



BANK INDONESIA

DEPARTEMEN PENGEMBANGAN UMKM

Jl. MH. Thamrin No.2 Jakarta Pusat 10350

Telp. (021) 500 131 / (021) 2981 7991

www.bi.go.id

KAJIAN POTENSI KEUANGAN *UNBANKED PEOPLE* PADA SEKTOR PERIKANAN 2016

KAJIAN POTENSI KEUANGAN
UNBANKED PEOPLE PADA SEKTOR
PERIKANAN

DEPARTEMEN PENGEMBANGAN UMKM
BANK INDONESIA
2016

KATA PENGANTAR

Indonesia merupakan negara bahari dengan garis pantai terpanjang kedua di dunia dan ribuan gugusan kepulauan yang terhampar dari Sabang sampai Marauke. Dengan modal dasar tersebut, Indonesia memiliki potensi yang sangat besar dalam pengembangan sektor kelautan. Pengelolaan sektor kelautan dengan baik pada gilirannya juga akan mampu menurunkan tekanan inflasi yang terkait produk kelautan serta potensi untuk mendatangkan devisa.

Salah satu bagian dari sektor kelautan yang berpotensi tinggi adalah komoditas perikanan. Komoditas Perikanan sendiri turut berkontribusi terhadap pembentukan 2,31% PDB Nasional, serta menyerap 60 juta tenaga kerja atau 50% dari total angkatan kerja Indonesia. Dari sisi permintaan, ekspor ikan mengalami peningkatan secara signifikan (155,24%) YoY pada bulan Januari 2016.

Namun demikian, potensi komoditas perikanan yang besar berbanding terbalik dengan tingkat kesejahteraan masyarakat pesisir. Pada tahun 2011, jumlah masyarakat pesisir miskin masih mencapai 7,87 juta orang atau sebesar 26,2% dari total penduduk miskin di Indonesia. Selain itu, jumlah masyarakat pesisir yang belum memanfaatkan jasa layanan keuangan formal (*unbanked people*) untuk kebutuhan pribadi maupun untuk kegiatan usaha juga masih tinggi, antara lain ditunjukkan oleh rendahnya tingkat penabung di daerah pesisir dan kredit ke sektor perikanan.

Dalam rangka mendorong peningkatan kapasitas usaha dan pemanfaatan jasa layanan keuangan oleh masyarakat pesisir, Bank Indonesia melakukan Kajian Potensi Keuangan *Unbanked People* pada Sektor Perikanan. Berdasarkan hasil kajian tersebut dapat diidentifikasi bahwa terdapat 4 kelompok usaha masyarakat pesisir yang potensial untuk dikembangkan yaitu nelayan perikanan tangkap, pedagang ikan, pengolah hasil perikanan, dan warung sembako, termasuk penyedia peralatan dan bekal melaut. Masing-masing kelompok tersebut memerlukan skema pembiayaan yang berbeda sesuai karakteristik kebutuhannya.

Sementara itu, meskipun belum banyak masyarakat pesisir yang memanfaatkan jasa layanan keuangan, namun kehadiran petugas bank atau jasa keuangan dinilai memberikan manfaat bagi keberlangsungan usaha. Kedepan, lembaga keuangan yang dapat mendorong pembiayaan usaha masyarakat pesisir yang lokasinya jauh dari pusat perekonomian daerah adalah unit bank umum konvensional, koperasi atau BMT, serta bank umum syariah dengan pertimbangan dekat dengan lokasi, dapat memahami karakteristik budaya masyarakat, mengenal individu anggota atau debitur, serta khusus untuk koperasi memiliki peran untuk mengembangkan kapasitas usaha anggota.

Usaha masyarakat pesisir umumnya sangat tergantung terhadap kondisi alam. Di sisi lain, potensi pendapatan dari hasil melaut masyarakat pesisir sangat besar, namun pendapatan tersebut belum dapat dikelola dengan baik. Oleh sebab itu, peningkatan kapasitas masyarakat pesisir tidak hanya terpusat pada aspek permodalan tetapi juga pada aspek pembinaan dan pendampingan. Penerapan strategi pengembangan kapasitas masyarakat pesisir dapat berupa pengembangan mata pencaharian alternatif pada saat musim paceklik, peningkatan akses pembiayaan, peningkatan akses terhadap teknologi dan informasi, peningkatan akses pasar secara global, serta pengembangan aksi kolektif berkelompok/berkoperasi.

Hasil kajian ini diharapkan dapat dimanfaatkan oleh Kementerian Kelautan dan Perikanan, Lembaga Keuangan, dan pemerintah daerah terkait untuk meningkatkan kapasitas usaha dan pemanfaatan akses jasa keuangan untuk menciptakan masyarakat pesisir yang lebih sejahtera. Sebagai tindak lanjut, pada tahun 2016 hasil kajian dimaksud akan diimplementasikan dalam bentuk *Pilot Project*.

Halaman ini sengaja dikosongkan

Pada kesempatan ini, kami mengucapkan terima kasih kepada Kementerian Kelautan dan Perikanan, pemerintah daerah, dan perbankan di Kabupaten Demak, Provinsi Jawa Tengah dan Kabupaten Gorontalo Utara, Provinsi Gorontalo, serta pihak-pihak lain yang tidak dapat kami sebutkan satu per satu, yang telah memberikan masukan untuk kesempurnaan hasil kajian.

Akhir kata, semoga Allah SWT memberkati semua niat baik kita untuk mengembangkan Sektor Perikanan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat pesisir melalui peningkatan akses keuangan dan kapasitas usaha.

Jakarta, Maret 2016



Erwin Rijanto
Deputi Gubernur Bank Indonesia

RINGKASAN

Masyarakat pesisir didefinisikan sebagai kelompok orang atau masyarakat yang tinggal di daerah pesisir lautan dan menggantungkan kehidupan serta perekonomian keluarga dari sumber daya kelautan dan potensi pesisir yang ada. Mereka adalah nelayan pemilik kapal, buruh kapal (ABK), pembudidaya ikan dan organisme laut lainnya, pedagang ikan, pengolah hasil perikanan, supplier faktor sarana produksi perikanan hingga rumah makan ikan bakar. Sedangkan *unbanked people* adalah seseorang yang tidak atau belum pernah memanfaatkan fasilitas layanan secara fisik yang ditawarkan oleh perbankan maupun lembaga keuangan lainnya, namun tidak dapat disama-artikan dengan faktor kemiskinan karena pada beberapa wilayah pesisir di Indonesia *unbanked people* justru merupakan pusat kegiatan ekonomi dengan perputaran dana/uang yang cukup tinggi dengan kegiatan perikanan tangkapnya.

Pendekatan yang diterapkan dalam konsep potensi keuangan *unbanked people* ini adalah masyarakat *unbanked* yang memiliki pekerjaan atau usaha yang menghasilkan keuntungan secara rutin.

Hasil studi memperlihatkan bahwa pendapatan masyarakat pesisir di lokasi kajian secara rata-rata berkisar antara Rp300.000 sampai dengan Rp11.400.000 per bulan (Demak) dan Rp200.000 hingga Rp4.000.000 di Gorontalo Utara. Secara umum, tingkat penghasilan mereka bervariasi setiap bulan tergantung dari cuaca dan musim penangkapan ikan. Sementara untuk masyarakat *unbanked* di wilayah yang sama relatif sama dengan kisaran antara Rp532.143 hingga Rp8.410.714 di Demak dan Rp521.429 hingga Rp1.235.714 di Gorontalo Utara.

Pembinaan kepada masyarakat pesisir dan masyarakat *unbanked* tidak saja terpusat pada aspek permodalan tetapi lebih kepada aspek pembinaan dan pendampingan. Oleh karena itu program pemberdayaan perlu dilakukan secara berkelanjutan melalui beberapa program kegiatan yang dapat diaplikasikan dalam bentuk (a) Pembekalan Teknis Kompetensi dan Konsultasi Usaha, (b) Pendampingan dan Layanan Konsultasi dan Manajemen Usaha, dan (c) Fasilitasi Temu usaha dan Temu Bisnis untuk Aspek Teknologi dan Pembiayaan. Program pendampingan perlu juga diarahkan kepada upaya menjawab permasalahan yang dihadapi masyarakat pesisir dan masyarakat *unbanked* yang terkait kegiatan usaha perikanan, seperti solusi kondisi alam (musim ikan dan musim paceklik), peningkatan jenjang pendidikan, pengendalian pola hidup konsumtif, perluasan pemasaran hasil tangkapan/produk olahan, keberpihakan kebijakan pengembangan masyarakat perikanan, serta pengelolaan usaha perikanan tangkap.

Adapun jenis pembiayaan dapat disesuaikan dengan skala usaha masyarakat perikanan, yaitu usaha mikro (rumahtangga) dan usaha kecil. Terdapat perbedaan penerapan nilai plafond kredit dari masing-masing bank pelaksana di daerah karena disesuaikan dengan kebijakan masing-masing Bank. Secara operasional diharapkan plafond kredit untuk usaha mikro sampai dengan Rp50.000.000 dan usaha kecil sampai dengan Rp250.000.000. Keterlibatan jasa asuransi kredit Indonesia diperlukan untuk menjembatani antara perbankan dengan pelaku usaha perikanan terkait dengan kewajiban agunan/jaminan.

Kata kunci : Masyarakat pesisir, *unbanked people*, keuangan, pembiayaan usaha.

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	I
RINGKASAN	III
DAFTAR ISI	V
DAFTAR TABEL	VII
DAFTAR GAMBAR	IX
DAFTAR LAMPIRAN	XI

BAB I PENDAHULUAN

1.1. LATAR BELAKANG	1
1.2. TUJUAN	3
1.3. LINGKUP PENELITIAN	3

BAB II METODOLOGI PENELITIAN

2.1. KRITERIA <i>UNBANKED PEOPLE</i>	5
2.2. CAKUPAN WILAYAH PENELITIAN	6
2.2.1. KABUPATEN DEMAK	6
2.2.2. KABUPATEN GORONTALO UTARA	7
2.3. METODOLOGI <i>SAMPLING</i>	7
2.4. PENGUMPULAN DATA	8
2.5. TAHAPAN PELAKSANAAN KEGIATAN	9
2.6. ANALISIS DATA	9

BAB III GAMBARAN UMUM WILAYAH KAJIAN

3.1. KABUPATEN DEMAK	11
3.1.1. LETAK GEOGRAFIS	11
3.1.2. DEMOGRAFI WILAYAH KAJIAN KABUPATEN DEMAK	12
3.1.3. PENGEMBANGAN MASYARAKAT PESISIR	13
3.2. KABUPATEN GORONTALO UTARA	17
3.2.1. LETAK GEOGRAFIS	18
3.2.2. DEMOGRAFI WILAYAH KAJIAN DEMAK KABUPATEN GORONTALO UTARA	19
3.2.3. PENGEMBANGAN MASYARAKAT PESISIR	20

BAB IV KELOMPOK MASYARAKAT/PELAKU USAHA DI WILAYAH PESISIR

4.1. KABUPATEN DEMAK	25
4.1.1. KONDISI KELUARGA	25
4.1.2. MATA PENCAHARIAN DAN PENDAPATAN KELUARGA	27
4.1.3. SISTEM USAHA PERIKANAN	27
4.1.4. POLA PEMBIAYAAN USAHA MASYARAKAT PESISIR	28
4.1.5. PROFIL MASYARAKAT <i>UNBANKED</i>	30
4.1.6. AKSES MASYARAKAT TERHADAP LEMBAGA KEUANGAN	32
4.1.7. KEBUTUHAN LAYANAN JASA KEUANGAN	34
4.2. KABUPATEN GORONTALO UTARA	36

Halaman ini sengaja dikosongkan

4.2.1.	KONDISI KELUARGA	36
4.2.2.	MATA PENCAHARIAN DAN PENDAPATAN KELUARGA	38
4.2.3.	SISTEM USAHA PERIKANAN	39
4.2.4.	POLA PEMBIAYAAN USAHA MASYARAKAT PESISIR	40
4.2.5.	PROFIL MASYARAKAT <i>UNBANKED</i>	41
4.2.6.	AKSES MASYARAKAT TERHADAP LEMBAGA KEUANGAN	43
4.2.7.	KEBUTUHAN LAYANAN JASA KEUANGAN	45
BAB V LEMBAGA KEUANGAN DI WILAYAH KAJIAN		
5.1.	JENIS LEMBAGA KEUANGAN	49
5.1.1.	KABUPATEN DEMAK	50
5.1.2.	KABUPATEN GORONTALO UTARA	50
5.2.	BENTUK LAYANAN LEMBAGA KEUANGAN	50
5.2.1.	KABUPATEN DEMAK	51
5.2.2.	KABUPATEN GORONTALO UTARA	52
5.3.	POLA LAYANAN KEUANGAN	56
5.3.1.	KABUPATEN DEMAK	57
5.3.2.	KABUPATEN GORONTALO UTARA	57
5.4.	INFRASTRUKTUR PENDUKUNG LAYANAN JASA KEUANGAN	57
BAB VI KEBUTUHAN PENGEMBANGAN USAHA MASYARAKAT		
6.1.	KELOMPOK USAHA POTENSIAL	61
6.1.1.	KABUPATEN DEMAK	61
6.1.2.	KABUPATEN GORONTALO UTARA	61
6.2.	KEBUTUHAN PENGEMBANGAN USAHA	62
BAB VII REKOMENDASI POLA PEMBIAYAAN USAHA		
7.1.	POLA DAN BENTUK LAYANAN KEUANGAN	65
7.1.1.	KABUPATEN DEMAK	65
7.1.2.	KABUPATEN GORONTALO UTARA	66
7.2.	BENTUK PEMBIAYAAN USAHA	71
7.3.	POLA PEMBIAYAAN USAHA	74
7.4.	SKALA PEMBIAYAAN USAHA	74
BAB VIII REKOMENDASI PENGEMBANGAN USAHA		
8.1.	PENGEMBANGAN USAHA MASYARAKAT PERIKANAN DAN PESISIR	77
8.2.	MODEL FASILITASI USAHA DAN PEMANFAATAN KEUANGAN	80
BAB IX KESIMPULAN DAN SARAN		
9.1.	KESIMPULAN	85
9.2.	SARAN PENGEMBANGAN	86
DAFTAR PUSTAKA		89
LAMPIRAN		91

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1.	Perkembangan jumlah produksi perikanan tangkap berdasarkan jenis perairan tahun 2010-2014	2
Tabel 3.1.	Tabel luas wilayah menurut kecamatan di Kabupaten Demak tahun 2014	11
Tabel 3.2.	Rata-rata jumlah penduduk per desa/kelurahan di Kabupaten Demak tahun 2013	13
Tabel 3.3.	Jumlah Kecamatan dirinci menurut Luas dan Jumlah Desa Kabupaten Gorontalo Utara Tahun 2014	18
Tabel 4.1.	Jenis perahu yang digunakan masyarakat <i>unbanked</i> di Demak	31
Tabel 4.2.	Jenis perahu yang digunakan masyarakat <i>unbanked</i> di Gorontalo Utara	42
Tabel 5.1.	Jumlah responden berdasarkan pilihan lembaga pembiayaan	49
Tabel 5.2.	Bentuk layanan keuangan di wilayah kajian Demak	51
Tabel 5.3.	Bentuk layanan keuangan di wilayah kajian Gorontalo Utara	53
Tabel 7.1.	Pola dan Bentuk Layanan Keuangan Masyarakat Pesisir dan Masyarakat <i>Unbanked</i> di Lokasi Kajian Kabupaten Demak	69
Tabel 7.2.	Pola dan Bentuk Layanan Keuangan Masyarakat Pesisir dan Masyarakat <i>Unbanked</i> di Lokasi Kajian Kabupaten Gorontalo Utara	70
Tabel 8.1.	Kebutuhan pengembangan usaha dan model sistem keuangan masyarakat pesisir Demak	79
Tabel 8.2.	Kebutuhan pengembangan usaha dan model sistem keuangan masyarakat pesisir Gorontalo Utara	80

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1.	Kontribusi sektor pertanian terhadap PDB Nasional	1
Gambar 2.1.	Daerah penelitian di Kabupaten Demak	6
Gambar 2.2.	Daerah penelitian di Kabupaten Gorontalo Utara	7
Gambar 3.1.	Posisi status WPP 712 berdasarkan indikator EAFM	12
Gambar 3.2.	Piramida penduduk Kabupaten Demak Tahun 2014	12
Gambar 3.3.	Ikan hasil tangkapan nelayan di PPI Morodemak	14
Gambar 3.4.	Usaha pengolahan ikan asap masyarakat Desa Wonosari Kecamatan Bonang	15
Gambar 3.5.	Nelayan kapal mini purse seine persiapan berangkat operasi penangkapan	16
Gambar 3.7.	Pedagang/bakul ikan pada saat pelelangan ikan di PPI Morodemak	17
Gambar 3.8.	Buruh sortir ikan	17
Gambar 3.9.	Posisi status WPP 716 berdasarkan indikator EAFM	19
Gambar 3.10.	Piramida penduduk Kabupaten Gorontalo Utara tahun 2014	20
Gambar 3.11.	Nelayan perikanan tangkap	21
Gambar 3.12.	Pedagang/bakul ikan	22
Gambar 3.13.	ABK melakukan bongkar ikan	22
Gambar 3.14.	Usaha pengolah ikan (penjemuran ikan teri)	23
Gambar 4.1.	Rataan umur responden masyarakat pesisir di Kabupaten Demak	25
Gambar 4.2.	Persentase tingkat pendidikan responden masyarakat pesisir di Kabupaten Demak	26
Gambar 4.3.	Kondisi responden masyarakat pesisir di Kabupaten Demak	26
Gambar 4.4.	Tingkat pendapatan rata-rata perbulan responden masyarakat pesisir di Kabupaten Demak	27
Gambar 4.5.	Pemanfaatan modal usaha oleh masyarakat pesisir di Kabupaten Demak	28
Gambar 4.6.	Rata-rata pendapatan usaha responden masyarakat pesisir di Kabupaten Demak	28
Gambar 4.7.	Sumber permodalan usaha masyarakat pesisir di Kabupaten Demak	29
Gambar 4.8.	Persentase pinjaman tunai untuk kebutuhan operasional terhadap kebutuhan modal usaha responden masyarakat pesisir Kabupaten Demak	29
Gambar 4.9.	Keragaan responden masyarakat <i>unbanked</i> di Kabupaten Demak	31
Gambar 4.10.	Tingkat pendidikan responden masyarakat <i>unbanked</i> di Kabupaten Demak	31
Gambar 4.11.	Tingkat pendapatan usaha masyarakat <i>unbanked</i> di Kabupaten Demak	32
Gambar 4.12.	Akses kantor lembaga keuangan/bank di Kabupaten Demak	33
Gambar 4.13.	Pemanfaatan layanan perbankan oleh responden masyarakat pesisir di Kabupaten Demak	33
Gambar 4.14.	Persentase pemahaman responden masyarakat pesisir terhadap istilah perbankan di Kabupaten Demak	34
Gambar 4.15.	Persentase kehadiran petugas bank menurut pendapat responden di Kabupaten Demak	35
Gambar 4.16.	Persentase kehadiran petugas bank menurut responden masyarakat <i>unbanked</i> di Kabupaten Demak	35
Gambar 4.17.	Manfaat kehadiran petugas bank bagi masyarakat pesisir di Kabupaten Demak	36
Gambar 4.18.	Rataan umur responden masyarakat pesisir di Kabupaten Gorontalo Utara	37

Halaman ini sengaja dikosongkan

Gambar 4.19.	Persentase tingkat pendidikan responden masyarakat pesisir di Kabupaten Gorontalo Utara	37
Gambar 4.20.	Kondisi responden masyarakat pesisir di Kabupaten Gorontalo Utara	38
Gambar 4.21.	Tingkat pendapatan rata-rata perbulan responden masyarakat pesisir di Kabupaten Gorontalo Utara	38
Gambar 4.22.	Pemanfaatan modal usaha oleh masyarakat pesisir di Kabupaten Gorontalo Utara	39
Gambar 4.23.	Rata-rata pendapatan perbulan usaha masyarakat pesisir di Kabupaten Gorontalo Utara	39
Gambar 4.24.	Sumber permodalan usaha masyarakat pesisir di Kabupaten Gorontalo Utara	40
Gambar 4.25.	Persentase pinjaman tunai untuk kebutuhan operasional terhadap kebutuhan modal usaha responden masyarakat pesisir di Kabupaten Gorontalo Utara	41
Gambar 4.26.	Keragaan responden masyarakat <i>unbanked</i> di Kabupaten Gorontalo Utara	41
Gambar 4.27.	Tingkat pendidikan responden masyarakat <i>unbanked</i> di Kabupaten Gorontalo Utara	42
Gambar 4.28.	Tingkat pendapatan usaha masyarakat <i>unbanked</i> di Kabupaten Gorontalo Utara	42
Gambar 4.29.	Akses kantor lembaga keuangan/bank di Kabupaten Gorontalo Utara	44
Gambar 4.30.	Pemanfaatan layanan perbankan oleh responden masyarakat pesisir di Kabupaten Gorontalo Utara	44
Gambar 4.31.	Persentase pemahaman responden masyarakat pesisir terhadap istilah perbankan di Kabupaten Gorontalo Utara	45
Gambar 4.32.	Persentase kehadiran petugas bank menurut pendapat responden di Kabupaten Gorontalo Utara	45
Gambar 4.33.	Persentase kehadiran petugas bank menurut responden masyarakat unbanked di Kabupaten Gorontalo Utara	46
Gambar 4.34.	Manfaat kehadiran petugas bank bagi masyarakat pesisir di Kabupaten Gorontalo Utara	46

DAFTAR LAMPIRAN

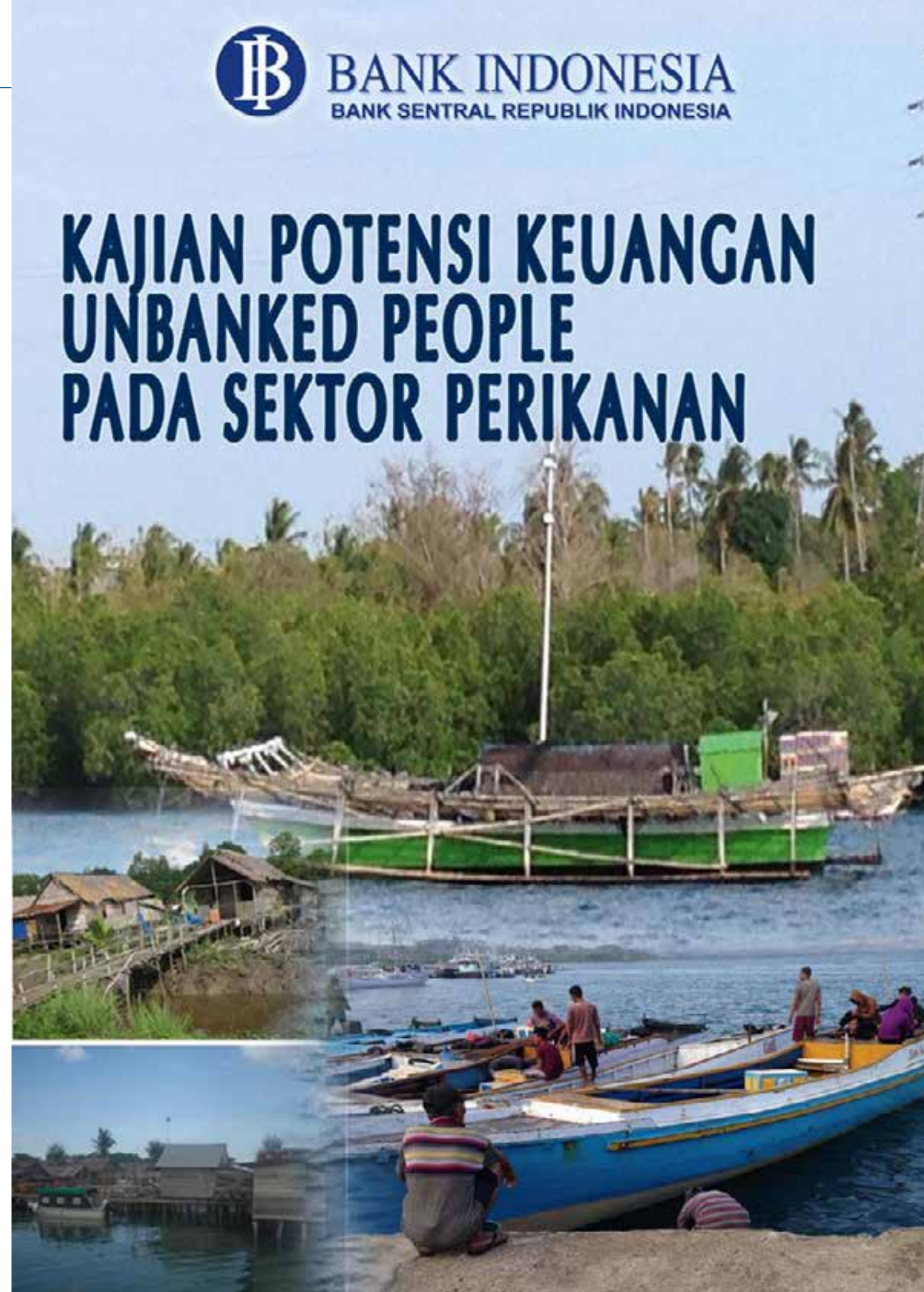
Lampiran 1	<i>The Little Data Book on Financial Inclusion 2015</i>	92
Lampiran 2.	Umur responden	92
Lampiran 3.	Jumlah responden menurut tingkat pendidikan responden Kabupaten Demak dan Gorontalo Utara	94
Lampiran 4.	Jumlah responden menurut kondisi rumah di Kabupaten Demak dan Gorontalo Utara	94
Lampiran 5.	Rata-rata pendapatan perbulan masyarakat pesisir Kabupaten Demak dan Gorontalo Utara	95
Lampiran 6.	Modal dan pemanfaatan modal bagi masyarakat pesisir Kabupaten Demak dan Gorontalo Utara	95
Lampiran 7.	Pendapatan usaha ekonomi di pesisir Kabupaten Demak dan Gorontalo Utara	96
Lampiran 8.	Jumlah responden menurut sumber permodalan bagi masyarakat pesisir di Kabupaten Demak dan Gorontalo Utara	96
Lampiran 9.	Pinjaman pelaku usaha secara tunai di Kabupaten Demak dan Gorontalo Utara	97
Lampiran 10.	Keragaan responden masyarakat <i>unbanked</i> di lokasi kajian	97
Lampiran 11.	Jumlah responden menurut tingkat pendidikan masyarakat <i>unbanked</i>	98
Lampiran 12.	Kondisi keluarga masyarakat <i>Unbanked</i>	98
Lampiran 13.	Pendapatan responden masyarakat pesisir berdasarkan jarak dengan kantor bank	99
Lampiran 14.	Pendapatan responden masyarakat <i>unbanked</i> berdasarkan jarak dengan kantor bank	99
Lampiran 15.	Jenis transaksi yang dilakukan responden pada lembaga keuangan bank	100
Lampiran 16.	Kehadiran petugas bank menurut responden masyarakat pesisir	101
Lampiran 17.	Kehadiran petugas bank menurut responden masyarakat <i>unbanked</i>	102
Lampiran 18.	Manfaat yang diterima masyarakat pesisir terhadap kehadiran petugas bank	103



BANK INDONESIA
BANK SENTRAL REPUBLIK INDONESIA

KAJIAN POTENSI KEUANGAN UNBANKED PEOPLE PADA SEKTOR PERIKANAN

Halaman ini sengaja dikosongkan



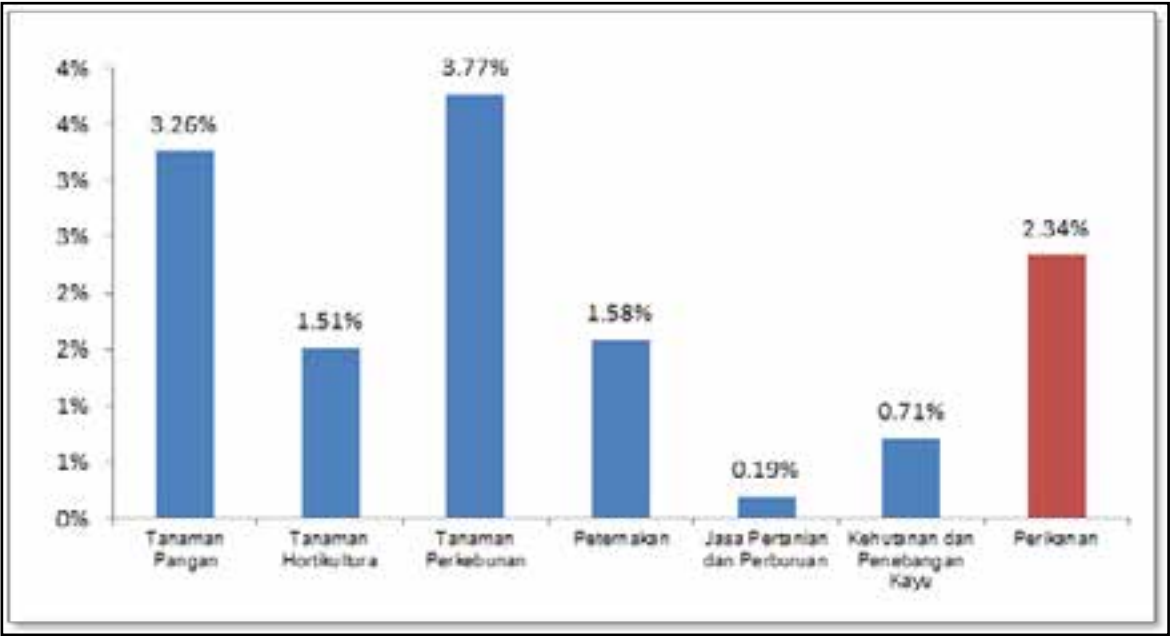
BAB I

PENDAHULUAN

1.1. LATAR BELAKANG

Indonesia adalah negara kepulauan terbesar di dunia karena memiliki luas laut dan jumlah pulau yang besar. Panjang pantai Indonesia mencapai 104.000 km (Bakosurtanal, 2006) dengan luas wilayah laut berdasarkan Konvensi Hukum Laut (*The United Nations Convention on the Law of the Sea/ UNCLOS*) tahun 1982 Indonesia memiliki kedaulatan atas wilayah perairan seluas 3,2 juta km² yang terdiri dari perairan kepulauan seluas 2,9 juta km² dan laut teritorial seluas 0,3 juta km². Selain itu Indonesia juga mempunyai hak eksklusif untuk memanfaatkan sumber daya kelautan dan berbagai kepentingan terkait seluas 2,7 juta km² pada perairan ZEE (sampai dengan 200 mil dari garis pangkal)¹. Potensi tersebut menempatkan Indonesia sebagai negara yang dikaruniai sumber daya kelautan yang sangat besar termasuk kekayaan keanekaragaman hayati dan non hayati yang terkandung didalamnya.

Sebagai negara maritim utama dunia, Indonesia dengan laut dan kepulauan (*archipelagic state*) yang dimiliki harus diperhitungkan keterlibatannya dalam pengelolaan dan pemanfaatan sumberdaya laut yang ada. Kondisi tersebut yang menyebabkan sektor perikanan dan kelautan menjadi salah satu sektor riil yang sangat potensial sebagai penggerak perekonomian di Indonesia. Sektor perikanan, memiliki peran penting dalam mengurangi tingkat kemiskinan dan penguat dalam ketahanan pangan nasional. Disisi yang lain, data Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) tahun 2012, menyebutkan bahwa sektor perikanan mampu menyediakan lapangan kerja yang cukup tinggi yaitu sekitar 60 juta penduduk, dimana 90% diantaranya adalah nelayan/pembudidaya skala kecil. Sektor perikanan juga memberikan kontribusi terhadap PDB Nasional sebesar 2,34% pada tahun 2014 (Kelautan dan Perikanan dalam Angka 2014). Angka ini mengalami kenaikan dibandingkan tahun 2013 dimana kontribusi Sektor Perikanan terhadap PDB sebesar 2,21%. Apabila dibandingkan dengan kelompok subsektor-subsektor pada Sektor Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan, maka kontribusi PDB sektor perikanan berada pada peringkat ketiga setelah Subsektor Perkebunan dan Tanaman Pangan (Gambar 1.1).



Gambar 1.1. Kontribusi Sektor Pertanian, Kehutanan dan Perikanan terhadap PDB Nasional

¹ <http://www.bakosurtanal.go.id> (November 2014)

Volume produksi sektor perikanan mengalami peningkatan, jika pada tahun 2010 mencapai produksi sebesar 5,38 juta ton meningkat menjadi 6,20 juta ton pada tahun 2014. Secara total dalam periode tahun 2010 - 2014 produksi ikan yang ditangkap dari laut (perikanan laut) mengalami peningkatan rata-rata sebesar 3,52% per tahun dan peningkatan rata-rata sebesar 5,07% untuk ikan yang ditangkap dari perairan umum (waduk, sungai, danau, dsb).

Tabel 1.1. Perkembangan jumlah produksi perikanan tangkap berdasarkan jenis perairan, tahun 2010-2014

Jenis Perairan	Tahun					Kenaikan Rata-rata (%)	
	2010	2011	2012	2013	2014	2010-2014	2013-2014
Perairan Laut	5.039.446	5.345.729	5.435.633	5.457.590	5.779.990	3,52	5,91
Perairan Umum	344.972	360.542	393.561	404.500	420.190	5,07	3,06
Total	5.384.418	5.714.271	5.829.194	5.863.170	6.200.180	3,62	5,75

Sumber: Lankip-KKP 2014, Februari 2015

Fakta bahwa Indonesia merupakan negara maritim yang memiliki potensi dan kekayaan laut yang besar berbanding terbalik dengan kondisi masyarakat nelayan dan masyarakat pesisir. Berdasarkan data BPS tahun 2011, jumlah nelayan miskin di Indonesia mencapai 7,87 juta orang atau sebesar 26,2% dari total penduduk miskin di Indonesia pada tahun yang sama (Nikijuluw, 2012). Berdasarkan data Bank Dunia, pendapatan nelayan di Indonesia berada di bawah standar garis kemiskinan yang ditetapkan Bank Dunia yaitu sebesar Rp520.000 per bulan.

Salah satu pendekatan yang dapat dilakukan untuk mengatasi kemiskinan tersebut melalui pertumbuhan ekonomi yang tinggi dan berkelanjutan. Untuk mendukung percepatan pertumbuhan ekonomi yang berperan bagi peningkatan kualitas kehidupan rakyat, maka diperlukan kontribusi sektor keuangan yang lebih luas dengan memperluas akses layanan jasa keuangan kepada masyarakat dan pelaku usaha. Namun demikian, masyarakat Indonesia umumnya dan masyarakat perikanan khususnya ternyata masih banyak yang belum melakukan akses kepada lembaga perbankan. Data Bank Dunia pada tahun 2010 menyebutkan bahwa sekitar 35 juta orang Indonesia hanya terlayani lembaga keuangan non-formal seperti koperasi simpan-pinjam, sementara sekitar 40 juta orang lainnya tidak tersentuh layanan jasa keuangan dalam bentuk apapun (Gerai Info Bank Indonesia, Edisi XV, Juni 2011).

Atas dasar kondisi tersebut, maka untuk membantu peningkatan pembangunan ekonomi masyarakat nelayan/pesisir dapat dilakukan melalui peningkatan akses masyarakat nelayan/pesisir kepada lembaga keuangan. Akses terhadap layanan keuangan diharapkan dapat mengurangi tingkat kemiskinan yang ada, karena dengan memahami, mengenal, dan memanfaatkan layanan keuangan, masyarakat nelayan/pesisir dapat belajar mengenai cara pengelolaan keuangan sederhana sehingga dapat membantu masyarakat mengelola risiko terhadap masalah keuangan dimasa depan. Contoh pengelolaan keuangan sederhana antara lain yaitu menyisihkan pendapatan untuk ditabung secara berkala, berinvestasi untuk pendidikan anak, memanfaatkan instrumen asuransi, hingga pengajuan pembiayaan usaha.

Sebagai langkah kongkrit dalam peningkatan akses masyarakat nelayan/pesisir terhadap lembaga keuangan, maka perlu dilakukan analisis mendalam terhadap masyarakat nelayan/pesisir, khususnya terhadap masyarakat yang dikategorikan *unbanked people*, terkait bentuk kebutuhan pengembangan usaha maupun bentuk akses keuangan yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat nelayan/pesisir sehingga jumlah masyarakat nelayan/pesisir miskin semakin berkurang. Analisis dilakukan melalui pelaksanaan Kajian Potensi Keuangan *Unbanked People* pada Sektor Perikanan.

1.2. TUJUAN

Tujuan kajian ini sebagai berikut:

1. Melakukan pemetaan dan identifikasi kelompok masyarakat/pelaku usaha di sektor perikanan yang potensial dan terkategori *unbanked people*.
2. Melakukan identifikasi kebutuhan layanan keuangan dan pengembangan usaha untuk masing-masing kelompok masyarakat/pelaku usaha di sektor perikanan, mencakup:
 - a. Identifikasi kebutuhan layanan keuangan dalam rangka pengembangan usaha, antara lain mengenai peningkatan akses keuangan dan pemanfaatan produk/jasa keuangan dari lembaga keuangan.
 - b. Identifikasi kebutuhan non keuangan, antara lain mengenai pengembangan kapasitas pribadi dan usaha di sektor perikanan.
3. Melakukan analisis bentuk pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan kelompok masyarakat/pelaku usaha.
4. Melakukan analisis pola dan bentuk akses keuangan yang sesuai dengan kebutuhan kelompok masyarakat/pelaku usaha.

1.3. RUANG LINGKUP

Ruang lingkup kegiatan kajian potensi keuangan bagi *unbanked people* pada sektor perikanan ditetapkan untuk memberikan batasan dan lingkup kegiatan, yaitu:

1. Pelaksanaan kajian dilakukan di beberapa wilayah pesisir yang memiliki masyarakat miskin dan masyarakat yang belum memanfaatkan layanan bank dan lembaga keuangan.
2. Memenuhi beberapa kriteria definisi masyarakat miskin dengan menggunakan indikator kemiskinan dari BPS meliputi:
 - a) Luas lantai bangunan tempat tinggal kurang dari 8 m² per orang,
 - b) Jenis lantai bangunan tempat tinggal terbuat dari tanah/bambu/kayu murahan,
 - c) Jenis dinding tempat tinggal terbuat dari bambu/rumbia/kayu berkualitas rendah/tembok tanpa plester,
 - d) Tidak memiliki fasilitas buang air besar atau bersama-sama dengan rumah tangga lain,
 - e) Sumber penerangan rumah tangga tidak menggunakan listrik,
 - f) Sumber air minum berasal dari sumur/mata air tidak terlindungi/sungai/ air hujan,
 - g) Bahan bakar untuk memasak sehari-hari adalah kayu bakar/arang/minyak tanah,
 - h) Hanya mengkonsumsi daging/susu/ayam satu kali dalam seminggu,
 - i) Hanya membeli satu stel pakaian baru dalam setahun,
 - j) Hanya sanggup makan sebanyak satu/dua kali dalam sehari,
 - k) Tidak sanggup membayar biaya pengobatan di Puskesmas/Poliklinik,
 - l) Sumber penghasilan kepala rumah tangga adalah petani dengan luas lahan 0,5 ha, buruh tani, nelayan, buruh perkebunan atau pekerjaan lainnya dengan pendapatan di bawah Rp600.000 (Enam ratus ribu rupiah),
 - m) Pendidikan tertinggi kepala RT adalah tidak sekolah/tidak tamat SD/hanya SD, dan
 - n) Tidak memiliki tabungan/barang yang mudah dijual dengan nilai Rp. 500.000 (Lima ratus ribu rupiah) seperti sepeda motor (kredit/non kredit), emas, ternak, kapal motor atau barang modal lainnya
3. Definisi *unbanked people* yaitu masyarakat yang sama sekali belum memanfaatkan jasa layanan keuangan formal.
4. Kriteria responden berdasarkan umur yaitu penduduk dewasa di wilayah penelitian yang berusia 15 tahun ke atas.

BAB II METODOLOGI PENELITIAN

2.1. KRITERIA *UNBANKED PEOPLE*

"The unbanked" didefinisikan oleh the *Federal Deposit Insurance Corporation* (FDIC) "as those adults without an account at a bank or other financial institution and are considered to be outside the mainstream for one reason or another".² Dengan demikian, dapat dinyatakan bahwa masyarakat *unbanked* atau *unbanked people* adalah masyarakat secara perseorangan yang tidak atau belum pernah memanfaatkan fasilitas layanan secara fisik yang ditawarkan oleh perbankan maupun lembaga keuangan, formal dalam artian bahwa seseorang secara pribadi belum terekam dalam database perbankan atau lembaga keuangan formal.

Dalam Survei Global Findex (*Financial Inclusion Index*) yang dirangkum dalam Buku "**The Little Data on Financial Inclusion 2015**" mengungkapkan bahwa 61,5% orang dewasa di seluruh dunia telah memiliki rekening di bank atau memanfaatkan berbagai macam jenis produk dari lembaga keuangan dan 58,1% diantaranya merupakan penduduk perempuan. Dalam laporan tersebut Global Findex juga menyertakan Indonesia sebagai salah satu negara yang disurvei pada tahun 2014 dengan hasil menunjukkan bahwa jumlah penduduk dewasa di atas 15 tahun yang mempunyai akun di berbagai macam lembaga keuangan sebanyak 36,1% namun masih jauh dibawah rata-rata Asia Pasifik yang sebesar 69%. Salah satu upaya untuk mensukseskan program Nawacita ke-7 yaitu mewujudkan kemandirian ekonomi dengan menggerakkan sektor-sektor strategis ekonomi domestik) adalah dengan mewujudkan kedaulatan keuangan melalui kebijakan Inklusi Keuangan sebesar 50%. Namun demikian, sebuah langkah nyata harus ditempuh untuk mewujudkannya. Salah satunya adalah dengan mengenalkan pentingnya pengetahuan tentang jasa keuangan serta mulai memanfaatkan jasa keuangan tersebut dari usia sekolah.

Dilihat berdasarkan lokasinya maka hasil riset memperlihatkan hanya 28,7% masyarakat Indonesia yang sudah dewasa dan tinggal di pedesaan yang telah memiliki akun di lembaga keuangan dan selebihnya (71,3%) belum memiliki akun ataupun belum pernah berhubungan dengan lembaga keuangan yang dalam dunia perbankan biasa disebut sebagai *Unbanked People* atau masyarakat yang belum terlayani jasa keuangan.

Masyarakat yang belum berhubungan dengan perbankan/lembaga keuangan formal tidak dapat dikaitkan dengan faktor kemiskinan karena di beberapa wilayah di Indonesia *unbanked people* justru berada di pusat-pusat kegiatan ekonomi dengan perputaran dana/uang yang cukup tinggi, dan salah satunya berada pada sentra dan pusat kegiatan perikanan tangkap.

Pendekatan yang diterapkan dalam konsep *unbanked people* dalam penelitian ini adalah masyarakat yang memiliki pekerjaan atau usaha tetap dan mampu menghasilkan pendapatan maupun keuntungan usaha secara rutin. Hasil pendapatan rutin tersebut 'diharapkan' sebagian dapat disisihkan dari pendapatan usaha untuk disimpan melalui fasilitas keuangan yang ditawarkan perbankan/lembaga keuangan. Hal ini untuk menjawab salah satu permasalahan usaha di masyarakat berupa alasan keterbatasan dan ketiadaan modal usaha, karena beberapa penelitian menunjukkan bahwa modal bukanlah faktor utama keberhasilan suatu pengelolaan usaha akan tetapi lebih kepada kemampuan untuk mengelola usaha.

Melalui konsep tersebut, maka kriteria *unbanked people* pada sektor perikanan tangkap yang diterapkan dalam pelaksanaan penelitian ini adalah:

- 1) Masyarakat pesisir yang memiliki kegiatan usaha (terkait sektor perikanan tangkap) dan mampu menghasilkan pendapatan/keuntungan melalui usaha tersebut;
- 2) Masyarakat pesisir yang belum memanfaatkan fasilitas yang dimiliki perbankan/lembaga keuangan formal;
- 3) Masyarakat pesisir yang dikategorikan sebagai masyarakat miskin menurut kriteria BPS.

² *Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC). "Tapping the Unbanked Market" Symposium". Archived from the original on January 2, 2011.*

Halaman ini sengaja dikosongkan

2.2. CAKUPAN WILAYAH PENELITIAN

Lokasi pelaksanaan kajian ini adalah Kabupaten Demak (Provinsi Jawa Tengah) dan Kabupaten Gorontalo Utara (Provinsi Gorontalo), dengan wilayah kajian adalah kecamatan yang memiliki wilayah pesisir dan telah ditetapkan oleh masing-masing pemerintah kabupaten memiliki masyarakat miskin. Untuk Kabupaten Demak lokasi penelitian di Kecamatan Bonang dan Kecamatan Wedung (Gambar 2.1) dan wilayah kajian di Kabupaten Gorontalo Utara berlokasi di Kecamatan Kwandang (Gambar 2.2).

Responden di setiap wilayah kajian merupakan masyarakat pesisir, dengan responden utama adalah perorangan yang memiliki usaha terkait dengan sektor perikanan tangkap dan belum pernah memanfaatkan jasa layanan keuangan formal dari bank dan lembaga keuangan lainnya (*Unbanked People*), dengan responden pembanding masyarakat pesisir, pejabat dinas, pejabat perbankan dan tokoh masyarakat yang merupakan *Banked People*.

Kajian dilakukan di wilayah sektor perikanan tangkap yang memiliki potensi besar untuk pengembangan masyarakat maupun usaha masyarakat nelayan/pesisir serta pelaku usaha potensial lainnya.

2.2.1. KABUPATEN DEMAK

Penetapan daerah penelitian didasarkan atas dasar letak geografis dan kondisi sosial-ekonomi khususnya tingkat kemiskinan kecamatan lokasi studi. Secara geografis, sesungguhnya ada 4 kecamatan yang mempunyai wilayah laut, yaitu kecamatan Wedung, Bonang, Sayung dan Karang Tengah. Selanjutnya berdasarkan data dan informasi yang diperoleh menunjukkan bahwa secara umum tingkat kemiskinan di wilayah Kabupaten Demak hingga kini masih tergolong tinggi. Ada 5 kecamatan yang tergolong tingkat kemiskinannya tertinggi, yaitu Kecamatan Wedung dan Bonang (di pesisir), serta Kecamatan Dempet, Guntur dan Karangawen (bukan pesisir). Berdasarkan data BPS, jumlah penduduk miskin dan tingkat kemiskinan di Kabupaten Demak 2013 tercatat sebanyak 172.500 jiwa dan 61.868 jiwa berada pada sektor pertanian (termasuk perikanan) (Kepala BPS Demak, 20-05-2015). Atas dasar tersebut maka Kecamatan Wedung dan Kecamatan Bonang ditetapkan sebagai lokasi kajian.



Gambar 2.1. Daerah penelitian di Kabupaten Demak

2.2.2. KABUPATEN GORONTALO UTARA

Seluruh wilayah kecamatan di Gorontalo Utara memiliki perairan laut (11 kecamatan) dengan garis pantai sepanjang 198 km yang memanjang dari Kecamatan Atinggola di ujung timur hingga Kecamatan Tolinggula di ujung barat wilayah kabupaten. Potensi ini menjadikan wilayah Gorontalo sebagai salah satu sentra potensi perikanan laut baik tangkap maupun budidaya. Namun demikian tingkat kemiskinan di Gorontalo Utara tahun 2013 masih cukup tinggi yaitu sebesar 19,16% (BPS Gorut 2014) dari jumlah penduduk sebanyak 115 ribu jiwa meskipun telah mengalami penurunan cukup signifikan dilihat sejak tahun 2007 atau setelah kabupaten ini dimekarkan yang tercatat sebesar 33,3%.

Dasar penetapan lokasi kajian ini di wilayah Gorontalo Utara mempertimbangkan wilayah kajian *Coastal Community Development Project (CCDP)* pada tahun 2013, yang mencakup Desa Katialada Kecamatan Kwandang, Desa Popalo Kecamatan Anggrek, dan Desa Hutokalo Kecamatan Sumalata. Sedangkan untuk desa pengembangan telah dipilih beberapa calon desa sasaran yaitu Desa Imana, Desa Tihengo, Desa Langge, Desa Buluatu, Desa Koluwoke, Desa Dunu, Desa Kikia, dan beberapa desa pesisir di Kecamatan Tolinggula.

Sesuai dengan kondisi masyarakat, keberadaan pusat-pusat perekonomian maupun kantor-kantor lembaga perbankan, maka ditetapkan Kecamatan Kwandang yang merupakan ibukota Kabupaten Gorontalo Utara sebagai wilayah kajian dengan beberapa desa yang disasar seperti Desa Katialada, Ponelo, Langge, dan Bulalo.



Gambar 2.2. Daerah penelitian di Kabupaten Gorontalo Utara

2.3. METODOLOGI SAMPLING

Kajian ini dilaksanakan dengan menggunakan asumsi dan pendekatan bahwa masyarakat yang belum memiliki akses secara langsung terhadap fasilitas lembaga keuangan atau disebut *unbanked people* adalah masyarakat miskin dan masyarakat pesisir. Untuk mendapatkan data masyarakat *unbanked people* tersebut, maka wilayah pesisir menjadi sasaran kajian ini sehingga diharapkan hasil kajian di wilayah pesisir tersebut dapat menjadi rujukan bagi perbankan/lembaga keuangan formal maupun instansi terkait untuk dapat mengembangkan masyarakat pesisir dan potensi yang dimilikinya.

Responden masyarakat pesisir yang diwawancarai adalah sebanyak 120 orang untuk setiap wilayah kajian yang merupakan masyarakat pesisir baik masyarakat *unbanked* (terutama) maupun masyarakat *banked*, termasuk pejabat dinas terkait, pejabat perbankan/lembaga keuangan formal, koperasi nelayan, dan tokoh masyarakat. Data dikumpulkan dengan pendekatan *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah metode pengambilan sample secara sengaja sesuai dengan tujuan penelitian. Dalam hal ini sampel diambil secara sengaja di lokasi kajian dengan mempertimbangkan keterwakilan obyek survey (masyarakat pesisir).

Purposive sampling juga disebut *judgmental sampling*, yaitu pengambilan sampel berdasarkan

“penilaian” (*judgment*) peneliti mengenai siapa-siapa saja yang pantas (memenuhi persyaratan) untuk dijadikan sampel. Oleh karenanya agar tidak sangat subjektif, maka telah ditetapkan terlebih dahulu latar belakang calon responden sehingga benar-benar bisa mendapatkan sampel yang sesuai dengan persyaratan atau tujuan kajian ini.

Calon responden yang akan diwawancarai (seperti telah disampaikan pada Bab 1) ditetapkan berdasarkan pekerjaan yang terkait dengan kegiatan perikanan tangkap, seperti nelayan perikanan tangkap, anak buah kapal (ABK), pedagang ikan, pengolah hasil perikanan, warung makan ikan, dan pedagang kelontong (warung).

2.4. PENGUMPULAN DATA

Untuk memperoleh data lapangan dilakukan dengan menggunakan beberapa metode, yaitu melalui pengamatan (observasi), wawancara, diskusi kelompok terarah dan pencatatan terhadap data-data yang diperlukan sesuai tujuan penelitian. Dalam pelaksanaan kegiatan lapangan, setiap peneliti utama maupun peneliti lapang akan menggunakan kuesioner untuk masing-masing jenis narasumber (masyarakat pesisir, lembaga keuangan dan dinas terkait) untuk mendapatkan keseragaman informasi dari setiap narasumber yang akan diwawancarai secara mendalam (*indepth interview*). Dengan menggunakan kuesioner tersebut maka setiap peneliti lapang akan memiliki *guidence* atau petunjuk jelas dalam mencari responden, bagaimana melakukan wawancara dan informasi apa yang dibutuhkan agar memberikan manfaat sebesar-besarnya dalam kajian ini.

Kuesioner disusun sedemikian rupa dengan urutan topik dan bahasan yang akan ditanyakan kepada responden. Adapun skema penyusunan kuesioner *Unbanked People* untuk menjawab tujuan kajian ini adalah sebagai berikut:

- A. Umum:
 1. Identifikasi responden,
 2. Profil responden,
 3. Kondisi rumah tangga.
- B. Kebutuhan Layanan Jasa Keuangan:
 1. Kebutuhan dana untuk usaha,
 2. Tipe pembiayaan,
 3. Jasa layanan keuangan yang dibutuhkan,
 4. Lembaga keuangan,
 5. Pola pembiayaan.
- C. Kebutuhan Non Keuangan:
 1. Pendampingan untuk kapasitas usaha,
 2. Pendampingan untuk pemanfaatan keuangan.

Pemilihan responden ditetapkan secara sengaja dengan menggunakan metode *purposive sampling* berdasarkan jenis usaha yang dijalankan calon responden. Responden yang akan dijadikan sebagai responden dan diwawancarai secara mendalam (*indepth interview*) adalah masyarakat pesisir berdasarkan pekerjaan yang terkait dengan kegiatan perikanan tangkap, antara lain:

- a) Nelayan perikanan tangkap,
- b) Nahkoda/kapten kapal ikan,
- c) Anak buah kapal (ABK),
- d) Juragan/pemilik kapal ikan,
- e) Pedagang ikan,
- f) Pedagang pengepul,
- g) Pedagang sarana produksi perikanan (saprokan),
- h) Pedagang kelontong (warung),
- i) Pengurus perahu,
- j) Pengolah hasil perikanan, dan
- k) Ibu rumah tangga sebagai pelaku usaha sektor perikanan.

2.5. TAHAPAN PELAKSANAAN KEGIATAN

Penelitian lapangan dilakukan dengan menggunakan metode analisis deskriptif eksploratif yang didukung dengan data primer dan data sekunder. Adapun teknik pengumpulan data dilakukan melalui beberapa kegiatan antara lain sebagai berikut:

- 1) Pengumpulan data primer melalui penelitian lapangan, yaitu survei secara langsung kepada obyek penelitian yang merupakan responden/pelaku usaha sesuai lingkup penelitian ini. Kegiatan ini dimaksudkan untuk memperoleh data yang relevan, aktual dan valid baik data kualitatif (persepsi) maupun data kuantitatif (data angka/numerik),
- 2) Pengumpulan data sekunder dilaksanakan melalui pengumpulan data laporan dinas, lembaga keuangan dan instansi lain yang relevan termasuk data dari hasil penelusuran melalui internet (*browsing*),
- 3) Studi komprehensif, yaitu melakukan kajian terhadap materi, bahan dan hasil penelitian yang relevan dan berkaitan dengan materi kegiatan penelitian ini, baik secara teoritis maupun praktis pelaksanaannya, dan
- 4) *Focus Group Discussion (FGD)*, yang dilaksanakan setelah pelaksanaan penelitian lapangan dalam rangka menggali informasi lebih lanjut berdasarkan hasil analisis sementara hasil kegiatan penelitian. Menurut Irwanto (2006), FGD adalah suatu proses pengumpulan data dan informasi yang sistematis mengenai suatu permasalahan tertentu yang sangat spesifik melalui diskusi kelompok.

Pelaksanaan kegiatan penelitian (lapangan dan pasca lapangan) dilakukan sedemikian rupa agar dapat menjawab tujuan pelaksanaan kegiatan penelitian ini. Secara detail tahapan pelaksanaan kajian ini adalah:

- a. Mengidentifikasi responden kajian mencakup:
 - 1) Melakukan diskusi dengan tokoh masyarakat setempat,
 - 2) Identifikasi calon responden sesuai dengan kriteria dan jumlah responden yang ditetapkan untuk masing-masing wilayah penelitian.
- b. Mengidentifikasi kelompok masyarakat/pelaku usaha di sektor perikanan yang potensial dan terkategori *unbanked people*,
- c. Mengidentifikasi kebutuhan pengembangan usaha untuk masing-masing kelompok masyarakat/pelaku usaha di sektor perikanan yang potensial dan terkategori *unbanked people*,
- d. Melakukan analisis pola layanan keuangan dan model pembiayaan yang sesuai untuk kelompok masyarakat/pelaku usaha di sektor perikanan yang potensial dan terkategori *unbanked people*.

2.6. ANALISIS DATA

Berdasarkan sifat data yang dikumpulkan, analisis data hasil penelitian dibedakan menjadi dua, yaitu analisis kuantitatif dan analisis kualitatif. Analisis kuantitatif digunakan untuk data yang dapat diklasifikasi dalam bentuk angka-angka. Analisis kualitatif digunakan untuk data yang bersifat uraian kalimat (data naratif) yang tidak dapat diubah dalam bentuk angka-angka.

Data yang bersifat kuantitatif pada penelitian deskriptif mutlak dianalisa dengan menggunakan statistik. Statistik deskriptif digunakan untuk menganalisa data yang bersifat kuantitatif dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data apa adanya. Statistik deskriptif bisa berupa rata-rata hitung (*mean*), median, modus, persentase, dll. Menurut Sugiono (2010), statistik deskriptif juga dapat dilakukan mencari kuatnya hubungan antar variabel melalui analisis korelasi, melakukan prediksi dengan analisis regresi dan membuat perbandingan dengan membandingkan rata-rata data sampel atau populasi.

Hasil pelaksanaan kegiatan penelitian lapangan dalam rangka mengidentifikasi potensi keuangan *unbanked people* selanjutnya akan dipakai dalam melakukan analisis dengan menggunakan kombinasi metode kualitatif dan kuantitatif sbb.:

- a. Metode kualitatif dilakukan dengan menggunakan baik analisis deskriptif atas hasil *indepth interview* maupun observasi terhadap responden maupun kondisi wilayah kajian sehingga diperoleh gambaran secara mendalam mengenai kelompok usaha potensial, kebutuhan masing-masing kelompok untuk pengembangan usaha, serta bentuk produk layanan keuangan yang dibutuhkan masing-masing kelompok usaha sektor perikanan yang potensial. Untuk menggali aspirasi berbagai pihak yang terlibat dalam program yang dilakukan, digunakan metode wawancara dengan berbagai komponen yang ada baik kepada tokoh masyarakat maupun masyarakat miskin itu sendiri untuk mengetahui potensi, prioritas masalah dan keterlibatan antar

usaha yang dilakukan sesuai dengan kondisi masyarakat golongan miskin itu sendiri. Penggalan informasi ini dapat dilakukan melalui kegiatan *Focus Group Discussion (FGD)*.

Metode kuantitatif dilakukan dengan memberikan score atau nilai tertentu atas masing-masing penilaian atau jawaban responden untuk beberapa jawaban dalam kuesioner depth interview sehingga diperoleh penilaian preferensi antara lain terkait bentuk kegiatan untuk pengembangan usaha, bentuk akses keuangan, serta bentuk pembiayaan yang dibutuhkan oleh masing masing kelompok usaha sektor perikanan yang potensial. Metode ini dilakukan dengan menggunakan statistika deskriptif dengan Microsoft Excel. Data kualitatif seperti kelompok umur, jumlah penduduk miskin *unbanked*, dan kegiatan usaha, disajikan dengan menggunakan tabel distribusi frekuensi.

Analisis selanjutnya dilakukan untuk mengidentifikasi kelompok masyarakat/pelaku usaha di sektor perikanan yang potensial dan terkategori *unbanked people* yang mencakup:

- a. Analisa terhadap jenis-jenis usaha atau profesi yang biasanya dilakukan oleh masyarakat di wilayah pesisir;
- b. Melakukan pemetaan kelompok usaha yang paling potensial untuk dikembangkan di wilayah pesisir dari seluruh jenis usaha atau profesi yang ada.

Identifikasi kebutuhan pengembangan usaha untuk masing-masing kelompok masyarakat/pelaku usaha di sektor perikanan yang potensial dan terkategori *unbanked people* dilakukan dengan cakupan:

- a. Analisa terhadap aspek sosial dan budaya masing-masing kelompok usaha potensial dimaksud antara lain kegiatan sehari-hari, peran kepala keluarga dan ibu rumah tangga, bentuk usaha, jumlah anggota keluarga, bentuk kegiatan sosial, dll.;
- b. Analisa terhadap jumlah lembaga keuangan formal, kebiasaan menggunakan layanan lembaga keuangan, hambatan menggunakan layanan lembaga keuangan formal, dll.;
- c. Pemetaan bentuk program pengembangan kelompok usaha di sektor perikanan yang potensial mencakup peningkatan kapasitas dari sisi non keuangan (peningkatan kapasitas usaha dan pribadi), serta peningkatan kapasitas dari sisi keuangan (peningkatan akses pelaku usaha terhadap jasa layanan keuangan);
- d. Melakukan analisis pola atau bentuk layanan keuangan yang memenuhi kebutuhan kelompok masyarakat/pelaku usaha di sektor perikanan yang potensial dan terkategori *unbanked people*;
- e. Melakukan analisis bentuk pembiayaan yang sesuai dengan kelompok masyarakat/pelaku usaha di sektor perikanan yang potensial dan terkategori *unbanked people*, mencakup:
 - 1) analisis produk keuangan yang sesuai seperti skema kredit yang sesuai dengan kelompok usaha; dan
 - 2) analisis bentuk lembaga keuangan dan instrumen keuangan yang sesuai dengan kondisi kelompok usaha yang potensial dan dapat diakses oleh kelompok usaha tersebut.

BAB III

GAMBARAN UMUM WILAYAH KAJIAN

3.1. KABUPATEN DEMAK

3.1. 1. LETAK GEOGRAFIS

Letak geografis Kabupaten Demak berada di Provinsi Jawa Tengah bagian Utara dan merupakan daerah yang berbatasan langsung dengan Kota Semarang yang merupakan pusat pemerintahan dan perekonomian di Jawa Tengah, sehingga sangat potensial sebagai daerah penyangga roda perekonomian Jawa Tengah dan berada pada lalu lintas yang cukup ramai yaitu jalur Pantai Utara Jawa. Kabupaten Demak terletak pada koordinat 6° 43' 26" - 7° 09' 43" Lintang Selatan dan 110° 27' 58" - 110° 48' 47" Bujur Timur. Kabupaten Demak di sebelah utara berbatasan dengan Kabupaten Jepara dan Laut Jawa, sebelah selatan berbatasan dengan Kabupaten Semarang, serta sebelah barat berbatasan dengan Kota Semarang. Jarak terjauh dari barat ke timur adalah sepanjang 49 km dan dari utara ke selatan sepanjang 41 km.

Kabupaten Demak terbagi atas 14 kecamatan, 243 desa dan 6 kelurahan, sedang menurut klasifikasinya wilayah Demak terdiri atas 249 desa/kelurahan. Adapun kecamatan yang berbatasan langsung dengan Laut Jawa adalah Kecamatan Sayung, Bonang, dan Wedung.

Tabel 3.1. Tabel luas wilayah menurut kecamatan di Kabupaten Demak tahun 2014

No.	Kecamatan	Kelurahan	Desa	Jumlah	Luas Wilayah	
					Ha	%
1	Mranggen	0	19	19	7.222	8,06
2	Karangawen	0	12	12	6.695	7,46
3	Guntur	0	20	20	5.753	6,41
4	Sayung	0	20	20	7.869	8,77
5	Karangtengah	0	17	17	5.155	5,74
6	Bonang	0	21	21	8.324	9,27
7	Demak	6	13	13	6.113	6,81
8	Wonosalam	0	21	21	5.788	6,46
9	Dempet	0	16	16	6.161	6,85
10	Gajah	0	18	18	4.783	5,33
11	Karanganyar	0	17	17	6.776	7,56
12	Mijen	0	15	15	5.029	5,60
13	Wedung	0	20	20	9.876	11,00
14	Kebonagung	0	14	14	4.199	4,68
Jumlah		6	243	249	89.743	100

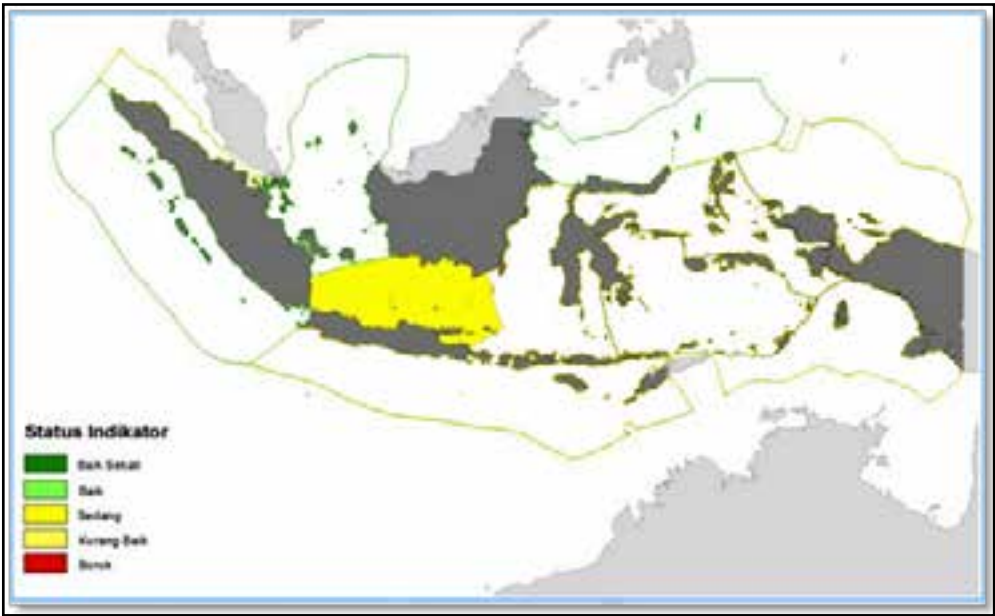
Sumber: Demak Dalam Angka Tahun 2014

Sebagai daerah agraris yang kebanyakan penduduknya hidup dari pertanian, sebagian besar wilayah Kabupaten Demak terdiri atas lahan sawah yang mencapai luas 50.893 ha (56,71%), dan selebihnya adalah lahan kering. Menurut penggunaannya, sebagian besar lahan sawah yang digunakan berpengairan teknis 36,11% dan tadah hujan 34,83%, dan setengah teknis dan sederhana 29,06%. Sedang untuk lahan kering 34,82% digunakan untuk tegal/kebun, 29,60% digunakan untuk bangunan dan halaman, serta 18,17% digunakan untuk tambak.

Kabupaten Demak mempunyai pantai sepanjang 34,1 km yang terbentang di 13 desa yaitu desa Sriwulan, Bedono, Timbulsloko dan Surodadi (Kecamatan Sayung), kemudian Desa Tambakbulusan Kecamatan Karangtengah, Desa Morodemak, Purworejo dan Desa Betahwalang (Kecamatan Bonang) selanjutnya Desa Wedung, Berahankulon, Berahanwetan, Wedung dan Babalan (Kecamatan Wedung).

Menurut *Ecosystem Approach to Fisheries Management (EAFM)* Indonesia dalam <http://www.eafm-indonesia.net>, wilayah pesisir Kabupaten Demak termasuk ke dalam Wilayah Pengelolaan Perikanan 712 (WPP 712) yang meliputi perairan Laut Jawa. Secara administratif, WPP 712 di sebelah utara berbatasan dengan pantai selatan Provinsi Kalimantan Selatan; di sebelah timur berbatasan dengan Kabupaten Sumenep, Provinsi Jawa Timur; di sebelah selatan berbatasan dengan Kabupaten

Serang, Kota Cilegon, Provinsi Banten; dan di sebelah barat berbatasan dengan Kabupaten Lampung Timur sampai Kabupaten Tulangbawang, Provinsi Lampung. Secara umum, WPP 712 di sebelah utara berbatasan dengan Tanjung Kait di Kabupaten Ogan Komering Ilir, Provinsi Sumatera Selatan.

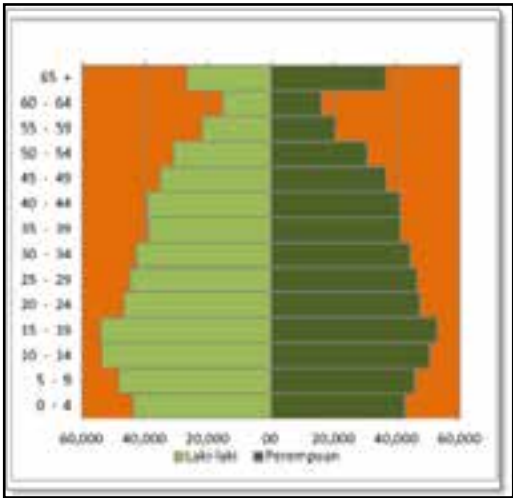


Gambar 3.1. Posisi status WPP 712 berdasarkan indikator EAFM

Berdasarkan analisis terhadap semua parameter, diperoleh penilaian kondisi ekosistem WPP 712 pada masing-masing indikator yaitu habitat 112,50 (buruk), sumberdaya ikan 133,33 (kurang baik), teknis penangkapan ikan 150,00 (kurang baik), sosial ekonomi 185,71 (sedang) dan kelembagaan 166,67 (sedang). Hasil analisis komposit agregat semua indikator menunjukkan nilai 149,64, dimana kondisi ekosistemnya adalah ‘Kurang Baik’ atau warna bendera kuning muda.

3.1. 2. DEMOGRAFI MASYARAKAT WILAYAH KAJIAN KABUPATEN DEMAK

Data jumlah penduduk Kabupaten Demak berdasarkan hasil sensus penduduk pada tahun 2013 sebanyak 1.094.472 jiwa terdiri dari 542.310 laki-laki (49,55%) dan 552.162 perempuan (50,42%). Jumlah penduduk ini naik sebanyak 12.000 orang atau sekitar 1,11% dibanding tahun 2012. Menurut kelompok umur, sebagian besar penduduk Demak termasuk dalam usia produktif (15-64 tahun) sebanyak 739.411 orang (67,56%), dan selebihnya 297.219 orang (27,16%) berusia dibawah 15 tahun dan 57.842 orang (5,28%) berusia 65 tahun ke atas.



Sumber: Kabupaten Demak dalam Angka 2014
Gambar 3.2. Piramida penduduk Kabupaten Demak tahun 2014

Kepadatan penduduk Kabupaten Demak pada tahun 2013 mencapai 1.220 orang/km². Penduduk terpadat terdapat di Kecamatan Mranggen dengan kepadatan 3.369 orang/km², sedang penduduk paling jarang berada di Kecamatan Wedung dengan kepadatan hanya 718 orang/km².

Tabel 3.2. Rata-rata jumlah penduduk per desa/kelurahan di Kabupaten Demak tahun 2013

Kecamatan	Desa/kel	Banyaknya		Rata-rata populasi	
		Rumah tangga	Penduduk	Per Desa/Kel	Per RmhTgg
Mranggen	19	41.994	171.099	9.005	4,07
Karangawen	12	24.348	86.040	7.170	3,53
Guntur	20	20.443	74.708	3.735	3,65
Sayung	20	24.747	101.425	5.071	4,10
Karangtengah	17	15.652	60.925	3.584	3,89
Bonang	21	27.694	98.917	4.711	3,89
Demak	19	28.335	99.917	5.259	3,53
Wonosalam	21	21.906	73.747	3.512	3,37
Dempet	16	18.699	52.351	3.272	2,80
Kebonagung	18	12.514	38.994	2.166	3,12
Gajah	17	13.073	43.470	2.557	3,33
Karanganyar	15	18.365	69.434	4.629	3,78
Mijen	20	13.907	50.888	2.544	3,66
Wedung	14	20.912	72.550	5.182	3,47
Total	249	302.589	1.094.472	4.395	3,62

Sumber: Kabupaten Demak dalam Angka 2014

3.1. 3. PENGEMBANGAN MASYARAKAT PESISIR

Seperti diketahui bahwa masyarakat pesisir didefinisikan sebagai kelompok orang atau masyarakat yang tinggal di daerah pesisir dan menggantungkan kehidupan dan perekonomian keluarga dari sumber daya keluatan dan potensi pesisir yang ada. Definisi ini bisa juga dikembangkan menjadi orang atau sekelompok orang yang hidup utamanya dari hasil laut,dan mereka adalah nelayan pemilik, buruh nelayan, pembudidaya ikan dan organisme laut lainnya, pedagang ikan, pengolah ikan, supplier faktor sarana produksi perikanan. Dan dari sekian banyak jenis kegiatan masyarakat pesisir, maka kelompok nelayan dan pembudidaya ikan, anak buah kapal serta pedagang dan pengolah ikan menjadi prioritas kegiatan usaha masyarakat pesisir.

Implikasi langsung terhadap peningkatan pertumbuhan penduduk adalah semakin meningkatnya tuntutan kebutuhan hidup sementara potensi sumber daya alam di darat yang dimiliki sangatlah terbatas. Hal tersebut mendorong untuk mengalihkan alternatif potensi sumber daya alam lain yang dimiliki yaitu potensi kelautan. Ada lima potensi kelautan yang dapat diandalkan, yaitu: potensi perikanan, potensi wilayah pesisir, potensi sumber daya mineral, minyak dan gas bumi bawah laut, potensi pariwisata, dan potensi transportasi laut (Efrizal Syarief, 2001).

Kebijakan pembangunan kelautan, selama ini, cenderung lebih mengarah kepada kebijakan “produktivitas” dengan memaksimalkan hasil eksploitasi sumber daya laut tanpa ada kebijakan memadai yang mengendalikannya. Kebijakan tersebut telah mengakibatkan beberapa kecendrungan yang tidak menguntungkan dalam aspek kehidupan, seperti:

- a. **Aspek Ekologi**, penggunaan sarana dan prasarana penangkapan ikan telah cenderung merusak ekologi laut dan pantai yang menyebabkan menyempitnya wilayah dan sumber daya tangkapan, seringkali menimbulkan konflik secara terbuka baik bersifat vertikal dan horizontal (antara sesama nelayan, nelayan dengan masyarakat sekitar dan antara nelayan dengan pemerintah).
- b. **Aspek Sosial Ekonomi**, akibat kesenjangan penggunaan teknologi antara pengusaha besar dan nelayan tradisional telah menimbulkan kesenjangan dan kemiskinan bagi nelayan tradisional. Akibat dari kesenjangan tersebut menyebabkan sebagian besar nelayan tradisional mengubah profesinya menjadi buruh nelayan pada pengusaha perikanan besar.
- c. **Aspek Sosio Kultural**, dengan adanya kesenjangan dan kemiskinan tersebut menyebabkan ketergantungan antara masyarakat nelayan kecil/tradisional terhadap pemodal besar/modern,

antara nelayan dan pedagang, antara wilayah penghasil bahan baku (*pheriphery*) terhadap wilayah pengolahan/perdagangan (*center*), antara masyarakat dengan pemerintah. Hal ini menimbulkan penguatan terhadap adanya komunitas juragan dan buruh nelayan.

Arah modernisasi di sektor perikanan yang dilakukan selama ini ternyata hanya memberikan keuntungan besar kepada sekelompok kecil pelaku usaha sektor perikanan (nelayan) yang punya kemampuan ekonomi dan politis, sehingga diperlukan alternatif paradigma dan strategis pembangunan yang holistik dan terintegrasi serta dapat menjaga keseimbangan antara kegiatan produksi, pengelolaan dan distribusi.

Kabupaten Demak memiliki daerah geografis unik, yaitu perpaduan antara agraris dan pesisir dengan garis pantai sepanjang 34,1 km yang merupakan potensi kelautan dan perikanan yang cukup besar mencakup perikanan laut dan perikanan darat. Daerah perikanan laut terbesar di 4 (empat) kecamatan yaitu Sayung, Karangtengah, Bonang dan Wedung.

Laut dan pantai di Kabupaten Demak memiliki potensi yang cukup prospektif, khususnya untuk pengembangan di bidang perikanan, budidaya hasil laut, dan pariwisata. Untuk memberdayakan potensi laut, perlu adanya peningkatan dan pembangunan sarana dan prasarana perikanan, pembangunan sumber daya manusia (SDM) dan pelestarian sumber daya hayati perikanan. Sedangkan tambak yang terdapat di Kabupaten Demak memiliki potensi dalam peningkatan bidang perikanan khususnya perikanan darat. Tambak banyak dijumpai di Kecamatan Sayung, Karangtengah, Bonang, Demak dan Wedung.

Sepanjang pantai utara di Kabupaten Demak terdapat konsentrasi dan pemukiman nelayan yang menggantungkan pada laut sebagai mata pencahariannya. Jumlah nelayan di Kabupaten Demak pada tahun 2013 tercatat sebanyak 11.815 orang sedangkan petani ikan sebanyak 7.135 orang. Jumlah armada perikanan pada tahun 2005 berupa kapal tempel sebanyak 3.538 buah dan perahu sebanyak 520 buah. (RPJM Kabupaten Demak, 2006 - 2011).

Kabupaten Demak termasuk dalam daerah pesisir Pantai Utara Jawa (pantura) yang mendorong sebagian masyarakatnya untuk memiliki kegiatan usaha di sektor perikanan. Kegiatan usaha itu meliputi usaha perikanan laut dan perikanan darat. Untuk usaha perikanan laut masyarakat yang berprofesi sebagai nelayan, yakni di Kecamatan Sayung, Bonang dan Wedung. Hasil tangkapan ikan laut di Kabupaten Demak tiap tahunnya tidak kurang dari 300 ton dengan berbagai jenis ikan laut. Seperti pada tahun 2012, hasil tangkapan ikan laut di Kabupaten Demak mencapai 1.341,25 ton dengan nilai nominal sebesar Rp 10.424,32 juta.

Untuk kegiatan usaha perikanan darat didominasi oleh budidaya ikan kolam. Kegiatan usaha tersebut mampu menghasilkan 16.725,4 ton ikan kolam pada tahun 2012, dengan nilai nominal sebesar Rp189.627,39 juta. Sedangkan untuk produksi budidaya ikan tambak dan perairan umum masing-masing sebesar 9.001,13 ton dan 1.399,50 ton dengan nilai nominal masing-masing sebesar Rp120.752,88 juta dan Rp13.355,94 juta di tahun yang sama.



Gambar 3.3. Ikan hasil tangkapan nelayan di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Morodemak

Tak berhenti pada kegiatan usaha budidaya ikan kolam saja. Di Desa Wonosari Kecamatan Bonang terdapat kegiatan usaha lele asap. Guna lebih meningkatkan nilai jual ikan lele, serta mengatasi kelebihan produksi lele, warga setempat menekuni usaha makanan olahan berupa lele asap. Oleh warga Demak dan sekitarnya Desa Wonosari dikenal dengan nama Kampung Bule (jambu dan lele), karena sebagian masyarakatnya mengembangkan budidaya ikan lele yang dipadukan dengan usaha pertanian jambu merah delima.



Gambar 3.4. Usaha pengolahan ikan asap masyarakat Desa Wonosari Kecamatan Bonang

Potensi besar sektor kelautan di Kabupaten Demak, ternyata tidak hanya sebatas pada melimpahnya hasil perikanan. Potensi lain yang tak kalah besar adalah produksi garam rakyat. Di Kabupaten Demak produksi butiran kristal asin hasil pengeringan air laut ini tidak hanya digunakan sebagai untuk penyelarasa rasa makanan, namun juga untuk industri tekstil dan pupuk yang setiap tahun hasilnya melimpah, yaitu mencapai 65 ribu ton. Hasil produksi garam tersebut ikut membantu menutup kebutuhan garam nasional yang mencapai 1,6 juta ton per tahun.

Kecamatan Wedung merupakan sentra pembuatan garam di Kabupaten Demak, yaitu di Desa Kedungkarang, Kedungmutih, Tedunan, Kendalasem, Berahan Wetan, Berahan Kulon dan babalan. Di Desa Kedungmutih terdapat tambak garam seluas 156 ha dengan kemampuan produksi 14.290 ton/tahun. Kemudian Desa Kedungkarang seluas 57 ha dengan kemampuan produksi 5.050 ton/tahun, Desa Kendalasem seluas 170 ha dengan kapasitas produksi 5.600 ton/tahun, Desa Babalan seluas 118 ha dengan kemampuan produksi 12.600 ton/tahun, Desa Tedunan seluas 30 ha dengan kemampuan produksi 2.700 ton/tahun, Desa Berahan Wetan seluas 108 ha dengan kemampuan produksi 5.250 ton/tahun dan Desa Berahan Kulon seluas 112 ha dengan kemampuan produksi 1.050 ton/tahun.

Para petani garam telah diberdayakan melalui Program Usaha Garam Rakyat (PUGAR) yang merupakan Program Kementerian Kelautan. Melalui program ini, petani diharapkan lebih berdaya dan dapat mencapai swasembada garam nasional, baik konsumsi maupun industri. Selain itu diharapkan pula dapat menggenjot produksi garam dalam negeri.

Pengembangan masyarakat pesisir di Kabupaten Demak dikonsentrasikan pada 4 kecamatan yang berbatasan langsung dengan Laut Jawa. Masyarakat di wilayah ini sebagian besar bekerja pada sektor perikanan seperti nelayan, pedagang ikan, pengolah ikan, pembudidaya ikan dan buruh perikanan. Sehingga dalam pengembangan masyarakat pesisir diharapkan dapat menyentuh kelompok masyarakat tersebut melalui peningkatan kapasitas sumberdaya manusia, pengembangan teknologi tepat guna untuk nelayan dan pembudidaya ikan, peningkatan akses permodalan, dan peningkatan kapasitas produksi pengolahan ikan. Kelompok usaha yang ada di masyarakat pesisir Kabupaten Demak dapat dibagi menjadi 5 kelompok usaha antara lain:

- a. Kelompok masyarakat pesisir pelaku usaha perikanan tangkap: kelompok ini melakukan usaha pemanfaatan sumberdaya perikanan dengan melakukan penangkapan biota laut dan mayoritas dari masyarakat pesisir. Kelompok usaha perikanan tangkap terdiri dari (1) Juragan/pemilik kapal yang biasanya hanya sebagai pemilik modal dan tidak langsung ikut melakukan kegiatan penangkapan ikan di laut, (2) Nelayan, kelompok ini melakukan secara langsung kegiatan penangkapan ikan.

Pembagian nelayan dalam kegiatan penangkapan ikan terdiri dari nahkoda/kapten kapal yang bertugas sebagai *fishing master*, motoris atau mekanik kapal yang bertugas untuk perawatan mesin kapal selama operasi penangkapan, dan anak buah kapal (ABK) yang bertugas melakukan *setting* alat tangkap dan penanganan ikan hasil tangkapan. Jumlah ABK merupakan jumlah terbanyak dalam struktur operasi penangkapan ikan. Pemberdayaan untuk kelompok masyarakat pesisir kategori nelayan dapat dilakukan antara lain melalui program PNPM Kelautan dan Perikanan, yakni kegiatan pemberdayaan usaha mina perikanan (PUMP) berupa pemberian mesin kapal dan alat tangkap. Program ini diberikan kepada kelompok nelayan yang terdaftar di Dinas Perikanan dan Kelautan Kabupaten Demak dan didampingi oleh pendamping lapang dari penyuluh lapangan. Bantuan Langsung Masyarakat (BLM) Pengembangan Usaha Mina Pedesaan (PUMP) Perikanan Tangkap dari Kabupaten Demak diberikan kepada 20 Kelompok Usaha Bersama (KUB) dengan nilai total Rp 2 Miliar dan perwakilan penerima Program Asuransi Laut Khusus ABK (PALKA) sebanyak 5 orang. Untuk pemberdayaan masyarakat nelayan pemerintah bekerja sama dengan Bank BRI telah melakukan kerjasama dalam penyaluran subsidi BBM dengan kartu nelayan.



Gambar 3.5. Nelayan kapal *mini purse seine* persiapan berangkat operasi penangkapan

- b. Pedagang ikan/bakul: kelompok masyarakat pesisir yang memiliki peran sangat penting dalam kegiatan pemasaran hasil perikanan. Mereka bekerja di pendaratan ikan dan tempat pelelangan ikan. Mereka mengumpulkan/membeli hasil tangkapan dari nelayan baik dari pelelangan maupun secara langsung dari kapal. Pedagang ikan di Kabupaten Demak memiliki peran ganda bagi nelayan kecil, yaitu selain sebagai pedagang juga bertindak selaku pemberi pinjaman modal untuk melakukan operasi penangkapan ikan, dengan catatan bahwa hasil tangkapan harus dibeli oleh pemberi modal. Dalam hal ini seringkali nelayan tidak memiliki posisi penentu harga ikan.
- c. Pembudidaya ikan: masyarakat pesisir Kabupaten Demak selain sebagai nelayan, banyak juga yang melakukan kegiatan budidaya ikan seperti ikan bandeng, udang dan ikan air tawar seperti lele. Kecamatan Bonang dan Wedung merupakan wilayah yang ditetapkan sebagai kawasan budidaya perikanan berdasarkan Perda No. 6 tahun 2011. Bantuan telah diberikan kepada pembudidaya ikan dalam rangka peningkatan kapasitas usaha. Pemerintah daerah telah memberikan bantuan barang modal berupa jaring dan bak penampungan untuk budidaya ikan melalui program PUMP.
- d. Masyarakat pesisir buruh nelayan: Kelompok masyarakat ini sebagian besar bekerja membantu dalam usaha perikanan seperti buruh angkut di pelabuhan perikanan, buruh bongkar muat ikan. Kelompok ini memiliki penghasilan yang kecil dan tergolong dalam masyarakat miskin.



Gambar 3.7. Pedagang/bakul ikan pada saat pelelangan ikan di PPI Morodemak



Gambar 3.8. Buruh sortir ikan

- e. Masyarakat pesisir pelaku usaha pengolahan ikan: Kelompok masyarakat ini melakukan usaha pengolahan ikan dengan membeli ikan hasil tangkapan dari nelayan kemudian diolah untuk memberi nilai tambah bagi produk perikanan. Masyarakat pengolah memanfaatkan hasil tangkapan nelayan untuk diolah menjadi produk ikan kering, ikan panggang, ikan asap. Produk ikan asap dan ikan asin dari Kabupaten Demak sangat terkenal dan dipasarkan di wilayah Semarang hingga Jakarta. Pemberdayaan masyarakat pengolah ikan yang telah dilakukan oleh pemerintah kabupaten Demak adalah bantuan pemodal dan bimbingan teknis pengolahan untuk meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan dan pemasaran melalui kegiatan pelatihan dan pembimbingan teknis.

3.1. 3. KABUPATEN GORONTALO UTARA

3.2.1. LETAK GEOGRAFIS

Kabupaten Gorontalo Utara terbentuk pada Tahun 2007 dan memiliki 5 Kecamatan dan 56 desa, yang kemudian mengalami pemekaran wilayah pada tahun 2009 menjadi 6 kecamatan 56 desa, dan tahun 2011 dimekarkan lagi menjadi 11 kecamatan dan 123 desa. Luas wilayah Kabupaten Gorontalo Utara yaitu adalah 1.777,03 km² dengan panjang garis pantai mencapai 217,7 km, yang merupakan garis pantai terpanjang di wilayah Provinsi Gorontalo.

Kabupaten Gorontalo Utara dibentuk berdasarkan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2007 tentang Pembentukan Kabupaten Gorontalo Utara di Provinsi Gorontalo, dan dibagi menjadi dua, yakni wilayah daratan yang sebagian besarnya adalah wilayah perbukitan rendah, dan dataran tinggi yang mencapai 0 - 1.800 m diatas permukaan laut serta didominasi oleh kemiringan 15^o - 40^o (60%-70%).

Kabupaten Gorontalo Utara terletak memanjang dari arah timur ke barat di bagian utara Provinsi Gorontalo, sepanjang jalur jalan trans-sulawesi bagian utara, yang menghubungkan Kota Manado sebagai ibukota Provinsi Sulawesi Utara di bagian utara dengan Makassar sebagai ibukota Provinsi Sulawesi Selatan di bagian selatan Pulau Sulawesi.

Secara geografis daratan Kabupaten Gorontalo Utara terletak pada 386.732 mT - 530.446 mT dan 74.367 mU - 115.085 mU (*zone UTM 51 North*), dengan batas wilayah secara fisik, sebagai berikut:

Sebelah Utara : Laut Sulawesi.

Sebelah Barat : Kabupaten Buol, Provinsi Sulawesi Tengah dan Kabupaten Pohuwato, Provinsi Gorontalo.

Sebelah Selatan : Kabupaten Gorontalo dan Kabupaten Boalemo, Provinsi Gorontalo.

Sebelah Timur : Kabupaten Bolaang Mongondow, Provinsi Sulawesi Utara dan Kabupaten Bone Bolango, Provinsi Gorontalo.

Tabel 3.3 menyajikan luas wilayah Kabupaten Gorontalo Utara yang dirinci menurut luas dan jumlah desa.

Tabel 3.3. Jumlah kecamatan dirinci menurut luas dan jumlah desa Kabupaten Gorontalo Utara tahun 2014

No	Kecamatan	Luas Wilayah (km2)	Persentase (%)	Jumlah Desa
1	Atinggola	264,55	14,89	14
2	Gentuma Raya	100,34	5,65	11
3	Tomilto	99,31	5,59	10
4	Ponelo Kep	7,84	0,44	4
5	Kwandang	190,75	10,73	18
6	Anggrek	141,51	7,96	15
7	Morano	144,02	8,10	10
8	Sumalata Timur	197,55	11,12	10
9	Sumalata	305,59	17,20	11
10	Biau	111,69	6,29	10
11	Tolinggula	213,89	12,04	10
	Jumlah	1.777,03	100,00	123

Sumber: BPS, Kabupaten Gorontalo Utara Dalam Angka 2015

Seluruh wilayah kecamatan di Kabupaten Gorontalo Utara memiliki wilayah perairan laut atau garis pantai yang memanjang dari Atinggola (perbatasan Sulawesi Utara) hingga Tolinggula (perbatasan Sulawesi Tengah), dengan konsekuensi wilayah ini memiliki cukup banyak sumber daya manusia yang bergerak di sektor perikanan.

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 26 Tahun 2007 tentang Penataan Ruang, Pemerintah Kabupaten Gorontalo Utara telah menetapkan Kawasan Minapolitan, yaitu kawasan yang terdiri dari satu atau lebih pusat kegiatan pada wilayah pedesaan sebagai sistem produksi perikanan dan pengelolaan sumber daya alam tertentu yang ditunjukkan oleh adanya keterkaitan fungsional dan hierarki keruangan satuan sistem pemukiman dan sistem argibisnis. Kawasan minapolitan meliputi kota perikanan dan desa-desa sentra perikanan yang didominasi oleh kegiatan perikanan dan atau usaha perikanan dalam suatu sistem yang utuh dan terintegrasi.

Melalui penetapan sebagai Kawasan Minapolitan, wilayah Kabupaten Gorontalo Utara dituntut

untuk memiliki sarana dan prasarana yang mendukung program tersebut, mencakup:

1. Pusat Minapolitan:
 - a. Pusat perdagangan dan transportasi perikanan;
 - b. Penyedia jasa pendukung perikanan seperti perbankan, asuransi, pusat penelitian dan pengembangan;
 - c. Pasar konsumen produk non perikanan;
 - d. Pusat industri perikanan (*aro-based industry*);
 - e. Penyedia pekerjaan non perikanan.
2. Unit kawasan pengembangan (*hinterland*)
 - a. Pusat produksi perikanan;
 - b. Intensifikasi perikanan;
 - c. Diversifikasi produk hasil perikanan.
3. Memiliki sektor dan produk unggulan
 - a. Sektor/produk unggulan mampu berkembang dan didukung sektor hilirnya;
 - b. Kegiatan usaha perikanan yang melibatkan pelaku dan masyarakat secara luas sesuai kearifan lokal;
 - c. Memiliki skala ekonomi untuk dikembangkan.
4. Memiliki sistem kelembagaan yang mampu mendukung perkembangan usaha.
5. Memiliki prasarana dan infrastruktur yang memadai untuk mendukung pengembangan sistem dan usaha perikanan.

Kondisi perairan di Gorontalo Utara merupakan perairan Laut Sulawesi yang berhadapan langsung dengan Samudera Pasifik, termasuk kedalam Wilayah Pengembangan Perikanan (WPP) 716. Menurut EAFM, WPP 716 meliputi perairan Laut Maluku, Teluk Tomini, Laut Seram, dan Teluk Berau. Secara administratif, WPP 716 di sebelah utara berbatasan dengan Kabupaten Halmahera Utara Provinsi Maluku Utara; di sebelah timur berbatasan dengan Provinsi Maluku Utara dan Provinsi Papua Barat; di sebelah selatan berbatasan dengan Kabupaten Kepulauan Sula, Provinsi Maluku Utara; dan di sebelah barat berbatasan dengan Provinsi Sulawesi Tengah dan Provinsi Sulawesi Utara (Gambar 3.9).

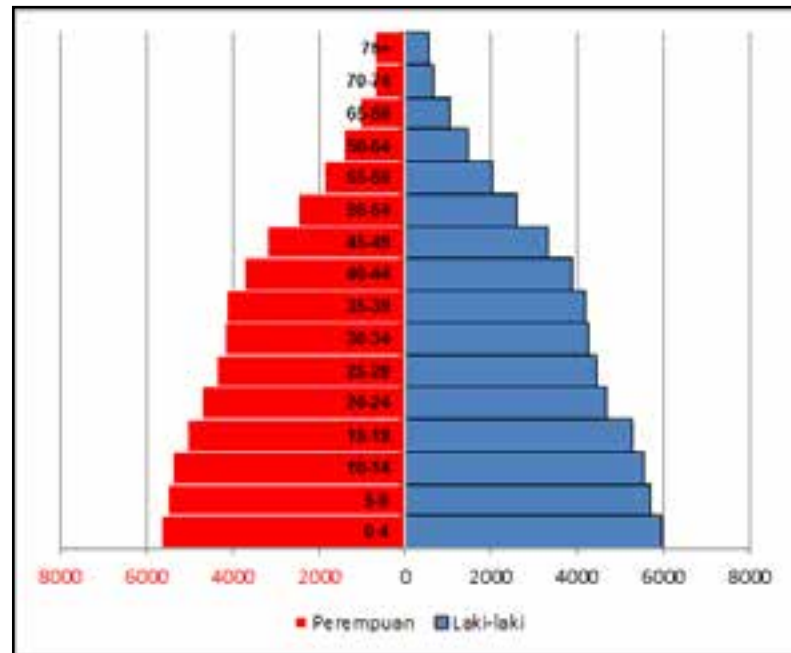


Gambar 3.9. Posisi status WPP 716 berdasarkan indikator EAFM

3.2.2. DEMOGRAFI MASYARAKAT WILAYAH KAJIAN KABUPATEN GORONTALO UTARA

Data jumlah penduduk Kabupaten Gorontalo Utara pada tahun 2014 sebanyak 109.502 jiwa terdiri dari 55.504 penduduk laki-laki (50,69%) dan 53.998 penduduk perempuan (49,31%). Jumlah penduduk ini naik sebanyak 1.178 jiwa jika dibandingkan kondisi tahun 2013 atau hanya meningkat 1,09% dengan rata-rata peningkatan penduduk selama 4 tahun terakhir sebesar 1,18% pertahun. Menurut kelompok umur, sebagian besar penduduk Demak termasuk dalam usia produktif (15-64 tahun) sebanyak 71.148 jiwa (64,97%), dan selebihnya 33.689 jiwa (30,77%) berusia dibawah 15 tahun dan 4.665 orang (4,26%) berusia 65 tahun ke atas.

Sebagaimana struktur penduduk Indonesia pada umumnya, maka struktur penduduk Kabupaten Gorontalo Utara secara umum juga memiliki struktur dewasa dengan komposisi terbesar di usia produktif, suatu struktur yang menguntungkan jika dikelola dengan baik, sebab dengan struktur semacam ini penduduk usia produktif lebih banyak dibandingkan yang tidak produktif. Dari data tersebut, dapat diketahui bahwa angka ketergantungan (*dependency ratio*) Kabupaten Gorontalo Utara adalah sebesar 53,91%. Artinya, setiap 100 penduduk produktif harus menanggung sekitar 54 penduduk tidak produktif. Angka ini termasuk kategori sedang.



Sumber: Kabupaten Gorontalo Utara dalam Angka 2015 (diolah)
Gambar 3.10. Piramida penduduk Kabupaten Gorontalo Utara tahun 2014

3.2.3. PENGEMBANGAN MASYARAKAT PESISIR

Secara geografis lebih dari 75% wilayah Kabupaten Gorontalo Utara merupakan kawasan pesisir dengan garis pantai terjauh dari daratan terdapat di sekitar Teluk Paleleh ± 9 km, Teluk Bulontio ± 8 km dan Teluk Kwandang ± 25 km, dan umumnya terbentuk dari batuan karang (coral). Posisi ini menjadikan Gorontalo Utara memiliki potensi yang sangat besar jikalau dimanfaatkan secara maksimal dan dipandang perlu untuk mengembangkan dan meningkatkan kapasitas dan kapabilitas usaha sektor perikanan laut baik tangkap maupun budidaya.

Sebagai wilayah dengan pantai yang sangat panjang berdampak kepada produksi perikanan yang sangat tinggi. Data tahun 2013 menunjukkan produksi perikanan mencapai 60.151 ton, dengan komposisi 22.062 ton perikanan tangkap dan 38.089 perikanan budidaya. Produksi ikan tangkap menunjukkan peningkatan yang relatif konstan, sedangkan budidaya menunjukkan peningkatan yang cukup drastis. Tingginya produksi perikanan budidaya didukung oleh pencapaian produksi rumput laut yang mencapai sekitar 97,88% dari total produksi perikanan budidaya lalu diikuti oleh komoditas bandeng dan udang.

Kebijakan yang telah dilaksanakan Pemerintah Kabupaten Gorontalo Utara dalam upaya peningkatan kesejahteraan masyarakat pesisir melalui program peningkatan pertumbuhan ekonomi lokal dengan perencanaan pengembangan bisnis sektor perikanan (minabisnis) dengan pendekatan wilayah, komoditas dan sumber daya. Sektor perikanan dengan potensi yang ada didalamnya masih memiliki daya saing komparatif dan kompetitif yang tinggi sehingga pengembangan bisnis sektor perikanan masih dapat dilaksanakan berdasarkan konsep *commodity base*. Konsep *commodity base* sendiri menekankan pentingnya pemilihan komoditas andalan-potensial sebagai suatu produk yang memiliki alternatif luas, baik sebagai produk primer (ikan segar) maupun sekunder (olahan ikan).

Melalui pendekatan konsep *commodity base* tersebut, maka beberapa program kebijakan yang diterapkan bagi masyarakat pesisir di wilayah Gorontalo Utara diarahkan kepada:

1. Kebijakan perekonomian wilayah yang ditumpukan pada sektor perikanan dan kelautan,
2. Kebijakan pembangunan sektor perikanan dengan menggunakan strategi pengembangan Kawasan Minapolitan,
3. Kebijakan pengembangan kegiatan bisnis sektor perikanan dan kelautan melalui strategi integrasi vertikal dengan industri sektor perikanan sebagai roda penggerak, dan
4. Kebijakan peningkatan nilai tambah produk primer perikanan dan kelautan melalui peningkatan partisipasi masyarakat dalam bisnis sektor perikanan dan kelautan, baik dalam skala *home industry* maupun industri skala kecil menengah.

Kebijakan peningkatan kemampuan dan produktivitas usaha kelompok nelayan maupun pembudidaya melalui optimalisasi sumber daya perikanan tanpa meninggalkan upaya pelestariannya, yang pada tahun 2013 direalisasikan melalui:

- a) Cakupan bina kelompok nelayan : 128 kelompok,
- b) Produksi perikanan kelompok nelayan : 18.090 ton,
- c) Cakupan bina kelompok Pembudidaya : 164 kelompok, dan
- d) Produksi perikanan kelompok Pembudidaya : 19.404 ton.

Pengembangan masyarakat pesisir, khususnya pada subsektor perikanan (tangkap) di Kabupaten Gorontalo Utara dikonsentrasikan pada 2 pelabuhan utama, yaitu Kwandang dan Gentuma. Pelabuhan pendaratan ikan di Kecamatan Kwandang masih menjadi pusat aktivitas bongkar muat kapal ikan maupun lokasi tumpuan nelayan daerah ini untuk menjual hasil tangkapannya, sementara Pelabuhan Gentuma lebih untuk memenuhi suplai kebutuhan ikan dari luar Provinsi Gorontalo.

Dari setiap wilayah pelabuhan tersebut, terdapat kegiatan usaha yang dijalankan masyarakat setempat yang berkaitan langsung dengan hasil tangkapan ikan, yaitu nelayan tangkap, pedagang pengumpul atau bakul ikan, buruh kapal atau ABK, dan usaha pengolahan hasil perikanan, dengan penjelasan sebagai berikut.

- a. Masyarakat pesisir selaku nelayan perikanan tangkap, yaitu kelompok masyarakat pesisir yang menjalankan roda kehidupan secara langsung pada usaha perikanan tangkap melalui kegiatan penangkapan ikan atau biota lain di laut. Kelompok ini terbagi atas juragan/pemilik kapal yang sebagian tidak turut serta dalam penangkapan ikan/biota di laut dan nakhkoda kapal yang menjadi ujung tombak sebagai pelaku utama dalam kegiatan penangkapan ikan/biota di laut.



Gambar 3.11. Nelayan perikanan tangkap

- b. Masyarakat pesisir selaku nelayan pengumpul/bakul, yaitu kelompok masyarakat pesisir yang bekerja di tempat pendaratan dan pelelangan ikan. Kegiatan mereka mengumpulkan ikan tangkapan baik melalui lelang ikan maupun tidak yang selanjutnya akan dijual ke masyarakat maupun masyarakat pelaku usaha pengolahan hasil perikanan.



Gambar 3.12. Pedagang/bakul ikan

- c. Masyarakat pesisir selaku buruh nelayan, adalah kelompok masyarakat pesisir yang (menurut Pemerintah Kabupaten Gorontalo Utara) selalu terbelenggu dengan kehidupan mereka karena ketiadaan modal dan peralatan untuk menjalankan usaha perikanan tangkap maupun usaha produktif lainnya sehingga hanya mampu menjadi buruh nelayan atau anak buah kapal (ABK) pada kapal-kapal milik juragan dan atau dipekerjakan oleh nakhkoda dengan penghasilan minim.



Gambar 3.13. Aktivitas ABK melakukan bongkar ikan hasil tangkapan

- d. Masyarakat pesisir selaku pengolah hasil perikanan, yaitu kelompok masyarakat pesisir yang memanfaatkan ikan dengan kualitas dan harga rendah untuk kemudian dilakukan pengolahan sederhana dengan cara penjemuran untuk menghasilkan ikan asin. Selanjutnya hasil penjemuran akan dijual ke pasar-pasar atau diambil oleh pedagang perantara maupun industri pengolahan tingkat lanjut.

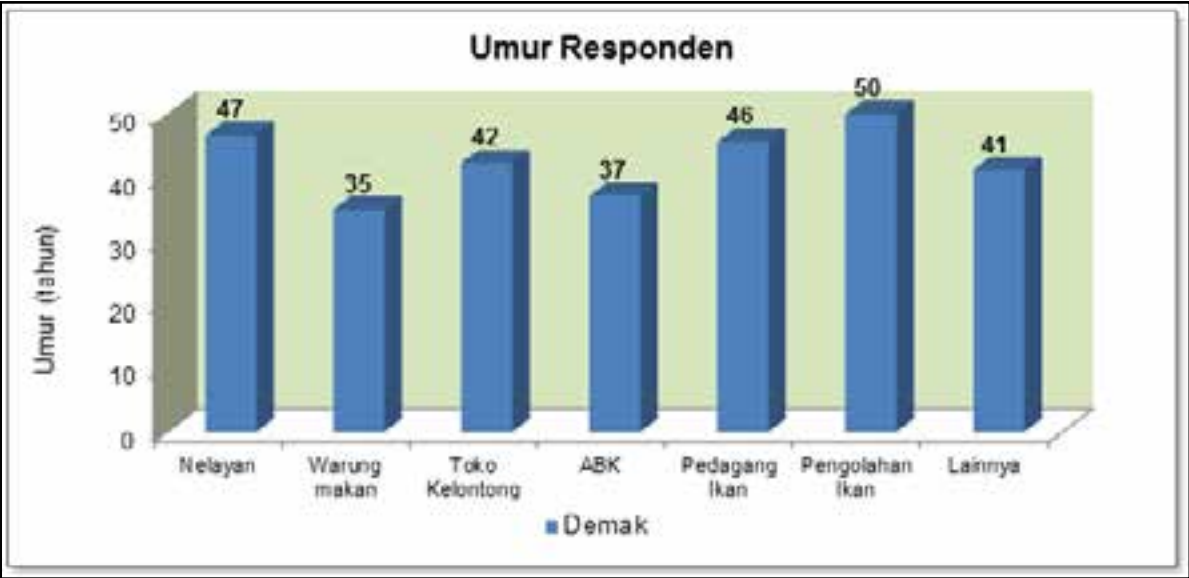


Gambar 3.14. Usaha pengolah ikan (penjemuran ikan teri)

BAB IV
KELOMPOK MASYARAKAT / PELAKU USAHA DI WILAYAH PESISIR

4.1. KABUPATEN DEMAK
4.1.1. KONDISI KELUARGA

Kegiatan usaha pada sektor perikanan khususnya terkait dengan penangkapan ikan laut di wilayah Kajian Kabupaten Demak masih dilakukan secara turun-temurun dan berkelanjutan sehingga usia para pelaku usaha tersebut tergolong dewasa, yaitu dari umur 24 tahun hingga 65 tahun. Seperti terlihat pada Tabel Lampiran 2, kegiatan usaha penangkapan ikan laut di Kabupaten Demak sebagian besar dilakukan oleh generasi muda dengan kisaran umur 19-48 tahun, sementara usaha pedagang ikan umur 35-55 tahun dan usaha pengolahan hasil perikanan dengan umur 45-55 tahun (Tabel Lampiran 2).

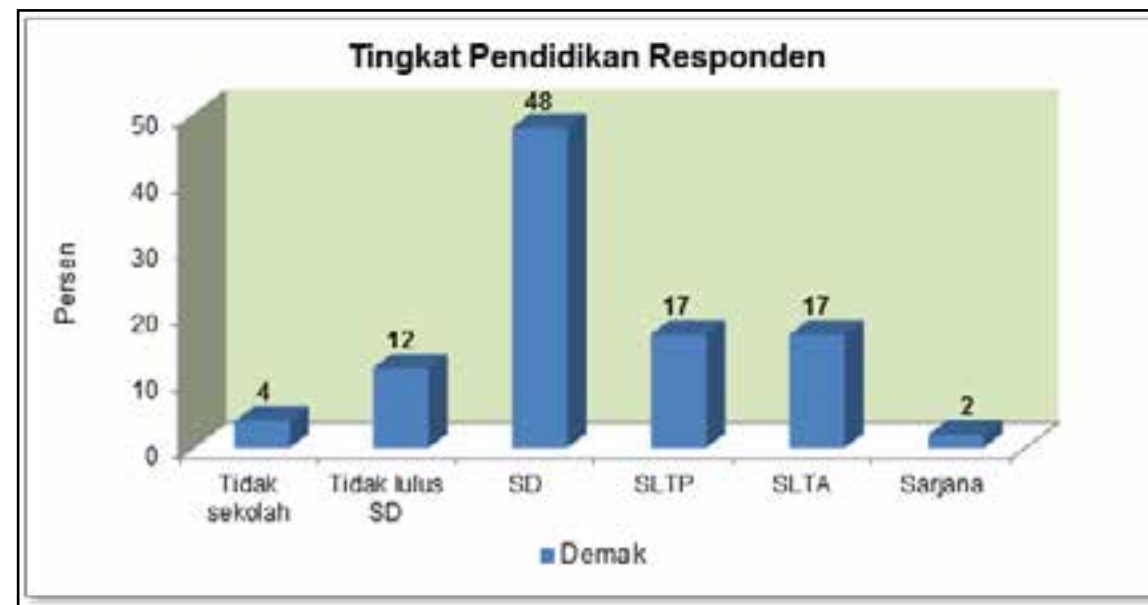


Gambar 4.1. Rataan umur responden masyarakat pesisir di Kabupaten Demak

Berdasarkan hasil pengamatan di lokasi kajian, para pelaku usaha penangkapan ikan khususnya nelayan dan ABK sudah memulai usaha ini sejak usia belasan tahun, hal ini terlihat dari tingkat pendidikan yang relatif rendah. Karena dalam sistem perikanan tangkap secara tidak tertulis memiliki patron dimana seorang kapten atau nakhoda kapal selaku penanggung jawab harus memiliki pengalaman menangkap ikan, kemampuan membaca situasi dan kondisi serta mengetahui lokasi penangkapan ikan, dan kemampuan tersebut diperolehnya setelah bertahun-tahun menjadi anak buah kapal. Sementara anak buah kapal masih berharap suatu saat akan dipercaya pemilik kapal/juragan untuk memimpin armada penangkapan sebagai kapten atau nakhoda.

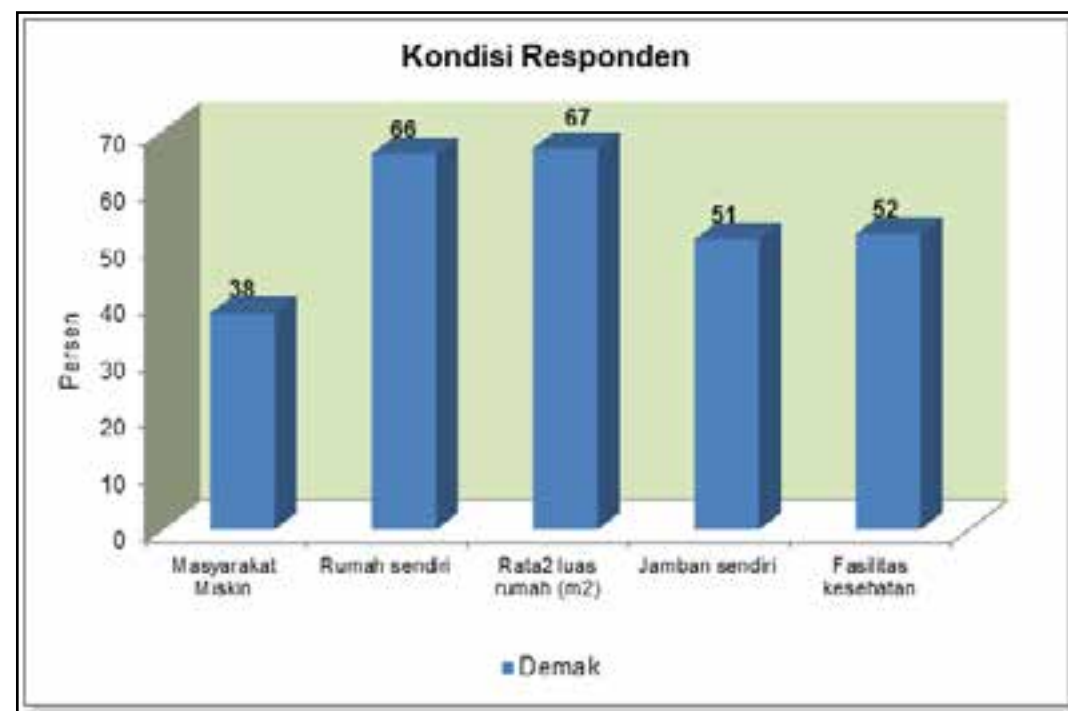
Berdasarkan jenis usaha masyarakat pesisir, tingkat pendidikan masyarakat pesisir di Kabupaten Demak sangat beragam, mulai dari tidak sekolah sampai tingkat sarjana dengan jumlah terbanyak hanya berpendidikan sampai dengan Sekolah Dasar (48 responden atau 48%), kemudian tidak bersekolah atau tidak lulus SD sebanyak 16 responden (16%), lulusan SMP sebanyak 36 responden (36%). Fakta ini menunjukkan bahwa mayoritas penduduk di pesisir Kabupaten Demak (96 responden) telah melalui jenjang pendidikan formal (Tabel Lampiran 3).

Halaman ini sengaja dikosongkan



Gambar 4.2. Persentase tingkat pendidikan responden masyarakat pesisir di Kabupaten Demak

Status sosial suatu masyarakat seringkali dikaitkan dengan kepemilikan dan kondisi rumah tinggal, tidak terkecuali pada masyarakat pesisir, termasuk status rumah tersebut milik sendiri atau orang lain. Berdasarkan hasil wawancara dengan responden di Kabupaten Demak, 66% status rumah tinggal responden adalah milik sendiri (66 responden). Secara umum, sebanyak 52% responden memiliki rumah yang sehat dengan luas rumah rata-rata 67 m². Berdasarkan fakta tersebut, tercatat sebanyak 38 responden (38%) adalah tergolong masyarakat miskin dengan 66 responden (66%) memiliki rumah sendiri. Untuk pelaku usaha sebagai nelayan perikanan tangkap yang selama ini seringkali menjadi sorotan kemiskinan sebanyak 25 responden nelayan (25%) terkategori miskin namun sebanyak 34 responden nelayan dari 66 responden atau 51% sudah memiliki rumah sendiri dengan rata-rata luas rumah 64 m² dan dianggap layak huni (Tabel Lampiran 4).

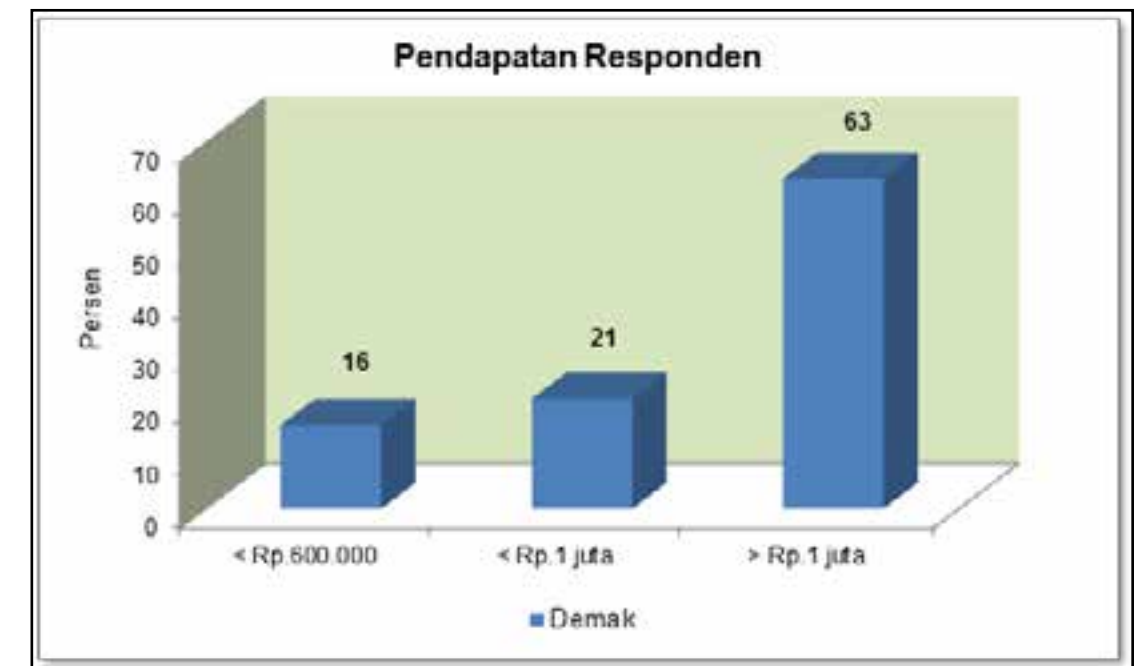


Gambar 4.3. Kondisi responden masyarakat pesisir di Kabupaten Demak

4.1.2. MATA PENCAHARIAN DAN PENDAPATAN KELUARGA

Berdasarkan hasil survei, ada 6 jenis usaha yang dilakukan oleh masyarakat pesisir Kabupaten Demak. Sebanyak 63 responden (63%) masyarakat pesisir memiliki pendapatan perbulan sebesar Rp1.000.000 hingga Rp10.000.000. Sementara responden yang memiliki pendapatan perbulan sebesar Rp600.000 hingga Rp1.000.000 sebanyak 21 orang (21%) dan pendapatan perbulan kurang dari Rp600.000 sebanyak 16 responden (16%). (Tabel Lampiran 5). Pendapatan tersebut digunakan untuk memenuhi kebutuhan keluarga dengan jumlah anggota keluarga berkisar antara 1 hingga 9 jiwa.

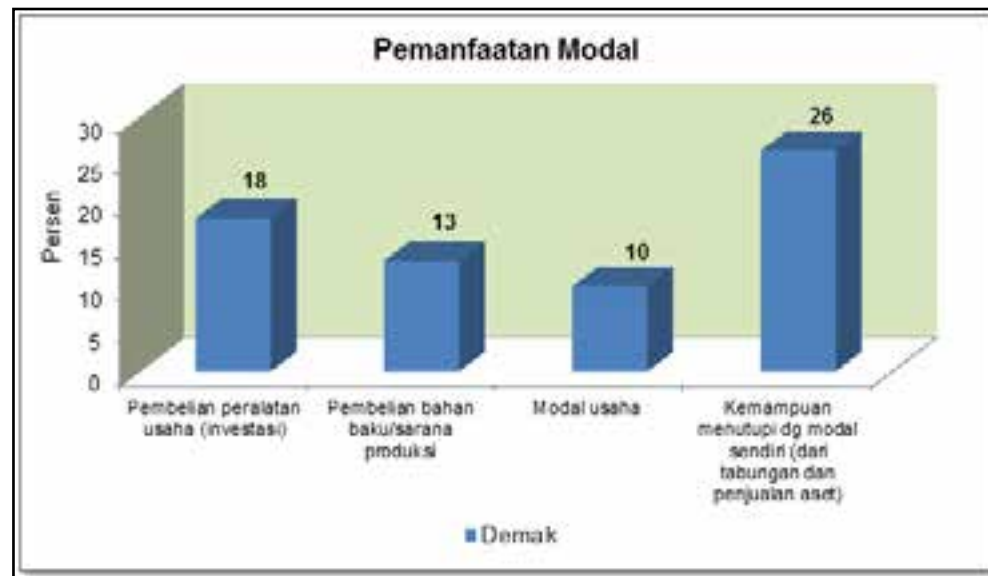
Jika dilihat beban kepala keluarga dengan jumlah tanggungan antara 1 hingga 9 orang anggota keluarga maka nilai penghasilan tersebut terhitung sangat rendah, bahkan dari responden nelayan tercatat sebanyak 31 istri responden nelayan hanya sebagai ibu rumah tangga. Untuk memenuhi kebutuhan keluarga maka sebanyak 23 responden (13 responden diantaranya adalah nelayan) memiliki pekerjaan lain untuk menopang kebutuhan keluarga setiap bulannya.



Gambar 4.4. Tingkat pendapatan rata-rata perbulan responden masyarakat pesisir di Kabupaten Demak

4.1.3. SISTEM USAHA PERIKANAN

Modal merupakan faktor yang sangat penting bagi pengembangan usaha. Dalam menjalankan usahanya, masyarakat pesisir Kabupaten Demak secara umum, menggantungkan sumber permodalannya dari pihak lain. Hanya ada 26 responden dari 100 responden yang memiliki sumber permodalannya dari tabungan keluarga atau menjual aset, dan hanya 10 responden dari 100 responden yang mampu menyisihkan keuntungan untuk kebutuhan modal usaha (Tabel Lampiran 6). Tidak jauh berbeda, responden yang memanfaatkan modal hasil usaha untuk pembelian peralatan hanya sebanyak 18 responden (18%) dan 13% untuk pembelian bahan baku/sarana produksi.



Gambar 4.5. Pemanfaatan modal usaha oleh masyarakat pesisir di Kabupaten Demak

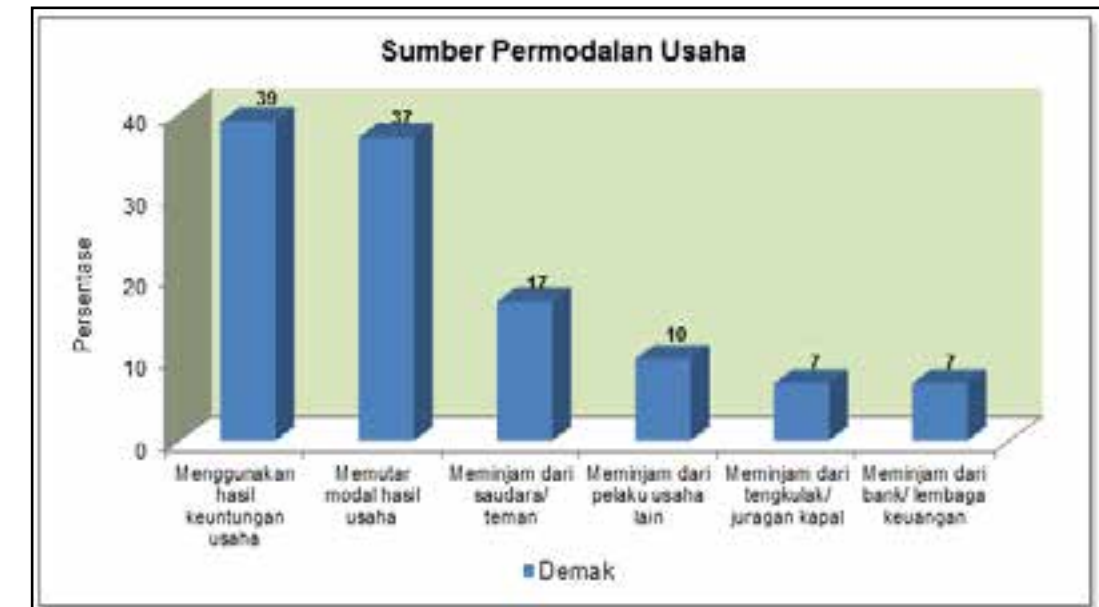
Pendapatan masyarakat pesisir Kabupaten Demak secara rata-rata berkisar antara Rp300.000 sampai dengan Rp11.400.000 per bulan. Penghasilan tertinggi diperoleh pedagang kelontong dan terendah ABK perahu. Secara rata-rata penghasilan masyarakat pesisir di Demak bervariasi setiap bulan tergantung dari cuaca dan musim penangkapan ikan dengan kisaran antara Rp592.857 hingga Rp6.257.143 per bulannya (Tabel Lampiran 7).



Gambar 4.6. Rata-rata pendapatan usaha responden masyarakat pesisir di Kabupaten Demak

4.1.4. POLA PEMBIYAYAAN USAHA MASYARAKAT PESIR

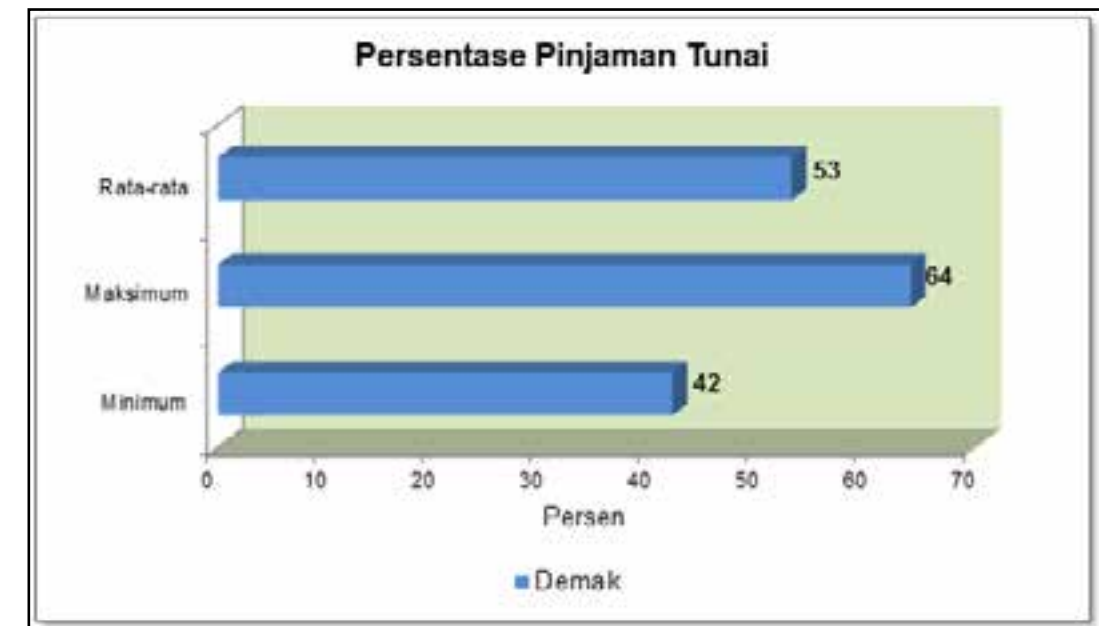
Pola pembiayaan usaha masyarakat pesisir di Kabupaten Demak sangat beragam. Sebagian besar sumber permodalan masyarakat pesisir Kabupaten Demak berasal dari hasil keuntungan usaha (39%) atau memutar/mengelola usaha sendiri (37%). Sementara masyarakat yang menggantungkan sumber permodalannya dari pihak lain, yakni meminjam kepada sesama pelaku usaha (17%), meminjam kepada saudara (17%) dan juragan (7%) serta sumber-sumber modal lainnya. Sedangkan masyarakat yang melakukan akses permodalannya dari lembaga keuangan seperti bank hanya 7% (Tabel Lampiran 8).



Gambar 4.7. Sumber permodalan usaha masyarakat pesisir di Kabupaten Demak

Kebutuhan operasional setiap pelaku usaha dapat diperoleh melalui berbagai cara, baik dengan memanfaatkan keuntungan usaha maupun pinjaman ke pihak lain baik keluarga maupun bukan keluarga. Jenis pinjaman tersebut bisa berupa bahan baku, sarana usaha/produksi ataupun dana tunai yang akan dikelola secara penuh oleh para pelaku usaha.

Berdasarkan kajian di lapangan, untuk wilayah Demak sebanyak 58 responden (58%) yang mengajukan pinjaman ke pihak lain menerima dalam bentuk tunai dan sisanya 42 responden (42%) berupa bahan atau peralatan operasional usaha. Jika dilihat persentase terhadap kebutuhan keseluruhan operasional usaha maka secara rata-rata nilai pinjaman mencapai 53% dari total kebutuhan atau dengan kisaran besarnya nilai pinjaman antara 42% hingga 64% dari kebutuhan modal usaha (Tabel Lampiran 9).



Gambar 4.8. Persentase pinjaman tunai untuk kebutuhan operasional terhadap kebutuhan modal usaha responden masyarakat pesisir Kabupaten Demak

4.1.5. PROFIL MASYARAKAT *UNBANKED*

Wilayah pesisir dan lautan merupakan wilayah peralihan antara ekosistem darat dan laut yang memiliki arti strategis bagi masyarakat pesisir karena mempunyai potensi sumber daya alam dan lingkungan yang sangat kaya, mulai dari pengelolaan usaha penangkapan, budidaya, hingga pengolahan hasil. Karakteristik dan budaya masyarakat pesisir hingga sekarang masih belum sepenuhnya memahami dalam mengintegrasikan secara terpadu potensi-potensi yang dimilikinya. Kebijakan pemerintah seringkali juga masih bersifat sektoral dan lebih condong kepada program pengembangan potensi di wilayah daratan dan menjadikan wilayah lautan sebagai sumber bahan baku.

Menurut Rokhmin Dahuri (2013), wilayah Indonesia punya potensi produksi perikanan terbesar di dunia yaitu sekitar 65 juta ton per tahun dan baru 20% yang dimanfaatkan. Sumberdaya kelautan selama ini hanya dipandang sebelah mata dan dalam pemanfaatan sumber daya kelautan tidak dilakukan secara profesional dan ekstraktif. Sehingga tidak mengherankan apabila sektor ekonomi kelautan hanya berkontribusi kecil terhadap PDB Indonesia yakni sekitar 25%. Angka ini jauh lebih kecil ketimbang negara-negara yang wilayah lautnya lebih sempit dari pada Indonesia seperti Thailand, Jepang, Korea Selatan, China, Selandia Baru, dan Norwegia yang justru sektor ekonomi kelautannya menyumbang kontribusi lebih besar antar 30-60% dari PDB masing-masing negara. Kalau melihat fakta tersebut maka kinerja pembangunan kelautan Indonesia sampai sekarang masih jauh dari optimal.

Harapannya dengan regulasi yang semakin digalakkan oleh Pemerintah Pusat saat ini dapat meningkatkan pemanfaatan sumberdaya kelautan yang ada bagi sebesar-besarnya kemakmuran masyarakat Indonesia khususnya masyarakat pesisir di seluruh wilayah Indonesia.

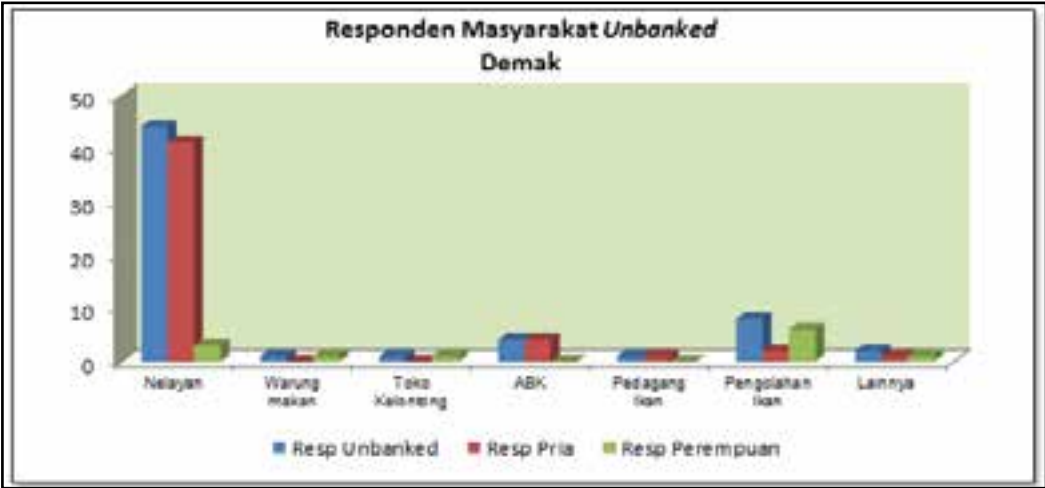
Nelayan perikanan tangkap, pembudidaya ikan, dan pedagang merupakan kelompok masyarakat pesisir yang secara langsung mengusahakan dan memanfaatkan sumber daya lautan beserta isinya (ikan dan biota lainnya) melalui kegiatan penangkapan dan budidaya. Kelompok ini pula yang mendominasi pemukiman di wilayah pantai pada pulau-pulau besar dan kecil di Indonesia (Nikijuluw, 2003). Masyarakat pesisir ada yang menjadi pengusaha skala kecil dan menengah, namun lebih banyak dari mereka yang bersifat subsistem, menjalani usaha dan kegiatan ekonominya untuk menghidupi keluarga sendiri, dengan skala yang begitu kecil sehingga hasilnya hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan jangka pendek.

Nelayan sebagai mayoritas bagian masyarakat pesisir seringkali masih diidentikkan sebagai kelompok usaha/profesi yang masuk ke dalam koridor kemiskinan di Indonesia karena kekayaan sumber daya kelautan ternyata belum mampu menjadikan tingkat kesejahteraan yang tinggi.

Tidak dapat dipungkiri bahwa diantara masyarakat pesisir dan nelayan juga banyak yang memiliki tingkat kesejahteraan sangat tinggi bahkan seringkali menjadi motor perekonomian masyarakat dalam proses kegiatan penangkapan ikan dan pemasaran hasil perikanan. Mereka inilah yang sering kali kita kenal dengan istilah juragan, pemilik kapal atau bahkan tauke.

Tingkat kemiskinan yang ada ditengarai pula oleh pihak lembaga keuangan bank maupun non bank sebagai penyebab rendahnya tingkat pemanfaatan fasilitas layanan keuangan yang ditawarkan lembaga keuangan/perbankan kepada masyarakat pesisir dan nelayan, termasuk mereka yang berada di kantong-kantong usaha penangkapan ikan seperti di wilayah Kabupaten Demak. Rendahnya tingkat kesadaran terhadap manfaat fasilitas layanan lembaga keuangan formal/perbankan khususnya pada masyarakat pesisir dan nelayan yang memiliki potensi pendapatan tinggi (tidak terkategori miskin), mengakibatkan tingginya jumlah masyarakat pesisir dan nelayan yang belum mempunyai akses kepada lembaga keuangan/perbankan, atau yang biasa disebut sebagai *Unbanked People*.

Hasil kajian di Demak menunjukkan bahwa pelaku usaha laki-laki lebih berpotensi untuk menjadi masyarakat *unbanked* dibandingkan pelaku usaha perempuan, dengan perbandingan hampir 4 kali lipat (49:12). Apabila dilihat menurut jenis usaha yang dijalankan, maka masyarakat *unbanked* yang berprofesi sebagai nelayan memiliki persentase yang jauh lebih besar dibandingkan jenis usaha lainnya (lihat Tabel Lampiran 10).



Gambar 4.9. Keragaan responden masyarakat *unbanked* di Kabupaten Demak

Tingkat pendidikan responden masyarakat *unbanked* di Demak relatif masih rendah dengan persentase terbesar ada pada lulusan SD hingga 54%, bahkan tidak mampu lulus SD mencapai 15% (Tabel Lampiran 11). Rendahnya tingkat pendidikan ini ditengarai menjadi salah satu alasan masih rendahnya ketertarikan sebagian masyarakat untuk memanfaatkan fasilitas layanan perbankan.



Gambar 4.10. Tingkat pendidikan responden masyarakat *unbanked* di Kabupaten Demak

Dari sisi kegiatan usaha perikanan, masyarakat *unbanked* di lokasi kajian Kabupaten Demak pada umumnya adalah nelayan yang masih menggunakan perahu dengan motor tempel serta sebagian kecil kapal motor dan statusnya adalah milik sendiri. Dengan skala usaha seperti ini maka nelayan cenderung kesulitan mengelola pendapatannya karena penghasilan yang kecil. Bahkan dari hasil diskusi di lapangan diketahui bahwa dengan pendapatan melaut seperti itu seringkali tidak mampu untuk digunakan sebagai modal melaut kembali (bekal dan bahan bakar), apalagi buat disimpan atau ditabung.

Tabel 4.1. Jenis perahu yang digunakan masyarakat *unbanked* di Demak

Jenis perahu	Demak	
	Nelayan	ABK
Jukung	0	0
Perahu tanpa motor	0	0
Motor tempel	28	5
Kapal motor	6	0

Sumber : Data primer 2015

Berdasarkan jenis usahanya masyarakat *unbanked* di pesisir Demak masih memiliki tingkat pendapatan rata-rata antara Rp532.143 hingga Rp8.410.714 dan hampir semua jenis usaha mampu menghasilkan pendapatan cukup tinggi kecuali pada usaha pengolahan ikan (usaha penjemuran ikan), pedagang ikan atau bakul di tempat pelelangan maupun di pasar-pasar tradisional di wilayah pesisir dan warung (lihat Tabel Lampiran 12).

Tingginya pendapatan dari sektor perikanan khususnya pada jenis usaha penangkapan (nelayan) mengindikasikan bahwa proses kegiatan penangkapan ikan di wilayah Demak berlangsung dengan baik, seperti juga terlihat kemampuan ABK untuk mendapatkan penghasilan perbulan juga tinggi.

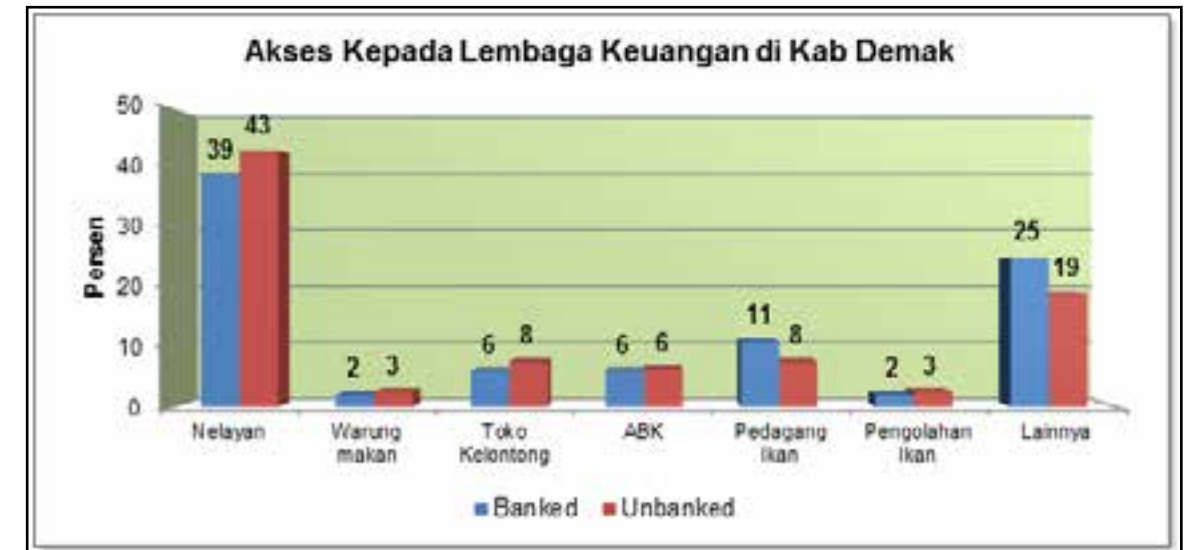


Gambar 4.11. Tingkat pendapatan usaha masyarakat *unbanked* di Kabupaten Demak

Jenis kegiatan usaha penangkapan ikan (nelayan) memiliki rentang pendapatan paling tinggi yaitu sebesar Rp600.000 – Rp30.000.000 untuk satu bulannya, kemudian kegiatan usaha pedagang ikan dengan rentang Rp225.000 – Rp1.950.000 dan usaha warung kelontong dengan rentang pendapatan Rp1.000.000 – Rp6.000.000. Nilai pendapatan tersebut merupakan potensi yang sangat besar bagi masyarakat *unbanked* di wilayah Kajian Demak untuk menjadi masyarakat yang mau dan mampu memanfaatkan fasilitas layanan perbankan minimal menjadi nasabah tabungan.

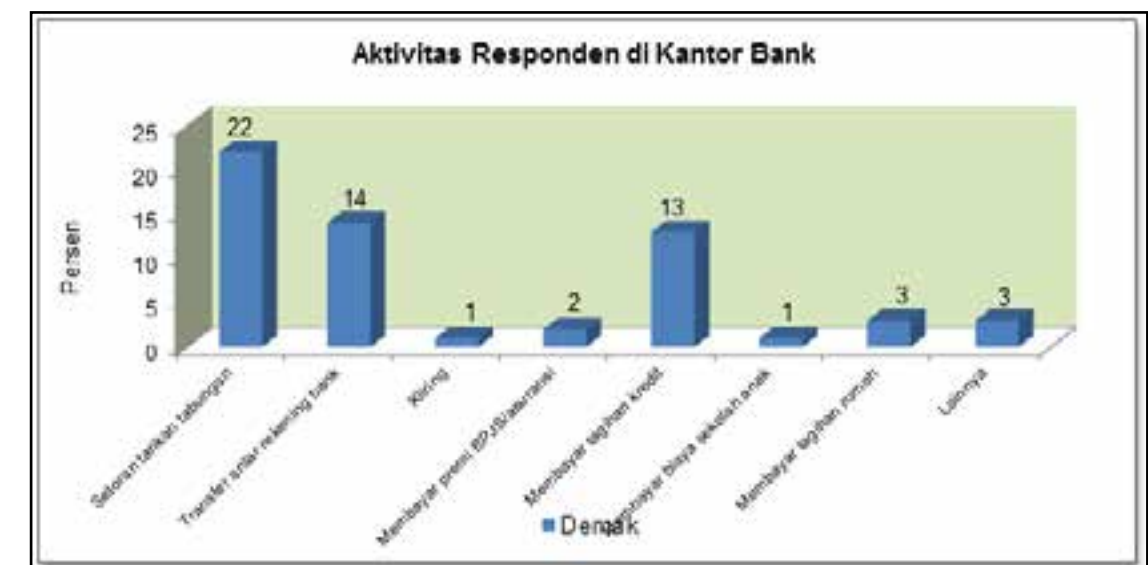
4.1.6. AKSES MASYARAKAT PESISIR TERHADAP LEMBAGA KEUANGAN

Hasil wawancara kepada masyarakat pesisir diketahui kondisi infrastruktur di Kabupaten Demak sudah baik sehingga memudahkan akses transportasi masyarakat. Hal ini antara lain terlihat dari 91% responden menyatakan tidak mengalami kendala jarak dalam mengakses lembaga keuangan dan hanya 9% yang menyatakan menjadi permasalahan. Demikian pula bagi responden masyarakat *unbanked* (79 responden) karena lebih dari 89% responden menyatakan tidak mengalami kendala jarak menuju lembaga keuangan terdekat. Berdasarkan data pada Tabel Lampiran 13 dan 14, hanya responden nelayan dan responden usaha lain-lain yang menyatakan ada kendala jarak dalam mengakses lembaga keuangan terdekat.



Gambar 4.12. Akses kantor lembaga keuangan/perbankan di Kabupaten Demak

Aktivitas pemanfaatan layanan perbankan yang dilaksanakan masyarakat pesisir di kantor lembaga keuangan masih terkonsentrasi kepada setoran/tarikan tabungan (22%), kemudian transfer antar rekening bank (14%) dan aktivitas pembayaran tagihan kredit (13%) (Tabel Lampiran 15). Ketiga jenis layanan ini yang umumnya terdapat pada semua lembaga keuangan baik bank maupun non bank.



Gambar 4.13. Pemanfaatan layanan perbankan oleh responden masyarakat pesisir di Kabupaten Demak

Pemahaman masyarakat pesisir mengenai jenis produk/layanan perbankan maupun fasilitas yang ditawarkan masih rendah. Secara umum pemahaman terhadap istilah yang ada dalam dunia perbankan masih dibawah 50% responden, dengan rata-rata tertinggi pemahaman terhadap istilah perbankan di wilayah Demak berturut-turut adalah Tabungan 38% responden, Kredit bank 35%, Suku bunga 32%, Kartu ATM 30%, Transfer 26%, Teller 23%, Jaminan kredit 22%, Kartu kredit 21%, Bank konvensional 18%, Cek 17%, Deposito bank 16%, Bank syariah 10%, dan Kliring 9%.



Gambar 4.14. Persentase pemahaman responden masyarakat pesisir terhadap istilah perbankan di Kabupaten Demak

4.1.7. KEBUTUHAN LAYANAN JASA KEUANGAN

Hasil diskusi dengan responden pimpinan bank di daerah penelitian diperoleh informasi bahwa tidak semua lembaga keuangan memiliki program sosialisasi produk layanan kepada masyarakat secara kontinu, meskipun ada beberapa lembaga keuangan yang secara aktif melaksanakannya. Kehadiran petugas bank atau jasa keuangan di lokasi-lokasi usaha sektor perikanan sebenarnya dirasakan oleh responden pelaku usaha akan memberikan manfaat yang besar karena masyarakat pesisir menjadi lebih tahu dan terbuka terhadap produk layanan yang ada dan berbeda untuk masing-masing bank atau lembaga keuangan yang ada. Program sosialisasi produk layanan tersebut dinilai masih lebih banyak dilakukan oleh petugas bank dibandingkan penawaran secara langsung karena untuk memunculkan kesediaan pelaku usaha memanfaatkan produk layanan keuangan tidak dapat dilakukan secara instant tetapi harus melalui suatu proses pendekatan.

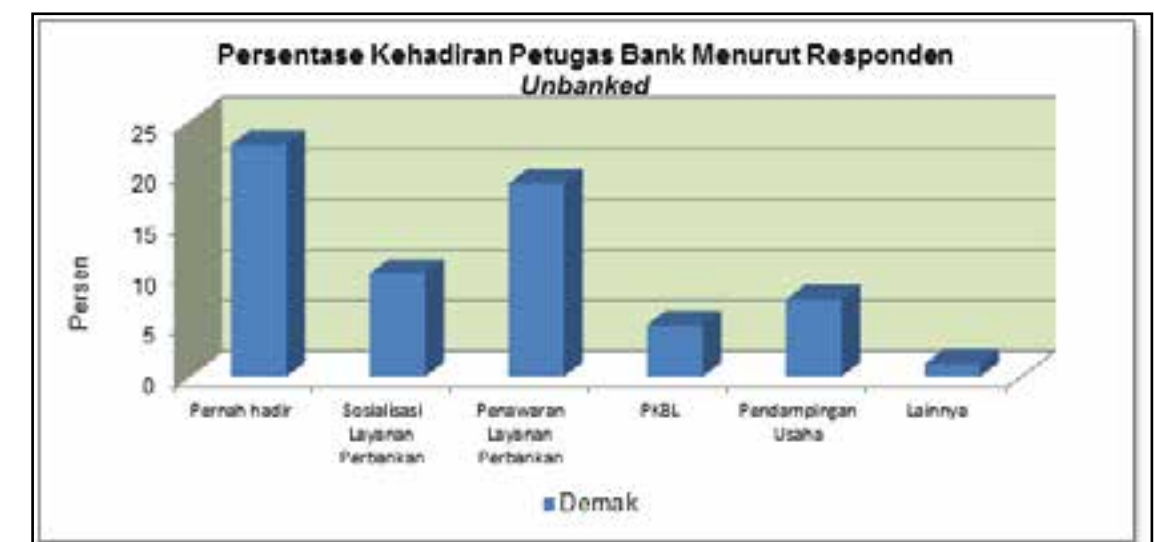
Sementara itu untuk kebutuhan usaha seringkali menuntut kecepatan memperoleh dana yang dibutuhkan. Ditengarai hal ini pula yang mengakibatkan masyarakat pelaku usaha di wilayah pesisir lebih mengandalkan dana dari juragan maupun tauke yang ada di wilayah bersangkutan, karena kemudahan mendapatkan dana secara instant, baik jumlah maupun waktunya. Hal ini yang belum bisa disediakan oleh lembaga keuangan formal.

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden masyarakat pesisir, kehadiran petugas bank dalam rangka mensosialisasikan produk layanan perbankan di wilayah kajian Demak masih relatif rendah hanya 26% responden yang menyatakan ada kehadiran petugas bank. Dengan tingkat pendidikan dan pemahaman akan produk layanan perbankan yang masih rendah, maka kehadiran petugas bank secara langsung menjadi suatu 'keharusan' untuk menjaring potensi keuangan masyarakat *unbanked* di wilayah pesisir Demak (Tabel Lampiran 16).

Sebagai bagian dari masyarakat pesisir pada umumnya, hasil wawancara dengan masyarakat *unbanked* di wilayah kajian Demak memperlihatkan hanya 18 responden masyarakat *unbanked* dari 79 masyarakat pesisir yang menyatakan adanya kehadiran petugas bank atau 26%. Kehadiran petugas bank di lokasi kegiatan masyarakat *unbanked* masih sebatas kepada program sosialisasi layanan perbankan khususnya tabungan dan belum sampai kepada kegiatan penawaran skim pembiayaan dan pendampingan usaha. Data selengkapnya dapat dilihat pada Tabel Lampiran 17.



Gambar 4.15. Persentase kehadiran petugas bank menurut pendapat responden di Kabupaten Demak



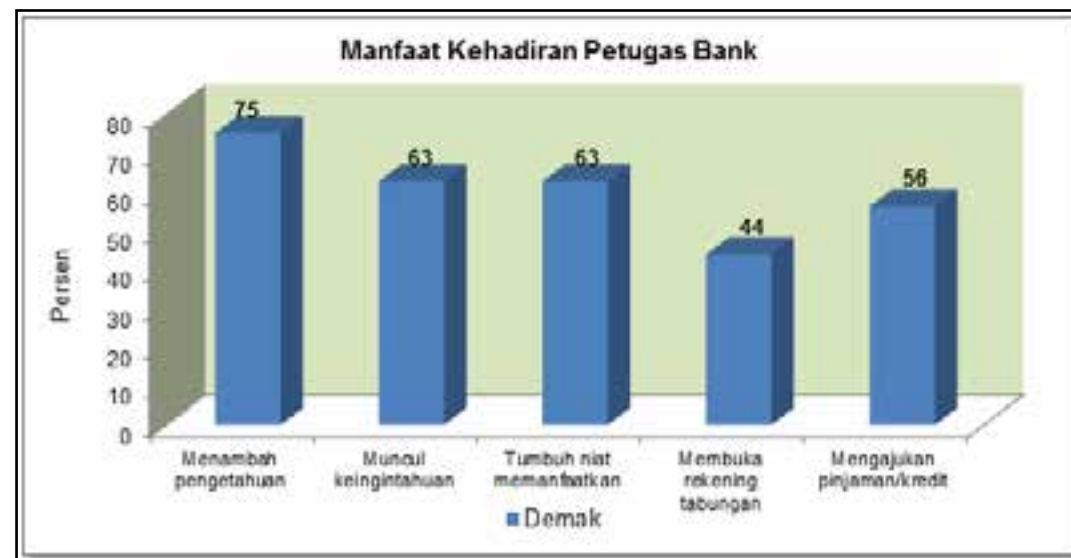
Gambar 4.16. Persentase kehadiran petugas bank menurut responden masyarakat *unbanked* di Kabupaten Demak

Salah satu elemen yang sangat penting dalam menjaga kesinambungan dan kelangsungan usaha Bank adalah keberadaan sumber daya manusia yang berkualitas untuk mendukung kegiatan operasional dengan baik, khususnya dalam upaya memasarkan produk layanan perbankan kepada masyarakat. Pemasaran produk layanan perbankan khususnya pada masyarakat *unbanked* dapat dilakukan dengan cara pemaparan kepada perseorangan, dan melalui kelompok/lembaga pendidikan, dan/atau dengan cara pemberian brosur/leaflet.

Bagi masyarakat pesisir maupun masyarakat *unbanked* dengan tingkat pendidikan dan pendapatan yang rendah maka program layanan yang ditawarkan oleh petugas perbankan mungkin akan terbatas kepada upaya menarik masyarakat pesisir agar mengetahui dan memahami fasilitas dan bentuk layanan perbankan yang kemudian secara sadar bersedia menjadi nasabah pada suatu bank yang diyakininya. Keyakinan calon nasabah merupakan faktor yang menentukan jenis bank atau lembaga keuangan yang dipilih.

Hasil wawancara dengan masyarakat pesisir di wilayah kajian Kabupaten Demak hanya 16% responden yang memberikan pendapatnya bahwa kehadiran petugas bank memberikan manfaat

baginya, khususnya menambah pengetahuan terhadap produk layanan bank. Dari 75% responden yang memberikan pendapat sebanyak 44% akan membuka rekening tabungan dan 56% berminat mengajukan pinjaman kredit (Tabel Lampiran 18).



Gambar 4.17. Manfaat kehadiran petugas bank bagi masyarakat pesisir di Kabupaten Demak

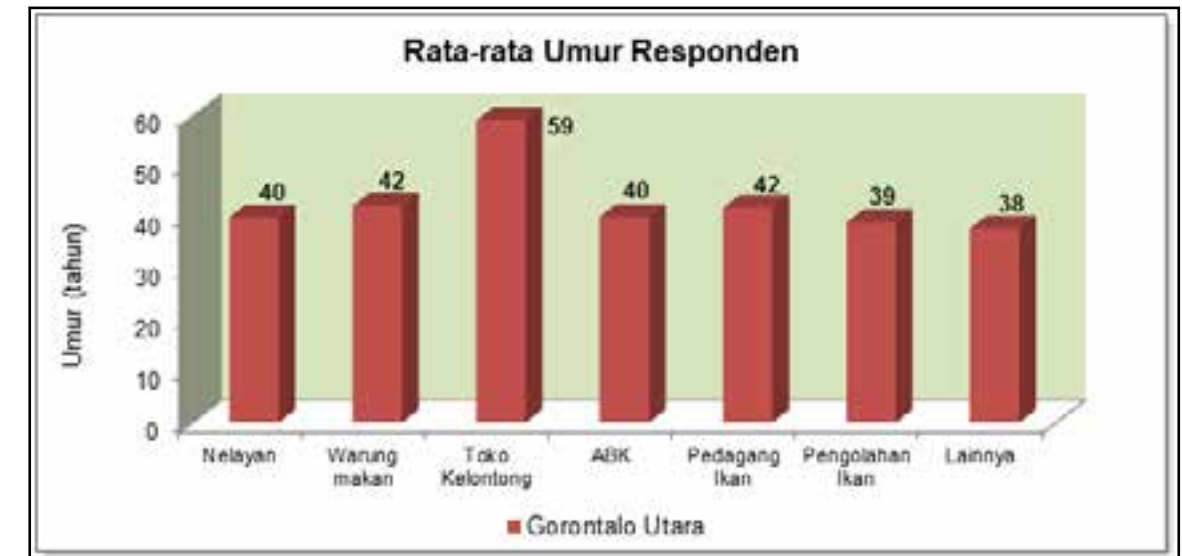
Meskipun sebagian besar responden hanya menilai manfaat yang diperoleh masyarakat pesisir lebih bersifat pengetahuan dan peminatan, namun adapula responden yang tergerak untuk membuka rekening baru maupun mengajukan pinjaman untuk kredit/pembiayaan usaha.

Selain lembaga keuangan formal, lembaga koperasi juga bisa menjadi salah satu alternatif pembiayaan dan pengembangan usaha melalui bentuk simpan pinjam maupun perdagangan umum. Di wilayah kajian Demak pada tahun 2014 terdapat 2 KUD di Kecamatan Bonang dan 2 KUD di Kecamatan Wedung dengan total anggota mencapai 1.326 anggota, serta 55 koperasi primer non KUD di Kecamatan Bonang dan 39 koperasi non KUD di Kecamatan Wedung. Namun demikian dari sekian banyak koperasi yang ada belum terdapat koperasi nelayan ataupun koperasi perikanan (Demak Dalam Angka 2015, BPS Demak 2015).

4.2. KABUPATEN GORONTALO UTARA

4.2.1. KONDISI KELUARGA

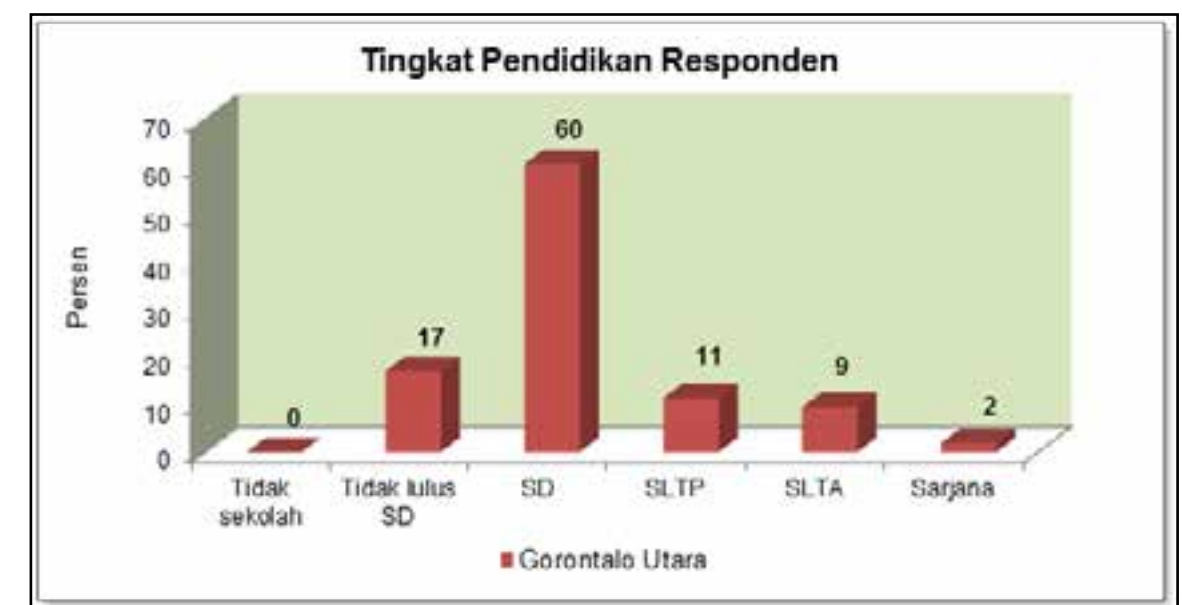
Sesuai dengan kondisi Gorontalo Utara yang memiliki wilayah pesisir utara Pulau Sulawesi maka kehidupan masyarakat pesisir dengan pekerjaan utama sebagai nelayan maupun usaha penunjang lainnya masih sangat terasa. Kegiatan usaha di sektor perikanan tangkap khususnya penangkapan ikan di laut, masih banyak dilakukan masyarakat secara turun-temurun dan berkelanjutan sehingga usia para pelaku usaha tersebut tergolong dewasa yaitu umur 24 tahun hingga 85 tahun. Sementara kegiatan usaha lainnya sebagai implikasi kegiatan penangkapan dan ikan hasil tangkapan juga dilaksanakan oleh sebagian besar masyarakat dewasa, seperti keterlibatan buruh kapal atau ABK (32-53 tahun), pedagang ikan (29-60 tahun) dan pengolah hasil perikanan dengan usia antara 22-62 tahun (Tabel Lampiran 2).



Gambar 4.18. Rataan umur responden masyarakat pesisir di Kabupaten Gorontalo Utara

Hasil diskusi di lapangan, baik kepada responden maupun pelaku usaha lainnya secara langsung, kegiatan usaha yang dijalankan para nelayan dan ABK bahkan sudah dimulai sejak usia belasan tahun sehingga tidak mengherankan jika tingkat pendidikan mereka juga relatif rendah.

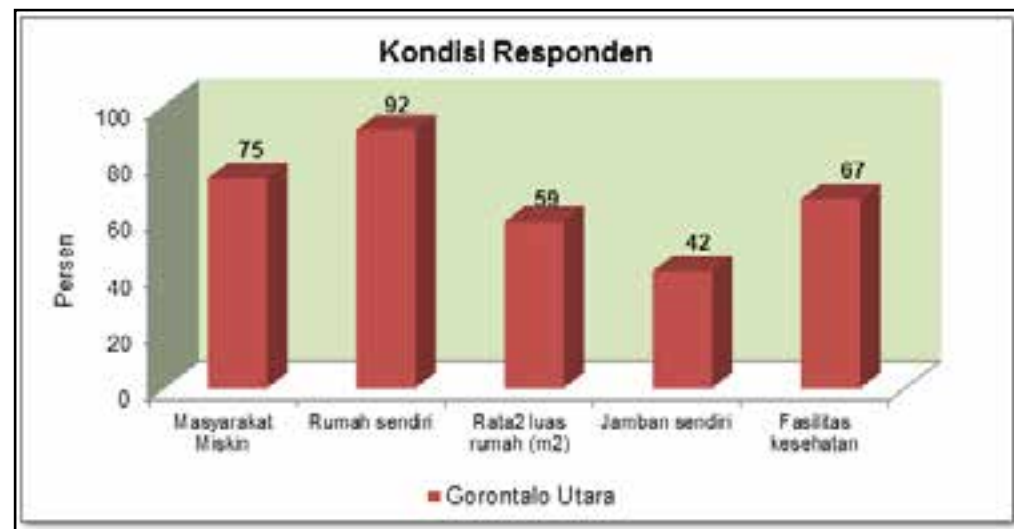
Pelaksana kegiatan usaha masyarakat pesisir Kabupaten Gorontalo Utara, khususnya di wilayah penelitian memiliki tingkat pendidikan cukup baik dimana semua responden pernah mengenyam pendidikan minimal sampai dengan tingkat sekolah dasar. Dari total responden sebanyak 106 orang, maka tingkat pendidikan responden terbanyak adalah lulusan Sekolah Dasar (64 responden atau 60%), diikuti lulusan SLTA, SLTP dan beberapa responden telah lulus strata 1 (sarjana). Sementara responden dengan tingkat pendidikan rendah tercatat sebanyak 18 orang atau 17% (Tabel Lampiran 3).



Gambar 4.19. Persentase tingkat pendidikan responden masyarakat pesisir di Kabupaten Gorontalo Utara

Status sosial suatu masyarakat seringkali dikaitkan dengan kepemilikan dan kondisi rumah tinggal, tidak terkecuali pada masyarakat pesisir, termasuk status rumah itu sendiri milik sendiri atau milik orang lain. Untuk wilayah kajian Kabupaten Gorontalo Utara, dari 106 responden tercatat sebanyak 80 responden atau sekitar 75% termasuk kategori keluarga miskin dengan rata-rata kepemilikan rumah tinggal seluas 59 m² atau kisaran antara 12 m² hingga 172 m² dan hanya 44 responden (42%) yang memiliki jamban sendiri sementara lainnya masih berbagi dengan masyarakat lain seperti di WC umum.

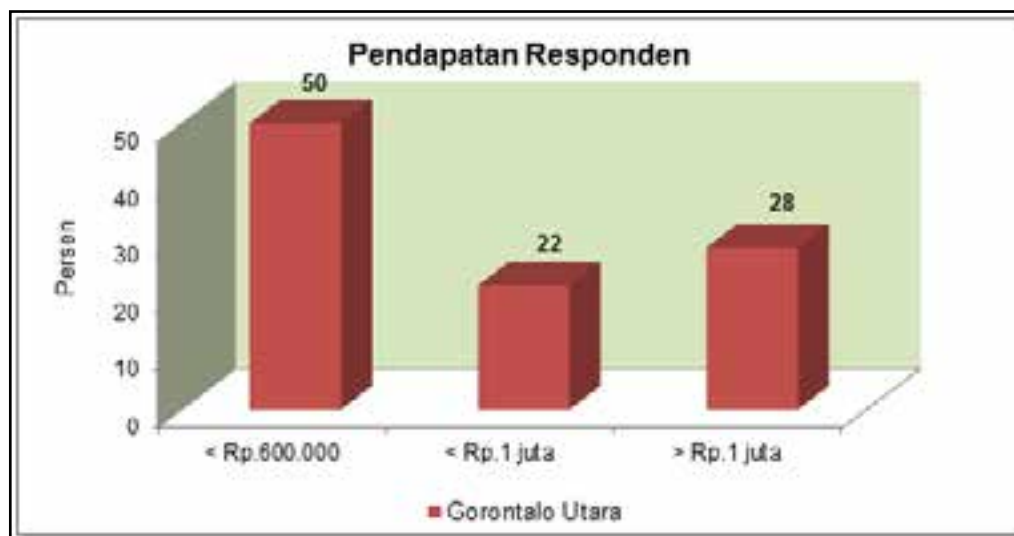
ataupun sungai dan semacamnya (Tabel Lampiran 4). Kondisi seperti itu bisa menjadi indikasi rendahnya kemampuan keuangan keluarga yang berimbas kepada rendahnya niat dan minat berhubungan dengan lembaga keuangan.



Gambar 4.20. Kondisi responden masyarakat pesisir di Kabupaten Gorontalo Utara

4.2.2. MATA PENCAHARIAN DAN PENDAPATAN KELUARGA

Hasil survei di wilayah kajian Gorontalo Utara diidentifikasi sebanyak 6 jenis pekerjaan yang dilakukan oleh masyarakat pesisir, dimana sebagian besar atau 53 responden dari 106 responden masyarakat pesisir masih memiliki tingkat pendapatan di bawah Rp600.000 per bulan atau masih jauh di bawah standar normal (Tabel Lampiran 5). Sementara sebagian kecil (23 responden) berpendapatan hingga Rp1.000.000 dan sebagian lainnya sudah di atas Rp1.000.000 dengan rentang pendapatan hingga Rp15.000.000 per bulannya.



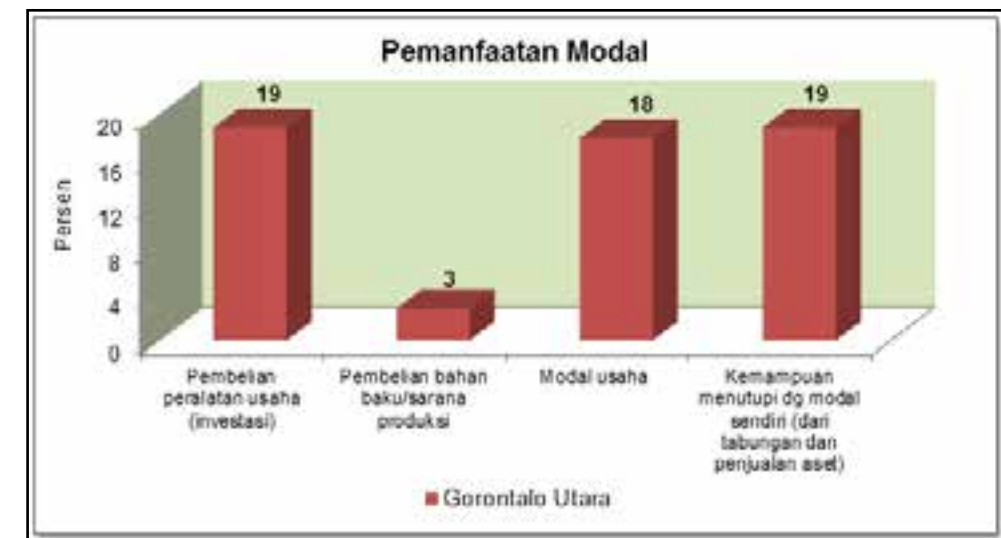
Gambar 4.21. Tingkat pendapatan rata-rata perbulan responden masyarakat pesisir di Kabupaten Gorontalo Utara

Jika dilihat beban kepala keluarga masyarakat pesisir Gorontalo Utara dengan jumlah tanggungan antara 1 hingga 9 orang anggota keluarga maka nilai penghasilan tersebut terhitung sangat rendah, bahkan dari responden nelayan tercatat sebanyak 22 istri responden nelayan berperan hanya sebagai ibu rumah tangga. Sementara untuk menambah pendapatan keluarga maka sebanyak 29 responden (18 responden diantaranya adalah nelayan) memiliki pekerjaan lain untuk menopang kebutuhan keluarga setiap bulannya.

4.2.3. SISTEM USAHA PERIKANAN

Modal merupakan faktor yang sangat penting bagi pengembangan usaha. Dalam menjalankan usahanya, masyarakat pesisir secara umum, menggantungkan sumber permodalannya dari pihak lain. Kondisi di wilayah kajian Kabupaten Gorontalo Utara memperlihatkan hanya 20 responden dari 106 responden atau 19% yang mampu menutupi kebutuhan modal usaha melalui modal sendiri, 20 responden (19%) memanfaatkan untuk pembelian peralatan usaha (investasi), 19 responden (18%) yang menyisihkan keuntungan usaha sebagai cadangan modal usaha, dan hanya 3 responden (3%) memanfaatkannya untuk pembelian bahan baku/sarana produksi (Tabel Lampiran 6).

Minimnya pendapatan dan kurangnya kemampuan mengelola usaha menjadikan masyarakat pesisir di Kabupaten Gorontalo Utara rentan terhadap permasalahan kebutuhan pengelolaan usaha.



Gambar 4.22. Pemanfaatan modal usaha oleh masyarakat pesisir di Kabupaten Gorontalo Utara

Pendapatan masyarakat pesisir di Kabupaten Gorontalo Utara secara rata-rata yang diperoleh pedagang ikan jauh lebih tinggi dari rata-rata jenis usaha lainnya, sedangkan pendapatan terendah diperoleh pengusaha warung makan. Secara rata-rata untuk responden masyarakat pesisir di Gorontalo Utara berkisar antara Rp857.143 hingga Rp2.214.286 (Tabel Lampiran 7).



Gambar 4.23. Rata-rata pendapatan perbulan usaha masyarakat pesisir di Kabupaten Gorontalo Utara

Sumber pendapatan masing-masing pelaku usaha dan mekanisme perolehan pendapatan juga berbeda. Nelayan dan ABK di Gorontalo Utara akan memperoleh pendapatan dari bagi hasil usahanya, dimana seluruh penjualan hasil tangkapan setelah dikurangi biaya operasional akan dibagi antara pemilik kapal/juragan dan nelayan dengan perbandingan (pada umumnya) 50:50. Sebanyak 50% bagian nelayan akan dibagi secara merata antara nahkoda dan ABK dimana nahkoda dan juru mesin (beberapa juragan menerapkan kebijakan seperti ini) akan mendapat 2 bagian sementara ABK mendapatkan 1 bagian.

Jenis usaha seperti warung makan, toko kelontong, pedagang ikan, dan pengolahan ikan memperoleh pendapatan dari selisih modal dan pendapatan yang diperoleh, dimana selisih antara penjualan dan biaya operasional akan menjadi keuntungan/laba dari pelaku usaha. Pendapatan akan diperoleh setelah produk terjual kepada pihak ketiga. Selama ini, pemasaran hasil produk tidak menjadi masalah karena produk akan diterima oleh pedagang/konsumen di lokasi.

4.2.4. POLA PEMBIAYAAN USAHA MASYARAKAT PESISIR

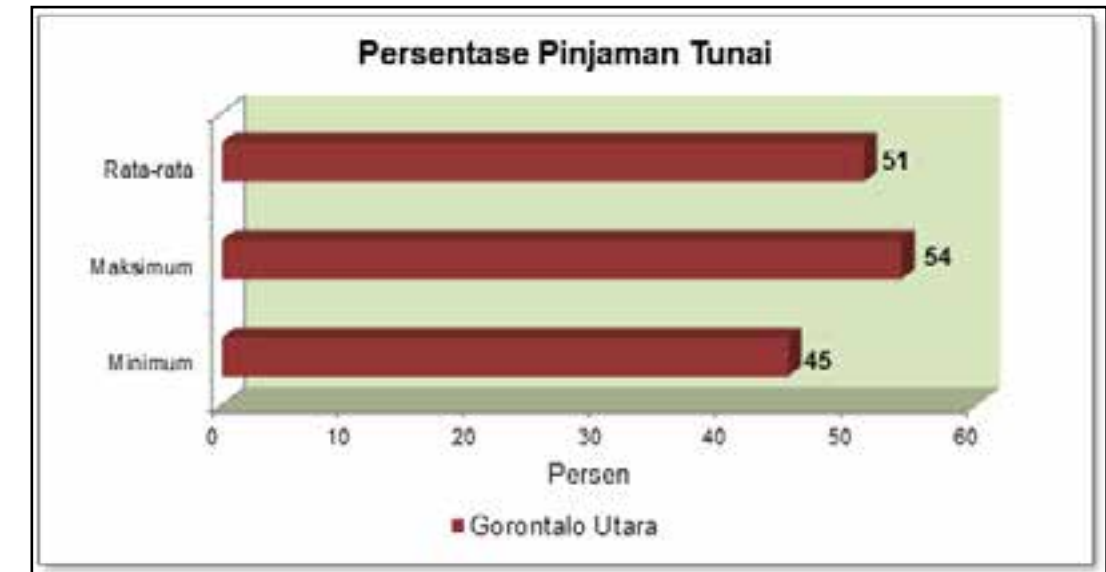
Dilihat dari nilai pendapatan usaha perikanan, pelaku usaha di Kabupaten Gorontalo Utara relatif masih kecil namun masih dapat digunakan untuk mengelola usaha tanpa harus melakukan pinjaman kepada pihak lain, namun menjadikan pelaku usaha sektor perikanan rentan dalam pemenuhan kebutuhan rumah tangga baik untuk konsumsi maupun non konsumsi. Kondisi ini pula yang seringkali menjadi jeratan mereka untuk melakukan pinjaman kepada pemilik modal ataupun juragan kapal dengan sistem pelunasan melalui penjualan hasil tangkapan kepada mereka, sehingga tingkat kesejahteraan tidak akan mengalami peningkatan.

Hasil kajian di Gorontalo Utara memperlihatkan sebanyak 33 responden (dari total 106 responden atau 31% memanfaatkan hasil keuntungan usaha (39 responden/39%) dimana 24 responden (23%) memutar hasil pendapatan untuk menjalankan roda usaha. Sementara responden yang menggantungkan sumber permodalannya dari pihak lain adalah meminjam ke sesama pelaku usaha (1 responden/1%), pinjaman ke saudara (5 responden/5%) dan juragan (2 responden/2%) serta sumber-sumber modal lainnya. Sedangkan responden yang melakukan akses permodalannya dari lembaga keuangan seperti bank hanya 10% atau 11 responden (Tabel Lampiran 8).



Gambar 4.24. Sumber permodalan usaha masyarakat pesisir di Kabupaten Gorontalo Utara

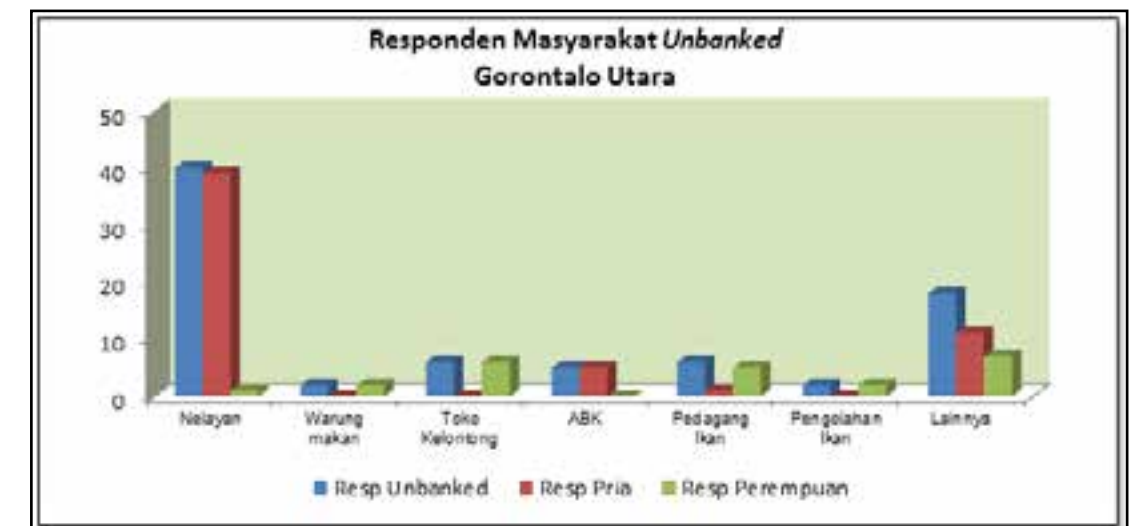
Kebutuhan operasional setiap pelaku usaha dapat diperoleh melalui berbagai cara, baik dengan memanfaatkan keuntungan usaha maupun pinjaman ke pihak lain baik keluarga maupun non keluarga. Jenis pinjaman tersebut bisa berupa bahan baku, sarana usaha/produksi ataupun dana tunai yang akan dikelola secara penuh oleh para pelaku usaha. Dari Tabel Lampiran 9 terlihat sebanyak 49 responden (46%) di Gorontalo Utara memperoleh pinjaman dalam bentuk tunai dengan rata-rata nilai pinjaman sebesar 51% dari kebutuhan modal usaha atau dengan kisaran besarnya nilai pinjaman antara 45% hingga 54% dari kebutuhan modal usaha.



Gambar 4.25. Persentase pinjaman tunai untuk kebutuhan operasional terhadap kebutuhan modal usaha responden masyarakat pesisir di Kabupaten Gorontalo Utara

4.2.5. PROFIL MASYARAKAT UNBANKED

Hasil kajian di Kabupaten Gorontalo Utara memperlihatkan bahwa pelaku usaha laki-laki lebih berpotensi untuk menjadi masyarakat *unbanked* dibandingkan pelaku usaha perempuan, dengan perbandingan lebih dari 2 kali lipat (56:23). Perbandingan untuk jenis usaha yang lainnya menunjukkan dalam profesi sebagai nelayan maka pelaku usaha laki-laki memiliki persentase yang jauh lebih besar dibandingkan jenis usaha lainnya (Tabel Lampiran 10).



Gambar 4.26. Keragaan responden masyarakat *unbanked* di Kabupaten Gorontalo Utara

Pemahaman terhadap pentingnya pengelolaan uang masih belum menjadi perhatian utama bagi para nelayan dan ABK. Dengan tingkat kebutuhan saat ini menjadikan masyarakat pesisir sebagai masyarakat konsumtif dengan mengesampingkan penghematan dana segar. Apakah pemahaman seperti itu bisa dikaitkan dengan tingkat pendidikan dari masyarakat pesisir itu sendiri? Kemungkinan bisa terjadi seperti hal tersebut apalagi dalam kajian ini diketahui bahwa masyarakat *unbanked* sebagian besar memiliki tingkat pendidikan rendah, yaitu tidak lulus SD (20%) atau hanya 69% memiliki jenjang pendidikan hanya sampai tingkat sekolah dasar (Tabel Lampiran 11).



Gambar 4.27. Tingkat pendidikan responden masyarakat *unbanked* di Kabupaten Gorontalo Utara

Dari sisi kegiatan usaha perikanan, masyarakat *unbanked* di lokasi kajian Kabupaten Gorontalo Utara pada umumnya adalah nelayan yang masih menggunakan perahu dengan motor tempel, jukung ataupun perahu tanpa motor sehingga potensi untuk mendapatkan hasil tangkapan juga minimal. Dengan skala usaha seperti ini maka nelayan cenderung tidak pernah mampu mengelola penghasilannya karena kecil bahkan dari hasil diskusi di lapangan diketahui bahwa dengan pendapatan melaut seperti itu seringkali tidak mampu untuk digunakan sebagai modal melaut kembali (bekal dan bahan bakar), apalagi buat disimpan atau ditabung. Peningkatan penghasilan melalui hasil kerja sama dengan juragan kapal tidak banyak berarti karena jumlah anggota rumah tangga yang besar menyebabkan jumlah penghasilan mereka belum mencukupi untuk menutupi kebutuhan hidup sehari-hari.

Tabel 4.2. Jenis perahu yang digunakan masyarakat *unbanked* di Gorontalo Utara

Jenis perahu	Gorontalo Utara	
	Nelayan	ABK
Jukung	7	0
Perahu tanpa motor	1	1
Motor tempel	20	1
Kapal motor	7	0

Sumber : Data primer 2015

Berdasarkan jenis usahanya masyarakat *unbanked* di pesisir Gorontalo Utara memiliki tingkat pendapatan yang rendah dengan rentang pendapatan bulanan yang relatif seragam dengan rata-rata antara Rp521.429 hingga Rp1.235.714. Potensi pendapatan tertinggi terjadi pada usaha pengolahan hasil perikanan dan usaha penangkapan ikan di laut meskipun nilainya juga dirasakan masih kurang untuk menghidupi keluarga (lihat Tabel Lampiran 12).



Gambar 4.28. Tingkat pendapatan usaha masyarakat *unbanked* di Kabupaten Gorontalo Utara

Berdasarkan jenis usahanya, kegiatan usaha penangkapan ikan memiliki rentang yang cukup tinggi antar sesama responden, yaitu Rp150.000 – Rp2.250.000 (nelayan) dan Rp400.000 – Rp3.000.000 (pengolahan hasil perikanan). Sementara untuk jenis usaha yang lain rentang pendapatan antara pelaku yang sama relatif kecil. Dengan pendapatan seperti itu sebagian pendapatan atau keuntungan masih bisa disimpan di lembaga keuangan, namun kondisi yang ada di wilayah kajian Gorontalo Utara justru hanya disimpan di rumah sehingga cenderung mudah digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumtif.

4.2.6. AKSES MASYARAKAT PESISIR TERHADAP LEMBAGA KEUANGAN

Masyarakat pesisir di Gorontalo Utara pada umumnya adalah penduduk yang bermata pencaharian di sektor perikanan dengan cara memanfaatkan sumber daya kelautan (*marine resource based*) yang ada, seperti nelayan, pembudidaya ikan, pengolahan hasil perikanan hingga jasa transportasi laut antar pulau (taksi laut). Dengan tingkat pendidikan masyarakat yang relatif rendah (SD) dan kondisi lingkungan pemukiman masyarakat pesisir yang belum tertata dengan baik dan bahkan terkesan kumuh, mengakibatkan kondisi sosial ekonomi masyarakat berada pada tingkat kesejahteraan yang rendah, sehingga dalam jangka menengah dan jangka panjang pemanfaatan sumber daya pesisir akan semakin besar guna pemenuhan kebutuhan keluarga maupun usaha dari masyarakat pesisir.

Dilihat dari kebutuhan modal usaha maka hanya sebagian kecil masyarakat pesisir Gorontalo Utara dengan beragam jenis usaha yang ada mampu menutupi kebutuhan modal usaha dengan cara memutar atau memanfaatkan keuntungan yang diperoleh dari usaha tersebut. Akan menjadi permasalahan manakala usaha membutuhkan dana cukup besar untuk kelangsungannya, oleh karena itu dukungan permodalan dari berbagai sumber dan kalangan menjadi salah satu alternatif penting untuk mewujudkan setiap kebutuhan usaha.

Data memperlihatkan bahwa sebagian besar responden menilai bahwa usaha yang saat ini dijalankan masih memberikan harapan ke depan karena dinilai masih akan berkembang maupun cukup berkembang. Perkembangan usaha selama 6 bulan terakhir juga memperlihatkan peningkatan kapasitas dan omzet usaha yang menunjukkan peningkatan yang cukup signifikan, pada pelaku usaha penangkapan maupun perdagangan ikan, sementara untuk jenis usaha yang lain juga mengalami peningkatan meskipun tidak sebesar kedua jenis usaha tersebut.

Peningkatan pendapatan diharapkan mampu memenuhi kebutuhan biaya operasional setiap bulannya antara lain dengan cara memutar modal dari keuntungan usaha atau penjualan produk. Namun tidak dipungkiri bahwa kecenderungan kebutuhan keluarga yang semakin besar sebanding dengan pendapatan hasil usaha/tangkapan menjadikan masyarakat pesisir rentan terhadap kebutuhan modal usaha. Kebutuhan dana usaha masyarakat pesisir yang diperlukan untuk tetap menjaga kelangsungan usahanya ternyata masih bisa dipenuhi dengan berbagai cara, termasuk dengan meminjam kepada lembaga keuangan bank dan non bank.

Jika dilihat dari pemenuhan kebutuhan usaha masyarakat pesisir yang mampu mengajukan pinjaman ke bank dengan suku bunga yang relatif lebih kecil dibandingkan pinjaman ke lembaga non bank, maka memberikan indikasi bahwa usaha yang dilakukan dapat berjalan sesuai harapan para pelaku usaha. Kondisi ini membuka peluang lembaga keuangan/perbankan untuk semakin aktif menawarkan fasilitas dan layanan keuangan kepada masyarakat pesisir secara lebih luas.

Hasil wawancara kepada masyarakat pesisir di Kabupaten Gorontalo Utara memperlihatkan sebanyak 66 responden (62%) memiliki akses mudah ke lembaga keuangan, sementara 40 responden atau 38% menyatakan mengalami kendala untuk datang ke kantor bank terdekat (Tabel Lampiran 13 dan 14), dan sebagian besar adalah responden nelayan. Cukup tingginya persentase permasalahan jarak tersebut di wilayah Gorontalo Utara karena masyarakat pesisir/nelayan di Gorontalo Utara masih banyak yang bertempat tinggal di pulau-pulau kecil sehingga akses ke kantor bank terdekat harus menggunakan sarana transportasi perahu penyeberangan atau dikenal dengan ‘taksi laut’ dan dikenakan biaya antara Rp10.000 - Rp20.000 untuk sekali jalan.



Gambar 4.29. Akses kantor lembaga keuangan/bank di Kabupaten Gorontalo Utara

Aktivitas pemanfaatan layanan perbankan yang dilaksanakan masyarakat pesisir di kantor lembaga keuangan masih terkonsentrasi kepada setoran/tarikan tabungan (29%), kemudian aktivitas pembayaran tagihan kredit (16%) dan transfer antar rekening bank (11%) (Tabel Lampiran 15). Ketiga jenis layanan ini yang umumnya terdapat pada semua lembaga keuangan baik bank maupun bukan bank.



Gambar 4.30. Pemanfaatan layanan perbankan oleh responden masyarakat pesisir di Kabupaten Gorontalo Utara

Di wilayah kajian Gorontalo Utara, pemahaman masyarakat pesisir terhadap istilah dalam dunia perbankan cenderung lebih rendah dibandingkan kondisi di Demak. Berturut-turut besaran responden yang mengetahui istilah tersebut adalah Kartu ATM 26% responden, Tabungan 25%, Kartu kredit 18%, Kredit bank 17%, Transfer 16%, Teller 15%, Jaminan kredit 15%, Suku bunga 14%, Cek 12%, Bank konvensional 12%, Deposito bank 9%, Bank syariah 8%, dan Kliring 3%.



Gambar 4.31. Persentase pemahaman responden masyarakat pesisir terhadap istilah perbankan di Kabupaten Gorontalo Utara

Upaya peningkatan terhadap akses produk dan layanan perbankan bagi masyarakat secara luas harus dimulai dengan sosialisasi pengetahuan dan pemahaman masyarakat terhadap istilah produk/layanan perbankan itu sendiri. Untuk lembaga keuangan di wilayah Gorontalo Utara sudah memiliki dan melaksanakan program sosialisasi layanan perbankan kepada masyarakat secara lebih luas, baik secara individu maupun kelompok yang berlokasi di rumah maupun tempat kegiatan usaha, serta di lembaga pendidikan bekerja sama dengan pihak sekolah umum untuk sosialisasi peserta didik di tingkat SLTP dan SLTA.

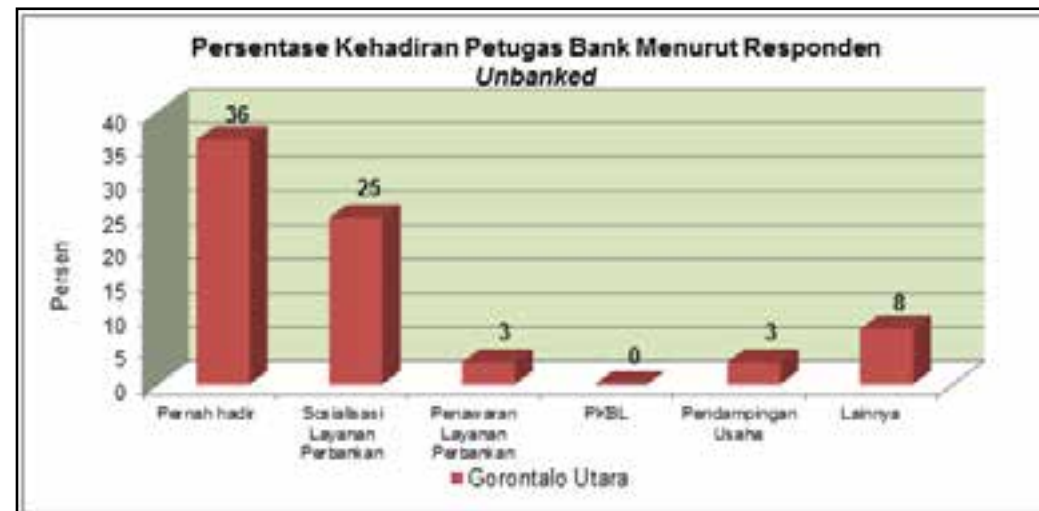
4.2.7. KEBUTUHAN LAYANAN JASA KEUANGAN

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden masyarakat pesisir, kehadiran petugas bank dalam rangka mensosialisasikan produk layanan perbankan di wilayah kajian Gorontalo Utara tingkat kehadiran petugas bank cukup tinggi (61 responden atau 58%). Dengan tingkat pendidikan dan pemahaman akan produk layanan perbankan yang masih rendah, maka kehadiran petugas bank secara langsung menjadi suatu 'keharusan' untuk menjaring potensi keuangan masyarakat *unbanked* di wilayah pesisir Gorontalo Utara (Tabel Lampiran 16).



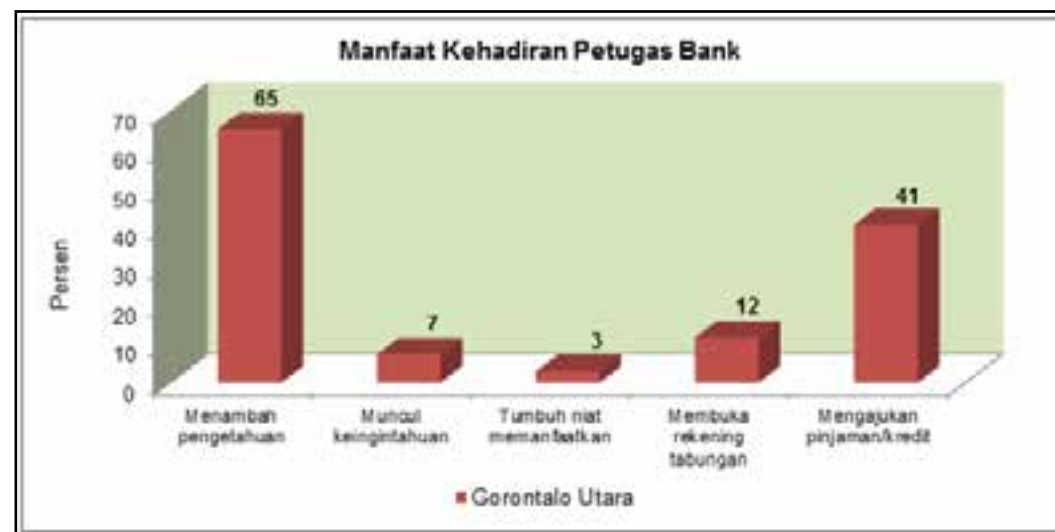
Gambar 4.32. Persentase kehadiran petugas bank menurut pendapat responden di Kabupaten Gorontalo Utara

Membandingkan kondisi masyarakat *unbanked* di wilayah kajian Gorontalo Utara memperlihatkan bahwa hanya 22 responden dari 61 responden masyarakat yang menyatakan adanya kehadiran petugas bank atau 36,07%. Seperti halnya kondisi pada masyarakat pesisir Gorontalo Utara, masyarakat *unbanked* di lokasi kajian menganggap kehadiran petugas bank masih sebatas kepada program sosialisasi layanan perbankan khususnya tabungan dan belum pada upaya menawarkan skim pembiayaan dan pendampingan usaha. Data selengkapnya dapat dilihat pada Tabel Lampiran 17.



Gambar 4.33. Persentase kehadiran petugas bank menurut responden masyarakat *unbanked* di Kabupaten Gorontalo Utara

Hasil wawancara dengan masyarakat pesisir di wilayah kajian Kabupaten Gorontalo Utara sebanyak 73 responden masyarakat pesisir yang merasa mendapatkan manfaat dari kehadiran petugas bank, dimana 45 responden atau 65% diantaranya menyatakan menambah pengetahuan mengenai bentuk layanan perbankan, 12% (8 responden) membuka rekening tabungan dan bahkan 41% (28 responden) berminat untuk mengajukan pinjaman kredit (Tabel Lampiran 18).



Gambar 4.34. Manfaat kehadiran petugas bank bagi masyarakat pesisir di Kabupaten Gorontalo Utara

Manfaat yang diperoleh masyarakat pesisir di wilayah kajian Kabupaten Gorontalo Utara ternyata hanya untuk menambah pengetahuan tentang produk layanan perbankan dan belum untuk menumbuhkan niat menjadi nasabah bank (persentase masih kecil).

Selain lembaga keuangan formal, lembaga koperasi juga bisa menjadi salah satu alternatif pembiayaan dan pengembangan usaha melalui bentuk simpan pinjam maupun perdagangan umum.

Di wilayah kajian Gorontalo Utara, pada tahun 2014 di wilayah Kecamatan Kwandang hanya terdapat 1 unit KUD dan 27 unit koperasi primer non KUD (Gorontalo Utara Dalam Angka 2014, BPS Gorut 2015). Pada tahun 2015 ini telah diinisiasi berdirinya Koperasi Perikanan dengan nama "Padu Alam Laut" yang diharapkan bisa menjadi mitra bagi masyarakat pesisir dan masyarakat nelayan.

BAB V

LEMBAGA KEUANGAN DI WILAYAH KAJIAN

5.1. JENIS LEMBAGA KEUANGAN

Secara umum, masyarakat pesisir di Kabupaten Demak maupun Kabupaten Gorontalo Utara sudah mengenal lembaga keuangan dengan baik karena cukup banyak lembaga keuangan berada di wilayah tersebut baik perbankan konvensional maupun syariah. Produk-produk yang ditawarkan juga cukup banyak namun demikian masyarakat pesisir masih relatif sedikit yang memanfaatkan lembaga keuangan tersebut dalam mendukung kegiatan usaha mereka. Kerumitan dan risiko konsekuensi gagal bayar angsuran yang menjadi alasan utama sebagian besar masyarakat pesisir di Demak dan Gorontalo Utara belum mau melakukan akses pinjaman di bank. Oleh karena itu, diperlukan upaya untuk lebih mendekatkan dan membuka pemahaman secara lebih lengkap tentang fasilitas dan layanan perbankan kepada masyarakat pesisir.

Bank atau lembaga perantara bank sebaiknya mendekat kepada masyarakat sehingga komunikasi antara masyarakat dengan bank menjadi lebih intensif. Disamping memberikan penjelasan tentang produk bank, lembaga perantara ini juga diharapkan menjelaskan tentang peranan, keuntungan bertransaksi di bank. Seperti kebanyakan lembaga non formal yang berkembang di masyarakat pesisir, layanan keuangan formal/bank sebaiknya dibuat semudah mungkin terutama untuk jenis layanan kredit/pembiayaan. Selain produk perbankan, sebaiknya juga diberikan layanan jasa konsultasi keuangan dan penyusunan proposal, serta bimbingan manajemen keuangan keluarga sehingga dapat meningkatkan pemahaman masyarakat dengan baik. Dapat pula diberikan layanan non keuangan seperti bimbingan peningkatan kapasitas manajemen usaha dan pemasaran, lalu pelatihan keahlian teknis baik di bidang penangkapan maupun pengolahan ikan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa masyarakat pesisir di lokasi kajian, utamanya pelaku usaha sektor perikanan diperoleh gambaran bahwa lembaga keuangan formal (bank umum) masih diharapkan oleh masyarakat untuk membantu pembiayaan usahanya selain dari koperasi maupun lembaga pegadaian, seperti tercermin pada Tabel 5.1.

Hasil survey menunjukkan bahwa keberadaan bank umum masih menjadi pilihan dan harapan bagi masyarakat pesisir, baik di Kabupaten Demak maupun Kabupaten Gorontalo Utara. Semakin berkembangnya jumlah bank umum yang ada di wilayah kajian dengan berbagai macam program dan layanan baik tunai maupun non tunai akan mempermudah masyarakat (*banked*) untuk memenuhi segala kebutuhan finansialnya. Kemudian pilihan masyarakat pesisir selanjutnya adalah pegadaian dan koperasi untuk wilayah kajian Kabupaten Demak dan pilihan koperasi di wilayah kajian Kabupaten Gorontalo Utara. Pemilihan lembaga koperasi (termasuk koperasi perikanan atau koperasi nelayan) sebagai lembaga keuangan pilihan kedua setelah bank umum oleh masyarakat pesisir di kedua lokasi kajian, menjadi hal yang sangat tepat untuk pengembangan pembiayaan usaha mereka kedepan. Hal ini sangat sejalan dengan amanat UU No 23 tahun 2014 tentang Pemerintah Daerah, yang menyatakan bahwa semua bentuk bantuan sosial dari Pemerintah untuk masyarakat akan disalurkan melalui lembaga berbadan hukum, yang salah satunya adalah Koperasi.

Tabel 5.1. Jumlah responden berdasarkan pilihan lembaga pembiayaan

Lembaga keuangan	Jumlah responden di Demak	Jumlah responden di Gorontalo Utara
1) Bank umum	33	53
2) Bank syariah	1	4
3) BPR	0	0
4) BMT	1	3
5) Asuransi	0	0
6) Money changer	0	0
7) Kantor pos	2	2
8) Pegadaian	15	2
9) Koperasi	13	27

Sumber: Data primer 2015

Halaman ini sengaja dikosongkan

5.1.1. KABUPATEN DEMAK

Beberapa jenis lembaga keuangan yang ada di Kabupaten Demak adalah lembaga keuangan formal seperti bank, koperasi, pegadaian, dan lembaga keuangan non formal (kredit keliling). Bank yang beroperasi di Kabupaten Demak adalah BNI 46, BRI, Mandiri, BCA, BPD Jateng. Disamping itu juga ada lembaga keuangan BMT (Baitul Maal wal Tamwil), Bank Perkreditan Rakyat (BPR), BPR-BKK (Bank Perkreditan Rakyat-Bank Kredit Kecamatan) dan Bank Kredit Desa (BKD).

5.1.2. KABUPATEN GORONTALO UTARA

Secara keseluruhan keberadaan lembaga keuangan dan perbankan di Gorontalo Utara khususnya di wilayah Kecamatan Kwandang memberikan dampak positif bagi perkembangan perekonomian warga karena berbagai jenis fasilitas layanan telah dilaksanakan oleh perbankan dengan skim dan bentuk yang berbeda-beda antar lembaga keuangan atau perbankan.

Berdasarkan hasil diskusi dengan pimpinan perbankan di Kwandang, pemanfaatan layanan bank sampai saat ini masih didominasi oleh tabungan (setoran dan tarikan), baik melalui teller di kantor cabang pembantu ataupun unit maupun jaringan Anjungan Tunai Mandiri (ATM) yang berada di masing-masing kantor bank bersangkutan. Jaringan ATM di wilayah ini dinilai masih sangat kurang karena wilayah Kwandang meskipun merupakan ibukota Kabupaten Gorontalo Utara, tetapi aktivitas perekonomiannya masih relatif sepi dan juga belum ada pusat-pusat perbelanjaan.

Lembaga keuangan yang terdapat di Kabupaten Gorontalo Utara pada saat survey adalah sebagai berikut:

- Bank Umum, terdapat 5 Bank, yakni: BRI Kantor Cabang Pembantu (KCP) Unit Kwandang, Bank Mandiri KCP Unit Kwandang, Bank BPD SulutGo KCP Kwandang, Bank BTPN KCP Kwandang, dan Bank Danamon KCP Gorontalo Utara,
- Bank Syariah, Bank Muamalat KCP Kwandang,
- Koperasi,
- Baitul Maal wa Tamwil (BMT),
- Pegadaian, dan
- Kantor Pos.

5.1.3. BENTUK LAYANAN KEUANGAN

Program pembinaan dan pengembangan usaha masyarakat sudah banyak dilakukan, baik melalui dana APBN, APBD, dana kemitraan BUMN hingga program pengembangan sektor riil oleh lembaga perbankan. Mudahnya kelompok usaha masyarakat untuk mendapatkan bantuan tersebut menimbulkan persepsi bahwa setiap dana yang diberikan oleh lembaga pemerintah (kementerian, bank milik pemerintah dan BUMN) seringkali diartikan sebagai bantuan cuma-cuma atau gratis. Persepsi tersebut juga terjadi untuk skim pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR), dimana masyarakat Gorontalo Utara, termasuk masyarakat pesisirnya masih menganggap KUR sebagai bantuan gratis atau hibah sehingga tidak semuanya berjalan lancar. Sebagai akibatnya beberapa bank di Gorontalo Utara mengeluarkan data *black list* beberapa nama nelayan penerima KUR yang macet.

Dalam survei yang dilakukan oleh *World Bank* (<http://web.worldbank.org>), bentuk layanan keuangan yang paling diinginkan oleh masyarakat dalam rumah tangga adalah rekening tabungan bank untuk memudahkan aliran dana melalui fasilitas setoran dan tarikan tunai dengan alasan utama sebagai "jaminan" dan "kurangnya pendapatan yang mencukupi", serta ada anggapan bahwa rekening tabungan bank jauh lebih penting bagi suatu rumah tangga dibanding dengan kredit bank.

Bagi rumah tangga yang terletak di luar pulau Jawa ternyata terdapat kemungkinan dua kali lebih besar untuk tidak memiliki rekening bank dibanding rumah tangga yang terletak di pulau Jawa. Akses fisik terhadap layanan keuangan formal pada umumnya bukanlah merupakan suatu masalah yang besar, dengan anggapan bahwa waktu yang dibutuhkan untuk menjangkau bank cukup sebanding dengan waktu yang dibutuhkan untuk menjangkau layanan-layanan publik utama seperti rumah sakit dan sekolah. Pengecualian terjadi pada daerah pedesaan di luar pulau Jawa, terutama di tempat-tempat yang masih menggunakan transportasi air dengan biaya yang tinggi (masyarakat pesisir).

5.2.1. KABUPATEN DEMAK

Bentuk layanan keuangan yang ditawarkan oleh lembaga-lembaga keuangan yang ada di Demak secara umum sama dengan lembaga-lembaga keuangan yang ada. Bank konvensional memberikan jasa perbankan seperti simpan-pinjam, pengiriman uang, deposito dan produk konvensional lainnya. Sementara layanan untuk kredit, masing-masing bank mempunyai kebijakan yang berbeda. Beberapa bentuk layanan keuangan yang diberikan oleh bank yang beroperasi di Demak disajikan di Tabel 5.2.

Tabel 5.2. Bentuk layanan keuangan di wilayah kajian Demak

No	Nama Bank	Skim Pembiayaan	Bentuk layanan
1	Bank Mandiri	Kredit Mikro	• Bank Unit Mikro di 3 lokasi • Kredit Mikro • Grace period 36 bulan
2	Bank BRI KC Demak	KUR	• Penugasan mantri BRI dan penerapan BRILink • Grace period sesuai musim ikan
3	Bank BNI 46	KUR	• Bank formal
4	Bank BPD Jateng	Kredit Mikro	• Mobile Marketing untuk meluaskan jangkauan
5	PD BPR BKK Cabang Demak	Kredit Mikro	• Penyaluran dana APBN untuk kelompok-kelompok penangkapan ikan, pengolahan ikan, pemasaran ikan/cumi, dan budidaya ikan.

(a) Bank Mandiri KC Demak

Kantor Cabang Mandiri Demak yang memberikan kredit adalah Mandiri Unit Mikro. Kantor unit Mikro memberikan kredit sampai dengan Rp50 juta. Bila nasabah menginginkan kredit lebih dari nilai tersebut maka harus mengajukan ke kantor wilayah. Sampai saat ini sudah ada beberapa kegiatan usaha perikanan yang diberikan kredit oleh Bank Mandiri Mikro. Namun usaha tersebut belum menjadikan kegiatan perikanan sebagai usaha yang diusulkan, tetapi kegiatan ekonomi lainnya seperti perdagangan. Kegiatan perikanan yang sudah banyak dibiayai adalah sektor budidaya perikanan.

(b) Bank BRI KC Demak

Sektor yang dibiayai oleh BRI utamanya di sektor perikanan dan pertanian, serta usaha lain yang terkait dengan syarat-syarat yang ditentukan. Skim pembiayaan yang diberikan oleh BRI adalah kredit komersil dan kredit program seperti Kupedes Komersial, Kupedes Rakyat, KUR dengan plafon yang diberikan Rp5 juta - Rp50 juta dan KUR mikro dengan plafon Rp1 juta - Rp35 juta.

BRI Cabang Demak telah menyalurkan kredit untuk sektor perikanan dan pertanian sekitar 65% dari total kredit yang tersalurkan. Bahkan untuk BRI Unit Bonang 70% pangsa kredit merupakan sektor perikanan dengan total pembiayaan hingga Rp800 juta. Khususnya pada sektor perikanan kredit investasi perikanan diberikan untuk pembelian kapal dan alat tangkap dengan menggunakan kredit Kupedes Komersial dengan plafon sampai dengan Rp5 milyar, dimana jaring dan alat tangkap dapat dijadikan sebagai jaminan.

Untuk memudahkan proses pengajuan kredit, petugas bank BRI akan membantu melakukan pendampingan kepada calon nasabah dengan meminta mengumpulkan bukti usaha dan catatan pengeluaran dan pendapatan untuk dibuatkan analisis usahanya.

Menurut pejabat bank, nelayan dan masyarakat pesisir kurang tertarik untuk menabung karena karakter nelayan yang menilai mudah dapat ikan namun mudah untuk menghabiskan uang pada saat tidak melaut, disamping kelemahan dalam pengelolaan keuangan. Jauh berbeda dengan pelaku usaha pada sektor perdagangan ikan yang lebih mampu mengelola keuangan.

(c) Bank BNI KC Demak

Saat pelaksanaan penelitian lapangan, Bank BNI KC Demak telah memiliki nasabah disektor perikanan meskipun jumlahnya baru sekitar 2% dari masyarakat pesisir yang merupakan nasabah BNI dan seluruhnya merupakan nasabah perorangan yang bergerak pada kegiatan usaha pedagang ikan dan pengolahan hasil perikanan seperti usaha ikan asap.

BNI KC Demak belum memiliki skim khusus untuk sektor perikanan sehingga pengajuan kredit dimasukkan kedalam skim kredit komersial. Saat ini bagi nasabah yang aktif melakukan peminjaman

modal kerja baru sekitar 30 orang dengan besaran peminjaman dari Rp5 juta hingga Rp50 juta.

(d) Bank BPD Jateng KC Demak

Sektor perikanan merupakan sektor usaha penting bagi Kabupaten Demak, namun sayangnya belum dikelola secara optimal. Hal ini terlihat dari banyaknya produk perikanan lokal seperti ikan asap, kerupuk dan produk perikanan lain yang belum memiliki pasar. Hingga saat ini pelaku usaha yang sudah menjadi debitur pada BPD Jateng KC Demak adalah pedagang ikan, pembudidaya ikan lele, pengolah ikan asap, pemilik kapal, dan usaha pengolahan ikan.

Seperti halnya pada beberapa bank lainnya, BPD Jateng juga belum memiliki skim khusus di sektor perikanan, namun BPD Jateng telah menyalurkan pembiayaan pada sektor perikanan melalui kredit usaha kecil dan mikro dengan pangsa baru sekitar 3-5% dari total kredit, baik kredit investasi maupun kredit modal kerja.

Sampai saat ini jumlah nasabah yang melakukan pinjaman kredit di BPD Jateng dari sektor perikanan berjumlah 500 orang dengan besaran kredit yang diberikan dari Rp5 juta - Rp200 juta untuk kredit modal kerja dan Rp50 - Rp500 juta untuk kredit investasi. Pada umumnya pinjaman dengan nilai besar digunakan untuk pembelian kapal dan alat tangkap, sedangkan kredit dengan nominal kecil dimanfaatkan untuk modal perbekalan melaut.

Untuk memudahkan akses bagi masyarakat, BPD Jateng telah memiliki kantor kas kecil di wilayah-wilayah kecamatan pesisir Kabupaten Demak seperti di Sayung, Wedung dan Bonang dimana masyarakat dengan mudah mengakses kantor tersebut.

(e) PD BPR BKK Demak

PD BPR BKK memiliki 9 kantor unit di Kabupaten Demak, namun hanya sebagian kecil (5%) nasabah dari sektor perikanan meskipun masyarakat di sektor perikanan dinilai sangat potensial untuk mendapatkan pembiayaan dari lembaga perbankan. Hal ini pula yang membuat PD BPR BKK belum memiliki skim khusus untuk sektor perikanan. Kredit yang telah disalurkan oleh PD BPR BKK Demak adalah kredit mikro dengan plafon Rp2 juta - Rp25 juta untuk pinjaman modal kerja.

Beberapa nasabah pada lembaga keuangan bergerak pada sektor pembiayaan perikanan dan hasilnya, seperti budidaya ikan, budidaya lele serta usaha pengolahan ikan. Sementara untuk nelayan masih sangat terbatas (Kelompok Nelayan KUB Mina Bahari Sejahtera Dusun Pleben Kec. Wedung) karena terkait dengan karakteristik nelayan yang sangat konsumtif, disamping adanya ketidakpastian yang tinggi dari usaha perikanan tangkap.

Strategi yang dilakukan PD BPR BKK Demak dalam meningkatkan jumlah nasabah adalah dengan membuka kantor unit di setiap kecamatan, membuka kas keliling dan melakukan sosialisasi bersama instansi terkait seperti dinas perikanan, dinas koperasi. Pihak lembaga menilai masih perlunya edukasi tentang perbankan pada masyarakat pesisir.

5.2.2. KABUPATEN GORONTALO UTARA

Bentuk layanan keuangan yang telah dijalankan oleh lembaga keuangan atau perbankan di wilayah kajian Gorontalo Utara dilakukan dengan memanfaatkan kebijakan dan sumberdaya manusia dari masing-masing perbankan. Kebijakan yang diterapkan tidak terlepas dari kebijakan yang telah ditetapkan oleh kantor pusat atau kantor cabang dari masing-masing bank, sehingga bank pelaksana di daerah hanya menjalankan program kebijakan tersebut.

Pada dasarnya bentuk layanan keuangan yang dilakukan oleh perbankan dalam upaya menawarkan produk yang dimiliki perbankan mulai dari sekedar pembukaan rekening tabungan untuk proses setoran dan tarikan dana tunai, penggunaan ATM untuk penarikan tunai dan belanja (debit) hingga penawaran skim pembiayaan/kredit untuk kegiatan usaha (produktif) maupun untuk kebutuhan rumah tangga (konsumtif).

Bentuk layanan perbankan untuk kegiatan usaha produktif dan khususnya bagi masyarakat pesisir maupun pelaku usaha sektor perikanan tangkap di wilayah Gorontalo Utara seperti dalam tabel berikut.

Tabel 5.3. Bentuk layanan keuangan di wilayah kajian Gorontalo Utara

No	Nama Bank	Skim Pembiayaan	Bentuk Layanan	LKD
1	Bank BRI KCP Kwandang	KUR	• Penugasan mantri BRI dan penerapan BRI/Link • Grace period sesuai musim ikan	5 LKD di daratan dan 2 di pulau
2	Bank BTPN KCP Kwandang	Kredit Mikro	• Pelatihan rutin 2 mingguan di KCP untuk para nasabah • Grace period jika terjadi musibah/kebakaran	10 LKD tersebar
3	Bank Danamon Unit Kwandang	Kredit Mikro	• Mobile Marketing untuk meluaskan jangkauan • Restrukturisasi pembayaran cicilan kredit jika terjadi nasabah mengalami kendala (spt paceklik) • Grace period jika terjadi musibah/kebakaran	LKD uji coba
4	Bank Muamalat KCP Kwandang	Murabahah (Jual beli)	• Program pick up setoran dan pembukaan rekening di rumah nasabah • Skim murabahah untuk sarana penangkapan ikan, seperti pembelian kapal, alat tangkap ikan	Belum ada
5	Bank SolutGo KCP Kwandang	Kredit Mikro	• Penyaluran dana APBN untuk kelompok-kelompok penangkapan ikan, pengolahan ikan, pemasaran ikan/cumi, dan budidaya ikan.	Belum ada
6	Bank Mandiri KCP Kwandang	Kredit Mikro	• Bantuan pembiayaan untuk tibo-tibo (pedagang ikan)	4 LKD

(a) Bank BRI KCP Unit Kwandang

Bank BRI Kantor Cabang Pembantu (KCP) Unit Kwandang yang beralamat di Jalan Jl. Trans Sulawesi Desa Moluo Kec. Kwandang Gorontalo Utara - 96252 dan saat ini memiliki 4.000-an debitur yang umumnya bergerak pada sektor pertanian dan perdagangan. Layanan yang diberikan Bank BRI KCP Unit Kwandang adalah sebagai berikut:

- a) Simpanan uang, yakni: **Tabungan** (Tabungan BritAma, Simpedes, Tabungan Haji, Tabungan BRI Junior, dan TabunganKu); **Deposito**; dan **Giro BRI**.
- b) Pinjaman uang/Kredit, yakni **Kupedes** (Pinjaman mikro dengan bunga bersaing yang bersifat umum untuk semua sektor ekonomi, ditujukan untuk individual, baik badan usaha maupun perorangan, yang memenuhi persyaratan dan dilayani di seluruh BRI Unit dan Teras BRI); **Pinjaman Ritel** (kredit investasi, kredit modal kerja, kredit BRI Guna, dll); **Pinjaman Program** (KKPE - Kredit Ketahanan Pangan dan Energi yang merupakan kredit investasi dan/atau modal kerja yang diberikan dalam rangka mendukung pelaksanaan Program Ketahanan Pangan dan Program Pengembangan Tanaman Bahan Baku Bahan Bakar Nabati, yakni antara lain: untuk tanaman pangan, hortikultura, peternakan, dan perikanan untuk membiayai modal kerja usaha penangkapan ikan melalui KUB atau pembudidayaan ikan melalui pokdakan, KUPS - Kredit Usaha Pembibitan Sapi, dan KPEN-RP atau Kredit Pengembangan Energi Nabati dan Revitalisasi Perkebunan yang merupakan penyaluran kredit kepada petani melalui pola kemitraan dan non-kemitraan dengan komoditi pilihan kelapa sawit, kakao dan karet); dan **Kredit Usaha Rakyat/ KUR BRI** (KUR BRI diberikan kepada pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah dengan usaha produktif dan layak yang terdiri dari KUR Mikro yang merupakan kredit modal kerja dan atau investasi dengan plafon sampai Rp25 juta per debitur dan KUR Ritel untuk debitur yang memiliki usaha produktif dan layak dengan plafon diatas Rp25 juta sampai Rp500 juta per debitur)
- c) Jasa keuangan, yakni jasa terima setoran, jasa transaksi *online*, dan jasa transfer uang dan LLG), dan
- d) *e-Banking* (kartu ATM, SMS *banking*, dan *internet banking*).

BRI KCP Unit Kwandang telah berperan aktif melakukan pembiayaan untuk usaha sektor perikanan di Gorontalo Utara, walaupun persentasenya saat ini baru sekitar 35% dari total kredit yang ditawarkan. BRI KCP Unit Kwandang juga sudah mengembangkan agen bank keliling (dalam bentuk lembaga keuangan digital atau LKD). Saat ini BRI memiliki 7 LKD di Kabupaten Gorontalo Utara dan 2 LKD diantaranya berada di Kecamatan Ponelo Kepulauan yang merupakan sentra nelayan. Selain itu, juga telah menugaskan para mantri BRI-nya untuk terjun ke pelosok guna menggali informasi mengenai usaha-usaha mikro yang ada di masyarakat Gorontalo Utara, termasuk di masyarakat pesisir.

Dalam mekanisme pembayaran cicilan kreditnya juga telah menerapkan *grace period* (penundaan pembayaran kredit) yang disesuaikan dengan musim ikan. Menurut Kepala Unit BRI KCP Kwandang, persepsi masyarakat Gorontalo Utara, termasuk masyarakat pesisirnya, umumnya masih menganggap KUR (Kredit Usaha Rakyat) sebagai bantuan gratis atau hibah, sehingga pengembaliannya tidak semuanya berjalan lancar, sehingga BRI mengeluarkan *black list* dari beberapa nama nelayan yang KUR nya macet.

(b) Bank Mandiri KCP Kwandang

Bank BRI Mandiri KCP Kwandang yang beralamat di Jalan Poros Trans Sulawesi, Desa Molingkapoto Kec. Kwandang, Gorontalo Utara - 96252. Bank ini masih banyak bergerak pada sektor pertanian dan perdagangan. Layanan yang diberikan Bank Mandiri KCP Kwandang adalah sebagai berikut:

- Simpanan uang, yakni: **Tabungan** (Tabungan Mandiri, Tabungan Haji, dan Tabungan Rencana); **Deposito**; dan **Giro**.
- Pinjaman uang/Kredit, yakni **Mandiri Kredit Mikro** (merupakan kredit investasi dan atau kredit modal kerja untuk pengembangan usaha produktif maupun konsumtif skala mikro); **Mandiri Kredit Usaha Produktif** (adalah kredit modal kerja dan atau kredit investasi dengan limit diatas Rp 100 Juta sampai dengan 2 Milyar kepada calon debitur perorangan atau badan usaha); **Mandiri Kredit Koperasi** (adalah kredit untuk tujuan produktif yang diberikan kepada anggota Koperasi dengan pola *executing* dan kredit dengan tujuan multiguna yang diberikan kepada anggota Koperasi secara kolektif melalui Koperasi); **Kredit Program Mandiri** (KKPE, KUPS, dan KPEN-RP), dan **KUR Mandiri** (adalah kredit untuk pembiayaan usaha produktif segment mikro, kecil, menengah, dan koperasi yang layak, namun belum *bankable* untuk modal kerja dan/atau kredit investasi melalui pola pembiayaan secara langsung maupun tidak langsung yang dijamin oleh Lembaga Penjamin Kredit dengan plafon sampai Rp500 juta per individu untuk KUR langsung dan Rp2 milyar per lembaga untuk KUR tidak langsung)
- Jasa keuangan, yakni jasa terima setoran, jasa transaksi *online*, dan jasa transfer uang dan LLG), dan
- e-Banking (kartu ATM, SMS *banking*, dan *internet banking*).

Bank Mandiri KCP Kwandang sampai saat ini belum menyediakan skim khusus untuk nelayan di Gorontalo Utara. Namun demikian, Bank Mandiri tersebut sudah memberikan kredit usaha produktif untuk investasi unit penangkapan ikan "Bagan Rambo" (*liftnet*) senilai Rp300 juta dengan suku bunga antar 1,3% - 1,5% per bulan untuk masa pinjaman 36 bulan, walaupun jumlah debeturnya belum terlalu banyak (masih dibawah 10 nasabah). Selain itu, karena di Gorontalo Utara, level Bank Mandiri baru setingkat KCP, maka harus melalui persetujuan Kantor Cabang untuk pinjaman diatas Rp100 sampai Rp200 juta dan persetujuan Kantor Wilayah untuk pinjaman diatas Rp200 juta.

Bank Mandiri KCP Kwandang sampai saat ini belum pernah bekerjasama dengan dinas teknis untuk melakukan pendampingan usaha ke nasabah. Rencananya kedepan akan lebih mengintensifkan LKD (Layanan Keuangan Digital) di kawasan pesisir, utamanya di sentra sentra perikanan, karena saat ini baru memiliki 4 LKD di Kab. Gorontalo Utara. Selain itu, Bank Mandiri KCP Kwandang juga akan menjalin komunikasi yang lebih intensif dengan "tibo tibo" (pedagang ikan) dan nelayan.

(c) Bank Tabungan Pembangunan Nasional (BTPN) KCP Kwandang

Bank Tabungan Pembangunan Nasional (BTPN) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Kwandang yang beralamat di Jalan Pelabuhan Anggrek Desa Pontolo telah berdiri sejak tahun 2008 dan saat ini memiliki 200an debitur dan 25% diantaranya bergerak pada sektor perikanan. Namun demikian pihak Bank BTPN masih berkonsentrasi kepada para pedagang pengumpul hasil perikanan dan usaha pengolahan (penjemuran) ikan teri (2 nasabah) namun belum melakukan ekspansi pembiayaan kepada para nelayan maupun pemilik kapal. Pertimbangan yang digunakan pihak bank karena usaha perikanan tangkap bersifat musiman sehingga seringkali tidak ada kepastian hasil untuk setiap bulannya.

Menurut pejabat Bank BTPN wilayah Gorontalo Utara, khususnya di Kecamatan Kwandang dinilai sangat potensi untuk pemberian fasilitas pembiayaan kepada para pelaku usaha perikanan tangkap, pedagang penampung ikan dan usaha pengolahan ikan (teri) karena Pelabuhan Kwandang merupakan pelabuhan utama pendaratan ikan di Gorontalo Utara.

Jenis pinjaman yang diterapkan Bank BTPN adalah kredit mikro untuk modal kerja tanpa jaminan atau kredit dengan suku bunga pinjaman 2,8% per bulan dengan jangka waktu pinjaman selama (maksimal) 3 tahun. Kalau dengan memberikan jaminan/agunan maka jangka waktu pinjaman bisa sampai 5 tahun. Plafon pinjaman yang dapat difasilitasi oleh Bank BTPN adalah Rp5 juta sampai dengan Rp2 miliar.

Untuk calon nasabah, Bank BTPN tidak mengharuskan memiliki tabungan di Bank BTPN karena sistem angsuran dapat dilakukan secara tunai di *teller* pada kantor Bank BTPN. Untuk memudahkan para nasabah dalam menjalin kerjasama, maka Bank BTPN seringkali melakukan pelatihan rutin yakni sebanyak 2 kali dalam satu bulan yang diselenggarakan di depan kantor Bank BTPN KCP Kwandang dengan mengundang seluruh nasabah tetapi juga bisa dimanfaatkan oleh masyarakat sekitar.

Pihak Bank BTPN menerapkan kebijakan omzet usaha dalam memperhitungan besaran pinjaman yang akan disetujui. Petugas bank akan melakukan perhitungan terhadap biaya produksi, biaya kebutuhan rumah tangga dan besaran nilai penjualan produk per harinya sehingga dapat diketahui nilai keuntungan usaha. Jaminan yang dipersyaratkan antara lain kendaraan bermotor, tanah kosong maupun bangunan dengan nilai pinjaman yang disetujui maksimum 70% dari kredit yang diajukan atau pemenuhan modal sendiri dari para calon nasabah sebesar 30%

(d) Bank SulutGo KCP Kwandang

Bank SulutGo KCP Kwandang sampai saat pelaksanaan penelitian lapangan belum pernah memberikan pembiayaan kepada pelaku usaha sektor perikanan tangkap. Beberapa nasabah yang dibiayai merupakan kontraktor untuk pembangunan sarana pendukung sektor perikanan. Namun jika ada nelayan atau pelaku usaha sektor perikanan yang berminat mengajukan kredit ke Bank SulutGo KCP Kwandang mempunyai kebijakan fasilitas pinjaman dengan plafon Rp5 juta sampai dengan Rp100 juta dengan suku bunga 1% perbulan dan jangka waktu pinjaman selama 2 tahun. Agunan yang dipersyaratkan adalah benda tetap/tidak bergerak.

Jenis kredit yang telah disalurkan oleh Bank SulutGo KCP Kwandang sebagian besar merupakan kredit konsumsi (80%) dibandingkan kredit produktif (20%) karena lembaga bank ini memang lebih dikhususkan untuk memfasilitasi pegawai negeri sipil maupun karyawan swasta khususnya penyaluran gaji bulanan. Bank SulutGo KCP Kwandang juga menyalurkan dana APBN untuk bantuan modal usaha bagi kelompok penangkapan ikan (21 kelompok), kelompok pengolahan ikan (2 kelompok), kelompok pemasaran ikan/cumi (2 kelompok), kelompok budidaya ikan (2 kelompok).

(e) Bank Danamon KCP Kwandang

Bank Danamon KCP Kwandang beralamat di Jalan Trans Sulawesi Gorontalo Utara, Gorontalo - 96112 dan telah berdiri sejak 28 Oktober 2010. Bank tersebut umumnya bergerak dalam pemberian pinjaman untuk pengembangan usaha, dengan syarat usahanya tersebut telah berjalan minimal 2 tahun dan saat ini masih berkonsentrasi kepada sektor perdagangan, utamanya para pedagang di pasar, termasuk pedagang ikan. Nasabahnya sekitar 60% bergerak pada sektor perikanan.

Saat ini pembiayaan usaha yang difasilitasi oleh Bank Danamon di Gorontalo Utara adalah untuk pembiayaan modal usaha untuk pedagang dan pengusaha tanpa atau dengan agunan dengan skim:

- Dana Pinjaman 50 (DP 50) yakni pinjaman mulai dari Rp 5 juta sampai dengan Rp50 juta tanpa agunan dengan jangka waktu pinjaman 6 - 60 bulan dan angsurannya tetap sesuai kemampuan.
- Dana Pinjaman 200 (DP 200) yakni pinjaman mulai dari Rp 50 juta sampai dengan Rp 500 juta dengan agunan dengan jangka waktu pinjaman 6 - 60 bulan dan angsurannya juga tetap sesuai kemampuan..

Bank Danamon juga menggunakan garansi "Nama Baik", seperti untuk pinjaman dibawah Rp 100 juta dapat menggunakan kapal/perahu penangkap ikan atau barang-barang lainnya sebagai jaminannya, dan yang paling penting bahwa si peminjam adalah telah lolos dinilai oleh pihak bank Danamon sebagai orang yang dapat dipercaya atau bertanggungjawab (berkondite baik). Biasanya pemberian *grace period* akan diberikan pihak bank hanya untuk yang terkena musibah, seperti kebakaran, dan sejenisnya. Untuk membantu debeturnya, Bank Danamon juga melakukan restrukturisasi pembayaran cicilan hutang

Selain itu, Bank Danamon di Gorontalo Utara juga telah mengembangkan pelayanan *Mobile Marketing* untuk meluaskan jangkauan pelayanannya, namun untuk agen LKD-nya belum dilakukan, baru diuji coba dan dikembangkan di Wilayah Jawa. Secara prinsip sangat mendukung dan senang bila Koperasi Perikanan di Gorontalo Utara berjalan dan berkembang dengan baik, karena akan dapat dijadikan referensi untuk menilai anggota koperasi bila akan mengajukan kredit ke Bank Danamon

(f) Bank Muamalat KCP Kwandang

Bank Muamalat KCP Kwandang saat ini masih berkonsentrasi kepada program fasilitas simpanan tabungan kepada masyarakat termasuk para pelaku usaha sektor perikanan, sehingga sosialisasi yang dijalankan oleh pihak bank adalah mendorong masyarakat mau menjadi nasabah dan melakukan simpanan dan transaksi melalui Bank Muamalat, termasuk beberapa juragan/pemilik kapal. Hal ini diketahui ketika ada tarikan dana tabungan lebih dari Rp100 juta untuk keperluan pembelian kapal.

Saat ini pembiayaan usaha yang difasilitasi oleh Bank Muamalat adalah untuk pembiayaan modal kerja dengan skim murabahah (jual beli) dimana untuk persediaan modal usaha atau barang dagangan maka pihak bank akan membelikan terlebih dahulu kemudian pihak nasabah akan membayar ke pihak bank, dengan margin pembiayaan 16% per annual. Cara pembayaran angsuran bisa dilakukan di kantor Bank Muamalat atau melalui sistem jemput bola dimana petugas bank akan mendatangi para nasabah. Untuk persetujuan pembiayaan ini nasabah juga harus menyertakan agunan minimal 90% dari pembiayaan yang diajukan dengan 30% penyertaan modal sendiri, dengan agunan berupa benda bergerak maupun benda tetap.

Untuk meningkatkan layanan perbankan yang dimiliki, Bank Muamalat KCP Kwandang memiliki program sosialisasi kepada masyarakat dengan cara mendatangi tempat-tempat kegiatan usaha seperti pasar dan pelabuhan. Untuk mensukseskan Program SIMPEL atau Simpanan Pelajar, Bank Muamalat bekerjasama beberapa sekolah di wilayah Kwandang, SD hingga SLTA, melakukan program sosialisasi kepada siswa-siswa untuk mau menabung. Melalui program ini siswa akan memiliki tabungan atas nama sendiri dengan persyaratan ijin dan fotocopy KTP orangtua dan rekomendasi dari pihak sekolah.

Skim pembiayaan yang ditawarkan oleh Bank Muamalat adalah Consumer dengan plafon sampai dengan Rp500 juta sesuai dengan kewenangan dari Kantor Cabang di Kota Gorontalo, termasuk untuk skim pembiayaan UMKM seperti modal kerja dengan plafon Rp100 juta s.d Rp1 miliar. Sedangkan skim pembiayaan *Corporate* diatas Rp1 miliar adalah kewenangan kantor pusat di Jakarta.

(g) Koperasi Padu Alam Laut

Khusus untuk kelembagaan koperasi, di wilayah Kabupaten Gorontalo Utara telah diinisiasi melalui program *Coastal Community Development Project - International Fund for Agricultural Development (CCDP - IFAD)* dimana salah satu hasil rekomendasinya diwujudkan melalui pembentukan Koperasi Perikanan "Padu Alam Laut".

Koperasi tersebut diharapkan oleh Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Gorontalo Utara menjadi cikal bakal dan motor penggerak perekonomian nelayan dan tumbuhnya lembaga koperasi perikanan di Kabupaten Gorontalo Utara. Koperasi Padu Alam Laut kedepan diharapkan dapat menjembatani akses keuangan para nelayan anggotanya (utamanya nelayan skala mikro) dengan lembaga perbankan. Dalam hal ini lembaga koperasi akan bertindak sebagai wakil anggota koperasi dan sekaligus sebagai penjaminnya. Saat ini Koperasi perikanan Padu Alam Laut telah mengelola aset *coldstorage* dan pabrik es dari program *CCDP - IFAD*.

Dalam pelaksanaan FGD di Kwandang diperoleh informasi bahwa Wakil Gubernur Gorontalo telah memberikan persetujuan untuk membentuk BUMD (Badan Usaha Milik Daerah) yang akan fokus dalam penyediaan input dan sarana usaha penangkapan ikan seperti kapal, mesin, alat tangkap, dan lain-lain.

5.3. POLA LAYANAN LEMBAGA KEUANGAN

Pola pelayanan suatu lembaga kepada pelanggan harus bertitik tolak dari konsep kepedulian lembaga kepada konsumennya yang harus terus dikembangkan sehingga dapat menjadi salah satu alat utama dalam melaksanakan strategi untuk mengembangkan program/kebijakan yang diterapkan, tidak terkecuali pada dunia perbankan dimana seluruh bank di suatu lokasi akan bersaing untuk dapat memenangkan persaingan dalam menjaring nasabah maupun debitur baru.

Konsep kepedulian perusahaan atau organisasi untuk memberikan layanan kepada pelanggan

didasarkan pada pemahaman mengenai pentingnya peranan pelanggan/nasabah dalam kelangsungan hidup dan kemajuan lembaga keuangan/perbankan. Hal ini dikarenakan nasabah merupakan sesuatu hal yang sangat berharga dimana dalam kenyataannya tidak ada satupun lembaga atau organisasi, terutama perusahaan swasta (*profit oriented*) yang mampu bertahan hidup bila ditinggalkan oleh pelanggan atau nasabahnya.

Kepedulian terhadap pelanggan dalam manajemen modern telah dikembangkan menjadi suatu pola layanan yang baik yang oleh Barata (2004) disebut sebagai pelayanan prima (*Service Excellence*), yaitu suatu bentuk layanan yang menggabungkan kepedulian lembaga kepada pelanggan atau nasabah dengan memberikan layanan terbaik untuk memfasilitasi kemudahan pemenuhan kebutuhan dan mewujudkan kepuasannya, agar mereka selalu loyal kepada organisasi atau perusahaan, antara lain melalui konsep A3, yaitu: *Attitude* (sikap), *Attention* (perhatian), dan *Action* (tindakan). Pola layanan yang sesuai dengan konsep tersebut dijalankan melalui 5 tindakan, yaitu (1) Melayani pelanggan/nasabah dengan penampilan yang serasi, (2) Melayani pelanggan/nasabah dengan berpikiran positif, (3) Melayani pelanggan/ nasabah dengan sikap menghargai (*attitude*), (4) Melayani pelanggan/nasabah dengan penuh perhatian atau peduli (*attention*), dan (5) Melakukan tindakan (*action*) yang menghasilkan sesuai harapan pelanggan/nasabah.

5.3.1. KABUPATEN DEMAK

Secara umum, pola layanan yang ditawarkan oleh perbankan adalah masih menggunakan aturan konvensional. Secara umum pola layanan masih berbasis pada nasabah secara pribadi, dan sedikit yang menggunakan pola kelompok. Berbeda dengan bank konvensional, BKD BKK mempunyai pola pelayanan yang relatif lebih sederhana, mudah, cepat dan tanpa menggunakan agunan.

5.3.2. KABUPATEN GORONTALO UTARA

Berdasarkan kajian di Gorontalo Utara, setidaknya ada dua jenis perbankan di wilayah Kwandang, yaitu bank konvensional dan bank syariah dengan kebijakan layanan kepada nasabah yang relatif sama, yaitu berusaha menjaring nasabah dan debitur baru melalui program yang dianggap paling menguntungkan serta meningkatkan kualitas layanan dan kualitas sumberdaya manusia (petugas bank) yang langsung berhubungan dengan masyarakat baik nasabah maupun non nasabah.

Masyarakat secara perseorangan maupun kelompok adalah sasaran utama dari setiap program layanan keuangan yang digulirkan oleh lembaga perbankan, karena tanpa keikutsertaan masyarakat ataupun kelompok masyarakat maka tujuan utama didirikannya lembaga keuangan di suatu wilayah akan sia-sia. Oleh karena itu fasilitas dan program layanan keuangan harus melihat kondisi dan dapat menjangkau masyarakat sekitarnya termasuk di wilayah Gorontalo Utara dimana cukup banyak masyarakat yang tinggal di pulau-pulau kecil di sekitar Kwandang dan belum tersentuh layanan lembaga perbankan.

Seperti halnya sistem perbankan nasional yang ada, kantor cabang pembantu maupun kantor unit yang ada di Kwandang memberikan berbagai jenis layanan, baik fisik maupun non fisik. Untuk layanan fisik setiap lembaga keuangan memiliki kantor layanan (minimal 1 unit) bertempat di ibukota Kabupaten Gorontalo Utara dan beberapa bank memiliki kantor layanan di beberapa lokasi kegiatan perekonomian maupun pulau-pulau kecil di sekitar Kecamatan Kwandang. Untuk kantor ini semua bank juga menyediakan fasilitas Anjungan Tunai Mandiri (ATM) untuk memudahkan nasabah mengambil uang secara tunai, transfer antar rekening, hingga pembayaran berbagai jenis tagihan.

Saat ini sedang dikembangkan program Layanan Keuangan Digital (LKD) yang telah diluncurkan oleh Bank Indonesia dan telah dilaksanakan oleh 4 bank umum di wilayah Gorontalo Utara. Keuntungan yang diperoleh masyarakat/nasabah dengan penerapan LKD ini antara lain (1) tidak perlu datang ke kantor cabang bank sehingga hemat biaya dan waktu, (2) memiliki media menyimpan uang sementara yang aman, (3) belajar menabung dan dikenal oleh bank, dan (4) langkah awal untuk mengenal layanan keuangan lainnya (KPw Bank Indonesia Gorontalo, 2015).

5.4. INFRASTRUKTUR PENDUKUNG LAYANAN JASA KEUANGAN

Pembiayaan untuk perikanan tangkap hingga kini dinilai belum menjadi daya tarik bagi perbankan/lembaga keuangan. Hal itu tercermin dari data Otoritas Jasa Keuangan yang menunjukkan pembiayaan oleh perbankan pada tahun 2014 hanya 0,49% atau Rp 17,9 triliun dari total pembiayaan perbankan nasional, meskipun selalu menunjukkan trend peningkatan dari tahun ke tahun. Sektor ini

tercatat pernah menyumbang *non performing loan (NPL)* sebesar dua digit pada perbankan Indonesia. Namun pada akhir 2014, NPL sektor kemaritiman telah menurun menjadi di bawah 5% dari total pembiayaan kemaritiman (sinarharapan.co, 04 Mei 2015).

Salah satu faktor yang menyebabkan masih rendahnya pembiayaan kepada kegiatan perikanan tangkap karena persepsi bahwa kegiatan usaha tersebut masih memiliki tingkat risiko yang tinggi. Ketersediaan beberapa perbankan dalam menyalurkan pembiayaan usaha ke pelaku usaha perikanan tangkap seringkali lebih didasarkan kepada faktor kepercayaan (*trust*) secara personal kepada calon debitur yang merupakan pelaku utama ataupun tokoh panutan masyarakat setempat.

Untuk mendorong peningkatan pembiayaan usaha perikanan tangkap maka Otoritas Jasa Keuangan bersama-sama Kementerian Kelautan dan Perikanan telah menggandeng Perbankan, lembaga pembiayaan, perusahaan asuransi, dan KADIN untuk menjalankan Program Jangkau, Sinergi, dan *Guideline* atau dikenal dengan istilah JARING.

Dalam siaran pers OJK pada tanggal 7 Mei 2015 (<http://www.ojk.go.id/siaran-pers-ojk-bersama-kementerian-kelautan-dan-perikanan-luncurkan-program-jaring>) Program JARING bertujuan menjawab kebutuhan *stakeholders* terhadap informasi tentang *database* kelautan dan perikanan, skim pembiayaan, pemetaan risiko bisnis dan dukungan regulasi dari otoritas terkait.

Target utama program JARING adalah peningkatan pembiayaan di sektor perikanan yang terus bertumbuh serta mendorong perluasan akses masyarakat terhadap sektor jasa keuangan. Selain itu, Program Jaring diharapkan bisa mendorong pemahaman pelaku Sektor Jasa Keuangan (SJK) terhadap bisnis sektor perikanan yang lebih baik, sekaligus memperbaiki tingkat kesejahteraan nelayan dan pelaku usaha mikro dan kecil (peningkatan pendapatan per kapita), menambah jumlah lapangan kerja serta meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional.

Sasaran Jangka Pendek Program Jaring adalah menyediakan infrastruktur kepada SJK dalam meningkatkan pembiayaan kepada sektor perikanan sebesar lebih dari 50% pada 2015, melalui antara lain:

- Penyediaan data dan informasi yang komprehensif mengenai sektor perikanan kepada SJK yang dituangkan dalam bentuk buku berisikan data dan informasi potensi bisnis dan peta risiko, *value chain* bisnis dan skim pembiayaan kepada sektor perikanan. Buku dilengkapi dengan uraian dukungan regulasi dari instansi terkait. Buku tersebut selanjutnya akan disebut Buku JARING,
- Ketersediaan regulasi yang kondusif bagi pembiayaan SJK kepada sektor perikanan, dan
- Sosialisasi Program JARING melalui kegiatan *Kick-Off* Program JARING dan serangkaian sosialisasi yang dilaksanakan OJK.

Dalam mewujudkan sasaran jangka pendek ini, terdapat delapan bank pelopor pembiayaan pada sektor perikanan yang merupakan *Bank Partner* Program JARING yaitu Bank Rakyat Indonesia (BRI), Bank Negara Indonesia (BNI), Bank Mandiri, Bank Danamon Indonesia, Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN), Bank Permata, Bank Bukopin dan BPD Sulsebar.

Selain dari perbankan, komitmen meningkatkan pembiayaan untuk sektor perikanan juga diberikan oleh Industri Keuangan Non Bank (IKNB) melalui Konsorsium Perusahaan Pembiayaan, Asuransi Jiwa, Asuransi Umum dan Penjaminan.

Total pembiayaan delapan bank peserta program dan konsorsium IKNB pada sektor perikanan periode Desember 2014 adalah sebesar Rp10,8 triliun dengan komitmen pertumbuhan pembiayaan ke sektor perikanan sampai Desember 2015 sebesar Rp7,2 triliun atau rata-rata pertumbuhan sebesar 66,2%.

Seperti halnya kegiatan usaha lainnya, maka dalam kegiatan usaha perikanan juga dikenal dengan istilah mikro, kecil menengah dan besar. Dasar penetapan skala usaha tersebut mengacu kepada UU No 20 tahun 2008 tentang UMKM, meskipun dalam penerapan pembiayaan usaha oleh perbankan maupun lembaga keuangan memiliki kriteria masing-masing dan dasar penetapan yang berbeda-beda, bahkan pendekatan sosio-kultural seringkali lebih diutamakan dalam artian bahwa calon debitur adalah orang yang dianggap memiliki karakter khusus dan atau tokoh panutan masyarakat yang akan dipercayai oleh pihak perbankan/lembaga keuangan sebagai dasar persetujuan pembiayaan usaha.

Model pembiayaan usaha untuk sektor perikanan harus melalui pengkategorian jenis dan skala usaha karena untuk sektor perikanan (khususnya perikanan tangkap) terdapat banyak jenis usaha dengan skala usahanya. Di setiap sentra perikanan tangkap khususnya di wilayah tempat pelelangan ikan (TPI) terdapat beberapa pelaku usaha seperti nelayan perikanan tangkap (kapal besar, kapal kecil, kapal motor, jukung, motor tempel hingga perahu tanpa motor), nelayan pembudidaya (ikan dan udang), pedagang ikan, pedagang pengepul (untuk pelaku usaha lain), pengolahan hasil perikanan hingga rumah makan

ikan bakar.

Dengan adanya pengkategorian seperti itu maka skema pembiayaan bisa menjadi bermacam-macam disesuaikan skala usaha yang ada, kemampuan pengembalian pinjaman hingga ketersediaan jaminan/agunan sebagai pengikat pinjaman. Seperti diketahui perbankan masih menerapkan agunan berupa benda tidak bergerak (tanah dan bangunan) dan baru sebagian yang memperbolehkan agunan berupa kendaraan ataupun kapal penangkap ikan. Kabar gembiranya adalah PT Asuransi Kredit Indonesia atau Askrindo (Persero) siap mendukung program OJK dan KKP dalam mengembangkan pembiayaan perikanan dan kelautan.

Persoalan pada sektor perikanan bukan hanya terkait modal operasional penangkapan ikan, namun juga mengenai pembelian/pembuatan kapal dan *cold storage* (tempat penyimpanan ikan), khususnya untuk kapal bertonase 30 GT ke atas karena lokasi *fishing ground* yang jauh dan waktu operasi tangkap yang lama (30-45 hari). Dan dengan melihat kompleksitas ini, maka solusi bagi pelaku usaha di sektor perikanan harus menyeluruh dan melibatkan seluruh sektor jasa keuangan.

Beberapa model pembiayaan yang sudah umum diterapkan di masyarakat adalah model pembiayaan kepada nelayan melalui prinsip *business to business*, yaitu pembiayaan kredit perbankan dengan skim komersial dengan melibatkan perusahaan penjaminan kredit. Selain pendekatan *business to business* (B to B), OJK berencana melakukan terobosan lainnya dengan memanfaatkan sistem Layanan Keuangan Digital (LKD) dengan memanfaatkan agen perbankan. Jadi, akses keuangan nelayan yang selama ini melalui tengkulak diharapkan bisa melalui sistem agen perbankan.

Dari semua model pembiayaan yang telah dan akan diterapkan untuk sektor perikanan tentunya akan bermuara kepada suku bunga yang ada. Selama ini suku bunga kredit yang diberikan kepada nelayan cukup tinggi karena pertimbangan usaha berisiko tinggi, dimana sejak tahun 2012 hingga 2014 tercatat suku bunga kredit untuk sektor perikanan masih di kisaran 13%-14% pertahun

Seperti ditampilkan pada Tabel 5.1 bahwa lembaga keuangan formal bank umum baik konvensional maupun syariah masih menjadi pilihan responden dalam kajian ini. Kondisi ini seperti yang menjadi harapan *stakeholder* bahwa lembaga keuangan formal menjadi pilihan utama untuk menyalurkan bantuan pembiayaan usaha atau kredit produktif baik dengan atau tanpa skim program pemerintah seperti Kredit Usaha Rakyat atau KUR.

Menurut peneliti dari LIPI dalam bukunya Sistem Pembiayaan Nelayan (2013), paling tidak terdapat 4 model/sumber pembiayaan yang bisa diperoleh pelaku usaha sektor perikanan tangkap maupun pelaku usaha lanjutannya, yaitu program bantuan pemerintah (dana bergulir dan hibah), pembiayaan lembaga keuangan formal (bank), pembiayaan lembaga keuangan bukan bank (LKBB), dan pembiayaan non formal.

Pada kurun waktu tahun 2000-2007 Pemerintah Pusat melalui Departemen Kelautan dan Perikanan telah melaksanakan Program Pemberdayaan Ekonomi Pesisir (PEMP) dengan sasaran utama adalah penyaluran dana bergulir kepada nelayan tangkap, nelayan pengolah dan nelayan budidaya yang dilakukan secara kelembagaan melalui pembentukan koperasi nelayan. Meskipun program tersebut sudah tidak dijalankan lagi namun semangat yang ada dalam pelaksanaannya masih dijalankan Pemerintah Pusat melalui Pemerintah Provinsi dan Pemerintah Kabupaten setempat untuk tetap menganggarkan dana melalui program bantuan pembinaan kepada kelompok-kelompok nelayan dan pengolah hasil perikanan.

Upaya pembiayaan melalui lembaga keuangan non bank dapat disalurkan melalui koperasi simpan pinjam (KSP) termasuk yang saat ini dikembangkan Koperasi Perikanan Padu Alam Laut di Gorontalo Utara, Pegadaian, maupun Baitul Maal wal Tamwil (BMT). Dibandingkan dengan lembaga keuangan formal/bank, maka ketiga jenis lembaga tersebut memiliki kemudahan dalam penyaluran pembiayaan usaha khususnya terkait dengan persyaratan bagi calon penerima pinjaman.

Pembiayaan usaha melalui bank sudah banyak diketahui oleh para pelaku usaha dan seringkali dihindari oleh pelaku usaha karena ketatnya persyaratan yang harus dipenuhi calon debitur, tidak terkecuali untuk pelaku usaha sektor perikanan tangkap namun tidak untuk pelaku usaha pengolahan hasil perikanan. Pertimbangan resiko tinggi (*high risk*) seringkali menjadi alasan pihak bank untuk tidak membiayai usaha perikanan tangkap dengan nilai besar maupun kurangnya persyaratan agunan yang dimiliki nelayan.

Dalam rangka menunjang program Pemerintah dalam mengembangkan dan memaksimalkan sektor maritim maka pada tahun 2010 telah dibentuk Konsorsium Asuransi Kapal Perikanan (KAKAP) yang terdiri dari 8 bank umum dan 12 jasa asuransi. Salah satu tujuan KAKAP adalah membantu menyediakan asuransi bagi nelayan untuk kepemilikan kapal kayu, karena umumnya perbankan akan mensyaratkan adanya asuransi jika kapal yang dimilikinya akan dijadikan agunan.

Pembiayaan non formal bersumber dari individu atau pelaku usaha yang memiliki modal besar termasuk pada juragan kapal. Pilihan kepada jenis pembiayaan ini karena masyarakat pelaku usaha, khususnya nelayan, membutuhkan dana segar (tunai) setiap saat dan hanya lembaga seperti itu yang mampu memenuhi tanpa ada batasan nilai pinjaman dan waktu peminjaman hingga jangka waktu pinjaman yang dinilai lebih leluasa meskipun dengan bunga pinjaman yang seringkali jauh lebih besar dari bunga pinjaman pada lembaga keuangan bank maupun non bank.

BAB VI

KEBUTUHAN PENGEMBANGAN USAHA MASYARAKAT PESISIR / PELAKU USAHA

6.1. KELOMPOK USAHA POTENSIAL

6.1.1. KABUPATEN DEMAK

Kelompok usaha pada masyarakat pesisir di Kabupaten Demak sangat beragam, namun usaha perikanan (baik budidaya maupun penangkapan ikan), pengolahan ikan dan pemasaran ikan masih dominan. Usaha-usaha lain yang juga dilakukan oleh masyarakat adalah bertani, berdagang dan buruh. Berdasarkan kegiatan ekonomi yang dilaksanakan oleh masyarakat pesisir Demak, maka usaha yang potensial untuk dikembangkan adalah:

1) Usaha penangkapan ikan

Usaha penangkapan ikan di Kabupaten Demak masih memberikan harapan yang baik. Selama ini nelayan mengembangkan penangkapan ikan dasar dan pelagis. Alat tangkap yang dioperasikan adalah *gillnet*, penangkap ikan dasar dan *purse seine*. Berdasarkan informasi yang diperoleh, nelayan masih mempunyai keyakinan untuk meningkatkan hasil tangkapannya.

2) Usaha pengolahan ikan

Seperti di daerah lainnya, sebagai bagian dari sistem perikanan maka nelayan di Demak juga mempunyai aktivitas pengolahan hasil tangkapan. Ibu-ibu nelayan biasanya menjadi pengolah hasil tangkapan ikan khususnya ikan dasar hasil tangkapan nelayan.

3) Usaha perdagangan ikan;

Ikan dan hasil laut dari Demak biasanya dijual/dipasarkan ke pasar ikan di seputaran Demak seperti pasar Jepara, Mayong, Kudus, Pati, Semarang dan juga sampai ke Solo dan Yogyakarta. Selain ikan dan hasil laut produk yang dijual pedagang adalah ikan hasil dari tambak. Berbagai jenis ikan, udang, hingga kepiting dan rajungan, ikan air tawar, nila, bawal, gabus dan lele. Setiap hari pedagang, pengepul dan juga pembeli datang ke lokasi ini.

4) Usaha toko kelontong/sembako.

Sebagai kegiatan samping untuk membantu keuangan keluarga, banyak keluarga nelayan dan bukan nelayan yang membuka usaha warung kelontong. Mereka menyediakan bahan keperluan sehari-hari dan juga kebutuhan melaut.

6.1.2. KABUPATEN GORONTALO UTARA

Hasil identifikasi terhadap responden masyarakat pesisir di wilayah kajian Gorontalo memperlihatkan bahwa kegiatan usaha sektor perikanan yang dijalankan masyarakat sudah berlangsung sejak lama ketika masih menggunakan peralatan sederhana dalam usaha penangkapan ikan, hingga saat ini sudah menggunakan beberapa teknologi canggih. Usaha penangkapan ini semakin terasa mendorong kesejahteraan masyarakat nelayan manakala hasil tangkapan sudah dapat dimanfaatkan secara lebih luas, baik melalui usaha pemasaran ikan segar maupun usaha pengolahan hasil perikanan. Kegiatan ini pula mampu menumbuhkan peluang untuk membuka usaha baru baik sebagai pedagang pengumpul, pedagang ikan keliling (tibo-tibo), hingga pedagang kelontong yang dapat memenuhi kebutuhan bekal operasional nelayan.

1) Usaha penangkapan ikan

Sebagai wilayah pesisir dengan potensi ikan yang masih sangat tinggi menjadikan kegiatan usaha pada bidang perikanan tangkap sebagai kelompok usaha yang paling potensial di wilayah Gorontalo

Utara. Kegiatan perikanan tangkap merupakan urat nadi perekonomian di Gorontalo Utara khususnya Kwandang dan sekitarnya karena adanya pelabuhan utama pendaratan ikan, disamping Pelabuhan Gentuma di Kecamatan Gentuma Raya. Dalam usaha ini tidak saja diarahkan pada nelayan penangkap ikan namun juga kepada para pemilik modal dan juragan kapal untuk fasilitas kredit investasi dan kredit modal kerja maupun para buruh kapal (ABK) untuk kredit konsumtif.

2) Usaha pengolahan ikan

Kegiatan pengolahan hasil perikanan di wilayah Gorontalo Utara sebagian besar berupa usaha pengeringan ikan teri. Proses penangkapan ikan teri (*Stolephorus sp*) adalah hasil tangkapan nelayan di Teluk Kwandang dan didaratkan di Pelabuhan Kwandang. Dalam prosesnya sebelum penjemuran telah dilakukan proses perebusan agar ikan teri tidak cepat rusak (awet). Produk ikan teri kering ini selanjutnya akan memenuhi pasar di luar Gorontalo Utara dengan tujuan utama Surabaya. Cukup besarnya potensi ikan teri di Teluk Kwandang menjadikan kegiatan usaha pengolahan ikan teri menjadi salah satu usaha yang potensial untuk dijalankan maupun dibiayai dengan skim pembiayaan perbankan, baik untuk kredit investasi maupun kredit modal kerja.

3) Usaha perdagangan ikan

Berdasarkan data BPS Gorontalo Utara tahun 2013, pengeluaran rata-rata per kapita sebulan untuk kelompok ikan/cumi/udang/kerang di wilayah Gorontalo Utara tercatat sebesar Rp49.991 (BPS Gorut 2015), atau tertinggi ketiga setelah kelompok padi-padian dan kelompok makanan/minuman jadi. Kondisi ini menunjukkan potensi usaha perdagangan ikan segar masih sangat terbuka dan telah dijalankan oleh beberapa pemilik modal melalui usaha sistem *mobile marketing*, dimana produk ikan dijual dengan menggunakan sepeda motor mengelilingi kampung-kampung yang ada, yang di wilayah Gorontalo Utara dikenal dengan istilah 'tibo-tibo'. Tibo-tibo ini pada awalnya merupakan istilah bagi para pedagang hasil bumi untuk beberapa etnik masyarakat Sulawesi.

4) Usaha toko kelontong/ sembako

Salah satu komponen yang dibutuhkan dalam proses penangkapan ikan di laut adalah ketersediaan perbekalan bagi nelayan dan ABK. Dalam proses penangkapan ikan di laut seringkali membutuhkan waktu cukup lama yang disesuaikan dengan lokasi penangkapan dan kapasitas kapal, dimana untuk jangka waktu 1-3 hari membutuhkan biaya operasi tangkap antara Rp400.000 hingga Rp2.000.000 (data primer responden nelayan). Dengan jumlah armada penangkapan ikan yang tercatat melalui Pelabuhan Kwandang sebanyak 137 kapal motor dan motor tempel (BPS Gorut 2015), maka kebutuhan perbekalan juga sangat banyak. Kondisi ini menjadikan usaha perdagangan sembako menjadi salah satu usaha potensi untuk dijalankan dan dibiayai melalui lembaga keuangan.

6.2. KEBUTUHAN PENGEMBANGAN USAHA

Agar usaha-usaha potensial tersebut dapat berkembang dengan baik, maka diperlukan suatu upaya pemberdayaan masyarakat pesisir secara menyeluruh. Pemberdayaan masyarakat tersebut, dapat ditinjau dari dua dimensi pokok, yaitu dimensi kultural dan struktural. Dimensi kultural mencakup upaya-upaya perubahan perilaku ekonomi, orientasi pendidikan, sikap terhadap perkembangan teknologi, dan kebiasaan-kebiasaan. Sedangkan dimensi struktural mencakup upaya perbaikan struktur sosial sehingga memungkinkan terjadinya peningkatan status sosial (mobilitas vertikal) nelayan (Wulandari Hastuti, 2013). Perbaikan struktural dilakukan dengan penguatan solidaritas nelayan untuk selanjutnya dapat berhimpun dalam suatu kelompok dan organisasi yang mampu memperjuangkan kepentingan mereka.

Sangat disadari bahwa kurang berdayanya masyarakat pesisir antara lain disebabkan oleh keterbatasan penguasaan ilmu, teknologi, modal dan kelembagaan usaha. Untuk itu, maka beberapa langkah yang dapat dilakukan dalam pemberdayaan masyarakat pesisir (Wulandari Hastuti, 2013).

1. Mengembangkan Mata Pencaharian Alternatif

Pengembangan mata pencaharian alternatif dilaksanakan dengan pertimbangan bahwa sumber daya pesisir secara umum dan perikanan tangkap secara khusus telah banyak mengalami tekanan dan degradasi. Data empiris menunjukkan bahwa sudah terlalu banyak nelayan yang berkonsentrasi di perairan tertentu, bahkan secara nasional, jumlah nelayan juga sudah berlebihan sementara potensi ikan laut yang tersedia, kalau memang benar estimasinya, sudah tidak mampu dijadikan andalan bagi peningkatan kesejahteraan. Kalau jumlah ikan yang diperbolehkan ditangkap betul-betul diambil

semuanya maka berdasarkan perhitungan kasar secara rata-rata, nelayan sangat sulit untuk sejahtera. Program ini akan sangat membantu manakala bulan-bulan paceklik ikan.

Wilayah Demak memiliki areal budidaya perikanan tambak seluas 7.946,97 hektar (BPS Demak 2015) yang tersebar di 4 kecamatan yaitu Sayung (2.722 ha), Wedung (2.540 ha), Bonang (2.073 ha) dan Karangtengah (611 ha). Usaha budidaya perikanan di tambak menjadi salah satu alternatif pekerjaan yang utama bagi nelayan apabila masih harus berkaitan dengan sektor perikanan. Namun untuk sektor diluar perikanan cukup banyak alternatif usaha yang bisa dikerjakan, seperti industri pengolahan hasil perikanan (pangan dan kerajinan), pedagang kelontong/sembako, beternak unggas/kambing hingga jasa transportasi.

Mengacu kepada UU No 26 Tahun 2007 tentang Penataan Ruang, Pemerintah Kabupaten Gorontalo Utara telah mengembangkan kawasan Minapolitan secara terintegrasi untuk wilayah-wilayah pengembangan produksi, kawasan pemukiman dan sistem agribisnis. Data tahun 2013 menunjukkan bahwa potensi hasil produksi perikanan budidaya menunjukkan hasil yang baik atau lebih tinggi (38.089 ton) dibandingkan produksi perikanan tangkap (22.062 ton), sehingga peluang nelayan untuk menjalankan usaha sampingan sebagai pembudidaya ikan terlihat cukup baik. Selain itu, juga masih terbuka kegiatan usaha diluar sektor perikanan seperti industri pengolahan hasil perikanan (pangan dan kerajinan), pedagang kelontong/sembako, beternak unggas/kambing, serta pertanian dan perkebunan.

2. Akses Terhadap Modal

Elemen kedua strategi pemberdayaan nelayan dan masyarakat pesisir adalah pengembangan akses modal. Strategi ini sangat penting karena pada dasarnya saat ini masyarakat pesisir, khususnya nelayan dan pembudidaya ikan sangat sulit untuk memperoleh modal. Sifat bisnis perikanan yang musiman, ketidakpastian serta risiko tinggi sering menjadi alasan keengganan bank menyediakan modal bagi bisnis ini. Sifat bisnis perikanan seperti ini yang disertai dengan status dan kualitas nelayan yang umumnya relatif rendah serta tidak mampu secara ekonomi membuat nelayan sulit untuk memenuhi syarat-syarat perbankan yang selayaknya diberlakukan seperti perlu adanya *collateral*, *insurance* dan *equity*.

Beberapa program pemerintah secara nasional yang saat ini sedang digalakkan adalah program Sertifikasi Hak Atas Tanah (SEHAT) bagi Nelayan (Kementerian Agraria dan Tata Ruang) dan Sertifikasi Kapal Ikan (Kementerian Kelautan dan Perikanan) sehingga dapat dijadikan sebagai agunan pinjaman kredit ke bank. Dengan program ini maka nelayan diberikan kepastian untuk dapat mengajukan pinjaman kredit ke perbankan dan lembaga keuangan lainnya dengan jaminan tanah maupun kapal yang dimilikinya. Namun program ini tidak dapat menjangkau seluruh masyarakat pesisir, utamanya nelayan, karena tidak semuanya memiliki aset tanah dan/atau kapal ikan. Untuk itu diperlukan pengembangan akses modal ke lembaga keuangan formal yang lebih sederhana dan fleksibel untuk masyarakat pesisir yang tergolong miskin dan *unbanked people*.

3. Akses Terhadap Teknologi

Teknologi yang digunakan masyarakat pesisir, khususnya nelayan, pada umumnya masih bersifat tradisional yang berakibat kepada rendahnya tingkat produktivitas hasil usaha/hasil tangkapan yang berujung kepada pendapatan yang rendah pula. Upaya meningkatkan pendapatan dilakukan melalui perbaikan teknologi, mulai dari teknologi produksi hingga pascaproduksi dan pemasaran.

Upaya pemerintah untuk peningkatan akses masyarakat nelayan di Demak dan Gorontalo Utara terhadap teknologi penangkapan belum optimal dilakukan. Hal ini karena bantuan teknologi penangkapan ikan umumnya bersifat *top down* yang bahkan seringkali tidak mempertimbangkan kebutuhan teknologi yang sebenarnya diperlukan oleh masyarakat nelayan setempat. Identifikasi jenis dan tipe teknologi yang dibutuhkan masyarakat nelayan untuk setiap lokasi, seringkali tidak dipertimbangkan, padahal justru masyarakatlah yang umumnya lebih tahu teknologi penangkapan yang diperlukan. Harapannya dengan teknologi yang tepat dan lebih baik nelayan akan lebih produktif dalam melakukan aktivitas penangkapan ikannya.

4. Akses Terhadap Pasar

Pasar adalah faktor penarik dan bisa menjadi salah satu kendala utama bila pasar tidak berkembang. Karena itu maka membuka akses pasar adalah cara untuk mengembangkan usaha karena bila tidak ada pasar maka usaha sangat terhambat perkembangannya. Untuk mengembangkan pasar bagi produk-produk yang dihasilkan masyarakat pesisir maka upaya yang dilakukan adalah mendekatkan

masyarakat dengan pasar-pasar potensial atau perusahaan-perusahaan besar perikanan atau juga eksportir komoditas perikanan. Untuk itu perlu pengembangan kerjasama antara masyarakat atau kelompok nelayan dengan lembaga atau perusahaan yang memiliki jaringan pemasaran luas. Keuntungan dari kerjasama atau hubungan seperti ini adalah masyarakat mendapat jaminan pasar dan harga, mendapat pembinaan usaha terutama dalam hal kualitas, serta bantuan modal bagi pengembangan usaha.

5. Pengembangan Aksi Kolektif

Pembentukan kelompok nelayan maupun kelompok usaha lainnya adalah ditujukan untuk mawadahi dan menyalurkan aspirasi anggota/nelayan serta upaya meningkatkan posisi tawar nelayan itu sendiri. Kelompok atau aksi kolektif nelayan yang lahir atas inisiatif masyarakat nelayan itu sendiri, umumnya akan berjalan lebih operasional dan efektif dibandingkan dengan kelompok yang pembentukannya bersifat *top down*. Peran kelompok usaha antara lain akan membantu nelayan dalam hal penentuan harga minimal produk, sistem penjualan bersama serta mendukung swasembada pangan karena dengan kuatnya *bargaining position* dari kelompok usaha/nelayan tersebut tentu akan berdampak positif terhadap pencapaian tujuan kemakmuran bersama.

Pemberdayaan melalui pengembangan aksi kolektif sama artinya dengan pengembangan koperasi atau kelompok usaha bersama seperti 'tibo-tibo' di wilayah Kabupaten Gorontalo Utara. Hanya disini istilah yang digunakan adalah aksi kolektif untuk membuka kesempatan kepada masyarakat membentuk kelompok-kelompok yang diinginkannya yang tidak semata-mata koperasi atau kelompok usaha bersama.

BAB VII

REKOMENDASI POLA PEMBIAYAAN

7.1. KARAKTERISTIK KELOMPOK USAHA POTENSIAL DAN KEBUTUHAN LAYANAN KEUANGAN

Pelayanan keuangan mikro dianggap sebagai salah satu strategi kunci dalam penanggulangan kemiskinan, dan manfaat pelayanan keuangan mikro dalam meningkatkan taraf kehidupan masyarakat miskin telah banyak diungkapkan oleh studi di berbagai negara. Oleh karena masyarakat miskin bukanlah suatu komunitas yang homogen maka strategi serta bentuk pelayanan keuangan mikro harus selalu berkembang sejalan dengan perkembangan pemikiran dan pemahaman mengenai masyarakat miskin itu sendiri (Matin, Hulme dan Rotherford dalam Usman et al. 2004).

Upaya pengembangan dan pemberdayaan usaha mikro dan kecil masih mendapatkan perhatian khusus dari berbagai pihak, terutama pemerintah (pusat dan daerah), lembaga keuangan (perbankan), BUMN/Swasta, lembaga swadaya masyarakat hingga lembaga-lembaga internasional, berdasarkan potensi usaha mikro kecil (dan menengah) yang ada.

7.1.1. KARAKTERISTIK KELOMPOK USAHA POTENSIAL DAN KEBUTUHAN LAYANAN KEUANGAN DI KABUPATEN DEMAK

Berdasarkan klasifikasi kegiatan ekonomi di lokasi kajian Demak, kegiatan ekonomi potensial yang ada dapat dikelompokkan menjadi 5 kegiatan utama yaitu penangkapan ikan, perdagangan ikan, pengolahan ikan, warung makan dan toko kelontong. Secara umum kegiatan yang dilakukan masih dalam skala kecil. Kegiatan tersebut merupakan kegiatan keluarga dan beberapa diantaranya tidak hanya sekedar menyokong ekonomi keluarga tetapi justru ada yang menjadi andalan utama. Bentuk layanan keuangan yang biasa dimanfaatkan oleh kelompok usaha potensial di kabupaten Demak secara umum terdiri dari pembiayaan/ kredit investasi dan/atau modal kerja, tabungan, dan layanan jasa pengiriman uang (transfer) sebagaimana ditunjukkan dalam Tabel 7.1.

1) Usaha penangkapan ikan.

Kegiatan penangkapan ikan di lokasi kajian umumnya adalah kegiatan usaha milik sendiri. Kegiatan ini merupakan kegiatan ekonomi yang secara tradisional diturunkan dari orang tuanya. Bila mengacu pada ukuran perahu yang digunakan untuk menangkap ikan, maka perahu yang paling banyak digunakan adalah perahu dengan ukuran antara 5 - 10 GT.

a) Perahu ukuran < 5 GT.

Perahu jenis ini secara umum sudah jarang digunakan oleh nelayan di lokasi kajian. Hal ini karena lokasi *fishing ground* nelayan sudah jauh dari *fishing base*-nya. Perahu jenis ini umumnya dimiliki secara mandiri oleh nelayan. Modal yang dibutuhkan untuk investasi perahu jenis ini adalah antara Rp5.000.000 - Rp10.000.000. Untuk memperlancar usahanya selama ini mereka mengandalkan modal investasi dan modal kerjanya dari tabungan dan meminjam kepada koleganya. Kegiatan ini rutin dikerjakan setiap hari sehingga perputaran uang relatif tinggi.

b) Perahu ukuran 5 - 10 GT.

Perahu jenis ini adalah perahu yang paling banyak digunakan oleh nelayan di lokasi kajian. Hal ini karena perahu dengan ukuran ini, lebih memiliki kapasitas untuk menjangkau lokasi *fishing ground* yang lebih jauh dari *fishing base*-nya. Perahu jenis ini umumnya dimiliki secara mandiri oleh nelayan. Modal yang dibutuhkan untuk investasi perahu jenis ini adalah antara Rp40.000.000 - Rp50.000.000. Selama ini untuk investasi perahu dan modal kerjanya, nelayan mengandalkan dari tabungan dan meminjam kepada koleganya. Kegiatan penangkapan ikan dengan ukuran ini biasanya rutin dikerjakan setiap hari sehingga perputaran uang relatif tinggi.

c) Perahu ukuran 10 - 30 GT.

Perahu jenis dengan ukuran ini masih relatif jarang dioperasikan oleh nelayan di lokasi kajian. Perahu jenis ini biasanya dimiliki oleh juragan. Perahu ini biasanya melakukan kegiatan penangkapan ikan di lokasi *fishing ground* nelayan jauh dari *fishing base*-nya. Lama operasi

penangkapan ikan bisa sampai 1 bulan. Modal yang dibutuhkan untuk investasi perahu jenis ini adalah antara Rp50.000.000 - Rp200.000.000. Selama ini untuk investasi perahu dan modal kerjanya, nelayan mengandalkan dari tabungan dan meminjam kepada koleganya. Mengingat usaha penangkapan dengan jenis perahu ini menghasilkan pendapatan yang cukup besar dan dilakukan secara rutin, maka terdapat perputaran uang yang cukup tinggi.

2) Usaha pengolahan ikan.

Kegiatan pengolahan ikan biasanya dilakukan oleh ibu-ibu nelayan. Mereka biasanya melakukan aktivitas/pembelian di tempat pelelangan ikan atau tempat pendaratan ikan dan membawa pulang ke rumah untuk kemudian diolah. Modal yang dibutuhkan untuk investasi kegiatan pengolahan ikan adalah antara Rp5.000.000 - Rp100.000.000. Selama ini untuk modal kerjanya, mereka mengandalkan dari tabungan dan meminjam kepada koleganya.

3) Usaha perdagangan ikan.

Kegiatan pemasaran ikan biasanya dilakukan oleh ibu-ibu nelayan. Kegiatan mereka mengikuti aktivitas pelelangan ikan. Selain membeli dari nelayan untuk berbagai tujuan, diantara mereka juga ada yang menjual ke pasar. Modal yang dibutuhkan untuk investasi perdagangan hasil perikanan ini adalah antara Rp5.000.000 - Rp10.000.000. Selama ini untuk modal kerjanya, mereka mengandalkan dari tabungan dan meminjam kepada koleganya.

4) Usaha warung makan.

Sebagai konsekuensi jalannya roda perekonomian, maka kegiatan warung khususnya nasi di lokasi kajian juga berkembang dengan baik. Kegiatan warung ini biasanya dilakukan oleh ibu-ibu. Mereka biasanya melakukan aktivitas di tempat keramaian sekitar kampung nelayan. Kegiatan mereka mengikuti aktivitas nelayan. Modal yang dibutuhkan untuk investasi usaha warung adalah antar Rp3.000.000 - Rp10.000.000. Selama ini untuk modal kerjanya, mereka mengandalkan dari tabungan dan meminjam kepada koleganya.

5) Usaha toko kelontong/sembako.

Warung kelontong di lokasi kajian juga berjalan dengan baik. Kegiatan ini biasanya dilakukan oleh ibu-ibu. Mereka biasanya melakukan aktivitas di tempat keramaian sekitar kampung nelayan. Modal yang dibutuhkan untuk investasi kegiatan usaha ini adalah antara Rp2.000.000 - Rp100.000.000. Selama ini untuk modal kerjanya, mereka mengandalkan dari tabungan dan meminjam kepada koleganya.

7.1.2. KARAKTERISTIK KELOMPOK USAHA POTENSIAL DAN KEBUTUHAN LAYANAN KEUANGAN DI KABUPATEN GORONTALO UTARA

Berdasarkan hasil kajian di wilayah Gorontalo Utara, terdapat 5 jenis usaha yang potensial untuk dikembangkan, baik dalam upaya meningkatkan kapasitas, kapabilitas pelaku usaha, dan juga dalam rangka penumbuhan UMKM sebagai motor penggerak perekonomian daerah dan nasional. Kelima Jenis usaha tersebut dinilai masih memiliki peluang besar untuk dikembangkan dan memiliki peluang untuk memperoleh pembiayaan dari lembaga pemerintah (kementerian/dinas terkait), lembaga keuangan (bank pemerintah dan swasta), BUMN/Swasta, serta kelompok usaha bersama ataupun koperasi. Bentuk layanan keuangan yang biasa dimanfaatkan oleh kelompok usaha potensial di Kabupaten Gorontalo Utara secara umum terdiri dari pembiayaan/kredit investasi dan/atau modal kerja, tabungan, dan layanan jasa pengiriman uang (transfer) sebagaimana ditunjukkan dalam Tabel 7.2.

1) Usaha penangkapan ikan.

Kegiatan usaha penangkapan ikan di wilayah kajian Gorontalo Utara (Kecamatan Kwandang) telah dilakukan oleh masyarakat Kwandang secara turun temurun dengan jenis perahu motor tempel maupun kapal motor, dengan hasil tangkapan utamanya adalah ikan teri, ikan lemuru, ikan kembung dan ikan cakalang. Kepemilikan armada penangkapan juga bervariasi, yaitu milik nelayan sendiri (umumnya bagan perahu hanyut) maupun milik pemodal/juragan kapal yang memiliki bagan rumah terapung di tengah laut. Jika dilihat menurut dimensi alat tangkapnya (perahu/kapal) maka diklasifikasikan sesuai ukurannya, yaitu Perahu 5-7 Gross Ton (GT), Perahu 7-15 GT dan Kapal 15-30 GT.

a) Perahu ukuran 5-7 GT.

Perahu ukuran 5-7 GT cukup banyak digunakan nelayan untuk menangkap ikan dan sebagian kepemilikan secara pribadi atau keluarga nelayan. Perahu seukuran tersebut lebih banyak difungsikan sebagai sarana transportasi hasil tangkapan yang diperoleh dari bagan-bagan yang berada di tengah laut. Untuk model usaha seperti ini maka kebutuhan dana investasi pembuatan bagan rumah (Rp60.000.000) dan pembuatan/pembelian perahu (Rp15.000.000). Pelaku usaha skala ini (khususnya nelayan mandiri) perlu mendapatkan pinjaman lunak ataupun bunga rendah, baik melalui kredit program pemerintah maupun kredit mikro dari lembaga perbankan. Alternatif lain melalui pembiayaan dana bergulir (LPDB-KUMKM), BMT, Koperasi Perikanan maupun juragan/pemilik modal yang bisa bertindak selaku bapak angkat. Jenis pelatihan dan pendampingan yang dibutuhkan lebih kepada peningkatan kemampuan dan kapabilitas personal pelaku usaha (nelayan) terhadap aplikasi teknologi penangkapan ikan dan pembukuan sederhana.

b) Perahu ukuran 7 - 15 GT.

Perahu dengan ukuran 7 - 15 GT adalah perahu yang paling banyak digunakan oleh nelayan di lokasi kajian dengan jenis alat tangkap yang digunakan adalah Jaring Angkat (*lifting net fishing*). Seperti halnya perahu yang lebih kecil, jenis armada ini juga banyak dimiliki oleh nelayan secara perseorangan, maupun oleh juragan/pemilik modal, dimana beberapa juragan kapal bahkan memiliki lebih dari 5 armada. Berbeda dengan model bagan rumah terapung maka perahu ini sudah dilengkapi dengan jaring angkat dan memiliki area penangkapan yang lebih luas sehingga sering disebut dengan Bagan Perahu Hanyut. Kebutuhan modal usaha ini sekitar Rp50.000.000 dan diharapkan dapat dibantu melalui program pemerintah maupun pinjaman lunak dari lembaga perbankan dan instansi pemerintah lainnya (LPDB-KUMKM, PKBL/kemitraan BUMN). Oleh karena *fishing ground* yang begitu luas, maka pelaku usaha dengan jenis perahu ini membutuhkan peningkatan kemampuan dan kapabilitas untuk mengetahui posisi ikan yang bisa dilakukan melalui serangkaian pelatihan aplikasi teknologi penangkapan ikan dan pengelolaan ikan hasil tangkapan.

c) Kapal ukuran 15 - 30 GT.

Kapal berukuran 15 GT hingga 30 GT relatif jarang dioperasikan oleh nelayan di lokasi kajian Gorontalo Utara. Perahu jenis ini biasanya dimiliki oleh juragan karena membutuhkan biaya investasi dan biaya operasional yang besar dan memiliki *fishing ground* yang jauh dari lokasi sandar (*fishing base*) dengan jangka waktu operasi penangkapan bisa mencapai 1 bulan. Jenis ikan diperoleh dengan armada ini adalah umumnya ikan cakalang, ikan tongkol krai, ikan tenggiri dan ikan kembung. Kebutuhan utama permodalan skala usaha ini adalah biaya operasi penangkapan yang bisa mencapai Rp60.000.000 sebulan dengan alternatif pembiayaan komersial dari perbankan maupun dana bergulir LPDB-KUMKM. Sementara upaya peningkatan kemampuan dan kapabilitas pelaku usahanya (nelayan/nahkoda dan ABK) adalah pelatihan aplikasi teknologi penangkapan ikan dan peralatan penangkap ikan seperti *fish finder* dan *echosounder*.

2) Usaha pengolahan ikan.

Kegiatan pengolahan hasil perikanan di Kwandang sebagian besar adalah pengeringan ikan teri, dan tidak hanya dilakukan oleh ibu-ibu nelayan tetapi juga oleh masyarakat yang tinggal di sekitar pelabuhan dan TPI Kwandang. Pengolahan ikan teri ini masih dilakukan secara tradisional hanya agar lebih awet dengan cara melakukan proses pengasinan. Proses yang dilakukan dimulai dengan pencucian dengan air dingin untuk menghilangkan kotoran-kotoran yang tercampur dengan ikan, kemudian pencucian dengan menggunakan air bersih untuk menghilangkan air laut atau menurunkan kadar garam dalam ikan. Khusus di Desa Katialada Kecamatan Kwandang, ada dua jenis proses pengawetan dilakukan, setelah dicuci kemudian dijemur, dan yang lainnya melalui proses perebusan. Oleh karena proses pengolahan yang masih sederhana tersebut maka produk ikan teri belum dapat dipasarkan secara lebih luas dan sebagian besar dibeli pengepul dengan harga kurang kompetitif dan dikirim ke Surabaya untuk diproses lebih lanjut. Untuk keberlangsungan usaha ini maka perlu mendapatkan bantuan permodalan baik melalui kredit program pemerintah, pinjaman lunak maupun pembiayaan melalui bank dan lembaga bukan bank (BMT, koperasi maupun LPDB-KUMKM) atau bahkan dari para juragan kapal sebagai penghasil ikan teri, dengan kebutuhan modal operasional sekitar Rp30.000.000. Upaya peningkatan kualitas pelaku usaha dapat dilakukan melalui serangkaian pelatihan dan pendampingan untuk *Good Manufacturing Practices* (GMP), pengemasan produk, pembukuan sederhana hingga informasi ekspansi dan perluasan pasar.

3) Usaha perdagangan ikan.

Kegiatan pemasaran ikan biasanya dilakukan oleh ibu-ibu rumah tangga di area pelabuhan, seputaran pelabuhan dan TPI Kwandang serta di pasar maupun pinggir jalan menuju arah pelabuhan. Mereka biasanya melakukan aktivitas pembelian ikan di tempat pelelangan ikan atau tempat pendaratan ikan. Kegiatan ini relatif tidak membutuhkan modal kerja yang besar karena omzet penjualan mereka juga kecil dan terbatas jenis dan jumlah konsumennya. Untuk pengembangan lebih lanjut, di wilayah kajian terdapat para pedagang ikan segar yang ditawarkan dengan menggunakan kendaraan roda dua (motor) dengan cara menjajakan secara langsung ke kampung-kampung, yang di wilayah ini dikenal dengan istilah 'tibo-tibo'. Para pelaku usaha ini sebagian bersifat mandiri (modal dan kendaraan sendiri) dan sebagian lainnya dikelola oleh pemilik modal/juragan ikan yang dibantu pedagang keliling dengan sistem upah dan atau bagi hasil. Modal yang dibutuhkan untuk 'tibo-tibo' mandiri adalah kendaraan bermotor (investasi) dan barang dagangan (operasional) berkisar Rp30.000.000, dengan alternatif pembiayaan melalui kredit program pemerintah, pembiayaan bank dan bukan bank maupun koperasi perikanan.

4) Usaha warung makan.

Sebagai konsekuensi jalannya ekonomi, maka kegiatan warung khususnya nasi maupun ikan bakar di lokasi kajian juga berkembang dengan baik. Kegiatan warung ini biasanya dilakukan oleh ibu-ibu rumah tangga. Mereka biasanya melakukan aktivitas di tempat keramaian (pasar dan pelabuhan) maupun sepanjang jalan di Kwandang menuju arah pelabuhan dan TPI Kwandang. Modal yang dibutuhkan untuk investasi kegiatan usaha seperti ini adalah antar Rp3.000.000 - Rp10.000.000. Selama ini kebutuhan modal kerja menggunakan simpanan/tabungan atau meminjam kepada koleganya. Pemerintah dan lembaga keuangan (bank dan bukan bank) perlu memberikan bantuan pembiayaan dengan bunga ringan dan atau tanpa agunan.

5) Usaha toko kelontong/sembako.

Toko kelontong atau sembako cukup banyak dan mampu menjalankan kegiatan usahanya dengan baik. Barang dagangan yang ditawarkan adalah kebutuhan rumah tangga maupun kebutuhan bekal nelayan untuk melaut. Dengan cukup banyaknya armada penangkapan ikan di wilayah kajian ini maka potensi usaha perdagangan kelontong maupun sembako juga semakin terbuka dan menguntungkan. Untuk meningkatkan dan memperluas pasar maka kegiatan usaha ini perlu mendapatkan dukungan dan bantuan permodalan, baik melalui instansi pemerintah (kredit program/hibah) maupun kredit lunak dari lembaga keuangan bank dan bukan bank serta melalui lembaga keuangan mikro (BPR dan BMT), dengan kebutuhan modal operasional berkisar Rp10.000.000 - Rp20.000.000.

Tabel 7.1. Karakteristik Kelompok Usaha Potensial dan Kebutuhan Layanan Keuangan Masyarakat Pesisir dan Masyarakat *Unbanked* di Lokasi Kajian Kabupaten Demak

No	Kelompok Usaha (Demak)	Karakteristik	Potensi Pengembangan	Pola dan Bentuk Layanan Keuangan					Lembaga Dilibatkan
				Kebutuhan Layanan Keuangan	Model Pembiayaan	Skim Pembiayaan	Sumber Pembiayaan	Bentuk Pendampingan	
1	Penangkapan ikan								
a	< 5 GT	- Usaha milik sendiri/keluarga - ABK sendiri/keluarga: 1-2 org - Motor tempel - Modal perahu: Rp10 juta	- Hasil tangkapan masih banyak - Pasar terbuka (segar dan olahan)	- Tabungan - Transfer - Pinjaman modal kerja dan investasi	- Modal sendiri - Pinjaman dengan jaminan SEHAT - Pinjaman melalui kelompok/koperasi	- Kredit program - Kredit mikro - KUR - Kemtraan - Dana bergulir - Pembiayaan UKN	- APBN/APBD - Bank Umum dan BPR (Konvensional dan Syariah) - BUMN - LPDB - BMT - Koperasi	- Pelatihan aplikasi teknologi penangkapan ikan - Pelatihan manajemen keuangan sederhana - Pelatihan teknik pengelolaan pasca panen dan pasar - Pembuatan logbook dan usaha perizinan perikanan	- Dinas Kelautan dan Perikanan - Dinas Koperasi dan UMKM - Akademisi - Perbankan - Koperasi Perikanan
b	5 - 10 GT	- Usaha milik sendiri/keluarga - ABK sendiri/keluarga: 3-5 org - Motor tempel - Modal Rp10 - 50 juta	- Hasil tangkapan masih banyak - Pasar terbuka (segar dan olahan)	- Tabungan - Transfer - Pinjaman modal kerja dan investasi	- Modal sendiri - Pinjaman dengan jaminan SEHAT - Pinjaman melalui kelompok/koperasi	- Kredit program - Kredit mikro - KUR - Pembiayaan UKN - Kemtraan - Dana bergulir	- APBN/APBD - Bank Umum dan BPR (Konvensional dan Syariah) - BUMN - LPDB - BMT - Koperasi	- Pelatihan aplikasi teknologi penangkapan ikan - Pelatihan manajemen keuangan sederhana - Pelatihan teknik pengelolaan pasca panen dan pasar - Pembuatan logbook dan usaha perizinan perikanan	- Dinas Kelautan dan Perikanan - Dinas Koperasi dan UMKM - Akademisi - Perbankan - Koperasi Perikanan
c	10 - 30 GT	- Usaha milik sendiri/keluarga - Kapal motor - ABK: > 5 org - Modal Rp50 - 100 juta	- Hasil tangkapan masih banyak - Pasar terbuka (segar dan olahan)	- Tabungan - Transfer - Pinjaman modal kerja dan investasi	- Modal sendiri/keluarga - Pinjaman dg jaminan SEHAT atau KAKAP - Pinjaman melalui kelompok/koperasi	- Kredit program - Kredit kecil - KUR - Kredit komersial (konvensional/syariah) - Dana bergulir	- Bank Umum dan BPR (Konvensional dan Syariah) - BUMN - LPDB - Juragan kapal	- Pelatihan aplikasi teknologi penangkapan ikan - Pelatihan manajemen keuangan sederhana - Pelatihan teknik pengelolaan pasca panen dan pasar - Pembuatan logbook dan usaha perizinan perikanan	- Dinas Kelautan dan Perikanan - Dinas Koperasi dan UMKM - Akademisi - Perbankan - Koperasi Perikanan
2	Pengolahan ikan	- Usaha milik sendiri/keluarga - TK dari keluarga - Modal Rp10 juta	- Hasil tangkapan untuk bahan baku masih melimpah - Pasar produk olahan terbuka	- Tabungan - Transfer - Pinjaman modal kerja dan investasi	- Modal sendiri/keluarga - Pinjaman tanpa agunan - Pinjaman kelompok atau koperasi (simpan pinjam)	- Kredit program - Kredit Mikro - KUR - Kredit komersial (konvensional/syariah) - Pembiayaan UKN - Kemtraan - Dana bergulir	- APBN/APBD - Bank Umum dan BPR (Konvensional dan Syariah) - BUMN - LPDB - BMT - Koperasi	- Pelatihan GMP untuk pengolahan ikan - Pelatihan manajemen keuangan sederhana - Pasca panen dan pasar	- Dinas Kelautan dan Perikanan - Dinas Perindustrian dan Perdagangan - Akademisi - Perbankan - Koperasi (Perikanan)
3	Perdagangan ikan	- Usaha milik sendiri/keluarga - Modal Rp5 - 100 juta	- Hasil tangkapan masih banyak - Pasar terbuka	- Tabungan - Transfer - Pinjaman modal kerja dan investasi	- Modal sendiri/keluarga - Pinjaman dengan atau tanpa agunan - Pinjaman kelompok atau koperasi (simpan pinjam)	- Kredit mikro atau kecil (konvensional/syariah) - KUR - Kemtraan	- Bank Umum dan BPR (Konvensional dan Syariah) - BUMN - BMT - Koperasi	- Pelatihan keuangan sederhana - Eksistensi dan perluasan pasar	- Dinas Kelautan dan Perikanan - Dinas Perindustrian dan Perdagangan - Akademisi - Perbankan - Koperasi (Perikanan)
4	Warung makan	- Usaha milik sendiri/keluarga - TK sendiri/keluarga - Modal Rp3 - 10 juta	- Konsumen/ masyarakat cukup banyak - Kebutuhan makanan sehat (ikan)	- Tabungan - Transfer - Pinjaman modal kerja dan investasi	- Modal sendiri/keluarga - Pinjaman tanpa agunan - Pinjaman kelompok atau koperasi (simpan pinjam)	- Kredit mikro atau kecil (konvensional/syariah) - KUR - Kemtraan	- Bank Umum dan BPR (Konvensional dan Syariah) - BUMN - BMT - Koperasi	- Pelatihan GMP untuk pengolahan makanan (ikan) - Pelatihan teknik perdagangan - Pelatihan keuangan sederhana	- Dinas Koperasi dan UMKM - Dinas Perindustrian dan Perdagangan - Perbankan - Koperasi (Perikanan)
5	Toko kelontong/sembako	- Usaha milik sendiri/keluarga - Modal Rp2- 100 juta	- Konsumen/ masyarakat cukup banyak - Kebutuhan sehari-hari (keluarga/ bekal melaut)	- Tabungan - Transfer - Pinjaman modal kerja dan investasi	- Modal sendiri/keluarga - Pinjaman tanpa agunan - Pinjaman kelompok atau koperasi (simpan pinjam)	- Kredit mikro atau kecil (konvensional/syariah) - KUR - Kemtraan - Kredit komersial (konvensional/syariah)	- Bank Umum dan BPR (Konvensional dan Syariah) - BUMN - BMT - Koperasi	- Pelatihan keuangan sederhana - Pelatihan teknik perdagangan	- Dinas Koperasi dan UMKM - Dinas Perindustrian dan Perdagangan - Perbankan - Koperasi (Perikanan)

Tabel 7.2. Karakteristik Kelompok Usaha Potensial dan Kebutuhan Layanan Keuangan Masyarakat Pesisir dan Masyarakat *Unbanked* di Lokasi Kajian Kabupaten Gorontalo Utara

No	Kelompok Usaha (Qonot)	Karakteristik	Potensi Pengembangan	Pola dan Bentuk Layanan Keuangan				Lembaga Dilibatkan	
				Kebutuhan Layanan Keuangan	Model Pembiayaan	Skim Pembiayaan	Sumber Pembiayaan		
1	Perikanan Tangkap								
a	Perahu 5 - 7 GT	• Usaha mik sendiri/keluarga, • ASIK sendiri: 2 org, • Motor tempel, • Bagan rumah, • Model perahu: < Rp15 juta, • Model bagan rumah: Rp60 juta	• Potensi hasil tangkapan masih tinggi, • pasar ikan segar terbuka, • pasar pengolahan (ikan teri) masih besar	• Tabungan, • Transfer, • Pinjaman modal kerja dan investasi	• Modal sendiri • Pinjaman dg jaminan SEHAT, • Pinjaman melalui kelompok/ Koperasi Perikanan (simpan pinjam)	• Kredit program, • Kredit mikro (konvensional/ syariah), • KUR, • Kemitraan, • Dana bergulir, • Pembiayaan LKKB	• APBN/APBD, • Bank Umum dan BPR (Konvensional dan Syariah), • BUMN, • Juragan kapal, • LPDB, • BMT, • Koperasi Perikanan	• Pelatihan aplikasi teknologi penangkapan ikan, • keuangan sederhana, • Pelatihan teknik pengelolaan pasca panen, • Pembuatan logbook dan usaha perikanan	• Dinas Kelautan dan Perikanan • Perbankan • Akademisi (PT) • Koperasi Perikanan
b	Perahu 7 - 15 GT	• Usaha mik sendiri dan atau mik juragan, • ASIK: 3-5 org, • Motor tempel, • Alat tangkap bagan perahu hanyut, • Model: Rp50 juta	• Potensi hasil tangkapan masih tinggi, • pasar ikan segar terbuka, • pasar pengolahan (ikan teri) masih besar	• Tabungan, • Transfer, • Pinjaman modal kerja dan investasi	• Modal sendiri • Pinjaman dg jaminan SEHAT, • Pinjaman melalui kelompok/ Koperasi Perikanan (simpan pinjam)	• Kredit program, • Kredit mikro (konvensional/ syariah) • KUR • Kemitraan • Dana bergulir • Pembiayaan LKKB	• APBN/APBD, • Bank Umum dan BPR (Konvensional dan Syariah), • BUMN, • Juragan kapal, • LPDB, • BMT, • Koperasi	• Pelatihan aplikasi teknologi penangkapan ikan, • keuangan sederhana, • Pelatihan teknik pengelolaan pasca panen, • Pembuatan logbook dan usaha perikanan	• Dinas Kelautan dan Perikanan • Perbankan • Akademisi (PT) • Koperasi Perikanan
c	Kapal 15 - 30 GT	• Usaha mik juragan, • ASIK: 5-7 org, • Kapal motor, • Model: Rp30-100 juta	• Potensi hasil tangkapan masih tinggi, • pasar ikan segar terbuka, • pasar pengolahan (ikan teri) masih besar	• Tabungan, • Transfer, • Pinjaman modal kerja dan investasi	• Modal sendiri/ keluarga, • Pinjaman dg jaminan SEHAT atau KAKAP, • Pinjaman melalui kelompok/ Koperasi Perikanan (simpan pinjam)	• Kredit kecil (konvensional/ syariah), • KUR, • Kredit komersial (konvensional/ syariah), • Dana bergulir	• Bank Umum dan BPR (Konvensional dan Syariah), • LPDB,	• Pelatihan aplikasi teknologi penangkapan ikan • keuangan sederhana, • Pelatihan teknik pengelolaan pasca panen • Pembuatan logbook dan usaha perikanan	• Dinas Kelautan dan Perikanan • Perbankan • Akademisi (PT) • Koperasi Perikanan
2	Pengolahan hasil perikanan	• Usaha mik sendiri/keluarga, • TK dari keluarga, • Modal usaha: Rp30 juta	• Bahan baku (ikan teri) masih banyak, • Pasar olahan masih terbuka (Sureabaya)	• Tabungan, • Transfer, • Pinjaman modal kerja dan investasi	• Modal sendiri, • Pinjaman tanpa agunan, • Pinjaman melalui kelompok/ Koperasi Perikanan (simpan pinjam)	• Kredit program, • Kredit mikro, • KUR • Kemitraan • Kredit komersial (Konvensional/ Syariah), • Dana bergulir • Pembiayaan LKKB	• APBN/APBD, • Bank Umum dan BPR (Konvensional dan Syariah), • BUMN, • Juragan kapal, • LPDB, • BMT, • Koperasi	• Pelatihan GRP, • Pengemasan produk, • Ekspansi dan perluasan pasar, • Pembukuan sederhana	• Dinas Kelautan dan Perikanan, • Dinas Perindustrian dan Perdagangan, • Akademisi (PT) • Perbankan • Koperasi Perikanan
3	Pendagangan ikan	• Usaha mik sendiri/usaha keluarga (tibo-tibo) • tibo-tibo' mik pemodal (masyarakat sbg tenaga pemasar) • Modal sendiri (per unit): Rp30 juta	• Hasil tangkapan masih banyak, • Pasar terbuka	• Tabungan, • Transfer, • Pinjaman modal kerja dan investasi	• Modal sendiri/ keluarga, • Pinjaman dengan atau tanpa agunan, • Pinjaman melalui kelompok/ Koperasi Perikanan (simpan pinjam)	• Kredit mikro atau kecil (konvensional/ syariah), • KUR, • Kemitraan, • Pembiayaan LKKB	• Bank Umum dan BPR (Konvensional dan Syariah), • BUMN, • BMT, • Koperasi	• Pelatihan keuangan sederhana, • Ekspansi dan perluasan pasar	• Dinas Kelautan dan Perikanan, • Dinas Perindustrian dan Perdagangan, • Akademisi (PT), • Perbankan, • Koperasi Perikanan
4	Warung makan	• Usaha mik sendiri/usaha keluarga, • Modal operasional Rp3 - 10 juta	• Konsentrasi penduduk nelayan besar	• Tabungan, • Transfer, • Pinjaman modal kerja dan investasi	• Modal sendiri, • Pinjaman tanpa agunan, • Pinjaman melalui kelompok/ Koperasi Perikanan (simpan pinjam)	• Kredit mikro atau kecil (konvensional/ syariah), • KUR, • Kemitraan, • Dana bergulir, • Pembiayaan LKKB	• Bank Umum dan BPR (Konvensional dan Syariah), • BUMN, • BMT, • Koperasi	• Pelatihan mutu dan higienitas produk, • Pelatihan pembukuan sederhana	• Dinas Koperasi dan UMKM, • Dinas Perindustrian dan Perdagangan, • Akademisi (PT) • Perbankan • Koperasi Perikanan
5	Toko kelontong/ sembako	• Usaha mik sendiri/usaha keluarga, • Modal operasional Rp10 - 20 juta	• Konsentrasi penduduk nelayan besar • Kebutuhan bekal operasi tangkap	• Tabungan, • Transfer, • Pinjaman modal kerja dan investasi	• Modal sendiri, • Pinjaman tanpa agunan, • Pinjaman melalui kelompok/ Koperasi Perikanan (simpan pinjam)	• KUR, • Kredit mikro atau kecil (konvensional/ syariah), • Kemitraan, • Dana bergulir, • Pembiayaan LKKB	• Bank Umum dan BPR (Konvensional dan Syariah), • LPDB, • BMT, • Koperasi	• Ekspansi dan perluasan pasar, • Pelatihan pembukuan sederhana	• Dinas Koperasi dan UMKM, • Dinas Perindustrian dan Perdagangan, • Akademisi (PT) • Perbankan • Koperasi Perikanan

7.2. BENTUK PEMBIAYAAN USAHA

Kemampuan pembiayaan usaha bagi masyarakat nelayan dan masyarakat pesisir relatif masih kecil sehingga perlu didukung melalui berbagai program/skim pembiayaan yang dapat meringankan beban usaha masyarakat yang bersangkutan. Program dan kebijakan pemerintah dapat bersinergi dengan beberapa lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan bukan bank (LKBB) serta program kemitraan bina lingkungan dari BUMN. Pola dan bentuk layanan tersebut diuraikan dibawah ini.

1) Skim pembiayaan melalui program pemerintah

Telah banyak program pemerintah yang diluncurkan untuk membantu permodalan untuk kelompok usaha mikro kecil dan tidak terkecuali pada sektor perikanan. Program-program pemerintah tersebut diantaranya adalah program Bimas, KUT, KCK, KUR, KKPE dan lain-lain. Namun demikian beberapa program tersebut mengalami kegagalan yang diakibatkan oleh ketidakmampuan lembaga-lembaga pemerintah tersebut untuk memahami perilaku dan karakteristik dari masyarakat pedesaan itu sendiri, di samping seringkali program kebijakan disesuaikan dengan tahun anggaran sehingga dimungkinkan tidak dilanjutkan manakala ada pergantian kebijakan sebagai akibat pergantian pimpinan.

Kebijakan lain yang diterapkan pemerintah adalah dengan adanya bantuan kredit murah yang disubsidi maupun bantuan yang bersifat bergulir. Pada awalnya program-program tersebut diperuntukkan bagi kelompok sasaran (*target group*) golongan masyarakat lemah dan miskin. Namun dalam pelaksanaannya seringkali terjadi bias karena yang menikmati program tersebut adalah kelompok masyarakat menengah ke atas yang berada di wilayah pedesaan seperti juragan kapal, pedagang pengumpul dan lainnya.

Guna melaksanakan ketentuan Pasal 64 Undang-Undang Nomor 31 Tahun 2004 tentang Perikanan sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 45 Tahun 2009, maka pada pertanggal 14 Juli 2015 pemerintah telah mengeluarkan kebijakan terbaru melalui Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 50 Tahun 2015 tentang Pemberdayaan Nelayan Kecil dan Pembudidaya Ikan Kecil. Upaya pemberdayaan nelayan kecil dan pembudidaya ikan kecil melalui peraturan pemerintah ini ditujukan untuk (a) mewujudkan kemandirian Nelayan Kecil dan Pembudidaya Ikan Kecil dalam rangka meningkatkan kesejahteraan, kualitas, dan kehidupan yang lebih baik; dan (b) meningkatkan usaha Nelayan Kecil dan Pembudidaya Ikan Kecil yang produktif, efisien, bernilai tambah, dan berkelanjutan.

Salah satu program yang digalakkan oleh pemerintah melalui Kementerian Kelautan dan Perikanan adalah Pengembangan Usaha Mina Mandiri (PUMM) Perikanan Tangkap (PT) Tahun 2015. PUMM PT adalah kegiatan yang bertujuan untuk meningkatkan kemampuan dan pendapatan, serta penumbuhan wirausaha nelayan dengan sasaran semakin berkembangnya usaha 1.150 Kelompok Usaha Bersama (KUB) untuk mendukung pencapaian target peningkatan produksi perikanan tangkap dan pengembangan usaha nelayan. Bantuan yang ditargetkan adalah Rp100 juta untuk setiap KUB.

Namun perlu diantisipasi kebiasaan masyarakat selama ini cenderung menunggu program-program pemerintah yang bersifat hibah atau pemberian gratis yang diserahkan secara langsung ke masyarakat pesisir dalam periode waktu yang cukup lama, tidak terkecuali di sektor perikanan, sehingga muncul persepsi di masyarakat pesisir bahwa segala bentuk bantuan adalah bersifat hibah atau pemberian gratis. Kondisi tersebut menjadikan masyarakat pesisir (khususnya Gorontalo Utara menurut SKPD dan tokoh masyarakat) menjadi lebih pasif dalam mengembangkan usaha penangkapan ikannya dengan bersikap lebih memilih menunggu program hibah atau bantuan gratis dari pemerintah daripada berhubungan dengan perbankan atau lembaga keuangan lainnya.

2) Skim pembiayaan lembaga perbankan konvensional

Bank adalah suatu lembaga keuangan dan lembaga pembiayaan yang memiliki fungsi utama sebagai penghimpun dan penyalur dana masyarakat serta bertujuan untuk menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan pemerataan pembangunan dan hasil-hasilnya, pertumbuhan ekonomi dan stabilitas nasional, ke arah peningkatan taraf hidup rakyat banyak. Dalam kegiatannya perbankan Indonesia menjalankan fungsinya tersebut dengan berasaskan prinsip kehati-hatian.

Berdasarkan undang-undang, struktur perbankan di Indonesia, terdiri atas bank umum dan BPR. Perbedaan utama bank umum dan BPR adalah dalam hal kegiatan operasionalnya. BPR tidak dapat menciptakan uang giral, dan memiliki jangkauan serta kegiatan operasional yang terbatas. Selanjutnya,

dalam kegiatan usahanya dianut *dual bank system*, yaitu bank umum dapat melaksanakan kegiatan usaha bank konvensional dan atau berdasarkan prinsip syariah. Sementara prinsip kegiatan BPR dibatasi pada hanya dapat melakukan kegiatan usaha bank konvensional atau berdasarkan prinsip syariah.

Dalam rangka pembiayaan terhadap sektor perikanan di kantong-kantong usaha penangkapan ikan, peranan perbankan bagi pembiayaan kepada nelayan akan berhadapan langsung dengan kekuatan pembiayaan non formal dari pemilik modal ataupun juragan kapal. Dalam kondisi seperti itu maka bukan pada tempatnya jika lembaga keuangan dan perbankan mencoba mengambil "periuk" pada pemilik modal/juragan kapal karena perbankan hanya akan menang dalam formalitas sistem pembiayaan. Namun dari sosio kultural yang lebih banyak mengikat pelaku usaha perikanan akan memenangkan para pemilik modal atau juragan kapal tersebut. Dan salah satu cara efektif untuk masuk dalam bisnis perikanan adalah menggandeng para pemilik modal/juragan tersebut dan menerapkan pembiayaan seperti **Model Inti Plasma** pada perkebunan kelapa sawit. Ada kesamaan kaidah didalamnya dimana inti (juragan) akan membiayai dan membina plasma (nelayan) dan plasma (nelayan) akan memasarkan hasil tangkapan atau produk olahan melalui inti (juragan). Perbankan dalam hal ini cukup memberikan akses permodalan dan bekerjasama dengan pihak inti (juragan), yang selanjutnya oleh pihak inti akan diteruskan untuk mengembangkan usahanya melalui para plasmanya (nelayan).

3) Skim pembiayaan syariah

Sejak Tahun 2005, Pemerintah memiliki komitmen melakukan upaya pembangunan pertanian melalui Program Revitalisasi Pertanian, Perikanan dan Kehutanan (RPPK). Program ini merupakan salah satu dari *triple track strategy* dalam rangka pengurangan kemiskinan dan pengangguran serta peningkatan daya saing ekonomi nasional. Salah satu instrumen kebijakan dalam mendukung suksesnya Program RPPK tersebut adalah dalam aspek investasi dan pembiayaan. Ketersediaan dan aksesibilitas terhadap sumber permodalan oleh pelaku ekonomi adalah sangat krusial baik sebagai modal kerja (pembelian input produksi) maupun untuk modal investasi (pengadaan lahan/pembelian alsintan). Beberapa hasil kajian menunjukkan bahwa tingkat sebaran aplikasi suatu teknologi ternyata linear dengan penyebaran ketersediaan permodalan.

Sebagai salah satu lembaga pembiayaan, perbankan syariah dapat memperkuat sumber pembiayaan/modal di sektor perikanan. Kedudukan bank syariah dalam hubungannya dengan klien adalah sebagai mitra usaha. Dalam operasionalnya, perbankan syariah dapat menggunakan berbagai teknik dan metode investasi atau kerjasama seperti kontrak *mudharabah* (bagi hasil) atau musyarakah (perserikatan modal) untuk pengadaan sarana penangkapan. Dalam kontrak/kerjasama ini perbankan bertindak sebagai pemilik modal (*shohibul mal*) dan mitra kerja (*mudhorib*) memberikan kecakapan teknik dan ketrampilan, sedangkan laba dibagi antara keduanya menurut persentasi yang disepakati atau pangsa (share) modal masing-masing pihak. Bentuk layanan pembiayaan syariah atau bagi hasil ini, sebenarnya sudah dipraktekkan lama oleh kebanyakan nelayan di Indonesia dengan juragan atau pemilik kapalnya, namun dalam kerjasama tersebut umumnya pihak nelayan masih selalu dalam posisi yang lemah atau tidak setara sebagai mitra kerja dengan juragan atau pemilik kapal. Oleh karena itu, bentuk layanan pembiayaan syariah seharusnya lebih mudah diterapkan pada nelayan dan dapat dianggap salah satu solusi yang relatif tepat dari aspek budaya ekonomi untuk mengatasi sifat perikanan tangkap yang penuh resiko dan ketidakpastian.

4) Skim pembiayaan Lembaga Keuangan Non Bank (LKNB)

Lembaga Keuangan Non Bank (LKNB) menurut Keputusan Menteri Keuangan No. Kep.-38/MK/IV/1972 adalah semua lembaga (badan) yang melakukan kegiatan dalam bidang keuangan yang secara langsung atau tidak langsung menghimpun dana dengan cara mengeluarkan surat-surat berharga, kemudian menyalurkan kepada masyarakat terutama untuk membiayai investasi perusahaan-perusahaan terutama golongan ekonomi lemah.

Salah satu bentuk kegiatan LKNB adalah Lembaga Keuangan Mikro (LKM). Bentuk layanan yang diberikan LKM dalam memenuhi kebutuhan nasabah adalah dengan melakukan layanan perorangan secara langsung bagi nasabah prioritas dan non prioritas yang ingin melakukan transaksi berupa pinjaman atau simpanan. Pelayanan lain yang diberikan LKM kepada nasabah adalah dalam bentuk proses pencairan dana langsung, pencairan dana LKM dapat dilakukan di tempat nasabah yang diutamakan untuk nasabah prioritas dan dapat dilakukan di luar jam kerja LKM dengan sistem sosio-kultural yang lebih kental.

Untuk memberikan layanan melalui sistem pembiayaan kepada masyarakat secara syariah maka dikembangkan Baitul Maal wat Tamwil atau BMT, yaitu suatu lembaga keuangan mikro yang dibentuk untuk menumbuh-kembangkan bisnis usaha mikro dan kecil maupun kegiatan simpan pinjam dengan prinsip bagi hasil (syariah). Sistem bagi hasil yang diterapkan dalam pembiayaan syariah adalah pola pembiayaan keuntungan maupun kerugian antara BMT dengan anggota penyimpan berdasarkan perhitungan yang disepakati bersama. Pada umumnya lokasi BMT berada di lingkungan masjid, pondok pesantren, majelis taklim, pasar maupun di lingkungan pendidikan Islam.

Koperasi adalah suatu lembaga yang salah satu kegiatannya menghimpun dana dari anggotanya kemudian menyalurkan kembali dana tersebut kepada para anggota koperasi dan masyarakat umum. Melalui kegiatan tersebut maka koperasi di Indonesia juga termasuk sebagai salah satu bentuk LKNB. Sesuai tujuan pembentukan koperasi untuk atau kepentingan bersama dari suatu kelompok orang/masyarakat, maka koperasi akan memiliki tujuan bersama atas dasar asas kekeluargaan dan gotong royong khususnya untuk membantu para anggotanya yang memerlukan bantuan baik berbentuk barang maupun pinjaman uang. Saat ini telah berkembang koperasi menurut sektor-sektor ekonomi yang ada di masyarakat, termasuk salah satunya adalah koperasi sektor perikanan.

5) Pembiayaan melalui juragan/pemilik kapal

Hubungan antara nelayan dengan para pemilik modal/juragan semakin kuat seiring dengan tidak adanya lembaga keuangan formal yang dapat menggantikan peran para juragan kapal tersebut. Dengan metode konservatif yang selama ini diberlakukan oleh lembaga-lembaga keuangan formal, maka akan selalu mengalami berbagai kesulitan dalam menyalurkan dana pinjamannya.

Bentuk keterikatan antara juragan kapal dengan nelayan/nahkoda/ABK merupakan suatu hal yang wajar dilihat dari sisi ekonomi kelembagaan karena hubungan tersebut dinilai paling optimal untuk dilaksanakan di kalangan masyarakat pesisir dan nelayan. Pada dasarnya sebagian besar bentuk kelembagaan yang berkembang di masyarakat perikanan adalah kelembagaan non pasar melalui suatu hubungan kontrak yang dalam kerangka ekonomi kelembagaan mengikuti bentuk hubungan *principal-agent* yaitu suatu hubungan antara dua atau lebih individu atau kelompok.

Pada perikanan tangkap yang bertindak sebagai *principal* biasanya adalah pedagang yang terkadang juga bertindak sebagai juragan/pemilik kapal dan nelayan bertindak sebagai agent. Diantara juragan dan nelayan telah ada suatu persetujuan/komitmen yang mengatur hak dan kewajiban diantara keduanya. Perlunya persetujuan ini didasarkan pada fakta bahwa pada dasarnya antara kedua belah pihak mempunyai kepentingan yang berbeda. Keadaan demikian selanjutnya akan mengakibatkan suatu konflik oleh karena setiap pihak akan memaksimalkan keuntungannya masing masing tanpa memperhatikan kepentingan pihak lain.

Keterkaitan pasar yang kuat antara transaksi komoditas dengan transaksi lainnya tersebut terkadang tidak dipahami oleh para pengambil kebijakan terutama dalam kebijakan perkreditan bagi nelayan dan sering menganggap hubungan tersebut hanya dilihat dari sisi negatifnya saja. Padahal upaya pengentasan kemiskinan nelayan tanpa memperhatikan aspek tersebut umumnya cenderung akan mengalami kegagalan. Karena kerjasama yang kuat biasanya dilandasi pula dengan hubungan emosional yang kuat pula.

6) Pembiayaan usaha melalui program kemitraan

Setiap BUMN di Indonesia memiliki dua tanggung jawab besar, yaitu meningkatkan profit dalam rangka meningkatkan kesejahteraan negara, serta melaksanakan tanggung jawab sosial dan lingkungan melalui Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL), sebagaimana yang diatur dalam Permen-05/MBU/2007 tentang Program Kemitraan Badan Usaha Milik Negara dengan Usaha Kecil dan Program Bina Lingkungan.

Program Kemitraan ditujukan untuk meningkatkan kemampuan usaha kecil mitra binaan agar menjadi tangguh dan mandiri sekaligus memberikan *multiplier effect* bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat sekitar wilayah kerja BUMN serta dapat mendukung kegiatan usaha maupun mitra bisnis. Sedangkan Program Bina Lingkungan adalah program pemberdayaan kondisi sosial masyarakat di sekitar wilayah operasi BUMN melalui pemanfaatan dana dari bagian laba BUMN dan bersifat hibah. Namun sayangnya, bentuk layanan ini masih terbatas wilayah cakupannya dan lebih banyak yang bersifat *charity* untuk pencitraan perusahaan.

7.3. POLA PEMBIAYAAN USAHA

Pola pembiayaan kepada masyarakat dan pelaku UMKM baik dari perbankan maupun lembaga keuangan non bank dapat dilakukan secara langsung maupun tidak langsung. Pola pembiayaan secara tidak langsung dilakukan dengan Pola *Executing*, *Channeling* dan/atau pembiayaan bersama (*Sindikasi*).

- Pola *Executing* adalah pemberian kredit UMKM dari bank umum kepada BPR/BPRS atau lembaga keuangan non bank seperti Koperasi dan Baitul Maal Wa Tamwil.
- Pola *Channeling* adalah bentuk kerja sama antara bank umum dengan BPR/BPRS/ lembaga keuangan non bank dalam pemberian kredit UMKM, dimana seluruh pembiayaan berasal dari bank umum, dan dalam hal ini BPR/BPRS/lembaga keuangan non bank hanya bertindak sebagai penyalur (*channeling agent*).
- Pola Pembiayaan Bersama (*Sindikasi*) adalah bentuk kerja sama antara bank umum dengan BPR/BPRS/ lembaga keuangan non bank dalam pemberian kredit UMKM, dimana sumber pembiayaan berasal dari bank umum dan BPR/BPRS/lembaga keuangan non bank sesuai bagian atau share pembiayaan masing-masing pihak.

7.4. SKALA PEMBIAYAAN USAHA

Berdasarkan hasil kajian di lapangan terdapat perbedaan yang cukup mencolok antara tingkat pendapatan responden masyarakat pesisir dan nelayan yang umumnya masih rendah dengan responden pemilik kapal yang memperoleh pendapatan tinggi. Pola pembiayaan untuk pelaku usaha sektor perikanan dapat dibedakan menjadi dua tingkatan, yaitu usaha mikro dan usaha kecil. Untuk layanan sistem pembiayaan dan keuangan akan disesuaikan dengan tingkatan kelompok ini.

1) Kredit mikro

(a) Sasaran.

Sasaran skim kredit ini adalah kelompok usaha mikro-kecil pemula, yang membutuhkan dana investasi atau modal kerja yang relatif kecil, seperti nelayan yang memiliki kapal < 10 GT, ABK, pengolah hasil perikanan (pangan dan kerajinan), pedagang ikan, warung makan, dan toko kelontong/sembako.

(b) Kebutuhan dana.

Kebutuhan modal investasi untuk kelompok usaha mikro-kecil ini dibawah Rp50.000.000. Jenis peralatan yang bisa diajukan seperti sampan 5 GT, alat pancing atau jaring sederhana, peralatan dan bahan dagangan, serta sarana penjualan produk (motor untuk pedagang ikan). Sementara modal kerja akan digunakan untuk bekal melaut, operasional dan perawatan kapal (nelayan), pembelian bahan baku/sarana produksi dan bahan pembantu (industri), pembelian bahan dagangan (pedagang). Nilai kebutuhan modal kerja perbulan (maksimal) untuk operasi penangkapan adalah Rp6.000.000 (Demak) dan Rp9.000.000 (Gorontalo Utara). Sementara untuk kegiatan usaha yang lainnya seperti pengolahan ikan, perdagangan ikan, dan warung kelontong, berkisar antara Rp6.000.000 - Rp80.000.000 (Demak) dan antara Rp400.000 - Rp10.000.000 (Gorontalo Utara).

(c) Skema pembiayaan.

Secara umum, kelompok ini tidak mempunyai aset yang dapat diagunkan. Atas dasar tersebut, maka skema pembiayaan yang diusulkan adalah Kredit Program, Kredit Mikro (konvensional atau syariah), Kredit Usaha Rakyat (KUR), Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL) dari BUMN, koperasi atau kelompok usaha bersama. Alternatif skim kredit yang dilakukannya adalah pemerintah pusat atau pemerintah daerah menempatkan dananya di lembaga keuangan/bank, untuk kemudian disalurkan kepada nelayan dan masyarakat pesisir melalui koperasi atau kelompok usaha bersama dengan skim tertentu, yang didukung dengan tingkat suku bunga rendah dan tanpa agunan.

Instansi pemerintah pusat yang dapat memfasilitasi nelayan dan pelaku usaha dari kelompok ini adalah LPDB-KUMKM yaitu Lembaga Pengelola Dana Bergulir (LPDB) yang memberikan pinjaman kepada sektor riil dengan suku bunga ringan 5% per tahun, termasuk kepada koperasi dengan plafon kredit Rp100 juta - Rp1 miliar dan jangka waktu pinjaman maksimal 5 tahun.

(d) Mekanisme penyaluran pembiayaan.

Mekanisme penyaluran pembiayaan mikro-kecil pemula ini adalah dengan menggunakan pola penyaluran tidak langsung melalui koperasi atau kelompok usaha bersama (KUB).

(e) Mekanisme angsuran pembiayaan.

Angsuran pembiayaannya dapat mengikuti pola pembayaran kredit konvensional atau syariah.

Koperasi atau KUB bertindak dan bertanggungjawab untuk mengumpulkan angsuran kredit anggotanya untuk kemudian membayarkan ke bank setiap bulannya. Dalam kondisi jumlah tabungan kurang dari jumlah angsuran, maka koperasi atau KUB bertanggung-jawab untuk menalangi kekurangan yang ada.

Jangka waktu dan jadwal pembayaran angsuran nelayan kepada koperasi atau KUB disesuaikan dengan kondisi dan jadwal melaut yang disepakati bersama (nelayan) dan bulanan/triwulanan untuk pelaku usaha lainnya.

2) Kredit kecil

(a) Sasaran.

Berdasarkan hasil survei yang telah dilakukan, maka kelompok usaha yang masuk dalam sasaran kredit kecil adalah usaha penangkapan ikan (kapal dan alat tangkapnya) dan beberapa usaha perdagangan

(b) Kebutuhan dana.

Kebutuhan modal investasi untuk untuk kelompok usaha kecil ini berkisar antara Rp50.000.000,00 sampai dengan Rp250.000.000 dan modal kerja operasional sekitar Rp2.500.000 sampai dengan Rp38.000.000. Dana investasi digunakan untuk pembelian atau pembuatan kapal beserta alat tangkapnya (mesin, jaring, GPS dll), peralatan produksi dan sarana perdagangan (moda transportasi). Sementara modal kerja akan digunakan untuk biaya operasi penangkapan ikan yang meliputi bahan bakar, bekal melaut dan prasarana penangkapan, pembelian bahan baku dan sarana produksi (industri) serta barang dagangan (perdagangan).

(c) Skema Pembiayaan.

Mengingat kelompok usaha ini sudah cukup mapan, maka skim kredit yang diusulkan dapat bersumber dari Kredit Usaha Rakyat (KUR), kredit bank umum (konvensional dan syariah), maupun LPDB-KUMKM.

(d) Mekanisme Penyaluran Kredit.

Mekanisme penyaluran kredit kecil madya ini melalui pola tidak langsung melalui lembaga *linkage* dengan pola *chanelling* atau *executing*. Sementara, penyalurannya dilakukan dengan mengadopsi pola inti-plasma pada sektor perkebunan, dimana pemerintah dan perbankan menggandeng juragan kapal sebagai inti dan nelayan-nelayan kecil sebagai plasma.

(e) Mekanisme Angsuran Kredit.

Angsuran kredit mengikuti pola pembayaran kredit konvensional. Untuk pembiayaan yang melalui juragan (inti), maka juragan akan mengumpulkan angsuran kredit plasmanya (nelayan) untuk kemudian membayarkan ke bank setiap bulannya. Dalam kondisi jumlah tabungan kurang dari jumlah angsuran, maka juragan akan memenuhi kebutuhan nelayan. Sedangkan dalam pola *linkage*, maka lembaga *linkage* tersebut disamping sebagai lembaga yang menghubungkan nelayan dengan pihak bank, juga membantu manajemen usaha nelayan. Seperti peran bakul/juragan dalam praktek permodalan yang berlaku selama ini, maka sebaiknya lembaga *linkage* juga akan membantu ketika anggotanya mendapatkan hambatan berusaha.

Jangka waktu dan jadwal pembayaran angsuran nelayan kepada juragan atau pemodal besar disesuaikan dengan kondisi dan jadwal melaut yang disepakati bersama. Hal ini terkait dengan kapal ikan berukuran 30 GT lebih akan membutuhkan waktu operasional penangkapan ikan antara 30-45 hari sehingga setoran angsuran dilakukan setelah kapal merapat atau secara rutin 2 atau 3 bulan sekali.

Untuk meminimalkan risiko menurut Nadjib (2013), lembaga pembiayaan harus tetap mengutamakan kriteria yang menjadi pertimbangan bank dalam melakukan analisis kredit/pembiayaan kepada nasabah. Meskipun demikian, yang utama harus diperhatikan adalah *character* (watak), *capacity* (kemampuan), dan *condition* (kondisi umum perekonomian). Adapun *capital* (permodalan) dan *collateral* (jaminan) cukup dijadikan sebagai penunjang.

Pola pembiayaan untuk usaha perikanan tangkap dapat dilakukan secara berlapis. Untuk lapisan atau strata terbawah seperti keluarga nelayan buruh yang umumnya juga *unbanked people* dapat diberdayakan melalui model Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL) atau model *Grameen Bank*. Untuk lapisan kedua, seperti para nakhoda dapat diberdayakan melalui Lembaga Keuangan Non Bank (LKNB), seperti Koperasi Perikanan dan *Baitul Mal wal Tamwil* (BMT). Lapisan ketiga yang terdiri dari para nelayan skala kecil pemilik perahu atau kapal berukuran kurang dari 15 GT dapat diberdayakan melalui Bank Perkreditan Rakyat, Bank Umum tingkat Unit, dan Pegadaian. Sementara, untuk lapisan

yang keempat yang terdiri dari para nelayan pemilik beberapa kapal ikan yang berukuran 15 GT keatas dapat diberdayakan melalui Bank Umum atau Bank Komersial, baik konvensional maupun syariah. (Thoha dalam Nadjib, 2013)

Wilayah domisili masyarakat pesisir dalam kajian ini berada pada kawasan pedesaan dan cukup jauh dari lokasi perkotaan sehingga akses kepada lembaga keuangan perlu diperluas jangkauannya terhadap kantor cabang yang paling kecil. Selain itu perlu dikembangkan berbagai macam skema kredit yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat pesisir meliputi nelayan, pengolah ikan, pedagang ikan, dan warung kebutuhan pokok baik secara perorangan maupun badan usaha yang memenuhi persyaratan dan bisa dilayani oleh kantor cabang terkecil tersebut.

Contoh fitur kredit yang dapat dikembangkan sesuai kebutuhan masyarakat pesisir adalah:

- Mendukung berbagai keperluan pembiayaan semua jenis usaha dengan memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi,
- Mendukung pemenuhan kebutuhan lainnya seperti pembiayaan pendidikan, perbaikan rumah, pembelian kendaraan, dsb,
- Berlaku untuk semua sektor usaha, meliputi pertanian, perdagangan, perindustrian, maupun jasa lainnya.

Persyaratan kredit yang ditawarkan:

- Agunan tidak harus bersertifikat,
- Angsuran sesuai kebutuhan (bulanan, musiman, atau sesuai kesepakatan),
- Biaya administrasi rendah (misalkan mulai dari Rp 10.000),
- Bebas biaya provisi, dan
- Bonus bagi debitur yang angsurannya dibayar tepat waktu

Fasilitas kredit yang diberikan:

- Memperoleh asuransi kredit,
- Memperoleh asuransi jiwa, kesehatan, kecelakaan, dan meninggal dunia, dan
- Setoran dapat dilakukan dengan sistem jempot bola menggunakan *EDC*.

BAB VIII REKOMENDASI PENGEMBANGAN USAHA

8.1. PENGEMBANGAN USAHA MASYARAKAT PERIKANAN DAN PESISIR

Masalah kemiskinan nelayan (masyarakat perikanan) dan masyarakat pesisir merupakan permasalahan yang bersifat multidimensi sehingga untuk menyelesaikannya diperlukan solusi yang menyeluruh, dan bukan solusi secara parsial (Suharto, 2005). Perlu diketahui akar masalah yang menjadi penyebab terjadinya kemiskinan pada sektor perikanan ini.

Ada beberapa asumsi yang seringkali digunakan dasar pemahaman mengenai penyebab “terpeliharanya” kemiskinan nelayan atau masyarakat pesisir (Rahmatullah, 2010), diantaranya;

- a. Kebijakan pemerintah yang kurang atau tidak memihak masyarakat pesisir,
- b. Kebijakan penanggulangan kemiskinan lebih bersifat *top down* sehingga menjadikan masyarakat perikanan dan masyarakat pesisir sebagai objek kegiatan dan bukannya sebagai subjek,
- c. Kondisi alam dianggap sangat mempengaruhi tingkat kesejahteraan nelayan karena berhubungan dengan hasil tangkapan yang bisa mengakibatkan efek domino sehingga pelaku usaha lain yang mengandalkan hasil tangkapan nelayan juga tidak dapat berfungsi dengan baik,
- d. Rendahnya sumber daya manusia (SDM) dan peralatan yang digunakan nelayan berpengaruh pada metode dan teknik dalam menangkap ikan, dan
- e. Keterbatasan dalam pemahaman akan informasi dan teknologi (lokasi *fishing ground*), menjadikan kualitas dan kuantitas tangkapan tidak mengalami peningkatan

Kondisi lain yang turut berkontribusi memperburuk tingkat kesejahteraan nelayan khususnya adalah mengenai kebiasaan atau pola hidup nelayan. Tidak pantas jika kita menyebutkan nelayan pemalas, karena jika dilihat dari daur hidup nelayan yang selalu bekerja keras. Namun kendalanya adalah pola hidup konsumtif, dimana pada saat penghasilan banyak, tidak ditabung untuk persiapan paceklik, melainkan dijadikan kesempatan untuk membeli kebutuhan sekunder. Namun ketika paceklik, pada akhirnya berhutang, termasuk kepada lintah darat, yang justru semakin memperberat kondisi. Deskripsi diatas merupakan pusaran masalah yang terjadi pada masyarakat nelayan umumnya di Indonesia.

Dilihat menurut wilayah kajian, neraca rumah tangga nelayan di Kabupaten Demak merupakan yang terendah di Provinsi Jawa Tengah, yang disebabkan antara lain karena ketergantungan masyarakat nelayan kepada alam pada saat mencari ikan serta alat tangkap yang masih terbatas. Belum adanya kemampuan untuk menjalankan usaha diluar sektor perikanan tangkap menjadikan masyarakat rentan terhadap permasalahan keuangan keluarga di masa paceklik ikan.

Sementara di wilayah kajian Kabupaten Gorontalo Utara khususnya Kecamatan Kwandang, masyarakat nelayan umumnya masih rendah tingkat pendidikannya dengan pola hidup tradisional dan penghasilan yang diperoleh relatif kecil sehingga sulit bila dianjurkan untuk menabung ataupun mengembangkan usahanya. Masyarakat nelayan selalu membutuhkan uang tunai untuk melakukan transaksi atau membeli kebutuhan sarana penangkapan, seperti BBM, jaring, es batu, bekal melaut dan lainnya. Jika dihitung secara kasar maka kebutuhan hidup di wilayah kajian Kabupaten Gorontalo Utara relatif tinggi yakni minimal Rp100.000 perhari per keluarga dengan 2 anak.

Menelisik permasalahan diatas, maka pola pengembangan usaha bagi masyarakat perikanan (nelayan) dan masyarakat pesisir (pelaku usaha lanjutan) lebih diarahkan untuk menjawab permasalahan-permasalahan yang muncul sebagai sebab akibat kemiskinan pada nelayan dan masyarakat pesisir, seperti:

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. Ilmu dan teknologi sangat dibutuhkan disini, baik informasi *fishing ground* atau lokasi penangkapan ikan maupun cuaca yang mungkin terjadi di lokasi *fishing ground*.

Masyarakat nelayan sebagai pelaku utama sektor perikanan di wilayah pesisir harus mampu mengubah *mindset* dari mencari ikan menjadi memanen ikan. Teknologi saat ini sudah ada yang memungkinkan untuk melihat posisi ikan yang akan ditangkap seperti teknologi *Fish Finder* dengan GPS dan *Echosounder* yang dapat membantu nelayan untuk mengetahui lokasi ikan berkumpul dan mengetahui kedalaman posisi ikan.

2. Tingkat pendidikan.
Hasil kajian memperlihatkan bahwa tingkat pendidikan nelayan dan masyarakat pesisir relatif rendah. Hasil pengamatan memperlihatkan baik di Demak maupun Gorontalo Utara terdapat banyak anak muda yang hanya berpendidikan hingga SD dan SMP namun menjalankan aktifitas sehari-hari sebagai anak buah kapal maupun buruh angkut. Kondisi ini seringkali dijalankan karena mengikuti riwayat orangtuanya yang juga menjalankan pekerjaan tersebut saat masih muda. Apabila sejak muda sumberdaya manusia tersebut menggeluti pekerjaan ini maka kualitas sumber daya manusia yang ada cenderung menjadi tidak berkembang dengan baik dan tidak profesional.
3. Pola kehidupan konsumtif.
Pola hidup konsumtif sudah menjadi masalah laten pada masyarakat nelayan dan pesisir pada umumnya. Pada saat musim ikan dengan hasil tangkapan melimpah dan berdampak kepada peningkatan pendapatan namun tidak dikelola dengan baik apalagi ditabung agar memiliki cadangan saat paceklik, tetapi lebih banyak digunakan untuk kebutuhan sekunder dan tersier. Sementara, pada saat musim paceklik, cenderung untuk berhutang kepada tengkulak atau pengepul atau juragannya dengan bunga yang tinggi. Jika hal ini terus berlangsung maka nelayan perikanan tangkap akan semakin terjat dengan kebutuhan konsumtif semata dan terbelenggu kemiskinan.
4. Pemasaran hasil tangkapan/produk olahan.
Pemasaran seringkali menjadi buah simalakama nelayan perikanan tangkap. Tidak semua nelayan memiliki kebebasan dalam menjual hasil tangkapannya dan juga tidak semua daerah pesisir memiliki Tempat Pelelangan Ikan (TPI) sehingga membuat nelayan terpaksa untuk menjual hasil tangkapan mereka kepada tengkulak dengan harga yang relatif rendah di bawah harga pasar. Untuk wilayah yang memiliki TPI pun kadangkala masa tunggu sandar kapal cukup lama sehingga untuk mengantisipasi kerusakan (pembusukan) ikan hasil tangkapan maka ikan dijual di tengah laut ataupun di lokasi TPI lain sehingga membutuhkan biaya operasional yang lebih besar. Demikian pula dengan produk olahan hasil perikanan yang umumnya dijual dalam bentuk produk setengah jadi (pengeringan) sehingga memotong rantai nilai jual produk tersebut. Belum lagi, tidak semua nelayan paham dengan cara penanganan ikan yang baik diatas kapal, sehingga mutu ikan hasil tangkapan yang didaratkan umumnya relatif rendah dan mudah busuk, sehingga tidak memiliki nilai jual yang baik.
5. Program pemerintah dan perbankan yang belum memihak nelayan.
Pernyataan bahwa kebijakan pemerintah dan perbankan belum memihak kepada nelayan seperti itu biasanya akan muncul pada saat nelayan maupun masyarakat pesisir membutuhkan bantuan sarana prasarana dan permodalan. Kebijakan pemerintah yang lebih bersifat *top down* menjadikan masyarakat nelayan sebagai obyek kegiatan/program, bukan sebagai subjek. Kebijakan yang pro nelayan mutlak diperlukan melalui kebijakan sosial yang dapat mensejahterakan masyarakat dan kehidupan nelayan. Perbankan dan lembaga keuangan ditengarai juga kurang membantu masyarakat perikanan tangkap karena masih menganggap sektor ini memiliki resiko tinggi (*high risk*). Padahal hasil diskusi di masing-masing lokasi kajian memberikan gambaran bahwa tingkat kecelakaan kapal ikan (hilang atau tenggelam) relatif sangat kecil, yakni tidak lebih dari 1% jika dibandingkan dengan total armada penangkapan ikan yang ada di lokasi. Melihat fakta ini maka jumlahnya jauh lebih rendah dibandingkan dengan resiko kecelakaan yang terjadi di darat.
6. Program pengelolaan perikanan tangkap.
Usaha-usaha ekonomi yang ada di wilayah pesisir baik Demak maupun Gorontalo diyakini masih memiliki potensi untuk dikembangkan lebih lanjut. Meskipun secara umum dikatakan hasil tangkapan sudah mulai menurun dan peluang mendapatkan hasil tangkapan semakin kecil, tetapi dengan melakukan manajemen pengelolaan perikanan tangkap yang baik maka usaha ini dapat dikembangkan dengan pendekatan kehati-hatian. Prinsip utamanya adalah mengembangkan perikanan tangkap yang berkualitas, berkelanjutan dan terintegrasi. Sektor perikanan dewasa ini telah menjadi sentra-sentra ekonomi di wilayah pesisir sehingga usaha-usaha lain yang mengikutinya seperti penjualan sarana penangkapan ikan, usaha pengolahan hasil perikanan, industri pembuatan perahu, usaha penjualan perbekalan melaut (toko kelontong/sembako) hingga rumah-rumah makan ikan bakar dapat berkembang dengan baik.

Sebagaimana disampaikan di atas dan telah menjadi pembicaraan umum bahwa sektor perikanan tangkap dinilai masih sangat dipengaruhi oleh situasi dan kondisi sekitar baik alam maupun manusianya sehingga hasil tangkapan menjadi fluktuatif, dimana ada saat hasil tangkapan melimpah dan ada saatnya peceklik ikan. Oleh karena itu perlu dilakukan alternatif pengembangan usaha untuk dapat kelangsungan hidup keluarga nelayan.

Bagi pelaku usaha pada sektor perikanan (tangkap), alternatif pengembangan usaha di luar penangkapan masih menjadi suatu keharusan, baik di wilayah Demak maupun Gorontalo Utara. Sementara untuk pelaku usaha di luar kegiatan penangkapan ikan relatif tidak terpengaruh. Namun demikian kemampuan dan tingkat pendidikan yang rendah akan menjadi hambatan tersendiri bagi nelayan dan ABK untuk mengembangkan usaha di luar perikanan tangkap apalagi kegiatan yang membutuhkan ilmu dan teknologi yang telah berkembang saat ini.

Tabel 8.1. Kebutuhan pengembangan usaha dan model sistem keuangan masyarakat pesisir di Kabupaten Demak

No	Kebutuhan pengembangan Usaha	Wilayah Kajian Kabupaten Demak
1	Mengembangkan Mata Pencapaian Alternatif	• Demak terkenal sebagai salah satu wilayah penghasil garam, namun dengan keterbatasan kepemilikan lahan maka nelayan cenderung akan menjadi buruh usaha pengolahan garam • Musim paceklik ikan bukan berarti tidak ada ikan sama sekali, karena masih ada jenis-jenis ikan yang bisa ditangkap dengan alat tangkap tertentu. Usaha pengolahan ikan menjadi abon, nugget maupun tepung ikan bisa menjadi alternatif usaha meskipun tetap membutuhkan modal yang tidak sedikit.
2	Akses Terhadap Modal	• Pengenalan produk/fasilitas layanan lembaga keuangan • Pendampingan manajemen usaha • Pemberian tingkat suku bunga rendah dan atau pinjaman murah
3	Akses Terhadap Teknologi	• Pengenalan dan aplikasi teknologi penangkapan • Pengenalan dan aplikasi teknologi penangkapan ikan yang baik diatas kapal • Pelatihan penggunaan teknologi penangkapan ikan → Nelayan mengubah <i>mindset</i> dari mencari ikan menjadi memanen ikan
4	Akses Terhadap Pasar	• Pengenalan pasar untuk meningkatkan rantai pemasaran yang lebih luas (tidak tergantung kepada pemodal/juragan) • Pengembangan jaringan pemasaran dan kemitraan (<i>networking</i>) • Pelatihan dan pendampingan pengembangan pasar (<i>offline</i> dan <i>online</i>)
5	Pengembangan Aksi Kolektif	• Pengembangan organisasi kelompok usaha bersama (KUB nelayan) dan atau koperasi perikanan • Penguatan kelompok usaha bersama • Pelatihan dan pendampingan usaha kelompok usaha bersama

Tabel 8.2 Kebutuhan pengembangan usaha dan model sistem keuangan masyarakat pesisir Kabupaten Gorontalo Utara

No	Kebutuhan pengembangan Usaha	Wilayah Kajian Kabupaten Gorontalo Utara
1	Mengembangkan Mata Pencaharian Alternatif	- Musim paceklik ikan bukan berarti tidak ada ikan sama sekali, karena masih ada jenis-jenis ikan yang bisa ditangkap dengan alat tangkap tertentu. Usaha pengolahan ikan menjadi abon, nugget maupun tepung ikan bisa menjadi alternatif usaha meskipun tetap membutuhkan modal yang tidak sedikit. - Kebutuhan ikan di wilayah Gorontalo Utara cukup tinggi sehingga alternatif menjadi pedagang ikan seperti 'tibo-tibo' masih sangat terbuka.
2	Akses Terhadap Modal	- Pengenalan produk/fasilitas layanan lembaga keuangan - Pendampingan manajemen usaha - Pemberian tingkat suku bunga rendah dan atau pinjaman murah
3	Akses Terhadap Teknologi	- Pengenalan dan aplikasi teknologi penangkapan - Pengenalan dan aplikasi teknologi penangkapan ikan yang baik diatas kapal - Pelatihan penggunaan teknologi penangkapan ikan → Nelayan mengubah <i>mindset</i> dari mencari ikan menjadi memanen ikan
4	Akses Terhadap Pasar	- Pengenalan pasar untuk meningkatkan rantai pemasaran yang lebih luas (tidak tergantung kepada pemodal/juragan) - Pengembangan jaringan pemasaran dan kemitraan (<i>networking</i>) - Pelatihan dan pendampingan pengembangan pasar (<i>offline dan online</i>)
5	Pengembangan Aksi Kolektif	- Pengembangan organisasi kelompok usaha bersama (KUB nelayan) dan atau koperasi perikanan - Penguatan kelompok usaha bersama - Pelatihan dan pendampingan usaha kelompok usaha bersama

8.2. MODEL FASILITASI USAHA DAN PEMANFAATAN KEUANGAN

Tidak berkembangnya usaha perikanan tangkap secara optimal salah satunya adalah karena keterbatasan modal baik modal investasi maupun modal kerja/operasional. Memang kebutuhan modal usaha penangkapan ikan akan tergantung dimensi kapal, sistem dan metode penangkapan, jenis alat tangkap hingga lama waktu operasi tangkap, yang realitanya bisa mencapai puluhan hingga ratusan juta rupiah untuk jangka waktu 1-2 minggu hingga 4-6 minggu. Khusus kondisi di wilayah kajian yang umumnya adalah usaha penangkapan dengan skala mikro dan kecil maka kebutuhan modal kerja untuk operasi tangkap selama 1-3 hari berkisar antara Rp400.000 hingga Rp2.000.000 di Gorontalo Utara atau sekitar Rp2.400.000 hingga Rp31.600.000 perbulannya di Demak. Dengan nilai kebutuhan operasional yang relatif kecil maka bisa digunakan skim pembiayaan mikro dengan bantuan jaminan atau subsidi dari pemerintah.

Alasan mengapa nelayan enggan menabung di bank selain karena jarak tempuh ke bank juga relatif jauh dan memerlukan biaya yang tidak sedikit juga merasa kesulitan harus mengantri

dalam mengambil uangnya saat membutuhkan. Sementara keterbatasan jumlah fasilitas ATM maupun masyarakat pesisir yang merasa 'gaptek' (gagap teknologi) membatasi diri untuk berhubungan dengan pihak perbankan yang terus mengembangkan teknologi dalam setiap program pelayanannya.

Seperti disampaikan diatas bahwa masyarakat pesisir (nelayan dan pelaku usaha lanjutan) selalu membutuhkan uang tunai untuk melakukan transaksi atau membeli kebutuhan sarana penangkapan maupun sarana usaha, dan kondisi tersebut menjadi perhatian khusus bagi perbankan dan lembaga keuangan untuk memfasilitasi kebutuhan masyarakat yang antara lain direalisasikan melalui pembentukan unit terkecil seperti Teras BRI dan BRILink (Bank BRI), *Mobile Marketing* (Bank Danamon), hingga program *pick-up* yang dikembangkan Bank Muamalat untuk menerima setoran dan pembukaan rekening di rumah.

Pembentukan program layanan terkecil tersebut dilakukan untuk menjawab keluhan masyarakat terhadap lokasi fisik (kantor) perbankan dan lembaga keuangan yang ada, karena masyarakat nelayan cukup banyak yang memiliki lokasi tempat tinggal di pulau-pulau kecil. Meskipun sebagian besar masyarakat tidak mempermasalahkan jarak antara tempat tinggal dengan kantor bank namun pertimbangan kedekatan perbankan dan lembaga keuangan di tengah-tengah masyarakat pesisir dan masyarakat nelayan tetap menjadi pilihan untuk meningkatkan pelayanan fasilitas perbankan.

Memang seringkali menjadi dilema bagi pemerintah, di satu sisi pemerintah melalui dinas terkait menerapkan bantuan dalam bentuk "kail dan umpan" dengan harapan masyarakat perikanan bergerak mencari "lahan pancingan" namun persepsi masyarakat kini cenderung menganggapnya sebagai "ikan". Sistem ini yang seringkali tidak sinergis antara pemerintah selaku regulator dengan masyarakat perikanan sebagai pelaku.

Struktur masyarakat perikanan tangkap (khususnya) masih mengenal sistem *patron-klien*, yaitu pola hubungan tradisional yang tumbuh diantara para pelaku usaha perikanan yang berkembang dari hubungan pribadi dan kekeluargaan. Dalam pola *patron-klien* terdapat *simbiose mutualisme*, dimana pelaku usaha besar membantu permodalan pelaku usaha mikro dan kecil dan kepastian penjualan hasil tangkapan. Tanpa mempermasalahkan besarnya suku bunga yang ditanggung pelaku usaha mikro dan kecil serta harga jual tangkapan yang seringkali merugikan pelaku usaha mikro dan kecil, pola *patron-klien* akan tetap berjalan seiring dengan kebutuhan dari masing-masing pihak.

Agar program pembiayaan usaha ekonomi masyarakat pesisir dapat berjalan dengan lancar, maka perlu dilakukan pendampingan kepada masyarakat. Pendampingan tersebut perlu dilakukan sebelum, selama dan sesudah program pembiayaan dijalankan. Sebelum program pendampingan dilaksanakan, perlu dilakukan sosialisasi terhadap produk-produk perbankan secara luas kepada masyarakat pesisir. Disisi lain lembaga keuangan (bank dan non bank) dan lembaga terkait seperti Pemerintah Daerah, perguruan tinggi, LSM dan lainnya perlu berkerjasama untuk melakukan sosialisasi program pendampingan ini dalam berbagai bentuk sarana. Perlu ada proses simulasi program dengan stimulan program pendampingan dari pemerintah daerah.

Selanjutnya jika program tengah berjalan, maka perlu ada pendampingan kepada masyarakat untuk mengatur keuangan usahanya. Memperkenalkan sistem manajemen keuangan keluarga sehingga tahap-tahap dalam penyelesaian kreditnya dapat berjalan dengan baik. Pasca kegiatan program, guna meningkatkan skala usahanya, maka masyarakat perlu diberikan motivasi guna memperbaiki berbagai hal administrasi keuangan (pencatatan transaksi keuangan) sehingga mampu mendapatkan kredit usaha yang lebih besar.

Sebagaimana diketahui bahwa upaya pengembangan usaha mikro dan kecil (UMK) harus sejalan dengan program pembangunan yang dijalankan pemerintah khususnya dalam upaya membina pola pengelolaan ekonomi nasional, mengandalkan kekuatan masyarakat dalam melakukan kegiatan ekonomi, dan tidak terkecuali pada sektor perikanan tangkap dan perikanan budidaya. Dengan tuntutan pembangunan pada era globalisasi saat ini semakin mendesak untuk dapat memperkuat struktur perekonomian daerah dan nasional. Untuk peranan secara optimal, maka tantangan bagi pelaku usaha ialah bagaimana mewujudkan pelaku usaha yang sesuai dengan kepentingan ekonomi wilayah.

Upaya pemberdayaan UMK telah dilakukan dengan berbagai kegiatan agar terjadi peningkatan kemampuan, sikap pengusaha, pemahaman manajemen usaha dan aksesibilitas UMK terhadap instansi yang terkait dalam mendukung kegiatan usaha. Aktivitas pemberdayaan UMK secara terpadu menjadi suatu agenda penting dalam pengembangan UMK. Tidak terpadunya pemberdayaan pelaku usaha mikro dan kecil akan menyebabkan aktivitas cenderung berjalan sendiri-sendiri, yang pada akhirnya menghambat dan memperlambat kinerja pelaku usaha mikro kecil itu sendiri.

Dilihat dari kondisi yang ada, umumnya keberadaan pelaku usaha sektor perikanan di lokasi kajian selalu terkait dengan permasalahan yang sifatnya internal dan eksternal. Masalah **internal** berkaitan

dengan kualitas pribadi yang melekat dalam diri pelaku usaha dan teknis manajemen usaha (aspek pemasaran, aspek produksi, aspek teknis, aspek lingkungan, aspek organisasi, aspek legalitas usaha serta aspek keuangan dan permodalan). Adapun masalah **eksternal** antara lain meliputi keterbatasan memperoleh akses informasi dan teknologi yang mendukung usaha penangkapan ikan, persaingan antar nelayan (meskipun tidak terlihat secara kasat mata), ketergantungan dengan pemodal besar atau juragan kapal, kemampuan melakukan perdagangan antar pulau dan ekspor, akses untuk memperoleh kredit, tenaga kerja terampil, lingkungan usaha, maupun kebijakan pemerintah sebagai regulator perekonomian. Pembinaan dan pemberdayaan pelaku usaha sektor perikanan setidaknya sudah dilaksanakan oleh pemerintah daerah setempat, antara lain melalui program pengembangan Minapolitan di Gorontalo Utara dan Demak, walaupun belum dilakukan dengan secara efektif dan optimal.

Model pendampingan yang mungkin bisa dilaksanakan bagi para pelaku usaha perikanan di kedua lokasi kajian kemungkinan dapat berbeda dari sisi muatan dan materi pendampingan. Namun dalam model pendampingan ini dapat mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut:

A. Kerangka Pendekatan

Program pengembangan masyarakat pesisir yang akan diterapkan adalah melalui pendekatan *economic self-reliance*. Pendekatan ini lebih memiliki perhatian terhadap persoalan-persoalan masyarakat pesisir seperti: kemiskinan, status sosial ekonomi yang rendah karena masyarakat pesisir kurang memiliki ketrampilan dan akses terhadap informasi dan teknologi, pemasaran hasil produksi, akses permodalan dan kelompok. Program-program yang dapat dilakukan untuk mengatasi persoalan-persoalan tersebut antara lain program pelatihan keterampilan usaha, manajemen keuangan/permodalan, dan berorganisasi.

Dalam pendekatan ini, masyarakat pesisir sebagai penerima manfaat telah dilibatkan dalam kegiatan-kegiatan pemberdayaan untuk mengatasi persoalan mereka sendiri, khususnya dalam membangun ekonomi rumah tangga.

B. Langkah-langkah Pengembangan

1. Pengembangan kegiatan kelompok-kelompok

Pengorganisasian pemberdayaan masyarakat pesisir untuk kegiatan ekonomi produktif dipilih secara kelompok karena beberapa alasan antara lain: (1). permasalahan yang ada lebih merupakan masalah komunitas bukan masalah individual dan hal yang ingin dipengaruhi adalah perubahan perilaku masyarakat, (2). intervensi melalui kelompok dirasa cukup sesuai dengan kebiasaan masyarakat dimana masyarakat biasa melakukan aktivitas dalam kehidupan mereka secara kelompok, (3). Secara kelompok kegiatan lebih mudah dipantau dan kontrol sosial lebih kuat, (4). Keterbatasan sumber daya yang dimiliki oleh program pendampingan.

Kelompok dijadikan basis kegiatan pengembangan baik yang bersifat kegiatan-kegiatan praktis maupun strategis. Dukungan yang diberikan oleh program untuk kegiatan kelompok adalah pelatihan-pelatihan (teknologi tepat guna pengolahan pasca panen, upaya kesehatan dasar, kewirausahaan, manajemen usaha), pendampingan, rangsangan modal usaha (berupa sarana produksi) dan supervisi.

2. Pelatihan dan pendampingan

Pelatihan menjadi salah satu unsur penting dalam proses pengembangan masyarakat pesisir. Pelatihan-pelatihan tersebut dilaksanakan baik secara terpusat maupun di kelompok-kelompok. Metode pelatihan yang digunakan adalah metode pelatihan yang lebih bisa membangkitkan kesadaran kritis, bukan sekedar memberikan berbagai informasi. Metode pelatihan yang memberdayakan adalah metode yang mengacu pada pola pendidikan orang dewasa (*adult education*). Beberapa jenis pelatihan dan pendampingan yang dapat dilakukan antara lain adalah:

1) Pembekalan teknis kompetensi dan konsultasi usaha

Tahapan ini merupakan introduksi dan penguatan pemahaman teknis, manajemen usaha dan karakter seorang wirausaha. Metode yang dilaksanakan meliputi: Ceramah, Diskusi Kelompok, Simulasi, *Exercise*, dan Studi kasus. Materi pembekalan bisa disesuaikan dengan situasi dan kondisi terkini di lokasi usaha, namun paling tidak meliputi materi manajemen dan teknis:

- Kewirausahaan : motivasi, *success story*,
- Penyusunan Kesesuaian hasil tangkapan/produk olahan dan Pasar,

- Pengembangan kelembagaan,
- Praktik manajemen keuangan (pembukuan sederhana),
- Pengembangan *value chain* (rantai nilai) dalam usaha, dan
- Pembukuan sederhana.

2) Pendampingan dan layanan konsultasi dan manajemen usaha

Kegiatan pendampingan secara intensif akan dilakukan kepada peserta program melalui kunjungan ke setiap peserta program dengan materi pendampingan antara lain meliputi aspek teknis dan manajemen dengan difokuskan pada:

- Inovasi teknis penangkapan ikan (sarana dan cara penangkapan).
Dalam aspek proses penangkapan maka inovasi teknis akan difokuskan pada teknologi tepat guna, peningkatan kualitas dan kuantitas hasil tangkapan.
- Inovasi teknologi produksi
Dalam aspek produksi yang diterapkan bagi pelaku usaha industri pengolahan dan produk lanjutan perikanan, pengenalan Teknologi Tepat Guna (TTG) menjadi prioritas untuk efektifitas dan efisiensi proses produksi dengan hasil sesuai target.
- Inovasi strategi pemasaran.
Dalam aspek pemasaran akan diterapkan strategi pemasaran secara bersama-sama melalui koperasi nelayan atau kelompok lainnya sehingga dapat meningkatkan nilai tawar nelayan.
- Inovasi pengelolaan keuangan.
Dalam aspek keuangan akan diterapkan pola pengelolaan keuangan sederhana yang sesuai dengan kebutuhan peserta program. Melalui kegiatan ini peserta program dapat mengetahui dan mengelola keuangannya termasuk keterkaitannya dengan perbankan/lembaga keuangan.
- Penyusunan Rencana Bisnis.
Rencana bisnis mungkin tidak diperlukan oleh kelompok usaha penangkapan ikan namun sangat diperlukan oleh kelompok usaha pengolahan maupun usaha perdagangan ikan.

3) Fasilitasi temu bisnis untuk aspek teknologi dan pembiayaan

Pelaksanaan kegiatan fasilitasi temu bisnis peserta program lebih ditujukan kepada upaya mendekatkan pelaku usaha sektor perikanan kepada pemangku kepentingan atau *stakeholder* yang memiliki program atau kebijakan terkait dengan pengembangan usaha dan permodalan usaha, yakni dinas/lembaga teknis untuk pembinaan teknologi serta perbankan/lembaga keuangan untuk teknis pembiayaan.

Penyelenggaraan temu usaha dipandang sebagai salah satu bagian dari upaya membangun sistem usaha agribisnis dengan memanfaatkan segala potensi yang ada baik dari sisi kebutuhan produksi/proses penangkapan, hasil tangkapan/produk olahan, teknis proses produksi/penangkapan, lokasi (*fishing base* dan *fishing ground*) serta cara pemasarannya.

Tujuan kegiatan ini untuk meningkatkan semua peluang yang ada yang pada gilirannya nanti akan dapat meningkatkan pendapatan serta kesejahteraan setiap individu pelaku usaha maupun kelompok usaha yang ada.

3. Pengembangan Kelembagaan

Untuk meningkatkan kemampuan berusaha secara bersama dan guna meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat pesisir maka perlu dibentuk kelembagaan masyarakat yang efektif untuk mewadahi kebutuhan masyarakat pesisir. Lembaga tersebut, diharapkan mampu untuk memerankan beberapa peran yaitu:

- menumbuhkan rasa kepentingan bersama,
- meningkatkan kemampuan pengelolaan usaha,
- meningkatkan kemudahan dalam mengakses dan menghimpun modal,
- memecahkan bersama terhadap masalah-masalah yang dihadapi,
- sebagai wahana untuk saling tukar informasi,
- meningkatkan keinginan untuk berkembang dan maju bersama,
- memperluas kesempatan kerja,
- memperbaiki struktur sosial bagi anggota,
- meningkatkan produksi dan produktivitas,
- mempermudah pemasaran hasil/produk,

- k) mempermudah dalam mengakses teknologi dan informasi,
 - l) mempermudah dalam proses kemitraan usaha,
 - m) meningkatkan kualitas dan kuantitas hasil/produk, sehingga dapat memenuhi standar nasional maupun ekspor, dan
 - n) meningkatkan pendapatan nelayan (anggota).
- Sedangkan bagi pihak Pemerintah sebagai pembina dan regulator, keberadaan lembaga tersebut dapat meningkatkan kelancaran proses komunikasi dan pembinaan terhadap nelayan.

4. Pelaksanaan

Untuk melaksanakan program tersebut, maka diperlukan kerjasama sinergis antara lembaga keuangan (bank dan bukan bank), pemerintah daerah, kelompok nelayan, nelayan dan masyarakat, serta lembaga pendidikan (akademisi), seperti yang telah dijelaskan sebelumnya pada sub bab 7.1. Pola dan Bentuk Layanan Keuangan.

BAB IX
KESIMPULAN DAN SARAN

9.1. KESIMPULAN

- (1) Berdasarkan hasil kajian di lapangan, masyarakat pesisir maupun *unbanked people* pada umumnya adalah para pelaku usaha sektor perikanan tangkap dan pelaku usaha pendukung lainnya yang menjalankan usaha terkait dengan kegiatan penangkapan ikan. Masyarakat yang teridentifikasi adalah nelayan (termasuk para nahkoda, pemilik modal dan/atau juragan kapal), anak buah kapal, pedagang pengepul, pedagang ikan (bakul), buruh angkut ikan, pengolah hasil perikanan (penjemuran/pengeringan), toko persediaan melaut (onderdil dan bekal) hingga warung makan ikan bakar.
- (2) Pendapatan masyarakat pesisir secara rata-rata perbulan berkisar antara Rp300.000 sampai dengan Rp11.400.000 per bulan di Kabupaten Demak dan Rp200.000 hingga Rp4.000.000 di Kabupaten Gorontalo Utara. Secara umum, tingkat penghasilan tersebut bervariasi karena kegiatan perikanan tangkap sangat dipengaruhi cuaca dan musim penangkapan ikan. Sementara untuk usaha lanjutan (pedagang dan pengolah) relatif lebih stabil proses kegiatan usahanya. Sedangkan pendapatan bulanan untuk masyarakat *unbanked* di wilayah kajian secara rata-rata antara Rp532.143 hingga Rp8.410.714 di Kabupaten Demak dan Rp521.429 hingga Rp1.235.714 di Kabupaten Gorontalo Utara.
- (3) Pengembangan masyarakat pesisir baik di wilayah kajian Demak maupun Gorontalo perlu diarahkan kepada 4 kelompok usaha potensial, yaitu nelayan perikanan tangkap, pedagang ikan, pengolah hasil perikanan dan toko sembako/kelontong. Masing-masing kelompok usaha tersebut merupakan satu kesatuan usaha yang terkait dengan sektor perikanan tangkap, nelayan sebagai penghasil ikan, pedagang sebagai pemasar hasil tangkapan, pengolah sebagai usaha pascapanen, dan toko sembako/kelontong sebagai pemasok kebutuhan/bekal melaut.
- (4) Perlu pendekatan lebih mendalam untuk membantu pengembangan usaha masyarakat pesisir maupun masyarakat *unbanked*, antara lain melalui (a) Mengembangkan mata pencaharian alternatif (jika musim paceklik ikan), (b) Membuka akses permodalan, (c) Membuka akses terhadap teknologi dan informasi, (d) Membuka akses terhadap pasar secara global, dan (e) Pengembangan aksi kolektif berkelompok/berkoperasi.
- (5) Dalam rangka peningkatan kapasitas dan kapabilitas masyarakat pesisir dan masyarakat *unbanked* tidak saja terpusat pada aspek permodalan tetapi juga pada aspek pembinaan dan pendampingan. Oleh karena itu, program pendampingan dalam rangka pemberdayaan masih sangat dibutuhkan dan perlu dilakukan secara berkelanjutan. Program tersebut dapat diaplikasikan dalam bentuk (a) Pembekalan Teknis Kompetensi dan Konsultasi Usaha, (b) Pendampingan dan Layanan Konsultasi dan Manajemen Usaha, dan (c) Fasilitasi Temu Bisnis untuk Aspek Teknologi dan Pembiayaan.
- (6) Sesuai amanat UU No 23 tahun 2014 tentang Pemerintah Daerah, bahwa semua bentuk bantuan sosial dari Pemerintah untuk masyarakat (termasuk masyarakat pesisir) akan disalurkan melalui lembaga berbadan hukum, antara lain Koperasi. Pembentukan Koperasi perikanan Padu Alam Laut di Gorontalo Utara diharapkan menjadi cikal bakal dan motor penggerak tumbuhnya perekonomian masyarakat nelayan di Kabupaten Gorontalo Utara.
- (7) Berdasarkan jenis lembaga pembiayaan yang dibutuhkan, maka masyarakat pesisir dan masyarakat *unbanked* menyatakan bahwa keberadaan kantor dan program dari bank umum merupakan pilihan tertinggi, kemudian koperasi, pegadaian, baru kemudian bank syariah dan BMT.
- (8) Mayoritas perbankan di wilayah kajian belum memiliki program sosialisasi produk layanan keuangan kepada masyarakat pesisir secara kontinu. Namun demikian, kehadiran petugas bank atau jasa

keuangan di lokasi-lokasi usaha sektor perikanan juga diakui oleh responden masyarakat pesisir (26% di Demak dan 57,6% di Gorontalo Utara) dan dirasakan oleh responden akan memberikan manfaat bagi keberlangsungan usaha mereka (16% di Demak dan 68,9% di Gorontalo Utara).

- (9) Pembiayaan usaha di lokasi kajian disesuaikan dengan karakteristik masyarakat pesisir maupun masyarakat *unbanked* yang mayoritas masuk dalam kelompok usaha mikro dan kecil. Oleh sebab itu, skim pembiayaan yang ditawarkan oleh lembaga keuangan perbankan adalah kredit mikro, KUR (skema penjaminan dan subsidi bunga), dan skema pembiayaan murabahah (syariah), dengan keringanan persyaratan berupa *grace period* sesuai musim ikan dan restrukturisasi cicilan pada musim paceklik ikan. Selain itu, layanan keuangan dilengkapi dengan fasilitas seperti setoran dan tagihan di lokasi nasabah (*Mobile Marketing, Pick up* dan LKD).
- (10) Plafon pembiayaan usaha kepada masyarakat pesisir untuk skala mikro (rumah tangga) sampai dengan Rp50.000.000 dan untuk skala kecil sampai dengan Rp250.000.000. Keterlibatan jasa asuransi kredit Indonesia diperlukan untuk menjembatani antara perbankan dengan pelaku usaha perikanan terkait dengan kewajiban agunan/jaminan.
- (11) Alternatif pembiayaan bagi kegiatan usaha sektor perikanan dapat dilakukan melalui program permodalan pemerintah (hibah) maupun melalui beberapa lembaga milik pemerintah seperti Dana Bergulir melalui LPDB-KUMKM dan Dana Kemitraan melalui BUMN.
- (12) Lembaga keuangan yang dapat mendorong pembiayaan usaha perikanan skala mikro dan dapat memfasilitasi pembiayaan/kredit masyarakat pesisir yang lokasinya jauh dari pusat perekonomian daerah adalah BPR, BMT dan Koperasi Perikanan. Keberadaan lembaga keuangan selain bank umum tersebut perlu didukung dengan kemitraan dan penjaminan kredit dari juragan kapal, sehingga dapat mendorong pertumbuhan usaha sentra perikanan di lokasi kajian.

9.2. SARAN

- (1) Tingkat pendapatan masyarakat pesisir dan masyarakat *unbanked* relatif rendah, meskipun beberapa pelaku usaha mampu memperoleh pendapatan yang sangat tinggi sehingga terjadi ketimpangan. Namun hanya sedikit diantara mereka yang mengajukan pinjaman ke lembaga keuangan/perbankan, dan ini perlu mendapatkan perhatian khusus dari semua pihak, karena pada umumnya mereka mampu mengembalikan pinjaman melalui juragan/pemilik modal dengan tingkat bunga yang lebih tinggi.
- (2) Meskipun dengan target dan sasaran yang berbeda, namun program pengembangan masyarakat pesisir dan masyarakat *unbanked* harus tetap dilakukan secara kontinu dan bersinergi antara lembaga pemerintah, lembaga keuangan, dan lembaga pemasar produk.
- (3) Modal bukanlah kebutuhan utama dari proses keberlangsungan usaha masyarakat pesisir maupun masyarakat *unbanked*, tetapi lebih kepada pembangunan kualitas dan karakter masyarakatnya. Upaya pemberdayaan dan pendampingan usaha secara kontinu bisa menjadi salah satu rujukan utama untuk meningkatkan kapasitas dan kapabilitas usaha dan pelaku usaha.
- (4) Masyarakat *unbanked* cenderung memiliki 'ketakutan bawah sadar' terhadap fisik maupun fasilitas lembaga keuangan atau perbankan. Namun hal ini lebih dikarenakan kurangnya informasi kepada masyarakat tersebut. Sosialisasi secara intensif dan terus menerus perlu dilakukan oleh lembaga perbankan untuk merubah *mindset* masyarakat *unbanked* dengan menerapkan beberapa program tabungan maupun pinjaman melalui program yang digagas Bank Indonesia dan OJK seperti program LKD dan Laku Pandai.
- (5) Program pendampingan perlu juga diarahkan kepada upaya menjawab permasalahan yang dihadapi masyarakat pesisir dan masyarakat *unbanked* terkait kegiatan usaha perikanan, seperti solusi kondisi alam (musim ikan dan musim paceklik), peningkatan jenjang pendidikan, pengendalian pola hidup konsumtif, perluasan pemasaran hasil tangkapan/produk olahan, keberpihakan kebijakan pengembangan masyarakat perikanan, serta pengelolaan usaha perikanan tangkap.

- (6) Kelompok usaha bersama (KUBE) sektor perikanan dan pengolahan hasil perikanan dapat menjadi salah satu alternatif utama untuk meningkatkan kapasitas dan kapabilitas masing-masing nelayan dan pelaku usaha sektor perikanan. Semangat berkelompok dan berkoperasi inilah yang perlu digalakkan oleh setiap pemangku kepentingan di masing-masing wilayah.
- (7) Khusus untuk wilayah Gorontalo Utara, optimalisasi peran Koperasi Perikanan "Padu Alam Laut" yang diprakarsai pembentukannya oleh Program *CCDP-IFAD* tahun 2013-2014 perlu dilaksanakan. Saat ini Koperasi Perikanan "Padu Alam Laut" memiliki usaha *cold storage* dan pabrik es yang sangat mendukung proses usaha perikanan tangkap. Pengembangan peran koperasi menjadi salah satu lembaga penyaluran dana pembinaan kepada nelayan dan masyarakat pesisir sangat mungkin untuk dilakukan. Keterbatasan akses perbankan kepada masyarakat pesisir maupun nelayan dan begitu pula sebaliknya kiranya akan bisa dijembatani oleh sistem kerja dari koperasi perikanan tersebut. Pertimbangan lain pemilihan koperasi karena dapat memahami karakteristik budaya masyarakat dan memahami individu anggotanya, dekat dengan lokasi masyarakat pesisir, dapat menerima bantuan pemerintah, serta memiliki peran untuk mengembangkan kapasitas usaha anggotanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Barata, A.A. Dasar-dasar pelayanan prima. 2004, PT.Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Bappeda Kabupaten Gorontalo Utara. Review Pengembangan Minapolitas di Kabupaten Gorontalo Utara, Agustus 2013. Kwardang.
- Optimalisasi Pemanfaatan Sumber Daya Ekonomi Kelautan : Sistem Pembiayaan Nelayan, Mochamad Nadjib (Editor), 2013. LIPI Pers. Jakarta.
- Irwanto, *Focus Group Discussion* Sebuah Pengantar Praktis, Pusat Kajian Pembangunan Masyarakat. Universitas Katholik Atmajaya. 1998, Jakarta.
- Nadjib, M., 2013, Optimalisasi Pemanfaatan Sumber Daya Ekonomi Kelautan: Sistem Pembiayaan Nelayan. LIPI Press. Jakarta
- Sugiono, 2010, Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Cetakan ke 11. CV. Alfabeta.Bandung.
- Suharto, Edi, 20015, Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat, Kajian Strategis Kesejahteraan Sosial dan Pekerjaan Sosial. Refika Aditama. Bandung.
- Rokhmin Dahuri, Akar Masalah Kemiskinan Nelayan dan Solusinya. Rokhmin Dahuri *Information Center* dalam <http://rokhmindahuri.info>. 2012.
- Usman, Syaikh et al. Laporan Lapangan : Keuangan Mikro Untuk Masyarakat Miskin: Pengalaman Nusa Tenggara Timur. Indonesia. 2004.
- <http://www.rahmatullah.net/2010/05/menanggulangi-masalah-kemiskinan.html>
- <http://wulandarihastuti.blogspot.co.id/2013/01/pemberdayaan-masyarakat-pesisir.html>

Halaman ini sengaja dikosongkan

Halaman ini sengaja dikosongkan

LAMPIRAN

Tabel Lampiran 1

2015 THE LITTLE DATA BOOK ON FINANCIAL INCLUSION

INDONESIA Lower middle income				
Population, age 15+ (millions) : 177.7		GNI per capita (\$) : 3,580		
	Country Data	East, Asia & Pacific	Lower middle income	
A Account (% age 15+)				
All adults	36.1	69.0	42.7	
Women	37.5	67.0	36.3	
Adults belonging to the poorest 40%	22.2	60.9	33.2	
Young adults (% ages 15–24)	35.2	60.7	34.7	
Adults living in rural areas	28.7	64.5	40.0	
B Financial Institution Account (% age 15+)				
All adults	35.9	68.8	41.8	
All adults, 2011	19.6	55.1	28.7	
C Mobile Account (% age 15+)				
All adults	0.4	0.4	2.5	
D Access to Financial Institution Account (% age 15+)				
Has debit card	25.9	42.9	21.2	
Has debit card, 2011	10.5	34.7	10.1	
ATM is the main mode of withdrawal (% with an account)	70.9	53.3	42.4	
ATM is the main mode of withdrawal (% with an account), 2011	51.1	37.0	28.1	
E Use of Account in the Past Year (% age 15+)				
Used an account to receive wages	6.6	15.1	5.6	
Used an account to receive government transfers	3.0	8.1	3.3	
Used a financial institution account to pay utility bills	2.9	11.8	3.1	
F Other Digital Payments in the Past Year (% age 15+)				
Used a debit card to make payments	8.5	14.8	9.6	
Used a credit card to make payments	1.1	10.8	2.8	
Used the Internet to pay bills or make purchases	5.1	15.6	2.6	
G Domestic Remittances in the Past Year (% age 15+)				
Sent remittances	17.9	16.6	14.2	
Sent remittances via a financial institution (% senders)	52.4	36.9	30.9	
Sent remittances via a mobile phone (% senders)	3.6	8.7	7.7	
Sent remittances via a money transfer operator (% senders)	8.7	18.5	18.3	
Received remittances	31.0	20.6	17.8	

INDONESIA Lower middle income				
Population, age 15+ (millions) : 177.7		GNI per capita (\$) : 3,580		
	Country Data	East, Asia & Pacific	Lower middle income	
Received remittances via a financial institution (% recipients)	36.3	29.0	26.0	
Received remittances via a mobile phone (% recipients)	0.2	4.9	5.7	
Received remittances via a money transfer operator (% recipients)	7.9	15.8	16.6	
H Savings in the Past Year (% age 15+)				
Saved at a financial institution	26.6	36.5	14.8	
Saved at a financial institution, 2011	15.3	28.5	11.1	
Saved using a savings club or person outside the family	25.2	6.0	12.4	
Saved any money	69.3	71.0	45.6	
Saved for old age	27.1	36.5	12.6	
Saved for a farm or business	22.6	21.3	11.8	
Saved for education or school fees	33.3	30.7	20.0	
I Credit in the Past Year (% age 15+)				
Borrowed from a financial institution	13.1	11.0	7.5	
Borrowed from a financial institution, 2011	8.5	8.6	7.3	
Borrowed from family or friends	41.5	28.3	33.1	
Borrowed from a private informal lender	2.9	2.5	8.5	
Borrowed any money	56.6	41.2	47.4	
Borrowed for a farm or business	11.7	8.3	9.2	
Borrowed for education or school fees	12.2	7.1	10.1	
Outstanding mortgage at a financial institution	5.5	8.0	4.7	

Tabel Lampiran 2.
Umur responden

Jenis Usaha	Demak		Gorontalo Utara	
	Terendah	Tertinggi	Terendah	Tertinggi
Nelayan	24	65	24	85
Warung makan	30	40	39	46
Toko Kelontong	25	55	59	59
Anak Buah Kapal	19	48	32	53
Pedagang Ikan	35	55	29	60
Pengolahan Ikan	45	55	22	62
Lainnya	19	70	30	47
Rata-rata	28	55	34	59

Sumber : Data primer 2015

Tabel Lampiran 3.
Jumlah responden menurut tingkat pendidikan responden Kabupaten Demak dan Gorontalo Utara

Jenis Usaha	Tidak sekolah	Tidak lulus SD	SD	SLTP	SLTA	Sarjana	Jumlah
Nelayan	2	7	24	7	5	-	45
Warung makan	-	-	1	1	-	-	2
Toko Kelontong	-	-	2	1	2	1	6
Anak Buah Kapal	-	2	3	-	1	-	6
Pedagang Ikan	1	-	6	3	-	1	11
Pengolahan Ikan	1	-	1	-	-	-	2
Lainnya	-	3	11	5	9	-	28
Jumlah Demak	4	12	48	17	17	2	100
Nelayan	-	15	39	10	6	1	71
Warung makan	-	-	2	1	-	-	3
Toko Kelontong	-	1	-	-	-	-	1
Anak Buah Kapal	-	1	4	-	-	-	5
Pedagang Ikan	-	-	2	-	-	1	3
Pengolahan Ikan	-	1	16	-	2	-	19
Lainnya	-	-	1	1	2	-	4
Jumlah Gorut	-	18	64	12	10	2	106

Sumber : Data primer 2015

Tabel Lampiran 4.
Jumlah responden menurut kondisi rumah di Kabupaten Demak dan Gorontalo Utara

Jenis Usaha	Resp	Masyarakat Miskin	Rumah sendiri	Rata2 luas rumah (m ²)	Jamban sendiri	Fasilitas kesehatan
Nelayan	45	25	34	64	25	28
Warung makan	2	1	0	38	1	1
Toko Kelontong	6	1	4	84	4	0
Anak Buah Kapal	6	3	5	62	3	3
Pedagang Ikan	11	2	5	96	5	4
Pengolahan Ikan	2	0	1	56	0	2
Lainnya	28	6	17	71	13	14
Jumlah Demak	100	38	66	67	51	52
Nelayan	71	53	67	61	26	47
Warung makan	3	2	2	62	1	2
Toko Kelontong	1	1	1	45	1	0
Anak Buah Kapal	5	4	4	91	0	4
Pedagang Ikan	3	2	2	48	3	1
Pengolahan Ikan	19	14	17	54	11	13
Lainnya	4	3	4	54	2	4
Jumlah Gorut	106	79	97	59	44	71

Sumber : Data primer 2015

Tabel Lampiran 5.
Rata-rata pendapatan perbulan masyarakat pesisir Kabupaten Demak dan Gorontalo Utara

Jenis Usaha	< Rp.600.000	Rp600.000 - Rp1 juta	Rp1 juta - Rp10 juta	Jumlah tanggungan
Nelayan	7	10	28	9
Warung makan	0	1	1	7
Toko Kelontong	2	1	3	7
Anak Buah Kapal	1	2	3	8
Pedagang Ikan	2	3	6	8
Pengolahan Ikan	1	1	0	6
Lainnya	3	3	22	9
Jumlah Demak	16	21	63	8
Nelayan	35	16	20	8
Warung makan	3	0	0	4
Toko Kelontong	1	0	0	3
Anak Buah Kapal	3	1	1	6
Pedagang Ikan	1	0	2	5
Pengolahan Ikan	10	5	4	9
Lainnya	0	1	3	4
Jumlah Gorut	53	23	30	6

Sumber : Data primer 2015

Tabel Lampiran 6.

Modal dan pemanfaatan modal bagi masyarakat pesisir Kabupaten Demak dan Gorontalo Utara

Jenis Usaha	Pembelian peralatan usaha (investasi)	Pembelian bahan baku/sarana produksi	Modal usaha	Kemampuan menutupi dg modal sendiri (dari tabungan dan penjualan aset)
Nelayan	13	7	5	15
Warung makan	0	0	0	0
Toko Kelontong	2	2	2	2
Anak Buah Kapal	0	0	0	0
Pedagang Ikan	2	1	2	5
Pengolahan Ikan	0	0	0	0
Lainnya	1	3	1	4
Jumlah Demak	18	13	10	26
Nelayan	16	1	10	15
Warung makan	0	0	0	2
Toko Kelontong	0	0	0	0
Anak Buah Kapal	1	0	1	0
Pedagang Ikan	1	0	2	0
Pengolahan Ikan	1	1	5	2
Lainnya	1	1	1	1
Jumlah Gorut	20	3	19	20

Sumber : Data primer 2015

Tabel Lampiran 7.

Pendapatan usaha ekonomi di pesisir Kabupaten Demak dan Gorontalo Utara

Jenis Usaha	Minimum	Maksimum	Rata-rata
Nelayan	750.000	3.000.000	1.791.667
Warung makan	1.000.000	1.000.000	1.000.000
Toko Kelontong	300.000	22.500.000	11.400.000
Anak Buah Kapal	300.000	300.000	300.000
Pedagang Ikan	300.000	10.000.000	3.200.000
Pengolahan Ikan	1.000.000	1.000.000	1.000.000
Lainnya	500.000	6.000.000	3.250.000
Rata-rata Demak	592.857	6.257.143	3.134.524
Jenis Usaha	Minimum	Maksimum	Rata-rata
Nelayan	200.000	6.000.000	963.333
Warung makan	200.000	200.000	200.000
Toko Kelontong	600.000	600.000	600.000
Anak Buah Kapal	400.000	700.000	566.667
Pedagang Ikan	4.000.000	4.000.000	4.000.000
Pengolahan Ikan	300.000	2.000.000	925.000
Lainnya	300.000	2.000.000	1.150.000
Rata-rata Gorut	857.143	2.214.286	1.200.714

Sumber : Data primer 2015

Tabel Lampiran 8.

Jumlah responden menurut sumber permodalan bagi masyarakat pesisir di Kabupaten Demak dan Gorontalo Utara

Jenis Usaha	Jml Resp	Menggunakan hasil keuntungan usaha	Memutar modal hasil usaha	Meminjam dari saudara/teman	Meminjam dari pelaku usaha lain	Meminjam dari tengkulak/juragan kapal	Meminjam dari bank/ lembaga keuangan
Nelayan	45	29	12	10	5	5	3
Warung makan	2	1	1	1	0	0	0
Toko Kelontong	6	0	6	1	0	0	0
Anak Buah Kapal	6	1	0	2	2	2	0
Pedagang Ikan	11	2	7	1	1	0	1
Pengolahan Ikan	2	1	1	1	1	0	1
Lainnya	28	5	10	1	1	0	2
Jumlah Demak	100	39	37	17	10	7	7
Nelayan	71	19	13	4	1	1	6
Warung makan	3	0	0	1	0	0	0
Toko Kelontong	1	1	0	0	0	0	0
Anak Buah Kapal	5	2	1	0	0	1	0
Pedagang Ikan	3	2	2	0	0	0	0
Pengolahan Ikan	19	7	5	0	0	0	3
Lainnya	4	2	3	0	0	0	2
Jumlah Gorut	106	33	24	5	1	2	11

Sumber : Data primer 2015

Tabel Lampiran 9.

Pinjaman pelaku usaha secara tunai di Kabupaten Demak dan Gorontalo Utara

Jenis Usaha	Jml Responden	Persentase total		
		Minimum	Maksimum	Rata-rata
Nelayan	29	15	100	55
Warung makan	1	0	0	0
Toko Kelontong	6	100	100	100
Anak Buah Kapal	5	20	70	47
Pedagang Ikan	5	90	90	90
Pengolahan Ikan	2	0	0	0
Lainnya	10	70	90	80
Jumlah Demak	58	42	64	53
Nelayan	29	5	45	33
Warung makan	1	30	30	30
Toko Kelontong	1	0	0	0
Anak Buah Kapal	1	50	50	50
Pedagang Ikan	2	100	100	100
Pengolahan Ikan	12	30	56	44
Lainnya	3	100	100	100
Jumlah Gorut	49	45	54	51

Sumber : Data primer 2015

Tabel Lampiran 10.
Keragaan responden masyarakat *unbanked* di lokasi kajian

Jenis Usaha	Gorontalo Utara			Demak		
	Resp <i>Unbanked</i>	Resp Pria	Resp Perempuan	Resp <i>Unbanked</i>	Resp Pria	Resp Perempuan
Nelayan	40	39	1	44	41	3
Warung makan	2	0	2	1	0	1
Toko Kelontong	6	0	6	1	0	1
Anak Buah Kapal	5	5	0	4	4	0
Pedagang Ikan	6	1	5	1	1	0
Pengolahan Ikan	2	0	2	8	2	6
Lainnya	18	11	7	2	1	1
Jumlah	79	56	23	61	49	12

Sumber : Data primer 2015

Tabel Lampiran 11.
Jumlah responden menurut tingkat pendidikan masyarakat *unbanked*

Jenis Usaha	Demak						Jumlah
	Tidak sekolah	Tidak lulus SD	SD	SLTP	SLTA	Sarjana	
Nelayan	1	7	23	5	4	-	40
Warung makan	-	-	1	1	-	-	2
Toko Kelontong	-	-	2	1	2	1	6
Anak Buah Kapal	-	2	3	-	-	-	5
Pedagang Ikan	1	-	4	1	-	-	6
Pengolahan Ikan	1	-	1	-	-	-	2
Lainnya	-	3	9	2	4	-	18
Jumlah	3	12	43	10	10	1	79
Jenis Usaha	Gorontalo Utara						Jumlah
	Tidak sekolah	Tidak lulus SD	SD	SLTP	SLTA	Sarjana	
Nelayan	-	10	28	4	1	1	44
Warung makan	-	-	1	-	-	-	1
Toko Kelontong	-	1	-	-	-	-	1
Anak Buah Kapal	-	-	4	-	-	-	4
Pedagang Ikan	-	-	1	-	-	-	1
Pengolahan Ikan	-	1	7	-	-	-	8
Lainnya	-	-	1	-	1	-	2
Jumlah	-	12	42	4	2	1	61

Sumber : Data primer 2015

Tabel Lampiran 12.
Kondisi keluarga masyarakat *unbanked*

Jenis Usaha	Demak						
	Responden <i>Unbanked</i>	Keluarga Miskin	Rumah sendiri	Luas rumah (m ²)	Tanggungan keluarga (orang)	Pendapatan per bulan (min)	Pendapatan per bulan (max)
Nelayan	40	22	31	62	8	600.000	30.000.000
Warung makan	2	1	0	38	7	1.000.000	2.300.000
Toko Kelontong	6	1	4	0	7	550.000	6.000.000
Anak Buah Kapal	5	3	4	53	8	200.000	8.000.000
Pedagang Ikan	6	1	3	81	8	225.000	1.950.000
Pengolahan Ikan	2	0	1	56	6	350.000	625.000
Lainnya	18	4	14	63	8	800.000	10.000.000
Jumlah/Rata2	79	32	57	50	7	532.143	8.410.714
Jenis Usaha	Gorontalo Utara						
	Responden <i>Unbanked</i>	Keluarga Miskin	Rumah sendiri	Luas rumah (m ²)	Tanggungan keluarga (orang)	Pendapatan per bulan (min)	Pendapatan per bulan (max)
Nelayan	44	36	42	52	8	150.000	2.250.000
Warung makan	1	1	0	35	4	600.000	600.000
Toko Kelontong	1	1	1	45	3	600.000	600.000
Anak Buah Kapal	4	4	3	107	4	400.000	600.000
Pedagang Ikan	1	1	0	39	1	500.000	500.000
Pengolahan Ikan	8	6	7	44	3	400.000	3.000.000
Lainnya	2	1	2	58	4	1.000.000	1.100.000
Jumlah/Rata²	61	50	55	54	4	521.429	1.235.714

Sumber : Data primer 2015

Tabel Lampiran 13.
Pendapat responden masyarakat pesisir berdasarkan jarak dengan kantor bank

Jenis Usaha	Demak		Gorontalo Utara	
	Jml Responden	Masalah dengan jarak	Jml Responden	Masalah dengan jarak
Nelayan	45	6	71	23
Warung makan	2	0	3	0
Toko Kelontong	6	0	1	1
Anak Buah Kapal	6	0	5	0
Pedagang Ikan	11	0	3	2
Pengolahan Ikan	2	0	19	11
Lainnya	28	3	4	3
Jumlah	100	9	106	40

Sumber : Data primer 2015

Tabel Lampiran 14.

Pendapat responden masyarakat *unbanked* berdasarkan jarak dengan kantor bank

Jenis Usaha	Demak		Gorontalo Utara	
	Jml Responden	Masalah dengan jarak	Jml Responden	Masalah dengan jarak
Nelayan	40	6	44	17
Warung makan	2	0	1	0
Toko Kelontong	6	0	1	1
Anak Buah Kapal	5	0	4	0
Pedagang Ikan	6	0	1	1
Pengolahan Ikan	2	0	8	5
Lainnya	18	3	2	1
Jumlah	79	9	61	25

Sumber : Data primer 2015

Tabel Lampiran 15.

Jenis transaksi yang dilakukan responden pada lembaga keuangan bank

No	Jenis Transaksi	Demak		Gorontalo Utara	
		Responden Demak	% Demak	Responden Gorontalo Utara	% Gorut
1	Setoran/tarikan tabungan	22	22	31	29
2	Transfer antar rekening bank	14	14	12	11
3	Kliring	1	1	0	0
4	Membayar premi BPJS/asuransi	2	2	2	2
5	Membayar tagihan kredit	13	13	17	16
6	Membayar biaya sekolah anak	1	1	2	2
7	Membayar tagihan rumah	3	3	2	2
8	Lainnya	3	3	1	1

Tabel Lampiran 16.

Kehadiran petugas bank menurut responden masyarakat pesisir

Jenis Usaha DEMAK	Pernah hadir (Ya)	Kegiatan petugas bank				
		Sosialisasi produk/ fasilitas/ layanan bank	Menawarkan produk/ fasilitas/ layanan bank	Program Bina Lingkungan	Pendam pingan usaha	Lainnya
Nelayan	12	3	12	2	2	0
Warung makan	1	1	1	0	1	0
Toko Kelontong	1	1	1	1	1	0
Anak Buah Kapal	1	1	1	1	1	0
Pedagang Ikan	1	0	0	0	0	0
Pengolahan Ikan	0	0	0	0	0	0
Lainnya	10	5	5	2	4	2
Jumlah	26	11	20	6	9	2

Jenis Usaha GORUT	Pernah hadir (Ya)	Kegiatan petugas bank				
		Sosialisasi produk/ fasilitas/ layanan bank	Menawarkan produk/ fasilitas/ layanan bank	Program Bina Lingkungan	Pendam pingan usaha	Lainnya
Nelayan	38	28	5	2	3	6
Warung makan	2	0	0	0	1	0
Toko Kelontong	1	1	0	0	0	0
Anak Buah Kapal	1	0	0	0	0	1
Pedagang Ikan	2	1	0	0	1	0
Pengolahan Ikan	14	12	3	1	0	1
Lainnya	3	3	1	0	0	0
Jumlah	61	45	9	3	5	8

Sumber : Data primer 2015

Tabel Lampiran 17.
Kehadiran petugas bank menurut responden masyarakat *unbanked*

Jenis Usaha	Jml Resp	Pernah hadir (Ya)	Kegiatan petugas bank				
			Sosialisas i produk/ fasilitas/ layanan bank	Menawar- kan produk/ fasilitas/ layanan bank	Program Bina Ling kungan	Pendam pingan usaha	Lainnya
DEMAK							
Nelayan	40	9	1	9	1	1	0
Warung makan	2	1	1	1	0	1	0
Toko Kelontong	6	1	1	1	1	1	0
Anak Buah Kapal	5	1	1	1	1	1	0
Pedagang Ikan	6	1	0	0	0	0	0
Pengolahan Ikan	2	0	0	0	0	0	0
Lainnya	18	5	4	3	1	2	1
Jumlah	79	18	8	15	4	6	1
GORONTALO UTARA							
Nelayan	44	17	11	2	0	2	4
Warung makan	1	0	0	0	0	0	0
Toko Kelontong	1	1	1	0	0	0	0
Anak Buah Kapal	4	0	0	0	0	0	0
Pedagang Ikan	1	0	0	0	0	0	0
Pengolahan Ikan	8	3	2	0	0	0	1
Lainnya	2	1	1	0	0	0	0
Jumlah	61	22	15	2	0	2	5

Sumber : Data primer 2015

Tabel Lampiran 18.
Manfaat yang diterima masyarakat pesisir terhadap kehadiran petugas bank

Jenis Usaha DEMAK	Ada manfaat	Menambah pengetahuan	Muncul keinginan-tahuan	Tumbuh niat memanfaatkan	Membuka rekening tabungan	Mengajukan pinjaman/kredit
Nelayan	6	5	4	3	3	3
Warung makan	1	1	1	1	1	1
Toko Kelontong	0	0	0	0	0	0
Anak Buah Kapal	2	2	2	2	1	2
Pedagang Ikan	0	0	0	0	0	0
Pengolahan Ikan	0	0	0	0	0	0
Lainnya	7	4	3	4	2	3
Jumlah	16	12	10	10	7	9
Jenis Usaha GORUT	Ada manfaat	Menambah pengetahuan	Muncul keinginan-tahuan	Tumbuh niat memanfaatkan	Membuka rekening tabungan	Mengajukan pinjaman/kredit
Nelayan	49	28	4	2	6	15
Warung makan	2	0	0	0	0	2
Toko Kelontong	1	1	0	0	0	1
Anak Buah Kapal	1	0	0	0	0	1
Pedagang Ikan	2	2	0	0	0	1
Pengolahan Ikan	15	12	1	0	1	6
Lainnya	3	2	0	0	1	2
Jumlah	73	45	5	2	8	28

Sumber : Data primer 2015

Halaman ini sengaja dikosongkan