

**STRATEGI PEDAGANG IKAN KELILING
DALAM MENINGKATKAN KEHIDUPAN SOSIAL EKONOMI
DI KELURAHAN MAUTAPAGA KABUPATEN ENDE
PROVINSI NUSA TENGGARA TIMUR**



Oleh:

ANNISA

45 13 022 004

**Skripsi Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
Sarjana Jurusan Ilmu Sosiologi**

Pada

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS BOSOWA MAKASSAR**

2017

MOTTO

“Yang paling jauh bukanlah matahari, bukan juga bintang ataupun bulan. Tapi masa yang berlalu dan tak akan kembali lagi. Yang ada hanyalah hari ini, hari esok belum pasti lagi milik kita”.

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan Alhamdulillah rabbil ‘Alamin, Skripsi ini khusus aku persembahkan buat kedua orang tuaku, ketiga saudaraku, sang pemilik hati, buat program studiku tercinta ”Sosiologi”, Almamaterku dan segenap yang telah membantu memberikan ilmu (khususnya Guru dan Dosen).

BOSOWA

HALAMAN PENGESAHAN

**STRATEGI PEDAGANG IKAN KELILING
DALAM MENINGKATKAN KEHIDUPAN SOSIAL EKONOMI
DI KELURAHAN MAUTAPAGA KABUPATEN ENDE
PROVINSI NUSA TENGGARA TIMUR**

ANNISA

45 13 022 004

Pembimbing I,

Pembimbing II,


Dr. Hj. Nurmi Nonci, M.Si


Dr. Hj. Asmirah, M.Si

Diketahui Oleh :

Dekan
FISIP Universitas Bosowa

Ketua Jurusan
Ilmu Sosiologi


Arief Wicaksono, S.Ip.M.A


Dr. Hj. Nurmi Nonci, M.Si

HALAMAN PENERIMAAN

Pada hari ini, Senin Tanggal Dua Bulan Oktober Tahun Dua Ribu Tujuh Belas Skripsi dengan Judul “Strategi Pedagang Ikan Keliling Dalam Meningkatkan Kehidupan Sosial Ekonomi Di Kelurahan Mautapaga Kabupaten Ende Provinsi Nusa Tenggara Timur”

Nama : Annisa

Nomor Stambuk : 45 13 022 004

Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Program Studi : Ilmu Sosiologi

Telah diterima oleh Panitia Ujian Skripsi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Bosowa Makassar Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana (S1) pada Program Studi Ilmu Sosiologi.

Pengawas Umum:


Arief Wicaksono, S.Ip, M.A

Dekan FISIP Universitas Bosowa

PanitiaUjian:


Dr. Hj. Nurmi Nonci, M.Si

Ketua


Dr. Hj. Asmirah, M.Si

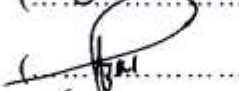
Sekretaris

Tim Penguji:

1. Dr. Hj. NurmiNonci, M.Si
2. Dr. Hj. Asmirah, M.Si
3. Dr. SyamsulBahri, M.Si
4. Dr. HarifuddinHalim


(.....)


(.....)


(.....)


(.....)

KATA PENGANTAR



Tiada kata dan ucapan yang mulia dan pantas diucapkan untuk mengawali kata pengantar ini, kecuali puji syukur kehadiran Allah SWT, karena hanya Rahmat dan Inayah-Nya jualah sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“Strategi Pedagang Ikan Keliling Dalam Meningkatkan Kehidupan Sosial Ekonomi Di Kelurahan Mautapaga Kabupaten Ende Provinsi Nusa Tenggara Timur”**, Sebagaisalah satu syaratdalam menyelesaikan jenjang pendidikan Strata 1, pada Universitas Bosowa Makassar.

Shalawat dan taslim tak lupa penulis kirimkan kepada junjungan Muhammad SAW, Nabi yang telah membebaskan umatnya dari belenggu kejahiliyaan menuju tingkat intelektual dan kecerdasan.

Pada kesempatan ini, penulis mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada orang tua penulis yaitu Ayahanda (Sulaiman Ahmad), dan Ibunda tercinta (Almh. Johran Binti Hasan) yang telah membesarkan, mendidik, mengasihi penulis serta memberi pengorbanan yang tiada hentinya sehingga penulis mampu menyelesaikan Pendidikan di Perguruan Tinggi sebagai Sarjana Sosioal (S.Sos) di Universitas Bosowa makassar, juga kepada My sister (Ida Farida dan BurhanAlha), My Brother (Muh. Ikbal dan Arif Rahman) dan Sang Pemilik hati (Yudha Sandhyka Pratama) penulis ucapkan terima kasih atas Do'a, dukungan, serta motivasi baik moril maupun materil, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bimbingan arahan dan bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu pada kesempatan ini sepatutnyalah penulis untuk menghaturkan rasa terima kasih dan penghargaan yang tak terhingga kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Muhammad. Saleh Pallu, ST. M.Eng, Rektor Universitas Bosowa Makassar.
2. Bapak Arief Wicaksono, S.I.P, MA , Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Bosowa Makassar.
3. Ibu Dr. Dra. Nurmi Nonci, M.Si, Ketua Program Studi Ilmu Sosiologi.
4. Ibu Dr. Dra. Nurmi Nonci, M.Si, dosen pembimbing I yang telah memberikan banyak bimbingan, arahan, serta masukan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Ibu Dr. Hj. Asmirah, M.Si, dosen pembimbing II yang telah membantu dan mengarahkan penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Dosen-dosen Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Bosowa Makassa rhususnya dosen-dosen soziologi yang telah membimbing dan memberikan ilmu pengetahuannya.
7. Buat Para Staf Administrasi di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik (Ibu Mega, Ibu Rahma, dan Pak Yasan) yang telah banyak membantu penulis.
8. Buat Pedagang Ikan Keliling yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan penelitian di Kelurahan Mautapaga Kabupaten Ende.
9. Kepada keluarga besarku yang tak bisa penulis sebutkan satu persatu yang banyak memberikan nasihat dan dukungannya.

10. Sahabat-sahabatku (Djainab, Firginia, Fatimah, Endang, Rahma). Terima kasih atas bantuan dan kerja samanya.
11. Teman-teman seperjuangan Sosiologi Angkatan 2013 yang selalu memberikan dukungan, motivasi serta mau berbagi dalam suka maupun duka.
12. Teman-teman seperjuangan KKN-KWU Intern- Kampus Unibos Angkatan XII tahun 2016 yang tak bisa penulis sebutkan satu persatu.
13. Teman-teman kos Pondokan Hj. Fitry (Sri Wahyuni, K' Hasyim, Jumadin, dan Hamdan) yang sudah seperti keluarga sendiri yang selalu memberikan dukungan, motivasi serta mau berbagi dalam suka maupun duka.

Semoga segala bentuk bantuan dan dukungan dari semua pihak bernilai ibadah dan mendapat balasan yang setimpal dari Allah SWT.

Walaupun penulis berusaha semaksimal mungkin untuk mengatasi segala kekurangan dan kekeliruan dalam penyusunan skripsi ini, namun sebagai manusia biasa tak luput dari kekeliruan dan kesalahan, untuk itu koreksi, saran dan kritikan yang sifatnya membangun dari pembaca senantiasa penulis harapkan dan semoga skripsi ini bermanfaat bagi kita semua, Amin.

Makassar, 22 Juni

2017

Penulis

ABSTRAK

Annisa. NIM 4513022004, Jurusan Sosiologi pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik (FISIPOL) Universitas Bosowa Makassar, dengan judul skripsi *“Strategi Pedagang Ikan Keliling Dalam meningkatkan Kehidupan Sosial Ekonomi Di Kelurahan Mautapaga Kabupaten Ende Provinsi Nusa Tenggara Timur”*. Dibimbing oleh Dr. Hj. Nurmi Nonci, M. Si, selaku pembimbing I dan Dr. Hj. Asmirah, M. Si, selaku pembimbing II.

Penulisan skripsi ini merupakan suatu upaya untuk mengetahui dan menggambarkan strategi pedagang ikan keliling dalam peningkatan kehidupan sosial ekonomi di Kelurahan Mautapaga. Kegunaan dari penelitian ini adalah untuk menemukan strategi yang baru dan efektif untuk para pedagang ikan keliling dan jugab sebagai bekal untuk penulis untuk terjun kedalam masyarakat nantinya.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan analisis deskriptif, kualitatif deskriptif merupakan jenis penelitian yang digunakan untuk membuat deskriptif, gambaran atau sistematis, factual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat, situasi, kondisi atau fenomena dengan menggunakan data berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan objek yang diamati secara utuh, dengan memberikan pertanyaan kepada 7 orang informan yang mewakili para pedagang Ikan Keliling di Kelurahan Mautapaga.

Kesimpulan dari penelitian ini yaitu, (1) Strategi pedagang ikan keliling dalam meningkatkan kehidupan sosial ekonomi dengan cara meningkatkan pendidikan untuk anak-anak mereka, bekerjasama antar pedagang ikan, menjual ikan segar yang sesuai dengan selera pembeli, memberikan hutang kepada pembeli khususnya pelanggan jika telah mendapatkan kembali modal dan keuntungan, dan memberikan bonus kepada pembeli ketika musim ikan berlimpah, (2) Faktor pendukung dan penghambat yaitu kesehatan, modal, selera pembeli, faktor alam seperti hujan, angin, dan ketika bulan terang.

Kata Kunci :Strategi, Pedagang Ikan Keliling dan Sosial Ekonomi

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
MOTO DAN PERSEMBAHAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PENERIMAAN	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR BAGAN.....	xi
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian	6
BAB II : TINJAUAN PUSTAKA	7
A. Teori Kemiskinan.....	7
B. Teori Startegi Nafkah.....	8
C. Tinjauan Tentang Strategi	14
D. Teori Tindakan Rasional	15
E. Tinjauan Tentang Pedagang Ikan Keliling.....	25
F. Tinjauan Tentang Kehidupan Sosial Ekonomi	29
G. Kerangka Konseptual	29
BAB III : METODE PENELITIAN	32
A. Jenis Penelitian.....	32
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	32
C. Subyek Penelitian.....	33
D. Teknik Pengumpulan Data.....	33

E. Teknik Analisis Data.....	36
F. Operasionalisasi Konsep Penelitian	37
BAB IV : GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN	39
A. Sejarah Kelurahan Mautapaga	39
B. Batas Wilayah Kelurahan Mautapaga	42
C. Kondisi Geografis	42
D. Keadaan Penduduk.....	43
E. Keadaan Sosial	44
F. Perekonomian Kelurahan Mautapaga	46
G. Kondisi Pemerintahan Kelurahan Mautapaga.....	48
BAB V : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	50
A. Hasil Penelitian	50
a) Profil Informan.....	50
b) Upaya Yang Dilakukan Pedagang Ikan Keliling Dalam Meningkatkan Strateginya.....	56
c) Faktor Pendukung Dan Faktor Penghambat Dalam Menjalankan Strateginya.....	67
B. Pembahasan.....	72
BAB VI : PENUTUP	75
A. Kesimpulan	75
B. Saran.....	77
DAFTAR PUSTAKA	79
LAMPIRAN-LAMPIRAN	83
BIODATA PENULIS.....	90

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin Di Kelurahan Mautapaga	43
Tabel 2. Tingkat Pendidikan Masyarakat Kelurahan Mautapaga	45
Tabel 3. Klasifikasi Bidang Pekerjaan Masyarakat Kelurahan Mautapaga	47
Tabel 4. Klasifikasi Informan Menurut Umur	51
Tabel 5. Klasifikasi Informan Menurut Pendidikan	52
Tabel 6. Klasifikasi Informan Menurut Penghasilan	54
Tabel 7. Klasifikasi Informan Berdasarkan Jumlah Keluarga	55



UNIVERSITAS
BOSOWA

DAFTAR BAGAN

Bagan 1. Kerangka Konseptual.....	30
Bagan 2. Struktur Pemerintahan	48



BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perekonomian merupakan bagian yang tidak bisa dipisahkan dalam kehidupan manusia sehari-hari. Kebutuhan akan sandang dan pangan harus dipenuhi setiap harinya. Perekonomian suatu masyarakat juga memiliki peranan yang penting untuk mengukur kestabilan suatu bangsa dan Negara. Tidak hanya itu, tingkat pertumbuhan dan pembangunan suatu Negara juga dapat dilihat dari tingkat ekonomi masyarakatnya.

Menurut Haryanto dalam buku "*Sosiologi Ekonomi*" (2011:15) pemenuhan kebutuhan manusia dapat terlaksana apabila keberadaan dan kontribusi orang lain terhubung dalam sebuah jalinan interaksi yang kompleks dan sistematis, atau disebut sebagai sistem perekonomian. Sistem perekonomian ditandai dengan adanya permintaan barang dan jasa dari konsumen yang didistribusikan melalui transportasi.

Kecamatan Ende Timur adalah salah satu kecamatan di Kota Ende. Kecamatan ini memiliki 1 Kelurahan yaitu Kelurahan Mautapaga. Di Kelurahan Mautapaga terdapat 5 Lingkungan. Warga masyarakat dari semua lingkungan memiliki beragam pekerjaan, seperti PNS, Petani, Wiraswasta, Buruh bangunan, Nelayan yang termasuk di dalamnya pedagang ikan keliling. Di kelurahan inilah penulis akan melakukan penelitian pada masyarakat yang bermata pencaharian sebagai nelayan yang termasuk di dalamnya pedagang ikan keliling.

Dengan Tantangan hidup yang semakin berat, lowongan pekerjaan yang terbatas, rendahnya tingkat pendidikan, kurangnya keahlian pada masyarakat, serta padatnya jumlah penduduk, maka masyarakat berusaha untuk merubah kehidupan ekonominya dengan cara berdagang ikan keliling. Kegiatan jual-beli ini diharapkan dapat membantu masyarakat dalam memperoleh penghasilan dan mencukupi kebutuhan hidupnya.

Satu keluarga akan dihadapkan dengan kepentingan dan kebutuhan, salah satunya kebutuhan ekonomi. Kebutuhan ekonomi yang biasa ditanggung oleh keluarga, antara lain kebutuhan sandang, pangan, dan papan serta bangku pendidikan yang diharapkan dapat mencapai kesejahteraan dan kemakmuran suatu keluarga. Dengan berbagai macam kebutuhan tersebut, tentu keluarga harus dapat memenuhi kebutuhan hidupnya

Keadaan ekonomi masyarakat pedagang ikan keliling ini sendiri memiliki pendapatan yang berbeda-beda, tergantung dengan kisaran jumlah dagangannya. Kepemilikan harta benda pedagang ikan keliling masih dibantu oleh anak-anak mereka yang sudah bekerja, dan istri-istri mereka, yang tidak hanya memiliki pekerjaan sebagai Ibu Rumah Tangga saja, namun mereka juga punya pekerjaan lain untuk membantu menambah penghasilan suami mereka. Kebanyakan para pedagang ikan keliling ini tingkat pendidikannya hanya sampai pada jenjang SD dan SMP saja, ada juga beberapa yang bisa melulusi tingkat SMA.

Berdasarkan pengamatan peneliti di lapangan, ada beberapa masalah pokok terkait dengan penyebab kemiskinan masyarakat nelayan, diantaranya adalah :

1. Kondisi Alam

Kompleksnya permasalahan kemiskinan masyarakat nelayan terjadi disebabkan masyarakat nelayan hidup dalam suasana alam yang keras yang selalu diliputi ketidakpastian dalam menjalankan usahanya.

2. Tingkat Pendidikan Nelayan

Nelayan yang miskin umumnya belum banyak tersentuh teknologi modern, kualitas sumber daya manusia rendah dan tingkat produktivitas hasil tangkapannya juga sangat rendah.

3. Pola kehidupan nelayan

Pola kehidupan konsumtif menjadi masalah laten pada masyarakat nelayan, dimana pada saat penghasilan banyak, tidak ditabung untuk persiapan dikemudian hari, melainkan dijadikan kesempatan untuk membeli kebutuhan sekunder.

4. Pemasaran hasil tangkapan

Tidak semua daerah pesisir memiliki Tempat Pelelangan Ikan (TPI). Hal tersebut membuat para nelayan terpaksa untuk menjual hasil tangkapan mereka pada tengkulak dengan harga di bawah harga pasar.

5. Program pemerintah yang belum memihak nelayan

Kebijakan pemerintah yang tidak memihak masyarakat miskin, banyak kebijakan terkait penanggulangan kemiskinan bersifat top-down dan selalu menjadikan masyarakat sebagai objek bukan subjek. Kebijakan yang pro nelayan mutlak diperlukan, yakni sebuah kebijakan sosial yang akan mensejahterakan masyarakat dan kehidupan nelayan.

Masyarakat Mautapagayang bekerja sebagai pedagang ikan keliling dalam melakukan kegiatan jual-beli, mereka lebih memilih untuk berdagang dengan berjalan kaki, yaitu dengan membeli dahulu ikan di pasar adakalanya juga diambil langsung dari para pencari ikan, kemudian mereka kembali berjualan keliling dengan berjalan kaki disetiap lorong-lorong rumah warga masyarakat. Para pedagang ikan keliling ini menggunakan pasar sebagai tempat untuk pembelian ikan, yang kemudian akan mereka jual kembali kepada masyarakat.

Secara umum pasar merupakan tempat bertemunya penjual dengan pembeli. Menurut peraturan presiden RI No. 112 Tahun 2007, pasar adalah area tempat jual beli barang dengan jumlah penjual lebih dari satu, baik yang disebut pusat perbelanjaan, pasar tradisional, pertokoan, mall, plasa, pusat perdagangan maupun sebutan lainnya (Ayuningsasi dan Paramita, 2013).

Selain itu juga, berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara peneliti di lapangan, alasan para pedagang ikan keliling memilih berjualan berjalan kaki adalah karena :

1. Sempitnya lorong perumahan warga, antara lorong yang satu dengan yang lainnya tidak bersesuaian.
2. Supaya keuntungan yang didapatkan lebih maksimal.
3. Ada diantara para pedang ikan keliling yang tidak memiliki motor dan tidak bisa mengendarai motor.

Dari paparan di atas ada beberapa permasalahan baik dari aspek ekonomi dan aspek sosial. Sehingga para pedagang ikan keliling mencari cara atau strategi untuk mempertahankan eksistensi usaha berdagang agar tetap mendapatkan

pendapatan dan keuntungan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Tindakan-tindakan rasional dijadikan acuan dan aturan berdagang sehingga keberadaan usaha dagang ikan keliling di Kelurahan Mautapaga tetap eksis dan dapat dinikmati manfaatnya bagi seluruh masyarakat di Kelurahan Mautapaga.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul ***“Strategi Pedagang Ikan Keliling Dalam Meningkatkan Kehidupan Sosial Ekonomi Di Kelurahan Mautapaga Kabupaten Ende Provinsi Nusa Tenggara Timur”***.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah yang akan diteliti dalam penelitian ini sebagai berikut:

- a. Bagaimana strategi yang dilakukan pedagang ikan keliling dalam menjalankan usahanyadi Kelurahan Mautapaga kabupaten Ende dalam meningkatkan kehidupan sosial ekonomi?
- b. Bagaimana faktor pendukung dan penghambat yang dialami oleh pedagang ikan keliling di Kelurahan Mautapaga Kabupaten Ende dalam menjalankan strateginya?

C. Tujuan Penelitian Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a) Menggambarkan upaya pedagang ikan keliling dalam menjalankan usahanya di Kelurahan Mautapaga Kabupaten Ende dalam meningkatkan kehidupan sosialekonomi.
- b) Mengetahui faktor pendukung dan penghambat yang dialami oleh pedagang ikan keliling Di Kelurahan Mautapaga Kabupaten Ende dalam menjalankan strateginya.

2. Manfaat Penelitian

- a) Dengan penulisan penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan dan mengembangkan kemampuan penulis sebagai bekal untuk terjun kedalam masyarakat nantinya.
- b) Memberikan jawaban atas permasalahan yang diteliti.
- c) Untuk melengkapi syarat akademis guna mencapai jenjang sarjana Ilmu Sosiologi pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Bosowa Makassar.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Teori Kemiskinan

Fenomena ekonomi, dalam arti rendahnya penghasilan atau tidak dimilikinya mata pencaharian yang cukup mapan untuk tempat bergantung hidup. Pendapatan seperti ini, untuk sebagian mungkin benar, tetapi diakui atau tidak kurang mencerminkan kondisi riil yang sebenarnya dihadapi keluarga miskin.

Kemiskinan sesungguhnya bukan semata-mata kurangnya pendapatan untuk memenuhi kebutuhan hidup pokok atau standar hidup layak, namun lebih dari itu esensi kemiskinan adalah menyangkut kemungkinan atau probabilitas orang atau keluarga miskin itu untuk melangsungkan dan mengembangkan usaha serta taraf kehidupannya.

Kemiskinan didefinisikan sebagai kekurangan barang-barang dan pelayanan-pelayanan yang memadai untuk memenuhi kebutuhan sosial yang terbatas (Suyanto, 2010:4). Hal senada juga diungkapkan oleh Emil Salim, mendefinisikan kemiskinan sebagai kurangnya pendapatan untuk memenuhi kebutuhan hidup yang pokok (Dahriani : 1995).

Orang atau keluarga miskin yang disebut miskin pada umumnya selalu lemah dalam kemampuan berusaha dan terbatas aksesnya kepada kegiatan ekonomi sehingga seringkali makin tertinggal jauh dari masyarakat lain yang memiliki potensi lebih tinggi. Definisi yang lebih lengkap tentang kemiskinan

dikemukakan oleh John Friedman. Menurut Friedman kemiskinan adalah ketidaksamaan untuk mengakumulasi basis kekuasaan sosial. (Bagong: 2010).

Sementara yang dimaksud basis kekuasaan sosial itu menurut Friedman meliputi: pertama, modal produktif atas asset, misalnya, tanah perumahan, peralatan, dan kesehatan. Kedua, sumber ke-uangan, seperti income dan kredit yang memadai. Ketiga, organisasi sosial dan politik yang dapat digunakan untuk mencapai kepentingan bersama, seperti koperasi. Keempat, network atau jaringan sosial untuk memperoleh pekerjaan, barang-barang, pengetahuan dan ketrampilan yang memadai. Kelima, informasi-informasi yang berguna untuk kehidupan (Suyanto: 2010).

B. Teori Strategi Nafkah

Konsep mata pencaharian (*livelihood*) sangat penting dalam memahami *coping strategies* karena merupakan bagian dari atau bahkan kadang-kadang dianggap sama dengan strategi mata pencaharian (*livelihood strategies*). Suatu mata pencaharian meliputi pendapatan (baik yang bersifat tunai maupun barang), lembaga-lembaga sosial, relasi gender, hak-hak kepemilikan yang diperlukan guna mendukung dan menjamin kehidupan (Ellis, 2000).

Strategi nafkah meliputi aspek pilihan atas beberapa sumber nafkah yang ada di sekitar masyarakat. Semakin beragam pilihan sangat memungkinkan terjadinya strategi nafkah. Secara jelas dalam bidang pertanian digambarkan dengan adanya pola intensifikasi dan diversifikasi. Strategi nafkah juga dapat ditinjau dari sisi ekonomi produksi melalui usaha *cost minimization* dan *profitmaximization*.

Selain adanya pilihan, strategi nafkah mengharuskan adanya sumber daya manusia dan modal. Pola hubungan sosial juga turut memberikan warna dalam strategi nafkah. Pola relasi patron-klien dianggap sebagai sebuah lembaga yang mampu memberikan jaminan keamanan subsistensi rumah tangga petani (Crow, 1989). Carner (1984) menyatakan bahwa terdapat beberapa strategi yang dapat dilakukan oleh rumah tangga miskin perdesaan antara lain :

1. Melakukan beraneka ragam pekerjaan meskipun dengan upah yang rendah.
2. Memanfaatkan ikatan kekerabatan serta pertukaran timbal balik dalam pemberian rasa aman dan perlindungan.
3. Melakukan migrasi ke daerah lain biasanya migrasi desa-kota sebagai alternatif terakhir apabila sudah tidak terdapat lagi pilihan sumber nafkah di desanya.

Alasan utama melakukan strategi nafkah ganda pada rumah tangga berbeda-beda pada masing-masing lapisan. Pada rumah tangga lapisan atas, pola nafkah ganda merupakan strategi akumulasi modal dan lebih bersifat ekspansi usaha. Sedangkan pada lapisan menengah, pola nafkah ganda merupakan upaya konsolidasi untuk mengembangkan ekonomi rumah tangga. Sebaliknya pada lapisan bawah, pola nafkah ganda merupakan strategi bertahan hidup pada tingkat subsistensi dan sebagai upaya untuk keluar dari kemiskinan (White, 1991; Sajogyo, 1991).

Hardono (2006) menyatakan bahwa secara umum pendapatan rumah tangga penduduk diIndonesia sudah berdiversifikasi. Derajat kepentingan

berdiversifikasi cenderung lebih tinggi pada rumah tangga di wilayah desa, yang berpendapatan rendah, dan kepala keluarganya memiliki pekerjaan utama sebagai petani. Memperhatikan tingkat pendapatan pada kelompok rumah tangga tersebut yang rendah, motif diversifikasi diduga lebih terkait faktor ketidak berdayaan (kemiskinan).

Di samping itu, dengan jumlah pendapatan yang mencapai kisaran 4-6 sumber, diversifikasi cenderung telah menjadi kebutuhan atau mungkin menjadi bagian dari strategi nafkah rumah tangga, khususnya mereka yang bekerja di sektor pertanian. Dinamika penguasaan sumber pendapatan menunjukkan akses terhadap alternatif sumber pendapatan pada kelompok rumah tangga di desa yang berpendapatan rendah dan bermata pencaharian utama bertani lebih terbatas dibandingkan kelompok rumah tangga lain.

Dari sisi internal, hal itu terkait dengan penguasaan sumberdaya dalam rumah tangga yang juga terbatas. Terdapat indikasi rumah tangga pertanian yang berpendapatan rendah harus bekerja lebih variatif untuk memperoleh pendapatan yang layak karena indeks keragaman pendapatan semakin menurun dengan meningkatnya pendapatan. Sajogyo (1982), menyatakan bahwa transformasi agraria yang terjadi di Jawa telah mengguncang kelestarian sistem sosial desa.

Transformasi agrarian tersebut memberikan beberapa persoalan besar di perdesaan, yaitu ketimpangan penguasaan sumber nafkah agraria yang semakin tajam dan hilangnya berbagai sumber nafkah tradisional yang digantikan oleh struktur nafkah baru yang berada di sektor non pertanian. Struktur nafkah baru ini ternyata tidak juga memberikan kesempatan pada peningkatan kesejahteraan.

Dampak lebih jauh dari proses transformasi ini adalah terjadinya ketidakpastian nafkah dan kelumpuhan struktur kelembagaan jaminan asli yang telah mapan di perdesaan.

Hasil penelitian Saliem (2006), memperlihatkan bahwa strategi nafkah yang dilakukan oleh petani lahan sawah dengan cara diversifikasi usaha tani. Diversifikasi usaha tani ini sudah berkembang secara terbatas, komoditas utama terutama di wilayah irigasi masih padi. Terdapat faktor yang mempengaruhi petani melakukan diversifikasi atau tidak, antara lain pengairan, komoditas yang sesuai, pola tanam dan tingkat pendapatan. Usahatani diversifikasi diperkirakan akan berkembang jika pemerintah memberikan pelayanan modal, jasa informasi harga dan jaminan pasar yang dapat memberikan insentif berproduksi pada petani secara berkelanjutan.

Hasil penelitian di daerah pesisir Minahasa menunjukkan kecenderungan masyarakat pesisir lebih miskin dibandingkan masyarakat non pesisir di daerah tersebut. Akan tetapi pernyataan tersebut tidak ada kaitannya dengan kepadatan dan persentase nelayan, atau kelimpahan petani dan persentase petanipun sangat kecil. Anggapan ini muncul sebagai faktor penting. Dari hasil laporan di Sumatra Selatan, faktor persentase nelayan dalam suatu kelompok berkorelasi positif dengan tingkat pendapatan rata-rata rumah tangga yang lebih tinggi, sementara tingkat pendapatan petani yang lebih tinggi berkorelasi negatif terhadap persentase petani di daerah tersebut.

Dari analisis ini disimpulkan bahwa pernyataan umum mengenai masyarakat pesisir merupakan kelompok termiskin tidak dapat didukung karena

keberagaman diantara tingkat kemajuan dan pendapatan nelayan di daerah-daerah yang berbeda (Kussoy, 1999). Sedangkan Courtney (1999), menyatakan bahwa menurunnya hasil tangkapan perikanan, terumbu karang terkoyak koyak, hutan mangrove terancam kelestariannya, meningkatnya pencemaran, sedangkan masyarakat pesisir mengalami kemiskinan yang terus bertambah.

Penelitian tentang masyarakat pesisir di Madura (Arisandi, 2003; Muhsoni, 2006) menunjukkan fakta bahwa jumlah penduduk miskin di daerah pesisir Madura semakin mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Faktor utama yang menyebabkan pertambahan jumlah penduduk miskin tersebut adalah semakin menurunnya hasil tangkapan sebagai akibat dari *over fishing*. Persaingan dalam penangkapan ikan terjadi karena perikanan laut mempunyai ciri khas sebagai perikanan *open access* dan milik bersama.

Karakteristik yang khas ini menyebabkan adanya kecenderungan memboroskan sumberdaya, pemborosan ekonomi karena nelayan tidak hanya mengalami penurunan keuntungan bahkan penurunan produksi, eksploitasi memungkinkan timbulnya konflik perebutan daerah penangkapan dan pendapatan rata-rata nelayan kecil semakin rendah karena kesenjangan teknologi yang menyebabkan penguasaan modal dan teknologi (Christy, 1982).

Widodo (2006) mengungkapkan gejala migrasi tenaga kerja sektor pertanian ke sektor non pertanian melalui proses migrasi desa-kota dan migrasi internasional. Proses migrasi ini terjadi sebagai akibat adanya *pull factors* dan *push factors*. Walaupun penelitian ini belum membahas secara jelas tentang strategi nafkah, namun telah memberi gambaran tentang usaha mempertahankan

hidup melalui pencarian nafkah di sektor non pertanian. Sebagian besar nelayan yang tergolong miskin merupakan nelayan artisanal yang memiliki keterbatasan kapasitas penangkapan baik penguasaan teknologi, metode penangkapan, maupun permodalan.

Masalah kemiskinan juga disebabkan adanya ketimpangan pemanfaatan sumber daya ikan. Terdapat daerah yang termasuk dalam kategori lebih tangkap (*over fishing*) dengan jumlah nelayan besar terutama di pantai utara Jawa dan Selat Madura. Sedangkan di sisi lain terdapat daerah yang masih potensial namun jumlah nelayannya sedikit seperti di Papua, Maluku, NTT dan Ternate. Masalah struktural yang dihadapi nelayan makin ditambah dengan persoalan kultural seperti gaya hidup yang tidak produktif dan tidak efisien.

Secara alami ada interaksi yang sangat kuat antara ketersediaan sumber daya ikan, jumlah, perilaku, dan kapasitas nelayan serta ekonomi dari hasil usaha penangkapan. Oleh karena itu, kemiskinan nelayan harus dipandang sebagai suatu sistem yang memiliki komponen saling berinteraksi. Dengan demikian pendekatan yang paling tepat dalam penanggulangan kemiskinan adalah dengan pendekatan kesisteman (Direktorat Jenderal Perikanan tangkap, 2006).

Strategi nafkah dianggap sebagai suatu usaha membentuk sumber nafkah baru untuk tetap mempertahankan kehidupan rumah tangga miskin. Berbagai penelitian yang dilakukan di daerah Jawa menunjukkan adanya gejala ketimpangan akses terhadap sumber-sumber agraria. Geertz telah lama menyampaikan tentang *shared proverty* (kemiskinan berbagi) dan konsep involusi pertanian. Sajogyo juga memberikan gambaran kemiskinan di Indonesia sebagai

bentuk ketimpangan akses sumberdaya. Solusi yang ditawarkan oleh Sajogyo adalah dengan keadilan akses pada sumber produksi, perluasan kesempatan kerja melalui industrialisasi perdesaan.

C. Tinjauan Tentang Strategi

Strategi merupakan pendekatan yang berkaitan dengan gagasan, perencanaan, dan pelaksanaan dari sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu. Strategi merupakan “perhitungan” mengenai rangkaian kebijaksanaan dan langkah-langkah pelaksanaan yang keseluruhannya menggunakan teknik dan metode untuk mencapai suatu tujuan (Tjokromidjojo dan Mustopadidjaya, 2011:24).

Selain itu, menurut Hamel dan Prahalad dalam Buku Rangkuti yang berjudul *“Strategi Promosi Yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication”* (2009:4) strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus menerus dan dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Dengan demikian perencanaan strategi hampir selalu dimulai dari “apa yang dapat terjadi”, bukan dimulai dari “apa yang terjadi”. Terjadinya kecepatan inovasi pasar baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (core competencies). Perusahaan perlu mencari kompetensi inti di dalam bisnis yang dilakukan.

Sedangkan menurut Porter juga dalam Buku Rangkuti yang berjudul *“Strategi Promosi Yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication”* (2009:4), Strategi adalah alat yang sangat penting untuk

mencapai keunggulan bersaing. Dari definisi para ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa strategi adalah cara atau teknik yang dilakukan untuk mendapatkan keunggulan bersaing dengan mempelajari dan memahami lingkungan sekitar.

Sedangkan kata meningkatkan dalam KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia) merupakan kata kerja yang berarti menaikkan (derajat, taraf, dan sebagainya), mempertinggi, serta memperhebat (produksi, dan sebagainya).

Jadi, strategi meningkatkan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah strategi atau cara-cara yang dilakukan pedagang ikan keliling untuk mencapai satu tujuan, yaitu dalam menaikkan kehidupan sosial dan ekonomi. Meningkatkan dalam kehidupan sosial dan ekonomi maksudnya untuk kemakmuran dan kesejahteraan pedagang ikan keliling dalam hal pemenuhan kebutuhan sehari-hari.

D. Teori Tindakan Rasional

1. Teori Pilihan Rasional Coleman

Penelitian ini menggunakan teori pilihan rasional. Prinsip dasar teori pilihan rasional berasal dari ekonomi neoklasik. Dalam sosiologi di populerkan oleh Coleman. Teori ini menjadi populer ketika Coleman mendirikan jurnal *Rationality and society* pada 1989 yang dimaksudkan untuk menyebarkan pemikiran yang berasal dari perspektif pilihan rasional.

Teori pilihan rasional merupakan tindakan rasional dari individu atau aktor untuk melakukan suatu tindakan berdasarkan tujuan tertentu. Dan tujuan ini ditentukan oleh nilai atau pilihan (Preferensi). Tetapi, Coleman selanjutnya menyatakan bahwa untuk maksud yang sangat

teoritis, ia memerlukan konsep yang lebih tepat mengenai aktor rasional yang berasal dari ilmu ekonomi, yang melihat aktor yang memilih tindakan yang dapat memaksimalkan kegunaan atau yang memuaskan kegiatan dan kebutuhan mereka.(George Ritzer-Doouglas j. Goodman: 394)

Teori pilihan rasional memusatkan perhatian pada aktor. Aktor dipandang sebagai manusia yang mempunyai tujuan atau mempunyai maksud, artinya aktor mempunyai tujuan dan tindakannya tertuju pada upaya untuk mencapai tujuan itu. Aktor pun dipandang mempunyai pilihan atau nilai keperluan. Yang penting adalah kenyataan bahwa tindakan untuk mencapai tujuan yang sesuai dengan tingkat pilihannya.(George Ritzer-Doouglas j. Goodman: 357).

Teori ini dalam pandangan Coleman sebagai paradigma tindakan rasional yang merupakan integrasi berbagai paradigma sosiologi. Coleman (George Ritzer-Doouglas j. Goodman: 391) dengan yakin menyebutkan bahwa pendekatannya beroperasi dari dasar metodologi individualisme. Dengan menggunakan teori pilhan rasional sebagai landasan tingkat mikro untuk menjelaskan fenomena tentang tingkat makro tersebut aktor pun dipandang mempunyai pilihan atau nilai serta teori pilihan rasional menawarkan perhatian pada aktor, dimana aktor dipandang sebagai mempunyai tujuan dan mempunyai maksud.

Artinya aktor yang mempunyai tujuan, tindakannya tertuju pada upaya untuk mencapai tujuan keperluan. Teori pilihan rasional tidak

menghiraukan apa yang menjadi pilihan atau apa yang menjadi sumber pilihan aktor, yang penting adalah kenyataan bahwa tindakan dilakukan untuk mencapai tujuan yang sesuai dengan tingkat pilihan aktor. (George Ritzer-Douglas j. Goodman: 394).

Ada dua unsur utama dalam teori Coleman, yakni aktor dan sumber daya. Sumber daya adalah sesuatu yang menarik perhatian dan yang dapat dikontrol oleh aktor. Ritzer menjelaskan gagasan Coleman tentang interaksi antara aktor dan sumber daya secara rinci menuju ketinggian sistem sosial sebagai berikut:

“basis minimal untuk system sosial tindakan adalah dua orang aktor. Masing-masing mengendalikan sumber daya yang menarik perhatian pihak yang lain. Perhatian satu orang terhadap sumber daya yang dikendalikan orang lain inilah yang menyebabkan keduanya terlibat dalam tindakan saling membutuhkan. Terlibat dalam system tindakan. Selaku aktor yang mempunyai tujuan, masing-masing bertujuan untuk memaksimalkan perwujudan kepentingan yang memberikan ciri saling tergantung atau ciri sistemik terhadap tindakan mereka”. (Ritzer, Goodman, Teori Sosiologi Modern :394)

Walaupun dalam teori pilihan rasional pada awalnya mengacu pada tujuan atau maksud yang dilakukan individu, setidaknya ada dua pemaksa tindakan yang mempengaruhi individu, yaitu:

1. Keterbatasan sumber daya aktor memiliki sumber daya yang berbeda maupun akses yang berbeda terhadap sumber daya yang lain. Semakin besar atau banyak sumber daya yang dimiliki aktor maka semakin besar pula kesempatan untuk meraih tujuan tersebut. Sebaliknya, jika sumber daya yang dimiliki aktor cenderung sedikit maka kesempatan buat meraih tujuan tersebut akan lebih sulit atau bahkan mustahil sama sekali. Dalam mengejar tujuan tertentu,

aktor tentunya memperhitungkan besarnya biaya untuk melakukan tindakan selanjutnya yang sangat menarik yang tak jadi dilakukannya ini. Hal ini dikarenakan aktor menyadari dengan keberadaan sumber daya yang terbatas mengakibatkan seorang aktor tidak mengejar tujuan tersebut dan dapat mengancam peluangnya untuk meraih tujuan selanjutnya yang berharga.

2. Pemaksa kedua adalah lembaga sosial. Keberadaan lembaga sosial yang ada sejak aktor kecil dapat menghambat tindakan yang dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut. Lembaga akan mengawasi setiap tindakan yang dilakukan aktor, menjatuhkan sanksi yang dapat mendorong atau justru menghambat aktor untuk mencapai suatu tujuan. Lembaga sosial tersebut berupa aturan-aturan di dalam keluarga, sekolah, dan lembaga sosial lainnya.

Coleman menjelaskan bahwa teoritis perlu memelihara gambaran mereka mengenai aktor terus menerus dan dari gambaran mikro ini muncul kesan mengenai fenomena tingkatan makro. Dari segi aplikatifnya Coleman membagi beberapa unsur untuk menganalisis fenomena makro, yaitu:

a) Perilaku kolektif

Salah satu contoh pendekatan Coleman (George Ritzer-Douglas j. Goodman: 396) dalam menganalisis fenomena makro adalah kasus perilaku kolektif. Ia memilih menjelaskan perilaku kolektif karena cirinya yang sering tidak stabil dan kacau itu sukar dianalisis berdasarkan perilaku perspektif pilihan rasional. Namun, menurut pandangan Coleman, teori

pilihan rasional dapat menjelaskan semua jenis fenomena makro, tak hanya yang teratur dan stabil saja. Apa yang menyebabkan perpindahan aktor rasional ke berfungsinya sistem yang disebut “perilaku kolektif liar dan bergolak adalah pemindahan sederhana pengendalian atas tindakan seorang aktor ke aktor lain, yang dilakukan secara sepihak, bukan sebagai bagian dari pertukaran”.

Mengapa orang secara sepihak memindahkan control atas tindakannya kepada orang lain? Jawabannya, menurut teori pilihan rasional adalah bahwa mereka berbuat demikian dalam upaya untuk memaksimalkan kepentingan mereka. Biasanya upaya memaksimalkan kepentingan individual itu menyebabkan keseimbangan kontrol antara beberapa aktor dan ini menghasilkan keseimbangan dalam masyarakat. Tetapi dalam kasus perilaku kolektif, karena terjadi pemindahan kontrol secara sepihak, upaya memaksimalkan kepentingan individu tak mesti menyebabkan keseimbangan sistem.

b) Norma

Fenomena tingkat makro lain yang menjadi sasaran penelitian Coleman adalah norma. Meski kebanyakan sosiolog menganggap norma dapat digunakan untuk menerangkan perilaku individu. Namun mereka tak menerangkan mengapa dan bagaimana cara norma itu terwujud. Coleman (George Ritzer-Douglas j. Goodman: 396) ingin mengetahui bagaimana cara norma muncul dan dipertahankan dalam sekelompok aktor yang rasional. Menurutnya norma diprakarsai dan dipertahankan oleh beberapa

orang yang melihat keuntungan yang dihasilkan dari pengalaman terhadap norma dan kerugian yang berasal dari pelanggaran norma itu. Orang ingin melepaskan pengendalian terhadap perilaku mereka sendiri. Tetapi dalam proses memperoleh pengendalian (melalui norma) terhadap perilaku orang lain.

Coleman melihat norma dari sudut tiga unsur utama teorinya, dari mikro ke makro, tindakan bertujuan ditingkat mikro dan dari makro. Norma adalah fenomena tingkat makro yang ada berdasarkan tindakan bertujuan ditingkat mikro. Begitu muncul norma, melalui sanksi atau ancaman sanksi, memengaruhi tindakan individu. Tindakan tertentu mungkin membesarkan hati, sedangkan tindakan lain menegcilkan hati. (George Ritzer-Douglas j. Goodman: 396)

c) Aktor korporat

Dengan kasus ini Coleman beralih ke tingkat makro dan melanjutkan analisisnya di tingkat makro ini dalam membahas aktor kolektif. Di dalam kolektivitas seperti itu, aktor tak boleh bertindak menurut kepentingan pribadi mereka, tetapi harus bertindak menurut kepentingan kolektivitas. (George Ritzer-Douglas j. Goodman: 398)

Coleman menyatakan, baik aktor kolektif maupun aktor individual mempunyai tujuan. Dalam struktur sosial, seperti sebuah organisasi, aktor individual, data mengejar tujuan pribadi mereka masing-masing yang mungkin berbeda dari tujuan kolektif, konflik kepentingan ini membantu kita memahami sumber pemberontakan terhadap otoritas perusahaan.

Disini aktor kolektif berperan penting untuk bertindak demi keuntungan dan kerugian individu. Peran aktor dapat dinilai dari kedaulatan yang terletak pada individu dan seberapa baik kepentingan utama mereka dapat disadari oleh sistem sosial yang ada. Maksudnya kita dapat mengetahui seberapa baik kinerja yang terjadi pada aktor kolektif jika sistem sosial yang ada dapat memahami kepentingan utama dari individu. (George Ritzer-Douglas j. Goodman: 398)

Dari penjelasan Coleman diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam suatu tindakan sosial terdiri dari dua unsur yaitu aktor dan sumber daya. Yang dimaksud dengan aktor adalah seseorang yang memiliki peran untuk melakukan suatu tindakan, dimana tindakan tersebut memiliki tujuan. Sedangkan sumber daya adalah sesuatu hal yang dianggap menarik oleh pihak lain dan sumber daya tersebut dapat dikontrol oleh aktor. Coleman menjelaskan bahwa dalam suatu sistem sosial minimal terdapat dua orang aktor yang mengendalikan sumber daya tersebut. Keberadaan sumber daya menjadi pengikat yang mengakibatkan sifat saling membutuhkan diantara keduanya sehingga secara tidak langsung tindakan yang melibatkan kedua aktor tersebut menuju pada tingkat sistem sosial.

Teori pilihan rasional inilah yang akan digunakan oleh peneliti guna mengkaji obyek penelitian yaitu strategi pedagang ikan keliling dalam meningkatkan kehidupan sosial ekonomi. Teori ini telah digunakan oleh pedagang ikan keliling yang dihadapkan oleh pilihan-pilihan berdasarkan kemampuannya. Hal tersebut dikarenakan dalam setiap

melakukan tindakan yang mengarah pada suatu tujuan pastinya mempertimbangkan untung dan rugi guna memenuhi kebutuhan sehari-hari atau bahkan untuk meningkatkan kehidupan sosial ekonominya dari pedagang ikan keliling ini.

2. Teori James Cott

Etika subsistensi merupakan sebuah teori yang dikemukakan James C. Scott mengenai prinsip “dahulukan selamat: ekonomi subsistensi” bahwa petani lebih mengutamakan menanam tanaman kebutuhan subsisten untuk dikonsumsi sendiri, keselamatan utama keluarganya daripada mereka memperoleh keuntungan, setiap musim bergulat dengan lapar dengan segala konsekuensi, mempunyai pandangan yang sedikit berbeda tentang pengambilan resiko keluarga petani yang harus hidup dengan lahan-lahan yang kecil di daerah yang terlalu padat penduduknya akan bekerja keras dan lama agar tetap bisa mempertahankan kebutuhan subsistensinya.

Scott dalam Damsar (2009:229) strategi bertahan hidup dalam masyarakat petani memperhatikan etika subsistensi, etika subsistensi merupakan perspektif dimana petani yang tipikal memandang tuntutan yang tidak dapat dielakkan atau sumber daya yang dimilikinya dari pihak sesama dengan warga desa, tuan tanah, ataupun pejabat. Ini berarti bahwa kriteria petani tentang etika subsistensi adalah apa yang tersisa setelah tuntutan dari luar terpenuhi apakah yang tersisa ini cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup pokoknya dan bukannya tingkatan tuntutan-tuntutan itu sendiri.

Etika subsistensi merupakan cara atau prinsip dahulukan selamat. Bahwa pada masyarakat petani mereka lebih mengutamakan menanam tanaman sesuai kebutuhan subsistensi untuk dikonsumsi sendiri, keselamatan keluarganya lebih penting dari pada mereka memperoleh keuntungan. Setiap musim bergulat dengan lapar dengan segala konsekuensi, mempunyai pandangan berbeda dengan pengambilan resiko keluarga petani yang harus hidup dengan lahan-lahan yang kecil di daerah yang terlalu padat penduduknya akan bekerja keras akan lama agar dapat mempertahankan kebutuhan-kebutuhan subsistensinya.

3. Teori Samuel Popkin

Teori Petani Rasional Samuel Popkin memiliki keterhubungan dengan teori “Rasionalitas” Max Weber, akan tetapi teori Rasionalitas Weber hanya menjelaskan secara umum bahwa tindakan dapat dikatakan rasional ketika seseorang secara sadar melakukan sebuah tindakan, kemudian apakah tindakan itu berorientasi pada nilai atau tujuan. (George Ritzer, 2012:231). James S. Coleman dalam teori pertrukaran mengembangkan teori rasionalitas Weber menjadi teori “Pilihan Rasional”. Coleman berpendapat bahwa tindakan tidak hanya sebatas rasional, tetapi tindakan yang rasional itu juga dibentuk berdasarkan nilai-nilai atau pilihan-pilihan. (George Ritzer, 2012:757). Rasionalitas yang dikemukakan oleh Weber dan Coleman masih bersifat sangat umum. Popkin kemudian membatasi rasionalitas itu secara khusus pada masyarakat petani yang ada di desa.

Teori petani rasional muncul berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Samuel L. Popkin di Vietnam pada tahun 1978. Ketertarikan Popkin

untuk mengkaji rasionalitas petani dipengaruhi oleh kritiknya terhadap pemikiran James Scott dalam tulisannya mengenai “economic moral”. Dalam

tulisan tersebut Scott menemukakan gagasannya bahwa:

“para petani itu anti pasar, lebih menyukai kepemilikan harta bersama dari pada kepemilikan pribadi, dan tidak menyukai pembelian dan penjualan”. (Samuel L. Popkin, 1986:4)

Lebih tegas lagi Eric Wolf sebagai tokoh yang memiliki pandangan yang sama dengan Scott mengatakan bahwa:

“produksi pasar terjadi hanya apabila petani tidak sanggup memenuhi kebutuhan-kebutuhan kebudayaan melalui lembaga lokalnya. Bila si petani yang berorientasi kepada norma-norma dan peranan-peranan setempat, menjual tanaman perdagangan maka uangnya hanyalah “untuk pembelian barang-barang dan jasa-jasa yang dibutuhkannya untuk hidup subsistensi dan untuk mempertahankan status sosialnya dan bukan untuk memperluas skala usaha-usahanya”. (Samuel L. Popkin, 1986:5)

Gagasan utamanya Scott dan Eric Wolf ingin mengatakan bahwa hubungan patron-Klien, meminimalkan resiko, mendahulukan selamat, kolektifitas dalam masyarakat petani adalah semata-mata tindakan moralitas dalam kegiatan ekonomi, tidak ada orientasi lain di dalamnya.

Kritik Popkin terhadap “economic moral” adalah tindakan petani dalam kegiatan ekonomi tersebut tidak bisa dikatakan sepenuhnya sebagai tindakan yang bersifat moralitas. Pada perkembangannya ternyata ada rasionalitas di dalamnya untuk memaksimalkan keuntungan pribadi. Kerasionalan itu diperkuat melalui hasil temuan di lapangan, Popkin mengatakan bahwa:

“orang-orang juga akan menyumbang bilamana mereka percaya bahwa sumbangan mereka itu akan mendatangkan keuntungan yang cukup besar. Ada dua varian untuk dipertimbangkan : (1) suatu sumbangan yang bisa mempengaruhi orang-orang lain untuk menyumbang dan yang oleh sebab itu mempunyai efek penting yang bisa dilihat terhadap keseluruhan tingkat sumbangan-sumbangan, dan (2) situasi-situasi dimana setiap butir kecil

dilihat sebagai suatu/sebuah langkah penting dalam sebuah proses panjang". (Samuel L. Popkin, 1986:206)

Lebih tegas lagi Popkin mengatakan bahwa;

"aspek resiko dari pengambilan keputusan untuk berpartisipasi dalam tindakan kolektif ini dapat diperbandingkan dengan kehilangan legitimasi aspek-aspek pendorong moral dari ekonomik moral. Mengatakan bahwa para petani mmbandingkan apa dengan seharusnya, maka pendekatan ekonomik politik menekankan bahwa para petani menimbang-nimbang resiko memperdagangkan status quo untuk sebuah lotere antara tindakan yang berhasil dengan kegagalan. Sudah tentu, tidak menyumbang juga merupakan suatu situasi beresiko yang punya unsur-unsur lotere". (Samuel L. Popkin , 1986:2017).

Gagasan utama kritik popkin terhadap "economic moral" adalah hubungan-hubungan patron-klien, kolektifitas dan solidaritas pada masyarakat petani tidak sepenuhnya berlandaskan moralitas, akan tetapi mereka menyadari secara rasional bahwa tindakan mereka mempunyai tujuan-tujuan yang berorientasi pada keuntungan individu. Pada perkembangannya rasionalitas bermain dalam diri petani untuk mengambil peluang apapun untuk mengubah nasibnya. Di akhir tulisannya Popkin mengatakan bahwa:

"dengan menekankan logika investasi bersama dari hubungan-hubungan intra desa, patron-klien dan pasar, telah saya coba memperlihatkan bahwa dengan melihat pada adanya tingkat-tingkat perebutan sebenarnya dari para Patron dan desa-desa itu, maka meresotnya atau merapuhnya lembaga-lembaga petani itu bukanlah hal-hal yang diperlukan untuk memungkinkan para petani itu bisa memasuki pasar-pasar selanjutnya, dukungan petani para revolusi-revolusi dan protes-protes bisa menggambarkan adanya kemampuan berpolitik, bukan kemerosotan atau kerapuhan". (Samuel L. Popkin, 1986:215)

E. Tinjauan Tentang Pedagang Ikan Keliling

Berbagai penelitian mengenai kelompok pedagang telah banyak dilakukan, sehingga melalui penelitian tersebut lahirlah konsep yang dimanfaatkan dalam

berbagai kajian. Peneliti memilih dua penelitian dari beberapa penelitian mengenai pedagang yang sudah ada, dengan alasan kedua penelitian tersebut dapat menjadi sumber kajian penelitian yang dilakukan oleh peneliti.

Jurnal penelitian Hayat (2012) dengan judul "*Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima (PKL)*". Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa pedagang kaki lima di Yogyakarta memiliki cara dalam mempertahankan hidupnya yang dianggap sebagai *the others* yang sejatinya tidak diinginkan bagi komunitas *mainstream* kota. Ketidak bersahabatan kota inilah yang mengakibatkan mereka bisa membangun kelompok sosial dengan nilai-nilai mereka. Dengan begitu mereka bisa berstrategi dan bersiasat untuk bisa terus mempertahankan diri dan dalam batas-batas tertentu punya kemampuan mengambil remah-remah yang lebih besar lagi.

Penelitian yang dilakukan Hayat memiliki persamaan dengan penelitian yang dilakukan peneliti yaitu sama-sama mengkaji mengenai strategi pedagang di sektor informal. Metode penelitian yang digunakan sama yaitu metode penelitian kualitatif. Perbedaannya adalah strategi pedagang mempertahankan kelangsungan usaha terfokus mengenai strategi pedagang ikan keliling dalam meningkatkan kehidupan sosial ekonomi serta strategi pedagang mempertahankan kelangsungan usaha terfokus pada modal usaha.

Jurnal penelitian Capriati (2013) dengan judul "*Strategi dan Perjuangan Pedagang Kaki Lima (PKL) di Kelurahan Pasar Pagi Kota Samarinda*". Penelitian ini menggunakan metode etnografi (*thick description*). Hasil penelitian

mengemukakan bahwa Pedagang Kaki Lima sebagai pelaku bisnis yang bermodal relatif kecil nyatanya bukan hanya bersaing dengan sesama pedagang kaki lima, akan tetapi juga dengan para pemilik modal-modal besar. Praktik di lapangan mereka bukan hanya mengadakan modal material saja melainkan juga modal sosial, modal budaya, dan modal simbolik sebagai bentuk strategi para aktor dalam mempertahankan usahanya. Penunjang untuk dapat terus bertahan adalah menerapkan strategi mengumpulkan modal dan mengkonversikannya dengan bentuk variasi-variasi modal dan habitus yang dimiliki oleh masing-masing pedagang kaki lima.

Penelitian yang dilakukan Capriati memiliki persamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yakni juga sama-sama mengkaji mengenai strategi pedagang dalam mempertahankan kelangsungan usahanya. Perbedaannya adalah strategi pedagang kaki lima mempertahankan kelangsungan usaha terfokus pada modal-modal sosial, budaya, dan modal simbolik. Sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti pada cara mempertahankan kelangsungan usaha terfokus pada modal usaha sendiri, serta kerja sama antara para pedagang ikan keliling. Metode penelitian yang digunakan penelitian sebelumnya juga berbeda, penelitian sebelumnya menggunakan metode penelitian etnografi (*thick description*) sedangkan penelitian peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif.

Dalam aktivitas perdagangan, pedagang adalah orang atau institusi yang memperjualbelikan produk atau barang kepada konsumen, baik secara langsung maupun tidak langsung. Sosiologi ekonomi membedakan pedagang berdasarkan

penggunaan dan pengelolaan pendapatan yang dihasilkan dari perdagangan dan hubungannya dengan ekonomi keluarga. Berdasarkan studi sosiologi ekonomi tentang pedagang yang telah dilakukan oleh Geertz dalam Bukunya Damsar yang berjudul "*Sosiologi Ekonomi*" (2009:107) dapat disimpulkan bahwa pedagang dibagi atas:

1. Pedagang Profesional yaitu pedagang yang menganggap aktivitas perdagangan merupakan sumber utama dan satu-satunya bagi ekonomi keluarga.
2. Pedagang Semi Profesional adalah pedagang yang mengakui aktivitasnya untuk memperoleh uang, tetapi pendapatan dari hasil perdagangan merupakan sumber tambahan bagi ekonomi keluarga. Derajat tambahan tersebut berbeda pada setiap orang dan masyarakat.
3. Pedagang subsistensi merupakan pedagang yang menjual produk atau barang dari hasil aktivitas atas substensi untuk memenuhi ekonomi rumah tangga.
4. Pedagang semu adalah orang yang melakukan kegiatan perdagangan karena hobi atau untuk mendapatkan suasana baru atau mengisi waktu luang. Pedagang jenis ini tidak mengharapkan kegiatan perdagangan sebagai sarana untuk memperoleh uang, malahan mungkin saja sebaliknya ia akan memperoleh kerugian dalam berdagang.

Pedagang ikan keliling dalam hal ini adalah orang yang memiliki aktivitas kegiatan mengenai penjualan ikan dengan cara berjalan kaki mengelilingi lorong-lorong rumah warga. Cara yang dilakukan oleh tiap orang dalam penjualan berbeda-beda, ada yang memikul ikan menggunakan baskom, ada yang menggunakan tali untuk mengikat ember, kemudian memikulnya dengan bantuan

kayu, ada juga yang menjunjung baskom ikannya. Kemudian dalam konteks ini difokuskan kepada pedagang ikan keliling pada strategi meningkatkan kehidupan sosial ekonomi pedagang ikan keliling di Kelurahan Mautapaga kabupaten Ende.

F. Tinjauan Tentang Kehidupan Sosial Ekonomi

Dalam penelitian ini mengenai batasan kehidupan sosial ekonomi masyarakat pedagang ikan keliling dapat dilihat dari dua hal yang berbeda. Yang pertama dari aspek sosial meliputi pendidikan, interaksi sosial, lembaga, dan organisasi. Sedangkan dari aspek ekonomi meliputi kepemilikan benda, mata pencaharian, pendapatan, modal usaha, serta tempat-tempat perekonomian (Bank, Pasar, dan Tempat Pelelangan Ikan/ TPI).

G. Kerangka Konseptual

Pedagang ikan keliling merupakan orang yang menjual ikan dengan cara berdagang kaki. Keberadaan para pedagang ikan dengan berjalan kaki ini sudah lama dilakukan oleh masyarakat kelurahan Mautapaga, dan sampai sekarang usaha tersebut masih tetap eksis, meski keberadaan teknologi sudah sangat maju.

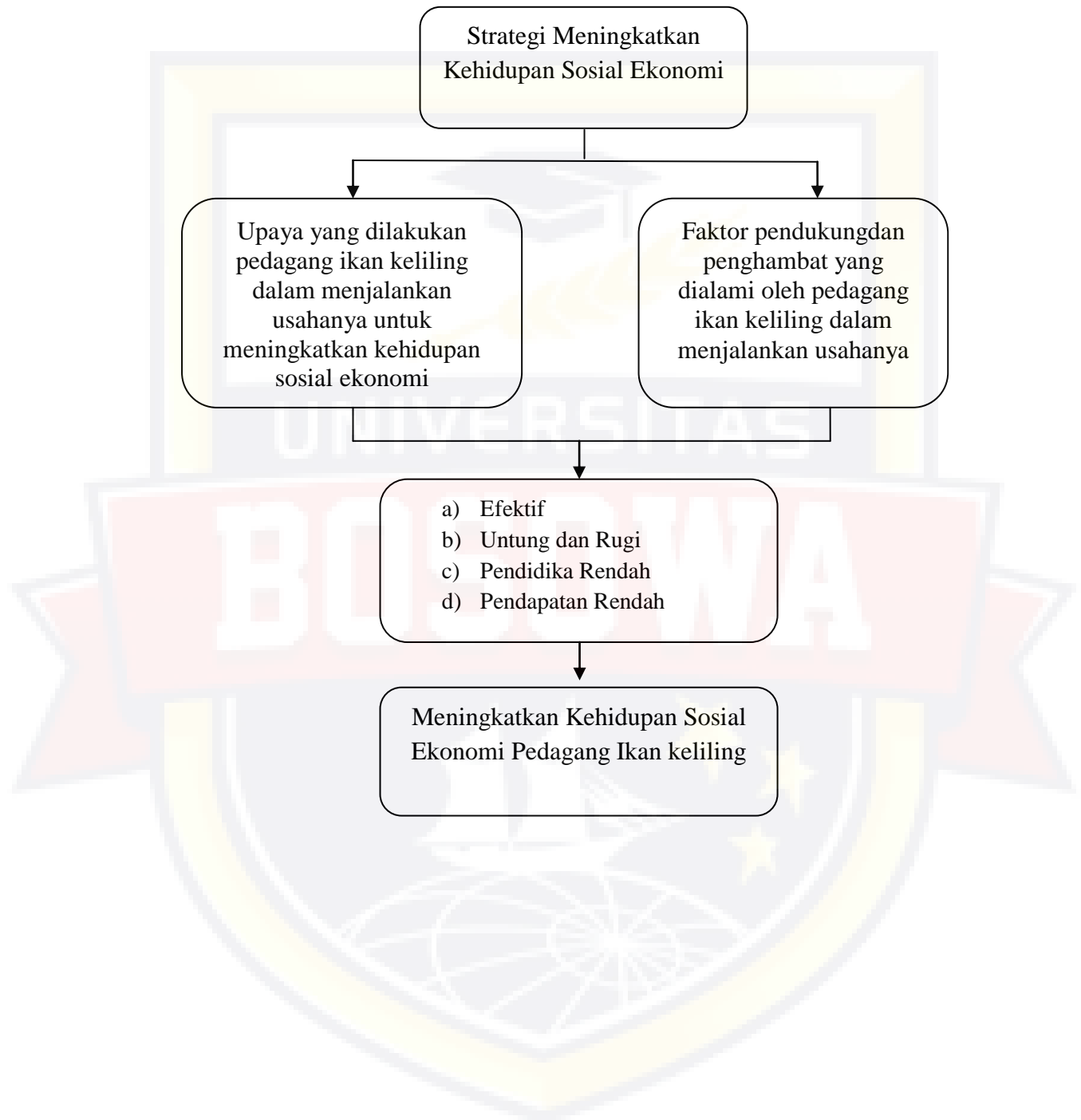
Disamping itu, keberadaan pedagang ikan keliling dikaji melalui kehidupan sosial ekonomi yang dilakukan oleh pedagang, baik di pasar maupun di tempat penjualan. Kehidupan sosial yang dimaksud adalah kegiatan yang berhubungan dengan interaksi sosial. Sedangkan kehidupan ekonomi berupa kepemilikan benda, mata pencaharian, serta tempat-tempat perekonomian (bank, pasar, dan tempat pelelangan ikan/TPI).

Keberadaan usaha pedagang ikan keliling itu memberikan manfaat bagi para pedagang serta memberikan kontribusi bagi roda kehidupan sosial dan ekonomi masyarakat Kelurahan Mautapaga. Usaha berdagang ikan keliling ini, masih sangat diminati oleh para pedagang karena tidak membutuhkan pendidikan yang tinggi, tidak membutuhkan skill yang memadai, serta dapat dikerjakan oleh siapa pun.

Kegiatan sosial dan ekonomi para pedagang dalam membeli dan menjual ikan mengalami pasang surut. Kegiatan usaha para pedagang ini dapat terhalang dengan beberapa hambatan, seperti cuaca hujan, mendapatkan modal usaha, serta pendapatan penghasilan yang tidak menentu.

Penelitian yang dilakukan menggunakan teori Tindakan Sosial Rasional Instrumental. Teori tersebut memfokuskan makna-makna dan motif-motif yang mendasari perilaku manusia agar tujuannya dapat tercapai secara efisien. Teori tindakan sosial rasional instrumental digunakan untuk memahami perilaku para pedagang ikan keliling dalam melakukan strategi meningkatkan kehidupan sosial ekonomi pedagang. Strategi yang dilakukan adalah bagaimana pedagang mendapatkan pendapatan dan me-manage modal, biaya, serta keuntungan dalam berdagang agar tujuan yang diinginkan dapat tercapai. Tujuan yang dimaksud adalah meningkatnya kehidupan sosial dan ekonomi pedagang ikan keliling di Kelurahan Mautapaga kabupaten Ende.

Kerangka konseptual dalam penelitian ini dapat dilihat dalam bagan 1 dibawah ini:

Bagan 1. Kerangka Konseptual

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif, dimana pendekatan ini dilakukan untuk memahami peristiwa, kegiatan, perilaku, dan pelaku peristiwa dalam situasi tertentu, serta dalam situasi ilmiah (natural). Penelitian ini menggunakan metode kualitatif karena secara langsung dapat menyajikan hubungan peneliti dan respon lebih peka. Menurut Bogdan dan Taylor (Moleong, 2005:4) mendefinisikan metode kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.

Pilihan penggunaan metode kualitatif pada penelitian ini akan memberikan rangkaian dan gambaran tentang bagaimana kehidupan pedagang ikan keliling di Kelurahan Mautapaga dalam meningkatkan kehidupan sosial ekonominya. Penelitian kualitatif bersifat deskriptif analisis dengan menggunakan metode kualitatif yang bersifat deskriptif. Data yang terkumpul selalu berbentuk kata-kata tulisan yang mencakup catatan, laporan, dan foto-foto.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Tempat penelitian, penelitian ini berlokasi Di Kelurahan Mautapaga, Kecamatan Ende Timur, Provinsi Nusa Tenggara Timur, yang mana tempat para pedagang ikan keliling tinggal.

2. Waktu Penelitian, penelitian ini dilakukan selama 2 bulan, yakni mulai dari tanggal 06 Februari 2017 sampai dengan 31 Maret 2017.

C. Subyek Penelitian

Yang menjadi subyek pada penelitian ini adalah Para pedagang Ikan keliling dengan berjalan kaki di Lingkungan Mautapaga Kabupaten Ende Provinsi Nusa Tenggara Timur yaitu sebanyak 7 orang pedagang ikan yang berjalan kaki yang dipilih menggunakan teknik Purposive Sampling yang dianggap bisa mewakili semua pedagang ikan keliling di Kelurahan Mautapaga Kabupaten Ende Provinsi Nusa Tenggara Timur.

D. Teknik Pengumpulan Data

Penelitian harus menggunakan metode yang tepat, teknik yang tepat dan pengumpulan data harus relevan. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan beberapa metode yaitu:

1. Observasi (Pengamatan Lapangan)

Observasi merupakan kemampuan seseorang untuk menggunakan pengamatannya melalui hasil kerja panca indera lainnya (Bungin, 2010:115). Dalam pembahasannya, observasi tidak selama menggunakan panca indera mata saja, tetapi selalu mengaitkan apa yang dilihatnya dengan apa yang dihasilkan oleh panca indera lainnya, seperti apa yang ia dengar, apa yang ia cicipi, apa yang ia cium dari penciumannya, bahkan dari apa yang ia rasakan dari sentuhan-sentuhan kulitnya.

Penggunaan teknik observasi yang terpenting adalah mengandalkan pengamatan dan ingatan peneliti. Agar mempermudah hal tersebut maka digunakan: catatan-catatan, alat elektronik seperti recorder dan kamera, pengamatan, dan pemusatan pada data-data yang penting.

Dalam penelitian ini, peneliti melihat secara langsung keadaan dan suasana Kelurahan Mautapaga Kabupaten Ende dengan datang langsung ke Kelurahan tersebut. Pengamatan ini diharapkan dapat melengkapi data dari wawancara.

Observasi dalam penelitian ini dilakukan mulai tanggal 01 Februari – 05 Februari 2017. Peneliti melakukan pengamatan dan pencatatan data secara sistematis terhadap unsur-unsur yang tampak dalam suatu gejala pada objek penelitian dengan melihat instrumen sebagai pedoman pengamatan sebagai acuan untuk meneliti Strategi Pedagang Ikan Keliling dalam Meningkatkan Kehidupan Sosial Ekonomi di Kelurahan Mautapaga Kabupaten Ende Provinsi Nusa Tenggara Timur. Hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti menghasilkan beberapa data yang mendukung penelitian, meliputi:

- 1) Gambaran umum Kelurahan Mautapaga
- 2) Kegiatan sosial ekonomi pedagang ikan keliling di Kelurahan Mautapaga.

2. Wawancara mendalam (in depth interview)

Wawancara adalah metode atau cara yang digunakan untuk mendapatkan jawaban dengan responden dengan jalan Tanya-jawab. Wawancara mendalam yakni melakukan aktivitas Tanya-jawab dengan

cermat, teliti dan menyeluruh sehingga data yang diperoleh lebih lengkap, tajam, dan sangat detail.

Wawancara yang dilakukan mulai dari bulan Februari sampai dengan bulan Maret ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana kegiatan sosial ekonomi, cara yang diterapkan untuk meningkatkan kehidupan sosial ekonomi, serta faktor pendorong dan penghambat para pedagang ikan keliling dalam menjalankan strateginya.

3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu mengambil gambar atau foto-foto dan keterangan tentang kegiatan pedagang ikan keliling di Kelurahan Mautapaga Kabupaten Ende. Dokumentasi yang diambil oleh peneliti di lapangan adalah hal-hal yang berkaitan dengan Strategi para pedagang ikan keliling dalam meningkatkan kehidupan sosial ekonominya.

Dokumentasi tersebut adalah pada saat wawancara dengan para informan, dokumentasi cara pedagang ikan keliling menjual iaknnya, dokumentasi tentang jenis-jenis ikan yang dijual oleh para pedagang ikan, dan dokumentasi tentang kegiatan tawar menawar dengan para nelayan di pantai.

Untuk lebih jelas untuk melihat hasil dokumentasi tentang strategi para pedagang ikan keliling dalam meningkatkan kehidupan sosial ekonominya dapat dilihat pada lampiran yang terdapat pada halaman paling belakang skripsi ini.

E. Teknik Analisis Data

Teknik yang digunakan dalam penelitian ini bersifat deskriptif analisis yaitu data yang dituangkan dalam bentuk pemaparan dan uraian naratif. Proses analisis data peneliti dilakukan secara terus menerus, bersama dengan pengumpulan data dan kemudian dilanjutkan setelah pengumpulan data selesai dilakukan. Menurut Miles dan Huberman (Sugiyono, 2010:337), tahap-tahap analisis data adalah sebagai berikut :

1. Reduksi Data

Reduksi data adalah memilih hal-hal pokok yang sesuai dengan focus penelitian. Adapun yang direduksi adalah seluruh data mengenai permasalahan penelitian yang kemudian dilakukan penggolongan kedalam dua bagian yaitu: upaya yang dilakukan pedagang ikan keliling dalam menjalankan usahanya di Kelurahan Mautapaga Kabupaten Ende dalam meningkatkan kehidupan sosial ekonomi, serta faktor pendukung dan penghambat yang dialami oleh pedagang ikan keliling dalam menjalankan strateginya. Sementara data yang sekiranya tidak ada hubungannya dengan permasalahan dalam penelitian tidak dimasukkan dalam hasil penelitian agar mudah dalam penarikan kesimpulan.

2. Penyajian Data

Penyajian data merupakan sekumpulan informasi tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data dilakukan setelah melakukan reduksi data yang akan dipergunakan sebagai bahan laporan. Dalam penyajian data ini dapat meliputi

berbagai jenis gambar, keterkaitan serta tabel. Penyajian ini memberi kemungkinan mengadakan penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan agar sajian data tidak menyimpang dari pokok permasalahan.

Data yang disajikan sesuai dengan apa yang diteliti hanya dibatasi pada pokok permasalahannya yaitu: strategi meningkatkan kehidupan sosial ekonomi serta faktor pendorong dan penghambat pedagang ikan keliling dalam menjalankan strateginya di Kelurahan Mautapaga Kabupaten Ende.

3. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan merupakan suatu kegiatan yang berupa pengambilan intisari dan penyajian data yang merupakan hasil dari analisis yang dilakukan dalam penelitian atau kesimpulan awal yang sifatnya belum benar-benar matang, serta merupakan tahap akhir dari keseluruhan hasil penelitian dalam teknik analisis data.

Kesimpulan dari data-data yang sudah terkumpul untuk dijadikan bahan pembahasan yaitu strategi pedagang ikan keliling dalam meningkatkan kehidupan sosial ekonomi, serta faktor pendorong dan penghambat pedagang ikan keliling dalam menjalankan strateginya.

F. Operasionalisasi Konsep Penelitian

Untuk memperjelas dan membatasi ruang lingkup konsep dalam penelitian ini, maka peneliti membatasi tentang pedagang ikan keliling yang dimaksud dalam penelitian ini adalah orang yang memiliki aktivitas kegiatan mengenai penjual ikan dengan cara berjalan kaki mengelilingi lorong-lorong rumah warga.

Kemudian dalam konteks ini difokuskan kepada pedagang ikan keliling di Kelurahan Mautapaga Kabupaten Ende.



BAB IV

GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

A. Sejarah Kelurahan Mautapaga

Pada tahun 1960-an terbentuklah sebuah tim yang diketuai oleh Pua Reke Wuzhi. Adapun tujuan pembentukan Tim itu adalah untuk merancang terbentuknya sebuah Desa Mautapaga yang pada saat itu masih bergabung dengan wilayah Desa onekore. Tim inilah yang berpikir dan bekerja keras dengan fasilitas seadanya serta mendapat dukungan langsung dari Bapak Hasan Aroeboesman yang menjabat sebagai Camat Ende pada saat itu.

Pada Bulan Februari 1971 terbentuklah sebuah Desa Mautapaga hasil pemekaran dari Desa Onekore yang di pimpin oleh Hamid Pua Lapu sebagai Kepala Desa yang pertama dengan didukung oleh beberapa personel Desa. Walaupun personil Desa yang sangat minim serta sarana dan prasarana yang kurang memadai namun Desa Mautapaga tetap eksis dan tetap menunjukkan perkembangan yang luar biasa dari tahun ke tahun fasilitas perkantoran untuk mendukung kegiatan administrasi perkantoran merupakan hasil dari swadaya masyarakat Mautapaga sendiri sehingga roda Pemerintahan tetap berjalan dengan baik.

Setelah 7 (tujuh) tahun berjalan dalam status Pemerintahan Desa, sebagai salah satu upaya penyegaran-penyegaran kepemimpinan, maka pada tahun 1978 masa kepemimpinan Hamid Pua Lapu berakhir dan diganti oleh Djae Ga M. Pada masa Kepemimpinan Djae Ga M., pembangunan desa tetap berjalan walaupun

dukungan personil dan sarana merupakan kelanjutan dari masa kepemimpinan Hamid Pua Lapu.

Dengan dikeluarkan Undang-undang Nomor 5 Tahun 1979 tentang pemerintahan Desa yang mengamanatkan bahwa Desa-desanya yang terletak diwilayah administratif/Kota Madya dialihkan status menjadi kota kelurahan, maka timbul niat baik untuk menggantikan status Desa Mautapaga dari Desa Menjadi Kelurahan. Hal ini sangat beralasan karena adanya keinginan dari masyarakat Desa Mautapaga itu sendiri untuk pembentukan Kelurahan dimaksud. Dari sinilah seluruh personil baik Kepala Desa maupun staf, langsung diangkat menjadi Pegawai Negeri Sipil (PNS) pada bulan April 1981. Lurah pertama (Djae Ga M) dilantik menjadi Lurah Mautapaga yang pelaksanaan Pelantikannya dilakukan di Kupang. Dengan demikian Kelurahan Mautapaga mulai menjalankan fungsi Pemerintahannya yang meliputi beberapa kegiatan baik di bidang Pemerintahan, Pembangunan maupun Kemasyarakatan.

Selama 15 tahun masa kepemimpinan Djae Ga M. pembangunan di Kelurahan Mautapaga berjalan dengan baik. Pada tahun 1996 masa kepemimpinan Djae Ga M. berakhir yang diteruskan oleh Sulaiman Achmad dan diikuti dengan pergantian beberapa aparat Kelurahan lainnya.

Pada masa kepemimpinan Sulaiman Achmad pelaksanaan kegiatan mulai berkembang pesat, dengan Pemerintah maupun swadaya masyarakat. Kegiatan dimulai dengan pembukaan jalan raya, pengaspalan jalan Lingkungan Mautapaga Bawah. Pemugaran Kantor Kelurahan, Pembangunan jamban disetiap KK serta sarana dan prasarana kantor saat itu mulai memadai dibandingkan dengan tahun-

tahun sebelumnya. Kepemimpinan Sulaiman Achmad berjalan selama tiga tahun, pada tahun 1999 beliau dimutasikan dan diganti oleh Achmad Bina yang diikuti dengan pergantian beberapa staf. Pada masa kepemimpinan Achmad Bina berbagai program kegiatan dilaksanakan secara merata di Wilayah kelurahan Mautapaga antara lain pembuatan jalan setapak di 4 (empat) Lingkungan, mendirikan rumah layak huni bagi warga miskin, pemasangan hidran umum oleh PDAM, pembuatan jalan dari Bitta Beach menuju PLTDserta beberapa kegiatan lainnya.

Setelah tiga tahun berjalan kepemimpinan Achmad Bina berakhir dan pada tahun 2002 masa kepemimpinannya diganti oleh Sidin Pua Rake dibantu oleh Staf Kelurahan, Berbagai kegiatan pembangunanpun dilanjutkan sebagaimana mestinya. Bantuan-bantuan dari Pemerintah Daerah maupun swadaya masyarakat terus berlanjut, diantaranya Renovasi Gedung sekolah SDI Ende 7, Pembangunan Musholah, Pengaspalan Jalan, Rehabilitasi Kantor Kelurahan dan lain-lain. Setelah sepuluh tahun berjalan kepemimpinan Sidin Pua Rake berakhir, dan pada tanggal 11 Pebruari tahun 2012 digantikan oleh Achmad Umar dan diikuti dengan pergantian beberapa Kasie dan Staf Kelurahan lainnya. Secara terperinci unsur-unsur yang ada di dalam Struktur Pemerintahan Kelurahan Mautapaga terdiri atas:

1. Unsur Pimpinan yaitu: Lurah
2. Unsur Pembantu Pimpinan :
 - Sekretaris Lurah
 - Kepala Seksi Pemerintahan
 - Kepala Seksi Ketentraman dan Ketertiban
 - Kepala Seksi Perekonomian dan Pembangunan

- Kepala Seksi Kesejahteraan Masyarakat

B. Batas Wilayah Kelurahan Mautapaga

Secara geografis Wilayah Kelurahan Mautapaga terletak dibagian timur Kota Ende dengan batas-batas sebagai berikut :

- ❖ Sebelah Utara dengan Kelurahan Paupire dan Kelurahan Rewarangga Selatan
- ❖ Sebelah Selatan dengan Laut Sawu
- ❖ Sebelah Timur dengan Desa Nangananesa Kecamatan Ndona dan Kelurahan Rewarangga Selatan
- ❖ Sebelah Barat dengan Kelurahan Kelimutu dan Kelurahan Tetandara.

C. Kondisi geografis

Bentangan Wilayah Kelurahan Mautapaga merupakan dataran dengan tingkat kemiringan 0 – 5% dengan perbandingan Bulan Basah dan Bulan Kering tidak seimbang dimana terdapat 4 Bulan Basah yaitu Bulan Nopember s/d Pebruari dan 6 Bulan Kering kering yaitu pada Bulan Maret, April, Juli s/d Oktober sementara pada Bulan Mei dan Juni terjadi hujan titipan / kiriman dari musim tenggara yang diselingi dengan angin kencang.

Secara administratif Kelurahan Mautapaga terbagi atas 34 RT, 17 RW dan 5 (lima) Lingkungan yaitu:

- ❖ Lingkungan Watujara

- ❖ Lingkungan Perumnas
- ❖ Lingkungan Mautapaga Atas
- ❖ Lingkungan Mautapaga Bawah dan
- ❖ Lingkungan Koroworo

D. Keadaan Penduduk

Penduduk merupakan aset penting bagi suatu wilayah yang harus dikelola dengan baik. Jika dapat dikelola secara baik, penduduk akan menjadi sumber daya manusia handal dan menentukan dalam proses pembangunan suatu wilayah. Sebaliknya potensi penduduk yang dimiliki jika tidak dapat dikelola secara efektif maka akan menjadi beban pembangunan dalam suatu wilayah, salah satunya adalah tingginya tingkat pengangguran.

Tabel 1. Jumlah penduduk Menurut Jenis Kelamin Di Kelurahan Mautapaga

KELURAHAN MAUTAPAGA				
KEADAAN BULAN OKTOBER TAHUN 2016				
No	Nama Lingkungan	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
1.	Watujara	1,512	1,681	3,193
2.	Perumnas	743	811	1,554
3.	Mautapaga Atas	916	935	1,851
4.	Mautapaga Bawah	1,124	1,189	2,313
5.	Koroworo	1,136	1,154	2,290
	Total Keseluruhan	5,431	5,770	11,201

Sumber : Kantor Lurah Mautapaga, 2016

E. Keadaan Sosial

Pendidikan dan kesehatan merupakan salah satu indikator utama kemajuan suatu daerah dalam membangun kualitas sumber daya manusianya karena manusia adalah penggerak utama roda pembangunan baik itu sebagai pelaku maupun sebagai penerima manfaat pembangunan tersebut. Dengan tersedianya sumber daya manusia di negeri yang handal dan cakap serta pemenuhan kesehatan yang memadai, maka proses pembangunan sampai pada tingkat di atasnya (Kecamatan dan kabupaten/kota) dapat berjalan sebagaimana mestinya.

Berdasarkan data dari BPS Kabupaten Ende, Tingkat pendidikan masyarakat kelurahan Mautapaga dapat dilihat pada tabel berikut:



Tabel 2. Tingkat Pendidikan Masyarakat Kelurahan Mautapaga

No	LINGKUNGAN	PENDIDIKAN TERAKHIR													
		SD		SLTP		SLTA		DIPLOMA		STRATA 1		STRATA 2		Total	
		L	P	L	P	L	P	L	P	L	P	L	P	L	P
1	Watuvara	522	334	273	360	447	537	68	84	142	120	19	7	1,471	1,442
2	Perumnas	230	133	128	183	185	236	81	76	100	81	8	3	732	712
3	Mautapaga Atas	203	179	310	256	253	257	54	58	55	52	2	0	877	802
4	Mautapaga Bawah	332	309	311	336	335	344	68	57	49	20	4	3	1,099	1,069
5	Koroworo	368	412	285	332	247	292	56	46	37	33	4	3	997	1,118
	JUMLAH	1,655	1,367	1,307	1,467	1,467	1,666	327	321	383	306	37	16	5,176	5,143

Sumber : Kantor BPS Kabupaten Ende, 2016

Untuk Fasilitas Sarana Pendidikan di Kelurahan Mautapaga memiliki TK (Taman Kanak-Kanak) sebanyak 2 buah, PAUD (Pendidikan Anak Usia Dini) Sebanyak 7 buah, SD/MI sebanyak 5 Buah, SLTP/MTS sebanyak 2 buah, SLTA/MA sebanyak 7 Buah, Akademi/Diploma Sebanyak 1 buah, dan Perguruan Tinggi Sebanyak 2 buah.

Sementara itu untuk bidang Kesehatan di Kelurahan Mautapaga juga telah memiliki beberapa Fasilitas kesehatan yang terdiri dari, PUSKESMAS sebanyak 1 buah, POSYANDU sebanyak 9 buah, dan Rumah Praktek Dokter sebanyak 3 buah. Selain fasilitas kesehatan juga terdapat para tenaga kesehatan yang bertugas untuk membantu dan memberikan pemahaman kepada masyarakat Mautapaga tentang pentingnya kesehatan dalam kehidupan sehari-hari. Tenaga Kesehatan yang ada yaitu Dokter, Bidan, dan Suster yang bertugas di Puskesmas Kota Ende. Sementara itu, Secara Keseluruhan Kelurahan Mautapaga Tidak memiliki Dokter yang tetap sehingga pelayanan terpadu dan diagnosa masih jauh dari yang diharapkan sehingga menyebabkan angka kematian yang lebih tinggi.

F. Perekonomian Kelurahan Mautapaga

Secara Umum berdasarkan data survey lapangan, Masyarakat Kelurahan Mautapaga beraktivitas pada beberapa bidang pekerjaan antara lain: Petani, Nelayan, Industri, Usaha Dagang, PNS, TNI/POLRI, Pegawai Swasta/ BUMN, dan Buruh. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 3. Klasifikasi Bidang Pekerjaan Masyarakat Kelurahan Mautapaga

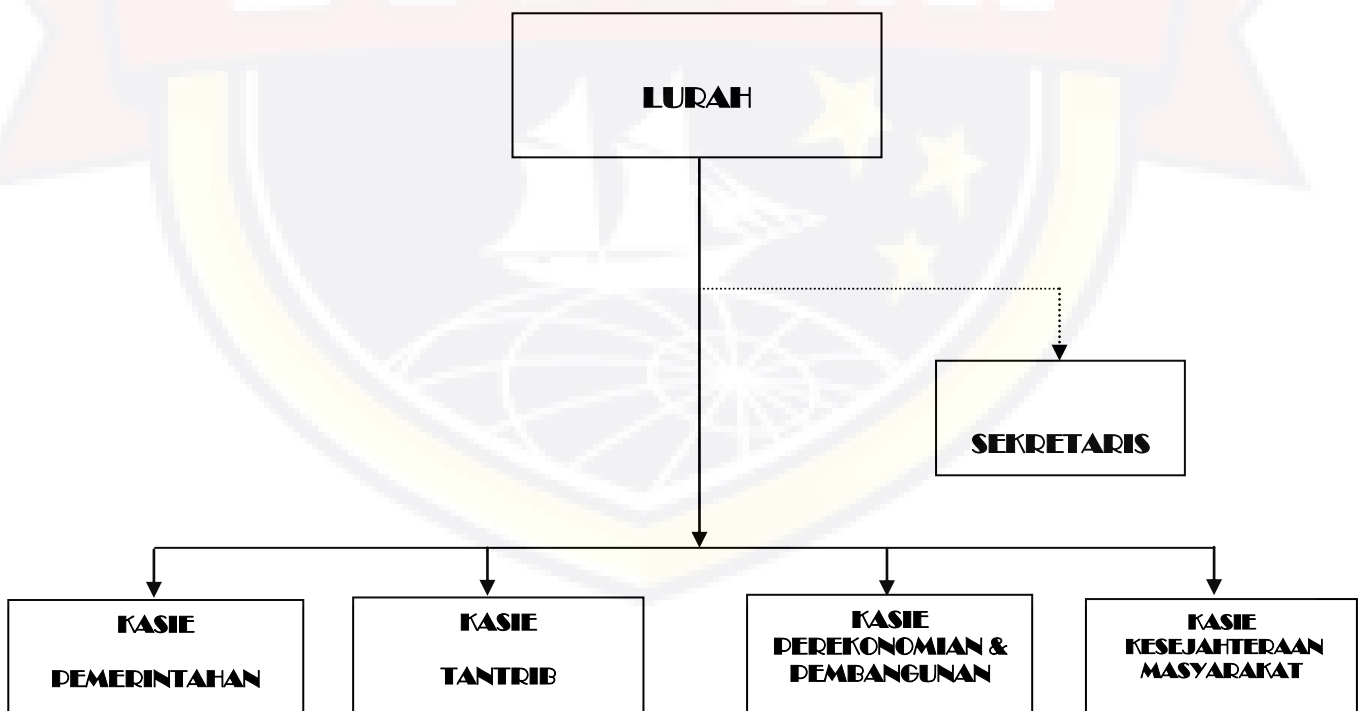
NO	LINGKUNGAN	MATA PENCAHARIAN																	
		BERTANI		NELAYAN		INDUSTRI		USAHA DAGANG		PNS		TNI/POLRI		PEG. SWASTA/BUMN		BURUH		LAIN-LAIN	
		L	P	L	P	L	P	L	P	L	P	L	P	L	P	L	P	L	P
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
1	Watujara	52	32	19	0	0	0	150	44	198	134	16	1	84	74	100	0	89	82
2	Perumnas	0	1	0	0	2	2	98	51	129	108	12	0	52	46	20	0	43	56
3	Mautapaga Atas	47	22	21	0	1	1	91	25	81	57	16	0	62	34	44	0	43	58
4	Mautapaga Bawah	43	31	33	0	1	1	84	29	78	52	13	0	85	56	53	0	46	73
5	Koroworo	69	50	26	0	1	0	87	25	62	47	21	0	73	39	61	0	40	58
	JUMLAH	211	136	99	0	5	4	510	174	548	398	78	1	356	249	278	0	261	327

Sumber : Data Kelurahan Mautapaga 2016

G. Kondisi Pemerintahan Kelurahan Mautapaga

Pemerintah disini diartikan sebagai organisasi atau lembaga yang memberi pelayanan kepada masyarakat. Secara umum adanya undang-undang, Peraturan Pemerintah, Keputusan Presiden, Peraturan Daerah, dan Keputusan Pimpinan Daerah adalah aturan main yang mengatur berjalannya lembaga-lembaga tersebut. Kelembagaan masyarakat adalah suatu himpunan norma-norma dari tingkat yang berkisar pada suatu kebutuhan pokok didalam kehidupan masyarakat, dimana wujud konkritnya adalah asosiasi struktur Organisasi Kelurahan Mautapaga adalah sebagai berikut:

Bagan 2. Struktur Pemerintahan Kelurahan Mautapaga



Secara Terperinci Jumlah Aparat Kelurahan Mautapaga Sebanyak 11

orang yang terdiri dari :

Lurah : 1 Orang

Sekretaris Lurah : 1 Orang

Seksi-Seksi terdiri dari :

❖ Seksi Pemerintahan : 1 Orang

❖ Seksi Ketentraman dan Ketertiban : 1 Orang

❖ Seksi Perekonomian dan Pembangunan : 1 Orang

❖ Seksi Kesejahteraan Masyarakat : 1 Orang

❖ Staf : 5 Orang

Selain tu juga, di Kelurahan Mautapaga memiliki beberapa organisasi masyarakat antara lain :

❖ Lembaga Pemberdayaan Masyarakat (LPM)

❖ PKK

❖ Kelompok Usaha Bersama Tani dan Nelayan, dan

❖ Kelompok Wanita

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Pembahasan pada Bab V ini didasarkan pada seluruh data yang berhasil di himpun pada saat penulis melakukan penelitian di Kelurahan Mautapaga Kecamatan Ende Timur Kabupaten Ende Provinsi Nusa Tenggara Timur. Data yang dimaksud dalam hal ini merupakan data primer yang bersumber dari jawaban para informan dengan menggunakan metode kualitatif atau wawancara mendalam secara langsung sebagai mediapengumpulan data atau instrument yang dipakai untuk keperluan tersebut.

Dari data ini diperoleh beberapa jawaban yang menyangkut tentang upaya pedagang ikan keliling dalam menjalankan usahanya di Kelurahan Mautapaga Kabupaten Ende Provinsi Nusa Tenggara Timur dalam meningkatkan kehidupan sosial ekonomi, termasuk faktor-faktor pendukung dan penghambat yang dialami oleh para pedagang ikan keliling dalam menjalankan strateginya.

a) Profil Informan

Berdasarkan judul penulisan, dalam penelitian ini penulis memilih informan yaitu para pedagang ikan keliling yang berada di 4 Lingkungan di kelurahan Mautapaga yang penulis pilih secara homogen. Para pedagang ikan keliling yang penulis ambil adalah mereka yang ada di Lingkungan Watujara, Lingkungan Mautapaga Bawah, Lingkungan Mautapaga Atas, dan Lingkungan

Koroworo. Untuk mengetahui lebih jelas identitas para informan dapat dilihat pada pembahasan sebagai berikut:

1. Umur Informan

umur merupakan hal yang penting bagi kehidupan manusia, karena sebagai batasan kemampuan untuk melakukan kegiatan dalam kehidupannya dan tinggi rendahnya umur menentukan kapan seseorang dapat bekerja. Berikut ini dapat dilihat klasifikasi umur informan pada Tabel 4 dibawah ini:

Tabel 4. Klasifikasi Informan Menurut Umur

No	Nama Informan (Inisial)	Umur (Thn)
1	AB	69
2	SG	67
3	AR	63
4	SA	56
5	SE	55
6	AM	43
7	SS	38

Sumber : Data olahan Angket Informan, 2017

Berdasarkan Tabel 4 diatas, terlihat bahwa umur para pedagang ikan keliling yang paling tertua pertama adalah 69 tahun, yang kedua adalah 67 tahun, yang ketiga adalah 63 tahun, yang keempat adalah 56 tahun, yang kelima adalah 55 tahun, yang keenam adalah 43 tahun, yang terakhir yang merupakan usia termuda adalah 38 tahun.

Berdasarkan Tabel 4 di atas, penulis menyimpulkan bahwa, rata-rata umur para informan berada pada usia produktif. Karena manusia dikatakan berusia produktif ketika berada pada rentang umur 15-64 tahun, atau setelah 64 tahun tidak lagi masuk kedalam usia produktif. Penduduk yang produktif otomatis masih bisa melakukan kegiatan yang rutin. Sehingga pendapatan ekonomi tiap harinya bisa bertambah.

2. Tingkat Pendidikan Informan

Tinggi rendahnya tingkat pendidikan seseorang dijadikan sebagai cermin kepribadian seseorang sesuai nilai yang berlaku dalam masyarakat. Tingkat pendidikan juga dapat dijadikan sebagai ukuran dalam menentukan tingkat kehidupan sosial ekonomi seseorang. Berikut ini dapat dilihat klasifikasi umur informan pada Tabel 5 dibawah ini:

Tabel 5. Klasifikasi Informan Menurut Tingkat Pendidikan

No	Nama Informan (Inisial)	Tingkat Pendidikan
1	AB	SMA
2	AM	SMA
3	AR	SMP
4	SG	SMP
5	SE	SD
6	AB	SD
7	SS	SD

Sumber : Data olahan Angket Informan, 2017

Berdasarkan tabel 5, dapat digambarkan bahwa informan yang tingkat pendidikannya hanya di SD adalah sebanyak 3 orang, kemudian informan yang tingkat pendidikannya sampai dengan SMP adalah sebanyak 2 orang, selanjutnya para informan yang tingkat pendidikannya sampai dengan SMA adalah 2 orang.

Berdasarkan tabel 5 penulis menyimpulkan bahwa, rata-rata semua informan berpendidikan, meskipun yang terbanyak adalah tingkat pendidikan SD saja, namun yang pastinya para informan pernah mengenyam pendidikan. Sehingga dalam berdagang para pedagang ikan keliling ini pintar dalam menghitung untung dan rugi.

3. Penghasilan Informan

Penghasilan merupakan hal yang paling diutamakan dalam dunia ekonomi. Hal ini disebabkan karena tinggi rendahnya kehidupan ekonomi seseorang itu dilihat dari seberapa besar penghasilannya baik itu di sektor formal maupun di sektor informal. Maka dari itu semua orang siapa pun itu, berlomba-lomba untuk mendapatkan pekerjaan yang baik, agar penghasilan mereka dapat memenuhi kebutuhan hidup mereka. Berikut ini dapat dilihat klasifikasi penghasilan informan pada tabel 6 dibawah ini:

Tabel 6. Klasifikasi Informan Menurut Penghasilan

No	Nama Informan (Inisial)	Penghasilan/Hari (Rp)
1	SS	140.000
2	AM	125.000
3	AR	125.000
4	SG	115.000
5	SE	100.000
6	SA	95.000
7	AB	85.000

Sumber : Data olahan Angket Informan, 2017

Berdasarkan tabel 6 diatas terlihat bahwa, Pendapatan Perhari para pedagang ikan keliling yang paling tinggi adalah Rp 140.000. Kedua adalah Rp 125.000. Ketiga adalah Rp 115.000. Keempat adalah Rp 100.000. Kelima adalah Rp 95.000. Yang terakhir yang paling rendah adalah Rp. 85.000.

Berdasarkan tabel 6 diatas, dapat penulis simpulkan bahwa, pendapatan rata-rata para informan adalah diatas Rp 50.000 per hari. Dapat dilihat bahwa jumlah penghasilan para informan ini, didasarkan atas seberapa banyak mereka menjual ikan. Perlu diketahui juga, penghasilan mereka dapat berubah-ubah, tidak tetap, dan juga disesuaikan dengan kondisi alam seperti cuaca.

4. Keluarga Informan

Jumlah anak dalam keluarga merupakan tanggungan bagi kepala keluarga untuk berusaha mencari penghasilan yang mencukupi untuk memenuhi kebutuhan para anggota keluarga (anak dan istri). Berikut ini dapat dilihat klasifikasi keluarga informan pada Tabel 7 dibawah ini:

Tabel 7. Klasifikasi Informan Bersama Keluarga

No	Nama Informan (Inisial)	Jumlah Anggota Keluarga (Orang)	Keterangan
1	SS	3	Ibu dan 2 adik
2	AM	6	Istri dan 5 anak
3	AR	3	Istri dan 2 anak
4	SG	5	Istri dan 4 anak
5	SE	7	Istri dan 6 anak
6	SA	4	Istri dan 5 anak
7	AB	1	1 anak

Sumber : Data olahan Angket Informan, 2017

Dari tabel 7 di atas terlihat bahwa informan SS memiliki tanggungan sebanyak 3 orang, yang terdiri dari ibunya dan kedua adiknya. AM memiliki tanggungan sebanyak 6 orang yaitu istrinya dan 5 orang anaknya. AR memiliki 3 tanggungan yaitu istri dan 2 orang anak. SG memiliki 5 orang tanggungan yaitu istrinya dan 5 orang anaknya. SE memiliki 7 orang tanggungan yaitu istri dan 6 orang anak. SA memiliki 4 orang tanggungan yaitu istri dan 5 anak. AB memiliki tanggungan 1 orang saja, yaitu anaknya, karena istrinya telah meninggal dunia.

Berdasarkan tabel 6 di atas, dapat penulis simpulkan bahwa semua para pedagang ikan memiliki tanggung jawab dalam keluarga. Maka dari itu, para pedagang ikan keliling harus bekerja keras dan menetapkan strategi yang paling cocok untuk tetap mempertahankan mata pencaharian mereka guna untuk pemenuhan kebutuhan hidup keluarga.

b) Upaya Yang Dilakukan Oleh Para Pedagang Ikan Keliling Dalam Meningkatkan Kehidupan Sosial Ekonomi

1. Upaya dalam meningkatkan kehidupan sosial

Kata sosial dalam pengertian umum berarti segala sesuatu mengenai masyarakat atau kemasyarakatan. Soejono Soekamto (1983:464) mengemukakan bahwa, “ Sosial adalah berkenaan dengan perilaku atau yang berkaitan dengan proses sosial”. Jadi sosial berarti mengenai keadaan masyarakat. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa kehidupan sosial berarti suatu fenomena atau gejala akan bentuk hubungan seseorang atau segolongan orang dalam menciptakan hidup bermasyarakat. Berikut adalah hal-hal yang melatarbelakangi kehidupan sosial, diantaranya:

a. Meningkatkan Pendidikan

Pendidikan merupakan salah satu aspek untuk mengetahui latar belakang kehidupan pedagang ikan keliling. Tinggi rendahnya tingkat pendidikan seseorang terkadang dijadikan cermin untuk kepribadian seseorang sesuai nilai yang berlaku dalam masyarakat.

Tingkat pendidikan juga dapat dijadikan sebagai ukuran dalam menentukan tingkat kehidupan sosial ekonomi seseorang, apalagi di zaman yang modern seperti sekarang ini. Berkaitan dengan hal-hal tersebut tentunya para pedagang ikan keliling yang bekerja di sektor informal tidak terlalu membutuhkan tingkat pendidikan untuk menggeluti pekerjaannya.

Pedagang ikan keliling di Lingkungan Mautapaga memiliki tingkat pendidikan yang berbeda-beda. Dari hasil wawancara dengan para informan diketahui bahwa para pedagang ikan keliling memiliki jenis tingkat pendidikan yang berbeda-beda. Hal tersebut senada dengan yang diungkapkan oleh informan SA berikut ini:

“kami ata teka ika woso iwa sekolah jangga. Zatu ata du’u reka SD we’e, zatu ata du’u reka SMP we’e, ne syukur-syukur kalau ngaza tama SMA. Nembu, ine baba kami woso ata susah, jadi kalau kami sekolah SD we’e na ine ne baba kami woso ata susah. Jadi, kalau kami sekolah SD we,e ine baba kami si’i meko ki iwa apa-apa yang penting ngaza peka sekolah. Jadighi sembuna kami harus kema mbonggo wingaza pati muri fai ana kami. Sembuna kami mbe’o peka kalau sekolah na penting palengki. Jadi kami usaha tau pati ana embu kami sekolah jangga-jangga, supaya wisia wingirua ebe dapa ozo kema dapa bantu kami ne supaya muri ebe ma’e susah ngere kami. “

(Kebanyakan dari kami yang menjual ikan, kami bersekolah tidak terlalu tinggi. Ada yang hanya sampai SD saja, ada yang Sampai SMP, bahkan syukur-syukur kalau kami bisa lulus SMA. Dulu orang tua kami susah, makanya mereka berpikir biar kami hanya lulus SD, intinya kami sudah sekolah. Makanya sekarang kami harus banting tulang lebih keras supaya kami bisa menghidupi keluarga kami. Setelah kami tau ternyata pendidikan di zaman sekarang ini adalah sangat penting, makanya kami sekarang menyekolahkan anak-anak kami sampai ke tingkat pendidikan yang tinggi semampu kami. Sekiranya nanti ketika mereka mendapatkan pekerjaan, mereka bisa membantu kami dalam memenuhi pendapatan keluarga.)
(08/02/2017)

Dari hasil wawancara dengan informan tersebut diatas, diketahui bahwa tanpa pendidikan yang memadai masyarakat akan terjebak pada pekerjaan yang menguras tenaga yang banyak, berbeda dengan yang memiliki pendidikan yang

tinggi, dimana mereka dapat membuat seseorang menduduki posisi yang baik dalam pekerjaannya. Saat ini tidak ada lagi pekerjaan disektor formal yang memberikan kesempatan pada lulusan SD sampai dengan SMP. Sehingga para pedagang ikan keliling menyadari akan pentingnya pendidikan. Sehingga, mereka menyekolahkan anak-anak mereka ketingkat pendidikan mereka sesuai dengan kemampuan mereka.

b. Usia Kerja

Usia merupakan hal yang penting bagi kehidupan manusia, karena sebagai batasan kemampuan untuk melakukan kegiatan dalam kehidupannya, dan tinggi rendahnya usia menentukan kapan seseorang dapat bekerja. Umur juga merupakan modal dasar dalam kehidupan, dalam banyak jenis pekerjaan standar usia menjadi syarat penerimaan dan menjadi batas bagi seseorang untuk bekerja. Seseorang bisa berhenti kapan saja karena faktor umur yang tidak memungkinkan lagi untuk bekerja. Oleh karena itu perbedaan umur seseorang selalu menunjukkan adanya kematangan dalam berfikir, juga kekuatan fisik dalam beraktivitas.

Usia menjadi salah satu faktor untuk seseorang memperoleh pekerjaan. Saat ini beberapa tempat kerja mensyaratkan usia kerja antara 18 (usia lulus SMA) sampai dengan 35 tahun. Dari hasil wawancara dengan informan, diketahui bahwa mayoritas pedagang ikan keliling berumur antara 38 tahun sampai dengan 69 tahun. Berdasarkan usia informan, dapat dikatakan bahwa tidak ada yang masuk dalam dunia kerja.

Sektor formal tidak menerima para usia lanjut sebagai karyawan atau pegawai tetap. Masyarakat yang tidak tertampung di sektor formal kemudian beralih ke sektor informal, yang disebabkan pada sektor informal tidak membatasi mereka dengan umur mereka. Sehingga mereka bisa melakukan pekerjaan sampai kapan pun mereka mau.

Namun, berdasarkan hasil wawancara dengan para pedagang ikan keliling, usia mereka sangat berpengaruh terhadap pendapatan mereka. Hal ini karena pekerjaan sebagai pedagang ikan keliling ini juga membutuhkan kekuatan fisik dalam melakukan pekerjaan itu. Bagaimana tidak, para pedagang ikan keliling harus membawa baskom atau ember yang berisi ikan adakalanya juga sekaligus dengan air es batu, agar ikan bisa bertahan lama. Hal ini senada dengan yang diungkapkan oleh informan AB, sebagai berikut:

“ Ja’o na teka ika he’bo peka. wi 15 hiwa peka. Umu ja’o ne hiwa ki kesa terus. Nembu, ja’o ngaza dhe’ki basko ika ngaza woso. Sembuna, tazo peka. Ja’o ngaza teka tapi selo’o we’e peka. Jadi ja’o na dapa rejeki iwa mbi woso, dhe’ko pu ne ozo woso gho ika. Ja’o bersyukur, sembuna ana jo zatu peka ozo kema. Jadi sembu na kai ngaza kesa zaka kami”. (saya berjualan ikan sudah sekitar 15 tahun. Umur saya semakin bertambah. Dulu saya bisa membawa baskom berisi ikan dengan sangat banyak. Tapi sekarang saya sudah tidak bisa melakukan seperti itu lagi. Saya bisa jualan tetapi dengan jumlah yang sedikit. Sehingga pendapatan saya sekarang semakin berkurang. Saya bersyukur karena ada anak saya yang sudah bekerja, sehingga sekarang kehidupan kami bisa terbantu dengan pendapatannya”.(10/02/2017)

Dari hasil wawancara dengan informan tersebut diatas, diketahui bahwa umur memang merupakan hal yang sangat penting karena umur juga mempengaruhi kekuatan fisik seseorang dalam beraktivitas. Semakin bertambah umur pedagang ikan keliling semakin berkurang pendapatannya. Maka dari itu,

pendapatan mereka bisa bertambah itu ketika anak-anak mereka yang sudah bekerja membantu menambah pendapatan dalam rumah.

c. Kerja sama antar sesama pedagang ikan keliling

Manusia adalah makhluk yang tidak dapat hidup dengan sendiri. Manusia diciptakan oleh Tuhan sebagai makhluk sosial yang saling membutuhkan satu sama lain. Di dalam kehidupannya, manusia memiliki keinginan untuk bersosialisasi dengan sesamanya. Hal ini merupakan salah satu kodrat manusia yang selalu ingin berhubungan dengan manusia lain.

Secara kodrat, manusia merupakan makhluk monodualistis, artinya selain sebagai makhluk individu, manusia juga berperan sebagai makhluk sosial. Sebagai makhluk sosial, manusia dituntut untuk mampu bekerjasama dengan orang lain sehingga tercipta sebuah kehidupan yang damai. Tanpa bantuan manusia lainnya, manusia tidak mungkin bisa berjalan dengan tegak.

Dengan bantuan orang lain, manusia bisa makan menggunakan tangan, bisa berkomunikasi atau bicara, dan bisa mengembangkan seluruh potensi kemanusiaannya. Seseorang memiliki sikap sosial apabila ia memperhatikan atau berbuat baik terhadap orang lain.

Manusia adalah makhluk sosial yang tidak dapat hidup sendiri, melainkan memerlukan orang lain dalam berbagai hal, sebagaimana yang disampaikan oleh salah seorang pedagang ikan keliling yang berinisial AR sebagai berikut:

“kita manusia na tazo kalau wi dhe’ko ozo fonga kita mesa. Sebab kita manusia na makhluk social. Muri kalau iwa zatu bantuan ata na kita iwa mbaze. Kita tei dha’to ne kita rasa susa kare’e kalau kita iwa zatu ozo imu ata bantu kita. Kita jadi tazo meko, rasa ngere penga mozo. Jadi penting paleki kalau zatu ata renggeje kita. (Kita tidak bisa seenaknya melakukan hal-hal menurut keinginan kita sendiri itu adalah karena kita adalah makhluk sosial. Hidup tanpa bantuan dari orang lain tidak bisa berjalan dengan baik dan tidak akan bisa tercapai. Kita lihat sendiri bahkan sering kita alami, terasa sulit sekali ketika tidak ada teman yang menemani dan membantu kita, semua terasa hampa. Kita jadi seperti tidak bisa bergerak seakan tidak ada kehidupan disekitar kita. Oleh sebab itu, penting sekali orang-orang disekitar kita”. (12/02/2017).

Senada dengan AR, yang beranggapan bahwa penting sekali orang disekitar kita, Salah Seorang Pedagang ikan keliling juga yang berinisial AM mengatakan bahwa:

“ozo muri kita tazo kalau iwa zatu ata pesa. Sebab ghi kita ne ata pesa saling pa butu. Begitu pula ne kami ata teka ika. So musim ika wezi kami biasa ghi ika segentong na wezi palengki, kami kalau mnbeta iwa sanggup. Jadi, kami biasa ghi kema sama ngere imu wutu atau imu zima ata teka ika tau mbeta ika segentong ata harga wezi na. supaya ngaza zama teka ne ngaza zama laku. (kehidupan kita memang tidak bisa terlepas dari orang lain, karena kita saling membutuhkan satu sama lainnya. Begitu pula dengan kami para pedagang ikan keliling. Jika musim ikan mahal, biasanya harga 1 gentong ikan tidak bisa dibeli oleh 1 orang pedagang saja. Oleh karena itu, kami biasanya menunggu sampai 4 atau 5 orang pedagang ikan yang datang untuk bekerja sama membeli ikan tersebut agar bisa kami jual dan bisa cepat habis terjual.” (14/02/2017)

Selain itu juga, Seorang Pedagang ikan keliling yang berinisial SS menyatakan bahwa:

“manusia ata wisi’i makhluk sosial na, iwa zema reka kami ata teka ika we’e. tapi re one rumah tangga kami, zatu fai ne ana kami ata kami harus pati ka. Eze si ja’o zema sekolah ro SD we’e, tapi ja’o mbe’o tau pati sekolah ari-ari jo. Supaya ebe ngaza bergaul ne ozo imu ebe, ebe wi ngaza mbe’o ngere emba wi bantu ata ne ata paling diharapkan ebe wingaza so pita mai kami. Re sekolah ebe ngaza pa imu. Selain na mogha kema sama antara fai ne haki re one sa’o. na mogha termasuk kema sama.(manusia sebagai makhluk sosial, bukan hanya pada kerja sama kami antara para pedagang ikan saja, namun dalam kehidupan kami, ada keluarga yang harus dihidupi. Meskipun saya hanya berpendidikan SD saja, tapi saya tahu, pendidikan untuk adik-adik saya. Sehingga mereka bisa bergaul dengan teman-teman mereka, mereka bisa tahu bagaimana membantu orang lain dan yang paling diharapkan adalah mereka harus jauh lebih pandai dari kami. Di sekolah mereka bisa berinteraksi. Selain itu juga kerja sama antara suami dan istri dalam rumah untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga. Itu juga termasuk kerja sama.”. (16/02/2017)

Dari hasil wawancara dengan para informan diatas dapat dikatakan bahwa kerja sama adalah memang hal yang tidak dapat dipisahkan baik dalam kehidupan sehari-hari maupun antar sesama pedagang ikan keliling. Hal ini dikarenakan manusia adalah makhluk sosial, makhluk yang tidak bisa hidup sendiri tanpa bantuan orang lain.

2. Upaya dalam Meningkatkan Kehidupan Ekonomi

Kata ekonomi dalam pengertian umum berarti mengatur rumah tangga, rumah tangga yang dimaksud disini adalah bukan berarti rumah tangga dalam pengertian sehari-hari, tetapi mempunyai arti yang cukup luas.

Dimana pengertian rumah tangga secara luas yaitu bentuk kerja sama antar manusia yang ditujukan untuk mencapai kemakmuran, yaitu segala kemampuan manusia untuk memenuhi berbagai macam kebutuhan hidupnya dengan sebaik-baiknya dengan menggunakan alat pemuas kebutuhan itu sendiri yang keberadaannya sangat terbatas.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa kehidupan ekonomi lebih menitik beratkan pada hubungan antara kenyataan hidup seseorang dengan tingkat kehidupannya yang pada umumnya ditentukan oleh jumlah dan mutu barang dan jasa yang dipergunakan oleh seseorang sebagai suatu kebutuhan.

Terwujudnya kehidupan sosial ekonomi seseorang tidak terlepas dari usaha-usaha manusia itu sendiri dengan segala cara dan upaya yang ada serta dipengaruhi oleh beberapa faktor pendorong antara lain dorongan untuk mempertahankan diri dalam hidupnya dari berbagai pengaruh akan dorongan untuk mengembangkan diri dari kelompok. Semuanya terlihat dalam bentuk hasrat, kehendak, kemauan, baik secara pribadi maupun yang sifatnya kelompok sosial.

Aktivitas ekonomi secara sosial didefinisikan sebagai aktivitas ekonomi yang dipengaruhi oleh interaksi sosial dan sebaliknya mereka mempengaruhinya, seperti:

1. Aspek sosial demografi meliputi antara lain: pembaharuan sosial, tingkah laku, motivasi masyarakat, serta kepedudukan dan migrasi.
2. Aspek ekonomi meliputi antara lain: kesempatan kerja, tingkat pendapatan dan pemilikan barang.
3. Aspek pelayanan sosial meliputi antara lain: sarana pendidikan, sarana kesehatan, sarana olahraga, dan sarana transportasi.

Memahami tindakan ekonomi sebagai bentuk dari tindakan sosial dapat dirujuk pada konsep tindakan sosial yang diajukan oleh Weber (Damsar, 2009:31), tindakan ekonomi dapat dipandang sebagai suatu tindakan sosial sejauh

tindakan tersebut memperhatikan tingkah laku orang lain. Memberi perhatian ini dilakukan secara sosial dalam berbagai cara misalnya memperhatikan orang lain, berbicara dengan mereka, dan memberi senyuman kepada mereka dan lain sebagainya.

a. Beralih Profesi dari Nelayan Menjadi Pedagang Ikan Keliling

Kesulitan ekonomi keluarga memaksa untuk berdagang ikan secara keliling dengan berjalan kaki. Tidak jarang didapatkan para pedagang ikan keliling yang sudah tua masih melakukan pekerjaan menjual ikan keliling ini.

Hal ini senada dengan penuturan informan AB, ia mengatakan bahwa:

“ ja’o kema resi peka 10 hiwa, jadi ata teka ika keliling. Sebelum na ja’o na kema jadi ata nggae ika zau ae mesi. Ja’o nggae ika zau ae mesi, baru ja’o teka wazo ika ata ja’o dapa. Tapi na ja’o rasa ngere rejeki selo’o we’e, sebab ata mbeta ika na ne harga murah, iwa sebanding ne’e ja’o ketika mbana nggae ika. Ja’o mulai piki, ngere emba ja’o wi pati ka fai ana ja’o kalau rejeki ata ja.o dapa na ngena-ngena we’e kesa wazo ne kebutuhan anak sekolah. Mbeja na ja’o pindah gha ozo kema ja’o mai nai zau ae mesi tau jadi ata teka ika keliling. (Saya sudah bekerja lebih dari 10 tahun, sebagai pedagang ikan keliling. Sebelum itu saya hanya sebagai nelayan saja, saya mencari ikan dilaut kemudian saya menjual hasil tangkapan ikan saya ke para penjual ikan. Tapi, itu saya rasa pendapatan saya sedikit, karena mereka membeli ikan dengan harga murah, yang menurut saya, tidak sebanding dengan tenaga saya ketika mencari ikan. Saya mulai berpikir, bagaimana mau menafkahi keluarga kalau hasil yag saya sebegini saja, ditambah lagi dengan untuk biaya anak sekolah. Setelah itu barulah saya pindah dari mencari ikan di laut, menjadi pedagang ikan keliling”.) (11/02/2014)

Selain itu juga, informan SG juga menuturkan bahwa:

“ ja’o ngeni duu ghi ja’o ata mbana nggae ika zau ae mesi, ja’o iwa zatu sapa. Jadi ja’o de’ko ne’e ebe ata zatu sapa. Rejeki ata ja’o dapa selo’o mozo, eze tau biaya anak sekolah ngeni iwa cukup karena ika ata kita nggae kalau zatu ata mbeta peka, doi na kita harus bagi sama ne manusia ata nggae mogha ika sesapa na. jadi ja’o na piki-piki, akhir ghi jo pindah gha, dari ata nggae ika zau ae mesi du jadi ata teka ika keliling. Alhamdulillah, sembuna kami muri pawe-pawe peka. (Saya juga dulunya seorang nelayan biasa, saya tidak punya perahu untuk mencari ikan sendiri, jadi saya ikut gabung dengan orang yang mempunyai perahu. Pendapatan yang saya dapat sangat sedikit sekali, bahkan untuk bayar uang sekolah anak saja tidak cukup karena hasil yang didapat harus dibagi dengan seberapa banyak orang yang berada diatas perahu ketika mencari ikan. Setelah saya pikir-pikir, akhirnya saya hijrah dari nelayan, mejadi seorang pedagang ikan keliling. Dan alhamdulillah, sekarang sudah lumayan pendapatan saya, saya bisa membayar uang SPP anak, dan keluarga saya sekarang berkecukupan”). (18/02/2017)

Seorang informan SA juga mengatakan bahwa:

“ ja’o ngeni dulu ghi ata nggae ika zau ae mesi, tapi sembuna ja’o jadi peka ata teka ika ika keliling. Alasan ja’o wi jadi ata teka ika keliling na adalah karena susah nggae ozo kema pesa, ozo utu ghi so woso dari pada nggae ika zau ae mesi, lagu lebi zama, sehingga ngaza doi ngeni zama. (Saya juga dulu seorang nelayan, tapi sekarang saya sudah menjadi pedangng ikan keliling. Alasan saya menjadi pedagang ikan keliling adalah karena susah mendapatkan pekerjaan yang lain, akses lebih mudah, mendatangkan keuntungan lebih cepat daripada nelayan, lebih cepat pengedarannya, lebih cepat juga mendapatkan uang”). (09/02/2017)

Dari hasil wawancara dengan dua orang informan diatas dapat dikatakan bahwa orang yang berprofesi sebagai pedagang ikan keliling dahulunya adalah seorang nelayan, karena kebutuhan hidup semakin meningkat, sehingga membuat mereka harus berhijrah dari nelayan yang penghasilannya sedikit ke pedagang ikan keliling yang alhamdulillah katanya untungnya juga bisa dikatakan lumayan.

b. Menjual ikan segar yang diminati pembeli

Selain itu juga, cara meningkatkan kehidupan ekonomi para pedagang ikan keliling ini adalah menarik perhatian para pembeli dengan menjual ikan yang

diminati oleh para pembeli. Seperti yang diungkapkan oleh informan AM sebagai berikut:

“ supaya pati woso ozo rejeki gho’o ja’o waktu ja’o teka ika ja’o teka ika o ata masih segar, ata sesuai ne’e ozo fonga gho ata o mbeta. Karena kalau teka ika sesuai ne’e selera ata o mbeta ika ata ja’o teka ngaza zama laku, sehingga dapa doi so zama. (untuk meningkatkan pendapatan saya, dalam menjual ikan keliling, saya harus menjual ikan yang segar, sesuai dengan selera pembeli karena jika sesuai dengan selera pembeli ikan yang saya jual cepat habis.”) (15/02/2017)

Senada dengan hal itu seorang informan SS juga mengatakan bahwa:

“ kalau ja’o na waktu teka ika ata so paling pertama ghi na teka ika o segar, jadi ata mbeta senang. (kalau saya dalam jual ikan keliling hal yang paling inti dilakukan adalah menjual ikan segar, sehingga pembeli senang”). (16/02/2017)

Dari penjelasan para pedagang ikan keliling diatas dapat dikatakan bahwa mereka mempunyai cara masing-masing dalam menjual ikan keliling keliling, inilah yang mereka lakukan agar pendapatan mereka bisa bertambah dan hidup mereka juga makmur, rukun, dan bahagia.

c. Memberikan bonus kepada pembeli

Selain itu juga, cara meningkatkan kehidupan ekonomi adalah dengan memberikan bonus ikan ketika musim ikan berlimpah.

Hal ini senada dengan informan SE, ia mengatakan bahwa :

“ Ja’o kalau teka ika na, biasa ghi kalau musim ikan woso dan murah, ja’o pati so woso reka ata mbeta na tapi na ngaza kalau ozo teka ja’o laku peka tau kembali modal ne dapa peka utu.(ketika saya menjual ikan, biasanya kalau musim ikan banyak dan murah, saya biasanya juga memberikan bonus kepada pembeli tapi, saya akan memberikan bonus ketika modal saya telah terpenuhi dan saya sudah mendapatkan keuntungan”). (20/02/2017)

d. Mampu bersaing dengan para pedagang ikan lainnya

Selain itu juga, cara meningkatkan kehidupan ekonomi adalah dengan bersaing dengan para pedagang ikan lainnya. Hal ini senada dengan ungkapan informan SG :

“kami ata teka ika na iwa seimu we’e, tapi mbotu rewo mozo. Makanya kami nggae cara supaya iak ata kami teka ngaza laku zama. Cara ja,o biasa ghi wi pendu ne ebe na adalah dengan cara pati woso langganan, ne’e to,o so poa, supaya mbana teka muzu ika sebelum ata pesa teka”. (kami yang jualan ikan itu tidak hanya satu orang saja. Tapi jumlahnya banyak. Makanya kami harus cari cara agar ikan jualan kami cepat habis. Saya biasanya mencari cara agar pelanggan saya banyak. Seperti bangun lebih awal, sehingga ke pasar lebih cepat dan bisa menjual ikan lebih dahulu dari pada yang lainnya). (19/02/2017)

Dari penuturan informan diatas dapat dikatakan bahwa salah satu cara untuk meningkatkan kehidupan ekonomi adalah mampu bersaing dengan para pedagang ikan lainnya. Hal ini karena, jumlah pedagang ikan keliling adalah tidak sedikit. Jadi, mereka harus mencari cara bagaimana caranya mereka bisa bersaing secara sehat agar penjualan ikan mereka cepat habis terjual.

c) Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat Dalam Menjalankan Strateginya.

1. Faktor Pendukung

Faktor pendukung merupakan hal-hal yang mendukung para pedagang ikan keliling dalam menjalankan strateginya. Beberapa hal yang termasuk dalam faktor pendukung para pedagang ikan keliling adalah sebagai berikut:

a. Kesehatan

Pelayanan dibidang kesehatan merupakan salah satu hal penting untuk ditingkatkan guna menuju masyarakat yang sehat dan sejahtera. Untuk itulah peran serta pemerintah sangat diperlukan dalam hal peningkatan pelayanan kesehatan sehingga derajat kesehatan masyarakat dapat semakin meningkat.

Peran pemerintah dalam pembangunan kesehatan menyangkut berbagai aspek seperti penyediaan sarana dan prasarana kesehatan yang memadai dan dapat diakses oleh seluruh lapisan masyarakat baik menyangkut biaya maupun tempatnya. Selain itu, pemberdayaan kepada masyarakat untuk lebih memahami pola hidup sehat dan upaya menjaga kesehatan secara baik terus diupayakan oleh pemerintah daerah ini melalui dinas kesehatan.

Salah satu aspek kesehatan merupakan satu sisi yang cukup penting dalam kehidupan setiap manusia. Hal ini karena kesehatan merupakan indikator dalam menentukan kesejahteraan masyarakat, tanpa kesehatan sepertinya kehidupan manusia menjadi kurang berarti. Oleh karena itu, masalah kesehatan ini tidak dapat diabaikan dalam kehidupan manusia.

Begitu pula halnya dengan para pedagang ikan keliling, masalah kesehatan sangat dibutuhkan karena jika mereka tidak dalam kondisi sehat maka mereka pasti tidak bisa jualan. Hal ini karena para pedagang ikan keliling ini menjual ikan dengan cara berjalan kaki mengelilingi rumah lorong-lorong. Jika kondisi dalam keadaan tidak sehat maka mereka tidak bisa jualan..

Hal ini senada dengan yang diungkapkan oleh informan AR:

“kondisi sehat na adalah ata pale npenting ghi bagi ja’o. ja’o teka ika ne mbana ha’i. kalo ja’o petu, jadi ghi tazo mabna teka. Akhir ghi untuk zera na, ja’o iwa dapa doi “. (kondisi kesehatan memang merupakan hal yang paling penting bagi saya. Saya berjualan dengan berjalan kaki, kalau kami sakit, maka kami tidak bisa berjualan. Otomatis juga untuk hari itu kami tidak dapat uang.” (13/02/2017)

Dari penuturan informan AR diatas dapat dikatakan bahwa kesehatan bagi mereka merupakan hal yang paling mereka nomor satukan. Hal ini disebabkan karena kalau mereka dalam kondisi tidak sehat, mereka pasti tidak dapat jualan. Sehingga pendapatan dalam sehari kosong.

b. Modal

Modal merupakan hal yang sangat penting dalam melakukan sebuah usaha. Ditinjau dari modal usaha yang dimiliki, beberapa informan yang diwawancarai ditemukan bahwa Para pedagang ikan keliling mereka melakukan kegiatan jual beli dengan meminjam modal pada koperasi atau bank yang memberikan pinjaman untuk menjalankan usaha. Hal ini senada dengan yang diungkapkan oleh salah seorang pedagang ikan keliling SA:

“ja’o teka ika na, pertama ghi ja’o modal iwa zatu. Mbejana ne’e na zatu koperasi mai pati ide re ja’o. jadi ghi ja’o ngaza pinjam doi koperasi. Na pun hanya waktu awal-awal teka we’e. pas ja’o dapa gha utu ata so woso, akhir ghi ja’o ngaza pati lunas wazo “. (saya berjualan ikan keliling ini awalnya saya tidak punya modal, kemudian ada pihak koperasi yang memberikan saran kepada saya, sehingga saya meminjam. Itu hanya berlaku pada awal-awal penjualan saja, ketika saya sudah mendapatkan keuntungan yang lebih, akhirnya saya bisa melunasi kembali”. (09/02/2017)

Selain itu juga, Informan AM mengatakan:

“tau dapa modal usaha ja’o na, ja’o pinjam reka bank. Doi ata dapa mai bank na, ja’o ngaza tau mbeta sapa mogha. Jadi ja’o ngaza mbana nai ae mesi mogha. Kalau musim embo angi ne ika iwa zatu ja’o ngaza mbana mbeta wazo ika re nua tau teka wazo, supaya wi ngaza dapa doi “.(untuk mendapatkan modal usaha saya pinjam di bank. Hasil pinjaman saya beli perahu. Jadi saya bisa melaut juga. Kadang kalau melaut saya tidak mendapatkan ikan maka saya pindah membeli ikan di pasar kemudian menjual kembali”. (15/02/2017)

Dari jawaban informan AM diatas dapat dikatakan bahwa modal merupakan hal yang penting dalam menjalankan sebuah usaha. Dalam hal ini, para pedagang ikan keliling tidak bisa melakukan kegiatan jual beli, tanpa modal. Sehingga mereka mencari cara untuk mendapatkan modal dengan meminjam pada koperasi dan bank disekitar mereka.

2. Faktor Pengambat

Faktor penghambat merupakan hal-hal yang menghambat para pedagang ikan keliling dalam menjalankan strateginya. Beberapa hal yang termasuk dalam faktor penghambat para pedagang ikan keliling dalam menjalankan strateginya adalah sebagai berikut:

a. Ikan yang tidak sesuai dengan selera pembeli

Kondisi ikan yang tidak sesuai dengan selera pembeli, memang tidak menguntungkan. Hal ini karena jika ikan yang dijual tidak sesuai dengan selera para pembeli, maka ikan yang dijual akan lama habis. Kadangkala juga biasa tidak habis terjual, dan para pedagang iakn keliling membawa pulang ikannya untuk di konsumsi.

Informan SS mengatakan bahwa :

“kalau ja’o teka ika iwa sesuai ne’e selera ata ta mbeta, ja,o ngaza rugi., kalau ika lala peka na iwa ka jadi, jadi ghi tau pesa mesa. Tapi kalau masih ngaza ja;o mbeta wazo es, pusi wazo ne es, supaya sore ghi ngaza mbna teka wazo. Kadang ngeni, kalau kami tei gha iwa mbi laku, kami pati sepu pati ata mbeta “. (kalau saya jual ikan yang tidak sesuai dengan selera pembeli, itu bisa dibilang sangat rugi. Kalau kondisi ikan sudah tidak memungkinkan seperti sudah lembek, maka itu kami konsumsi sendiri. Kadangkala kalau ikan masih kelihatan bagus dan masih segar saya membeli kembali es batu kemudian mendinginkan ikan, jadi saya bisa menjual kembali disore hari.) (17/02/2017)

Dari perkataan informan SA di atas dapat dikatakan bahwa selera pembeli merupakan hal yang paling penting. Maka dari itu untuk mendapatkan keuntungan yang lebih, maka penjual ikan keliling harus menyesuaikan ikan yang sesuai dengan selera pembeli khususnya ikan yang masih segar.

b. Faktor Alam

Faktor alam disini adalah faktor yang menghambat para pedagang iakn keliling dalam menjalankan usahanya. Diantaranya adalah :

- Hujan dan angin

Jika hujan terjadi, maka pedagang ikan keliling tidak bisa melakukan rutinitasnya sebagai pedagang ikan keliling.

- Jika Terang Bulan

Jika bulan terang/ bulan purnama, harga ikan bisa melambung tinggi. Hal ini disebabkan karena para pedagang ikan percaya bahwa jika terang bulan, ikan bisa melihat, sehingga ketika para pencari ikan akan menangkap mereka, maka ikan berlalri dengan cepat.

Hal ini senada dengan ungkapan `informan SE:

“kami tazo teka ika kalau musim ura ne angi mai. Kesa wazo ne kalo kondisi wuza ja. Harga ika wezi. Biasa ghi kami kema sama tau mendi ikakalau wezi. Eze mesi ghi selo’o tapi kami ngaza doi “. (kami tidak bisa berjualan kalau musim hujan dan angin tiba. Ditambah lagi dengan pada saat bulan terang. Harga ikan melambung tinggi. Biasanya kami kerja sama untuk ambil ikan jika musim ikan mahal. Sehingga biar sedikit keuntungan kami dapat”. (21/02/2017).

Dari pernyataan informan SE diatas dapat dikatakan bahwa mereka tidak bisa berjualan jika musim hujan dan angin. Apa lagi pada saat bulan terang. Sehingga mereka lebih memilih bekerja sama untuk mendapatkan satu gentong ikan, meskipun keuntungan sedikit, yang penting tetap mendapatkan uang.

B. Pembahasan

Dalam teori kemiskinan mengatakan bahwa orang atau keluarga miskin yang disebut miskin pda umumnya selalu lemah dalam kemampuan berusaha dan terbatas aksesnya kepada kegiatan ekonomi sehingga seringkali makin tertinggal jauh dari masyarakat yang lainnya yang memiliki potensi yang lebih tinggi. Berdasarkan pengamatan peneliti di lapangan ditemukan bahwa kehidupan para pedagang ikan keliling memang masih tergolong miskin. Tetapi para pedagang ikan keliling ini tetap berusaha untuk tetap memenuhi kebutuhan hidupnya.

Berdasarkan pengamatan dan hasil wawancara yang didapatkan oleh peneliti di lapangan adalah bahwa sangat berbeda sekali pengertian kemiskinan yang didefinisikan oleh pemerintah dan kemiskinan yang didefinisikan oleh para pedagang ikan keliling itu sendiri. Pengertian kemiskinan menurut pemerintah itu kurang lebihnya seperti apa yang terdapat dalam teori kemiskinan di atas, sedangkan menurut para pedagang ikan keliling itu sendiri selama masih mau

berusaha dan kebutuhan sehari-hari seperti sandang, pangan, dan papan terpenuhi, maka mereka tidak miskin.

Jadi, menurut penulis orang yang miskin itu, tidak selamanya lemah dalam kemampuan berusaha dan tertinggal jauh dari masyarakat yang memiliki potensi yang lebih tinggi, melainkan orang yang memiliki pendapatan di bawah rata-rata dan pendapatan yang tidak menentu dan selalu ingin mengejar orang-orang yang memiliki potensi yang lebih tinggi.

Dengan terbatasnya lapangan pekerjaan, faktor ekonomi, dan juga kurangnya pendidikan, maka para pedagang ikan keliling memanfaatkan berbagai sumber daya dan modal yang dimilikinya untuk mempertahankan kelangsungan hidup rumah tangganya. Hal ini juga merupakan hasil pengamatan peneliti di lapangan. Hal ini searah dengan teori strategi nafkah yang menjelaskan bahwa upaya yang dilakukan oleh rumah tangga miskin baik pada tingkat individu maupun komunitas dengan memanfaatkan sumberdaya dan modal yang dimilikinya untuk mempertahankan kelangsungan hidup rumah tangganya.

Selain itu, hasil penelitian di atas juga berkaitan dengan teori tindakan rasional Coleman yaitu suatu tindakan rasional itu terdiri dari dua unsur, yaitu aktor dan sumber daya. Yang dimaksud dengan aktor adalah seseorang yang memiliki peran untuk melakukan suatu tindakan dimana tindakan tersebut memiliki tujuan. Sedangkan sumber daya adalah itu dapat dikontrol oleh aktor.

Masih menurut Coleman, teori tindakan rasional memusatkan perhatiannya pada aktor. Aktor dipandang sebagai manusia yang mempunyai tujuan atau mempunyai maksud. Artinya aktor mempunyai tujuan dan

tindakannya tertuju pada upaya untuk mencapai tujuan itu. Aktor pun dipandang mempunyai pilihan atau nilai keperluan. Yang penting adalah kenyataan bahwa tindakan untuk mencapai tujuan yang sesuai dengan tingkat pilihannya.

Berdasarkan juga pengamatan peneliti di lapangan di temukan bahwa yang dimaksud aktor dalam teori Coleman adalah para pedagang ikan keliling, sedangkan yang dimaksud sumber daya adalah ikan. Para pedagang ikan keliling memilih menjual ikan sebagai mata pencaharian sehari-hari mereka. Para pedagang ikan keliling memiliki tujuan dalam menjual ikan adalah untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-harinya.

Para pedagang ikan keliling membeli ikan pada nelayan di pantai atau pun di pasar untuk dijual kembali ke masyarakat. Ikan ini dikontrol oleh para pedagang ikan keliling agar mereka bisa mendapatkan keuntungan yang mereka inginkan. Namun, tidak seenaknya menaruh harga untuk menjual, hal ini karena jika harga ikan terlalu mahal masyarakat tidak dapat menjangkui harga dan ikan tidak akan habis terjual dan para pedagang ikan keliling kerugian. Berdasarkan pengamatan di lapangan, para pedagang ikan keliling memasang harga berdasarkan berapa harga ikan di pasaran di naikan sedikit untuk mendapatkan keuntungan.

Selain itu juga, para pedagang ikan keliling menjual ikan keliling dengan berjalan kaki. Hal ini karena ada beberapa pertimbangan para pedagang ikan keliling yaitu kebanyakan lorong perumahan warga itu sempit, sehingga jika mereka menggunakan motor maka tidak dapat menjangkau perumahan warga masyarakat semuanya.

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan masukan yang berupa pengumpulan data primer maupun sekunder, baik berupa pengamatan secara langsung di lokasi penelitian dengan maksud mengetahui secara objektif kenyataan-kenyataan yang ada di lokasi maupun dari keterangan-keterangan dari responden yang diberikan kepada penulis. Kemudian data tersebut dianalisa secara kualitatif tentang “ Strategi Pedagang Ikan Keliling Dalam Meningkatkan Kehidupan Sosial Ekonomi Di Kelurahan Mautapaga Kabupaten Ende Provinsi Nusa Tenggara Timur”, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pedagang ikan keliling dalam meningkatkan kehidupan sosial ekonominya dimana dalam meningkatkan kehidupan sosial adalah dengan meningkatkan pendidikan bagi anak-anak mereka, bekerja sama antar para pedagang ikan keliling jika musim ikan mahal, sedangkan dalam kehidupan ekonomi, menjual ikan yang segar yang sesuai dengan selera pembeli karena, jika sesuai selera maka cepat jualnya, memberikan hutang kepada para pembeli apabila telah mendapatkan modal dan keuntungan., apabila musim ikan berlimpah maka mereka meberikan lebih banyak kepada pembeli dan juga memiliki pelanggan. Ternyata antara para pedagang ikan keliling mereka memiliki strategi/cara sendiri-sendiri ada

juga yang sedikit sama dalam meningkatkan kehidupan sosial ekonomi mereka.

2. Faktor pendukung dan penghambat pedagang ikan keliling dalam menjalankan strateginya yaitu dari faktor pendukung meliputi, kesehatan para pedagang ikan keliling dan modal yang digunakan untuk memulai usaha yang didapatkan dari koperasi dan bank setempat. Selain itu, faktor penghambat meliputi selera pembeli dalam mencari ikan, faktor alam seperti hujan dan angin dan juga ketika terang bulan yang bisa menghambat kegiatan para pedagang ikan keliling dalam meningkatkan pendapatannya.

B. Saran

Sebagai sumbangan pemikiran penulis kepada berbagai kalangan berdasarkan hasil penelitian ini, maka penulis memberikan beberapa saran dan sebagai solusi kepada pihak-pihak yang berkepentingan sebagaimana yang dijelaskan dalam penulisan karya ilmiah ini, saran-saran tersebut sebagai berikut:

1. Kepada para pedagang ikan keliling agar bisa mencari cara lain untuk melakukan kegiatan jual beli sehingga pendapatan sosial ekonomi bisa terus bertambah dan keberadaan usaha tetap eksis. Seperti bisa beralih menggunakan kendaraan sepeda/ motor dan juga bisa dicoba jual ikan “Online”. Karena masyarakat membutuhkan kalian untuk pemenuhan gizi dengan memakan ikan.
2. Kepada instansi terkait, kelurahan Mautapaga agar memberikan motivasi kepada para pedagang iakn keliling untuk terus melakukan usaha jual beli

ikan di kelurahan Mautapaga serta memberikan bantuan usaha modal kepada para pedagang ikan keliling.



DAFTAR PUSTAKA

- Arisandi, A. 2003. Strategi Nelayan Dalam Menghadapi Over Fishing. Pamator. Volume 1, Nomor 2.
- Ayuningsasi, A. K, dan Mirah, P. P. 2013. Efektivitas dan Dampak Program Revitalisasi Pasar Tradisional di Pasar Agung Peninjoan. *Jurnal Ekonomi Pembangunan, Vol 2 no. 5 hal. 23.* (Online)
<http://www.ejurnal.uajy.ac.id> diakses kembali pada tanggal 20 November 2016.
- Bungin, Burhan, 2010. *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Sosial Lainnya.* Jakarta : Kencana
- Capriati, Rossy. 2013. Strategi dan Perjuangan Pedagang Kaki Lima (PKL) di Kelurahan Pasar Pagi Kota Samarinda. *Jurnal Sosiatri-Sosiologi: 1(2) :36-50.* Samarinda: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Mulawarman (Online)
<http://www.ejurnal.com/2014/05/strategi-dan-perjuangan-pedagang-kaki.html> diakses kembali 19 Oktober 2016
- Carner, G. 1984. *Survival, Interdependence and Competition Among The Philippine Rural Poor.* People Centered Development. Kumarian Press. Connecticut.
- Christy, F.T. 1982. Hak Guna Wilayah dalam Perikanan Laut. Makalah Teknis Perikanan FAO Nomor 277.
- Courtney, C.A. 1999. *Coastal Resource Management Project.* Jurnal Pesisir dan Lautan, Volume 2, Nomor 1.
- Dahriani. 1995. *Potret Pedagang Kaki Lima Di Pantai Losari Kotamadya Ujung Pandang (Skripsi).* Program Strata Satu Universitas Hasanuddin
- Damsar, 2009. *Sosiologi Ekonomi.* Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada
- Direktorat Jenderal Perikanan Tangkap. 2005. Kemiskinan Nelayan; Permasalahan dan Upaya Penanggulangan. Info Aktual: Kemiskinan Nelayan, Edisi 4 Agustus 2005.
- Ellis, F. 2000. *Rural Livelihoods and Diversity in Developing Countries.* Oxford University Press. Oxford.

- Hardono, G.S. 2006. Diversifikasi Pendapatan Rumah Tangga di Indonesia; Analisis Data Susenas. Pusat Analisis Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian. Bogor.
- Haryanto, Sindung. 2011. *Sosiologi Ekonomi*. Yogyakarta: Ar-ruz Media.
- Hayat, Muhammad. *Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima (PKL)*. 2012. Jurnal Sosiologi Replektif: 6(2):63-73, Malang : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Muhammadiyah Malang ([online](http://www.e-jurnal.com/2015/01/startegi-bertahan-hidup-pedagangkaki.html))
<http://www.e-jurnal.com/2015/01/startegi-bertahan-hidup-pedagangkaki.html>
diakses kembali 20 Oktober 2016.
- Khaerunnisa. 2015. *Strategi Meningkatkan Kehidupan Sosial Ekonomi Pedagang Ikan Panggang Desa Suradadi Kecamatan Suradadi Kabupaten Tegal*. Skripsi Strata Satu Jurusan Sosiologi di UNNES. Semarang.
- Muhsoni, F.F. 2006. Kajian Tingkat Pemanfaatan Sumberdaya Ikan di Perairan Selat Madura dengan Menggunakan Metode Holistik Serta Analisis Ekonominya. Embryo, Volume 2, Nomer 3.
- Ningsih, Susanti. 2012. *Potret Kehidupan Sosial Ekonomi Pedagang Asongan Di FISIP UNHAS*. Skripsi Strata Satu Jurusan Sosiologi Unhas. Makassar
- Rangkuti, Freddy. 2009. *Strategi Promosi Yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*. Jakarta: PT. GramediaPustakaUtama
- Ritzer, George dan Douglas J. Goodman. 2004. *Teori Sosiologi Modern*. Jakarta: PT. Kencana Prenada Media Group
- Ritzer, George dan Douglas J. Goodman. 2011. *Teori Sosiologi-Dari Teori Sosiologi Klasik Sampai Perkembangan Mutakhir Teori Sosial Modern*, Yogyakarta: Kreasi Wacana
- Sajogyo. 1982. Bunga Rampai Perekonomian Desa Gadjah Mada University Press. Yogyakarta.
- Saliem, H.P. 2006. Diversifikasi Usahatani dan Peningkatan Pendapatan Petani di Lahan Sawah. Pusat Analisis Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian. Bogor.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suyanto, Bagong (editor). 2010. Perangkap Kemiskinan, Problem dan Strategi Pengentasannya. Surabaya : Universitas Air Langga

Soekanto, Soejono. 1990. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta : Raja Grafindo Persada

Tjokroamidjojo, Bintoro dan Mustopadjaya. 2011. *Teori Strategi Pembangunan Nasional*. Jakarta: NV. Sapdodadi.

Widodo, S. 2006. *Migrasi Internasional Tenaga Kerja Pertanian di Kabupaten Bangkalan*. Pamator, Volume 3, Nomor 2.





LAMPIRAN



Gambar 1: Wawancara dengan Bapak SA (Tanggal 18 Februari 2017)



Gambar 2 : Wawancara dengan Bapak AB (Tanggal 10 Februari 2017)



Gambar 3 : Wawancara dengan kaka SS (Tanggal 16 Februari 2017)



Gambar 4: Wawancara dengan Bapak (Tanggal 19 Januari 2017)



Gambar 5 : Wawancara Dengan Bapak AM (Tanggal 15 Februari 2017)



Gambar 6 : Cara Pedagang Ikan Keliling menjual Ikan



Gambar 7 : Cara Pedagang Ikan keliling Menjual ikan



Gambar 8 : Jenis Ikan Yang di jual (Ikan Tongkol)



Gambar 9 : Jenis ikan Yang dijual (Ika Ana Zu/Ikan Mujair)



Gambar 10 : Jenis Ikan Yang dijual (Ikan Potong)



Gambar 11 : Jenis Ikan yang dijual (Ikan Kombong)



Gambar 12 : Kegiatan Tawar Menawar dengan para Nelayan di Pantai

BIODATA PENULIS



Annisa. Lahir pada tanggal 6 Juni, Tahun 1993 di Ende. Nama ayah Sulaiman Ahmad dan Nama ibu Almh. Johoria sulaiman. Anak kedua dari 4 bersaudara. Memiliki 1 orang kakak perempuan (Ida Farida) dan dua orang adik laki-laki (Moh. Iqbal Sulaiman dan Arif Rahman). Mulai bersekolah di SDI. Ende 7 tahun 1999 dan lulus pada tahun 2005. Kemudian Melanjutkan ke Madrasah Tsanawiyah Negeri Ende (MTS. N. Ende) tahun 2005 dan lulus pada tahun 2008. Kemudian kembali melanjutkan pendidikannya di Madrasah Aliyah Negeri Ende (MAN Ende) tahun 2008 dan lulus pada tahun 2011. Pada tahun 2013 masuk di Universitas Bosowa Makassar Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, mengambil jurusan Ilmu Sosiologi. Penulis pernah mengikuti beberapa organisasi seperti HIMASOS Universitas Bosowa, menjabat sebagai bendahara umum dari tahun 2014-2015. BEM Universitas Bosowa, menjabat sebagai Sekretaris Umum pada tahun 2016. Penulis Menyelesaikan studinya pada tahun 2017.