

PENILAIAN SOSIAL DALAM MEMBANGUN ENTITAS BISNIS PERIKANAN PADA SKPT SELAT LAMPA, NATUNA

Social Assessment on The Development of The Fishery Business Entity in SKPT Selat Lampa, Natuna

*Armen Zulham

Balai Besar Riset Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan
Gedung Balitbang KP I Lt. 4

Jalan Pasir Putih Nomor 1 Ancol Timur, Jakarta Utara, Indonesia

Telp: (021) 64711583 Fax: 64700924

Diterima tanggal: 22 Januari 2018 Diterima setelah perbaikan: 8 Maret 2018

Disetujui terbit: 6 Juni 2018

*email: keude_bing@yahoo.co.id

ABSTRAK

Kehadiran nelayan asing pelaku *Illegal Unreported and Unregulated fishing (IUU- Fishing)* pada Laut Natuna Utara merupakan sinyal, perairan tersebut cukup potensial. Keberhasilan menangkap pelaku *IUU Fishing* pada perairan itu, seharusnya mendorong pelaku usaha perikanan Natuna memanfaatkan peluang itu. Namun, hal itu belum terwujud, karena struktur sosial dan jaringan sosial entitas bisnis perikanan diluar SKPT Selat Lampa, kapasitasnya belum dipetakan. Pemetaan perlu dilakukan untuk mengukur: kemampuan pemupukan modal, kemampuan akses potensi ikan, membangun industri pengolahan, membangun akses pasar dan jaringan perdagangan ikan, serta perilaku bisnis pelaku usaha perikanan di Natuna. Upaya meningkatkan peran entitas bisnis perikanan di Natuna, dilaksanakan melalui program Sentra Kelautan dan Perikanan Terpadu (SKPT) di Selat Lampa. SKPT yang dimulai sejak tahun 2016. Lokasi ini dipilih karena kontruksi sosialnya masih *premature* sehingga perlu strategi untuk memfungsikannya. Penilaian sosial ini, bertujuan memberi informasi tentang struktur sosial dan jaringan sosial entitas bisnis perikanan diluar SKPT Selat Lampa, sebagai bahan untuk operasionalisasi SKPT tersebut. Informasi tulisan ini diperoleh melalui *Focus Group Discussion (FGD)* di Ranai. Informasi FGD itu, diperkaya dengan mewawancarai 50 nelayan, 5 pedagang, 5 pengolah dan 3 pengusaha yang melakukan bisnis perikanan di Natuna. Informasi dikumpulkan pada bulan Juli dan Oktober 2017. Hasil analisis merekomendasikan pedagang besar pada jaringan bisnis ikan di Natuna harus diintegrasikan dalam entitas bisnis usaha patungan, sebagai wadah pedagang tersebut berperan di SKPT Selat Lampa.

Kata Kunci: perikanan; Natuna; struktur sosial; jaringan sosial

ABSTRACT

The presence of foreign fishermen committing Illegal Unreported and Unregulated fishing (IUU-Fishing) in North Natuna Sea indicates that the sea is highly potential. The arrest of IUU-Fishing actors is supposed to encourage the local businessmen to take the opportunities. However, the role has not been established yet due to lack of capacity mapping of social structure and social networking for the fishing business outside SKPT Lampa Strait. The mapping was required to measure the ability of capital accumulation, access to fish resources, development of processing industry, development of market access and fish trading network, and behaviour of fish businessmen in Natuna. The Integrated Centre of Marine and Fisheries (SKPT) in Lampa Strait, which has been initiated since 2016, is developed to empower the role of fish business in Natuna. This location was chosen due to the prematurity social construction, therefore, a particular strategy is necessary to function it. This social assessment aimed to inform social structure and social networking of fish business outside SKPT Lampa Strait as a subject to operate the SKPT. The information of this article were collected through Focus Group Discussion (FGD) in Ranai, as well as interview with 50 fishermen, 5 traders, and 3 businessmen doing fish business in Natuna. The information was collected on July and October 2017. The result of the analysis recommended that fish wholesaler in Natuna network business should be integrated in joint venture to encourage their engagement in business activities at SKPT Lampa strait.

Keywords: fishing; Natuna; social structure; social networking

*Korespodensi Penulis:

Balai Besar Riset Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan

Gedung Balitbang KP I Lt. 4 Jalan Pasir Putih Nomor 1 Ancol Timur, Jakarta Utara, Indonesia

Telp: (021) 64711583 Fax: 64700924

PENDAHULUAN

Perairan Laut Natuna Utara mulai dikenal pada Juli 2017 (Suryadinata, 2017). Perairan ini merupakan bagian dari Wilayah Pengelolaan Perikanan Negara Republik Indonesia (WPPNRI-711). Menurut Supryanto (2015) potensi bisnis perairan tersebut sering dimanfaatkan armada perikanan China, Vietnam dan Thailand. Pemerintahan China dan Vietnam secara sepihak mengakui perairan Laut Natuna Utara adalah *fishingground* tradisional nelayan mereka (Riska, 2017).

Laporan dari nelayan Desa Sepampang, Desa Bandarsyah Pulau Bunguran Besar, menunjukkan kegiatan *illegal fishing* kapal ikan Vietnam sampai 2018 masih terjadi, namun jumlahnya jauh berkurang. Kehadiran kapal ikan asing pada perairan Laut Natuna Utara merupakan tanda, bahwa:

- a. Laut Natuna adalah salah satu sumber pasokan ikan. Analisis yang dilakukan lembaga *S. Rajaratnam School of International Study Nanyang Technology University Singapore*, perairan Natuna dapat menghasilkan 500 ribu ton ikan per tahun (Supryanto, 2015). Estimasi tersebut termasuk ikan dari Zona Ekonomi Eksklusif Indonesia Laut Natuna Utara. Pada tahun 2015 ikan yang didaratkan di Natuna mencapai 48.968,85 ton (Dinas Perikanan Natuna, 2017). Jika keberadaan armada perikanan Muara Angke, Muara Baru, Tegal dan Pekalongan yang beroperasi pada Laut Natuna Utara diperhitungkan, maka jumlah ikan yang ditangkap dari perairan itu diperkirakan mencapai 60 ribu ton – 70 ribu ton ikan per tahun. Angka tersebut, menurut Kepmen KP No. 45/MEN/2011, Kepmen KP No. 47/Kepmen-KP/2016 dan Kepmen KP No. 50 / Kepmen KP/ 2017 menunjukkan produksi ikan dari perairan Natuna telah lebih tangkap.
- b. Armada perikanan tangkap di Natuna tidak memadai. Pada tahun 2017, jumlah armada perikanan Kabupaten Natuna sekitar 4.107 unit. Armada itu terdiri dari kapal / perahu 1GT – 5GT (58,4%); 9,3% armada perikanan 5 GT – 10 GT dan 27,6% armada Perahu Motor Tempel. Armada perikanan > 30 GT tidak tercatat pada Statistik Perikanan Kabupaten Natuna. Namun, armada perikanan > 30 GT yang beroperasi di Laut Natuna Utara merupakan kapal ikan asal Tanjung Balai

Karimun Kepulauan Riau, Muara Angke, Muara Baru, serta Pekalongan dan Tegal yang jumlahnya terbatas.

- c. Fasilitas pendukung penangkapan ikan di Natuna tidak memadai. Distribusi ikan ke pasar tujuan misalnya, adalah tantangan yang dihadapi nelayan asal Natuna. Hal ini disebabkan karena jumlah *Cold Storage*, Pabrik Es dan Tempat Pendaratan Ikan tidak memadai. Selain itu pasokan bahan bakar minyak untuk penangkapan ikan di Natuna juga terbatas. Permasalahan semakin pelik ketika produksi ikan di Natuna melimpah, daya serap pasar lokal terbatas sehingga harga ikan sangat rendah. Permasalahan ini tidak dapat diselesaikan oleh struktur sosial yang ada. Jika dipelajari statistik Kabupaten Natuna (BPS Kabupaten Natuna, 2017), hal ini disebabkan oleh kebijakan pembangunan ekonomi Kabupaten Natuna, belum memprioritaskan lapangan usaha sektor primer (termasuk perikanan).

Uraian diatas, secara implisit menunjukkan aktivitas bisnis (Reniaty, 2013), kontruksi sosial (Radcliffe_Brown, 1940), jaringan sosial (Blau, 1964) Lapangan Usaha Perikanan di Natuna telah berjalan, namun struktur sosial dan entitas bisnisnya belum dipetakan dengan baik, sehingga Lapangan Usaha Perikanan tersebut belum mampu mendorong perekonomian Natuna.

Pada sisi lain, untuk memanfaatkan potensi ikan dan menggantikan peran kapal ikan asing yang ditangkap dan ditenggelamkan di Laut Natuna Utara, pemerintah melakukan kontruksi sosial dengan Kepmen KP No. 51/Kepmen-KP/2016, membangun SKPT Selat Lampa serta memberi bantuan armada dan alat tangkap perikanan kepada nelayan di Natuna. Artinya pemerintah mengintervensi struktur sosial di luar SKPT Selat Lampa dengan Kepmen KP No. 51/Kepmen-KP/2016, agar berintegrasi dengan struktur sosial yang dibuat pemerintah di Selat Lampa (Radcliffe-Brown, 1940). Harapan ini tidak mudah diwujudkan, karena entitas bisnis perikanan diluar SKPT Selat Lampa tidak terintegrasi. Apalagi setiap jaringan sosial pada entitas bisnis perikanan yang ada sudah mapan dan ikatannya cukup kuat. Jaringan sosial pada entitas bisnis perikanan dapat disebut sebagai keterlekatan kuat (Damsar dan Indriyani, 2013). Sementara, entitas bisnis pada SKPT Selat Lampa sedang dirintis dan jaringan sosialnya *premature*.

Penilaian sosial cara yang digunakan untuk mempercepat berfungsinya suatu program (Taylor *et al.*, 1990). Penilaian sosial tulisan ini, dilakukan untuk mempelajari strategi, kemampuan dan fungsi dari entitas bisnis pada struktur sosial perikanan Natuna, agar informasi pemanfaatan potensi ikan, akses teknologi, kemampuan akumulasi modal, akses pasar dapat dipetakan. Sehingga jaringan sosial pada entitas bisnis yang ada diluar kawasan SKPT Selat Lampa itu, dapat berintegrasi dengan jaringan sosial yang dibangun pada SKPT Selat Lampa di Natuna. Pengumpulan data untuk mewujudkan tujuan diatas dilakukan pada bulan Juli dan Oktober 2017. Data dan informasi diperoleh melalui *Focus Group Discussion* (FGD) di Ranai. *In depth study* dilakukan dengan wawancara pada 50 nelayan, 5 pedagang, 5 pengolah dan 3 pengusaha/koperasi yang melakukan bisnis perikanan di Natuna. Responden tersebut tersebar pada Desa Pulau Tiga, Desa Tanjung, Desa Bandarsyah, Desa Cemaga Tengah dan Desa Sepampang. Analisis data dilakukan secara deskriptif dan preskriptif (Huisman, 2015; de Lange, 2017; dan Heaney, 2015). Analisis preskriptif digunakan dengan memanfaatkan hasil analisis deskriptif tersebut untuk mendorong jaringan sosial diluar SKPT Selat Lampa dapat berintegrasi dengan aktivitas pada SKPT Selat Lampa.

CAKUPAN BAHASAN ENTITAS BISNIS DAN JARINGAN SOSIAL PERIKANAN NATUNA

Struktur sosial dan jaringan sosial di Natuna membentuk entitas bisnis perikanan melalui proses interaksi sosial (Bardis, 1978). Struktur sosial itu menurut Parsons (1951) adalah sistem sosial yang terdiri dari pedagang ikan, pemilik kapal ikan, pengusaha maupun pengolah hasil perikanan. Dan menurut Crossman, (2017); Lauer, (1982) struktur sosial itu dapat berupa institusi/organisasi/ lembaga/kelompok dengan peran dan status sosial tertentu. Sistem sosial itu akan berfungsi, jika punya kemampuan adaptasi, tujuan yang sama, mampu berintegrasi dan menjaga pola relasi yang sudah dibangun (Poloma, 2007).

Tulisan ini melihat, entitas bisnis perikanan di Natuna adalah bentuk operasionalisasi bisnis yang dilakukan oleh pelaku usaha perikanan di Natuna. Berdasarkan batasan itu maka di Natuna terdapat 4 tipe entitas bisnis (Moore, 1974 dan Kimmitt & Esquire, 2013), yaitu: kepemilikan sendiri, kongsi, kongsi terbatas, kongsi dengan penyertaan modal (saham).

Entitas bisnis kepemilikan sendiri, umumnya mencakup kegiatan penangkapan ikan dengan perahu tanpa motor dan pengolahan ikan skala rumah tangga. Karakteristik entitas bisnis ini adalah pemilik tunggal, keuntungan dan berbagai keperluan dalam kegiatan usaha adalah tanggung jawab pemilik usaha.

Entitas bisnis Kongsi terdapat pada kegiatan penangkapan ikan dengan motor tempel, kapal motor dan koperasi. Entitas Kongsi ini merupakan bentuk kerja sama 2 orang atau lebih dalam pengelolaan dan pembiayaan usaha, penggunaan keuntungan serta membayar kewajiban usaha.

Entitas bisnis kongsi terbatas umumnya terdapat dalam perdagangan ikan antara eksportir / pengumpul dan pemilik kapal ikan. Entitas bisnis ini merupakan kerjasama dua orang atau lebih dimana mitra hanya ikut dalam investasi, tetapi pengelolaan usaha dan kewajiban lain adalah tanggung jawab yang menjalankan usaha.

Entitas bisnis kongsi dengan penyertaan modal (saham). Entitas ini terdapat pada kegiatan ekspor hasil perikanan, pengelolaan *cold storage*, pabrik es atau Stasiun Pengisi Bahan Bakar Nelayan. Pada entitas bisnis ini, usaha dijalankan oleh profesional, namun keputusan pengelolaan usaha, kewajiban usaha dan keuntungan dari usaha diatur berdasarkan saham yang dimiliki.

Kekuatan jaringan sosial pada entitas bisnis itu tergantung dari kapasitas struktur sosial dalam masyarakat perikanan Natuna. Pada entitas bisnis penangkapan ikan (kongsi) misalnya, kekuatannya tergantung dari pengaruh pemilik kapal ikan (juragan) pada nahkoda dan anak buah kapal; atau kongsi terbatas tergantung pengaruh pedagang ikan (pengumpul dan eksportir) dengan pemilik kapal (juragan). Demikian juga halnya, pada kegiatan perdagangan dan distribusi ikan kekuatan jaringan sosial itu terletak pada pedagang besar (eksportir). Kekuatan bisnis entitas kongsi dengan penyertaan modal tergantung kesepakatan antara pedagang besar (eksportir di Tanjung Balai Karimun) dengan pedagang pengumpul ikan di Natuna. Peran jaringan sosial pada entitas bisnis perikanan Natuna dapat dipelajari menurut dimensi horizontal dan dimensi vertikal. Pada dimensi horizontal pelaku usaha pada jaringan sosial tersebut punya peran berbeda dan status sosial yang setara, sedangkan pada dimensi vertikal pelaku usaha pada jaringan sosial punya peran dan status sosial yang berbeda satu dengan lainnya (Schmitz, 2012).

Tulisan ini melihat jaringan sosial bisnis perikanan di Natuna dalam dimensi horizontal dan dimensi vertikal perlu dipahami, agar mereka dapat melakukan kegiatan bisnis pada SKPT Selat Lampa. Saat ini entitas bisnis perikanan di Natuna aktivitasnya belum terintegrasi, karena aktivitas mereka tersebar pada berbagai desa di Pulau Bunguran, Pulau Tiga, dan Sedanau.

Entitas Bisnis Perikanan di Luar SKPT Selat Lampa

Jaringan sosial entitas bisnis perikanan Natuna dalam dimensi horizontal menggambarkan diferensiasi sosial karena perbedaan peran dalam membangun relasi. Pelaku usaha pada jaringan sosial ini menurut fungsi ekonomi terdiri dari: pemilik kapal ikan – pedagang – pengolah – dan pengusaha.

Jaringan bisnis perikanan pada struktur sosial diatas dapat membangun entitas bisnis kongsi terbatas. Kekuatan jaringan bisnis itu terletak pada “ikatan”. Ikatan menjadi “wadah” adaptasi pelaku usaha untuk berkerjasama karena tingginya persaingan bisnis. Jaringan sosial pada entitas kongsi terbatas akan berlanjut jika para pelaku usaha mempunyai komitmen dan tujuan yang sama dan akan berakhir jika komitmen dan tujuan berbeda. Integrasi yang berlanjut disebut keterlekatan kuat dan yang tidak berlanjut disebut keterlekatan lemah (Granovetter, 1995; Damsar & Indrayani, 2013).

Jaringan sosial pada entitas bisnis “keterlekatan kuat” terjadi karena pelaku usaha “diikat” dengan investasi atau bantuan biaya operasional oleh pelaku lain. Sebaliknya jaringan sosial dengan “keterlekatan lemah” pelaku usahanya belum diikat / terikat dengan investasi atau bantuan biaya.

Pada nelayan di Bunguran Timur hasil penelitian Zulham *et al.* (2017), menunjukkan 50% nelayan menerima investasi pembuatan armada dari pedagang. Selain itu, pedagang juga memberi “jaminan sosial” (*social safety fund*) kepada rumah tangga nelayan (pemilik kapal). Jaringan sosial pada entitas bisnis kongsi yang diikat pedagang, umumnya sulit beradaptasi dengan jaringan sosial yang dibentuk pedagang ikan lain, karena akan mengganggu bisnis mereka. Di Pulau Tiga 80% investasi armada perikanan berasal dari modal pribadi, namun biaya operasional penangkapan ikan tetap dari pedagang. Dengan demikian, jaringan bisnis perikanan di

luar SKPT Selat Lampa dapat disebut sebagai jaringan sosial dengan keterlekatan kuat. Jika demikian halnya, diperlukan langkah terobosan agar jaringan sosial pada berbagai entitas bisnis di Natuna dapat beradaptasi dengan jaringan bisnis /jaringan sosial baru yang dirintis pada SKPT Selat Lampa.

Pada dimensi vertikal, jaringan sosial bisnis perikanan di Natuna dibangun pelaku usaha tujuannya adalah untuk mempertahankan eksistensi investasi mereka. Oleh sebab itu, pada dimensi vertikal jaringan sosial dapat dikelompokkan menurut:

- a. Kegiatan penangkapan ikan:
 1. Pemilik kapal ikan (juragan) – nahkoda - dan anak buah kapal.
 2. Pemilik kapal (juragan) - pedagang besar/ pedagang pengumpul
- b. Kegiatan perdagangan dan distribusi ikan:
 1. Pedagang besar – pedagang pengumpul - pemilik kapal ikan (juragan).
 2. Pedagang besar - pedagang pengumpul.

Relasi yang dibangun oleh pelaku usaha menurut dimensi vertikal pada jaringan sosial tersebut peran dan status sosialnya tidak sama. Kekuatan relasi juga ditentukan oleh ikatan modal, investasi atau bantuan lainnya. Jaringan sosial bisnis tersebut sangat resisten, dan sulit bergabung dengan jaringan bisnis perikanan lain atau jaringan bisnis yang dibangun di Selat Lampa.

Relasi pada dimensi vertikal ini, terbentuk karena berbagai hal: pada pemilik kapal penangkap ikan karena keterbatasan modal dan pendapatan; pada ABK & nahkoda karena memerlukan uang. Pada pedagang karena persaingan ketat dalam mendapatkan pasokan ikan akibat kuota ikan yang harus dipenuhi untuk pasar tujuan.

Relasi pada struktur sosial dimensi horizontal dan dimensi vertikal membentuk ikatan *patron – client*. Bentuk relasi yang demikian umum ditemui pada bisnis produk primer (Saptana & Ashari, 2007). Pada dimensi horizontal terdapat antara pedagang (*patron*) – pemilik kapal (*client*); pengusaha (*patron*) – pedagang (pengumpul) & nelayan (*client*). Sedangkan pada dimensi vertikal adalah antara: pemilik kapal/juragan (*patron*) – nahkoda / ABK (*client*); pedagang pengumpul /

pedagang besar (*patron*) - pemilik kapal ikan (*client*); pedagang besar (*patron*) – pedagang pengumpul dan pemilik kapal ikan (*client*) dan pedagang besar sebagai *patron* dengan pedagang pengumpul sebagai *client* (Humaidi, 2010; Minaro *et al.*, 2010).

Entitas Bisnis Perikanan Pada SKPT Selat Lampa

Tersedianya berbagai fasilitas pada SKPT Selat Lampa, maka pemerintah mendorong entitas bisnis memanfaatkan berbagai fasilitas yang terdapat pada SKPT itu. Jika diperhatikan pada SKPT Selat Lampa baru terdapat tipe entitas bisnis kongsi terbatas.

Entitas bisnis kongsi terbatas terjadi karena kerjasama antara Perum Perindo (pedagang ikan) dengan pemilik armada/kapal penangkap ikan di Midai Natuna. Kerjasama tersebut merupakan bentuk jaringan sosial dari dimensi horizontal. Para pelaku usaha pada jaringan sosial itu, mempunyai peran yang berbeda dan status sosial yang setara. Entitas bisnis kongsi terbatas yang dibangun Perum Perindo tersebut dibentuk secara formal dengan perjanjian. Pemilik armada perikanan sebagai "*client*" diikat dengan bantuan biaya penangkapan ikan oleh Perum Perindo. Selanjutnya pemilik armada penangkapan ikan menjual hasil tangkapan kepada Perum Perindo sebagai *patron*. Kekuatan jaringan sosial yang formal ini membentuk "keterlekatan kuat". Namun keterlekatan itu dapat melemah jika bantuan biaya tersebut dikurangi atau dihentikan.

Pada dimensi horizontal Perum Perindo diperkirakan sulit membangun jaringan sosial dengan berbagai armada perikanan lain yang ada di sekitar Selat Lampa (Pulau Tiga dan Bunguran Besar) untuk mendukung usahanya di SKPT Selat Lampa. Pemilik armada perikanan pada lokasi Pulau Tiga dan Bunguran Besar (diluar SKPT Selat Lampa) telah "diikat" oleh pedagang pengumpul lain yang berkongsi dengan pedagang di Tanjung Balai Karimun dan Batam. Hal ini diduga menjadi penyebab armada perikanan di Pulau Tiga dan Bunguran Besar tidak beraktivitas pada lokasi SKPT Selat Lampa. Untuk mendorong mereka masuk ke SKPT Selat Lampa diperlukan konstruksi sosial baru berupa perda dari Pemerintah Daerah Natuna dan peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan. Perda dan peraturan Menteri tersebut akan mendorong terdapatnya entitas bisnis

kepemilikan sendiri dan kongsi terdapat dalam SKPT Selat Lampa.

Pada SKPT Selat Lampa terdapat pengusaha SPDN, pengusaha ini merupakan entitas bisnis kongsi dengan penyertaan modal. Pengusaha SPDN di Selat Lampa mendapat hak untuk mengelola SPDN di SKPT Selat Lampa dengan penyertaan modal untuk mendapat pasokan BBM dari Pertamina.

Ikatan yang dibangun oleh dua entitas bisnis di Selat Lampa tersebut walaupun merupakan kelekatan kuat, tetapi terbentuknya sangat formal (dengan surat perjanjian), sehingga jika satu pihak merasa dirugikan maka jaringan sosial itu akan lepas satu dengan lainnya.

Dengan entitas bisnis yang ada dan untuk mewujudkan tumbuhnya jaringan sosial dalam dimensi vertikal dalam SKPT Selat Lampa diperlukan konstruksi sosial baru yang harus dibuat oleh Pemda dalam bentuk Peraturan Daerah atau Peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan. Sehingga di SKPT Selat Lampa akan ditemui jaringan sosial pemilik kapal – nahkoda – ABK atau eksportir - pedagang pengumpul – pemilik kapal ikan.

Penilaian Sosial Dimensi Horizontal Bisnis Perikanan Natuna

Pelaku usaha pada jaringan sosial menurut dimensi horizontal dipandang memiliki peran yang berbeda dan status sosial yang setara. Di Natuna, pemilik kapal berperan dalam menangkap ikan; pedagang berperan membeli dan mendistribusikan ikan; pengolah membeli dan mengolah bahan baku ikan; pengusaha berinvestasi untuk mendukung bisnis perikanan. sRelasi pemilik kapal / nelayan – pedagang – pengolah – pengusaha bertujuan agar investasi mereka pada bisnis perikanan di Natuna dapat berlanjut.

Keberlanjutan investasi itu dapat dipetakan dari kemampuan dan fungsi pelaku usaha, sehingga kapasitas dari pelaku usaha perikanan pada struktur sosial dalam perekonomian Natuna dapat diketahui.

Hasil pemetaan pada Tabel 1 menurut Soerjono (1985), dapat dimanfaatkan untuk memperbaiki relasi dan kapasitas pelaku usaha dalam membangun perekonomian Natuna.

Tabel 1. Pemetaan Kemampuan dan Fungsi Pelaku Usaha Dalam Bisnis Perikanan Pada Dimensi Horizontal, di Natuna 2017.

Table 1. Mapping of Capacity and Function for Businessmen in Fishery Business on Horizontal Dimension, in Natuna 2017

Struktur Sosial Menurut Dimensi Horizontal/ <i>Horizontal Dimension of Social Structure</i>	Komponen Penilaian Sosial Bisnis Perikanan/ <i>Social Assessment Components of fisheries Business</i>			
	Akses Sumber Daya Perikanan/ <i>Access to Fish Resource</i>	Strategi Akumulasi Modal/ <i>Capital Accumulation Strategy</i>	Akses Teknologi/ <i>Access of Technology</i>	Akses Pasar/ <i>Market Access</i>
Nelayan / <i>Fishers</i>	Penangkapan ikan, umumnya dengan armada 1 – 5 GT. Tujuannya mensuplai ikan untuk pedagang / <i>mostly used 1 – 5 GT fishing fleet for fishing. The purpose to supply fish for traders</i>	Tidak mampu mengakumulasi dan mengakses sumber modal resmi. Menggunakan modal pedagang untuk menangkap ikan. / <i>Limited ability to accumulate and access formal funding institution. For fishing used funding from trader.</i>	Tidak mampu mengakses sumber teknologi dan memanfaatkan teknologi yang ada. / <i>Limited ability to access sources of technology. And used existing technology</i>	Kemampuan mengakses pasar sangat terbatas. Hanya menjual ikan di lokasi pendaratan ikan. / <i>limited ability to access market. Fish sold at fishing port only.</i>
Pedagang ikan/ <i>Fish trader</i>	Membiayai kegiatan penangkapan ikan. Tujuan mendapatkan ikan ekspor. / <i>Offer funding for fishing operation. The purpose to find the quality of export fishes.</i>	Akses pada sumber modal dan mengakumulasi modal. Berfungsi sebagai penyedia modal untuk penangkapan ikan, handling dan distribusi ikan. / <i>Have the ability to access and accumulate capital. The role as supplier of funding for fishing & fish processing</i>	Akses pada sumber teknologi dalam kasus tertentu siap membeli teknologi agar ikan yang diperdagangkan bermutu premium / <i>have the ability to access source of technology to find the premium quality of fish.</i>	Punya kemampuan mengakses pasar ekspor. Ekspor per pedagang besar ± 20 ton – 30 ton per bulan. / <i>Ability to access fish export market. Export capacity each trader 20 tonnes – 30 tonnes per month.</i>
Pengolah/ <i>Processor</i>	Tidak mampu mengakses sumber daya. Kebutuhan ikan dibeli pada tempat pendaratan ikan, daya serap terbatas. / <i>have no ability to access to fish resources. Fish supply buy at the fish landing site with limited capacity.</i>	Hanya beberapa yang dapat mengakses Bank. Kegiatan produksi mampu mengakumulasi modal ± Rp. 500 ribu per proses produksi. / <i>only limited fish processor have access to bank. Production process could be accumulated capital ± 500 thousand for each production cycle.</i>	Akses teknologi diperoleh melalui petugas pemerintah / peneliti. Menggunakan teknologi yang ada. / <i>Access technology found from government official / research person. Used the existing technology.</i>	Punya kemampuan mengakses pasar, dan tidak mampu memenuhi persyaratan pasar. Memasok produk olahan skala rumah tangga. / <i>Have the ability to access market but unable to fulfill market requirement.</i>
Pengusaha / <i>Businessmen</i>	Kegiatan utama berinvestasi untuk penangkapan ikan, menjual es balok dan membeli ikan hasil tangkapan nelayan. / <i>the main activities are to invest in fishing activities, sold ice and buy fresh fish from fisher's.</i>	Mampu mengakses perbankan. Berfungsi menyerap dan menyediakan akomodasi untuk kegiatan penangkapan ikan. / <i>able to access bank. The main function to absorb and provide accommodation for fishing activities.</i>	Tidak mau mengakses sumber teknologi. Hanya memanfaatkan teknologi/infrastruktur yang telah ada. / <i>Do not want to access sources of technology. Only utilize technology/ infrastructure. Availability.</i>	Punya akses dan relasi pada pasar ekspor. Berfungsi sebagai grader, dan broker eksportir ikan. / <i>have the access and relation in export market. The role as grader and broker for fish's exporter.</i>

Assesmen pada Tabel 1, menunjukkan peran pedagang pada dimensi horizontal sangat dominan dalam menjalankan fungsi ekonomi pada bisnis hasil perikanan di Natuna. Peran tersebut terutama pada: (a). penyediaan modal operasional dan investasi untuk mengakses *sumber daya* pada kegiatan penangkapan ikan. Bantuan modal pedagang tersebut diarahkan untuk menangkap ikan karang. Rata-rata setiap pedagang membantu biaya operasional per trip (2 -3 hari) Rp1.182.527. yang terdiri dari biaya solar Rp567.968; biaya es Rp274.227; biaya umpan Rp100.000 dan perbekalan Rp240.282. (b). Kemampuan akumulasi modal pedagang ikan Natuna, cukup tinggi. Sumber modal cadangan untuk mendukung bisnis perikanan berasal dari eksportir ikan di Batam dan Singapura. Seorang pedagang ikan di Ranai setiap hari harus menyediakan dana tunai minimal Rp. 25 Juta untuk membiayai kegiatan penangkapan ikan dan membeli ikan. (c). Mutu dan jenis ikan menjadi perhatian utama dalam membeli ikan, dan (d). mampu membangun akses pasar dan jaringan distribusi ikan.

Pelaku usaha lain, nelayan (pemilik kapal), pengolah dan pengusaha) perannya terbatas (Tabel 1). Peran nelayan dalam struktur sosial tersebut, lebih dominan untuk akses *sumber daya*. Kemampuan nelayan untuk mengakses sumber modal usaha pada lembaga finansial tidak ada, karena kendala persyaratan perbankan. Hal inilah yang menyebabkan sumber biaya operasional atau investasi kegiatan penangkapan ikan diperoleh dari pedagang. Relasi pedagang – nelayan menjamin pasokan ikan untuk pedagang. Relasi ini dipertahankan dan semakin kuat, karena pedagang memerlukan ikan untuk tujuan pasar ekspor. Perilaku ini mendorong nelayan menangkap jenis ikan tertentu untuk pasar ekspor saja.

Hasil tangkapan nelayan Natuna pada tahun 2017 terdiri dari ikan Kerapu 301,9 ton; Kurisi Bali 233,1 ton; Kakap Merah (*Anggoli*) 208,9 ton; Kurisi 252 ton; Manyung 318,1 ton; Gurita 138,5 ton; Cumi-cumi 237,9 ton; Ikan Tongkol dan ikan Layang masing-masing 311,2 ton dan 451,7 ton. Tiga jenis hasil tangkapan yang terakhir umumnya dijual ke Jakarta dan Pemangkat (Kalimantan Barat), sedangkan ikan lainnya tujuan pasarnya adalah Singapura.

Peran pengolah hasil perikanan dalam struktur bisnis perikanan di Natuna masih terbatas. Keberadaan pelaku usaha pengolahan di Natuna, karena program pemberdayaan masyarakat

“kelompok pengolah dan pemasar” (Poklahsar) yang dimulai pada tahun 2012. Poklahsar diharapkan dapat mendorong tumbuhnya industri pengolahan skala komersial di Natuna.

Jumlah poklahsar sampai dengan tahun 2016 telah mencapai 122 unit. Poklahsar yang dominan dalam struktur sosial itu adalah: usaha kerupuk ikan (63%), usaha ikan asin (17%) dan usaha bakso ikan 15%. Selain itu, terdapat usaha pengolahan teri kering dan fermentasi ikan teri (pedé), abon ikan, kerupuk cumi dan ikan salai masing-masing sekitar 1% – 2% dari jumlah poklahsar yang ada. Usaha rumah tangga tersebut terkonsentrasi pada desa Cemaga Tengah (Bunguran Selatan), ikan Salai di Bunguran Selatan dan Bunguran Timur, Ikan Asin di Bunguran Tengah, kerupuk tersebar di Midai, Pulau Tiga, Bunguran Tengah, Bunguran Timur Laut, Bunguran Timur, Bunguran Selatan.

Seluruh pelaku usaha pada struktur sosial ini termasuk sebagai usaha rumah tangga skala kecil, mutu hasil produksi tidak stabil dengan kemasan yang tidak standar, serta pasar hasil produksi yang terbatas di Ranai dan Batam, proses produksi dilakukan secara konvensional. Struktur sosial tersebut belum berhasil menumbuhkan pengolah hasil perikanan dalam skala komersial.

Pengusaha pada struktur sosial bisnis perikanan di Natuna dapat dikategorikan sebagai pengusaha yang memanfaatkan infrastruktur yang dibangun pemerintah. Mereka tidak berinvestasi pada infrastruktur, karena resiko bisnis sangat tinggi, apalagi jumlah ikan hasil tangkapan berfluktuasi tergantung musim ikan. Biaya investasi perikanan sangat tinggi dan ongkos distribusi barang dan jasa relatif mahal. Oleh sebab itu, perilaku bisnis pengusaha perikanan di Natuna lebih dominan dilakukan melalui kerjasama dengan pemerintah atau koperasi dalam bentuk penyertaan modal untuk mengelola *Cold Storage*, *Ice Flake*, dan armada penangkapan ikan. *Cold Storage* yang dikelola pengusaha terdapat di SKPT Selat Lampa dan di dekat pasar tradisional Ranai. Armada perikanan dan *ice flake* yang telah diserahkan kepada koperasi akhirnya dikelola oleh pengusaha. Dengan fasilitas yang dikelolanya, pengusaha membeli ikan dari nelayan dan menyimpannya dalam jumlah yang banyak dan setelah volume ikan mencukupi dikirim dengan kapal ke Batam, Tanjung Balai Karimun, Tanjung Pinang, atau Pemangkat (Kalimantan Barat).

Tabel 1, menunjukkan pedagang ikan merupakan kunci utama dalam mengembangkan perikanan Natuna. Jumlah pedagang besar ikan di pulau Bunguran (Natuna) sekitar 3 pedagang, Tanjung Balai Karimun dan Sedanau masing-masing satu pedagang.

Setiap pedagang memiliki jaringan sosial yang terpisah satu dengan lainnya. Pedagang besar ikan di Bunguran Besar (Natuna) berperan mendistribusikan ikan segar kualitas ekspor melalui jaringan distribusi di Batam dan Tanjung Balai Karimun serta Tanjung Pinang Kepulauan Riau. Pengiriman ikan segar kualitas ekspor dilakukan setiap hari kecuali hari minggu. Rata-rata pengiriman ikan berkisar antara 3 kuintal – 5 kuintal ikan segar per pedagang. Pengiriman lewat jalur udara hanya menggunakan Sriwijaya Air dan dibatasi kapasitas kargo pesawat.

Pada perdagangan ikan di Natuna, pedagang besar memerlukan pasokan es curah yang cukup banyak, karena ikan hasil tangkapan nelayan harus

sampai ke Singapura dalam waktu 24 jam. Saat ini pasokan es terbatas, sumber pasokan es untuk mengawetkan ikan berasal dari pabrik es dan es yang diproduksi oleh rumah tangga. Jika terdapat ikan yang tidak terkirim ke Singapura, maka akan disimpan dalam “box” penyimpan ikan dan ikan tersebut akan dikirim ke Batam dan Tanjung Pinang dengan kapal pengangkut ikan melalui jaringan distribusi yang biasa dilakukan pedagang.

Penilaian Sosial Dimensi Vertikal Bisnis Perikanan Natuna

Assesmen sosial dimensi vertikal, menggambarkan kemampuan dan fungsi dari setiap pelaku usaha pada jaringan sosial bisnis perikanan dimana peran dan status sosialnya berbeda antar pelaku usaha. Pada dimensi ini, pelaku usaha dengan jaringan sosialnya bersaing dengan pelaku / jaringan sosial lain dalam pasar. Tabel 2, menggambarkan hasil pemetaan kemampuan dan fungsi jaringan ringan sosial bisnis perikanan di Natuna.

Tabel 2. Pemetaan Kemampuan dan Fungsi Pelaku Usaha Dalam Bisnis Perikanan Pada Dimensi Vertikal, di Natuna 2017.

Table 2. Mapping of Capacity and Function for Businessmen in Fishery Business on Vertical Dimension, in Natuna 2017.

Struktur Sosial Menurut Dimensi Vertikal/ Vertical Dimention of Social Structure	Komponen Penilaian Sosial Bisnis Perikanan/ Social Assessment Components of Fisheries Business			
	Akses Sumber Daya Perikanan/ Fish Resource Access	Strategi Akumulasi Modal/ Capital Accumulation Strategy	Akses Teknologi/ Technology Access	Akses Pasar/ Market Access
Jaringan Bisnis Kegiatan Penangkapan Ikan /Fishing Business Network				
Pemilik kapal ikan – nahkoda - ABK/ <i>Fish boat owners – fishing master –boat labor</i>	Akses sumber daya semakin kuat karena relasi <i>patron</i> (pemilik kapal) dengan <i>client</i> (nahkoda & ABK). Fungsinya untuk mendapat ikan dan pendapatan agar usaha tetap eksis./ <i>resources access getting stronger due to patron relation (boat owner) – client (fishing master ? boat labor. The function is to get supply of fish & income</i>	Akumulasi modal hanya pada pemilik kapal. Modal digunakan sebagai pengikat <i>client</i> (nahkoda + ABK). Fungsinya mengikat nahkoda & ABK agar usaha penangkapan ikan dapat beroperasi / <i>capital accumulation only at boat owner. The capital use to tie up fishing master & boat labor.</i>	Sumber teknologi yang diakses pemilik kapal adalah kerabat, penyuluh dan pedagang ikan/ <i>The boat owner source of technology is relative, extension agent & fish trader</i>	Akses pasar pemilik kapal terbatas pada lokasi pendaratan ikan. Fungsinya hanya untuk menjual ikan dan mendapat uang tunai untuk rumah tangga dan melanjutkan usaha./ <i>boat owner access to market only at landing place. The function only to get fresh money and income for fishing household.</i>

Lanjutan Tabel 2/Continue Table 2.

Struktur Sosial Menurut Dimensi Vertikal/ Vertical Dimention of Social Structure	Komponen Penilaian Sosial Bisnis Perikanan/ Social Assessment Components of Fisheries Business			
	Akses Sumber Daya Perikanan/ Fish Resource Access	Strategi Akumulasi Modal/ Capital Accumulation Strategy	Akses Teknologi/ Technology Access	Akses Pasar/ Market Access
Pemilik kapal ikan – pedagang / boat owner - trader	Pemilik kapal sebagai <i>client</i> - pedagang (<i>patron</i>). Fungsinya menjamin pasokan ikan dari nelayan untuk pedagang pengumpul dan pedagang besar) / Boat owner client – trader <i>patron</i> . The fuction is to gurantee fish supply.	Akumulasi modal sangat kuat pada pedagang (<i>patron</i>). Modal digunakan agar mendapat pasokan ikan dengan mengikat pemilik kapal./ <i>capital accumulation only at trader</i> . . The capital use to tie up boat owner.	Sumber teknologi adalah penyuluh. Teknologi fungsinya hanya untuk menangkap ikan./ <i>the sources of technology is extension agent</i> . The function of technology only for fishing activities.	Akses pasar dilakukan pedagang (besar). Pedagang pengumpul hanya membeli ikan dari nelayan. Fungsi pengumpul adalah menjamin suplai ikan untuk pedagang besar. / market access conducted by trader only to buy fish from fisher's.
Jaringan Bisnis perdagangan dan distribusi ikan / Trader network and distribution				
Pedagang - pemilik kapal ikan/ Trader – boat owner	Pedagang (<i>patron</i>) mengakses <i>sumber daya</i> melalui pemilik kapal ikan. Fungsinya adalah untuk mendapat pasokan ikan sesuai dengan permintaan pasar./ <i>trader access to resources through boat owner to collect fish from boat owner</i> .	Akumulasi modal dilakukan pedagang (<i>patron</i>) dan mengikat pemilik kapal agar mendapat pasokan ikan. / <i>capital accumulation only at trader and binding the fishermen, and to binding fishing owner to provide supply of fish</i> .	Sumber teknologi yang diakses adalah penyuluh. Teknologi yang dicari adalah untuk mengawetkan ikan./ <i>the sources of technology is extension agent</i> . The function of technology only for preservation	Akses pasar ekspor dilakukan pedagang (besar). Pengumpul hanya membeli ikan dari nelayan. Fungsi pengumpul memasok ikan agar disortir oleh pedagang besar./ <i>Export market undertaken by fish trader and collector only buy fish from fishermen. The role of collector only to supply fish for traders</i>
Pedagang besar – pedagang pengumpul / Fish trader – fish collector	Mencari pasokan ikan dari nelayan. Fungsinya mengikat nelayan mendapatkan ikan segar berkualitas sehingga memenuhi kuota./ <i>The role, looking for fish from fishermen. The role binding fishermen to supply the quality of fish for export market</i> .	Akumulasi modal dilakukan pedagang (<i>patron</i>) dan mengikat pedagang pengumpul. Fungsinya mendapat jenis ikan ekspor. / <i>capital accumulation carried out bay trader and binding fish collector</i> .	Sumber teknologi adalah penyuluh dan pameran. Teknologi yang dicari adalah untuk distribusi ikan. / <i>The source of technology is extension agent and exhibition</i> . Technology only for distribution of fish.	Membangun akses pasar. Fungsi: melakukan sortasi dan distribusi sesuai pasar tujuan./ <i>To construct market access. The function is for sortation and distribution</i> .

Pada jaringan bisnis penangkapan ikan, pemilik kapal ikan – nahkoda – ABK, kekuatan relasi berada pada pemilik kapal. Pemilik kapal adalah *patron* dan nahkoda serta ABK merupakan *client*. *Patron* memiliki kekuasaan “mengikat” *client* dengan uang (dalam bentuk pinjaman atau bonus). Pinjaman diperhitungkan dalam bagi

hasil sedangkan bonus tidak diperhitungkan dan dianggap penghargaan yang diberikan pemilik kapal kepada nahkoda dan ABK. Besar bonus ditentukan pemilik kapal, dan bonus itu dapat dikatakan sebagai insentif untuk mendorong nahkoda dan ABK bekerja menangkap ikan lebih banyak dari biasanya.

Sebagai pemilik aset, pemilik kapal punya posisi strategis untuk menentukan lokasi penangkapan ikan dan mengakumulasi modal dari penangkapan ikan agar usahanya tetap bertahan. Di Natuna, tidak ditemukan pemilik kapal yang dapat mengakses langsung sumber teknologi penangkapan ikan. Informasi teknologi tangkap ikan diperoleh dari kerabat dengan profesi yang sama, penyuluh dan pedagang. Pada relasi pemilik kapal – nahkoda – ABK, pemilik kapal hanya mampu mengakses pasar di lokasi pendaratan ikan. Akses pasar diluar lokasi pendaratan ikan tidak dikuasai oleh pemilik kapal dan kemampuan tersebut ada pada pedagang (besar dan pengumpul).

Pada relasi pemilik kapal – nahkoda – ABK, kekuasaan pemilik kapal sangat besar, terutama jika pemilik kapal merangkap pengurus koperasi dan menjadi penerima kapal bantuan penangkap ikan > 30 GT. Kapal batuan perikanan 30 GT memerlukan nahkoda trampil yang menguasai operasi kapal besar. Pada nelayan Natuna jumlah nahkoda untuk mengoperasikan kapal ikan besar (> 30GT) terbatas jumlahnya, dari 4.107 unit armada perikanan, hanya terdapat 0,2% armada \geq 30 GT. Upaya untuk menyediakan nahkoda kapal ikan pernah dilakukan oleh Koperasi Nelayan Perbatasan Mutiara Ujung Utara di Natuna pada tahun 2017 dengan menyewa nahkoda kapal ikan dari Bitung Sulawesi Utara menjadi pelatih nelayan setempat agar mereka dapat menjadi nahkoda. Nahkoda kapal ikan di Natuna umumnya nahkoda belum bersertifikat. Hal ini terjadi, karena 58,4% armada perikanan Natuna ukuran 1-5GT dan 9,3% ukuran 5-10 GT, dan jumlah ABK per kapal berkisar antara 2 sampai 3 orang dengan trip penangkapan rata-rata 2-3 hari. Adanya kapal bantuan tersebut, mendorong perubahan relasi pada dimensi vertikal dari pemilik kapal ikan (juragan) - nahkoda dan ABK menjadi relasi baru dengan pelaku baru yaitu antara koperasi (sebagai juragan pemilik kapal) – nahkoda – juru mesin – juru masak dan anak buah kapal. Perubahan ini memerlukan keterampilan dalam manajemen maupun pengelolaan aset.

Perubahan relasi diatas adalah perubahan sosial dalam masyarakat perikanan di Natuna. Perubahan itu memunculkan konflik antara beberapa kelompok nelayan perikanan di Natuna dengan pengusaha yang membiayai operasi penangkapan ikan dan manajemen operasional armada perikanan tersebut.

Perubahan sosial juga terjadi karena bantuan alat tangkap bubu lipat dari pemerintah. Bubu lipat ditolak nelayan, karena konstruksi dan jaringnya tidak sesuai dengan kondisi setempat serta kebiasaan nelayan untuk menangkap ikan. Permasalahan sosial bantuan alat tersebut muncul karena kebiasaan nelayan di Natuna belum dipetakan dengan cermat.

Pada relasi pemilik kapal (juragan) – pedagang (besar dan pengumpul), kekuatan relasi terletak pada pedagang (besar atau pengumpul). Pedagang merupakan *patron*, mempunyai uang dan kekuasaan, sedangkan pemilik kapal adalah *client* yang memiliki armada dan mempunyai tenaga kerja. Pada relasi yang demikian, pedagang berinvestasi atau membantu biaya operasional penangkapan ikan. Konsekuensinya, pemilik kapal harus memasok ikan hasil tangkapan kepada pedagang.

Pada dimensi vertikal, dalam perdagangan dan distribusi ikan di Natuna peran pedagang sangat penting. Pedagang besar dengan status sosial sebagai “toke” selalu mendapatkan pasokan ikan dari pemilik kapal dan pedagang pengumpul yang menjadi *client*-nya. Sebagai “toke”, pasokan ikan dapat juga diperoleh dari pemilik kapal yang bukan *client*. Kondisi ini terjadi, jika suplai ikan melimpah dan daya serap pasarikan Natuna terbatas. Hal ini disebabkan karena daya serap pasar di Natuna yang terbatas. Penyerapan ikan oleh satu industri pengolahan skala rumah tangga rata rata 5 kuintal per minggu. Sementara, permintaan ikan untuk konsumsi rumah tangga berkisar antara 15 - 17 Kg per bulan. Jumlah rumah tangga di Natuna pada tahun 2015 adalah 19.296 kepala keluarga.

Akses pedagang besar pada potensi ikan dilakukan melalui dua cara, yaitu: berinvestasi pada armada penangkapan ikan dan mengikat pedagang pengumpul untuk menjamin pasokan ikan. Perilaku yang demikian dilakukan karena: pedagang besar telah memiliki kontrak dengan pasar. Pedagang besar ikan di Natuna setiap hari minimal harus memiliki dana tunai berkisar antara Rp. 25 juta. Dana tunai tersebut sebagai cadangan untuk mendapat pasokan ikan, sementara dana hasil penjualan ikan pedagang besar masih ada direkanan berkisar antara Rp. 115 juta – 120 juta per hari.

Bagi pedagang besar Natuna teknologi *handling* ikan belum menjadi perhatian utama.

Prinsip mereka adalah agar ikan yang didaratkan tersebut sebelum 24 jam sampai ke Tanjung Balai Karimun atau Batam. Pedagang mendapat informasi teknologi handling ikan dari penyuluh, pameran atau eksportir ikan di Batam. Handling ikan yang dilakukan pedagang besar umumnya menggunakan “*steroform*” dan *box* ikan yang berinsulasi. Ikan yang akan dikirim tersebut dimasukkan dalam “*steroform*” dan *box* ikan tersebut dan diberi es curah, dengan komposisi 60% ikan segar dan 40% es curah. Ikan kualitas ekspor dikirim melalui cargo pesawat ke Batam rata-rata 1 sampai 2 kuintal. Pengiriman ikan juga dilakukan dengan kapal laut, untuk tujuan Tanjung Balai Karimun, Batam dan Tanjung Pinang.

Integrasi Sosial Entitas Bisnis Perikanan Pada SKPT Selat Lampa

Prospek ekonomi perikanan tangkap Natuna telah dianalisa oleh Wardono *et al.*, (2017) dan aspek teknis ditulis Fauzi *et al.*, (2015). Namun, pengembangan bisnis perikanan di Natuna tidak mudah dilakukan, karena struktur sosial dan jaringan bisnis pada setiap entitas bisnis di luar SKPT tidak lentur dan resisten terhadap perubahan.

Mengintegrasikan jaringan sosial yang ada diluar SKPT dengan jaringan sosial yang dibangun SKPT, melalui pemetaan akan membantu menemukan *entry point* mendorong entitas bisnis diluar SKPT Selat Lampa berintegrasi dengan aktivitas pada SKPT Selat Lampa. Selain itu menurut, Mularska-Kucharek & Brzezinski (2012) entitas bisnis perikanan di Natuna perlu memahami arah pembangunan perikanan Natuna, agar mereka berkembang bersama program tersebut.

Demikian juga jaringan sosial entitas bisnis pada dimensi vertikal harus didorong agar berintegasi dengan jaringan sosial yang dirintis pada SKPT Selat Lampa, sehingga pada SKPT itu terdapat berbagai jaringan sosial dengan entitas bisnisnya. Walaupun menurut Bardis (1978) jaringan bisnis pada struktur sosial itu sulit beradaptasi, namun jika patron dari jaringan bisnis telah beraktivitas di SKPT maka *client* akan ikut beroperasi di SKPT Selat Lampa. Karena jaringan bisnis *patron -client* itu harus memasok ikan kepada pasar.

Integrasi sosial pada bisnis perikanan di Natuna dapat terwujud melalui proses sosial yang digambarkan oleh Setiadi & Kolip (2015) sebagai

hubungan timbal balik antara para pelaku usaha dalam mengakses *sumber daya*, permodalan, teknologi dan memanfaatkan peluang pasar. Proses sosial bisnis perikanan itu dapat berbentuk asosiatif dan disasosiatif. Proses sosial asosiatif ditandai dengan relasi timbal balik yang bermanfaat antara para pelaku usaha. Proses sosial yang demikian, harus dibina dan dikembangkan serta didorong agar dapat berperan memfungsikan SKPT Selat Lampa. Sebaliknya proses sosial disasosiatif merupakan relasi timbal balik, antara pelaku usaha yang mengedepankan konflik. Proses sosial ini harus dihindari, karena dapat menghambat partisipasi pelaku usaha dalam memanfaatkan peluang bisnis perikanan di Natuna.

Proses sosial asosiatif pada struktur sosial dalam bisnis perikanan di SKPT Selat Lampa dapat dipelajari pada Tabel 3. Proses sosial pada Tabel 3, sudah tercakup (*embeded*) perilaku pelaku usaha terhadap sumber daya, permodalan, teknologi dan pasar yang telah ditampilkan pada Tabel 1 dan Tabel 2. Proses sosial asosiatif pada entitas bisnis itu terdiri dari 3 bentuk: kooperatif (kerja sama), akomodatif dan asimilasi.

Bentuk kooperatif pada bisnis perikanan di Natuna hanya terjadi antara pemilik kapal ikan – pedagang ikan dalam bentuk kongsi terbatas atau kongsi dengan penyertaan modal. Integrasi antar pelaku usaha itu terjadi karena tujuannya untuk mendapat ikan ekspor, kesepakatan jaminan pasokan perbekalan dan biaya operasional atau investasi kegiatan penangkapan ikan. Pada integrasi sosial ini, di Bunguran Besar potensi konflik antara beberapa pemilik kapal ikan dalam jaringan bisnis 3 pedagang ikan sangat kecil terjadi. Namun, persaingan antar 3 pedagang besar tersebut tetap ada.

Bentuk kerja sama kooperatif jaringan bisnis perikanan pada SKPT Selat Lampa dapat diwujudkan, jika yang berbeda peran tersebut ikut menyertakan modal untuk kegiatan usaha di SKPT.

Bentuk kerja sama lain adalah kerja sama akomodatif antara koperasi (pemilik kapal) dengan pengusaha dalam bentuk kongsi terbatas; antara pemilik kapal dengan nahkoda dan ABK pada entitas bisnis kepemilikan sendiri; serta dalam perdagangan dan distribusi ikan antara pedagang besar dengan pedagang pengumpul dalam entitas bisnis kongsi terbatas.

Tabel 3. Pemetaan Integrasi Sosial Bisnis Perikanan Pada SKPT Selat Lampa, 2017.
Table 3. Mapping the Social Integration for Fisheries Business in SKPT Selat Lampa, 2017.

Bentuk Struktur Sosial/Type Social structure	Bentuk Asosiatif Bisnis Perikanan / Type Associative Of Fisheries Business		
	Kooperatif/ Cooperative	Akomodatif/Accomodative	Asimilasi/Assimilative
Dimensi horizontal/ <i>Horizontal dimension</i>	x	Koperasi (pemilik kapal) – Pengusaha / <i>Cooperative (boat owner) – businessmen.</i>	Pemilik kapal – Pengolah – pedagang – pengusaha / <i>Boat owner – fish processor – trader – businessmen.</i>
Kegiatan penangkapan ikan/ <i>Fishing activities</i>			
Dimensi vertikal / <i>Vertical dimension</i>	Pemilik kapal ikan – pedagang Besar / <i>Boat owner – Fish trader.</i>	Pemilik Kapal – Nahkoda – ABK / <i>Boat owner – Fishing master – boat labor</i>	X
Perdagangan dan Distribusi ikan/ <i>Fish trading & distribution</i>			
	x	Pedagang besar – pedagang pengumpul / <i>trader - collector</i>	X

Integrasi sosial yang disebutkan diatas, terjadi melalui kompromi: reduksi konflik, pengelolaan manajemen dan beban operasional penangkapan ikan, misalnya antara koperasi (seperti Koperasi Nelayan Perbatasan Mutiara Ujung Utara) dengan pengusaha (Perum Perindo) selaku penyedia biaya operasional penangkapan ikan. Dan mereduksi perbedaan perolehan pendapatan dari bagi hasil penangkapan ikan antara pemilik kapal dengan nahkoda/ABK melalui pemberian bonus setelah penangkapan ikan. Integrasi akomodatif dalam bentuk kongsi terbatas dapat terjadi dengan memberi bantuan modal pembelian ikan kepada pedagang pengumpul oleh pedagang besar sesuai dengan kesepakatan. Integrasi akomodatif, punya potensi tidak terintegrasi, jika konflik dalam kerja sama tersebut muncul kembali, seperti antara Koperasi Nelayan Perbatasan Mutiara Ujung Utara dengan Perum Perindo.

Bentuk kerja sama asosiatif lain pada SKPT Selat Lampa adalah bentuk asimilasi. Kerja sama ini terjadi karena mengabaikan perbedaan dan diikuti kesatuan tindak yang saling mendukung antara pelaku usaha dalam melakukan bisnis masing-masing. Kerjasama yang demikian di Natuna terjadi antara: Pemilik kapal – Pengolah – pedagang – pengusaha. Proses sosial yang terakhir ini diwujudkan dalam bentuk suplai bahan baku ikan kepada pengolah dari pemilik kapal ikan atau suplai es curah dari pengusaha ke pedagang ikan.

Dari uraian diatas, relasi antara pedagang besar dengan pelaku usaha lain sangat penting

di Natuan. Relasi pedagang dengan pemilik kapal (juragan) merupakan relasi yang dibangun dalam bentuk integrasi kooperatif. Satu pedagang besar Natuna membangun mitra dengan sekitar 25 – 35 pemilik kapal. Kekuatan integrasi sosial 3 pedagang besar – pemilik kapal ini dapat digunakan untuk mendorong mereka berpartisipasi beroperasi dan memfungsikan SKPT Selat Lampa.

Integrasi 3 pedagang besar beroperasi pada SKPT Selat Lampa dapat dilakukan dengan kesepakatan dagang dalam bentuk entitas bisnis kongsi dengan penyertaan modal (saham) yang disebut usaha patungan.

Usaha patungan ini dapat menjadi satu entitas bisnis di SKPT Selat Lampa, yang bergerak dalam bisnis pemanfaatan *sumber daya* ikan, penyediaan modal usaha sarana produksi, sumber teknologi perikanan dan memperbesar kapasitas pasar. Usaha patungan tersebut akan berintegrasi dengan SKPT, diperlukan kontruksi sisal dari pengelola SKPT. Kontruksi sosial itu mencakup aturan dan kesepakatan menjalankan kegiatan bisnis, dan menyediakan insentif agar 3 pedagang Natuna itu berkativitas pada SKPT Selat Lampa.

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI KEBIJAKAN

Kesimpulan

Pembangunan SKPT Selat Lampa di Natuna, merupakan jawaban pemerintah membangun dari pinggiran. Bagi Kabupaten Natuna SKPT Selat Lampa memiliki arti strategis untuk membangun

industri perikanan di Natuna. Saat ini momentum tersebut belum dimanfaatkan dengan baik, karena kemampuan dan fungsi entitas bisnis yang ada di Natuna belum dipetakan dengan baik.

Di Luar SKPT Selat Lampa terdapat empat entitas bisnis, yaitu: entitas bisnis kepemilikan sendiri, kongsi, kongsi terbatas dan kongsi dengan penyertaan modal (saham). Sementara di dalam SKPT Selat Lampa telah dibentuk entitas bisnis kongsi terbatas antara Perum Perindo dengan pemilik kapal di Midai. Entitas bisnis yang terakhir ini bersifat formal, namun integrasi antara keduanya dapat saja menjadi longgar jika salah satu pihak melanggar komitmen yang disepakati.

Entitas bisnis diluar SKPT Selat Lampa tersebut pada umumnya resisten terhadap perubahan. Namun dengan pemetaan kapasitas dan fungsi dari jaringan sosial pelaku usaha pada entitas bisnis tersebut dapat dipetakan peran dan fungsi pemilik kapal ikan, pedagang, pengolah serta pengusaha dalam bisnis perikanan di Natuna. Tiga pedagang besar di Bunguran Besar dapat dijadikan pelopor untuk beraktivitas pada SKPT Selat Lampa, melengkapi entitas bisnis kongsi terbatas yang dibangun Perum Perindo.

Implikasi Kebijakan

Pemerintah sebagai pembuat kontruksi sosial baru dalam SKPT Natuna, harus menyadari adanya entitas bisnis yang sudah terbangun lama dan kuat yang harus dirangkul diluar SKPT. Tiga pedagang besar di Bunguran Besar Natuna telah memiliki jaringan sosial yang permanen di Natuna merupakan entitas bisnis Natuna yang perlu dirangkul. Peran mereka dalam SKPT Selat Lampa, diperlukan untuk mendorong Bergeraknya berbagai potensi yang ada pada SKPT tersebut.

Oleh sebab itu, Pemerintah Daerah Kabupaten Natuna dan Kementerian Kelautan dan Perikanan harus membuat kontruksi sosial dalam bentuk Perda atau Kepmen agar aktivitas perdagangan entitas tersebut harus dilakukan di SKPT Selat Lampa. Pemerintah menyiapkan insentif fiskal pada 3 pedagang besar agar mereka berintegrasi membentuk usaha kongsi dengan penyertaan modal (saham) agar kapasitas usaha mereka lebih besar dan dapat mengelola fasilitas dalam SKPT.

Aktivitas entitas bisnis kongsi dengan penyertaan modal ini, selain melakukan perdagangan ikan, bisnis yang dilakukan dapat

berkembang, seperti: penyediaan modal kerja, pendampingan dan penyediaan teknologi, advokasi usaha dan perluasan pasar, serta ekspor ikan langsung dari Ranai. Entitas bisnis lain dapat saja berpartisipasi pada SKPT Selat Lampa, asalkan mengikuti kontruksi sosial (aturan) yang dibuat oleh pengelola SKPT Selat Lampa.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Kepala BBRSEKP dan Kepala Pusat Riset Perikanan yang memberi kepercayaan pada penulis untuk mempelajari perikanan di Natuna dan mencermati pembangunan SKPT Selat Lampa.

DAFTAR PUSTAKA

- Blau, P.M. 1964. *Exchange and Power in Social Life*. New York. John Wiley & SonInc.
- BPS Kabupaten Natuna. 2017. *Natuna dalam Angka 2016*. Ranai. BPS Kab. Natuna.
- Bardis, P.D. 1978. *Social interaction and social process. Social Science*. Vol (53)3. Summer 1979: 147-167.
- Crossman, A. 2017. *The Concept of Social Structure in Our Society*. <https://www.thoughtco.com/social-structure-defined-3026594>. Tanggal 25 juli 2018.
- Dinas Perikanan Natuna. 2017. *Produksi Perikanan Natuna Tahun 2015*. Dinas Perikanan Natuna. 2017.
- Damsar & Indrayani. 2013. Pengantar Sosiologi Ekonomi. Edisi kedua. Kencana PRENADAMEDIA Group. p.316.
- de Lange, G. (2017). *Understand Prescriptive Analytics in 20 Minutes*. AIMMS. Connecting Business & Optimization.
- Fauzi, M., Efizon, D., & Yani, A.H. 2015. Potensi Perikanan Tangkap di Kawasan Konservasi Perairan Daerah (KKPD) Kabupaten Natuna Provinsi Kepulauan Riau, Indonesia. Prosiding Seminar Antar Bangsa ke 8: Ekologi, Habitat Manusia dan Perubahan Persekitaran, 2015. Universitas Riau. (pp:75-82).
- Granovetter, .1995. The Economic Sociology of Firm and Entrepreneurs. In A. Portes (Eds). *The Economics Sociology of Immigration*. New York. Russel Sage Foundation.
- Humaidi, M.A. 2010. Jeragan Nemen:dinamika hubungan bakul – langgan dalam perspektif politik ekonomi. *Masyarakat Indonesia*.XXXVI(2).2010. 125 – 156.

- Huisman, D.O. 2015. *To what extent do predictive, descriptive and prescriptive supply chain analytics affect organization performance ?*. 5th IBA thesis conference 2 July 2015. (p.8). The Faculty of Behavioral, Management and Social Sciences. Univ. Twente. Netherland.
- Heaney, B. (2015). *Supply Chain Intelligence: Descriptive, Prescriptive and Predictive Optimization*. ABERDEEN GROUP. A Harte Hank Company.
- KEPMEN KP Republik Indonesia. No. 45/ Men/ 2011. (2011). *Estimasi Potensi Sumber Daya Ikan di Wilayah Pengelolaan Perikanan Negara Republik Indonesia*. Jakarta. KKP.
- KEPMEN KP Republik Indonesia No. 47/KEPMEN KP/2016. (2016). *Estimasi Potensi, Jumlah Tangkapan yang Diperbolehkan, dan Tingkat Pemanfaatan Sumber daya Ikan di Wilayah Pengelolaan Perikanan Negara Republik Indonesia*. Jakarta. KKP.
- Kepmen KP Republik Indonesia. No. 50/ Kepmen-KP/ 2017. (2017). *Estimasi Potensi, Jumlah Tangkapan yang Diperbolehkan, dan Tingkat Pemanfaatan Sumber Daya Ikan di Wilayah Pengelolaan Perikanan Negara Republik Indonesia*. Jakarta. KKP.
- Kimmitt & Esquire 2013. *Choice of Business Entity, Business, Tax and Legal Implication*. Whiteford, Taylor & Preston, LLP. Maryland. pp. 12
- Lauer, R.H. 1982. *Perspectives on Social Changes*. Boston. Allyn & Bacon.
- Moore, J.E. 1974. *Farm Business Organization Considerations*.
- Minaro, S., Forero, G.N., Reuter, H., & van Putten, I.E. 2016. *The role of patron client relations on the fishing behavior of artisanal fishermen in the Spermonde Archipelago (Indonesia)*. *Marine Policy*. 69 (2016): 73 – 83.
- Mularska-Kucharek, M., & Brzezinski, K. 2012. *Horizontal and vertical dimensions of social trust – the case of Lodz and the districts of Lodz Voivodeship*. *European Spatial Research and Policy*. Vol 19(1)- 2012: 143 – 158.
- Parsons, T. 1951. *The Social System*. New York. Free Press.
- Poloma, M.M. 2007. *Sosiologi Kontemporer*. Jakarta. RajaGrafindo Persada.
- Radcliffe - Brown, A.R. 1940. *On Social structure*. *The Journal of Antrophological Institute of Great Britain and Ireland*. (70) 1. 1940, 1 – 12.
- Reniaty. 2013. *Kreativitas Organisasi dan Inovasi Bisnis*. Bandung. Alfabeta. pp: 142
- Riska, E. 2017. *Diplomasi maritim Indonesia terhadap aktivitas penangkapan ikan ilegal (illegal fishing) oleh nelayan China di ZEE Kepulauan Natuna*. *Jurnal Prodi Diplomasi Pertahanan*. 3 (2) Juni 2017: 33 – 47.
- Saptana & Ashari. 2007. *Pembangunan kemitraan berkelanjutan melalui kemitraan usaha*. *Jurnal Litbang Pertanian*. (26) 4, 123 – 130.
- Setiadi, E.M & U. Kolip. 2015. *Pengantar Sosiologi. Pemahaman Fakta dan Gejala Permasalahan Sosial: Teori, Aplikasi dan Pemecahannya*. Jakarta. Prenadamedia Group. pp. 960.
- Supryanto, R.A. 2015. *Indonesia's Natuna Islands: the next flashpoint in the South China Sea ?*. *Nanyang Tech. Univ. Singapore. RSIS Commentary No.033 – 16 February 2015*.
- Suryadinata, L. 2017. *Maksud Sesungguhnya dari Penamaan Laut Natuna Utara: Analisis*. <https://www.matamatapolitik.com/maksud-sesungguhnya-dari-penamaan-laut-natuna-utara-analisis/>. Retrived: 13 Agustus 2018.
- Soerjono, S. 1985. *Sosiologi, Ruang Lingkup dan Aplikasinya*. Bandung, CV. Remaja Karya.
- Schmitz, A. 2012. *Sociology: Comprehensive Edition. Social Structure and Social Interaction*. Chapter 5. <http://2012.lardbucket.org/>. pp: 145 – 185.
- Taylor, C.N., C.H. Bryan., C.G. Goodrich. 1990. *Social assessment: theory, process and techniques*. *Centre for Resources Management*. Lincoln University New Zealand. pp. 246
- Wardono, B., Suryawati, S.H & Erlina, M.D. 2017. *Pengembangan perikanan tangkap melalui Sentra Kelautan dan Perikanan Terpadu (SKPT) Kabupaten Natuna*. *Prosiding Seminar Nasional Kelautan ke XII. Inovasi Hasil Riset & Teknologi dalam Rangka Penguatan Kemandirian Pengelolaan Sumber Daya Laut dan Pesisir*. Fakultas Teknik dan Ilmu Kelautan Univ. Hang Tuah. Surabaya. (pp: 58 – 69).
- Zulham, A. Subaryono, R.F Anggawangsa. 2017. *Rekomendasi Pengembangan Perikanan Tangkap di Natuna dan Sekitarnya*. Jakarta. PT. Raja Grafindo Persada.