

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia adalah negara kepulauan terbesar di dunia, terletak di antara dua benua, yaitu Asia dan Australia. Kepulauan Indonesia terdiri dari ribuan pulau, dan kondisi geografisnya yang berlimpah mengandung lautan dan laut menjadikan mayoritas penduduknya tinggal di daerah pantai. Karena akses yang mudah ke lautan dan sumber daya laut yang melimpah, banyak penduduk Indonesia yang mengandalkan profesi sebagai nelayan. Nelayan adalah kelompok pekerjaan yang penting dalam ekonomi Indonesia, karena mereka berkontribusi pada penyediaan sumber pangan dan mata pencaharian bagi banyak masyarakat pesisir. Meskipun mayoritas penduduknya berprofesi sebagai nelayan, Indonesia juga memiliki beragam profesi lainnya yang berkaitan dengan pertanian, perdagangan, manufaktur, dan sektor jasa. Keanekaragaman profesi ini mencerminkan beragamnya potensi ekonomi dan sumber daya manusia di negara ini (Alviana Ahza, 2022).

Indonesia adalah salah satu negara kepulauan terbesar di dunia dengan 17.508 pulau. Pulau-pulau tersebut memiliki beragam bentuk dan ukuran, dari pulau kecil hingga pulau besar, yang membentang dari Sabang di barat hingga Merauke di timur.

Selain memiliki banyak pulau, Indonesia juga memiliki lautan yang sangat luas, mencakup dua per tiga wilayah negara ini. Wilayah laut Indonesia memiliki luas sekitar 5,8 juta km². Kekayaan laut Indonesia memiliki potensi

yang besar sebagai penggerak perekonomian negara ini dan sebagai peluang lapangan kerja bagi warga negaranya, terutama bagi nelayan. Dengan potensi kelautan dan perikanan yang melimpah, serta wilayah kepulauan yang luas, Indonesia memang secara layak diakui sebagai negara maritim (Afriani, 2021).

Memang, nelayan merupakan kelompok sosial penduduk atau komunitas yang menggantungkan nasibnya pada hasil laut. Mereka seringkali menghadapi ketidakpastian dalam memperoleh pendapatan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, karena hasil tangkapan ikan bisa dipengaruhi oleh banyak faktor seperti musim, kondisi cuaca, dan kelimpahan ikan di perairan. Keberadaan nelayan seringkali dikaitkan dengan kondisi sosial, ekonomi, dan politik yang terbelakang. Mereka menduduki posisi terendah dalam hal pendapatan jika dibandingkan dengan profesi lain, seperti petani. Karena kondisi ini, mereka sering disebut sebagai "*the poorest of the poor*" atau yang paling miskin di antara miskin. Dalam konteks harga jual hasil tangkapan, hal ini berhubungan dengan konsep fungsi penawaran. Nelayan sebagai pelaku dalam hal ini bertindak sebagai produsen barang hasil tangkapan ikan. Ketika harga ikan di pasar sedang tinggi, nelayan akan cenderung menjual lebih banyak hasil tangkapan untuk meningkatkan pendapatan mereka. Namun, harga ikan juga dipengaruhi oleh permintaan di pasar dan kondisi ekonomi secara keseluruhan. Untuk membantu meningkatkan kesejahteraan nelayan, penting bagi pemerintah dan masyarakat untuk memberikan dukungan, pembinaan, dan pengembangan dalam sektor perikanan. Ini bisa berupa pelatihan keterampilan, akses ke teknologi perikanan yang lebih efisien, serta perbaikan infrastruktur

untuk memudahkan akses pasar bagi hasil tangkapan nelayan. Selain itu, keberlanjutan sumber daya laut dan pengelolaan yang bijaksana juga harus diprioritaskan untuk menjaga kehidupan dan mata pencaharian nelayan di masa mendatang. Pernyataan dari Wahyono yang dikutip dalam penelitian Ridha (2017) menunjukkan bahwa pendapatan nelayan sangat berbeda dengan jenis usaha lainnya, seperti pedagang atau petani. Jika pedagang dan petani dapat menghitung dan memprediksi keuntungan atau hasil panen secara lebih pasti, nelayan justru menghadapi banyak ketidakpastian (*uncertainty*) dalam kegiatan mereka. Kegiatan nelayan penuh dengan ketidakpastian karena sangat tergantung pada faktor-faktor alam seperti cuaca, musim, dan kelimpahan ikan di perairan. Selain itu, kegiatan nelayan juga cenderung bersifat spekulatif, karena mereka harus mempertimbangkan peluang dan risiko dalam menentukan waktu dan lokasi penangkapan ikan. Hal ini menyebabkan pendapatan nelayan dapat mengalami fluktuasi atau perubahan yang tiba-tiba.

Dalam Islam, ditegaskan bahwa manusia dianjurkan untuk memanfaatkan potensi diri (sumber daya manusia) dan sumber daya alam dengan bijaksana. Firman Allah SWT dalam Al-Qur'an menyampaikan pesan tentang pentingnya mengelola dan memanfaatkan sumber daya alam dengan kebijaksanaan, sehingga dapat menghasilkan pendapatan bagi individu. Karena pendapatan nelayan dipengaruhi oleh banyak faktor alam dan ketidakpastian, peran masyarakat dan pemerintah dalam memberikan dukungan, pengelolaan sumber daya laut yang berkelanjutan, serta pembinaan dan pelatihan bagi nelayan sangat penting untuk meningkatkan kesejahteraan mereka. Hal ini juga sesuai

dengan nilai-nilai Islam yang menganjurkan untuk menghargai sumber daya alam dan memanfaatkannya dengan tanggung jawab..dalam.Al-Qur'an surah Al-Isra.ayat 70, berikut ini:

وَلَقَدْ كَرَّمْنَا بَنِي آدَمَ وَحَمَلْنَاهُمْ فِي الْبَرِّ وَالْبَحْرِ وَرَزَقْنَاهُمْ مِنَ الطَّيِّبَاتِ وَفَضَّلْنَاهُمْ عَلَى كَثِيرٍ مِّمَّنْ خَلَقْنَا تَفْضِيلًا

Artinya:"*Dan.sesungguhnya.telah kamu muliakan anak-anak Adam. Kami angkat mereka di daratan.dan di lautan kami beri rezeki dari yang baik-baik dan Kami lebihkan mereka kelebihan yang sempurna atas kebanyakan makhluk yang telah kami ciptakan*".

Terjemahan ayat tersebut menggambarkan hubungan antara pendapatan nelayan dengan nikmat dan anugerah yang diberikan Allah SWT kepada manusia. Ayat tersebut menegaskan bahwa Allah menciptakan manusia sebagai makhluk yang paling sempurna dengan pemberian akal budi yang dapat membedakan antara yang baik dan buruk. Allah telah menciptakan daratan dan lautan sebagai sumber rezeki bagi manusia. Dalam hal ini, nelayan juga diberikan akal budi untuk mengelola dan memanfaatkan lautan guna mencari rezeki. Nelayan diberi kesempatan untuk mengambil hasil tangkapan dari lautan sebagai sumber pendapatan yang akan membantu memenuhi kebutuhan keluarganya. Dalam ayat tersebut, terlihat betapa Allah SWT memberikan kebaikan dan nikmat-Nya kepada manusia, termasuk nelayan, untuk memperoleh kenikmatan dari hasil sumber daya yang sudah tersedia di bumi. Hal ini menunjukkan pentingnya bersyukur atas anugerah-Nya serta mengelola dan memanfaatkan sumber daya alam dengan bijaksana sebagai bentuk tanggung jawab manusia sebagai khalifah di bumi (Yuningsih, 2022).

Pernyataan di atas menggambarkan bahwa kegiatan ekonomi adalah bagian dari kehidupan manusia yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup. Dalam Islam, kegiatan ekonomi diperbolehkan selama tidak ada dalil atau hukum yang melarangnya. Artinya, Islam memberikan kebebasan dalam berusaha dan beraktivitas ekonomi, namun harus tetap berlandaskan pada nilai-nilai syariah yang menyatukan nilai ekonomi yang sehat. Dalam aktivitas ekonomi, terdapat unsur kerja sama yang mencerminkan perilaku tolong-menolong. Manusia saling membutuhkan satu sama lain dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, dan kerja sama dalam bentuk jual beli barang atau jasa merupakan hal yang umum dan sah dalam Islam. Islam mengajarkan untuk saling membantu dan bekerja sama demi kemaslahatan bersama. Ayat yang disebutkan dalam surat Al-Maidah ayat 2 menekankan pentingnya tolong-menolong dalam praktik kerjasama dalam ekonomi. Artinya, Islam mendorong umatnya untuk saling membantu dan mendukung dalam aktivitas ekonomi agar menciptakan lingkungan ekonomi yang sehat dan adil.

Dalam konteks ini, Islam menekankan pada etika dan moral dalam berbisnis, agar keuntungan yang dihasilkan tidak semata-mata untuk kepentingan individu, tetapi juga untuk kemaslahatan bersama dan berkontribusi pada masyarakat secara positif. Dengan demikian, ekonomi dalam Islam bukan hanya tentang mencari keuntungan pribadi, tetapi juga tentang menjalankan prinsip-prinsip keadilan, tolong-menolong, dan kemaslahatan bagi seluruh umat manusia.

وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya “Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”

Metode pemasaran dengan sistem lelang merupakan salah satu cara yang umum digunakan oleh nelayan untuk memasarkan hasil tangkapan ikan mereka. Dalam sistem lelang ini, terlibat tiga pihak utama, yaitu nelayan sebagai penjual, pelelang sebagai perantara atau pihak yang mengelola lelang, dan bakul atau tengkulak sebagai pembeli. Proses lelang berlangsung dengan penawaran harga tertinggi yang diajukan oleh bakul, dan nelayan akan menjual hasil tangkapannya kepada bakul dengan harga tertinggi tersebut. Sistem lelang ini memberikan kesempatan bagi nelayan untuk mendapatkan harga yang lebih baik untuk hasil tangkapan ikan mereka, karena bakul bersaing untuk memperoleh hasil tangkapan yang berkualitas dan sesuai dengan kebutuhan pasar. Namun, sistem lelang juga memiliki tantangan dan risiko, seperti fluktuasi harga dan ketidakpastian hasil penjualan. Oleh karena itu, peran pelelang sebagai pengelola dan fasilitator lelang sangat penting untuk memastikan proses lelang berlangsung secara adil dan efisien (Ali Murtdlo dkk, 2019).

Secara sosiologis, pola mata pencaharian nelayan yang sarat dengan ketidakpastian dapat menyebabkan berkembangnya relasi patron-klien dalam masyarakat tersebut. Relasi patron-klien merupakan hubungan sosial di mana satu pihak yang berada dalam posisi lebih kuat (patron) memberikan bantuan

atau dukungan kepada pihak yang berada dalam posisi lebih lemah (klien), dalam pertukaran atas loyalitas atau keterikatan klien terhadap patron. Dalam konteks nelayan, relasi patron-klien seringkali berkembang dalam bentuk hubungan dengan pemilik modal, seperti tengkulak atau bakul. Tengkulak atau bakul biasanya memiliki modal yang lebih besar dan berperan sebagai pembeli hasil tangkapan ikan dari nelayan. Ketergantungan nelayan pada pemilik modal ini terjadi karena mereka membutuhkan dukungan atau pinjaman modal untuk membiayai kegiatan penangkapan ikan, seperti pembelian alat tangkap, bahan bakar, dan keperluan lainnya. Dalam sistem bagi hasil, nelayan seringkali berbagi hasil tangkapan dengan pemilik modal, seperti tengkulak, dengan persentase tertentu. Namun, dalam beberapa kasus, persentase bagi hasil ini mungkin tidak menguntungkan bagi nelayan, terutama jika hasil tangkapan ikan kurang atau harga jual rendah. Kondisi ini membuat nelayan terjerat dalam relasi patron-klien yang tidak selalu seimbang, dan mereka bisa mengalami kesulitan ekonomi dan ketergantungan yang tinggi terhadap pemilik modal.

Untuk mengatasi permasalahan ini, penting bagi pemerintah dan masyarakat untuk memberikan dukungan kepada nelayan dalam bentuk pelatihan dan pengembangan keterampilan, akses ke modal yang lebih adil, serta penguatan koperasi atau asosiasi nelayan untuk membantu meningkatkan negosiasi dan posisi tawar nelayan dalam transaksi dengan pemilik modal. Dengan cara ini, nelayan dapat lebih mandiri dalam mengelola usahanya dan

mengurangi ketergantungan pada pola patron-klien yang tidak selalu menguntungkan (Lubis dkk, 2012).

Pernyataan di atas menggambarkan perbedaan antara nelayan yang menerima pinjaman modal dari tengkulak tertentu dengan nelayan yang lebih leluasa dalam menjual hasil tangkapannya kepada tengkulak mana pun yang mereka inginkan. Nelayan yang tidak menerima pinjaman modal dari tengkulak tertentu memiliki fleksibilitas yang lebih besar dalam menjual hasil tangkapan ikan mereka dan melakukan tawar-menawar dengan para tengkulak. Meskipun harga beli dari setiap tengkulak cenderung sama, terdapat tiga patokan penting dalam penetapan harga hasil tangkapan nelayan, yaitu jenis ikan, ukuran, dan kondisi pasar lokal. Harga ikan akan dipengaruhi oleh faktor-faktor ini, sehingga nelayan perlu mempertimbangkan kondisi pasar sebelum menentukan harga jual hasil tangkapannya. Namun, ketika ikan sedang berlimpah di pasar lokal, harga ikan cenderung turun, dan hal ini dapat berdampak negatif pada nelayan. Nelayan yang tidak menerima pinjaman modal dari tengkulak tertentu bisa kesulitan memenuhi beban operasional untuk keperluan melaut, karena mereka harus menjual hasil tangkapan dengan harga lebih rendah. Sementara itu, tengkulak tetap berada dalam posisi aman karena mereka dapat membeli hasil tangkapan nelayan dengan harga lebih murah dari harga pasar, sehingga mereka tidak mengalami kerugian. Kondisi ini menunjukkan bahwa peran tengkulak dapat memiliki kekuatan tawar-menawar yang kuat dalam hubungannya dengan nelayan.

Hal ini menuntut perlindungan dan dukungan bagi nelayan agar mereka dapat lebih mandiri dalam memasarkan hasil tangkapan dan mendapatkan harga yang adil untuk usaha mereka. Dukungan pemerintah dalam bentuk perbaikan infrastruktur pasar, akses ke informasi harga, dan pelatihan dalam manajemen usaha dapat membantu meningkatkan posisi tawar nelayan dalam transaksi dengan tengkulak dan pasar secara keseluruhan (M yoesoef, 2017).

Menjual hasil tangkapan ikan secara langsung ke Tempat Pelelangan Ikan (TPI) bisa menjadi solusi bagi nelayan untuk keluar dari monopoli tengkulak. Namun, jarak yang jauh antara lokasi penangkapan ikan dan TPI dapat menjadi hambatan bagi nelayan untuk mengakses pasar tersebut (Tobarasi dkk, 2019).

Faktor paling berpengaruh yang menyebabkan nelayan memilih menjual hasil tangkapan di luar TPI adalah perbedaan harga ikan yang ditawarkan oleh para pedagang pengumpul atau tengkulak dengan harga di TPI. Penelitian terdahulu oleh Retno Muningsar menemukan bahwa harga ikan yang ditawarkan oleh tengkulak atau pengumpul cenderung lebih tinggi dibandingkan harga yang ditawarkan di TPI.

Hal ini menjadi motivasi bagi nelayan untuk menjual hasil tangkapan mereka kepada tengkulak, karena mereka bisa mendapatkan keuntungan lebih besar dari hasil penjualan tersebut. Faktor inilah yang menyebabkan nelayan memilih untuk tidak menjual hasil tangkapan mereka langsung ke TPI meskipun terdapat jarak yang jauh dan biaya tambahan dalam mengakses TPI (Muningsar dkk, 2013).

Berdasarkan observasi awal peneliti terhadap nelayan di Desa Benua Anyar kecamatan Bakumpai bahwa pendapatan nelayan sangat ditentukan oleh banyaknya ikan yang ditangkap, semakin banyak ikan yang dihasilkan pada saat melaut, maka pendapatan akan meningkat dan sebaliknya jika ikan yang dihasilkan dari hasil melaut sedikit, maka pendapatan juga akan menurun. Di desa Benua Anyar kecamatan Bakumpai ada beberapa masyarakat yang berprofesi sebagai nelayan yang khusus mencari ikan saluang dan akan menjual hasil tangkapannya kepada seorang tengkulak, di Desa Benua Anyar terdapat relasi patron klien yaitu ada beberapa nelayan yang meminjam modal kepada tengkulak dan untuk mencari ikan dengan perjanjian nelayan harus menjual hasil tangkapannya (ikan) kepada tengkulak, sedangkan nelayan yang tidak meminjam modal kepada tengkulak dan memakai modal sendiri untuk mencari ikan juga tetap menjual kepada tengkulak karena relasi ini sudah terjalin begitu lama yaitu kurang lebih 15 tahun sehingga membuat keputusan nelayan untuk terus menjual ikannya kepada tengkulak tersebut. Terdapat 3 tengkulak di desa Benua Anyar dengan 50 nelayan yang mencari ikan dari 1.171 penduduk, harga jual ditentukan oleh tengkulak dan harganya lebih murah dibandingkan harga di pasar. Harga ikan yang dijual kepada tengkulak adalah rata-rata Rp 15.000/kg. Di kota Marabahan yang letaknya 14 KM dari desa Benua Anyar juga terdapat pasar yang memasarkan ikan atau tempat transaksi jual beli ikan dengan harga ikan saluang rata-rata 25.000/kg. Jarak pasar yang ditempuh selama 30-45 menit juga membuat keputusan nelayan untuk menjual ikan ke tengkulak dibandingkan ke pasar walaupun dengan

harga yang murah. Dari teori Al Ghazali (2020) “seseorang yang tidak mendapatkan pembeli maka akan menjual produknya dengan harga yang lebih murah”. (hlm 29) namun yang terjadi di desa Benua Anyar menjual ikannya kepada tengkulak yang harganya lebih rendah dibandingkan menjual ke pasar yang harganya lebih tinggi. Padahal jika ingin mendapatkan laba lebih besar nelayan bisa menjual ikannya ke pasar.

Berdasarkan teori yang telah dijelaskan dan permasalahan yang ada penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang dituangkan dalam sebuah karya ilmiah berbentuk skripsi dengan judul “ Pengaruh Patron Klien, Jarak Pasar, dan Harga Jual Terhadap Pengambilan Keputusan Nelayan dalam Sistem Penjualan Ikan di Desa Benua Anyar Kec. Bakumpai”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, perumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Apakah patron klien, jarak pasar, dan harga jual secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan nelayan dalam menjual ikan di Desa Benua Anyar Kec. Bakumpai?
2. Apakah patron klien, jarak pasar, dan harga jual secara parsial berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan nelayan dalam menjual ikan di Desa Benua Anyar Kec. Bakumpai?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah, maka tujuan penelitian ini sebagai berikut :

1. Menganalisis patron klien, jarak pasar, dan harga jual secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan nelayan dalam menjual ikan di Desa Benua Anyar Kec. Bakumpai
2. Menganalisis patron klien, jarak pasar, dan harga jual secara parsial berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan nelayan dalam menjual ikan di Desa Benua Anyar Kec. Bakumpai

D. Manfaat Penelitian

Manfaat dari adanya penelitian ini adalah untuk memberikan informasi dan menambah khazanah ilmu pengetahuan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nelayan dalam menjual ikannya. Berikut ini adalah manfaat dari penelitian ini :

1. Bagi Nelayan

Menjadi bahan pertimbangan bagi nelayan untuk berusaha lebih baik dalam kegiatan usahanya dan dapat mempertimbangkan kembali keterlibatan tengkulak dalam setiap kegiatan usahanya.

2. Bagi Penulis

Diharapkan penelitian ini dapat menambah wawasan baru yang berhubungan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan nelayan dalam menjual ikan di desa Benua Anyar Kec. Bakumpai

3. Bagi Akademisi

Diharapkan penelitian ini dapat dijadikan sebagai salah satu rujukan ilmiah bagi akademisi khususnya pada bidang ilmu ekonomi

syariah untuk menambah dan memperkaya bahan kajian teori-teori peneliti selanjutnya mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan nelayan dalam menjual ikan di desa Benua Anyar Kec. Bakumpai.

E. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalahan dalam menginterpretasikan judul penelitian ini, maka penulis memberikan penjelasan mengenai definisi dari judul yang diangkat “Pengaruh Patron Klien, Jarak Pasar, dan Harga Jual Terhadap Pengambilan Keputusan Nelayan dalam Sistem Penjualan Ikan di Desa Benua Anyar Kec. Bakumpai”. Berikut ini definisi operasional yang penulis jelaskan yaitu:

1. Patron Klien

Hubungan patron-klien memiliki karakteristik khusus yang melibatkan beberapa aspek penting:

- a. Penguasaan Sumberdaya yang Tidak Sama, Hubungan patron-klien melibatkan pelaku yang memiliki tingkat penguasaan sumber daya yang berbeda. Biasanya, patron (pihak yang memiliki sumber daya) memiliki kekuasaan, akses, atau kontrol terhadap sumber daya tertentu, sementara klien (pihak yang bergantung pada sumber daya) lebih tergantung pada patron untuk mendapatkan manfaat dari sumber daya tersebut. Pada penelitian ini tengkulak di desa Benua Anyar memiliki sumber daya dari sosial ekonomi yang lebih tinggi dan dapat memberikan pinjaman berupa modal kepada

nelayan di Desa Benua Anyar yang memiliki sosial ekonomi yang lebih rendah dan memerlukan modal untuk mencari ikan,

- b. Hubungan Khusus dan Keakraban, Hubungan patron-klien bersifat khusus dan seringkali memiliki unsur keakraban. Ini tidak hanya hubungan transaksional biasa, tetapi melibatkan interaksi personal antara patron dan klien. Ada elemen interaksi sosial yang lebih mendalam dalam hubungan ini. Pada penelitian ini hubungan keakraban antara tengkulak dan nelayan di Desa Benua Anyar sudah tinggi dan sudah berlangsung selama kurang lebih 20 tahun lamanya seperti yang disampaikan oleh nelayan di desa tersebut, dan hal ini juga menjadi pengikat antara nelayan dan tengkulak.
- c. Keuntungan Saling Menguntungkan, Hubungan patron-klien didasarkan pada prinsip saling menguntungkan. Patron memberikan dukungan, bantuan, atau sumber daya tertentu kepada klien, sementara klien memberikan pengakuan, loyalitas, atau pelayanan tertentu kepada patron sebagai bentuk balasan (Sufirudin, 2016). Pada penelitian ini tengkulak di Desa Benua Anyar memberikan pinjaman berupa modal dan nelayan di Desa Benua Anyar yang meminjam modal harus menjual semua hasil tangkapannya kepada tengkulak tersebut. Bagi nelayan yang tidak meminjam modal kepada tengkulak dan menggunakan modal sendiri tetap menjual hasil tangkapannya kepada tengkulak karena adanya hubungan keakraban yang tinggi tersebut. Nelayan di Desa

Benua Anyar merasa menjual ikan kepada tengkulak sudah cukup menguntungkan bagi mereka walau tengkulak membeli hasil tangkapan mereka dengan harga murah.

2. Jarak Pasar

Jarak yang dihitung dari tempat pendaratan kapal (biasanya dermaga atau pelabuhan) hingga lokasi pasar pengecer di mana hasil tangkapan nelayan dijual kepada konsumen atau pedagang eceran. Konsep jarak pasar ini memiliki relevansi yang penting dalam bisnis nelayan dan perdagangan hasil tangkapan mereka (Dewayanti, 2003). Pada penelitian ini jarak pasar untuk menjual ikan dari Desa Benua Anyar sejauh 14 km. Dan hanya ada satu pasar untuk tempat menjual ikan, biasanya nelayan menempuh perjalanan selama 30-45 menit untuk bisa sampai ke pasar, transportasi yang digunakan adalah kapal atau jukung, dan menempuh jalur sungai.

3. Harga Jual

Harga memang merupakan komponen kunci dalam strategi pemasaran dan berpengaruh langsung pada pendapatan dan pengeluaran. Penetapan harga yang tepat dapat mempengaruhi pendapatan dan pengeluaran pelanggan. Harga yang terlalu tinggi dapat mengurangi permintaan, sementara harga yang terlalu rendah mungkin merusak citra produk atau layanan. Tujuan utama adalah mencapai keseimbangan yang menghasilkan pendapatan optimal tanpa mengurangi kualitas dan nilai yang diberikan kepada pelanggan (Jelita,

2021). Pada penelitian ini terdapat perbedaan antara harga di pasar dan harga yang ditawarkan setiap tengkulak di Desa Benua Anyar. Harga ikan saluang yang ada di pasar rata-rata Rp 25.000/kg sedangkan harga ikan yang ditawarkan oleh tengkulak di Desa Benua Anyar rata-rata adalah Rp 15.000/kg. Itu pun selalu turun naik tergantung harga pasar dan banyak tidaknya ikan yang didapat. Jika ikan yang di dapat lebih banyak harga cenderung akan turun dan jika ikan yang dihasilkan sedikit harga cenderung akan naik.

4. Pengambilan Keputusan

Menurut William R. Dill (2019), “pengambilan keputusan adalah suatu proses di mana seseorang atau kelompok memilih di antara berbagai pilihan tindakan yang tersedia untuk mencapai tujuan tertentu”. (hlm 59). Proses pengambilan keputusan ini melibatkan pemilihan tindakan yang dianggap paling tepat dan efektif untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

Pengambilan keputusan juga melibatkan pertimbangan terhadap berbagai faktor, termasuk risiko dan ketidakpastian yang mungkin timbul dari setiap pilihan yang ada. Proses ini berusaha untuk mengurangi resiko sekecil-kecilnya agar hasil yang diharapkan dapat tercapai dengan lebih akurat.

Selain itu, dalam pengambilan keputusan juga diperhatikan penggunaan sumber daya yang ada. Artinya, dalam memilih tindakan yang tepat, perlu mempertimbangkan efisiensi penggunaan sumber

daya yang tersedia, sehingga pengambilan keputusan dapat dilakukan secara efektif dan efisien.

Dalam konteks bisnis atau organisasi, pengambilan keputusan merupakan salah satu aspek kritis dalam mencapai tujuan dan kesuksesan perusahaan. Kemampuan untuk melakukan pengambilan keputusan yang baik dan tepat dapat menjadi kunci sukses dalam menghadapi berbagai tantangan dan peluang yang muncul. Oleh karena itu, proses pengambilan keputusan yang baik harus didasarkan pada informasi yang akurat, analisis yang mendalam, pertimbangan yang matang, serta meminimalkan ketidakpastian dan risiko sebisa mungkin (Afriansyah, 2019). Adapun faktor-faktor yang diambil untuk mempengaruhi pengambilan keputusan nelayan dalam penelitian ini adalah patron klien, jarak, dan harga jual. Pada penelitian ini sebagian besar nelayan di Desa Benua Anyar menjual ikan hasil tangkapannya kepada tengkulak yang setiap hari datang ke Desa Benua Anyar. Pengambilan keputusan nelayan ini cenderung dipengaruhi oleh ketiga variabel tersebut. Karena relasi patron klien yang sudah tinggi di Desa Benua Anyar ini, jarak antara pasar dan Desa Benua Anyar yang relatif jauh dan memerlukan biaya lagi untuk menuju pasar serta harga jual yang ditawarkan oleh tengkulak dan pasar ikan.

5. Nelayan

Nelayan terbagi menjadi 2 jenis yaitu, komunitas nelayan heterogen. Komunitas nelayan heterogen terdiri dari nelayan yang

tinggal di desa-desa yang mudah dijangkau melalui transportasi darat dalam komunitas ini, mungkin terdapat akses yang lebih baik ke pasar dan kota-kota besar, sehingga nelayan dapat mengakses lebih banyak peluang dan memiliki lebih banyak pilihan dalam menjual hasil tangkapan mereka. Alat tangkap ikan yang digunakan dalam komunitas ini mungkin lebih beragam dan modern, sehingga produktivitasnya lebih tinggi dibandingkan dengan komunitas nelayan homogen.

Selanjutnya ada komunitas nelayan homogen. Komunitas nelayan homogen terdapat di desa-desa nelayan terpencil yang sulit dijangkau melalui transportasi darat, keterpencilan lokasi ini mungkin menyebabkan kesulitan bagi nelayan untuk mengakses pasar atau kota-kota besar, sehingga mereka mungkin memiliki keterbatasan dalam menjual hasil tangkapan mereka. Alat tangkap ikan yang digunakan dalam komunitas ini cenderung sederhana, sehingga produktivitasnya mungkin lebih rendah dibandingkan dengan komunitas nelayan heterogen yang menggunakan alat tangkap yang lebih modern dan efisien. Kesulitan transportasi angkutan hasil tangkapan ke pasar juga dapat menyebabkan harga hasil laut di daerah komunitas nelayan homogen menjadi rendah. Dengan akses terbatas ke pasar yang lebih luas, mereka mungkin harus mengandalkan tengkulak atau pedagang lokal yang menawarkan harga lebih rendah untuk hasil tangkapan mereka.

Perbedaan ini menunjukkan pentingnya akses dan infrastruktur yang baik bagi komunitas nelayan untuk meningkatkan produktivitas dan mendapatkan harga yang lebih adil untuk hasil tangkapan mereka. Dukungan pemerintah dalam hal infrastruktur transportasi, pelatihan teknis, dan pemasaran dapat membantu meningkatkan kesejahteraan komunitas nelayan, terutama yang berada di daerah terpencil (murhenna dkk, 2019). Pada penelitian ini nelayan di Desa Benua Anyar termasuk ke dalam jenis nelayan heterogen yang mana mudah untuk mengakses jalan menuju pasar walaupun Desa Benua Anyar tempat nelayan ini tinggal merupakan Desa terpencil, namun akses jalan menuju ke pasar sudah lumayan bagus, apalagi sebagian nelayan jika ingin ke pasar lebih memilih jalur sungai.

6. Sistem Penjualan

Menurut Tata Sutabri (2012) dalam bukunya Analisis Sistem Informasi “sistem merupakan suatu kelompok unsur yang saling terkait dan berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu”. (hlm.6) Dalam konteks usaha, sistem penjualan barang adalah bagian dari sistem yang terkait dan terstruktur dengan baik. Penjualan barang atau jasa merupakan salah satu langkah penting dalam memindahkan produk dari produsen kepada konsumen sebagai target utama. Tujuan utama dari sistem penjualan adalah untuk mendatangkan keuntungan atau laba dari produk atau barang yang dihasilkan oleh produsen, dengan cara mengelola proses penjualan dengan baik. Dalam

pelaksanaannya, penjualan tidak dapat dilakukan tanpa adanya pelaku-pelaku yang terlibat di dalamnya, seperti agen, pedagang, dan tenaga pemasaran (Anggita, 2016). Pada penelitian ini sistem penjualan yang digunakan nelayan di Desa Benua Anyar adalah menjual hasil tangkapannya berupa ikan kepada tengkulak ikan yang datang ke desa Benua Anyar, serta ada juga beberapa nelayan dalam jumlah sedikit yang menjual hasil tangkapannya ke pasar.

F. Penelitian Terdahulu

Adapun penelitian terdahulu yang peneliti rasa sangat relevan dengan penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 1. 1 Hasil Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul/Topik Penelitian	Variabel dan Teknis Analisis Data	Hasil Penelitian	Perbedaan
1	Dwi Jayanti	Komparasi Pendapatan Antara Nelayan Swadana dengan Nelayan Modal dari Tengkulak di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Jayanti	Variabel pada penelitian adalah X1 nelayan swadana, X2 nelayan modal dari tengkulak dan Y pendapatan, penelitian ini menggunakan metode survey, jenis dan teknik pengumpulan data dari penelitian ini menggunakan studi pustaka dan studi	Hasil penelitian menunjukkan bahwa bentuk-bentuk keterlibatan tengkulak di PPI Jayanti terdiri dari keterlibatan tengkulak dengan nelayan dan keterlibatan tengkulak dengan pedagang. Keterlibatan tengkulak dengan nelayan terdiri dari keterlibatan dalam penyediaan modal dengan	a. pada penelitian ini hanya menggunakan studi lapangan b. variabel pada penelitian ini adalah patron klien, jarak, dan harga jual c. penelitian ini mencari faktor yang mempengaruhi keputusan nelayan menjual ikan kepada

			<p>lapangan, Data yang dikumpulkan berasal dari literatur yang berhubungan dengan topik permasalahan penelitian baik dalam bentuk buku, jurnal, prosiding, dokumen-dokumen dan sebagainya yang berkaitan dengan objek penelitian, pengumpulan data melalui studi lapang untuk mendapatkan data primer, dilakukan dengan cara</p>	<p>konsekwensi penjualan hasil tangkapan nelayan harus dijual kepada tengkulak yang bersangkutan. Keterlibatan tengkulak dengan pedagang yaitu pemberian modal ikan oleh tengkulak kepada pedagang yang tidak memiliki modal untuk membeli ikan. Rata-rata pendapatan nelayan modal yang berasal dari tengkulak sebesar Rp. 64.779 dan rata-rata pendapatan nelayan</p>	<p>tengkulak.</p>
--	--	--	--	---	-------------------

			observasi, kuesioner, dan wawancara	swadana sebesar Rp. 72.300. Terdapat perbedaan pendapatan antara nelayan modal yang berasal dari tengkulak dengan nelayan swadana.	
2.	Retno Muninggar, Dinarwan, dan Cici Anggara	Faktor yang Mempengaruhi Nelayan Menjual Hasil Tangkapan Di Luar TPI Lampasing : Sebuah Tinjauan Kebijakan	Variabel pada penelitian adalah Harga ikan, Waktu pelelangan ikan, Keterikatan modal dengan tengkulak, Proses Pelelangan ikan, Sistem pelelangan ikan, Retribusi pelelangan, Kelengkapan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor yang paling berpengaruh adalah kriteria harga ikan dengan nilai faktor sebesar 19,59, kemudian faktor yang berpengaruh paling rendah adalah penegakan kebijakan dengan	a. Penelitian ini menggunakan analisis Regresi Linier berganda b. Variabel pada penelitian ini adalah patron klien, jarak, dan harga jual

		<p>fasilitas, Kelayakan</p> <p>fasilitas, Sanitasi</p> <p>lingkungan, Kebijakan pemerintah daerah.</p> <p>Penelitian ini menggunakan metode case study, penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan kuantitatif.</p> <p>Pengumpulan data melalui studi pustaka dan studi lapang (observasi serta wawancara), Penentuan jumlah responden</p>	<p>nilai faktor. Dilihat dari sisi kebijakan, pengelolaan pelelangan ikan harus segera diperbaiki melalui teknik pelelangan ikan yang maju seperti yang diterapkan di negara-negara Uni Eropa.</p>	
--	--	--	--	--

			dilakukan secara <i>purposive sampling</i> dan menggunakan analisis Multi Criteria Analysis (MCA)		
3	Noviana Citra Dewayanti	Analisis pemasaran ikan laut segar di Kabupaten Cilacap	Variabel pada penelitian ini adalah jarak pasar, retribusi, hasil tangkapan nelayan dan jumlah pedagang perantara terhadap margin pemasaran. Penelitian ini menggunakan teknik survei	Hasil dari penelitian ini adalah jarak pasar, retribusi, hasil tangkapan nelayan dan jumlah pedagang perantara berpengaruh terhadap margin pemasaran	a. Variabel penelitian ini adalah patron klien, jarak, dan harga jual b. Yang diteliti adalah faktor yang berpengaruh signifikan terhadap keputusan nelayan menjual ikan tengkulak

G. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan ini terbagi menjadi lima bab untuk mempermudah pembahasan dan penulisan skripsi. Sistematika penulisan tersebut diantaranya:

Bab pertama, ialah merupakan pendahuluan yang membahas tentang latar belakang dan penegasan judul yang menggambarkan awal mula permasalahan dari yang umum sampai ke khusus yang berkenaan dengan objek penelitian. Rumusan masalah, merupakan dasar dari penelitian atau karena adanya rumusan masalah inilah penelitian ini dilakukan. Tujuan penelitian ini adalah untuk menjawab rumusan masalah tersebut. Definisi operasional untuk membatasi istilah-istilah dalam judul penelitian yang bermakna umum dan luas. Manfaat penelitian adalah apabila sudah menjadi sebuah tulisan akan berguna bagi penulis sendiri dan pihak lain yang memerlukan referensi untuk menjadi rujukan mengenai permasalahan yang penulis angkat serta menambah koleksi pustaka kampus. Penelitian terdahulu merupakan salah satu acuan penulis dalam melakukan penelitian sehingga penulis dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Anggapan dasar atau hipotesis penelitian adalah jawaban sementara terhadap masalah penelitian yang kebenarannya harus diuji melalui penelitian. Kerangka terakhir dari bab ini ialah sistematika penulisan, dalam bagian ini penulis menarasikan penelitian yang akan dituangkan ke dalam penulisan secara sistematis.

Bab kedua, berisi landasan teori, pada bab ini akan dijabarkan teori-teori pendukung serta relevan yang dijadikan sebagai dasar atas permasalahan yang

berhubungan dengan objek penelitian yang mana teori tersebut bersumber dari buku, literature, jurnal, dan penelitian-penelitian sebelumnya.

Bab ketiga, berisi metode penelitian yang merupakan pembahasan tentang teknik metode penelitian yang digunakan, meliputi jenis dan pendekatan penelitian, populasi dan sampel, data dan sumber data, metode pengumpulan data, teknik pengolahan data dan teknik analisis data hingga prosedur penelitian.

Bab keempat, menyajikan hasil penelitian yang dilengkapi dengan interpretasinya sesuai dengan hasil analisis data, sehingga dapat menjawab rumusan masalah penelitian dan menguji hipotesis penelitian yang diajukan.

Bab kelima, bab ini berisi kesimpulan untuk memberikan jawaban terhadap rumusan masalah dan tujuan penelitian yang selaras. Bab ini juga memuat saran sebagai arah bagi penelitian selanjutnya sebagai bahan acuan.