

## **PEMANFAATAN KEUNTUNGAN USAHA PAPALELE IKAN SEGAR DI NEGERI PASSO KOTA AMBON**

**Yolanda M.T.N. Apituley dan Revalda A. Salakory**

**Program Studi Agrobisnis Perikanan, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan,  
Universitas Pattimura**

### ***ABSTRAK***

Papalele merupakan salah satu sistem pemasaran yang memegang peranan penting dalam pemasaran ikan segar di provinsi Maluku. Perempuan papalele adalah perempuan yang belum maupun telah menikah, melakukan aktivitas dagang tradisional sebagai salah satu sektor informal dengan menjaja (mengkeku, bahasa Ambon) ikan segar dengan cara berjalan sambil membawa barang dagangan di dalam dulang (papan atau loyang) sejak pagi hingga sore hari dengan menempati lokasi tertentu seperti pasar, depan perkantoran, depan swalayan. Tujuan dari penelitian ini untuk menganalisis pemanfaatan keuntungan papalele ikan segar. Penelitian ini menggunakan metode survei dengan jumlah sampel 13 orang papalele ikan segar dipasar Passo, teknik pemilihan sampel dilakukan secara acak sederhana (simple random sampling). Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemanfaatan keuntungan yang diperoleh pada prinsipnya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, modal usaha, tabungan (saving). Tidak ada papalele yang memanfaatkan keuntungan untuk satu jenis kebutuhan saja, namun untuk kombinasi beberapa kebutuhan.

***Kata Kunci:***keuntungan, pemanfaatan, papalele, ikansegar,Ambon.

## THE REVENUE UTILIZATION OF FRESH FISH PAPALELE IN PASSO VILLAGE, AMBON CITY

### ABSTRACT

*Papalele is a sub-system that plays an important role in the marketing system of agricultural (including fishery) products in Maluku. The activity of fresh fish papalele is undertaken more by married or unmarried women who have ways around neighborhoods or settle in the specific locations such as in front of an office, traditional market and supermarket. This study aims to analyze the pattern of revenue utilization of papalele. Method used in this study was survey of thirteen fresh fish papalele who was taken randomly (simple random sampling) at Passo Market. The results show that profits are utilized for a combination of some needs. The biggest portion of revenue is utilized for subsistence needs, followed by capital and savings.*

**Keywords:** profit, utilization, papalele, fresh fish, Ambon.

### PENDAHULUAN

Dalam sistem pemasaran produk pertanian (termasuk perikanan) di Maluku, dikenal pedagang papalele yang merupakan perantara nelayan sebagai produsen dengan konsumen (Eddiwan, 1983 dalam Dewayanti, 2003). Papalele adalah sebutan lokal yang tidak asing bagi masyarakat Kota Ambon dan sekitarnya. Papalele adalah orang-orang yang melakukan aktivitas ekonomi jual - beli bagi masyarakat. Ditinjau dari etimologi, papalele terdiri dari dua kata yaitu *papa* yang berarti membawa atau memikul dan *lele* yang berarti keliling. Jadi papalele berarti “berkeliling membawa atau memikul” (Souisa, 1999). Papalele juga dapat diartikan sebagai “melakukan kegiatan membeli barang, untuk kemudian dijual agar mendapat keuntungan” (Mailoa, 2006).

Kegiatan papalele banyak dilakukan oleh perempuan, sehingga di Kota Ambon sering dikenal istilah ‘perempuan papalele’. Perempuan papalele adalah perempuan yang belum maupun telah menikah, melakukan aktivitas dagang tradisional sebagai salah satu sektor informal dengan menjaja (mengkeku, bahasa Ambon) dengan cara berjalan sambil membawa barang dagangan di dalam dulang (papan atau loyang), berupa ikan asar atau ikan mentah, buah-buahan, makanan kering, sayur-sayuran, atau kebutuhan pangan lain yang diproduksi sendiri atau diambil dari produsen dengan modal sendiri (Soegijono, 2008).

Dalam aktivitasnya, papalele memiliki beberapa pola terkait proses menjual barang, (1) Papalele yang biasanya berkeliling kota, lingkungan pemukiman dan perkantoran untuk menjumpai pembeli dan pelanggannya. (2) Papalele yang menggunakan paruh waktu

untuk berkeliling kota dan lingkungan pemukiman (biasanya pagi atau sore), kemudian mengambil posisi tetap pada pasar atau lokasi tertentu menunggu pembeli. (3) Papalele yang sejak pagi hingga sore hari menempati lokasi tertentu (pasar, depan perkantoran, depan swalayan dll) (Maswekan, 2012).

Soegijono (2008) menyatakan, terdapat lima fenomena orang melakukan kegiatan ekonomi papalele, (1) Papalele dalam realitas ekonomi, mampu menjadi katalisator dalam pembangunan masyarakat untuk mengatasi permasalahan kemiskinan. (2) Papalele memberikan kontribusi ekonomi bagi pembangunan daerah, serta mendapat posisi dalam pembangunan. (3) Papalele berada dalam pusaran dan gunjangan badai krisis ekonomi, tetapi tetap solid dan *survive*. (4) Terindikasi bahwa papalele memperkuat jejaring sosial dan kepercayaan dalam kelompoknya dan dengan luar kelompoknya. (5) Papalele memainkan peran sebagai agen antar komunitas yang mampu mempertahankan relasi persaudaraan (salam - sarani) dalam proses distribusi kebutuhan.

Di Negeri Passo, sebagian besar wanita berperan dalam kegiatan ekonomi. Di antara wanita-wanita tersebut, ada yang melakukan kegiatan papalele ikan guna menangkal kemiskinan pada rumah tangganya. Dalam sistem ekonomi lokal masyarakat Ambon, papalele adalah sebutan bagi pedagang yang menghubungkan nelayan dengan konsumen. Kehadiran papalele dibutuhkan dalam pemasaran ikan segar. Pada saat kembali dari melaut, nelayan sering tidak lagi ingin disibukkan dengan pemasaran hasil tangkapannya. Selain itu, bila hasil tangkapan yang diperoleh hanya sedikit maka tidak akan menguntungkan apabila nelayan langsung menjualnya ke pasar. Dengan demikian, papalele memegang peranan penting dalam pemasaran ikan segar. Berdasarkan uraian di atas, maka penelitian ini dilakukan dengan tujuan menganalisis pemanfaatan keuntungan papalele ikan segar di Pasar Passo.

## METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan metode survei, yaitu penyelidikan yang dilakukan untuk memperoleh fakta - fakta dan gejala - gejala yang ada, mencari keterangan secara nyata baik secara institusi sosial, ekonomi, atau politik dari suatu kelompok atau daerah (Sekaran, 2009). Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini berupa data primer dan data sekunder. Data primer yang dibutuhkan meliputi:

- (1) Pola distribusi barang meliputi jenis dan jumlah ikan segar yang diperdagangkan, sumber/asal ikan segar, harga beli ikan segar pada musim ikan dan bukan musim ikan, harga jual ikan segar pada musim ikan dan bukan musim ikan, volume pembelian dan penjualan ikan segar.
- (2) Pemanfaatan keuntungan meliputi penerimaan usaha, biaya yang dikeluarkan dan keuntungan yang diperoleh.

Populasi dalam penelitian ini adalah papalele ikan segar di Negeri Passo dengan jumlah 30 orang. Besarnya sampel ditentukan dengan rumus dari Cochran (1997) dalam Salakory (2010):

$$no = \frac{t^2 pq}{d^2}$$

$$n = \frac{no}{1 + (no - 1) / N}$$

Dimana:

p = proporsi sampel (digunakan 0,4)

q = 1-p

t = absis dari kurva normal memotong daerah dan pada sisinya (zc), pada confidence level 95 % = 1,96

d = batas tingkat kesalahan (digunakan 0,05)

N = jumlah populasi

n = jumlah sampel

no = perkiraan yang memuaskan dari n

Berdasarkan rumus di atas, maka apabila populasi papalele ikan segar di Negeri Passo sebanyak 30 orang kemudian dikalkulasikan ke dalam rumus Cochran dengan batas tingkat kesalahan 5%, akan diperoleh jumlah minimal sampel sebanyak 13 orang. Pemilihan sampel dilakukan secara acak sederhana (*simple random sampling*) dengan menggunakan teknik undi.

Metode yang digunakan untuk menyajikan data tentang perilaku ekonomi papalele adalah metode analisis deskriptif. Metode deskriptif digunakan untuk meneliti suatu kelompok manusia, objek, set kondisi, ataupun kelas peristiwa pada masa sekarang (Nazir, 2003). Penelitian ini berlangsung di Negeri Passo Kecamatan Baguala Kota Ambon.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Untuk memperoleh bentuk pemanfaatan keuntungan yang dilakukan oleh pedagang papalele, maka pembahasan penelitian ini dimulai dengan jenis ikan segar yang diperdagangkan, sumber dan lokasi pengambilan ikan segar serta harga beli dan harga jual ikan segar. Selanjutnya dihitung penerimaan dan biaya yang dikeluarkan, agar keuntungan dan pemanfaatannya dapat diketahui.

### Jenis Ikan Segar Yang Diperdagangkan

Jenis ikan segar yang dominan diperdagangkan papalele di Negeri Passo saat penelitian dilakukan adalah ikan Layang (*Decapterus ruselli*), Tongkol (*Auxis thazard*) dan Selar (*Selaroides* sp.). Jumlah pedagang dan jenis ikan segar yang diperdagangkan secara rinci disajikan pada Tabel 1 berikut.

**Tabel 1. Distribusi Frekuensi Ikan Segar yang diperdagangkan**

No.	JenisIkanSegar	n (Orang)	Persentase (%)
1.	Layang	3	23,3
2.	Tongkol	3	23,3
3.	Selar	2	15,3
4.	GabunganLayangTongkol	2	15,3
5.	GabunganLayangSelar	1	7,6
6.	GabunganLayang - TongkolSelar	1	7,6
7.	GabunganTongkolSelar	1	7,6
<b>Jumlah</b>		<b>13</b>	<b>100</b>

Sumber: Analisis data primer tahun 2014

Tabel 1 memperlihatkan bahwa tiga responden menjual ikan Layang (*Decapterus ruselli*), tiga responden menjual ikan Tongkol (*Auxis thazard*), dua responden menjual ikan Selar/Kawalinya (*Selaroides* sp.), dua responden menjual gabungan ikan Layang dan Tongkol, satu responden menjual gabungan ikan Layang dan Selar, serta satu responden lainnya menjual gabungan ikan Layang, Tongkol dan Selar. Penganekaragaman barang dagangan (ikan segar) merupakan strategi pemasaran dalam memenuhi selera, kebutuhan dan harapan konsumen sehingga memberikan keuntungan bagi papalele.

#### Sumber/Asal Ikan Segar

Untuk menjelaskan pola distribusi, perlu diketahui sumber/asal ikan segar. Berdasarkan wawancara dengan responden, terdapat tiga sumber papalele memperoleh ikan segar. Pertama melalui pemilik jaring, kedua melalui nelayan/ABK dan ketiga melalui papalele 1 yang merupakan papalele di sekitar tempat pendaratan ikan. Tabel 2 menunjukkan bahwa tujuh responden memperoleh ikan segar dari pemilik jaring, empat responden dari papalele 1 dan sisanya dari nelayan/ABK.

**Tabel 2. Distribusi Frekuensi Sumber/asal Ikan Segar**

No.	SumberIkan Segar	n (orang)	Persentase (%)
1.	PemilikJaring	7	53,8
2.	Nelayan/ABK	2	15,3
3.	Papalele 1	4	30,9
<b>Jumlah</b>		<b>13</b>	<b>100</b>

Sumber: Analisis data primer tahun 2014

#### Lokasi Pengambilan Ikan Segar

Lokasi pengambilan ikan segar untuk dijual terdapat di desa Waai, Tulehu, Leitimur Selatan (Desa Toisapu, Hutumuri, Rutong dan Leihari), Leihitu (Desa Hitu dan Hila) dan Pasar Mardika (berasal dari Dusun Seri, Desa Latuhalat, Waisamu, Kaibobu dsb.). Lokasi pengambilan ikan segar ditunjukkan pada Tabel 3 berikut ini.

**Tabel 3. Distribusi Frekuensi Lokasi Pengambilan Ikan Segar**

No.	Lokasi Pengambilan Ikan Segar	N(orang)	Persentase(%)
1.	Leitimur Selatan	3	23,3
2.	Tulehu	1	7,6
3.	Waai	2	15,3
4.	Leihitu	3	7,6
5.	PasarMardika	4	30,9
<b>Jumlah</b>		<b>13</b>	<b>100</b>

Sumber: Analisis data primer tahun 2014

Responden memilih Pasar Mardika karena harga jual ikan segar lebih murah dibandingkan lokasi lainnya. Selain itu, jarak tempuh yang tidak terlalu jauh mengakibatkan biaya pengangkutan yang dikeluarkan papalele lebih rendah dibandingkan dengan lokasi pengambilan ikan lainnya. Semakin jauh tempat pengambilan ikan, semakin besar biaya pengangkutan yang harus dikeluarkan.

#### Harga Beli Ikan Segar.

Harga terbentuk berdasarkan tawar-menawar antara papalele dengan nelayan maupun papalele 1. Ketiga jenis ikan (Layang, Tongkol dan Selar) biasanya dibeli papalele dalam satuan loyang dengan berat rata-rata 40 kg. Harga beli ikan segar berfluktuasi seiring dengan musim (musim ikan dan musim bukan ikan) seperti pada Tabel 4 dan 5.

**Tabel 4. Distribusi Frekuensi Harga Beli Menurut Jenis Ikan Pada Musim Ikan**

Jenis Ikan	Harga Beli (Rp/Loyang) (1 loyang=40kg)					Jumlah	
	250.000 - 340.000	341.000 - 430.000	431.000 - 521.000	522.000 - 612.000	613.000 - 703.000		
	n(org)	n (org)	n (org)	n(org)	n(org)	n(org)	%
Layang	3	3	-	-	-	6	46,2
Tongkol	4	-	-	-	-	4	30,7
Selar	-	-	2	1	-	3	23,1
<b>Jumlah</b>	<b>13</b>					<b>100</b>	

Sumber: Analisis data primer tahun 2014

Tabel 4 menunjukkan bahwa terdapat perbedaan harga untuk jenis ikan yang sama (ikan Layang dan Selar). Perbedaan harga disebabkan oleh perbedaan sumber pembelian ikan. Responden yang membeli ikan layang dengan harga Rp. 250.000-Rp. 340.000 adalah papalele yang membeli langsung dari nelayan (pemilik jaring dan ABK) dan Rp. 341.000-Rp. 430.000 adalah papalele yang membeli dari papalele 1. Hal ini juga berlaku terhadap ikan Selar, dimana harga antara Rp. 431.000-Rp. 521.000 adalah harga di tingkat nelayan (pemilik jaring dan ABK) dan Rp. 522.000-Rp. 612.000 adalah harga di tingkat papalele 1. Hal ini mengindikasikan bahwa harga beli di tingkat nelayan lebih murah dari papalele 1.

Tabel 4 tersebut juga menunjukkan bahwa harga beli ikan segar pada musim ikan lebih murah. Pada musim ikan, produksi mengalami peningkatan sehingga terjadi penurunan harga. Harga beli ikan Tongkol terlihat lebih murah dibandingkan dengan ikan Layang dan ikan Selar karena jenis ikan ini lebih mudah busuk dibanding jenis lainnya. Hal ini juga turut mempengaruhi kemampuan membeli para responden. Papalele yang modalnya kecil cenderung membeli ikan tongkol, sementara papalele yang memiliki modal cukup membeli ikan Layang dan ikan Selar.

Berdasarkan Tabel 4 dan 5 terlihat bahwa harga beli responden terhadap ikan segar pada bukan musim ikan lebih mahal jika dibandingkan dengan saat musim ikan. Peningkatan terhadap harga ikan segar berkaitan dengan volume produksi (hasil tangkapan) di tingkat nelayan mengalami penurunan. Pada saat bukan musim ikan, volume produksi mengalami penurunan sehingga terjadi peningkatan terhadap harga beli ikan segar.

**Tabel 5. Distribusi Frekuensi Harga Beli Ikan Pada Bukan Musim Ikan**

JenisIkan	HargaBeli(Rp/ 40 Kg = 1 loyang)					Jumlah	
	250.000 - 340.000	341.000 - 430.000	431.000 - 521.000	522.000 - 612.000	613.000 - 703.000	n (org)	%
	n (org)	n (org)	n (org)	n (org)	n (org)		
Layang	-	-	2	4	-	6	46,2
Tongkol	-	2	2	-	-	4	30,7
Selar	-	-	-	1	2	3	23,1
<b>Jumlah</b>						<b>13</b>	<b>100</b>

Sumber: Analisis data primer tahun 2014

### Harga Jual Ikan Segar

Harga jual merupakan harga yang ditawarkan oleh papalele kepada konsumen untuk ikan Layang, Tongkol dan Selar dalam bentuk tumpuk dengan jumlah ikan 5-8 ekor atau 1 kg. Selanjutnya, harga jual ikan segar pada musim ikan dan bukan musim ikan dapat dilihat pada Tabel 6 dan 7.

**Tabel 6. Distribusi Frekuensi Harga Jual Ikan Pada Musim Ikan**

JenisIkan	Harga Jual (Rp/Kg)					Jumlah	
	10.000	15.000	20.000	25.000	30.000	n (org)	%
	n (org)	n (org)	n (org)	n (org)	n (org)		
Layang	2	4	-	-	-	6	46,2
Tongkol	4	-	-	-	-	4	30,7
Selar	-	-	3	-	-	3	23,1
<b>Jumlah</b>						<b>13</b>	<b>100</b>

Sumber: Analisis data primer tahun 2014

Berdasarkan Tabel 6, terlihat bahwa harga jual ikan segar pada musim ikan lebih murah. Hal ini disebabkan oleh peningkatan volume produksi (hasil tangkapan) di tingkat

nelayan yang mempengaruhi daya beli papalele. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi, pada saat musim ikan, papalele cenderung membeli ikan dari nelayan dalam jumlah yang banyak karena harga beli ikan segar lebih murah. Hal ini mengakibatkan pasar menjadi “dingin” (terjadi kelimpahan ikan di pasar) sedangkan jumlah permintaan terhadap ikan segar bersifat konstan. Ini berkaitan dengan permintaan produk perikanan yang bersifat inelastis sempurna dimana jumlah yang diminta tidak mengalami perubahan (konstan) meskipun terjadi perubahan harga (Hanafiah dan Saefuddin, 1983 *dalam* Purnamasari, 2008).

**Tabel 7. Distribusi Frekuensi Harga Jual Ikan Pada Bukan Musim Ikan**

No	Jenis Ikan	Harga jual (Rp/Kg)					Jumlah	
		10.000	15.000	20.000	25.000	30.000	n (org)	%
		n (org)	n (org)	n (org)	n (org)	n (org)	n (org)	%
1.	Layang	-	-	3	3	-	6	46,2
2.	Tongkol	-	2	2	-	-	4	30,7
3.	Selar	-	-	-	2	1	3	23,1
<b>Jumlah</b>							<b>13</b>	<b>100</b>

Sumber: Analisis data primer tahun 2014

Tabel 7 memperlihatkan bahwa terdapat perbedaan harga jual pada jenis yang sama. Ini disebabkan terjadi perbedaan harga beli di tingkat nelayan dan papalele 1. Selain itu, kualitas juga turut mempengaruhi harga jual ikan segar. Ikan yang tidak laku hari ini akan disimpan untuk dijual pada keesokan hari sehingga harga jual ikan menurun akibat penurunan kualitas ikan.

Tabel 7 tersebut juga memperlihatkan bahwa harga jual ikan segar pada bukan musim ikan lebih mahal. Hal ini disebabkan penurunan produksi (hasil tangkapan) nelayan sehingga menaikkan harga jual dan akhirnya mempengaruhi daya beli papalele. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi, pada saat bukan musim ikan, papalele cenderung membeli ikan dalam jumlah yang sedikit karena harga beli yang mahal. Akhirnya pasar menjadi “panas” (terjadi kekurangan stok ikan di pasar) sementara jumlah permintaan konstan, sehingga harga jual ikan segar pun mengalami peningkatan.

## **Keuntungan dan Pemanfaatan Keuntungan**

### ***Penerimaan***

Penerimaan yang diperoleh papa lele setiap harinya berasal dari keseluruhan penjualan segar. Penerimaan papa lele ikan segar di pasar di Negeri Passo dapat dilihat pada Tabel 8 berikut ini.

Hasil penelitian pada Tabel 8 memperlihatkan bahwa terdapat perbedaan penerimaan antarsesama papa lele. Hal ini disebabkan oleh volume penjualan ikan segar kepada konsumen. Papalele yang menjual ikan segar dengan jumlah banyak cenderung memperoleh keuntungan yang besar. Sedangkan papa lele yang menjual ikan dengan volume yang kecil maka keuntungan yang diperolehnya sedikit.



Tabel 8. Penerimaan Papa lele di Negeri Passo

Responden	Volume penjualan (Kg/Hari)	Harga (Rp/Kg)	Total penerimaan (Rp/Hari)
1	40	20.000	800.000
2	80	20.000	1.600.000
3	40	20.000	800.000
4	80	20.000	1.600.000
5	100	20.000	2.000.000
6	80	20.000	1.600.000
7	100	20.000	2.000.000
8	80	20.000	1.600.000
9	100	20.000	2.000.000
10	80	20.000	1.600.000
11	100	20.000	2.000.000
12	80	20.000	1.600.000
13	80	20.000	1.600.000

Sumber: Analisis data primer tahun 2014

### **Biaya**

Pembiayaan mutlak diperlukan dalam melakukan kegiatan papa lele ikan segar karena pada prinsipnya papa lele adalah kegiatan membeli ikan dan kemudian menjual kembali dengan mendapat sedikit keuntungan. Biaya yang dikeluarkan oleh pap alele meliputi modal usaha (harga beli ikan segar) dan biaya pemasaran yang terdiri atas biaya-transportasi dan pengangkutan, konsumsi, es dan pajak. Biaya yang dikeluarkan papa lele di Negeri Passo dapat dilihat pada Tabel 9 berikut.

Data pada Tabel 9 memperlihatkan bahwa besarnya biaya yang dikeluarkan pedagang papa lele per hari bervariasi karena (1) harga beli ikan segar dari nelayan berbeda tergantung jenis ikan yang dibeli, (2) biaya transportasi dan pengangkutan ikan ke pasar yang dikeluarkan oleh papa lele tergantung jarak tempat tinggal papa lele kelokasi pengambilan ikan segar serta jumlah ikan segar yang dibelidan (3) beberapa papa lele menggunakan es dalam proses pemasaran ikan segar, agar mutunya dapat dipertahankan.

**Tabel 9. Biaya yang dikeluarkan Papalele di Negeri Passo**

Responden	Total biaya (Rp/Hari)
1	437.000
2	852.000
3	451.000
4	847.000
5	1.062.000
6	797.000
7	1.057.000
8	860.000
9	1.035.000
10	842.000
11	1.042.000
12	849.000
13	837.000

Sumber: Analisis data primer tahun 2014

### *Keuntungan*

Keuntungan papa lele diperoleh dari total penerimaan dikurangi dengan total biaya yang dikeluarkan perhari. Keuntungan yang diperoleh papa lele berkisar antara Rp. 349.000-Rp. 965.000. Keuntungan papa lele di Negeri Passo dapat dilihat pada Tabel 10 berikut.

**Tabel 10. Keuntungan Papalele di Negeri Passo**

Responden	Total penerimaan (Rp/Hari)	Total biaya (Rp/Hari)	Keuntungan (Rp/Hari)
1	800.000	437.000	363.000
2	1.600.000	852.000	748.000
3	800.000	451.000	349.000
4	1.600.000	847.000	753.000
5	2.000.000	1.062.000	938.000
6	1.600.000	797.000	803.000
7	2.000.000	1.057.000	943.000
8	1.600.000	860.000	740.000
9	2.000.000	1.035.000	965.000
10	1.600.000	842.000	758.000
11	2.000.000	1.042.000	958.000
12	1.600.000	849.000	751.000
13	1.600.000	837.000	763.000

Sumber: Analisis data primer tahun 2014

### *Pemanfaatan Keuntungan*

Kegiatan perdagangan timbul karena adanya keinginan dari pihak-pihak yang terlibat di dalamnya untuk memperoleh manfaat/keuntungan tambahan dari kegiatan tersebut. Pedagang memanfaatkan keuntungan yang diperoleh dengan menggunakan skala prioritas dan pada umumnya diutamakan untuk memenuhi kebutuhan pokok sehari-hari (beras, minyak goreng, minyak tanah dsb.) dan selanjutnya kebutuhan lain. Walaupun sedikit, namun pedagang berusaha untuk menabung memenuhi kebutuhan masa yang akan datang, seperti membiayai pendidikan anak, memperbaiki rumah dan kegiatan sosial kemasyarakatan.

Yang dimaksudkan dengan pemanfaatan keuntungan dalam hal ini adalah cara papalele memanfaatkan keuntungan yang diperoleh dari kegiatan menjual ikan segar. Keuntungan pada prinsipnya dimanfaatkan untuk kebutuhan sehari-hari, modal usaha dan tabungan (saving). Berdasarkan Tabel 11 terlihat bahwa tidak seorang pedagangpun yang memanfaatkan keuntungan hanya untuk satu kebutuhan saja, namun biasanya untuk kombinasi beberapa kebutuhan.

**Tabel 11. Pemanfaatan Keuntungan**

Responden	Pemenuhankebutuhan			
	Kebutuhanharian	Modal	Tabungan	Lain - lain
1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>
3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
6	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
7	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
8	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
9	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
10	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
11	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
12	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
13	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>

Sumber: Analisis data primer tahun 2014

Sebagian besar responden memanfaatkan keuntungan hasil papalele untuk pemenuhan kebutuhan sehari-hari seperti membeli makanan/minum dan uang jajan anak serta sebagai modal untuk usaha papalele. Ada pula yang memanfaatkan keuntungan dengan menabung untuk kebutuhan masa depan seperti biaya pendidikan anak, pengobatan anggota keluarga yang sakit dan tanggungan sosial. Selain dalam bentuk tabungan, keuntungan yang diperoleh juga diinvestasikan dalam bentuk emas. Ada juga yang memanfaatkan keuntungannya untuk hal lain seperti mengikuti arisan antar sesama papalele. Arisan selain dianggap sebagai alternatif untuk menyimpan keuntungan, juga

sebagai sarana untuk menjalin hubungan baik dengan sesama papalele. Hasil arisan kemudian digunakan untuk memperbaiki rumah dan membeli “tanda mata” seperti emas dan barang - barang elektronik.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Pemanfaatan keuntungan yang diperoleh pada prinsipnya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, modal usaha, tabungan (saving). Tidak ada papalele yang memanfaatkan keuntungan untuk satu jenis kebutuhan saja, namun untuk kombinasi beberapa kebutuhan.

### **Saran**

Kecilnya keuntungan yang diperoleh, mengakibatkan pemanfaatan keuntungan lebih banyak untuk pemenuhan kebutuhan sehari-hari. Oleh sebab itu, Pemerintah harus memberikan bantuan/modal kepada papalele untuk berjualan dengan sistem pengembalian yang ringan. Kegiatan menabung juga harus digerakkan Pemerintah agar papalele menjadi terbiasa untuk menyisihkan sebagian keuntungan, walaupun jumlahnya kecil.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Dewayanti, N. C. 2003. Analisis Pemasaran Ikan Laut Segar di Kabupaten Cilacap (Studi Kasus di Kecamatan Cilacap Selatan). Skripsi Fakultas Ekonomi, Universitas Sebelas Maret. Surakarta.
- Mailoa, 2006 <http://indonesiatimur.files.wordpress.com/2008/03/prosiding-diskusi-papalele-march-6-2008.pdf>, diunduh 17-03-14.
- Maswekan, M2012. Studi Terhadap Perempuan Papalele di Kota Ambon <http://fisipmaxmaswekan.blogspot.com/2012/02/papalele-studi-terhadap-perempuan.html>, diunduh 27-08-2013.
- Nazir. 2003. Metode Penelitian. Penerbit Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Salakory, M. 2010. Beberapa Aspek Ekoepidemiologi dan Dinamika Populasi Geohelminths Serta Prevalensi dan Distribusinya di Perdesaan Pulau Ambon Maluku. Disertasi Program Doktor Ilmu Kedokteran dan Kesehatan, Universitas Gajah Mada. Yogyakarta.
- Sekaran, U. 2009. Metodologi Penelitian Untuk Bisnis, Edisi 4. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- Souisa, (1999) <http://indonesiatimur.files.wordpress.com/2008/03/prosiding-diskusi-papalele-march-6-2008.pdf>, diunduh 14-03-2014.
- Soegijono, S.P. 2008. Papalele; Budaya Ekonomi Lokal, paper, materi presentasi power point dan prosiding diskusi, UKSW, Salatiga.