

SISTEM PEMASARAN DAN KREDIT INFORMAL PADA NELAYAN DI KABUPATEN LANGKAT, SUMATERA UTARA¹⁾

Oleh:

Abunawan Mintoro*)

Abstrak

Sebagai suatu lembaga sosial hubungan toke (pemilik modal) dan nelayan di kabupaten Langkat hidup dan berkembang secara mantap. Lembaga ini mampu menjangkau sampai tempat-tempat terpencil dan dapat berperan memasarkan ikan, menarik modal dari luar desa (dari Medan), memberi kredit usaha penangkapan maupun biaya hidup kepada nelayan, dan secara tidak sengaja membentuk kelompok nelayan "agri bussiness". Dalam kelompok tersebut nelayan diharuskan menjual ikan hasil tangkapannya lebih murah kira-kira 10 – 30 persen dari harga di luar (bebas). Dalam perkembangannya hubungan toke-nelayan konvensional disaini dengan munculnya pedagang ikan yang membeli di laut dengan menawarkan harga lebih baik. Gejala tersebut muncul kurang lebih 10 tahun yang lalu. Keadaan tersebut menguntungkan nelayan karena dapat mendorong peranan toke sebagai "penguasa" menjadi "manager". Hal tersebut terutama terjadi di daerah pemukiman yang relatif terbuka (mudah transportasinya). Sebagai masukan dalam pembinaan nelayan (toke + nelayan) kelompok tersebut dapat dijadikan kelompok independent dalam wadah KUD yang berasaskan keanekaragaman yang tidak sentral, dimana swadaya dan swadana menjadi tata kerja kelompok.

Pendahuluan

Latar Belakang

Dalam upaya pengembangan usaha perikanan di pantai, Dinas Peternakan Dati I Sumatera Utara menyebutkan tujuan pengembangan desa pantai antara lain: meningkatkan taraf hidup masyarakat nelayan, meningkatkan pemanfaatan dan pendayagunaan sumberdaya manusia (nelayan), memperkuat fungsi dan kedudukan desa pantai sebagai basis kegiatan ekonomi perikanan. Dengan perkataan lain ketiga tujuan tersebut berarti membangun masyarakat nelayan.

Seperti halnya masyarakat-masyarakat lain dalam masyarakat nelayan juga terdapat pelapisan sosial yang secara sederhana dapat dibagi tiga lapisan yaitu lapisan buruh nelayan, nelayan yang mempunyai keahlian khusus umumnya menjadi "juragan laut"/kapten kapal (istilah di kabupaten Langkat: "tekong") dan "juragan darat" atau pemilik modal (istilah di kabupaten Langkat: "toke"). Inter-

aksi ketiga lapisan sosial tersebut tidak selalu harmonis terutama antara toke dan nelayan (tekong + buruh nelayan). Pada umumnya masyarakat menganggap toke sebagai lintah darat terhadap nelayan. Mungkin hal tersebut benar mungkin pula tidak. Benar atau tidaknya anggapan tersebut dalam upaya membangun masyarakat nelayan, pemerintah (dalam hal ini Dinas Perikanan) memerlukan keterangan yang terperinci sebagai masukan untuk pola pembinaannya.

Keberadaan "toke" di masyarakat nelayan terutama nelayan kecil merupakan keadaan yang umum di seluruh Indonesia. Tetapi studi mengenai peranan mereka relatif masih jarang sehingga pola pembinaan yang berdasarkan hubungan toke-nelayan belum ada.

¹⁾ Salah satu makalah persentasi dalam "Review Meeting 1988 BOBP (Bay of Bengal Programme)", Medan, November 1988.

^{*)} Staf Peneliti, Pusat Penelitian Agro Ekonomi, Bogor.

Project Bay of Bengal Programme (BOBP) dimana salah satu anggotanya Indonesia berusaha membangun nelayan-nelayan kecil dengan titik berat pada swadaya masyarakat nelayan sendiri. Dalam rangka tujuan tersebut BOBP membiayai studi peranan toke dalam pemasaran ikan dan perkreditan pada masyarakat nelayan di Kabupaten Langkat, Sumatera Utara.

Tujuan Penelitian

1. Mengidentifikasi dan mendeskripsikan pola-pola hubungan antara toke dan nelayan.
2. Mengidentifikasi dan mendeskripsikan faktor-faktor yang mempengaruhi perbedaan pola hubungan toke – nelayan. Misal faktor lokasi/geografis, etnis, hubungan keluarga, nilai-nilai dan jenis produk yang dihasilkan.
3. a. Melalui kasus-kasus dicari tingkat ketergantungan nelayan pada toke (dalam nilai pinjaman) dan faktor-faktor yang mempengaruhi.
b. Mendapatkan keterangan bentuk dan penggunaan pinjaman nelayan kepada toke.
c. Menghitung dan memperkirakan tingkat bunga kredit yang dibayar langsung atau tidak langsung dan cara pembayarannya oleh nelayan.
4. Mendeskripsikan faktor-faktor yang mempengaruhi dan persepsi nelayan dalam memilih toke, seperti lokasi, kekeluargaan dan sebagainya.
5. Mendeskripsikan persepsi nelayan (untung-rugi) terhadap hubungan toke – nelayan.
6. Mengidentifikasi faktor utama yang menentukan harga ikan yang diterima oleh nelayan.
7. Mendeskripsikan adanya persaingan di antara para toke dalam mendapatkan nelayan langganan dan faktor-faktor yang mempengaruhi terhadap harga ikan yang diterima nelayan dan pengaruh musim ikan.
8. a. Mendeskripsikan diversifikasi usaha berdasarkan jenis ikan yang ditangkap, hasil pengolahan ikan, usaha non perikanan di daerah penelitian.
b. Mendeskripsikan tanda-tanda adanya kerjasama di antara toke dalam menentukan harga dan sanksi terhadap nelayan yang tidak memenuhi kewajibannya.
9. a. Mencari dan memperkirakan persepsi (untung-rugi) toke terhadap hubungan toke – nelayan.

- b. Perkembangan dan perubahan pola hubungan toke – nelayan 10 tahun yang lampau dan kecenderungan yang muncul sekarang.

Metoda Penelitian

Penelitian dilakukan dengan cara survei terhadap toke dan tekong yang diambil secara acak di Pangkalan Brandan, Pangkalan Susu dan Kuala Serapu di Kabupaten Langkat pada bulan Oktober/ Nopember 1988. Pertanyaan dilakukan secara terbuka melalui riwayat hidup toke dan nelayan sebanyak 60 orang (30 toke dan 30 nelayan) dengan topik pembicaraan 9 tujuan penelitian seperti tersebut di atas.

Sistem Pemasaran dan Kredit Informal

Pada proses usaha penangkapan ikan di laut dapat dibagi dalam tiga tahap, yaitu: (a) Tahap prapenangkapan, dimana kegiatan perbaikan/pemeliharaan perahu dan alat tangkap, penyediaan perbekalan operasi penangkapan. Kegiatan tersebut sebagian besar terjadi di darat. (b) Tahap penangkapan ikan di laut. (c) Tahap pasca penangkapan, kegiatan dimulai dari sesudah ikan ditangkap sampai ke tangan konsumen, hanya sebagian kecil kegiatan tersebut di atas laut.

Pada umumnya nelayan hanya mempunyai kepandaian dalam teknik menangkap ikan, perbaikan/pemeliharaan alat tangkap ikan dan kapal/perahu. Demikian pula kapital yang dimiliki oleh nelayan sangat terbatas. Dalam keadaan demikian diperlukan kegiatan dan modal tambahan untuk membantu nelayan sebelum dan sesudah penangkapan ikan (pemasaran). Fungsi tersebut dilakukan oleh "toke". Pada pelaksanaannya "tekong" (kapten kapal) yang berhubungan dengan "toke" sebagai wakil dapat memecat nelayan yang ikut bekerja di perahunya. Sehingga hubungan antara "toke" dan "tekong" mencerminkan hubungan-hubungan antara "toke" dan nelayan.

Pola Hubungan Toke dan Nelayan

Pola hubungan antara toke dan nelayan (tekong) dapat digolongkan berdasarkan pola penjualan ikan hasil tangkapan, yaitu: (1) terikat, hasil ikan tangkapan seluruhnya harus dijual kepada toke, (2) bebas, hasil ikan tangkapan bebas dijual menurut kemauan nelayan, dan (3) campuran, jenis-jenis ikan tertentu harus dijual pada toke sedangkan jenis lainnya bebas dijual oleh nelayan.

Ciri-ciri nelayan terikat dan bebas dapat dilihat pada Tabel 1.

Pola Hubungan dan Faktor yang Berpengaruh

(1). Nilai peralatan dan status pemilikan

Umumnya nelayan karena tidak punya modal yang cukup besar, hanya mampu membeli peralatan penangkapan ikan yang relatif murah yang biasanya ongkos operasi penangkapannya pun juga murah, sehingga semuanya mampu diusahakan sendiri. Dalam keadaan demikian nelayan dalam memasarkan hasilnya bebas untuk mencari harga yang terbaik (Pola II). Tetapi seringkali nelayan belum mampu mengelola keuangan hasil usahanya sehingga memerlukan uang yang lebih banyak dari hasil tangkapannya (sebagian/jenis ikan tertentu atau seluruhnya) dijual kepada toke (Pola III) sampai hutangnya lunas. Tetapi toke yang mempunyai cukup modal dapat pula mengelola sendiri seluruh tahap usaha penangkapan ikan sehingga nelayan hanyalah merupakan pegawai dari toke (Pola Ia). Tetapi ada pula toke yang usahanya mulai dari nelayan dan modalnya belum cukup banyak sehingga untuk pemasaran ikan menunjuk/mewakilkkan pada saudara-saudara yang dipercaya sebagai toke, sedangkan pemilik peralatan penangkapan ikut menangkap ikan (Pola Ib). Lihat Tabel 2.

Pola Ia diantaranya terdapat di Kuala Serapu terdapat unit usaha penangkapan ikan teri yang besar dan unit usaha penangkapan udang, yang bermodal besar diusahakan oleh WNI keturunan Cina

sedangkan yang modal relatif kecil diusahakan oleh pribumi.

Pola Ib diantaranya terdapat di Pangkalan Brandan untuk jaring bawal. Kedua pola tersebut umumnya tokenya diwakilkan oleh warga negara Indonesia keturunan Cina, sedangkan buruh nelayannya adalah pribumi. Sedangkan Pola II dan III sebagian toke adalah WNI keturunan Cina dan sebagian lagi pribumi dengan nelayan pribumi, terdapat hampir di seluruh daerah.

(2). Hubungan kekeluargaan dan geografis

Adalah menjadi pola tingkah laku manusia bahwa adanya perasaan kebersamaan yang kuat pada golongan etnis yang sama karena berkembang dari keluarga yang sama dan kemudian bermukim pada lokasi yang sama. Hal tersebut terjadi di Perlis (Pangkalan Brandan) dimana para nelayan jaring udang yang umumnya memiliki alat sendiri secara bermufakat menunjuk seorang toke (yang dianggap pimpinan mereka) tanpa memberi pinjaman. Toke tersebut berperan memasarkan ikan hasil tangkapan nelayan satu RW (Pulau Perlis) dengan komisi 10 persen.

(3). Status sosial

Dilihat dari luar, toke umumnya lebih kaya dari para nelayan dan punya peranan yang lebih menentukan dalam usaha perikanan antara lain dengan kemampuannya memberi pinjaman kepada nelayan. Peranan toke yang sudah melembaga tersebut menjadikan toke mempunyai kedudukan

Tabel 1. Perbedaan ciri-ciri nelayan terikat (client fisherman) dan nelayan bebas, di Kabupaten Langkat, tahun 1988.

Perihal	Nelayan terikat	Nelayan bebas
1. Status pemilikan alat penangkapan	Sebagian atau seluruh alat milik toke atau masih dalam status angsuran	Seluruhnya milik nelayan (tekong = kapten kapal)
2. Biaya melaut	Dibiayai toke sebagai pemilik alat atau mendapat kredit dari toke bila status alat masih dalam angsuran dan untuk nelayan	Dibiayai oleh nelayan sendiri
3. Tempat penjualan ikan	Pada toke tertentu (yang memberi kredit), harga relatif lebih rendah dari harga pasaran	Kepada toke/pembeli dengan harga tertinggi
4. Kredit	Bisa mendapatkan kredit dari toke untuk keperluan sehari-hari	Tidak mendapat kredit dari toke

Tabel 2. Pola penjualan ikan menurut status pemilikan dan nilai peralatan di kabupaten Langkat, 1988.

Nilai peralatan	Status pemilikan alat		
	Seluruhnya milik toke	Sebagian milik toke	Seluruhnya milik nelayan
1. Relatif mahal (\geq Rp 2 juta)	Terikat (Ia)	Tidak ada	Terikat (Ib)
2. Relatif murah ($<$ Rp 2 juta)	Terikat (Ia)	Terikat dan bisa bebas (III)	Bebas (II)

sosial yang tinggi, sehingga cita-cita para warga desa (nelayan) menjadi toke dianggap cita-cita yang bernilai tinggi. Untuk menjadi toke selain harus punya modal uang yang cukup banyak juga mutlak memerlukan kepandaian "entrepreneurship"¹⁾ (wiraswasta) yang cukup tinggi. Kadang-kadang tanpa modal uang dengan kemampuan wiraswasta yang tinggi, peranan toke dapat dilakukan dengan baik tetapi tidak sebaliknya. Tanpa kemampuan wiraswasta, modal uang akan cepat habis dan usaha merugi. Tetapi karena kedudukan toke terhormat di masyarakat seringkali seseorang berkeinginan tetap menjadi toke meskipun selalu merugi, hal tersebut terdapat di Dusun Kebun Ubi (Pangkalan Siata). Sebaliknya nelayan tidak merasa "diperas" oleh toke meskipun kenyataan umumnya toke selalu lebih kaya dari nelayan. Nilai tersebut terasa kuat pengaruhnya di daerah-daerah yang relatif terpencil seperti di Pulau Sembilan, Pangkalan Siata.

(4). Jenis ikan yang ditangkap

Toke pada hakekatnya adalah pedagang ikan yang memerlukan penyediaan ikan secara bersinambungan dengan keuntungan sebesar-besarnya. Kemungkinan untung akan makin besar apabila harga ikan tinggi di tingkat konsumen. Ikan-ikan tersebut adalah ikan-ikan nomor satu dan terutama untuk diekspor. Jenis ikan tersebut dari daerah Langkat antara lain udang, kepiting (hitam dan biru). Umumnya jenis-jenis ikan tersebut ditangkap dengan alat-alat yang relatif kecil (jaring udang, ambai dan sebagainya). Dalam hal ini untuk menjamin kesinambungan penyediaan ikan, "toke" merasa lebih terjamin kalau ada nelayan yang secara tetap mensuplai. Salah satu caranya ialah mengikat nelayan dengan memberikan keperluan nelayan (hubungan Pola III). Selain jenis ikan yang diekspor, ada juga jenis ikan yang akan dibuat ikan asin maupun terasi (rebon) dimana pengusahanya juga cenderung mengikat nelayan supaya usaha pembuatan ikan asin dan terasi bisa mendapatkan bahan baku secara tetap.

Sistem Penjualan Hasil

Penjualan ikan hasil tangkapan yang terikat pada toke disebabkan oleh adanya pinjaman dari nelayan kepada toke. Tetapi pinjaman juga diberikan oleh toke kepada nelayan meskipun seluruh peralatan penangkapan kepunyaan toke, sehingga dalam hal ini pinjaman dimaksudkan untuk mengikat nelayan supaya jangan berpindah-pindah dalam waktu yang singkat. Karena meskipun seluruh hak milik peralatan penangkapan berada di tangan toke, nelayan berhak mencari harga ikan yang lebih baik disebabkan sistem bagi hasil dalam sistem pengupahannya.

Bentuk dan penggunaan pinjaman tergantung dari status nelayan seperti yang terlihat pada Tabel 3. Dari tabel tersebut terlihat bahwa tidak adanya pinjaman dan dari nelayan yang berstatus anak buah kapal untuk biaya operasi penangkapan karena kewajiban menyediakan biaya operasi adalah pemilik peralatan penangkapan ikan yang dalam kasus ini merangkap sebagai toke. Berlainan dengan pinjaman untuk biaya operasi dan biaya hidup, pinjaman untuk pembelian peralatan penangkapan ikan umumnya berbentuk barang karena di samping adanya keuntungan toke dan bunga yang langsung dan tidak langsung toke dengan cara tersebut (meminjamkan dalam bentuk barang) juga bisa mendapatkan keuntungan dengan menaikan nilai barang yang diberikan. Hal yang sama terjadi apabila toke juga bertindak sebagai pedagang barang-barang yang diperlukan untuk operasi penangkapan meskipun hal tersebut tidak banyak terjadi.

Terdapat beberapa sebab yang menyebabkan nelayan di kabupaten Langkat dapat menyediakan (menangkap) ikan relatif bersinambungan dalam

¹⁾ Entrepreneurship didefinisikan sebagai kemampuan yang dapat mengembangkan antara potensi pemasaran dan potensi sumberdaya sehingga menguntungkan bagi yang mengusahakan diantaranya melalui peningkatan nilai tambah.

Tabel 3. Besarnya pinjaman nelayan kepada toke berdasarkan status nelayan dan penggunaan pinjaman, di kabupaten Langkat (Sumatera Utara), 1988.

Status nelayan	Penggunaan pinjaman		
	Peralatan tangkap berbentuk barang	Biaya operasi ²⁾ berbentuk uang dan barang	Biaya hidup berbentuk uang
1. Anak buah kapal milik toke	Tidak ada	Tidak ada	Rp 3.000,00 s/d. Rp 10.000,00 per orang per trip ¹⁾
2. Pemilik peralatan penangkapan ikan	Barang senilai Rp 15.000,00 selama 2 bulan s/d. 2 tahun	Rp 10.000,00 s/d Rp 30.000,00 per trip ¹⁾	Rp 3.000,00 s/d. Rp 10.000,00 per orang per trip ¹⁾

Keterangan: ¹⁾ Satu trip = satu waktu penangkapan untuk perahu kecil sekitar sehari, untuk perahu sedang selama 3-7 hari.

²⁾ Termasuk di dalamnya biaya bahan bakar mesin, benang untuk memperbaiki jaring.

satu tahun : sebagian besar adalah nelayan kecil dengan lama penangkapan satu hari satu trip, terdapat banyak pulau dan teluk tempat berlindung nelayan pada waktu gelombang besar dan angin kencang, adanya kebiasaan memakai beberapa jenis alat yang berbeda pada waktu yang berbeda (musim ikan berbeda). Jarak yang relatif dekat dengan kota Medan sebagai tempat pemasaran yang cukup baik menambah baiknya usaha perdagangan ikan di Langkat. Keadaan tersebut menyebabkan para pemilik modal tidak segan-segan melepas uangnya untuk usaha diantaranya untuk meminjamkan kepada nelayan.

Cara pembayaran kredit yang diterima oleh nelayan ialah dengan cara angsuran setiap nelayan menjual hasil tangkapannya. Tetapi bila hasil tangkap dinilai relatif kecil, angsuran ditangguhkan sampai hasil tangkap cukup banyak untuk dipotong. Untuk angsuran "biaya" pembelian peralatan penangkapan langsung diperhitungkan dari angsuran, sedangkan angsuran untuk biaya operasi penangkapan dan biaya hidup hanya diangsur sesuai dengan jumlah pinjaman. Bunga dibayar dengan menjual ikan secara tetap pada toke yang bersangkutan dengan harga yang lebih rendah dari pasaran bebas. Dilihat sepintas perbedaan harga tidak begitu besar sekitar 10 sampai 30 persen, tetapi ikan dibeli sebelum diseleksi menurut kelasnya. Toke akan menjual kembali setelah ikan (udang, kepiting) diseleksi menurut kelasnya, harga yang diterima dapat dua kali lipat dari harga pembelian dari nelayan. Penentuan harga terjadi di luar daerah produksi umumnya di Medan berdasarkan harga pasar di luar negeri (diantaranya antaranya Hongkong dan Singapura). Perbedaan harga antara

harga jual dan nelayan dan harga jual toke yang dianggap sebagai bunga yang tidak langsung dan pinjaman (lihat Tabel 4). Cara peminjaman uang dan nelayan kepada toke sangat mudah kapan saja membutuhkan dapat diambil meskipun jumlahnya terbatas tanpa tanggungan sama sekali. Dalam keadaan demikian nelayan dapat tidak membayar karena hasil tangkapan tidak ada atau lari. Para toke memperkirakan resiko tidak dibayar kembali sekitar 30 persen.

Tabel 4. Besarnya bunga pinjaman nelayan dari toke ke nelayan berdasarkan penggunaan pinjaman dan cara penarikan bunga di kabupaten Langkat tahun 1988.

Cara penarikan bunga	Penggunaan pinjaman		
	Pembelian peralatan	Biaya operasi	Biaya hidup
Langsung ¹⁾	10%/tahun	Tidak ada	Tidak ada
Tidak langsung ²⁾	10-100%/tahun	10-100%/tahun	10-100% tahun
Jumlah bunga per tahun	20-100%	10-100%	10-100%
Resiko tidak dibayar	30%	30%	30%

Keterangan:

¹⁾ Bunga diperhitungkan dari angsuran secara langsung oleh toke.

²⁾ Bunga tidak diperhitungkan dari angsuran, tetapi dengan harga pembelian ikan lebih rendah dari pasaran yang ada.

Bunga: harga yang diterima toke dari pembeli dikurangi harga yang diberikan toke kepada nelayan.

Para toke di daerah produsen tidak bekerja sendiri mereka adalah sebagian dari mata rantai tata-niaga ikan, demikian pula modal yang dipakai se-

bagian besar berasal dari toke (pedagang) di Medan, seperti yang terlihat pada Tabel 5. Pembagian toke menurut group ethnics perlu dilakukan mengingat sistem per"toke"an lebih banyak dilakukan oleh WNI keturunan Cina, yang kemudian ditiru oleh pribumi. Dalam operasinya pun persentase toke pribumi yang tergantung pada toke lain di desa sangat tinggi (lihat Tabel 5 : 59%) berarti toke pribumi sangat tergantung pada toke lokal atau merupakan anak buah dari toke lokal.

Tabel 5. Persentase toke menurut sumber modal para toke berdasarkan group ethnics di kabupaten Langkat, tahun 1988.

Group ethnics	Sumber modal			Jumlah
	Toke dari Medan	Toke lain di desa	Sendiri	
WNI keturunan	70%	10%	20%	100%
Cina	(7)	(1)	(2)	(10)
Pribumi	32%	59%	9%	100%
	(6)	(11)	(2)	(19)

Seperti telah dikemukakan di depan dalam perahu penangkapan "tekong" (kapten kapal) yang punya kuasa dalam operasional penangkapan dan lebih banyak berpengaruh dalam mengambil keputusan, demikian pula dalam memilih toke. Sebagai pemilik kapal juga tekong, nelayan berhak memilih toke bila tidak mampu atau tidak ingin sebagai nelayan yang tidak terikat. Pemilihan toke tersebut dipengaruhi oleh:

1. Toke yang dapat memberi harga ikan tertinggi dibandingkan toke yang lain. Hal tersebut dapat terjadi di daerah-daerah yang tokenya relatif banyak. Seperti misalnya di Pangkalan Brandan.
2. Jenis ikan yang dikelola oleh toke. Banyak toke yang hanya mau mengelola/membeli satu jenis komoditi saja seperti misalnya kepiting saja, hal tersebut terdapat di Pangkalan Brandan, Pulau Sembilan (Pangkalan Susu).
3. Tidak ada toke lain yang dekat dengan lokasi nelayan. Hal tersebut terjadi di daerah-daerah yang relatif terpencil dengan jumlah toke yang sedikit. Seperti misalnya di Pangkalan Siata (Pangkalan Susu).
4. Berniat meneruskan hubungan sesudah ayah/saudaranya meninggal. Juga toke yang masih ada hubungan saudara. Terdapat di semua tempat.

5. Toke terpilih karena dianggap menjadi pemimpin (non formal) di dusun. Terjadi di Perlis (Pangkalan Brandan).
6. Siap tidaknya toke mau menerima ikan sewaktu-waktu nelayan datang dari laut. Hal tersebut terutama pada toke yang tempat tinggalnya relatif jauh dari tempat pendaratan ikan ("pangkalan").
7. Terbuka tidak sifat toke. Toke yang disenangi oleh nelayan adalah toke yang banyak menerima usul-usul nelayan. Misalnya dalam menentukan harga udang.

Nampaknya persepsi nelayan terhadap peranan toke dipengaruhi oleh keadaan daerah (lihat Tabel 6). Dimana pada daerah terbuka yang berarti relatif terdapat banyak toke daripada daerah terpencil, 87 persen menyatakan menguntungkan, sedangkan di daerah terpencil hanya 56 persen nelayan yang menganggap menguntungkan. Hal tersebut sebetulnya tidak menyimpang dari hukum-hukum ekonomi dimana makin banyak toke antar mereka akan bersaing dalam memberikan harga lebih baik kepada nelayan. Sedangkan pada daerah terpencil karena toke yang ada relatif sedikit maka terjadilah "monopoli" harga ikan.

Konsumen ikan hasil tangkapan ikan nelayan kabupaten Langkat tidak hanya ada di dalam negeri (terutama Medan) tetapi juga luar negeri yaitu yang terbanyak di Singapura dan Hongkong. Keadaan ini menyebabkan harga ikan yang diterima oleh nelayan yang terbanyak dipengaruhi oleh harga dari luar negeri. Faktor-faktor yang mempengaruhi harga ikan yang diterima oleh nelayan adalah (menurut ranking pengaruhnya):

1. Harga ikan yang diterima dari Medan, yang se bagian besar atas pengaruh harga dari Singapura dan Hongkong.
2. Nelayan yang terikat menerima harga lebih rendah daripada nelayan bebas. Hal tersebut disebabkan nelayan terikat sudah menerima pinjaman sebagai ikatan dan penjualan ikan tersebut sebagai syaratnya.
3. Jenis ikan dan banyaknya toke atau pedagang bebas lainnya yang menerima ikan tersebut. Untuk jenis kepiting hitam nampaknya hanya terdapat satu toke di Pangkalan Brandan meskipun toke tersebut mempunyai beberapa agen yang tersebar di daerah-daerah lain. Peneliti menjumpai kasus di mana ada kepiting hitam dari Aceh terpaksa menunggu dua hari karena harganya kurang sesuai, tetapi akhirnya harus menyerah sesuai dengan harga yang ditentukan

toke karena tidak ada yang mau beli. Demikian pula untuk "kepingan biru" (rajungan) meskipun lebih dari satu tetapi jumlah tokenya terbatas. Dalam kasus kepingan biru terdapat kasus yang menarik di Pangkalan Brandan dimana salah seorang toke untuk menjamin kesinambungan penyediaan kepingan biru membeli (mentransfer) anak buah toke lain seharga satu juta rupiah. Hal tersebut menunjukkan tanda-tanda adanya usaha untuk memperkecil kompetisi dalam mendapatkan ikan dan usaha menguasai harga.

Toke berpenghasilan karena memperdagangkan ikan hasil tangkapan nelayan. Sebaliknya nelayan dibantu oleh toke dalam proses pra dan pasca tangkap. Seperti telah dikatakan di atas salah satu faktor penentuan pemilihan toke oleh nelayan adalah pemberian harga ikan yang layak. Selain hal tersebut terdapat hal yang mengharuskan persaingan diantara toke:

1. Terdapat toke/pengusaha di Medan yang memberi modal kepada toke setempat. Salah satu sistem pengupahannya adalah sistem komisi dan premi terhadap besarnya volume ikan yang disampaikan oleh toke lokal ke toke di Medan.
2. Terdapat tiga jenis toke yang saling bersaing dalam memberikan pelayanan, yaitu:
 - a. Toke ikan yang sejenis misal toke kepingan hitam. Tidak bisa membeli kepingan bila tidak musim. Toke merasa rugi kalau harus me-

layani kebutuhan nelayan bila tidak ada ikan yang ditangkap. Memberikan harga yang relatif tinggi tetapi kurang dapat memberi pinjaman pada nelayan.

- b. Toke segala jenis ikan. Bisa berhubungan dengan nelayan dalam waktu yang relatif lama sehingga hubungan lebih erat, melalui peminjaman. Karena jalur pemasaran ikan-ikan jenis khusus dikuasai oleh toke sejenis (Toke Medan seringkali hanya mau terima dari toke lokal tertentu) maka harga yang diterima nelayan lebih rendah daripada langsung ke toke jenis (a).
- c. Munculnya jenis pedagang ikan baru dinamakan "peraih". Kedua jenis toke di atas a dan b adalah toke yang konvensional yang umumnya mempunyai tempat pendaratan ikan sendiri (di daerah dinamakan "tangkahan"). Peraih tidak mempergunakan tangkahan tetapi mempergunakan perahu dan menyongsong nelayan-nelayan yang sedang pulang di muara sungai. Para peraih menawarkan harga pada nelayan sehingga terjadi tawar-menawar secara langsung. Berbeda dengan ditangkahan dimana harga ikan tidak bisa ditawar lagi. Dengan cara demikian nelayan mendapatkan harga yang lebih baik. Perlu diketahui harga ikan terutama udang dengan cepat diketahui oleh nelayan karena mereka saling bertukar informasi pada waktu bertemu dalam menangkap ikan di laut. Cara ini lebih menguntungkan untuk nelayan bebas. Diperkirakan "peraih" mulai muncul kira-kira 5-10 tahun yang lalu.

Tabel 6. Persentase persepsi nelayan terhadap peranan toke menurut kondisi daerah dan sistem pemasaran ikan di kabupaten Langkat, 1988.

Keadaan daerah	Peranan toke	Sistem pemasaran		Jumlah
		Bebas ³⁾	Terikat ⁴⁾	
Terpencil ¹⁾	Menguntungkan	0	56 (5)	56 (5)
	Merugikan	22 (2)	22 (2)	44 (4)
Terbuka ²⁾	Menguntungkan	39 (9)	48 (11)	87 (20)
	Merugikan	0	13 (2)	13 (3)

Keterangan:

- 1) Daerah dikatakan terpencil apabila nelayan memerlukan kendaraan umum (perahu/kapal) untuk mencapai pusat kegiatan ekonomi (pasar, terminal dan sebagainya).
- 2) Daerah dikatakan terbuka apabila nelayan relatif tidak memerlukan kendaraan umum (ongkos) untuk mencapai pusat kegiatan ekonomi (pasar, terminal dan sebagainya).
- 3) Nelayan yang dapat bebas memasarkan ikan tangkapannya.
- 4) Nelayan yang harus menjual ikan tangkapannya pada toke tertentu.

Supaya toke jenis (a) tetap mendapatkan ikan yang dikehendaki dalam jumlah sebanyak-banyaknya, biasanya toke jenis (a) memodali toke jenis (b) dengan syarat memasok ikan-ikan seperti yang dikehendaki. Jalan lain ialah mempunyai alat penangkap sendiri seperti yang terjadi pada toke yang berusaha dalam pengasinan ikan, yang hanya menerima jenis ikan yang akan diasin. Di Pangkalan Brandan hanya jenis ikan "gulamah" yang diasinkan. Hal tersebut berlaku juga untuk peralatan penangkapan yang relatif memerlukan modal besar seperti yang terjadi pada ikan teri. Hal yang berbeda akan terjadi bila peralatan penangkapan ikan relatif murah seperti penangkapan ikan rebon yang akan dibikin terasi (kasus di pulau Kampai, Pangkalan Susu). Toke rebon yang juga pengusaha terasi sebelum musim rebon menyebarkan anak buahnya untuk menyebarkan "ikatan" (berupa pin-

jaman yang relatif kecil) untuk menjamin pemasokan rebon pada musim rebon.

Dengan sistem tersebut di atas belum ditemukan adanya kerjasama antar toke untuk menghadapi nelayan. Penyimpangan terhadap penjualan ikan di luar toke yang mengikat juga terjadi, hal tersebut diatasi oleh toke dengan: (1) memperingatkan nelayan yang bersangkutan; (2) mencabut barang angsuran sesudah dikurangi jumlah angsuran; (3) mendengar dan kompromi atas usul-usul nelayan.

Diversifikasi

Diversifikasi (panganekaragaman) dapat diartikan sebagai upaya untuk mengembangkan struktur ekonomi pedesaan sehingga penggunaan sumberdaya alam dan manusia menjadi lebih efisien. Terdapat tiga tingkat diversifikasi (Faisal Kasryno, 1988) ialah tingkat nelayan, wilayah, dan nasional. Seperti dikemukakan di muka nelayan kurang mampu dalam mengelola pra dan pasca tangkap sehingga langkah awal untuk membangun nelayan adalah diversifikasi wilayah. Beberapa hal yang terjadi di Langkat yang dapat diketemukan ialah:

- a) Proses pengolahan ikan seperti: pengasinan ikan, pembuatan terasi, perebusan dan pengambilan daging kepiting biru, pembuatan terasi. Nampaknya usaha tersebut masih dilakukan oleh toke-toke yang bermodal kuat. Pengusahaan terletak pada lokasi-lokasi yang ekonomis menguntungkan. Hal ini secara langsung membuat permintaan hasil tangkapan ikan makin tinggi.
- b) Budidaya ikan; tambak udang; kolam pemeliharaan kepiting hitam, udang galah, belum populer di kalangan nelayan, dan dapat berfungsi sebagai penghasil tambahan nelayan (direncanakan).
- c) Peternakan bebek; dilakukan oleh khusus peternak berfungsi sebagai penampungan ikan-ikan yang rendah kualitasnya untuk makanan bebek. Akibat langsung dari diversifikasi ini adalah hasil tangkapan ikan apapun mutunya pasti dapat dijual.
- d) Terdapat petani-petani yang usaha sampingannya menangkap ikan. Dalam hal ini sub sektor perikanan sebagai pelengkap usaha rumah tangga yang kemungkinan besar dapat ditinggalkan apabila pendapatan utama (bertani) sudah mencukupi.

Persepsi toke atas hubungan nelayan-toke tidak dapat dilepaskan dari peristiwa atau proses yang terjadi selama lembaga tersebut berfungsi. Sebagai pemilik modal toke cenderung melihat ke depan karena berhubungan dengan kelangsungan usahanya. Penggolongan persepsi toke terhadap hubungan nelayan-toke berdasarkan tipe daerah pemukiman nelayan dapat dilihat pada Tabel 7. Dalam tabel tersebut terlihat bahwa 42 persen toke di daerah terbuka mengisyaratkan bahwa hubungan toke-

Tabel 7. Persentase persepsi toke terhadap hubungan toke-nelayan di pemukiman yang terpencil dan terbuka di kabupaten Langkat, 1988.

Jawaban toke	Daerah pemukiman	
	Terpencil	Terbuka
Menguntungkan ¹⁾	90 (9)	58 (11)
Merugikan ²⁾	10 (1)	42 (8)
Jumlah	100 (10)	100 (19)

Keterangan:

- 1) Umumnya toke menyatakan bahwa hubungan toke-nelayan sekarang menguntungkan kedua belah pihak.
- 2) Interpretasi dari jawaban-jawaban yang sebagian besar menyatakan nelayan sekarang tidak "sejujur" dulu (10 tahun yang lalu).

nelayan saat ini mulai dinilai merugikan. Hal ini disebabkan adanya kehadiran para "peraih" yang menyebabkan banyak nelayan langganan (terikat) menjual sebagian hasil tangkapannya kepada para peraih. Dari pihak nelayan yang sempat mengemukakannya dengan jujur menyatakan bahwa mereka melakukan penjualan di luar perjanjian untuk memaksa toke meningkatkan harga beli ikan yang ditangkap. Nampaknya persaingan pembelian ikan dari nelayan tajam. Hal tersebut antara lain adanya kasus pembelian ikan dengan paksa di laut terhadap nelayan, meskipun hal tersebut belum sering terjadi tetapi merupakan gejala yang patut diperhatikan. Kasus tersebut terjadi di Kuala Serapu.

Banyak nelayan dan toke menyatakan adanya penurunan hasil tangkap terutama terhadap rebon dan kepiting. Dugaan dari nelayan hal tersebut disebabkan makin luasnya pembuatan tambak-tambak baru sehingga tempat untuk kepiting bertelur makin sempit.

Di Pangkalan Brandan meskipun ada TPI (Tempat Pelelangan Ikan) tetapi tidak berfungsi meskipun redistribusi perdagangan ikan tetap dapat ditarik melalui toke-toke yang ada. Beberapa tahun

yang lalu pernah TPI agak "dipaksakan" peranannya tetapi adanya protes dari toke dan nelayan karena dianggap merugikan.

Kesimpulan dan Implikasi Kebijaksanaan

1. Hubungan toke-nelayan di kabupaten Langkat sudah merupakan lembaga/institusi sosial. Fungsi toke antara lain: a) mengatur (menata) usaha penangkapan ikan oleh nelayan kecil-kecil dengan imbalan harga jual ikan dari nelayan yang lebih rendah dari harga pasaran; b) menyalurkan penanaman modal dari luar daerah ke daerah pemukiman nelayan; c) mengelompokkan nelayan secara tidak sadar dalam unit usaha yang menguntungkan. Kelompok tersebut dapat disebut kelompok "agri-bussiness" karena di dalamnya tercakup: pemberian kredit, usaha penyediaan sarana produksi, usaha penangkapan ikan, usaha pemasaran ikan termasuk di dalamnya usaha pengolahan hasil tangkapan, dan d) dapat memberikan kredit secara mudah kepada nelayan untuk peralatan penangkapan ataupun untuk biaya hidup.
2. Di daerah yang "terbuka" (transportasi relatif mudah dan murah) dan terdapat banyak toke, kontrol dari nelayan kepada toke cenderung mendorong peranan toke dari "penguasa" (patron) ke arah "manager". Hal tersebut tidak terjadi di daerah yang relatif terpencil.
3. Dalam tingkatan wilayah terjadi diversifikasi usaha yang menguntungkan nelayan ialah adanya usaha pengolahan hasil tangkapan menjadi ikan asin, terasi, daging rebusan, kepiting biru (rajungan); peternakan bebek sebagai konsumen ikan hasil tangkapan yang bermutu rendah dan tidak dikonsumsi oleh manusia.
4. Salah satu hal penting yang harus diperhatikan dalam membina hubungan toke-nelayan ialah kemampuan toke yang bisa menarik modal dari luar daerah ke desa dalam jumlah yang relatif besar dalam ukuran daerah untuk usaha perikanan. Pembinaan dapat dilakukan secara "formal" menjadikan toke dan nelayan menjadi suatu bentuk unit usaha "agro-bussiness"¹⁾ yang independent. Kegiatan kelompok-kelompok (unit usaha) tersebut secara "formal" dapat merupakan inti/bagian kegiatan KUD. Dalam KUD semacam ini keanekaragaman menjadi prinsip kerja bukan keseragaman dan sentralitas.

5. Seyogyanya dalam membina kelompok tersebut jangan menyalurkan kredit dari pemerintah yang lebih bersifat subsidi menjadi salah satu tolok keberhasilan tetapi kemampuan menghimpun modal sendiri yang berasal dari luar maupun dari dalam desa (swadana). Dari proses tersebut diharapkan muncul wiraswasta-wiraswasta yang mandiri dan tangguh.
6. Sebagai salah satu usaha untuk "menekan" peranan toke dari penguasa cenderung menjadi "manager", toke dapat diwajibkan mendidik nelayan langganannya menjadi "toke" minimal dalam lima tahun seorang. Cara tersebut bisa melalui persuasi oleh petugas Dinas Perikanan yang setiap saat menanyakan hasilnya atau secara formal dengan persyaratan untuk mendapatkan ijin usaha. Terutama hal tersebut dilaksanakan di daerah relatif terpencil.
7. Dalam jangka panjang demi menjaga terjadinya proses monopoli usaha dan peningkatan profesionalisme, diversifikasi usaha ditingkatkan dalam artian wilayah. Sebagai contoh tidak boleh terjadi seorang toke merangkap sebagai pengusaha (pemilik) penangkapan ikan, pengusaha tambak udang dan kepiting, pengolah ikan dan peternak bebek dalam satu waktu.
8. Secara dini Dinas Perikanan sudah mulai memperlakukan dan menjaga keberadaan "jalur hijau" di pantai untuk menjaga kelestarian lingkungan hidup.

Daftar Pustaka

- Dinas Perikanan Propinsi Dati I Sumatera Utara. 1988. Report of BOBP Activity in North Sumatera, Field Enquiries I & II.
- Kasryno, F. 1988. "Diversifikasi Pertanian Sebagai Sumber Pertumbuhan Ekonomi Pedesaan". PAE, Balitbang, Deptan, hal. 1, 6.
- Garcia, M.B. 1985. "Sociology of Development". Manila, hal. 21.
- Gotsch, C. 1974. "Economics, Institution and Rural Employment Generation in Rural Areas". Columbia University, New York and London. Hal. 138.
- Horton, P.B. dan C.L. Hunt. 1985. "Sociology". McGraw-Hill Book Company. Hal. 308.

¹⁾ Sistem "agri-bussiness" didefinisikan sebagai interaksi antara unsur usaha penangkapan ikan, penyediaan sarana produksi, usaha "processing" ikan dan usaha pemasaran.