedagang.

BAB VI

FUNGSI JARINGAN SOSIAL BAGI USAHA PERIKANAN SKALA KECIL

Modernisasi dan pembangunan membawa implikasi adanya penentuan kebijakan dan pemilihan strategi terhadap eksploitasi sumber daya milik bersama yang secara bersamaan turut mempengaruhi peningkatan produktivitas nelayan (lihat Bailey, 1988; Betke, 1985; dan 1988; Emmerson, 1980; dan Mubyarto, 1985). Ataupun kebijakan-kebijakan tentang perlindungan nelayan kecil terhadap penggunaan trawl dan kapal-kapal bermotor serta tentang industri perikanan (Keppres no. 39 tahun 1980) merupakan bagian dari pengaturan organisasi sosial nelayan oleh suatu pranata formal (lihat Gerarld, Hardjolukito, Matsuda dan Comitini, 1987). Kebijakan-kebijakan yang diatur oleh pranata formal di dalam suatu organisasi sosial tersebut menjadi inovasi yang disusupkan, yang dapat menimbulkan dan sekaligus mencegah perubahan. Kebijakan pembangunan perikanan nasional memegang peranan penting dalam distribusi ekonomi masyarakat. Sedangkan di satu sisi masalah peningkatan kesejahteraan nelayan menjadi masalah yang belum terpecahkan selama ini di Indonesia maupun di negara-negara Asia Tenggara lainnya (lihat Collier, 1987, Panayotou, 1985, Smith, Ian, 1987 dan Mubyarto, 1985). Oleh karena itu kebijakan pengaturan penggunaan dan peningkatan sumber daya sangat berpengaruh

bagi produktivitas nelayan.

VI.1 Menghadapi Penguasaan Sumber Daya Ke Usaha Perikanan Skala Besar

Kebijakan-kebijakan yang menekankan tujuan ekonomi (*Sustainable Maximum Yield*) cenderung menguntungkan unit-unit penangkapan ikan yang lebih padat modal seperti kapal-kapal besar dengan alat penangkap ikan modern, yang sangat produktif dalam hasil penangkapan. Kebijakan-kebijakan tersebut juga tengah berlangsung di Muara Angke, terbukti dengan mulai banyaknya swastanisasi dalam usaha perikanan a.l.: pada fasilitas docking serta pada fasilitas promosi dan pemasaran hasil perikanan. Menurut Conner Bailey (1987:102) kebijakan perikanan nasional Indonesia bila berhubungan dengan tujuan hajat hidup orang banyak serta bila merupakan sumber daya yang masih terbatas, akan berada pada dua posisi (dualistis) a.l.: (1) efisiensi usaha nasional berhadapan dengan distribusi ke masyarakat yang adil dan merata; (2) perluasan kesempatan kerja berhadapan dengan peningkatan pendapatan nasional serta; (3) pengadaan pangan domestik dengan harga yang dapat dijangkau berhadapan dengan peningkatan ekspor perikanan atau peningkatan valuta asing dari sektor perikanan (Effendy dkk., 1990:178, dan lihat Boeke, 1953). Posisi yang pertama lebih bersifat padat modal, sedang posisi kedua bersifat padat karya, yang oleh Geertz termasuk dalam kategori ekonomi bazaar (lihat Geertz, 1989).

Inovasi kelembagaan yang disusupkan ini (menggunakan istilah teori neoklasik *induced institutional innovation*) menyebabkan terjadinya perubahan, seperti perubahan pada "revolusi hijau" masuknya teknologi mampu mentransformasi struktur sosial, budaya dan ekonomi pertanian (lihat Collier dkk., 1978; Geertz, 1983; Hayami dan Kikuchi, 1987; dan beberapa penelitian lain yang berkenaan dengan tema ini). Tesis *shared poverty* yang dipergunakan dalam pembahasan "revolusi hijau" ini, kemudian diyakini oleh Friedhelm Betke berlangsung pula dalam masyarakat nelayan akibat masuknya teknologi perikanan yang disebutnya sebagai "revolusi biru" (lihat Betke, 1988). Pada kenyataannya nelayan di perkotaan tidak hanya menghadapi revolusi biru melainkan juga pembangunan yang merusak ekosistem tempat ikan berkembang biak. Sudah pula menjadi hukum alam, bila musim Barat ikan-ikan bergerak menuju darat, sehingga hasil tangkapan kapal besar berkurang (lihat Bailey, 1982). Sesungguhnya alam telah mengatur pembagian sumber daya perikanan bagi kapal-kapal besar dan nelayan. Potensi kelautan Indonesia begitu besar, dimana baru 60% yang dimanfaatkan, dengan kata lain masih merupakan peluang usaha dan pekerjaan yang besar (lihat Baharsyah, 1994).

Selanjutnya disebutkan pula *shared poverty* mengakibatkan terjadinya perubahan institusional dan meningkatkan hubungan-hubungan yang bersifat *impersonal* (lihat Geertz, 1961). Sebaliknya dalam perikanan, fenomena yang muncul bukanlah

shared poverty, melainkan berbagi kesempatan atau peluang yang ada dan mungkin, dengan mengerjakan secara bekerjasama untuk memperkecil resiko yang harus ditanggung sendiri. Semakin kecil resiko yang ditanggung, maka keuntungan yang akan diperoleh dapat lebih banyak. Berbagi resiko bagi nelayan, bukan berarti menghindari resiko. Resiko sudah menjadi bagian dari kehidupan nelayan, setiap hari mereka harus siap menghadapi kondisi untung atau rugi. Oleh karena itu dapat dipahami bahwa nelayan memiliki jiwa adu untung yang besar.

Dalam perekonomian tipe bazaar, kemungkinan tersedianya kesempatan kerja jauh lebih besar, kendatipun penghasilan jauh lebih kecil. Menurut Geertz mekanisme pengaturan yang mengendalikan sistem ini, meliputi suatu sistem harga berdasarkan tawar menawar, suatu hubungan perkreditan yang kompleks, ada pembagian resiko yang menyebabkan keuntungan menjadi sedikit. Di sini Geertz menekankan bahwa sistem pasar beroperasi secara *impersonal* dalam menghadapi persaingan. Hubungan partikularistis dalam sistem pasar tidaklah merupakan hubungan yang paling berarti (lihat McGee, 1991).

Di sini saya lebih melihat luasnya peluang kerja tersebut sebagai gejala 'berbagi rejeki', karena 'berbagi rejeki' secara implisit mengandung juga muatan meminimalkan kerugian dan memaksimalkan keuntungan secara bersama-sama. Dengan berbagi akses ke sumber daya, berarti kemampuan yang tidak dimiliki untuk mengambil sumber daya diberikan pada

orang lain yang mampu, agar dia juga bisa menggunakan sumber daya tersebut. Bila akses terhadap sumber daya dibiarkan atau diambil orang lain yang bukan kelompoknya, diapun tidak mendapatkan sumber daya tersebut. Jadi memperluas kesempatan kerja berarti juga memanipulasi kekurangan seseorang dengan kemampuan banyak orang.

Kebersamaan menghadapi resiko sehari-hari ini, mendorong rasa senasib sepenanggungan yang mendalam diantara mereka. Hubungan yang terbentukpun bukan bersifat *impersonal* melainkan bersifat *personal*. Kerjasama yang mewarnai hubungan kerja mereka direfleksikan dalam tolong menolong membantu teman yang membutuhkan kerja, terutama selama 4 bulan dalam setahun dimana nelayan tidak bisa ke laut, karena ombak terlalu besar. Informasi dan referensi dari teman ke teman atau di antara kerabat atau kombinasi keduanya memegang peranan penting untuk dapat masuk dalam satu jaringan kerja.

Menjalin hubungan-hubungan, baik antar sesama nelayan maupun dengan pedagang dan pelaku usaha perikanan lainnya, merupakan proses adaptasi yang dilakukan nelayan supaya tetap dapat eksis dalam usaha perikanan yang telah menjadi bagian dari sistem ekonomi nasional. Pada masyarakat nelayan Muara Angke terlihat adanya kecenderungan hubungan yang berlangsung bersifat lebih stabil akibat saling ketergantungan diantara nelayan dan pedagang, bila dibandingkan dengan hubungan antar pedagang, yang memiliki ikatan sangat longgar disebabkan persaingan dalam menguasai sumber daya.

Hubungan-hubungan saling ketergantungan untuk memperoleh sumber daya, berkembang dari hubungan-hubungan sosial-ekonomi yang berlangsung tidak hanya antara nelayan atau pedagang tetapi dapat juga berlangsung dengan pelaku-pelaku lain yang mempengaruhi proses pemasaran ikan seperti misalnya meliputi juga individu-individu dalam pranata formal yang terutama mengatur pengorganisasian di tingkat lokal maupun nasional. Strategi nelayan Muara Angke di dalam kegiatan ekonominya ditentukan tidak saja oleh hubungan-hubungannya dengan pelaku-pelaku yang terkait dengan kegiatan produksi dan pemasaran ikan, maupun juga oleh kebijakan-kebijakan pranata formal yang terkait dengan pengelolaan kegiatan kawasan perikanan.

Hubungan-hubungan antara nelayan dan pedagang tersebut, meliputi pula suatu jaringan hubungan yang kompleks sebagaimana rantai pemasaran dalam suatu pasar yang memiliki sifat kompetisi monopolistik, dimana banyak pedagang dan pembeli yang ikut serta. Dalam sebuah sistem sosial dimana banyak pelaku berpartisipasi, akan banyak terbentuk pula jaringan-jaringan. Sebuah jaringan berarti seperangkat hubungan konkrit antar pelaku dengan pelaku yang lain (Barnes, 1969:58). Pembentukan hubungan dalam suatu jaringan sosial di sini, merupakan strategi mereka terhadap suatu kondisi dimana kebijakan pendistribusian sumber daya kurang mampu mengakomodir kebutuhan bagi kesejahteraan mereka. Oleh karena itu TPI sebagai instrumen kontrol kelompok masyarakat

pemasaran ikan, dapat kehilangan dominasi pusat pengatur kebijakan dan kesejahteraan, yaitu fungsi mengatur proses dan mekanisme pendistribusian sumber daya, disebabkan munculnya hubungan-hubungan informal.

Fenomena pergeseran dalam penguasaan sumber daya tengah terjadi di Muara Angke. Saat ini yang berlangsung di TPI Muara Angke adalah proses pergeseran persaingan dalam penguasaan pasar. Penguasaan pasar yang umumnya didominasi oleh pedagang-pedagang grosir telah bergeser ke pemilik-pemilik kapal besar dengan permodalan yang besar. Akibatnya para nelayan yang pada mulanya banyak bergantung pada para pedagang, kini kalah bersaing dengan pemilik kapal besar, tidak saja dalam berproduksi tetapi juga dalam memasarkan hasil tangkapannya. Hal ini disebabkan para pedagang tidak lagi harus membeli pada nelayan, melainkan juga dapat membeli pada pemilik kapal besar, apalagi kualitas ikannya lebih baik dengan pengawetan yang baik. Akibatnya pedagang grosir lebih banyak berhubungan dengan pemilik kapal, yang sekaligus ikut memberikan modal pemasaran pada pedagang, agar dapat memasarkan ikan-ikannya.

Selain itu fluktuasi harga ikan di pasaran seringkali merugikan nelayan. Limpahan produksi ikan dari kapal-kapal besar, mengakibatkan harga ikan nelayan menjadi turun, walaupun hasil tangkapan mereka cukup banyak. Sebaliknya pedagang yang membeli dari kapal-kapal besar akan mengalami hal yang sama dengan nelayan, ketika ikan-ikan berlimpahan

dari daerah di pasar Muara Angke.

Pergeseran penguasaan sumber daya kepada usaha perikanan skala besar membawa implikasi semakin meningkatnya jalinan hubungan antara nelayan dan pedagang, yang sama-sama menerima dampaknya, sehingga aturan-aturan formal di dalam masyarakat nelayan kehilangan perannya. Pranata formal seperti UPT-PKPI yang semula hendak membebaskan nelayan dari hubungan eksploitatifnya dengan para pedagang grosir, karena mengejar peningkatan produksi perikanan, semakin menghantam nelayan ke arah kemiskinan. Apalagi jika pedagang, kepada siapa mereka mengandalkan modal produksinya, harus terlempar ke luar usaha perikanan. Persaingan-persaingan yang harus dihadapi nelayan tanpa modal, tanpa kekuasaan (karena koperasi tidak berfungsi sebagaimana mestinya) adalah persaingan antar pemilik modal dan persaingan mendapatkan peluang-peluang usaha.

Pranata formal sebagai pengatur menjadi tidak mempunyai kekuasaan kontrol, ketika hubungan-hubungan patron-client muncul guna menggabungkan akses dan kemungkinan peluang-peluang mendapatkan sumber daya. Dalam posisi demikian, belahan atas biasanya duduk sebagai mata rantai yang dapat menghubungkan dengan komunitas dunia luar. Kelompok yang memiliki kekuatan sosial lebih besar dapat mempertahankan keberadaannya dan bahkan mengembangkan kekuatan sosialnya dengan cara menambah jumlah klien-kliennya.

Dalam pengembangan usaha perikanan, siapapun tidak

dapat mengelak terhadap kebutuhan munculnya pihak swasta dengan permodalan yang besar. Oleh karena itu kemungkinan sumber daya dikuasai usaha perikanan skala besar menjadi cukup besar. Bagi nelayan dan pedagang kecil, menjadi klien-klien bagi suatu patron merupakan satu-satunya pilihan kalau mereka ingin mendapatkan penetrasi sumber daya, agar tetap dapat memproduksi atau berpenghasilan. Di Muara Angke ada patron yang menguasai hampir seluruh sisi sumber daya, klien-kliennya pun semakin luas dan semakin banyak. Kelebihannya dari patron-patron yang lain adalah kemampuannya mempertahankan hubungan dengan para petugas UPT-PKPI.

VI.2. Membuat Kebijakan-kebijakan Pengaturan Sumber Daya Menjadi Fleksibel

Selain masalah modernisasi, nelayan sepanjang tahun bahkan sepanjang hidupnya harus menghadapi kompetisi dalam pemasaran ikannya. Kompetisi adalah suatu keadaan dimana tidak ada pembeli dan penjual memegang kontrol atas pertukaran komoditi di pasar. Ada atau tidaknya pasar memberi peluang terhadap penjual dan pembeli untuk mempengaruhi proses formasi harga sesuai keinginan mereka, menentukan pasar tersebut bebas atau tidak. Keterbukaan menentukan bentuk persaingan murni, monopoli atau persaingan tidak sempurna. Di dalam suatu pemasaran ikan, bentuk persaingan yang berlangsung pada umumnya persaingan monopolistis (lihat Fernando, 1985:185-196 penelitian di Sri Lanka, lihat Librero, 1985:197-203, penelitian di Filipina dan lihat

Bailey dan Marahudin, 1987:126-138, penelitian pasar-pasar ikan di Jawa, lihat Mc Cay, 1980, penelitian nelayan perkotaan di New Jersey).

Tempat Pelelangan Ikan (TPI) berfungsi untuk mencegah terbentuknya hubungan-hubungan yang bersifat eksploitatif serta ketergantungan nelayan terhadap pedagang yang disebut sebagai tengkulak, karena hubungan yang berlangsung antara nelayan dan pedagang tersebut selama ini dipahami bersifat eksploitatif dalam bentuk ijon. Pedagang disebutkan memegang kontrol atas para nelayan dengan membeli dan menentukan harga ikan sebelum ikan tiba di pendaratan, sehingga pedagang dapat menguasai pasar. Pada kenyataannya begitu banyak variasi pedagang dan tidak semua pedagang dapat menguasai harga misalnya pedagang pengecer dan pedagang keliling yang termasuk kategori pedagang kecil. Harga ditentukan dari banyak tidaknya ikan di pasaran. Bila kapal besar turut memasarkan ikan bersama-sama nelayan, maka harga ikan nelayan tersaingi. Belum lagi limpahan ikan-ikan dari daerah. Selain itu kenaikan biaya produksi dan pemasaran menjadi semakin tinggi tidak saja akibat energi, tetapi juga kondisi lingkungan dan harga pasar, maka nelayan (dan pedagang kecil) menghadapi ketergantungan kepada pedagang-pedagang yang lebih besar yang memiliki akses lebih besar ke sumber daya.

Di sisi lain sarana kemudahan bagi nelayan untuk mendapatkan pinjaman modal diberikan pemerintah melalui koperasi, terutama yang sedang digalakkan sekarang ini yaitu

Pola Inti Rakyat (PIR) yang masih berbasiskan koperasi. PIR merupakan upaya mengaktifkan kembali peran koperasi. Akan tetapi dari hasil penelitian, hingga kini kebanyakan koperasi-koperasi ditemukan hanya memuat daftar nama-nama para nelayan skala kecil yang mengajukan pinjaman, sehingga tidak dianggap sebagai sebuah organisasi yang melayani kebutuhan-kebutuhan para nelayan (lihat Bailey C., 1989). Koperasi Mina Jaya di Muara Angke, hanya memuat nama-nama anggota yang hendak mendapatkan rumah di kampung nelayan, selebihnya disibukkan dengan kegiatan usaha supaya organisasi tersebut dapat berjalan terus.

Dalam transaksi ada barang yang ditukar secara langsung, yaitu dengan cara barter, ada pula tidak secara langsung dengan menggunakan barang lain sebagai alat pertukaran, yang disebut uang. Ada pula yang melakukan perjanjian akan mengembalikan sesuatu itu atau yang seharga dengannya di masa yang akan datang, yang dilakukan dengan saling percaya dan mempercayai (lihat Plattner, 1989). Di Muara Angke yang terjadi adalah barang (ikan) dapat beredar atau bersirkulasi dari tangan ke tangan tanpa menggunakan alat tukar yang disebut uang. Uang mulai berpindah tangan ketika perpindahan barang dengan rantai yang panjang berakhir. Rantai pemasaran berakhir biasanya tidak dalam satu hari, melainkan bisa dalam beberapa hari setelahnya. Dengan kata lain pedagang bisa juga berhutang kepada nelayan, bukan hanya nelayan yang berhutang pada pedagang.

Peredaran barang bisa tetap berlangsung karena fungsi uang sebagai alat tukar digantikan oleh fungsi nilai "kepercayaan". Bila hubungan tersebut terus berjalan, maka hubungan tersebut dikatakan langgeng. Kelanggengan hubungan dalam suatu transaksi diciptakan oleh opini pihak lain mengenai diri seseorang apakah dapat dipercaya atau tidak (lihat Bailey F.G., 1971). "Kepercayaan" merupakan dasar dari transaksi antara nelayan dan pedagang. Dengan demikian keefektifan suatu hubungan tergantung pada muatan-muatan emosi, perasaan dan kepentingan serta corak dan frekwensi tatap muka dan intensitas tukar menukar barang dan jasa diantara pelaku yang bersangkutan (Mitchell, 1966).

Pada masyarakat kecil hubungan-hubungan tersebut dipelihara, karena dianggap penting sebagai sarana untuk saling tolong menolong dalam kesulitan-kesulitan yang tidak dapat mereka hadapi sendiri, terutama masalah eksistensi dan *survival*. Karenanya hubungan-hubungan patron-klien dan perantara dengan landasan pertemanan, kekerabatan ataupun ketetanggaan, sebenarnya sangat operasional untuk mengatasi kondisi yang sekarang mereka hadapi. Contohnya a.l.: untuk kebutuhan akan modal mereka lebih suka meminjam kepada kreditur tradisional (rentenir) sekalipun tingkat bunga tinggi, karena gampang, dekat, tanpa jaminan kekayaan (agunan) dan tidak birokratis. Mereka membentuk suatu jaringan komunitas yang dapat memberi sejumlah rasa aman, terutama dalam masa-masa sulit (lihat Hamid, 1986 dan Izzedin

I. Imam, 1979). Melalui jaringan mereka dapat berbagi informasi a.l.: (1) tentang dana bantuan pemerintah yang dapat dimanfaatkan; (2) kebijakan-kebijakan baru yang akan diberlakukan dan berhubungan dengan peluang-peluang usaha atau; (3) siapa yang dapat menjadi penghubung dalam mendapatkan modal atau fasilitas usaha.

Di Muara Angke jaringan komunitas yang terbentuk meliputi pula individu-individu dalam pranata formal, sehingga kebijakan-kebijakan formal yang berlaku sering mengalami reinterpretasi sesuai dengan kebutuhan. Dengan kata lain pelaksanaannya sangat fleksibel, tergantung dalam kepentingan apa kebijakan formal tersebut diberlakukan. Kebijakan-kebijakan yang sering difleksibelkan a.l.: (1) pengurusan SIPI; (2) pemilikan dan penyewaan rumah; (3) pembayaran retribusi di pintu masuk kawasan perikanan dan di pasar Muara Angke; (4) jaminan ikut lelang; (5) retribusi di pelelangan (lihat Bab III dan bab IV).

Seseorang yang sudah memiliki jalur ke sudin perikanan untuk menguruskan SIPI, menjadi perantara bagi rekan-rekan atau kerabatnya, untuk menguruskan izin bagi mereka. Tidak jarang, ketika diperiksa mereka meminjam perahu terlebih dahulu dari teman atau kerabatnya. Demikian pula dengan pemilikan rumah, setelah mendapat SIPI atau SIP mereka mengurus izin menempati kampung Nelayan. Bagi yang sudah memiliki jalur, biasanya lebih mudah. Urusan pemilikan rumah ini lebih banyak berhubungan dengan RT dan RW. Dari

pengamatan selama ini, ditemukan bahwa, ketua RT atau mantan ketua RT yang memiliki jalur dengan pihak UPT-PKPI bagian pemukiman, sering dijadikan perantara untuk menguruskan izin bagi calon-calon penghuni baru. Banyak penduduk yang bukan bermatapencaharian sebagai nelayan menempati kampung nelayan, membuktikan bahwa persyaratan memiliki rumah di kampung nelayan sering mengalami fleksibilitas. Apalagi rumah yang seyogyanya tidak boleh disewakan lagi, banyak disewakan pada para penduduk musiman.

Batas pembelian produk perikanan oleh para peserta lelang yang jauh melebihi jumlah uang jaminan, menunjukkan tata tertib pelelangan sangat fleksibel. Atau pembayaran retribusi yang dilakukan para nelayan atau pedagang tidak sesuai dengan yang sudah ditetapkan. Peraturan yang banyak dilaksanakan justru peraturan yang dibuat antar mereka dengan para petugas pemungut retribusi.

Dengan demikian kestabilan jaringan sosial dalam usaha perikanan merefleksikan bentuk struktur masyarakat nelayan dipengaruhi oleh pengaturan sumber daya dalam usaha perikanan. Seseorang atau kelompok yang dekat dengan sumber daya memiliki peluang lebih besar untuk menjangkau siapa saja di tingkat struktur manapun, sehingga memiliki pengaruh dan kekuasaan lebih besar serta memiliki 'daya ikat' terhadap kelompok-kelompok ekonomi skala kecil dalam jaringan pemasaran. Akibatnya bagi mereka yang miskin di masyarakat industri memiliki peluang sangat kecil untuk mengontrol

lingkungan mereka atau mendapatkan surplus sumber daya yang terbatas (Stack, 1975), bila tidak cukup dekat dengan sumber daya, yang berarti harus berada dalam suatu jaringan.

Seorang broker memiliki peranan sangat penting, dia menghubungkan antara satu jaringan dengan jaringan yang lain, terutama antara para pedagang grosir dengan pemilik kapal atau antara nelayan (baik lokal maupun daerah) dengan para pedagang grosir. Broker dibutuhkan bukan hanya untuk mendapatkan modal melainkan juga untuk memfleksibelkan peraturan-peraturan, sehingga diantara broker-broker yang muncul ada juga berasal dari pranata formal, karena mereka juga harus mengejar target dalam usaha perikanan. Dengan demikian dapat dikatakan kestabilan sebuah jaringan juga bergantung dari kedekatan dengan kekuasaan.

BAB VII

KESIMPULAN

Pengembangan usaha perikanan nasional membawa implikasi bagi proses pemasaran yang meliputi pemenuhan kebutuhan lokal, regional dan sebagai produk ekspor. Sistem kerja perikanan telah terintegrasi dalam sistem pasar komersial, akibatnya para nelayan (dan pedagang kecil) untuk dapat tetap menjadi bagian dari rantai pemasaran ikan, menjalin berbagai macam hubungan-hubungan dengan siapa saja yang dapat mendekatkan mereka dengan sumber daya yang dibutuhkan. Hubungan-hubungan yang berlangsung melibatkan banyak variasi pedagang dan nelayan yang ikut serta dalam jaringan pemasaran ikan. Nelayan, broker, pengusaha perikanan dan variasi pedagang seperti grosir atau eceran, saling terkait dalam hubungan-hubungan yang bersifat ekonomi maupun sosial.

Suatu pandangan bahwa berbagai keputusan ekonomi banyak dipengaruhi oleh pranata-pranata non ekonomi, sudah merupakan pembahasan yang hangat sejak tahun 1960-an (lihat Frankenberg, 1967 dan Cook, 1982). Dalam kaitannya dengan proses dan mekanisme pemasaran, maka keterkaitan antara fungsi pranata formal dan pembentukan jaringan sosial dalam pemasaran ikan di Muara Angke-Pantai Utara Jakarta

merupakan proses yang berjalan dengan sendirinya. Hasil penelitian ini menunjukkan hal-hal sbb:

Pertama, hubungan yang lama antara nelayan dan pedagang merupakan bagian dari kebudayaan nelayan yang ditemukan dalam setiap masyarakat nelayan, untuk memenuhi kebutuhan ekonominya. Nelayan sangat memelihara hubungan ini (lebih mengutamakan menjual hasil produksinya pada pedagang yang memiliki hubungan dekat dengannya daripada pembeli asing yang menawarkan harga tinggi), yang dalam prinsip ekonomi, perilaku dagang seperti ini dianggap merusak ekonomi (lihat Acheson, 1981, Firth, 1975, Plattner, 1989 dan Sunimal, 1985). Pembentukan jaringan sosial merupakan perilaku ekonomi nelayan, setelah mereka menyeleksi secara intensif dan menggunakan bagian-bagian dari kebudayaannya tersebut untuk menginterpretasi dan berinteraksi dengan lingkungannya. Dengan demikian dapat dipahami bahwa dalam mengatasi kemiskinan nelayan, kehadiran pranata formal untuk mematahkan hubungan ketergantungan nelayan dan pedagang, bukanlah merupakan jawabannya.

Kedua, pembentukan jaringan sosial merupakan upaya dari nelayan (dan pedagang kecil) untuk memperoleh dan menggunakan sumber daya perikanan, yang berada dalam rangkaian kegiatan usaha perikanan nasional. Upaya nelayan (dan pedagang kecil) untuk tetap eksis dalam usaha perikanan dilakukan dengan memfungsikan dan mempertahankan jaringan sosial tidak hanya kekerabatan dan pertemanan tetapi juga

patron-client ataupun variasi ketiganya dan *brokerage*. Tingkat kestabilannya bergantung pada jarak terdekat dari sumber daya dan kekuasaan. Jaringan sosial yang sudah terbentuk tersebut pun perlu dipertahankan, dengan maksud agar tetap berada dalam suatu jaringan usaha perikanan, karena sekali keluar belum tentu bisa lebih baik lagi atau bahkan dapat masuk lagi dalam usaha perikanan yang berkompetisi tinggi tersebut.

Dalam masalah sumber daya yang terbatas dan pranata-pranata formal yang belum berfungsi dengan baik, maka potensi membentuk jaringan sosial diantara pelaku-pelaku ekonomi menjadi meningkat (lihat Barnes, 1969, Mitchell, 1969 dan Stack, 1975). Kondisi ini disebabkan, kelemahan bahkan tak jarang keterlibatan sistem birokrasi pranata formal membuka kesempatan untuk terjadinya manipulasi dalam memanfaatkan sumber daya yang ada. Pembentukan hubungan dalam suatu jaringan sosial di sini, merupakan strategi mereka terhadap suatu kondisi dimana kebijakan pendistribusian sumber daya kurang mampu mengakomodir kebutuhan bagi kesejahteraan nelayan. Jaringan sosial difungsikan atau digunakan sebagai alat memfleksibelkan kebijakan-kebijakan yang dianggap merugikan.

Ketiga, aturan-aturan yang terdapat didalam sistem hubungan kerja antar nelayan serta hubungan kerja antara nelayan dan pedagang, mengisyaratkan sifat hubungan sosial yang ada (lihat Firth, 1975, Lampe, 1989, Mubyarto, 1985,

Nash, 1966, McCay, 1980 dan Panayotou, 1985). Selain hubungan tersebut menyebabkan arus barang dan uang, juga menghubungkan produsen dan konsumen dalam kekerabatan atau pertemanan. Proses transaksi dalam pemasaran ikan di Muara Angke tetap dilekati hubungan pribadi antara penjual dan pembeli, walaupun arus barang dan jasa melalui TPI dan pasar serta dalam soal harga dan pelayanan berkompetisi tinggi. Hubungan tersebut merupakan hubungan yang cenderung bersifat menetap, bukan terbatas pada hubungan singkat, sehingga bentuk jaringan sosial pada masyarakat nelayan bersifat stabil dan bertahan lama. Oleh karena itu bentuk jaringan sosial pada masyarakat nelayan pada masa paceklik maupun pada masa berlimpah hampir tidak berbeda. Kestabilan jaringan sosial masyarakat nelayan merupakan refleksi dari kelanggengan hubungan nelayan dan pedagang yang umum ditemukan pada masyarakat nelayan manapun di dunia. Hubungan tersebut langgeng, disebabkan pinjaman-pinjaman jangka panjang.

Keempat, paduan hubungan yang bersifat pribadi dan bisnis ini berlangsung dalam bentuk-bentuk jaringan patron-klien, pertemanan, ataupun perantara yang secara dominan berdasarkan pada kekerabatan atau kekerabatan yang diperluas dari pertemanan atau ketetanggaan. Hubungan kekerabatan dijadikan sumber manfaat atau mata pencaharian, sehingga untuk menjamin hari depan mereka dilakukan melalui jaringan kekerabatan (lihat Stack, 1975 dan Boissevain, 1978).

Kekerabatan menjadi satu aspek penting dari ascribed status. Bahkan definisi kekerabatan pada masyarakat nelayan lebih meluas menjadi kelompok etnis.

Kelima, "kepercayaan" masih merupakan sebuah prinsip nilai yang mendasari hubungan kerja dan hubungan sosial di antara masyarakat nelayan (lihat Acheson 1981, Firth, 1975 dan Lampe, 1989). Oleh karena itu pinjam meminjam di antara mereka berlangsung dengan sangat sederhana, banyak diantaranya tanpa jaminan. Masalah yang muncul akibat kesulitan pengembalian diselesaikan dengan cara kekeluargaan. Dari hubungan saling percaya berkembang menjadi hubungan tolong menolong dan berbagi 'rezeki' dalam mata pencaharian, yang banyak mewarnai kegiatan ekonomi masyarakat nelayan. Membantu teman yang kesulitan apalagi kerabat dan tetangga dekat menjadi suatu kewajiban moral bagi mereka. Kewajiban moral tersebut ditumbuhkan dari keyakinan agama (mayoritas beragama Islam) untuk banyak bersedekah kepada orang yang tidak mampu, orang miskin dan orang yang sedang dalam kesulitan. Hutang seringkali tidak terbayar, karena dianggap sedekah atau amal di dunia. Nilai-nilai moral tersebut menjadi prinsip dasar pembentukan jalinan hubungan dalam jaringan sosial, sehingga semakin mengukuhkan kestabilan jaringan sosial yang sudah terbentuk.

Keenam, pergeseran penguasaan sumber daya kepada usaha perikanan skala besar membawa implikasi aturan-aturan formal di dalam masyarakat nelayan menjadi kehilangan perannya,

akibat pembentukan jaringan-jaringan sosial di dalam kegiatan ekonomi mereka (lihat kesimpulan kedua). Pranata formal seperti UPT-PKPI yang semula hendak membebaskan nelayan dari hubungan eksploitatifnya dengan para pedagang grosir, karena mengejar peningkatan produksi perikanan, menghantar sebagian nelayan ke arah marjinalisasi.

Sebagian dari para nelayan untuk tetap bisa bertahan dalam usaha perikanan selain membentuk dan mempertahankan jaringannya a.l. juga: (a) Melakukan penyesuaian dalam mata pencaharian untuk tetap berada dalam struktur pekerjaan industri perikanan, misalnya dengan menjadi anak buah kapal, juru mudi atau buruh; (b) Sebagian yang lain lagi melakukan hubungan-hubungan ke luar dari mata pencaharian perikanan misalnya kembali ke desa, atau ke luar kota Jakarta, ataupun menjadi buruh yang tidak sesuai dengan ketrampilan mereka dulu sebagai nelayan. Pada dasarnya nelayan sangat sulit mendapatkan pekerjaan di luar usaha perikanan, karena ketrampilan yang dimilikinya tidak memadai untuk pekerjaan di luar usaha perikanan. Dengan demikian pergeseran pekerjaan dari nelayan ke pekerjaan di luar sektor perikanan lebih sering berakhir dengan kegagalan (lihat Swasono, 1991).

Ke tujuh, pergeseran pekerjaan ternyata di satu sisi membuat kelompok sosial lapisan atas semakin besar dalam penguasaan ekonomi. Sementara di sisi lain kelompok lapisan bawah yang kurang diuntungkan oleh pembangunan perikanan, belum menemukan tumpuan ekonomi dan kedudukan yang layak

untuk memperbaiki nasib hidup mereka. Padahal lapangan pekerjaan usaha perikanan di Muara Angke semula dikhususkan bagi pengembangan nelayan kecil. Dengan demikian, kelompok lapisan bawah semakin tergantung pada sumber-sumber ekonomi pada kelompok sosial lapisan atas dan kemungkinan marginal dalam sistem industri perikanan di kota, sehingga menyebabkan mereka cenderung beralih pekerjaan (lihat kesimpulan keenam). Atau semakin terpuruk ke pinggir-pinggir kota. Perikanan skala besar lebih menguasai persebaran teknologi modern dan sistem informasi tentang kondisi pasar, yang keduanya dapat mengukuhkan kesenjangan sosial, karena keduanya berpotensi lebih mendekatkan mereka ke sumber daya. Akhirnya terdapat konflik keterbatasan peluang terhadap/memperoleh sumber daya antara perikanan skala kecil dengan perikanan skala besar. Oleh karena itu suatu jaringan dapat tetap eksis bila di dalamnya terdapat seorang patron atau perantara yang dapat mendekatkan jaringan kepada sumber daya. Seorang patron di sini harus memiliki akses besar terhadap sumber daya tersebut (lihat Barnes, 1954, Eisenstadt dan Roniger, 1984, Scott, 1972 dan Wolf, 1966).

Ke delapan, nelayan Muara Angke memiliki akses kepada sumber daya (fasilitas permodalan dan usaha) lebih besar bila dibandingkan dengan daerah-daerah lain. Sebagai bagian dari proyek pengembangan industri perikanan nasional, nelayan Muara Angke banyak mendapatkan berbagai fasilitas bantuan dari pemerintah (Dinas Perikanan, 1994). Karena bantuan

fasilitas tersebut disalurkan kepada nelayan melalui lembaga-lembaga seperti koperasi ataupun kelompok tani-nelayan, maka hanya nelayan yang menjadi anggota yang mendapatkan fasilitas tersebut. Dengan cara pendistribusian seperti ini, dapat dikatakan nelayan yang tidak masuk dalam suatu jaringan manapun, sulit mendapatkan penetrasi sumber daya, dan memiliki peluang untuk menjadi marginal.

Kesembilan, kehidupan nelayan yang selalu dipahami secara historis identik dengan kemiskinan, menempatkan nelayan berada pada lapisan paling bawah dalam struktur masyarakat kota. Penelitian ini juga menemukan bahwa perilaku nelayan di perkotaan tidak saja merupakan implikasi dari kedudukan (lingkungan) dimana dia berada, melainkan juga sebagai akibat dari kontak hubungannya dengan individu-individu lain yang memiliki budaya yang berbeda (multi-etnik) dengan latar belakang kehidupan kota dalam suatu kurun waktu tertentu. Jadi bertahan dalam suatu jaringan merupakan usaha nelayan untuk memperoleh peluang atau kesempatan, agar dapat keluar dari kemiskinan atau bertahan hidup.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Muchtar
1994 "Policy Statement Pengembangan Sumber Daya Manusia Sektor Perikanan", makalah disampaikan dalam Seminar Nasional Pemuda dan Kelautan Jakarta 1994, tidak diterbitkan.
- Acheson, James M.
1981 "Anthropology of Fishing", *Annual Review of Anthropology* 10:pp. 275-316
- Baharsyah, S.
1993 "Kebijaksanaan Pembangunan Perikanan Dalam REPELITA VI" makalah dalam Seminar Nasional: Pembangunan Perikanan Berkelanjutan Dalam Era Agroindustri, Bogor.
1994 "Strategi Kebijakan Pembangunan Perikanan dan Kelautan", makalah dalam Seminar Pemuda dan Kelautan, Jakarta (tidak diterbitkan)
- Bailey, Conner
1982 "Mengelola Sumber Daya Yang Terbuka: Kasus Penangkapan ikan di Daerah Pantai" dalam *Pembangunan Berdimensi Kerakyatan* (1988), ed. D.C. Korten dan Syahrir, Kerjasama Yayasan Obor Indonesia dan USAID, Jakarta: YOI
- Bailey, C., Dwiponggo A,
dan Marahudin F.
1987 *Indonesian Marine Capture Fisheries*, International Centre for Living Aquatic Resources Management (ICLARM) Manila-Philippines and Directorate General of Fisheries Ministry of Agriculture Indonesia-Marines Fisheries Research Institute Ministry of Agriculture Indonesia.
- Bailey, F.G.
1971 *Gift And Poison: The Politics of Reputation*, London and Worcester, Oxford Basil Blackwell

- Barnes, J.A.
1954 "Class And Community In A Norwegian Island Parrish", *Human Relation*, vii, pp. 34-58
- Barnes, J.A.
1969 "Networks And Political Process" in J. Clyde Mitchell, *Social Networks in Urban Situations*, Manchester University Press.
- Bee, Robert L.
1974 *Paterns And Processes: An Introduction to Anthropological Strategies for The Study of Sociocultural Change*, New York: The Free Press
- Betke, Friedhelm
1988 *Prospect of a Blue Revolution in Indonesia Fisheries a Bureucratic Dream or Grim Reality?: An Interpretation of Planned Socioeconomic Change in Contemporary Indonesian Fisheries*, thesis, Faculty of Sociology, Sociology of Development Research Centre, Bielefeld, Bielefeld University
- Bianpoen
1982 "Tata Ruang Kota: Antara Perencanaan dan Pelaksanaan", Makalah (tidak diterbitkan) PAU-Ilmu-ilmu Sosial, Universitas Indonesia.
- Boissevain, Jeremy
1978 *Friends Of Friends: Network, Manipulator and Coalition*, London and Worcester Oxford; Basil Blackwell
- Burt, R.
1982 *Toward A Structural Theory of Action: Network Models of Social Structure, Perception and Action*, New York, Academic Press.
- Carner, George
1982 "Kelangsungan Hidup, Saling Ketergantungan dan Persaingan di Kalangan Kaum Miskin di Filipina" dalam *Pembangunan Berdimensi Kerakyatan*, terjemahan A. Setiawan Abadi, ed. David Korten dan Syahrir, Jakarta:YOI
- Chambers, Robert
1979 "Musim-Musim Kemiskinan" dalam *Pembangunan Berdimensi Kerakyatan*, (diterjemahkan oleh A. Setiawan Abadi, ed. D.C. Korten dan

- Syahrir), Jakarta: YOI, hlm. 179-185
- 1987 *Pembangunan Desa Mulai Dari Belakang*,
terjemahan Pepet Sudradjat, Jakarta: LP3ED
- Cook, Scott
1972 *Economic Anthropology: Problem and Theory.
Method and Analysis.*
- Dirjen Perikanan
1993 *Pengembangan Investasi Perikanan, Kajian
Pemasaran Hasil Perikanan Proyek Pening-
katan Sarana Promosi Hasil Perikanan Tahun
1993/1994*, Dinas Perikanan DKI Jakarta
1995 Jakarta (tidak diterbitkan)
- Eddiwan
1982 "Peranan Koperasi Dalam Pemasaran Hasil dan
Pengembangan Desa Nelayan" dalam *Prosiding
Workshop Sosial Ekonomi Perikanan Indone-
sia*, Badan Penelitian dan Pengembangan
Pertanian, Pusat Penelitian dan Pengem-
bangan Perikanan bekerjasama dengan United
State Agency for International Development
Fisheries Research and Development Project
(USAID FRDP).
- Effendy P., Manurung T.,
Zulham A. dan Yusdja Y.
1990 "Alternatif Kebijakan Pembangunan Perikanan
Laut Jangka Panjang", (makalah Forum
Perikanan I, Salabintana).
- Eisenstadt, Schmucl
1968 "Social Institution: I. The Concept",
David L. Sills, ed., *The International
Encyclopedia of The Social Sciences*, 16.
edition, hlm. 283-291
- Eisenstadt and Roniger
1984 *Patron, Clients and Friends: Inter-
personal Relations and The Structure of
Trust in Society*, London, Cambridge
University Press.
- Emmerson
1980 *Rethinking Artisanal Fisheries Develop-
ment: Western Concepts, Asian Experi-
ences*, World Bank Staff Papers, No. 423

- Epstein, A.L.
1969 "The Network and Urban Social Organization" in *Social Networks in Urban Situations: Analyses of Personal Relationships in Central African Towns*, Manchester University Press, pp. 77-127.
- Evers, Hans-Dieter
1993 "Produksi Subsistensi dan "Massa Apung" Jakarta" dalam *Kemiskinan Di Perkotaan*, (ed.) Parsudi Suparlan. Jakarta: YOI
- Firth, R.
1975 *Malay Fishermen: Their Peasant Economy*, New York; Norton & Company-Inc.
- Fernando, Sunimal
1985 *The Marketing System in The Small Scale Fishery of Sri Lanka: Does The Middleman Exploit The Fisherman?*, in "Small-Scale Fisheries in Asia: Socioeconomic Analysis and Policy", ed. Theodore Panyotou, The International Development Research Centre, Theodore Panayotou, Ottawa, Canada, pp. 12-31
- Frakenberg, Ronald
1967 "Economic Anthropology" in R. Firth: *Themes In Economic Anthropology*, ASA Monographs, ed. Michael Banton, London: Tavistock Publications
- Geertz, Clifford
1992 *Penjaja dan Raja: Perubahan Sosial dan Modernisasi Ekonomi di dua kota di Indonesia*, terjemahan dari "Peddlers and Princes: social change and economic modernization in two Indonesia Towns", oleh S. Supomo. Jakarta: YOI.
- Gellner, Ernest
1994 *Membangun Masyarakat Sipil*, (terjemahan dari "Conditions of Liberty, Civil Society and Its Rivals", penerjemah Ilyas Hasan. Aswab Mahasin), Bandung: Pustaka Mizan
- Gerarld, Hardjolukito
Matsuda dan Comitini
1987 "Evaluasi Kerja Sama Internasional Dengan Cara Analisis Tujuan": *Studi Kasus Mengenai Perikanan Tuna Di Laut Banda* dalam

Ekonomi Perikanan: Dari Pengelolaan ke Permasalahan Praktis, Jakarta: YOI dan P.T. Gramedia, hlm.

- Hamid, E.S dan Mubyarto
1986 *Pendahuluan: Rekaman Dari Seminar-Kredit Pedesaan di Indonesia*, Yogyakarta: BPFE
- Imam, Izzedin I.
1979 "Persepsi Petani Tentang Paceklik" dalam *Pembangunan Berdimensi Kerakyatan*, ed. D.C. Korten dan Syahrir, 1988, hlm. 169-178, Kerjasama Yayasan Obor Indonesia dan USAID, Jakarta; Y.O.I.
- Jellinek, Lea
1991 *The Wheel of Fortune: The History of a Poor Community in Jakarta*, Asian Studies Association of Australia, Sidney, Allen & Unwin Australia Pty Ltd.
- Jenni dan Alexander
1991 *What's a Fair Price? Price setting and Trading Partnerships in Javanese Markets*, Journal Man Vol. 26, No.3, hal. 493-512.
- Kaufmann
Social Organization and The Applications of Anthropology, Cornell University Press.
- Keesing
1935 *Kin Groups and Social Structure*, Holt, Rinehart and Winston
- Knoke, David dan Kuklinski, James H.
1982 *Network Analysis*, Beverly Hills, California, SAGE Publications, Inc.
- Krausse, G.
1978 "Intra-Urban Variation" in *Kampung Settlements of Jakarta: A Structural Analysis*, The Journal of Tropical Geography, 46: hlm. 11-26.
- Lampe, Mungsi
1989 *Strategi-strategi Adaptif Yang Digunakan Nelayan Madura Dalam kehidupan Ekonomi Perikanan Lautnya*, Thesis-Program Studi Antropologi-Universitas Indonesia

- Librero, Aida R.
1985 "Marketing System for Fish in The Philippines" in *Small-Scale Fisheries in Asia: Socioeconomic Analysis and Policy*, ed. Theodore Panayotou, The International Development Research Centre, Ottawa, Canada, pp.
- Malinowski, Bronislaw
1961 *Argonauts Of The Western Pacific: An Account Of Native Enterprise And Adventure In The Archipelagoes Of Melanesian New Guinea* New York: E.P. Dutton & Co., Inc.
- Mauss Marcel
1992 *Pemberian: Bentuk dan Fungsi Pertukaran di Masyarakat Kuno*, terjemahan dari "The Gift, Form and Functions of Exchange in Archaic Societies" oleh Parsudi Suparlan, Jakarta; YOI
- McCay Bonnie J.
1980 "A Fishermen's Cooperative, Limited; Indigenous Resource Management In A Complex Society", *Anthropological Quarterly*, Vol. 53 (1) January 1980
- McGee, T.G.
1991 "Perombakan Struktural dan Kota di Dunia ketiga: Suatu Teori Involusi Kota" dalam *Urbanisasi, Pengangguran dan Sektor Informal Kota*, Jakarta: YOI dan Pusat Penelitian dan Studi Kependudukan UGM
- Mitchell, J.C
1968 "Theoretical Orientations in African Urban Studies" in *The Social anthropology of Complex Societies*, edited by Michael Banton, London; Tavistock Publications
- 1969 "The Concept and Use of Social Networks" in *Social Networks in Urban Situations: Analyses of Personal Relationships in Central African Towns*, Manchester: Manchester University Press
- Mubyarto, Soetrisno L.
dan Dove, Michael
1984 *Nelayan dan Kemiskinan: Studi Ekonomi Antropologi di Dua Desa Pantai*, Yayasan

Agro Ekonomi, Jakarta: Rajawali Press.

- Murray, Alison J.
1994 *Pedagang Jalanan dan Pelacur Jakarta: Sebuah Kajian Antropologi Sosial*, terjemahan Majidi, Nasyith dari "No Money No Honey: A Study of Street Traders and Prostitutes in Jakarta, 1961, Oxford University Press, 1991, Jakarta: LP3ES.
- Nash Manning
1966 *Primitive and Peasant Economic Systems*. University of Chicago, Chandler Publishing company.
- Panayotou
1985 *Small-Scale Fisheries in Asia: Socioeconomic Analysis and Policy*, ed. Theodore Panayoto, The International Development Research Centre, Theodore Panayotou, Ottawa, Canada.
- Plattner Stuart
1989 "Markets and Marketplaces" in *Economic Anthropology*, California, Standford University, California.
- 1989 "Economic Behavior in Markets" in *Economic Anthropology*, Stanford University.
- Pusat Penelitian dan Pengembangan Perikanan Departemen Pertanian
1990 *Prosiding Forum-I Perikanan*, Sukabumi 19-20 Juli 1990, Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian, Pusat Penelitian dan Pengembangan Perikanan bekerjasama dengan United State Agency For International Development Fisheries Research And Development Project (USAID FRDP).
- Radcliffe Brown, AR
1952 *Structure And Function In Primitive Society*, London: Routledge & Kegan Paul.
- Rokhimin
1994 "Pendekatan Kebijakan Pembangunan Dan Penataan Ruang Wilayah Pesisir Dan Lautan Menuju Pemanfaatan Sumber Daya Kelautan Secara Berkelanjutan", (makalah disampaikan dalam Seminar Nasional Pemuda dan Kelautan Jakarta 1994).

- Saifuddin, Achmad Fedyani
1992 *Stability and Change: A Study of The Social Networks And Household Flexibility Among The Poor of Jakarta, Indonesia*, Thesis, University of Pittsburgh (belum diterbitkan).
- Sandbukt, Oyvind
1982 *Duano Littoral Fishing: Adaptive Strategies Within A Market Economy*, Thesis (tidak diterbitkan), University of Cambridge
- Sayogyo
1994 "Strategi Pengembangan Masyarakat Pantai Ditinjau dari Aspek Sosial Budaya dan Ekonomi", makalah disampaikan Simposium Nasional Pencanangan dan gerakan Pemuda dan Kelautan, Jakarta (tidak diterbitkan)
- Schneider H.K.
1974 *Economic Man, The Anthropology of Economics*, New York; The Free Press-Collier Macmillan Publishers
- Scott, James
1972 "Patron Client Politics And Political Change In Southeast Asia", *American Political Science Review*, vol. 66, pg.91-113
- Seymour, Charlotte S.
1986 *Macmillan Dictionary of Anthropology*, London and Basingstoke; Macmillan Press
- Silas, Johan
1993 "Pemukiman Kumuh di Jakarta" dalam *Jurnal Sosiologi "Masyarakat": Perencanaan Sosial Dalam Pengembangan Kota*, Jakarta, Gramedia Pustaka Utama
- Smith, Ian
1987 "Peningkatan Pendapatan Perikanan Pada Sumber Daya Yang Sudah Lebih Tangkap" dalam *Ekonomi Perikanan: Dari Pengelolaan ke Permasalahan Praktis*, Jakarta: YOI dan PT Gramedia.
- de Sola Pool, Ithiel
1978 "Contacts and Influence", dalam *Social Networks: An International Journal of Structural Analysis*, Switzerland: Elsevier Sequoia

- Stack, Carol B.
1975 *All Our Kin: Strategies for Survival In A Black Community*, First Harper Paperback
- Sulistyo dan
Rejeki, Ninik S.
1994 Potensi dan Prospek Pengembangan Keswadayaan Masyarakat Desa Jatisari, Kecamatan Sluke, Kabupaten Rembang Jawa Tengah" dalam Keswadayan Masyarakat Desa Tertinggal, Mubyarto dkk., P3Pk Universitas Gajah Mada, Yogyakarta, Aditya Media
- Swasono, Meutia
1991 *Proyek Pembangunan, Pindahan Kampung dan Stres Pada Masyarakat Marunda Besar, Jakarta Utara*, Disertasi (tidak diterbitkan), Pasca Sarjana Universitas Indonesia
- Taylor, John L.
1993 "Kampung-kampung Miskin dan Tempat Pengelompokan Penghuni Liar di kota-kota Asia Tenggara", dalam *Kemiskinan di Perkotaan*, ed. Parsudi Suparlan, Jakarta: YOI, hal.
- Tim Fakultas Perikanan IPB
1993 "Strategi Dan Langkah Operasional Pembangunan Perikanan Pada PJPT II", makalah dalam Seminar Nasional: Pembangunan Perikanan Berkelanjutan Dalam Era Agroindustri, Fakultas Perikanan IPB
- Wolf, Eric
1966 "Kinship, Friendship and Patron-Client Relation" in *The Social Anthropology of Complex Societies*, Banton (ed.), Association of Applied Social Anthhropology, London, pp.
- Wolfe, Alvin W.
1978 "The Rise of Network Thinking in Anthropology in *Social Networks: An International Journal of Structure Analysis*, Elsevier Sequoia, Switzerland, pp.
- Yayasan Srikandi
1985 "Sekelumit Tentang Kehidupan Istri Nelayan (Suatu Studi Kasus)", Jakarta, Yayasan Srikandi.