

STRATEGI NELAYAN TRADISIONAL DALAM MENINGKATKAN PEMASARAN HASIL TANGKAPAN (Studi Kasus Desa Eretan Kulon Kecamatan Kandanghaur Kabupaten Indramayu)

Reza Lusyana Rahman¹, Yoga Candra Maulana²

^{1,2} Pendidikan Geografi, Universitas Islam 45 Bekasi)

E-mail: resalusyana1966@gmail.com¹

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan kondisi kehidupan nelayan tradisional pada Desa Eretan Kulon, pola pemasaran hasil tangkapan nelayan, strategi nelayan tradisional dalam meningkatkan pemasaran hasil tangkapan serta menjelaskan faktor pendorong dan penghambat hasil tangkapan, metode penelitiannya menggunakan deskriptif kualitatif. Dalam penelitian ini strategi yang dilakukan para nelayan memiliki caranya sendiri untuk mempromosikan hasil tangkapannya hingga meningkatkan penjualan hasil tangkapan baik di pasar, di tempat pelelangan ikan ataupun melalui sosial media. Selain itu para nelayan memiliki strategi dalam hal meningkatkan pemasaran hasil tangkapannya dengan cara pengelolaan hasil tangkapan jika ikan tersebut tidak habis di pasarkan kepada konsumen, maka dilakukan proses pengolahan seperti mengolah menjadi ikan asin, kerupuk ikan, pindang ikan, serta menjual ikan bakar yang dilakukan oleh nelayan tradisional tradisional kecil namun bagi nelayan tradisional besar tidak adanya proses pengelolaan karena langsung di serahkan oleh TPI untuk dilakukan pelelangan.

Kata kunci: Nelayan, Hasil Tangkapan

ABSTRACT (Tanpa spasi, gunakan "add space after paragraph", 12 pt, italic)

This study aims to explain the living conditions of traditional fishermen in Eretan Kulon Village, marketing patterns of fishermen's catches, traditional fishermen's strategies in increasing marketing of catches and explaining the driving and inhibiting factors of catches, the research method uses qualitative descriptive. In this study, the strategies used by fishermen have their own ways to promote their catch to increase sales of their catch, either in the market, at fish auctions or through social media. In addition, fishermen have a strategy in terms of increasing the marketing of their catch by managing the catch. If the fish is not sold out to consumers, then processing is carried out such as processing into salted fish, fish crackers, fish pindang, and selling grilled fish carried out by fishermen. small traditional fishermen, but for large traditional fishermen there is no management process because they are directly submitted by TPI to be auctioned.

Keywords: Fisherman, Catch Machine

PENDAHULUAN

Menurut Retnowati (2011:150) Wilayah lautan Indonesia terkandung potensi ekonomi kelautan yang sangat besar dan beragam. Sedikitnya terdapat tiga belas sektor yang ada di lautan, yang dapat dikembangkan serta dapat memberikan kontribusi bagi perekonomian dan kemakmuran masyarakat Indonesia, yaitu meliputi : Perikanan tangkap, Perikanan budidaya, Industri pengolahan hasil budidaya, Industri bioteknologi kelautan, Pertambangan dan energi, Pariwisata bahari, Transportasi laut, Industri dan

jasa maritim, Pulau-pulau kecil, Sumber daya non-Konvensional, Bangunan kelautan, Benda-benda berharga dan warisan budaya, Jasa lingkungan Konversi dan Biodiversitas. Adapun data rekapitulasi jumlah tangkapan ikan pada tahun 2018 yaitu sebagai berikut:

Tabel 1. Jumlah Tangkapan Ikan Tahun 2018

| Ikan | Perikanan Tangkapan | Perikanan Budidaya | Produksi Perikanan |
|---------------------|----------------------------|---------------------------|---------------------------|
| 7,91 Juta ton | 9,45 Juta ton | 24,08 juta | 33,53 juta ton |

Sumber: Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia. Tahun 2018

Berdasarkan data lapangan peneliti memperoleh informasi bahwa, Pada mata pencaharian nelayan Desa Eretan Kulon sebagian besar masyarakat menilai bahwa kaum nelayan sebagai kaum rendah atau yang masih jauh dari kata kemakmuran dan identik dengan kemiskinan. Salah satu penyebabnya yaitu kurang makmurnya nelayan dari segi faktor pemasaran ikan dimana ikan dijual di pelelangan ikan oleh para nelayan dihargai sangat rendah oleh para pembeli.

Menurut Putra (2013:44) terdapat beberapa pola pemasaran hasil tangkapan ikan yaitu pemasaran langsung dan pemasaran tidak langsung. Dimana pemasaran langsung adalah pemasaran yang langsung datang membeli ikan di tempat budidaya, biasanya pembeli yang berasal dari daerah itu sendiri, namun ada juga yang berasal dari daerah lain. Pada umumnya pembeli hanya membeli dalam skala kecil saja dan hanya untuk dikonsumsi secara pribadi. Pemasaran dengan perantara atau disebut dengan pemasaran tidak langsung dilakukan oleh para nelayan untuk menjual hasil panen ikannya ataupun untuk menjual hasil tangkapannya dalam skala besar. Jalur pemasaran dengan perantara ini umumnya melalui perdagangan pengumpul bakul yang datang langsung ke lokasi tempat pelelangan ikan dan berperan sebagai penyalur produk dan pelancar pemasaran

Selain itu terdapat factor lainnya yaitu faktor cuaca dimana mata pencaharian sebagai nelayan itu akan sangat dipengaruhi oleh keadaan cuaca, saat cuaca mendukung maka para nelayan akan mencari ikan dilaut sebaliknya jika cuaca sedang buruk maka sebagian besar para nelayan tidak mencari ikan dilaut. Faktor yang ketiga distribusi yang berbeda dari setiap para nelayan yang berada di Desa Eretan Kulon tersebut. Selain itu juga faktor lainnya yaitu dengan adanya pandemi covid-19 yang berdampak bagi para nelayan Desa Eretan Kulon tersebut yaitu menurunnya harga ikan dan belum lagi dengan biaya oprasional yang tinggi. Di Desa Eretan Kulon terdapat nelayan tradisional dimana terbagi menjadi dua yaitu :

1. Nelayan Tradisional Besar
2. Nelayan Tradisional Kecil

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia tentang Perikanan tahun 2004 pasal 1 point ke 19 di definisikan menjadi nelayan tradisional adalah nelayan yang melakukan penangkapan ikan diperairan yang merupakan hak perikanan tradisional yang telah dimanfaatkan secara turun-temurun sesuai dengan budaya dan kearifan lokal.

Menurut Zubir (2016:556) mengatakan ada beberapa faktor yang menyebabkan nelayan tradisional belum juga beranjak dari kemiskinan, padahal jika dilihat dari sebelumnya sebagian kota besar berasal dari keterbukaan masyarakat pesisir dan dari sanalah nilai-nilai baru dari dunia luar berasal lalu bercampur dengan nilai yang sebelumnya dipercaya oleh masyarakat pesisir, sehingga melahirkan nilai baru hasil akulturasi. Secara sosial nelayan tradisional dapat dikategorikan dalam empat kelompok yaitu :

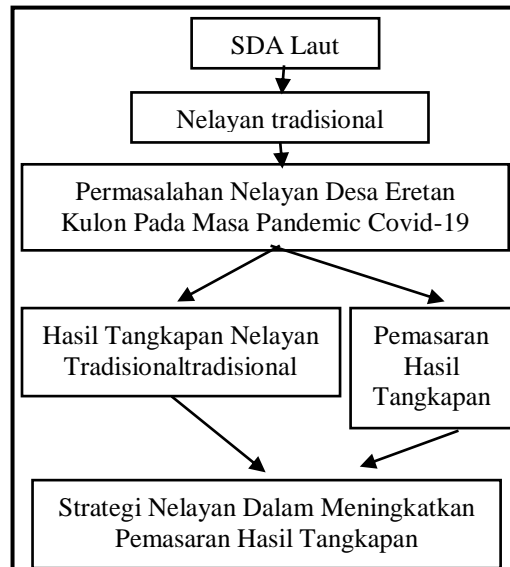
1. Nelayan yang memiliki modal yang cukup besar dengan memiliki perahu
2. Nelayan yang bekerja kepada pemilik perahu atau buruh nelayan
3. Pedagang peralatan dan kebutuhan untuk melaut

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menjelaskan bagaimana kondisi kehidupan nelayan tradisional pada Desa Eretan Kulon, menjelaskan bagaimana pola pemasaran hasil tangkapan nelayan, menjelaskan bagaimana strategi nelayan dalam meningkatkan pemasaran hasil tangkapan, menjelaskan apakah ada faktor pendorong dan penghambat hasil tangkapan.

METODE

Situs penelitian ini berada di Desa Eretan Kulon Kecamatan Kandanghaur Kabupaten Indramayu. Metode penelitian yang digunakan peneliti adalah deskriptif kualitatif untuk

mengetahui bagaimana Strategi Yang Dilakukan Para Nelayan Tradisional Di Desa Eretan Kulon Kecamatan Kandanghaur Kabupaten Indramayu Dalam Meningkatkan Pemasaran Hasil Tangkapan. Dengan informan penelitiannya berupa nelayan tradisional besar dan nelayan tradisional kecil masing - masing lima orang untuk mengetahui informasi secara mendalam di sebuah penelitian. Adapun kerangka berfikirnya sebagai berikut:



Sumber: Rancangan Peneliti

Gambar 1. Alur Kerangka Berfikir

HASIL PEMBAHASAN

1. Kondisi Kehidupan Nelayan Tradisional

Nelayan Tradisional Desa Eretan Kulon terbagi menjadi dua yaitu nelayan tradisional besar (berat perahu 10-30 GT) dengan nelayan tradisional kecil (berat perahu 3-5 GT) perbedaan ini juga berpengaruh kepada penangkapan hasil tangkap, lama waktu, jarak jauh melaut serta modal dan pendapatannya.

Untuk nelayan tradisional besar modal awalan saat ingin berlayar pun cukup besar bisa mencapai Rp. 25.000.000 – Rp. 35.000.000 tergantung dengan kebutuhan ABK dan juga bobot Gross Ton kapalnya yang berdampak pada kebutuhan solar dan es balok selama satu minggu berlayar. Sedangkan bagi nelayan tradisional kecil yang berlayar setengah hari hanya memerlukan modal Rp. 300.000 untuk membeli solar dan Es. Dengan jarak berlayar 50 – 120 mil.

Untuk penghasilan bersihnya nelayan tradisional besar menerima Rp. 10.000.000 paling tingginya sampai Rp. 40.000.000 selama satu minggu berlayar, sedangkan untuk nelayan tradisional kecil pendapatan bersihnya mendapatkan Rp. 500.000 paling tingginya sampai Rp. 1.000.000 pada setengah hari berlayar.

Nelayan tradisional besar dalam satu kali berlayar selama seminggu mendapatkan 300 cepon – 470 cepon (pada saat proses bongkar ikan menggunakan capon). satu cepon beratnya 30 Kg, jadi bisa mencapai 9.000 kg – 14.100 kg atau setara dengan 9-14 ton dalam satu kali berlayar karena satu ton sama dengan 1.000 kg hal ini tergantung dengan bobot kapalnya karna mempengaruhi jenis tempat untuk hasil tangkapan dan juga jauhnya berlayar. Sedangkan penghasilan dalam satu kali berlayar bagi nelayan tradisional kecil yang hanya berlayar setengah hari mendapatkan 3-5 ton jika sedang beruntung namun jika tidak beruntung maka hanya mendapatkan satu ton.

Perbedaan diantara nelayan tradisional yang berada di Desa Eretan Kulon Kecamatan Kandanghaur Kabupaten Indramayu terletak pada kepemilikan suatu perahu hingga kepemilikan suatu dokumen – dokumen dalam hal penangkapan di laut. Jika nelayan tradisional besar mereka memiliki perahu yang besar dengan bobot perahu seberat 10-26 GT dengan dilengkapi dokumen-dokumen kepemilikan perahu dan juga surat izin berlayar selama mencari hasil tangkapan di laut dengan jangka waktu tertentu.

Namun jika nelayan tradisional kecil mereka memiliki perahu dengan bentuk perahu yang ukurannya kecil seberat 3-5 GT yang mereka miliki dari hasil pembuatannya sendiri tanpa adanya dokumen - dokumen yang lengkap dari pada nelayan tradisional besar dan juga dari segi alat tangkap yang mereka gunakan merupakan alat tangkap yang tidak ramah lingkungan yaitu dengan menggunakan alat tangkap bernama Arad, hal ini juga dilarang langsung oleh Kementrian Kelautan dan Perikanan RI yang dimana mengakibatkan tidak adanya naungan dari pemerintah setempat untuk para nelayan tradisional kecil di Desa Eretan Kulon tersebut. Pemerintah setempat seperti aparatur Desa, TPI dan KUD hanya menaungi kaum nelayan kalangan besar atau disebut dengan nelayan tradisional besar yang berada di Desa Eretan Kulon tersebut tidak dengan nelayan tradisional kecil.

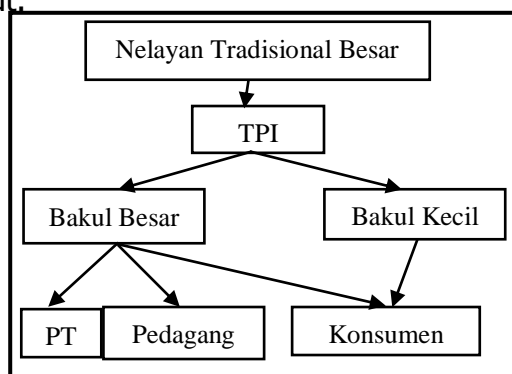
Hal tersebut perlu adanya suatu keputusan rantai nelayan khususnya nelayan tradisional kecil yang dimana susah diatur oleh pemerintah setempat agar tidak selamanya seperti itu, bisa dengan cara pemerintah setempat melakukan peminjaman modal bagi nelayan tradisional kecil dalam ranahnya KUD Mandiri Mina Bahari meminjamkan modal kepada nelayan tradisional kecil agar mampu beralih menjadi nelayan tradisional besar dengan target tertentu pada setiap tahunnya guna menguntungkan kedua belah pihak baik KUD Mandiri Mina Bahari sendiri dari segi menambahkan jumlah pajak yang dihasilkan dari para nelayan pada saat pelelangan hasil tangkapan dan juga bagi kesejahteraan

nelayan tradisional kecil yang dimana kedepannya harapannya selaras bagi para nelayan di Desa Eretan Kulon Kecamatan Kandanghaur Kabupaten Indramayu ini dan tidak adanya lagi penggolongan nelayan besar dan juga nelayan kecil.

Pola Pemasaran Hasil Tangkapan Nelayan

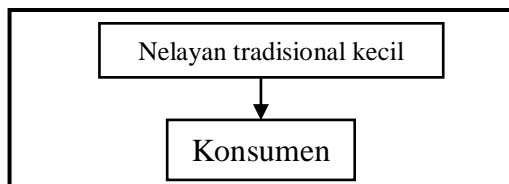
Rantai penjualan yang ada di para nelayan Desa Eretan Kulon memiliki dua perbedaan yang dimana rantai penjualan yang di lakukan oleh nelayan tradisional besar dengan nelayan tradisional kecil berbeda. Jika nelayan tradisional besar dari nelayan ke TPI (tempat pelelangan ikan) dan juga terdapat pajak dari TPI sebesar 3% lalu di lelang oleh para bakul, bakul juga terdiri dari dua macam bakul besar dan bakul kecil. Bakul besar diarahkan ke PT-PT lalu ke konsumen sedangkan bakul kecil langsung ke konsumen atau bisa disebut dengan pola pemasaran tidak langsung. Dan untuk nelayan tradisional kecil rantai penjualannya dari nelayan langsung kepada konsumen atau bisa disebut dengan pola pemasaran langsung.

Perbedaan rantai penjualan ini berdampak kepada harga produk dari hasil tangkapan para nelayan, dalam hal tersebut dapat di perjelas melalui gambar 2, serta pada gambar 3 yang dimana sebagai berikut.



Sumber: Rancangan Peneliti

Gambar 2. Pola Pemasaran Tidak Langsung

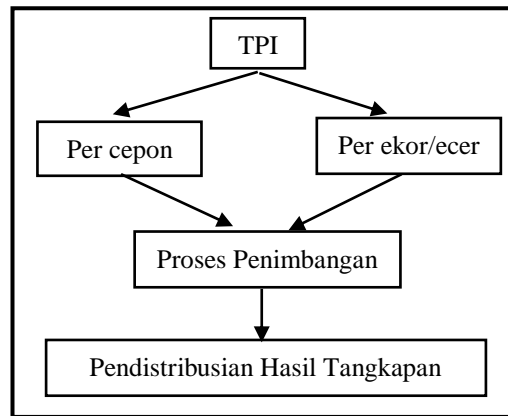


Sumber: Rancangan Peneliti

Gambar 3. Pola Pemasaran Langsung

Proses atau alur pelelangan ikan di Tempat Pelelangan Ikan (TPI) yaitu dari nelayan tradisional besar melakukan perbongkaran kapal dengan menggunakan cepon sebagai tempat ikan dalam proses pelelangan dan ada yang dalam bentuk per ekor atau eceran

karena ikan tersebut besar, setelah proses pelelangan selesai oleh para bakul (pedagang besar) maka dilakukan timbangan sebelum dilakukannya proses pendistribusian setelah di timbang maka dilakukan pendistribusian ke luar wilayah, dalam hal tersebut dapat di perjelas melalui gambar 4 yang dimana sebagai berikut



Sumber: Rancangan Peneliti

Gambar 4. Alur Pelelangan Hasil Tangkapan Di TPI

Strategi Nelayan Dalam Meningkatkan Pemasaran Hasil Tangkapan Nelayan

Strategi yang dilakukan para nelayan memiliki caranya sendiri untuk mempromosikan hasil tangkapannya hingga meningkatkan penjualan hasil tangkapan baik di pasar, di tempat pelelangan ikan ataupun melalui sosial media. Cara yang dilakukan oleh nelayan tradisional besar dengan nelayan tradisional kecil berbeda. Jika nelayan tradisional besar juragannya mendekati diri dengan para bakul agar memiliki banyak bakul, jika bakul sedikit pada saat pelelangan maka berakibat dengan harga jual yang rendah.

Namun jika di nelayan tradisional kecil cara mempromosikannya lewat sosial media juga seperti WhattsApp dan Facebook untuk menarik pelanggan selain pelanggan yang datang ke pasar ikan langsung, untuk menarik konsumen yang berada di pasar dengan cara pelayanan mereka yang ramah kepada pembeli, memiringkan harga dari pada yang lainnya selain itu meningkatkan kualitas hasil tangkapan, kualitas yang baik menjadi modal awal pada saat di lirik dari pihak konsumen maka di perlukan es untuk menjaga kualitas hasil tangkapan. Para nelayan tradisional kecil juga memiliki strategi dalam hal meningkatkan pemasaran hasil tangkapannya dengan cara pengolahan hasil tangkapan jika ikan tersebut tidak habis di pasarkan kepada konsumen maka dilakukan proses pengolahan seperti dibikin ikan asin, kerupuk ikan, pindang ikan, serta menjual ikan bakar sedangkan dalam pengolahan hasil tangkapan.

Hal ini mereka lakukan pada saat masa pandemic covid-19 dengan menghasilkan inovasi-inovasi baru dan juga para nelayan tradisional kecil sudah mulai bergerak melalui ekonomi nonformal contohnya pada setiap warung-warung terdapat hasil olahan hasil tangkapan nelayan tradisional kecil berupa kerupuk ikan, abon ikan. Konsumen juga merasakan hal yang sama dimana pada saat sebelum masa pandemic covid-19 mereka hanya mengonsumsi ikannya saja yang mereka beli di pasar ikan ataupun di rumah makan serta warung-warung yang menjual ikan bakar tanpa adanya proses pengolahan dan pada saat masa pandemic covid-19 karena ekonomi bergerak dengan adanya inovasi baru tersebut berupa pengolahan hasil tangkapan yang dilakukan oleh nelayan tradisional kecil maka para konsumen memakan ikannya atau hasil tangkapannya dengan bentuk yang bervariasi pada setiap minggunya.

Dalam hal tersebut nelayan tradisional kecil memiliki inovasi yang tinggi dengan bentuk beragam macam olahan hasil tangkapan yang dilakukan oleh nelayan tradisional kecil sehingga mampu berkontribusi terhadap dinamika dan perkembangan dari proses marketing yang akhirnya adalah menghasilkan outcome yang sangat bagus sehingga masyarakat merindukan dalam hal penjualan tersebut. Contohnya salah satu konsumen merindukan penjual ikan pindang A karena rasa, harga dan pelayanan yang sangat bagus. Sedangkan jika konsumen membeli ikan pindang pada penjual ikan pindang B ia tidak merasa puas karena pelayanan yang begitu kurang memuaskan baginya. Maka hal tersebut artinya terdapat customer service yang dilakukan oleh produsen A atau penjual ikan pindang A kepada konsumen atau pembeli, dimana bahwa konsumen tersebut memiliki vanatisme terhadap sesuatu yang mereka beli dari si penjual ikan pindang A tersebut atau hal ini biasa disebut dengan kepuasan konsumen terhadap produsen. Jikalau kepuasan pelanggan tercapai maka industry perdagangan nelayan tradisional kecil akan berkembang.

Sedangkan bagi nelayan tradisional besar tidak adanya proses pengolahan karena para nelayan tradisional besar yang berada di Desa Eretan Kulom ini mereka menyerahkannya hasil tangkapan yang diperoleh di laut selama seminggu berlayar langsung di serahkan kepada TPI untuk dilakukannya proses pelelangan hasil tangkapan.

Dan yang terakhir adalah strategi hubungan pemasaran, dimana dalam hasil observasi yang dilakukan peneliti nelayan tradisional kecil juga membangun hubungan yang bertahan lama dengan para agen baik itu warung-warung ataupun rumah makan di

peisir pantai yang dimana dilakukan oleh nelayan tradisional kecil untuk memasarkan hasil olahannya ataupun memasarkan hasil tangkapan bahan bakunya kepada mereka.

Faktor Pendorong dan Penghambat Hasil Tangkapan

Ada beberapa faktor yang menyebabkan seseorang menjadi nelayan diantaranya adalah faktor pendidikan dan faktor lingkungan hal ini juga dapat diperkuat dengan observasi secara langsung di Desa Eretan Kulon dimana para nelayan Desa Eretan Kulon rata-rata menjadi nelayan pada saat sebelum mempunyai keluarga dan rata-rata dari para nelayan adalah yang berpendidikan tamatan SD hingga SMP sederajat paling tinggi adalah lulusan SMA sederajat yang dimana hal itu memicu mengapa memilih menjadi nelayan selain karena faktor geografis wilayahnya yang dekat dengan laut sehingga kondisi ekonomi sangat tergantung pada hasil tangkapan di laut.

Faktor pendorong nelayan tradisional besar memasarkan hasil tangkapan secara tidak langsung dikarenakan peraturan dari pemerintah Kementrian Kelautan dan Perikanan yang mengharuskan nelayan dengan perahu besar hasil tangkapannya di lelang di TPI, namun hal tersebut dikenakan pajak sebesar 3%.

Adapun faktor Pendorong dalam proses penangkapan hasil tangkapan bagi para nelayan Desa Eretan Kulon baik nelayan tradisional besar maupun nelayan tradisional kecil adalah dengan cara mencari hasil tangkapan atau berlayar dengan jarak yang jauh agar hasil tangkapan di laut banyak yang di dapatkan selain hal tersebut juga faktor iklim sangat membantu dalam proses pencarian hasil tangkapan bagi para nelayan.

Sedangkan penghambat dalam proses penangkapan hasil tangkapan yang nelayan tradisional kecil alami yaitu kehabisan solar ataupun mesin rusak maka ia harus menunggu bantuan datang agar bisa kembali ke daratan dikarenakan alat komunikasi yang terbatas, sedangkan bagi nelayan tradisional besar jika terjadi kendala dalam berlayar bisa meminta bantuan dengan menggunakan HT radio yang dimana terhubung dengan TPI dan KUD Mandiri Mina Bahari yang dimana akan di bantu dengan para nelayan yang ingin berangkat berlayar.

Faktor penghambat dalam proses pemasaran hasil tangkapan pada saat terjadinya banjir rob tinggi maka aktivitas perdagangan tidak berjalan serta pada Hari Raya Idul Fitri atau Idul Adha yang dimana para nelayan berhenti melaut sejenak paling lama bagi nelayan tradisional kecil tiga hari setelah Hari Raya Agung tersebut namun jika nelayan tradisional besar paling lama satu minggu setelah hari raya agung tersebut barulah berlayar kembali.

Faktor penghambat lainnya yaitu kendala sosial dan pemerintah, dimana dalam hasil observasi yang dilakukan peneliti pemerintah setempat tidak adanya upaya yang dilakukan untuk meningkatkan proses pemasaran hasil tangkapan nelayan tradisional yang berada di Desa Eretan Kolon tersebut baik dari aparat desa, KUD setempat dan TPI seperti melakukan promosi ataupun hal lainnya.

Namun pemerintah setempat membantu menyalurkan proses penjualan jika ada pembeli dari luar wilayah daerah bahkan luar provinsi yang ingin membeli hasil tangkapan, hal ini di jelaskan pada gambar 5 yang dimana membahas bagaimana alur pembantuan yang dilakukan pemerintah setempat, yaitu sebagai berikut



Sumber: Rancangan Peneliti

Gambar 5. Pembantuan Proses Penjualan Yang Dilakukan Oleh Pemerintah Setempat.

Dari pemaparan yang telah dijabarkan di atas mengenai faktor pendorong dan penghambat dari proses pemasaran hasil tangkapan maka peneliti berpendapat bahwa pendorong dan penghambat dari pemasaran memiliki tiga pengkategorian dimana ketiga kategori tersebut ditunjukkan untuk nelayan tradisional kecil adalah sebagai berikut:

1. Sumber Daya Manusia (SDM)

Dalam sumber daya manusia sangat mempengaruhi faktor pendorong dan penghambat dalam suatu proses pemasaran, Jika nelayan tradisional kecil mempunyai keahlian lebih maka akan mempercepat pemasaran. Tetapi jika skill yang dimiliki oleh nelayan tradisional kecil ini terbatas maka menjadi penghambat sehingga terjadi persaingan antara nelayan tradisional kecil dalam proses pemasaran jatuhnya kepada kepuasan pelanggan yang menurun.

2. Permodalan

Dalam sebuah usaha pemasaran terdapat modal untuk biaya awal suatu proses pembuatan produk, jika nelayan tradisional kecil ingin memajukan usahanya apalagi pada masa pandemic covid-19 ini maka nelayan tradisional kecil harus dapat mengelola sumber permodalan dengan sedemikian rupa agar tetap mendapatkan keuntungan di setiap harinya.

3. Perencanaan

Perencanaan dalam proses pemasaran sangat diperlukan agar mendorong usaha lebih baik, mulai dari sistem apa yang akan diproduksi, ABK yang di perlukan, kemana produk akan dipasarkan, pembuatan produk yang cepat atau pengolahan yang dilakukan oleh nelayan tradisional kecil dalam hal berbagai macam hasil pengolahan yang dilakukan hingga pengiriman barang yang cepat kepada konsumen ataupun agen yang mereka miliki. Jika tidak ada perencanaan maka terjadi penghambat dalam proses pemasaran hasil tangkapan.

KESIMPULAN

Nelayan Tradisional di Desa Eretan Kulon terbagi menjadi dua yaitu nelayan tradisional besar (berat perahu 10-26 GT) dengan nelayan tradisional kecil (berat perahu 3-6 GT) perbedaan ini juga berpengaruh kepada penangkapan hasil tangkap, lama waktu, jarak jauh melaut serta modal dan pendapatannya. Ada beberapa faktor yang menyebabkan seseorang menjadi nelayan diantaranya adalah faktor pendidikan dan faktor lingkungan dimana para nelayan tradisional di Desa Eretan Kulon rata-rata menjadi nelayan pada saat sebelum mempunyai keluarga dan rata-rata dari para nelayan adalah yang berpendidikan tamatan SD hingga SMP sederajat dan yang paling tinggi adalah lulusan SMA sederajat yang dimana hal itu memicu mengapa memilih menjadi nelayan selain karena faktor geografis wilayahnya yang dekat dengan laut sehingga kondisi ekonominya sangat tergantung pada hasil tangkapan di laut.

Rantai penjualan yang ada di para nelayan Desa Eretan Kulon memiliki dua perbedaan yang dimana rantai penjualan yang di lakukan oleh nelayan tradisional besar dengan nelayan tradisional kecil berbeda. Jika nelayan tradisional besar dari nelayan ke TPI (tempat pelelangan ikan) dan juga terdapat pajak dari TPI sebesar 3% lalu di lelang oleh para bakul, bakul juga terdiri dari dua macam bakul besar dan bakul kecil. bakul besar diarahkan ke PT-PT lalu ke konsumen sedangkan bakul kecil langsung ke konsumen atau bisa disebut dengan pola pemasaran tidak langsung. Dan untuk nelayan tradisional

kecil rantai penjualannya dari nelayan langsung kepada konsumen atau bisa disebut dengan pola pemasaran langsung.

Untuk nelayan tradisional kecil memiliki strategi dalam hal meningkatkan pemasaran hasil tangkapannya dengan cara pengolahan hasil tangkapan jika ikan tersebut tidak habis di pasarkan kepada konsumen maka dilakukan proses pengolahan seperti dibikin ikan asin, kerupuk ikan, pindang ikan, serta menjual ikan bakar. Sehingga mampu berkontribusi terhadap dinamika dan perkembangan dari proses marketing yang akhirnya adalah menghasilkan outcome yang sangat bagus sehingga masyarakat merindukan dalam hal penjualan tersebut. Dan juga nelayan tradisional kecil memanfaatkan media sosial sebagai tempat untuk mempromosikan suatu hasil tangkapannya yang ia peroleh di lautan ataupun hasil olahan. Sedangkan dalam pengolahan hasil tangkapan bagi nelayan tradisional besar tidak adanya proses pengolahan karena langsung di serahkan oleh TPI untuk dilakukan pelelangan.

Adapun faktor pendorong bagi para nelayan Desa Eretan Kulon baik nelayan tradisional besar maupun nelayan tradisional kecil dalam mencari hasil tangkapan di laut adalah dengan cara mencari hasil tangkapan atau berlayar dengan jarak yang jauh agar hasil tangkapan di laut banyak yang di dapatkan selain hal tersebut juga faktor iklim sangat membantu dalam proses pencarian hasil tangkapan bagi para nelayan. Faktor penghambat dalam proses pemasaran hasil tangkapan pada saat terjadinya banjir rob tinggi maka aktivitas perdagangan tidak berjalan serta pada Hari Raya Idul Fitri atau Idul Adha yang dimana para nelayan berhenti melaut sejenak paling lama bagi nelayan tradisional kecil tiga hari setelah Hari Raya Agung tersebut namun jika nelayan tradisional besar paling lama satu minggu setelah hari raya agung tersebut barulah berlayar kembali. Faktor penghambat lainnya yaitu kendala sosial dan pemerintah.

DAFTAR PUSTAKA

Eko Putra. 2013. *Pola Pemasaran Ikan Keramba Jaring Apung Untuk Meningkatkan Hasil Penjualan di Waduk Pembangkit Listrik Tenaga Air (PLTA) Koto Panjang Kecamatan Kuok Ditinjau Menurut Perspektif Ekonomi Islam*. Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum. Riau: Universitas Islam Negeri Selatan Sultan Syarif Kasim.

Endang Retnowati. 2011. *Nelayan Indonesia Dalam Pusaran Kemiskinan Struktural (Perspektif Sosial, Ekonomi dan Hukum)*. Volume XVI No. 3

Inas, N Zubir.2016. *Nelayan Tradisional*.
https://www.dpr.go.id/dokblog/dokumen/F_20160520_3047.pdf . DPR RI

Kementerian Kelautan Dan Perikanan.2018. Produktivitas Perikanan Indonesia Pada Forum Merdeka Barat 9 Kementerian Komunikasi Dan Informatika. Kementerian Kelautan Dan Perikanan Republik Indonesia.

Undang-Undang Republik Indonesia Pasal 1 Point 19 Tahun 2004 Tentang Perikanan.