

**Jaringan Sosial Nelayan Pada Kegiatan Pemasaran Ikan di Masa Pandemi Covid-19
(Studi Kasus di Kampung Nelayan Untia, Kota Makassar)**

*Fisherman's Social Network in Fish Marketing Activities during The Covid-19 Pandemic
(Case Study in Kampung Nelayan Untia, Makassar City)*

Irwansyah, Andi Adri Arief✉, Abdul Wahid, Mardiana E. Fachry, Muhammad Dalvi Mustafa

Program Studi Agrobisnis Perikanan, Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin
Jalan Perintis Kemerdekaan Km. 10, Tamalanrea, Makassar

Corresponding author: adri_ariief@yahoo.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bentuk jaringan sosial pada nelayan Ikan Kerapu (*Epinephelus sp*) di Kampung Nelayan Untia Kota Makassar sebelum masa pandemi covid – 19 dan mengetahui kemampuan nelayan Ikan Kerapu (*Epinephelus sp*) dalam membangun jaringan sosial pada masa pandemi covid – 19 di Kampung Nelayan Untia Kota Makassar. Penelitian ini menggunakan deskriptif kualitatif dan teknik pengumpulan data adalah observasi dan wawancara dengan menggunakan kuisioner. Teknik pengambilan sampel menggunakan *snowball sampling* dengan jumlah sampel sebanyak 10 orang. Penelitian ini dilakukan pada Maret- April 2021 di Kampung Nelayan Untia, Kecamatan Biringkanaya, Kota Makassar dengan metode analisis data yaitu pengumpulan data (*data collection*), reduksi data (*data reduction*), *display data*, verifikasi dan penegasan kesimpulan (*conclusion drawing and verification*). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat tiga bentuk jaringan sosial nelayan yaitu jaringan sosial horizontal, jaringan sosial vertikal dan jaringan sosial diagonal. Kemampuan nelayan dalam membangun jaringan sosial masih terbilang cukup rendah.

Kata Kunci: Nelayan ikan karang, nelayan ikan kerapu, jaringan sosial nelayan.

Abstract

This study aims to find out to determine the form of social network for Grouper (*Epinephelus sp.*) fishermen in Untia Fisherman Village, Makassar City before the Covid-19 pandemic period and to determine the ability of Grouper (*Epinephelus sp.*) fishermen in building social networks. during the covid-19 pandemic in the Untia Fisherman's Village, Makassar City. This study uses descriptive qualitative and data collection techniques are observation and interviews using questionnaires. The sampling technique used snowball sampling with a total sample of 10 people. This research was conducted in March-April 2021 in Untia Fisherman's Village, Biringkanaya District, Makassar City with data analysis methods, namely data collection, data reduction, data display, leveraging and affirmation of conclusions (drawing conclusions and verification). The results of this study indicate that (1) there are three forms of fishermen's social networks, namely vertical social networks, vertical social networks and diagonal social networks (2) The ability of fishermen to build social networks is still quite low.

Keywords: Reef fish fisherman, grouper fisherman, fisher social network.

Pendahuluan

Komoditi perikanan karang paling banyak dieksploitasi adalah jenis kerapu (*Grouper*). Jenis-jenis ikan ini harga jual yang relatif lebih mahal dibandingkan dengan jenis ikan karang lainnya dan belum ada pembatasan penangkapan. Pola perdagangan ikan kerapu dan kakap juga memiliki lain trend yaitu pemasaran ikan dalam keadaan hidup karena lebih mahal harganya. Sebagian nelayan

menggunakan racun/potassium untuk membius ikan sehingga dapat ditangkap dalam keadaan hidup (Mustofa, 2015).

Ikan kerapu merupakan komoditas yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi, karena sekarang ini sumberdaya perikanan yang sedang dimanfaatkan dalam skala yang cukup besar adalah komoditas ikan karang, seperti ikan kerapu (*Epinephelus* spp). Ikan kerapu banyak terdapat di ekosistem terumbu karang khususnya di kawasan Asia Pasifik, permintaan ikan kerapu di pasar dunia maupun domestik cukup tinggi. Selain rasa dagingnya yang lezat ikan kerapu ini memiliki nilai jual yang tinggi di pasar dunia (Nusyirwan, 2009 dalam Made, 2017).

Ikan kerapu mempunyai peluang pasar baik dalam negeri maupun ekspor yang masih terbuka luas dan belum ada batasan kuota perdagangan bagi ikan kerapu hidup, maka perlu diimbangi dengan peningkatan sistem pemasaran ikan kerapu hidup (Amina, 2017). Permintaan ikan kerapu tidak hanya berasal dari penduduk lokal yang berada di sekitar tempat penangkapan atau pemukiman nelayan, akan tetapi pada umumnya banyak juga permintaan yang berasal dari usaha kuliner seperi, rumah makan atau restoran.

Pandemi Covid-19 dikategorikan sebagai bencana karena tidak hanya sistem kesehatan dan layanan kegawatdaruratan diuji secara luar biasa, namun pada kondisi risiko dan juga dampak terhadap kehidupan masyarakat (Yuliana, 2020). Pada sektor perikanan, pandemi Covid-19 telah mempengaruhi keberlangsungan aktivitas produksi dan pemasaran hasil perikanan. Rantai pasok komoditas perikanan terjadi penurunan permintaan ekspor di Indonesia sebesar 10-20 persen. Kondisi ini disebabkan banyak restoran tutup dan kebijakan pembatasan ekspor di berbagai negara, seperti di Amerika Serikat dan Tiongkok (Widyastuti, 2020 dalam Ratri, 2020). Sebanyak 26.675 Rumah Tangga Perikanan (RTP) terdampak Covid-19, baik karena harga ikan yang anjlok maupun pemasaran untuk ekspor yang tertutup (Efrizal, 2020 dalam Ratri, 2020). Selain itu, kebijakan penutupan beberapa daerah juga mempengaruhi penyerapan hasil produksi perikanan para nelayan. Nelayan di beberapa daerah mengalami kesulitan dalam menjual ikan dan mendapatkan harga yang pantas (Ratri, 2020).

Nelayan tradisional dengan skala usaha kecil lebih banyak yang bersifat subsisten dalam mempertahankan hidup keluarganya. Berbagai keterbatasan akses jaringan sosial bagi nelayan tradisional menyebabkan butuhnya bantuan orang yang berada di luar komunitasnya. Pada dasarnya jaringan sosial terbentuk karena adanya rasa saling tahu, saling menginformasikan, saling mengingatkan, dan saling membantu dalam melaksanakan ataupun mengatasi sesuatu. Intinya, konsep jaringan dalam modal sosial menunjuk pada semua hubungan dengan orang atau kelompok lain yang memungkinkan kegiatan dapat berjalan secara efisien dan efektif (Lawang, 2005 dalam Triyanti et al, 2014).

Jaringan sosial merupakan hubungan-hubungan yang tercipta antar banyak individu dalam suatu kelompok ataupun antar suatu kelompok dengan kelompok lainnya. Hubungan-hubungan yang terjadi bisa dalam bentuk yang formal maupun bentuk informal. Selain jaringan sosial permodalan, yang terpenting pula dan merupakan aspek paling akhir yaitu pemasaran hasil tangkapan (Amirudin, 2014).

Nelayan diperhadapkan oleh ketergantungan pemasaran, yaitu mekanisme pemasaran melalui pemilik modal. Pemasaran melalui pemilik modal merupakan pilihan yang diperkuat melalui ketergantungan kontrak sosial melalui nilai-nilai kepercayaan. Ketergantungan nelayan pada pemilik modal, merupakan suatu ikatan-ikatan sosial yang menjadi pegangan untuk memperoleh pemenuhan kebutuhan hidupnya. Sebagaimana Amiruddin (2014), menggambarkan bahwa peran jaringan sosial terhadap pemasaran hasil tangkapan digolongkan dalam bentuk pemasaran melalui pemilik modal merupakan pilihan yang diperkuat melalui ketergantungan

kontrak sosial melalui nilai-nilai kepercayaan. Ketergantungan nelayan pada pemilik modal, merupakan suatu ikatan-ikatan sosial yang menjadi pegangan untuk memperoleh pemenuhan kebutuhan hidupnya. Sedangkan penelitian Sallatang (1982) menunjukkan bahwa hubungan antara patron dengan klien dalam pemasaran ikan di daerah Sulawesi merupakan hubungan kepentingan yang diperkuat oleh hubungan kerabat. Lebih lanjut, Ningsih (2009) menyatakan bahwa untuk tetap bertahan, nelayan membentuk lebih dari satu jaringan sosial, yaitu jaringan kapten dengan anak buah kapal (ABK), jaringan kapten dengan tauke, jaringan tetangga, dan jaringan kerabat (Triyanti et al, 2014).

Metode Penelitian

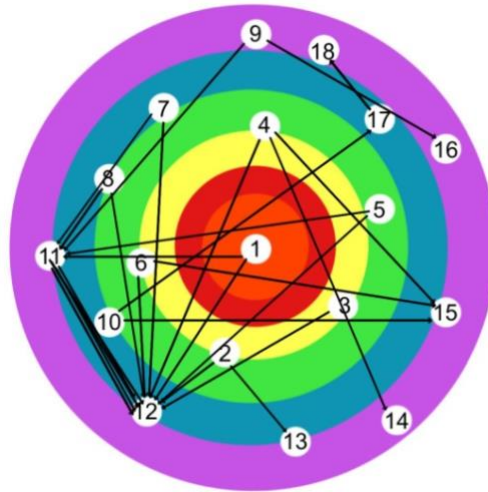
Penelitian ini dilakukan pada bulan Maret - April 2021 dengan bertempat di Kampung Nelayan Untia, Kecamatan Biringkanaya, Kota Makassar. Pemilihan lokasi ini bersifat sengaja (*purposive*) karena daerah ini merupakan wilayah masyarakat pesisir dengan jumlah penduduk yang cukup banyak bermata pencaharian sebagai nelayan. Selain itu juga memungkinkan untuk melakukan studi mengenai jaringan sosial pada bidang perikanan. Penelitian ini menggunakan pendekatan metode kualitatif deskriptif dengan menggunakan kuisisioner sebagai instrumen utama untuk menggumpulkan data.

Responden dalam penelitian ini berjumlah 10 orang yang merupakan nelayan ikan kerapu yang berdomisili di wilayah Kampung Nelayan Untia, Kota Makassar. Dimana responden yang diambil memiliki kriteria sebagai berikut: nelayan yang menangkap ikan kerapu, nelayan yang masih aktif atau sering melakukan penangkapan, nelayan yang melakukan penangkapan ikan kerapu kemudian dipasarkan, nelayan yang menangkap ikan kerapu yang terdampak covid-19, nelayan yang menangkap ikan kerapu yang berusia sekitar 30 tahun sampai dengan 70 tahun, nelayan yang menangkap ikan kerapu selama 10 tahun atau lebih, nelayan yang melakukan penangkapan tidak menggunakan cantrang.

Penelitian ini adalah penelitian deskriptif, dengan lebih banyak bersifat uraian dari hasil wawancara dan studi dokumentasi. Data yang telah diperoleh akan dianalisis secara kualitatif serta diuraikan dalam bentuk deskriptif. Analisis data adalah "proses mengatur urutan data, mengorganisasikannya ke dalam suatu pola, kategori dan uraian dasar". Definisi tersebut memberikan gambaran tentang betapa pentingnya kedudukan analisis data dilihat dari segi tujuan penelitian. Prinsip pokok penelitian kualitatif adalah menemukan teori dari data. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan langkah-langkah, yaitu sebagai berikut: (1) Pengumpulan Data (*Data Collection*), (2) Reduksi Data (*Data Reduction*) Reduksi data, (3) *Display data* adalah pendeskripsian sekumpulan informasi tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan, (4) Verifikasi dan Penegasan Kesimpulan (*Conclusion Drawing and Verification*) Merupakan kegiatan akhir dari analisis data.

Hasil dan Pembahasan

Jaringan Sosial Nelayan Ikan Kerapu (*Epinephelus sp*) Pada Masa Pandemi Covid-19 di Desa nelayan Untia, Kota Makassar



Gambar 1. Jaringan Sosial Nelayan Nelayan Ikan Kerapu (*Epinephelus sp*) Pada Masa Pandemi Covid- 19 di Desa Neayan Untia, Kota Makassar

Keterangan:

- | | | | |
|-----------------|-------------------|------------------|---------------|
| 1 = Responden 1 | 6 = Responden 6 | 11 = Pengepul | 16 = Rentenir |
| 2 = Responden 2 | 7 = Responden 7 | 12 = Pedagang | 17 = KIMA |
| 3 = Responden 3 | 8 = Responden 8 | 13 = Punggawa | 18 = Konsumen |
| 4 = Responden 4 | 9 = Responden 9 | 14 = Jasa Angkut | |
| 5 = Responden 5 | 10 = Responden 10 | 15 = Kerabat | |

Sejarah Kampung Nelayan Untia, Kota Makassar

Berdasarkan penelitian terdahulu, diketahui bahwa penduduk Desa nelayan merupakan penduduk dari Pulau Lae – lae yang berhasil di relokasi. Relokasi yang dimulai pada bulan Februari dan Maret tahun 1998 bagi 326 KK, namun yang berhasil pindah ke Kampung nelayan sampai sekarang ini hanya sekira 100 lebih KK, dan umumnya hanya kepala keluarga yang status nelayan kecil/sawi atau buruh, sementara para punggawa (pinggawa) masih tetap di Pulau Lae-Lae. Sejumlah nelayan yang sudah menetap di Kampung nelayan tersebut aktivitas ekonominya tetap bersentuhan dan memanfaatkan potensi sumber daya kelautan berupa penyelam teripang dan menangkap ikan. Aktivasnya sebagai nelayan juga tetap dilakukan sama seperti ketika masih di komunitas lamanya di Pulau Lae-Lae sebaliknya juga warga Pulau Lae-Lae melakukan hal yang sama. Bahkan hubungan dan kamunikasi diantara mereka di komunitas lama dan komunitas baru masih tetap berjalan, termasuk dukungan terhadap aktivitas ekonomi profesi sebagai nelayan.

Selanjutnya, komunitas Kampung Nelayan Kelurahan Untia yang sudah bermukim sejak tahun 1999 yang lalu dinamika interaksi sosial juga berkembang, dimana dalam komunitasnya bukan hanya dihuni oleh nelayan dari pulau Lae-Lae tapi juga sudah berinteraksi dengan komunitas lokal. Hal yang sama terjadi pada komunitas nelayan Pulau Lae-Lae berinteraksi dan beradaptasi dengan komunitas lain termasuk penghuni baru. Untuk Komunitas Kampung Nelayan, hubungan dan interaksi yang berlangsung sekarang ini dengan penduduk lokal juga baik

bahkan penuh kehangatan bukan hanya pada hubungan sosial tetapi juga pada hubungan kerjasama pada aktivitas ekonomi, sehingga komunitas nelayan.

Komunitas kampung nelayan mampu membangun hubungan/jaringan dan kerjasama bukan hanya pada nelayan punggawa yang ada di Pulau Lae-Lae tapi juga sektor lainnya yang dapat memberi penghasilan tambahan bagi keluarga nelayan seperti menjadi buruh industri rumahan, buruh bangunan dan sektor jasa berupa tukang ojek.

Di kampung nelayan untia sendiri, nelayan-nelayan dibagi ke dalam beberapa kelompok nelayan. Pembagian kelompok tersebut tercipta atas dasar jenis ikan apa yang ditangkap. Namun untuk jenis ikan kerapu sendiri, tidak ada nelayan yang dasarnya menangkap ikan kerapu secara khusus. Tetapi, nelayan yang menangkap jenis ikan lain namun secara tidak sengaja menangkap ikan kerapu. Sehingga, nelayan berfikir untuk tetap mengambil hasil tangkapannya demi keberlangsungan hidup mereka.

Pola Pemukiman Nelayan Untia, Kota Makassar

Menurut Norberg-Schulz (1984) dalam (Yasa, 2016) permukiman nelayan adalah sarana tempat tinggal bagi nelayan untuk menjalani masa hidupnya yang berfungsi sebagai kebutuhan dasar. Pada umumnya pola permukiman akan mengikuti system sosial budaya yang dilandasi oleh pola aktivitas manusia. Pola permukiman kampung nelayan biasanya akan mengikuti garis pantai (linear) dengan kondisi cenderung bersifat homogen, tertutup dan mengembangkan tradisi tertentu sehingga memiliki ciri khas permukiman. Berikut bentuk dan struktur permukiman nelayan yang tumbuh di Indonesia ini yang berupa linier, cluster dan sebagainya.

Menurut Rapoport 1969, dalam Herliatin 2016, menjelaskan pola permukiman adalah proses pewadahan fungsional yang didasarkan pada pola aktivitas manusia dan adanya pengaruh setting baik fisik maupun non fisik. Kehidupan nelayan yang sudah lama menetap pada suatu pulau, kemudian dihadapkan pada pergerakan pembangunan yang semakin menggeliat, menyebabkan keberadaan mereka terusik dengan rencana-rencana relokasi yang di gagas oleh pemerintah. Demikianlah yang terjadi pada nelayan Pulau Laelae, dimana keberadaan mereka yang sekian lama hidup pada sebuah pulau, dihadapkan dengan permasalahan relokasi. Relokasi dilakukan karena Pulau Laelae di lirik menjadi Pulau wisata. Tujuan relokasi yang dilakukan pemerintah selain menjadikan Makassar sebagai Kota Pantai, juga bertujuan meningkatkan kualitas kehidupan masyarakat nelayan yang tergolong rendah di Pulau Laelae. Rencana relokasi pada masa itu, menjadi ketegangan diantara para warga nelayan yang berada di Pulau Laelae. Konflik yang terjadi disebabkan karena adanya dua pendapat yang berbeda mengenai rencana relokasi tersebut. Ada warga nelayan yang pro menyambut relokasi yang ingin dilakukan oleh pemerintah dan sebagian lagi kontra dengan rencana tersebut.

Masyarakat Nelayan Laelae yang telah direlokasikan ke wilayah daratan ditempatkan di Kecamatan Biringkanaya. Lokasi permukiman mereka berada di wilayah pesisir, sehingga memudahkan bagi mereka, para nelayan, tetap menjalankan aktivitas mereka menangkap ikan di laut (Suryaninggi, 2016).

Perpindahan penduduk dari pulau ke wilayah pesisir membutuhkan proses yang disebut adaptasi. Pengertian proses bermakna adanya perubahan berdasarkan mengalirnya waktu (temporal change) dan kegiatan yang saling berkaitan (*interconnected activities*). Proses tersebut merupakan proses organis, ialah adanya saling keterkaitan antara unsur-unsur yang membentuknya dan keseluruhan wujud bukan hanya sekedar penjumlahan unsur-unsur baginya. Sedangkan adaptasi adalah hubungan penyesuaian antara organisme dengan lingkungan sebagai keseluruhan yang di dalamnya organisme itu menjadi bagiannya. Adaptasi dapat diartikan sebagai

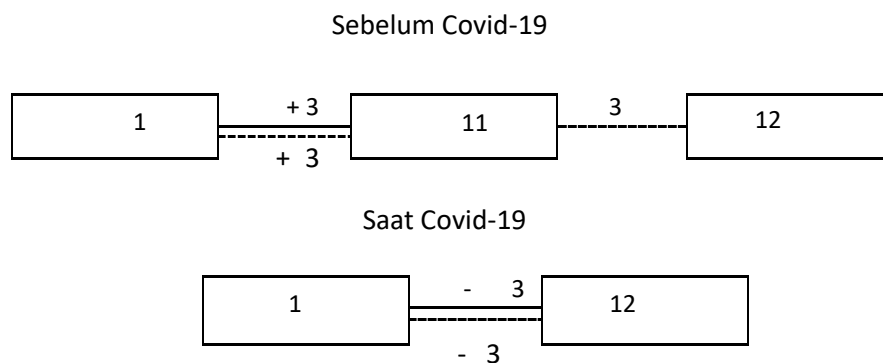
upaya untuk bersatu dengan lingkungannya. Dalam beradaptasi dengan lingkungannya, seseorang membawa serta norma-norma yang mengendalikan tingkah laku dan peran yang dijalani (Daeng,2000:43-44). Lingkungan yang baru membutuhkan proses penyesuaian yang disebut dengan adaptasi. Oleh sebab itu diperlukan strategi-strategi adaptasi yang bertujuan bagi manusia untuk dapat bertahan hidup. Di kalangan masyarakat miskin, terdapat beberapa strategi adaptasi yang dilakukan masyarakat untuk bertahan hidup, yaitu: 1) melakukan beraneka ragam pekerjaan untuk memperoleh penghasilan 2) jika kegiatankegiatan tersebut masih kurang maka diperlukan sistem penunjang seperti pemanfaatan unsur kekerabatan, ketetanggaan, ataupun tukarmemutar secara timbal-baik 3) bekerja lebih banyak meskipun lebih sedikit pemasukan, dan 4) memilih alternatif lain jika ketiga alternatif di atas sulit dilakukan seperti bermigrasi.

Manusia mampu mengembangkan bentuk tanggapan budaya terhadap lingkungan. Menurut J.H. Steward (dalam Suyuti, 2011:19), beberapa aspek kebudayaan seperti sistem mata pencaharian, diciptakan manusia sebagai bentuk adaptasi terhadap lingkungan. Manusia sebagai makhluk sosial mampu menciptakan mekanisme yang berfungsi untuk mengatur dan menjaga kondisi keseimbangan dalam proses interaksi mereka dengan lingkungannya.

Jaringan Sosial Pada Kegiatan Pemasaran Ikan Kerapu (*Epinephelus sp*)

Pak S.S (47 tahun)

Pak S.S. berusia 47 Tahun. Beliau telah bekerja sebagai seorang nelayan lebih dari 10 tahun. Beliau menggunakan kapal tundo/perahu motor untuk pergi melaut. Bapak S.S menangkap ikan di dalam wilayah Kota Makassar. Setelah menangkap ikan, pak S.S membawa hasil tangkapannya ke pasar (pedagang) untuk diperjualbelikan. Adapun bentuk jaringan sosial pemasaran Bapak S.S adalah sebagai berikut:



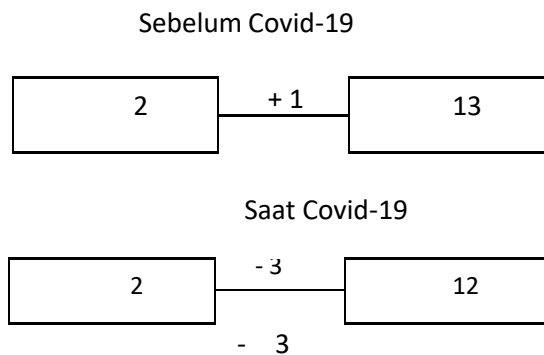
Gambar 2. Jaringan Sosial Pemasaran Pak S.S

Sebelum covid-19 jaringan sosial antara Pak S.S dengan pengepul terbentuk karena adanya modal sosial yaitu, modal kepercayaan. Sehingga tercipta hubungan kerja, dimana pihak nelayan diberikan pinjaman oleh pengepul sehingga terbentuk relasi atau jaringan dengan modal sosial kepercayaan yang didasari oleh perjanjian lisan (tidak tertulis) bahwa hasil tangkapannya disetorkan kepada pengepul. Selain itu, kepercayaan (*trust*) terbentuk ketika si pengepul tetap memberikan pinjaman berulang kali kepada si nelayan. Kemudian relasi yang terbentuk antara pengepul dengan pedagang terbentuk karena adanya kontak sosial yang bersifat primer, yaitu kontak yang terjadi secara langsung, dimana si pengepul memasarkan ikan yang disetorkan oleh Pak S.S kepada pedagang pasar. Namun saat covid-19 relasi antara pengepul ikan kepada Pak S.S tidak lagi terjalin bukan karena tidak adanya kepercayaan, melainkan karena adanya Pembatasan Sosial yang diberlakukan oleh pemerintah sehingga si pengepul tidak dapat bertemu dan

berkomunikasi secara langsung dengan Pak S.S mengingat Pak S.S berdomisili di Kampung nelayan untia sedangkan pengepul berada di Pulau Lae-lae. Dimana relasi yang terjalin antara Pak S.S dengan pengepul menjadi terputus untuk sementara ini. Sehingga Pak S.S dapat menjalin relasi dengan pedagang pasar karena faktor ekonomi yang mengharuskan Pak S.S menjual hasil tangkapannya secara langsung kepada pedagang pasar. Dalam melakukan pemasaran hasil tangkapannya dapat disimpulkan bahwa aktivitas produksi dan distribusi pemasaran yang dilakukan Pak S.S sebelum covid-19 memiliki bentuk jaringan sosial horizontal hal ini karena mendapatkan kebebasan dalam memasarkan hasil tangkapannya. Akan tetapi saat adanya covid-19 ini relasi yang terjadi dalam kegiatan distribusi pemasaran menjadi berkurang karena adanya pembatasan sosial yang telah ditetapkan oleh pemerintah sehingga Pak S.S hanya dapat langsung memasarkan hasil tangkapannya kepada pedagang pasar.

Pak D. S (55 tahun)

Pak D. S yang berusia 55 tahun . Beliau bekerja sebagai seorang nelayan sudah sekitar 30 tahun. Beliau menggunakan kapal tundo/perahu motor untuk pergi melaut. D.S menangkap ikan didalam wilayah Kota Makassar. D.S hanya bekerja sebagai seorang nelayan. Adapun bentuk jaringan sosial pemasaran Pak D.S adalah sebagai berikut:



Gambar 3. Jaringan Sosial Pemasaran Pak D.S

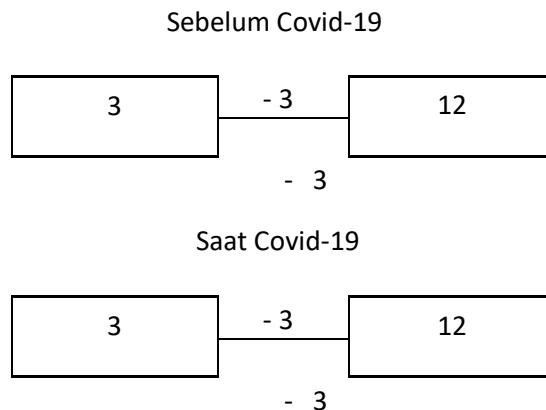
Sebelum covid-19 nelayan Pak D.S mampu menjalin relasi dengan punggawa. Dimana dalam relasi tersebut tercipta hubungan kerja antara Pak D.S dengan punggawanya. Dalam relasi yang terjalin ini si punggawa memiliki kedudukan tertinggi. Relasi antara punggawa dan Pak D.S diawali dengan ketiadaan modal awal untuk membeli alat tangkap, sehingga peran punggawa menjadi sangat membantu dalam menghidupi kebutuhan ekonomi keluarga Pak D.S. Dalam relasi ini terdapat bentuk keterikatan antara Pak D.S dengan punggawa dalam bentuk kontrak. Kontrak disini adalah selama Pak D.S belum mampu untuk membayar utangnya kepada punggawa. Sehingga bentuk hubungan kerja yang tercipta adalah hasil tangkapan dari Pak D.S diberikan kepada punggawa. Dalam relasi ini punggawa merupakan penggerak perekonomian bagi Pak D.S. Dalam relasi ini disebut patron-klien dimana dikalangan masyarakat nelayan ini merupakan tata hubungan yang memungkinkan terwujudnya jaminan sosial-ekonomi, yaitu hubungan yang terjalin atas dasar utang-piutang untuk memenuhi kebutuhan di saat kritis. Sumberdaya permodalan yang dimiliki punggawa dan ketergantungan Pak D.S kepada punggawanya untuk mendapatkan modal investasi dan modal operasional telah mewajibkan Pak D.S menjual hasil tangkapannya kepada punggawa sesuai dengan perjanjian awalnya. Saat covid-19 Pak D.S mampu menjalin relasi dengan pedagang pasar tidak lagi dengan punggawanya. Hal ini berarti relasi antara Pak D.S dengan punggawa tidak serta merta langsung terputus (tidak memiliki keterikatan)

lagi. Namun, dalam relasi tersebut sudah terdapat bentuk kepercayaan antara kedua pihak. Selain itu dampak dari covid-19 yang menyebabkan perekonomian Pak D.S menjadi menurun, sehingga antara Pak D.S dengan punggawa membuat perjanjian lisan (tidak tertulis) dalam sementara waktu untuk memasarkan hasil tangkapannya tidak ke punggawanya, karena punggawa hanya memberikan uang dalam jumlah yang sedikit. Hal itu tentu sangat berat bagi pak D.S, mengingat saat itu juga terjadi pembatasan sosial yang mengakibatkan hari-hari melaut atau menangkap menjadi terbatas. Sehingga Pak D.S menjalin relasi dengan pedagang pasar dengan modal sosial kontak langsung, dimana Pak D.S dengan pedangan tersebut memiliki hubungan ketetanggaan.

Dalam melakukan pemasaran hasil tangkapannya dapat disimpulkan bahwa aktivitas produksi dan distribusi pemasaran yang dilakukan Pak D.S sebelum covid-19 memiliki bentuk jaringan sosial vertikal hal ini dikarenakan Pak D.S tidak mendapatkan kebebasan dalam memasarkan hasil tangkapannya karena terdapat jaringan yang menguasai di atasnya yaitu punggawa, jadi Pak D.S ini hanya memberikan hasil tangkapannya kepada sang punggawa karena dalam aktivitas produksi seluruh biaya sebelum melakukan penangkapan diberikan oleh sang punggawa kepada Pak D.S tersebut. Kemudian, atas kesepakatan yang telah dibicarakan antara keduanya maka seluruh hasil tangkapannya hanya dapat diberikan kepada punggawa sesuai dengan perjanjiannya. Jaringan sosial ini disebut vertikal karena adanya pihak yang mendominasi lebih kuat yaitu sang punggawa yang memiliki kekuasaan, atau terjadi hubungan patron-klien. Namun pada saat covid-19 Pak D.S dan punggawanya sudah tidak lagi menjalin relasi, hal ini dikarenakan adanya pembatasan sosial pada saat itu. Sehingga Pak D.S ini dapat membentuk jaringan sosial yang baru yaitu jaringan sosial horizontal. Hal ini disebabkan karena dalam aktivitas distribusi pemasaran Pak D.S mendapat kebebasan memasarkan hasil tangkapannya kepada siapa saja. Pak D.S selalu menjual hasil tangkapannya kepada pedagang pasar.

Pak D.S.N (75 tahun)

Pak D. S. N berusia 75 tahun . Beliau sudah bekerja sebagai seorang nelayan lebih dari 10 tahun lamanya. D.S.N menggunakan perahu motor untuk pergi melaut. D.S.N menangkap ikan di dalam wilayah Kota Makassar. Hasil tangkapan ikan D.S.N yaitu lebih dari 2 kg per satu kali trip. Setelah itu, D.S.N akan membawa hasil tangkapannya ke pedagang. Adapun bentuk jaringan sosial pemasran Pak D.S.N adalah sebagai berikut:



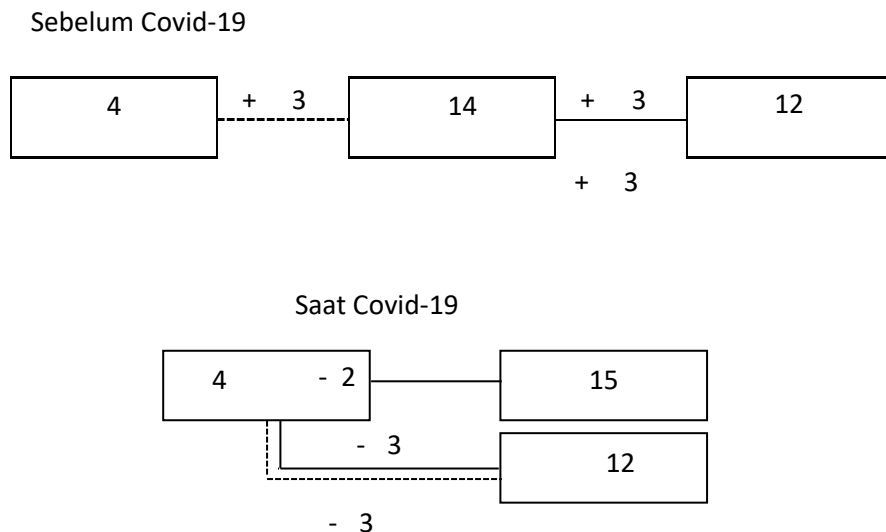
Gambar 4. Jaringan Sosial Pemasaran Pak D.S.N

Dilihat dari gambar diatas, dimana baik sebelum covid-19 maupun saat covid-19 Pak D.S.N mampu membangun relasi dengan pedagang pasar. Relasi ini terbentuk karena adanya interaksi sosial secara langsung antara Pak D.S.N dengan pedagang pasar.

Dapat dilihat pada gambar diatas bahwa Pak D.S.N memiliki bentuk jaringan sosial horizontal yang dimana Pak D.S.N memiliki kebebasan dalam kegiatan produksi dan kegiatan distribusi pemasarannya baik sebelum covid-19 maupun saat covid- 19. Berarti bentuk jaringan sosial yang terbentuk tidak mengalami perubahan. Hal ini dikarenakan keterbatasan usia dan pengetahuan yang dimiliki oleh Pak D.S.N sehingga tidak dapat mempeluas relasi dalam membangun jaringannya.

Pak A.M.D (41 tahun)

Pak A.M.D yang berusia 41 tahun . Beliau bekerja sebagai nelayan sudah lebih dari 10 tahun. Pak A.M.D menggunakan kapal tundo/perahu motor untuk pergi melaut. Daerah pak Achmad menangkap ikan yaitu didalam wilayah Kota Makassar saja. Hasil tangkapan ikan pak A.M.D dalam satu kali trip yaitu 2 kg. Setelah menangkap ikan, akan dibawa ke pedagang. Adapun bentuk jaringan sosial dan kemampuan Bapak A.M.D dalam membangun jaringan sosial pemasarannya adalah sebagai berikut:



Gambar 5. Jaringan Sosial Pemasran Pak A.M.D

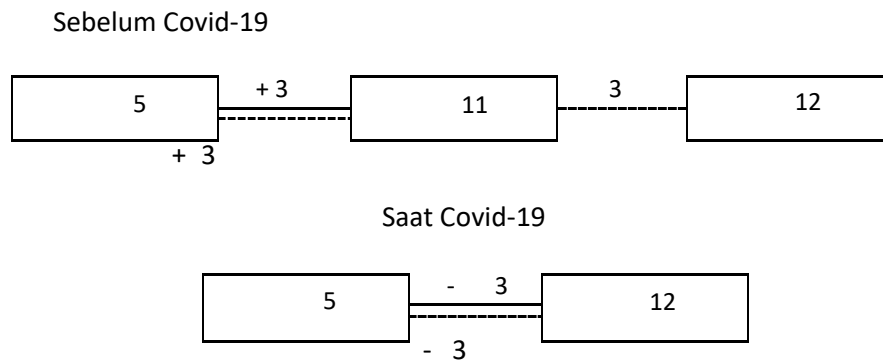
Dapat dilihat dari gambar di atas, sebelum covid-19 Pak A.M.D mampu menjalin relasi dengan jasa angkut dengan modal sosial kepercayaan dan kepentingan faktor ekonomi untuk saling memenuhi kebutuhan antara keduanya. Kemudian jasa angkut membentuk relasi dengan pedagang pasar karena interaksi sosial secara langsung atau menawarkan ikan kepada pedagang pasar tersebut. Sedangkan pada saat covid-19 Pak A.M.D membentuk relasi yang berbeda yaitu antara Pak A.M.D dengan kerabatnya, dimana antara Pak A.M.D dengan kerabat ini memiliki hubungan simpul/ ikatan dengan kata lain kerabat ini adalah keluarganya. Relasi ini terbentuk karena adanya hubungan darah, dimana keluarga memiliki peran penting dalam pemenuhan kebutuhan hidup Pak A.M.D. Untuk relasi yang kedua yaitu antara Pak A.M.D dengan pedagang terbentuk karena adanya kontak sosial secara langsung.

Berdasarkan gambar di atas dapat dilihat bahwa terjadi perubahan bentuk jaringan sosial sebelum adanya covid-19 dan saat covid-19. Sebelum adanya covid-19 Pak A.M.D menggunakan jasa angkut untuk membawa hasil tangkapannya ke pedagang pasar karena beliau tidak memiliki kendaraan. Bentuk jaringan sosial antara Pak A.M.D dan jasa angkut ini adalah jaringan sosial horizontal dikarenakan Pak A.M.D memiliki kebebasan didalamnya. Jasa angkut disini tidak langsung diberikan upah oleh Pak A.M.D, akan tetapi akan diberikan upah setelah hasil tangkapan pak Achmad laku kepada jasa angkut ini. Kemudian bentuk jaringan sosial antara jasa angkut dan

pedagang juga termasuk jaringan sosial horizontal. Namun, saat adanya covid-19 bentuk jaringan sosial yang terbentuk ada dua yaitu, jaringan sosial horizontal dan jaringan sosial diagonal. Pada jaringan sosial horizontal ini Pak A.M.D memasarkan hasil tangkapannya ke pedagang pasar secara langsung dengan cara menitipkan hasil tangkapannya ke temannya sehingga Pak A.M.D tidak menggunakan jasa angkut, hal ini secara terpaksa dilakukan karena pendapatan Pak Achmad saat covid-19 semakin menurun sehingga hasil tangkapannya dititipkan agar hasil tangkapan tersebut bisa laku. Itu artinya keduanya memiliki hubungan yang sejajar. Kemudian, pilihan kedua apabila hasil tangkapan Pak A.M.D tidak terjual di pedagang pasar, beliau menawarkan hasil tangkapan kepada kerabat atau keluarganya, ini berarti terbentuk jaringan sosial diagonal, dimana salah satu pihak memiliki dominasi lebih sedikit.

Pak J.R (36 tahun)

Pak J.R yang kini berusia 36 tahun . Beliau bekerja sebagai nelayan sudah lebih dari 10 tahun. Pak Dg. Jarre menggunakan kapal tundo atau perahu motor untuk pergi melaut. Pak Dg. Jarre menangkap ikan di luar Kota Makassar. Adapun bentuk jaringan sosial pemasaran Pak J.R adalah sbagai berikut:



Gambar 6. Jaringan Sosial Pemasaran Pak J.R

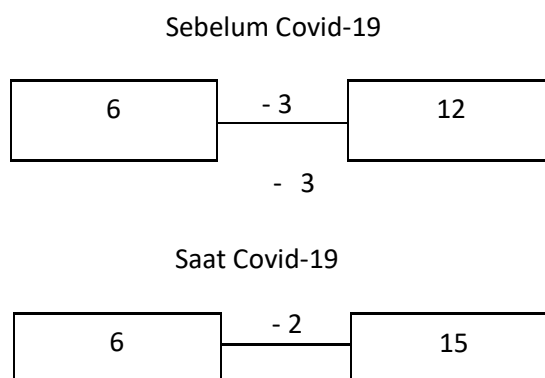
Sebelum covid-19 jaringan sosial antara Pak J.R dengan pengepul terbentuk karena adanya modal sosial yaitu, modal kepercayaan. Sehingga tercipta hubungan kerja, dimana pihak nelayan diberikan pinjaman oleh pengepul sehingga terbentuk relasi atau jaringan dengan modal sosial kepercayaan yang didasari oleh perjanjian lisan (tidak tertulis) bahwa hasil tangkapannya disetorkan kepada pengepul. Selain itu, kepercayaan (*trust*) terbentuk ketika si pengepul tetap memberikan pinjaman berulang kali kepada si nelayan. Kemudian relasi yang terbentuk antara pengepul dengan pedagang terbentuk karena adanya kontak sosial yang bersifat primer, yaitu kontak yang terjadi secara langsung, dimana si pengepul memasarkan ikan yang disetorkan oleh Pak J.R kepada pedagang pasar. Namun saat covid-19 relasi antara pengepul ikan kepada Pak J.R tidak lagi terjalin bukan karena tidak adanya kepercayaan, melainkan karena adanya Pembatasan Sosial yang diberlakukan oleh pemerintah sehingga si pengepul tidak dapat bertemu dan berkomunikasi secara langsung dengan Pak J.R mengingat Pak J.R berdomisili di Kampung nelayan unta sedangkan pengepul berada di Pulau Lae-lae. Dimana relasi yang terjalin antara Pak J.R dengan pengepul menjadi terputus untuk sementara ini. Sehingga Pak J.R dapat menjalin relasi dengan pedagang pasar karena faktor ekonomi yang mengharuskan Pak J.R menjual hasil tangkapannya secara langsung kepada pedagang pasar untuk memenuhi kebutuhan ekonomi keluarganya.

Dalam melakukan aktivitas produksi dan distribusi pemasaran terjadi perbedaan bentuk jaringan sosial sebelum adanya covid-19 dan saat covid-19. Sebelum adanya covid-19 terbentuk jaringan sosial horizontal antara Pak Jarre dan pengepul hasil tangkapannya karena beliau bebas

menjual atau memasarkan hasil tangkapannya kepada pengepul siapa saja. Kemudian pengepul yang telah membeli hasil tangkapan Pak J.R juga membentuk jaringan sosial horizontal karena memiliki kebebasan dalam memasarkannya juga. Hal ini berarti jaringan sosial yang terbentuk setara. Saat covid-19 tidak terdapat pihak pengepul, karena pada saat itu terjadi pembatasan sosial sehingga terbentuk jaringan sosial horizontal juga, dimana Pak J.R juga memiliki kebebasan dalam memasarkan hasil tangkapannya. Itu berarti jaringan terjadi secara sejajar.

Pak S.D.T (70 tahun)

Pak S.D.T berusia 70 tahun. Beliau bekerja sebagai nelayan sudah lebih dari 10 tahun. S.D.T menggunakan kapal tundo atau perahu motor untuk pergi melaut. Adapun daerah penangkapan Dg. Tika yaitu di dalam Kota Makassar. Hasil tangkapan ikan S.D.T yaitu lebih dari 2 kg. Setelah menangkap ikan, Dg Tika kemudian membawa hasil tangkapannya ke pasar. Adapun bentuk jaringan sosial pemasaran Pak S.D.T adalah sebagai berikut:



Gambar 8. Jaringan Sosial Pemasaran Pak S.D.T

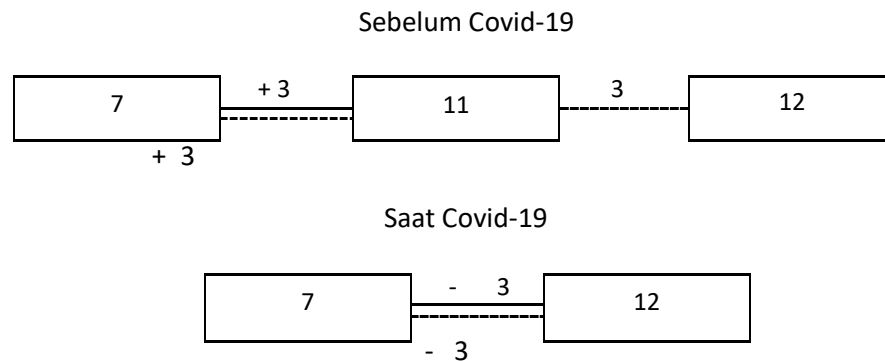
Gambar diatas menunjukkan bahwa sebelum covid-19 Pak S.D.T membentuk relasi dengan pedagang pasar. Relasi ini terbentuk karena adanya kontak langsung dimana pak S.D.T melakukan kontak sosial secara langsung yaitu dengan bertatapapan secara langsung dan melakukan transaksi jual-beli. Sedangkan saat covid-19, dengan berkurangnya hasil tangkapan Pak S.D.T ini mengakibatkan ia tidak lagi menjalin relasi dengan pedagang pasar. Sehingga, Pak S.D.T memasarkan hasil tangkapannya ke kerabat/ temannya. Dalam relasi ini antara Pak S.D.T dengan kerabatnya terbentuk karena adanya modal sosial jaringan (*network*), dimana Pak S.D.T ini menjalin hubungan pertemanan saat masa kecilnya.

Berdasarkan gambar diatas dapat disimpulkan bahwa, sebelum adanya covid-19 Pak S.D.T mampu membentuk jaringan sosial horizontal, dimana pada jaringan sosial ini nelayan diberikan kebebasan dalam melakukan aktivitas produksi dan distribusi pemasaran. Sehingga, pada bentuk jaringan sosial ini dikatakan setara karena keduanya tidak ada yang mendominasi atau disebut sejajar. Kemudian saat covid-19 Pak S.D.T membentuk jaringan sosial diagonal, dimana beliau menjual hasil tangkapannya kepada kerabat atau keluarganya. Dikatakan jaringan sosial diagonal karena salah satu pihak lebih sedikit mendominasi

Pak S.S (40 tahun)

Pak S.S berusia 40 tahun . Beliau bekerja sebagai nelayan sudah lebih dari 10 tahun lamanya. Beliau menggunakan kapal tundo atau perahu motor untuk pergi melaut. Pak S.S menangkap ikan hanya di dalam wilayah Kota Makassar saja. Adapun hasil tangkapan ikan bapak S.S yaitu lebih dari 2 kg per satu kali trip. Setelah menangkap ikan, bapak S.S akan membawa ikan hasil

tangkapan ikannya ke pengepul. Adapun bentuk jaringan sosial pemasaran Pak S.S adalah sebagai berikut.



Gambar 8. Jaringan Sosial Pemasaran Pak S.S

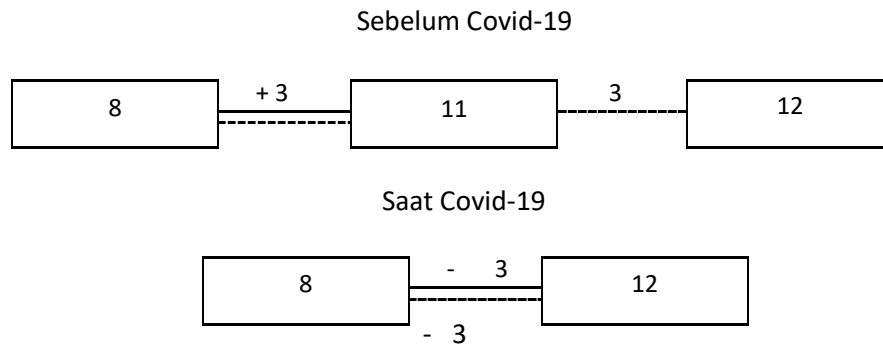
Sebelum covid-19 jaringan sosial antara Pak S.S dengan pengepul terbentuk karena adanya modal sosial yaitu, modal kepercayaan. Sehingga tercipta hubungan kerja, dimana pihak nelayan diberikan pinjaman oleh pengepul sehingga terbentuk relasi atau jaringan dengan modal sosial kepercayaan yang didasari oleh perjanjian lisan (tidak tertulis) bahwa hasil tangkapannya disetorkan kepada pengepul. Selain itu, kepercayaan (*trust*) terbentuk ketika si pengepul tetap memberikan pinjaman berulang kali kepada si nelayan. Kemudian relasi yang terbentuk antara pengepul dengan pedagang terbentuk karena adanya kontak sosial yang bersifat primer, yaitu kontak yang terjadi secara langsung, dimana si pengepul memasarkan ikan yang disetorkan oleh Pak S.S kepada pedagang pasar. amun saat covid-19 relasi antara pengepul ikan kepada Pak S.S tidak lagi terjalin bukan karena tidak adanya kepercayaan, melainkan karena adanya Pembatasan Sosial yang diberlakukan oleh pemerintah sehingga si pengepul tidak dapat bertemu dan berkomunikasi secara langsung dengan Pak S.S mengingat Pak S.S berdomisili di Kampung nelayan untia sedangkan pengepul berada di Pulau Lae-lae. Dimana relasi yang terjalin antara Pak J.R dengan pengepul menjadi terputus untuk sementara ini. Sehingga Pak S.S dapat menjalin relasi dengan pedagang pasar secara langsung dan memasarkan hasil tangkapannya ke pedagang pasar. Dalam relasi ini tercipta karena adanya faktor kebutuhan ekonomi.

Berdasarkan gambar diatas dapat dikatakan bahwa dalam melakukan aktivitas produksi dan distribusi pemasaran terjadi perbedaan bentuk jaringan sosial sebelum adanya covid-19 dan saat covid-19. Sebelum adanya covid-19 terbentuk jaringan sosial horizontal antara Pak S.S dengan pengepul hasil tangkapannya karena beliau bebas menjual atau memasarkan hasil tangkapannya kepada pengepul siapa saja. Kemudian pengepul yang telah membeli hasil tangkapan Pak S.S juga membentuk jaringan sosial horizontal karena memiliki kebebasan dalam memasarkannya juga. Hal ini berarti jaringan sosial yang terbentuk setara karena tidak terdapat pihak yang mendominasi atau kedua pihak dikatakan sejajar. Saat covid-19 tidak terdapat pihak pengepul, karena pada saat itu terjadi pembatasan sosial sehingga terbentuk jaringan sosial horizontal juga, dimana Pak S.S juga memiliki kebebasan dalam memasarkan hasil tangkapannya. Itu berarti jaringan terjadi hubungan secara sejajar.

Pak H.D.T (50 tahun)

Pak H.D.T yang kini berusia 50 tahun. Beliau sudah bekerja sebagai nelayan sudah 30 tahun lamanya. Bapak H.D.T menggunakan kapal tundo atau perahu motor untuk pergi melaut.

Bapak H.D.T sendiri menangkap ikan di dalam wilayah Kota Makassar. Adapun hasil tangkapan ikan bapak H.D.T yaitu sebanyak lebih dari 2 kg ikan dalam satu kali trip. Setelah menangkap ikan, bapak H.D.T kemudian membawa hasil tangkapannya ke pengepul. Adapun bentuk jaringan sosial pemasaran Pak H.D.T adalah sebagai berikut:



Gambar 9. Jaringan Sosial Pemasaran Pak H.D.T

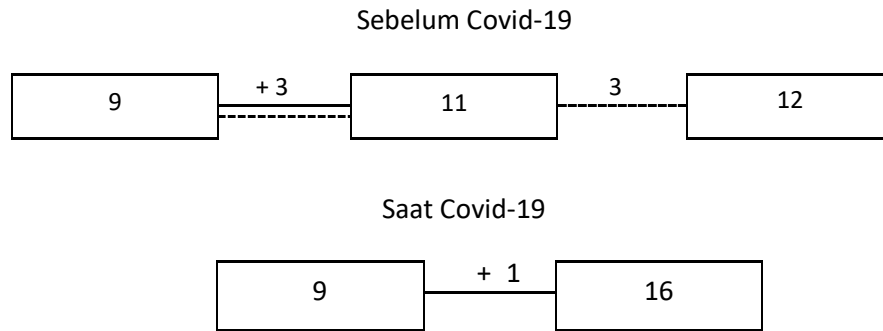
Dapat dilihat dari gambar diatas bahwa, sebelum covid-19 Pak H.D.T menjalin relasi dengan pengepul. Relasi ini terbentuk karena adanya jaringan kepentingan dimana keduanya antara pengepul dan Pak H.D.T terbentuk modal sosial kepercayaan (*trust*). Dimana, pengepul memberikan pinjaman kepada pak H.D.T dengan perjanjian lisan (tidak tertulis) bahwa hasil tangkapan Pak H.D.T disetorkan kepada pengepul sebagai bentuk pengembalian pinjamannya. Kemudian pengepul menjalin relasi dengan pedagang pasar. Relasi ini terbentuk karena adanya kontak secara langsung, dimana pengepul memasarkan ikannya secara langsung ke pedagang pasar tersebut.

Sedangkan saat covid-19 relasi antara Pak H.D.T dengan pengepul tidak lagi terjalin. Hal ini terjadi bukan karena tidak adanya kepercayaan, melainkan karena pada saat itu diberlakukan pembatasan sosial sesuai dengan aturan pemerintah yang menyebabkan pengepul tidak dapat berhubungan langsung dengan Pak H.D.T. Sehingga, menyebabkan Pak H.D.T menjalin relasi dengan pedagang secara kontak langsung dengan cara bertemu langsung dengan pedagang pasar.

Sama halnya dengan responden sebelumnya, berdasarkan gambar diatas dapat dikatakan bahwa dalam melakukan aktivitas produksi dan distribusi pemasaran terjadi perbedaan bentuk jaringan sosial sebelum adanya covid-19 dan saat covid-19. Sebelum adanya covid-19 terbentuk jaringan sosial horizontal antara Pak H.D.T dengan pengepul hasil tangkapannya karena beliau bebas menjual atau memasarkan hasil tangkapannya kepada pengepul siapa saja. Kemudian pengepul yang telah membeli hasil tangkapan Pak H.D.T juga membentuk jaringan sosial horizontal karena memiliki kebebasan dalam memasarkannya juga. Hal ini berarti jaringan sosial yang terbentuk setara karena tidak terdapat pihak yang mendominasi atau kedua pihak dikatakan sejajar. Saat covid-19 tidak terdapat pihak pengepul, karena pada saat itu terjadi pembatasan sosial sehingga terbentuk jaringan sosial horizontal juga, dimana Pak H.D.T juga memiliki kebebasan dalam memasarkan hasil tangkapannya. Itu berarti jaringan terjadi hubungan secara sejajar.

Pak N.R (55 tahun)

Pak N.R yang berusia 55 tahun. Beliau sudah bekerja sebagai seorang nelayan lebih dari 10 tahun. Bapak N.R menggunakan kapal tundo atau perahu motor untuk pergi melaut. Bapak Nurdin menangkap ikan di dalam wilayah Kota Makassar saja. Adapun hasil tangkapan bapak Nurdin dalam satu kali trip yaitu berkisar antara 1 hingga 2 kg ikan. Setelah menangkap ikan, hasil tangkapan bapak N.R akan dibawa ke pengepul. Adapun bentuk jaringan sosial pemasaran Pak N.R adalah sebagai berikut:



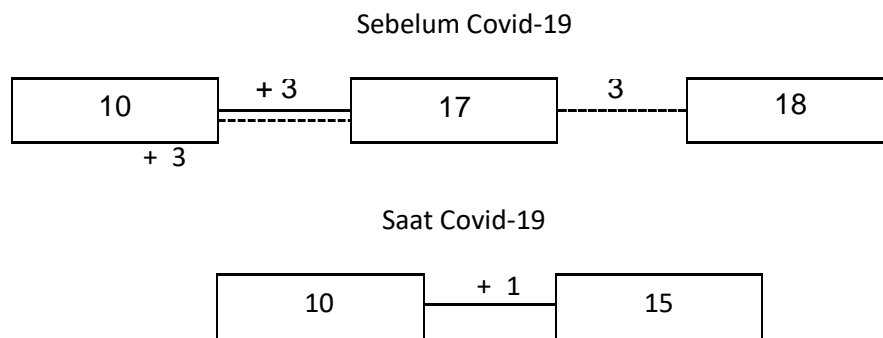
Gambar 10. Jaringan Sosial Pemasaran Pak N.R

Dapat dilihat dari gambar di atas bahwa, sebelum covid-19 Pak N.R menjalin relasi dengan pengepul. Relasi ini terbentuk karena adanya jaringan kepentingan dimana keduanya antara pengepul dan Pak N.R terbentuk modal sosial kepercayaan (*trust*). Dimana, pengepul memberikan pinjaman kepada pak N.R dengan perjanjian lisan (tidak tertulis) bahwa hasil tangkapan Pak N.R disetorkan kepada pengepul sebagai bentuk pengembalian pinjamannya. Kemudian pengepul menjalin relasi dengan pedagang pasar. Relasi ini terbentuk karena adanya kontak secara langsung, dimana pengepul memasarkan ikannya secara langsung ke pedagang pasar tersebut. Namun saat covid-19 Pak N.R mengalami kesulitan ekonomi sehingga ia menjalin relasi dengan rentenir. Dimana relasi ini terbentuk karena adanya modal sosial kepercayaan (*trust*) juga dan memiliki hubungan yang terikat dalam terdapat perjanjian lisan (tidak tertulis) dalam relasi tersebut.

Berdasarkan gambar diatas dapat dikatakan bahwa jaringan sosial yang terbentuk sebelum covid-19 adalah jaringan sosial horizontal dimana Pak N.R memiliki kebebasan dalam melakukan aktivitas produksi dan distribusi pemasaran hasil tangkapannya. Pihak-pihak yang ada di dalamnya dikatakan sejajar karena tidak ada yang mendominasi atau terjadi hubungan setara. Sedangkan saat covid-19 terbentuk jaringan sosial vertikal dimana salah satu pihak memiliki dominasi yang lebih tinggi yaitu rentenir yang memberikan modal atau biaya selama melakukan penangkapan kepada kepada Pak N.R, sehingga seluruh hasil tangkapannya diberikan kepada sang rentenir tersebut sebagai bentuk perjanjianawalnya.

Pak E.D (32 tahun)

Pak E.D berusia 32 tahun. Beliau sudah bekerja sebagai nelayan lebih dari 10 tahun lamanya. Bapak E.D menggunakan kapal tundo atau perahu motor untuk pergi melaut. Hasil tangkapan ikan bapak E.D dalam satu kali trip yaitu lebih dari 2 kg. Setelah menangkap ikan, bapak E.D akan membawa ikan hasil tangkapannya ke pengepul. Adapun bentuk jaringan sosial pemasaran dari Pak E.D adalah sebagai berikut:



Gambar 11. Jaringan Sosial Pemasaran Pak E.D

Dapat dilihat berdasarkan gambar diatas, sebelum covid-19 Pak E.D dapat menjalin relasi dengan kawasan industri (makassar), ini didasari karena antara Pak E.D dan orang yang ada di kawasan industri memiliki hubungan kekerabatan (pertemanan). Pak E.D ini mampu menjalin relasi dengan cukup besar karena dilihat dari faktor usianya yang masih muda dan memiliki pengetahuan yang lebih sehingga cukup untuk bersosialisasi dengan banyak orang agar lebih memudahkan dalam menjalin suatu relasi. Kemudian dari kawasan terjalin relasi ke konsumen. Dimana relasi ini terjalin karena modal sosial kepercayaan, yaitu produk yang dipasarkan di kawasan industri ke konsumen merupakan produk ikan beku yang tentunya telah melewati Standar Operasional Prosedur (SOP). Namun, saat covid-19 Pak E.D tidak lagi menjalin relasi dengan kerabatnya yang ada di kawasan industri. Hal ini dikarenakan adanya pembatasan sosial saat itu yang mengharuskan kawasan industri tidak melakukan pendistribusian ikan secara besar-besaran atau bebas. Sehingga, Pak E.D menjalin relasi dalam memasarkan dengan kerabatnya (keluarganya). Relasi ini terbentuk karena adanya hubungan darah.

Berdasarkan gambar diatas sebelum covid-19 dan saat covid-19 terjadi perubahan bentuk jaringan sosial. Dimana sebelum adanya covid-19 Pak E.D mampu memasarkan hasil tangkapannya sampai ke Kawasan Industri Makassar (KIMA). Hal ini dikarenakan kemampuan Pak E.D dalam membangun relasi dan usia yang terbilang cukup muda serta memiliki pemikiran yang lebih dari kemampuan nelayan yang lain pada umumnya. Kemudian, dari KIMA menawarkan produk ikan segar yang telah di olah dalam industrinya. Jaringan sosial ini terbentuk secara horizontal, karena Pak E.D memiliki kebebasan dalam menjual hasil tangkapannya ke Kawasan Industri yang sedang membutuhkan ikan kerapu. Ini berarti pihak yang bersangkutan tidak ada yang mendominasi atau terjadi hubungan setara. Pada saat covid-19 pemerintah memutuskan melakukan pembatasan sosial sehingga pihak Kawasan Industri tidak mengambil hasil tangkapan Pak E.D lagi. Hal ini berarti saat covid-19 pihak Kawasan industri tidak terlibat. Artinya, Pak E.D mampu membentuk jaringan baru yaitu menjual hasil tangkapannya kepada kerabat atau keluarganya, ini disebut jaringan sosial diagonal, dimana salah satu pihak mendominasi lebih sedikit.

Jaringan Pemasaran Nelayan

Jaringan sosial yang terbentuk di Kampung Nelayan Untia Kota Makassar terdiri atas dua pedagang pengepul, yaitu jaringan sosial yang terbentuk antara nelayan dengan pedagang pengepul besar (punggawa), jaringan sosial yang terbentuk antara nelayan dengan pedagang pengepul kecil, dan nelayan dengan konsumen pasar.

Pedagang pengepul besar (punggawa)

Untuk menjamin kualitas dan kuantitas pasokan ikan kerapu, pedagang pengepul besar membuat ikatan kepada nelayan dengan cara memberikan modal terlebih dahulu kepada nelayan, pembayaran akan dilakukan setiap tiga hari setelah ikan masuk (hasil tangkapan ikan telah sampai kepada pedagang pengepul besar). Selain itu, pedagang pengepul besar juga akan memberikan pelatihan kepada nelayan mengenai penanganan ikan pasca penangkapan.

Pola jaringan sosial yang terjadi antara nelayan dengan pedagang pengepul besar merupakan jenis jaringan kekuasaan dan jaringan kepentingan. Hal ini sesuai dengan pendapat Ruddy (2007) bahwa pola jaringan yang terjadi antara pedagang pengumpul besar dengan

nelayan tergolong ke dalam jenis jaringan kekuasaan dan jaringan kepentingan. Yang dalam hal ini berarti pedagang pengumpul besar mempunyai kewenangan atas hasil tangkapan nelayan dan nelayan harus menjual ikan ke pedagang pengepul besar dengan penentuan harga mengikuti harga yang ditentukan oleh pedagang pengepul besar. Adapun jaringan kepentingan yang terjalin yaitu karena pedagang pengepul besar dan nelayan memiliki kepentingan masing-masing sebagai pemilik modal dan sebagai peminjam modal.

Pedagang pengepul kecil

Pedagang pengepul kecil merupakan pedagang yang tidak turun langsung melaut, namun mengambil langsung ikan dari nelayan. Perbedaan pedagang pengepul kecil dengan pedagang pengepul besar yaitu, pedagang pengepul besar merupakan pedagang pengepul yang mengambil ikan dalam jumlah yang besar karena memiliki modal yang besar pula. Sedangkan pedagang pengepul kecil tidak mengambil ikan dalam jumlah besar karena tidak memiliki modal yang besar. Biasanya pedagang pengepul besar akan mengambil ikan dari beberapa pedagang pengepul kecil. Dalam artian, pedagang pengepul besar tidak hanya mengambil ikan dari satu pedagang pengepul kecil saja.

Beberapa nelayan di Kampung Nelayan Untia Kota Makassar membawa ikan hasil tangkapannya ke pedagang pengepul kecil dan langsung ke penjual ikan lagi, tanpa melibatkan pedagang pengepul besar. Hal ini dikarenakan banyak pedagang pengepul besar yang cenderung memberikan harga ikan yang relatif murah kepada pedagang pengepul kecil ataupun kepada nelayan. Sedangkan harga yang diberikan ke penjual ikan cenderung dinaikkan. Sehingga beberapa nelayan juga tidak begitu senang jika melibatkan pedagang pengepul besar. Namun dikarenakan kekurangan modal, sehingga beberapa nelayan juga terpaksa untuk langsung ke pedagang pengepul besar tanpa melibatkan pedagang pengepul kecil.

Konsumen Pasar

Jaringan sosial lainnya yang terbentuk di Kampung Nelayan Untia Kota Makassar yaitu jaringan sosial antara nelayan dengan konsumen pasar. Jaringan sosial ini terbentuk langsung ketika nelayan yang pulang melaut, akan langsung membawa hasil tangkapannya ke pasar untuk langsung dijual ke konsumen di pasar. Disini akan terbentuk jaringan sosial kepentingan pula. Dimana nelayan memiliki kepentingan sebagai penjual, yang memperdagangkan jualannya. Sedangkan konsumen di pasar memiliki kepentingan sebagai pembeli yang ingin membeli ikan karena kebutuhan. Hubungan jaringan sosial ini tergolong tidak begitu kuat. Hal ini dikarenakan konsumen di pasar dapat memilih pedagang ikan lainnya sesuai dengan keinginannya tanpa adanya paksaan. Adapun konsumen yang menetap kepada pedagang ikan, disebut dengan konsumen langganan.

Nelayan di Kampung Nelayan Untia Kota Makassar yang memilih untuk langsung membawa hasil tangkapan mereka ke pasar mengaku bahwa mereka lebih senang jika langsung turut memperjualbelikan ikan hasil tangkapan mereka dipasar. Tanpa adanya lagi perantara dan tanpa meminjam modal dari si pengepul.

Simpulan

Jaringan sosial dalam pemasaran hasil perikanan, bagi nelayan memiliki ketergantungan seberapa besar modal yang mereka miliki. Jaringan sosial sangat penting untuk melakukan pemasaran. Karena dengan luasnya jaringan sosial yang dimiliki oleh nelayan maka kemampuan untuk memasarkannya juga semakin luas sehingga mempermudah dalam memperoleh pendapatan. Dalam menjalin relasi, faktor yang sangat penting adalah modal sosial. Karena didalam modal sosial terdapat unsur kepercayaan, nilai atau norma dan jaringan sosial. Terdapat tiga bentuk/ pola jaringan sosial, yaitu pola jaringan sosial horizontal, pola jaringan sosial vertikal dan pola jaringan sosial diagonal. Jaringan sosial horizontal didalamnya tidak ada pihak yang mendominasi atau disebut setara, jaringan sosial vertikal terdapat salah satu pihak yang lebih mendominasi dengan kata lain hubungan patron-klien, sedangkan jaringan sosial diagonal terjadi karena adanya hubungan kekerabatan yang didalamnya salah satu pihak lebih sedikit mendominasi. Kemampuan nelayan dalam membentuk jaringan sosial masih sangat minim, cenderung berinteraksi dengan individu-individu itu saja sehingga dalam penciptaan modal sosial masih kurang. hal ini dikarenakan rendahnya pendidikan yang menyebabkan pola pikir nelayan yang dapat dikatakan kurang berani mengambil resiko dan cenderung merasa cepat puas.

Daftar Pustaka

- Amiruddin, S. 2014. *Jaringan Sosial Pemasaran pada Komunitas Nelayan Tradisional Banten*. Jurnal Komunitas 6 (1):106-115.
- Daeng, Hans J. 2000. *Manusia, Kebudayaan dan Lingkungan, Tinjauan Antropologis*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Mustofa, Achmad. 2015. *Perikanan Kerapu dan Kakap Panduan Penangkapan dan Penanganan Edisi 2*. WWF Indonesia. Jakarta Selatan
- Ratri, Annisa Meutia. 2020. *Masyarakat dan Budaya Volume 1 Nomor 5*. Peneliti PMB LIPI.
- Suyaningsi, Tini. 2016. *Pola Permukiman Nelayan Untia di Kota Makassar*. Balai Pelestarian Nilai Budaya Sulawesi Selatan. Makassar
- Suyuti, Nasruddin. 2011. *Orang Bajo di Tengah Perubahan*. Yogyakarta: Ombak.
- Triyanti dkk. 2014. *Peran Jaringan Sosial Nelayan Pada Pemasaran Tuna, Cakalang Dan Tongkol: Studi Kasus Di Kota Kendari*. Balai Besar Penelitian Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan. Jakarta Utara
- Yasa, I Komang Dody Kastama. 2016. *Pola Perkembangan Pemukiman Nelayan di Dusun Ujung Pesisir Desa Tumbu, Karangasem*. Program Studi Magister Asitektur
- Yuliana. 2020. *Coronavirus Disease (COVID-19): Sebuah Tinjauan Literatur*. Wellness and Healthy Magazine vol 2, no.1: 187-192, diakses pada tanggal 24 Oktober 2020, <https://wellness.journalpress.id/wellness>