

Fishermen Home Based Business in The Settlement Of Bajo Tribe In Bajoe
Village Of Tanete Riattang Timur Sub-District In Bone District

¹Nur Asia Novianti, ²Ramli Umar, ³Amal Arfan

¹Dinas Pendidikan Kota Makassar
Email: Nurasia@gmail.com

©2017 –UGJ Program Studi Pendidikan Geografi Program Pascasarjana Universitas Negeri
Makassar. Ini adalah artikel dengan
akses terbuka dibawah license CC BY-NC-4.0 (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

ABSTRACT

The research aimed to discover (1) the characteristics of the types of business of fishermen community in the settlement of Bajo Tribe in Bajoe Village, (2) the availability and the condition of facilities and infrastructures which supported the business activity of fishermen households in the settlement of Bajo Tribe in Bajoe Village, (3) the strategies which could be done to develop fishermen home based business in the settlement of Bajo Tribe in Bajoe Village. The research employed descriptive qualitative method. The targets of the research were Bajo Tribe community who opened home based business. The data were collected through observation, interview, and documentation techniques. The data were processed and analyzed by using descriptive analysis and SWOT analysis. The result of the research showed that (1) the characteristics of the types of fishermen home based business in the settlement of Bajo Tribe were dominated by business with sea products raw materials such as sea cucumber drying, fish, and shrimp drying as well as restaurants which the raw materials came from inside the settlement area and which the raw materials were not from sea products such as groceries seling, cakes and drink making, and services such as beauty shop; (2) the facilities and infrastructures which supported home based business activities in the settlement of Bajo Tribe were not yet fulfilled. To process the sea products, the product rooms were not yet available, the marketing was only to sell to regular customers, and the infrastructures for settlement garbage and waste were not yet available in all of the segments so it could not support home based business activities; (3) the strategies which could be done to developed home based business of fishermen households in the settlement of Bajo Tribe were by making the settlement area of Bajo Tribe as the center area of sea products processing so it would be better known by the people, developing the settlement of Bajo Tribe by managing the environment and making stalls as well as places to process the sea products so it could become the sales center of souvenirs of Bajo Tribe.

Keywords: *Bajo Tribal Settlement; Household Based Business of Fishermen*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) karakteristik jenis usaha masyarakat nelayan di permukiman Suku Bajo Kelurahan Bajoe (2) ketersediaan dan kondisi sarana dan prasarana pendukung kegiatan usaha rumah tangga nelayan di permukiman Suku Bajo Kelurahan Bajoe, (3) strategi yang dapat dilakukan untuk mengembangkan usaha berbasis rumah tangga nelayan di permukiman Suku Bajo Kelurahan Bajoe. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Adapun sasaran dalam penelitian ini adalah masyarakat Suku Bajo yang membuka usaha berbasis rumah tangga. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu obeservasi, wawancara, dan dokumentasi. Pengolahan dan analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif dan analisis SWOT. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa (1) karakteristik jenis usaha berbasis rumah tangga nelayan di permukiman Suku Bajo didominasi oleh usaha berbahan baku hasil laut seperti, pengeringan teripang, pengeringan ikan dan udang, serta rumah makan. Terdapat pula usaha

berbahan baku bukan hasil laut seperti penjualan sembako, pembuatan kue dan minuman, serta jasa seperti salon. Dilihat dari segi ekonomisnya, pengolahan teripang dan rumah makan lebih mendatangkan keuntungan yang besar dibandingkan dengan usaha pengeringan ikan dan udang; (2) sarana dan prasarana pendukung kegiatan usaha berbasis rumah tangga nelayan di permukiman Suku Bajo belum terpenuhi. Untuk pengolahan hasil laut, belum tersedianya ruang produksi untuk mengolah hasil laut, pemasarannya hanya dijual ke pelanggan tetap karena kurang diketahui bangsa pasar, Dan prasarana persampahan dan limbah permukiman belum tersedia di semua segmen sehingga tidak dapat menunjang kegiatan UBRT; (3) strategi yang dapat dilakukan untuk mengembangkan usaha berbasis rumah tangga nelayan di permukiman Suku Bajo adalah dengan menjadikan kawasan permukiman Suku Bajo sebagai kawasan pusat pengolahan hasil laut agar lebih dikenal oleh masyarakat dan mengembangkan kawasan permukiman Suku Bajo yang ada dengan menata lingkungan dan membuat kios-kios serta tempat pengolahan hasil laut agar menjadi pusat penjualan oleh-oleh khas Suku Bajo.

Kata Kunci: *Permukiman Suku Bajo; Usaha Berbasis Rumah Tangga Nelayan*

PENDAHULUAN

Kondisi geografis Provinsi Sulawesi Selatan menggambarkan potensi sumberdaya alam yang kaya, baik di darat maupun di laut. Pemda Sulawesi Selatan bertanggung jawab mengelola wilayah laut dan pesisir seluas kurang lebih 60.000 km² dan jika ditinjau dari konteks pesisir maka luas sumberdaya alami yang dimanfaatkan berupa kegiatan penangkapan ikan dan wisata (Khalik Abdi, 2013). Salah satu kabupaten di Sulawesi Selatan yang memiliki potensi kelautan dan perikanan yang sangat besar yaitu Kabupaten Bone. Kabupaten ini memiliki garis pantai 138 km dengan luas 101.638 Ha (Kementerian Kelautan dan Perikanan RI, 2013) dan hasil perikanan laut sebesar 18,578.4 ton/tahun dan Kabupaten Bone memiliki nelayan Suku Bajo yang terkenal sebagai pelaut handal. Potensi sumberdaya perikanan yang cukup melimpah ini belum dimanfaatkan secara optimal oleh masyarakat Kabupaten Bone (Dwi Ganang, DKK, 2013).

Suku Bajo dikenal sebagai pelaut ulung yang hidup matinya berada diatas lautan. Bahkan perkampungan mereka pun dibangun jauh menjorok kearah lautan bebas, tempat mereka mencari penghidupan. Laut bagi mereka adalah satu-satunya tempat yang dapat diandalkan (Pokja Pembinaan Kursus dan Pelatihan, 2014). Di Sulawesi Selatan sendiri, Suku Bajo terpusat di Kelurahan Bajoe, Kabupaten Bone. Orang Bajo banyak tinggal di kawasan sepanjang pesisir teluk Bone sejak ratusan tahun silam. Sebagai masyarakat nelayan yang sumber mata pencahariannya hanya mencari hasil laut, menyebabkan beberapa masyarakat Suku Bajo berada pada klasifikasi rumah tangga miskin

(KKLP STKIP Bone, 2012). Sebagian masyarakat pesisir hanya mengandalkan hasil laut untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehingga masyarakat tidak produktif jika pada saat musim angin kencang karena mereka tidak dapat melaut.

Usaha-usaha sampingan untuk menunjang penghidupan dilakukan oleh sebagian masyarakat Suku Bajo untuk memenuhi kebutuhan hidupnya yang tidak cukup hanya dari menjual hasil tangkapan nelayan. Namun tidak semua masyarakat memiliki usaha sampingan, dan hanya memperoleh penghasilan dari hasil melaut.

Permukiman Suku Bajo merupakan permukiman kumuh dengan tingkat pendapatan masyarakat yang rendah. Permukiman ini tidak terdapat prasarana pendukung lingkungan yang memadai untuk menunjang kegiatan-kegiatan masyarakat seperti kegiatan usaha rumah tangga nelayan. Walaupun permukiman Suku Bajo memiliki potensi hasil laut yang tinggi namun belum dimanfaatkan dengan baik melalui usaha-usaha masyarakat setempat.

Oleh karena itu maka penelitian ini akan memberikan deskriptif tentang usaha berbasis rumah tangga nelayan pada permukiman Suku Bajo di Kelurahan Bajoe sebagai suatu masalah dan strategi yang dapat dilakukan untuk mengembangkan usaha berbasis rumah tangga nelayan tersebut.

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini bersifat penelitian deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk menggambarkan dan mengungkapkan suatu

masalah, keadaan, peristiwa sebagaimana adanya atau mengungkapkan fakta secara lebih mendalam mengenai usaha berbasis rumah tangga di permukiman suku Bajo pada Kelurahan Bajoe.

B. Variabel Penelitian

Variabel yang menjadi pokok perhatian dalam penelitian ini, meliputi Karakteristik usaha berbasis rumah tangga yang terdiri dari: jenis usaha rumah tangga dan bahan baku, Sarana penunjang kegiatan usaha rumah tangga yang terdiri dari: wadah produksi dan wadah pemasaran, Prasarana penunjang kegiatan usaha rumah tangga yang terdiri dari: moda transportasi, jaringan persampahan, jaringan air bersih, sistem pembuangan limbah, dan jaringan listrik.

C. Definisi operasional variabel

Untuk lebih memperjelas ruang lingkup variabel penelitian, agar tidak terjadi kekeliruan dalam penafsiran makna yang dimaksud, yaitu :

1. Karakteristik UBRT meliputi:
 - a. Jenis Usaha Rumah Tangga memberi gambaran apa-apa saja jenis usaha rumah tangga yang terdapat di permukiman Bajo.
 - b. Sumber bahan baku berupa asal bahan baku dan jenis bahan baku yang digunakan dalam kegiatan usaha rumah tangga masyarakat.
2. Sarana dan Prasarana Penunjang UBRT
 - a. Sarana yaitu fasilitas penunjang, yang berfungsi untuk menyelenggarakan dan mengembangkan kehidupan ekonomi, sosial dan budaya. Sarana yang dimaksudkan dalam hal ini adalah sarana pendukung kegiatan pengolahan dan produksi serta pemasaran hasil UBRT.
 - Wadah produksi merupakan tempat melakukan kegiatan produksi usaha rumah tangga.
 - Wadah pemasaran merupakan tempat lokasi kegiatan pemasaran hasil UBRT baik didalam maupun diluar wilayah penelitian.
 - b. Parasarana dimaksudkan dapat memberikan peran penunjang kegiatan pengolahan, produksi, dan pemasaran hasil UBRT, meliputi:
 - Moda Transportasi merupakan alat transportasi yang digunakan untuk menunjang kegiatan UBRT.

- Jaringan Persampahan meliputi sistem pengelolaan persampahan, pewadahan, peralatan, dan pengolahan sampah lingkungann dan sampah hasil industry rumah tangga.

- Jaringan air bersih, berupa pelayanan air bersih yang memenuhi persyaratan untuk keperluan rumah tangga termasuk industry
- Sistem pembuangan limbah berupa pengelolaan limbah, jaringan pmbuangan air limbah.

- Ketersediaan jaringan listrik, yaitu kondisi system jaringan listrik yang tersedia pada permukiman.

D. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah semua unit hunian yang memiliki kegiatan usaha berbasis rumahtangga nelayan yang berjumlah 205 unit hunian dengan sampel 67 responden.

E. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Mengadakan pengamatan langsung ke lapangan terutama untuk mengetahui keadaan usaha berbasis rumah tangga di permukiman Suku Bajo. Hal ini dimaksudkan untuk mengetahui obyektifitas dari kenyataan yang ada dengan tetap berdasar pada perencanaan yang sistematis di suku Bajo Kelurahan Bajoe

b. Wawancara

Teknik ini dilakukan dengan cara wawancara langsung dengan pemilik usaha berbasis rumah tangga atau menggunakan kuesioner atau daftar pertanyaan untuk mendapatkan data mengenai kegiatan UBRT di permukiman suku Bajo Kelurahan Bajoe guna memperoleh informasi yang lebih valid dan mendalam.

c. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu teknik pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh data melalui dokumentasi yang terdapat pada lokasi penelitian atau sebagai pelengkap yang dapat menguatkan atau sebagai pengayaan data penelitian yang memiliki hubungan dengan tujuan penelitian dan interpretasi sekunder terhadap kejadian-kejadian.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis deskriptif dan analisis SWOT.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Lokasi Penelitian

Kelurahan Bajoe merupakan salah satu Kelurahan dari 8 kelurahan yang ada di Kecamatan Tanete Riattang Timur dan merupakan ibukota kecamatan. Secara geografis kelurahan Bajoe pada bagian utara berbatasan dengan kelurahan Lonrae, pada bagian selatan berbatasan dengan desa Kading, bagian barat berbatasan dengan kelurahan Cellu, dan pada bagian timur berbatasan dengan teluk Bone. Dalam Pembagian Wilayah administrasi, Kelurahan Bajoe memiliki 6 jumlah Lingkungan yang meliputi: Lingkungan Appasareng, Lingkungan Pao, Lingkungan Bajo, Lingkungan Rompe, Lingkungan Tengge, dan Lingkungan Maccedde. Lingkungan Bajo merupakan lokasi penelitian ini dimana tempat lokasi Suku Bajo membangun permukiman dengan luas wilayah permukiman sebesar 12 hektar.

B. Pembahasan

1. Karakteristik Usaha Berbasis Rumah Tangga Nelayan

Usaha berbasis rumah tangga pada permukiman Suku Bajo didominasi oleh usaha berbahan baku hasil laut yaitu:

a. Pengeringan teripang

Sebagian masyarakat menjadikan olahan teripang sebagai matapencarian karena bahan baku yang mudah didapat dari hasil laut ini berupa bahan mentah dari laut Bajoe dan nilai ekonomisnya yang cukup menjanjikan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Kenyataan yang terjadi dilapangan yang disaksikan oleh peneliti masyarakat mengolah teripang hanya menggunakan peralatan seadanya, teripang dibersihkan, direbus, kemudian dijemur dihalaman rumah pelaku UBRT sehingga jumlah produksi yang dihasilkan terbatas sehingga masyarakat berharap adanya perhatian dari pemerintah untuk melakukan pembinaan dan peminjaman modal usaha agar masyarakat Suku Bajo yang menjadi pelaku UBRT dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas produk olahan hasil laut. Setelah pelaku UBRT selesai melakukan pengolahan teripang maka langsung dijual ke pengumpul atau eksportir dengan harga kiloan dan hal ini terjadi terus menerus karena jumlah permintaan didalam maupun diluar negeri cukup tinggi seperti negara Hongkong.

b. Pengeringan ikan dan udang

Selain pengolahan teripang masyarakat Suku Bajo juga melakukan usaha berbasis rumah tangga yaitu pengeringan ikan dan pengeringan udang dari hasil yang didapatkan dilapangan, bahwa proses pengolahan sampai keemasannya lebih sederhana dibandingkan pengolahan teripang yaitu setelah selesai dibersihkan ikan dan udang langsung dijemur disekitar rumah pelaku UBRT ataupun dipinggir jalan. Setelah proses pengeringan selesai ikan dan udang dibawa ke pasar Bajoe untuk dijual dan terkadang pedagang maupun masyarakat langsung membeli pada pelaku UBRT.

c. Rumah makan

Rumah makan berada dipinggir pantai yang masih berada pada lingkungan Suku Bajo dan menghadap ke laut dengan menyajikan berbagai macam hasil laut seperti ikan baronang, ikan kakap, udang, cumi-cumi dan lain-lain. Ikan-ikan masih sangat segar karena langsung dari kapal atau perahu nelayan yang diolah dan disajikan kepada pengunjung sehingga usaha ini juga cukup menjanjikan secara ekonomis.

Selain usaha pengolahan hasil laut, terdapat pula usaha pengolahan bukan hasil laut berupa usaha penjualan sembako, pembuatan kue dan minuman serta jasa berupa salon. Contoh jajanan makanan dan minuman yang dijual di permukiman Suku Bajo berupa kue-kue tradisional, dan minuman seperti pop ice. Selain itu adapula usaha berupa jasa yaitu salon untuk perawatan dan potong rambut oleh masyarakat Suku Bajo itu sendiri.

2. Sarana dan Prasarana Pendukung UBRT

Sarana dan prasarana pendukung kegiatan usaha berbasis rumah tangga nelayan di permukiman Suku Bajo belum terpenuhi, seperti Wadah produksi kegiatan usaha rumah tangga khususnya pengolahan hasil laut, masyarakat tidak memiliki ruang khusus untuk mengolah hasil laut seperti ikan, udang, dan teripang. Masyarakat hanya memanfaatkan bagian depan rumah atau belakang rumah dan juga ruangan sederhana yang dibuat bergabung dengan hunian agar mempermudah pemilik UBRT melakukan kegiatan produksi. Sedangkan pemasaran UBRT untuk pengolahan hasil laut lebih banyak dilakukan di luar kawasan, sedangkan untuk UBRT bukan hasil laut lebih dilakukan di dalam kawasan permukiman. Untuk UBRT hasil laut pemasarannya dengan cara dijual diluar kawasan

permukiman seperti pasar dan juga dikirim ke luar daerah atau memiliki pelanggan tetap. Sedangkan UBRT yang dipasarkan dalam kawasan permukiman pada umumnya berupa UBRT kategori bukan hasil laut seperti usaha penjualan sembako, penjualan jajanan makanan atau minuman, dan salon. Untuk moda transportasi masyarakat lebih banyak menggunakan motor pribadi, Penggunaan moda transportasi ini untuk memperoleh bahan baku atau memasarkan hasil produksi di luar kawasan, seperti memperoleh bahan baku di pasar Bajoe, pusat pertokoan Bajoe, dan pasar sentral Bone. Untuk sistem pembuangan sampah di permukiman suku Bajo pada umumnya dibuang langsung ke halaman rumah atau laut. Untuk rumah di daerah daratan sampah dibuang ke halaman rumah dan TPS yang telah disediakan dan untuk rumah yang berada pada segmen peralihan dan laut sampah langsung dibuang ke laut. Hal ini dikarenakan tidak tersedianya wadah pembuangan sampah yang memadai pada segmen peralihan dan laut yang mampu melayani semua masyarakat, khususnya masyarakat dengan kegiatan usaha berbasis rumah tangga, begitupula dengan system pembuangan limbah, semua limbah dibuang langsung ke tanah atau ke laut. Hal ini dikarenakan tidak adanya saluran pembuangan limbah maupun saluran drainase yang mampu mengalirkan air buangan rumah tangga tersebut. Untuk jaringan air bersih Saat ini masyarakat Suku Bajo lebih banyak menggunakan air dari sumur bor, dibandingkan PDAM, Sumur bor yang masyarakat gunakan ini bersumber dari lingkungan Pao-Pao yang berada

di luar kawasan permukiman Suku Bajo hal ini dikarenakan lokasi permukiman yang berada di pesisir sehingga tidak memungkinkan untuk masyarakat mendapatkan air sumur bor yang berasal dari dalam kawasan permukiman. Sedangkan untuk penggunaan listrik pemilik UBRT pada permukiman suku Bajo lebih banyak dengan daya 450 watt dan paling sedikit dengan daya 1300 watt. Hal ini dikarenakan proses pengolahan dalam usaha rumah tangga ini tidak terlalu bergantung pada listrik, dimana pengolahan hasil laut diolah secara sederhana tanpa membutuhkan mesin dan juga tingkat ekonomi masyarakat yang masih rendah, dan kebutuhan akan listrik yang masih sedikit.

3. Strategi Pengembangan UBRT

Berdasarkan identifikasi factor internal dan factor eksternal dapat dikelompokkan ke dalam faktor-faktor SWOT yaitu faktor Kekuatan (*Strength*), Kelemahan (*Weakness*), Peluang (*Opportunity*) dan Ancaman (*Threat*). Keempat factor tersebut kemudian dimasukkan ke dalam matriks SWOT sehingga dapat dilihat hubungan antara faktor-faktor tersebut, yaitu hubungan antara Kekuatan dengan Peluang (S-O), Kekuatan dengan Ancaman (S-T), Kelemahan-Peluang (W-O) dan Kelemahan dengan Ancaman (W-T). Hubungan antar keempat faktor tersebut akan menghasilkan empat alternatif strategi pengembangan usaha berbasis rumah tangga nelayan di permukiman Suku Bajo. Berikut akan disajikan dalam matriks SWOT.

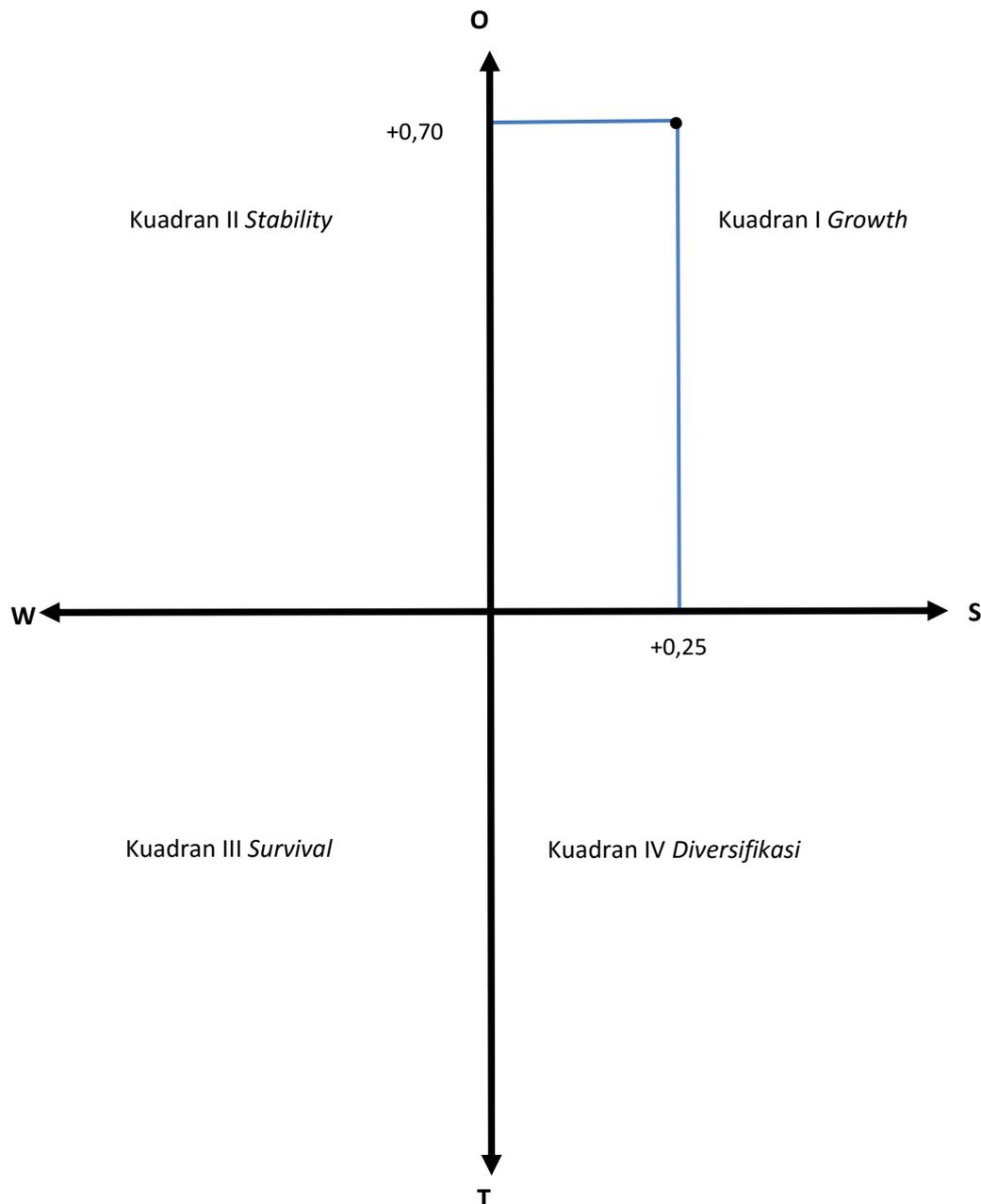
Tabel 1. Matriks SWOT Usaha Berbasis Rumah Tangga Nelayan di Permukiman Suku Bajo

	Kekuatan (Strenght)	Kelemahan (Weakness)
Internal	S1. Tingginya jumlah hasil laut Bajoe S2. Banyaknya usaha masyarakat dalam mengolah hasil laut S3. Ketersediaan bahan baku yang mudah S4. Lokasi permukiman dekat dengan pelabuhan penyebrangan Bajoe. S5. Mudah diakses dan dilalui jalan kolektor. S6. Terdapat pasar Bajoe sebagai tempat memasarkan produk	W1. Belum memiliki identitas sendiri yang benar-benar menjadi lokasi penjualan hasil laut. W2. Tidak adanya sarana penjemuran hasil laut W3. Tidak adanya sarana pemasaran W4. Pelaku usaha membuang sampah dilaut W5. Kurangnya modal untuk melakukan usaha rumah tangga W6. Rendahnya kualitas SDM W7. Tidak adanya kegiatan promosi yang dilakukan
Eksternal		

Peluang (Opportunities)	Strenght-Opportunity (SO)	Weakness-Opportunity (WO)
<p>O1. Penumpang yang akan menyebrang melalui pelabuhan bajoe cukup tinggi</p> <p>O2. Sebagai salah satu tujuan wisata</p> <p>O3. Minat dan Keahlian masyarakat mengolah hasil laut.</p> <p>O4. Suku Bajo terkenal dengan hasil lautnya.</p>	<p>1. Mengembangkan kawasan permukiman Suku Bajo sebagai kawasan pusat pengolahan hasil laut agar lebih dikenal oleh masyarakat. (S1, S2, S3, O1, O3, O4)</p> <p>2. Mengembangkan kawasan permukiman Suku Bajo yang ada dengan menata lingkungan dan membuat kios-kios serta tempat pengolahan hasil laut agar menjadi pusat penjualan oleh-oleh khas Suku Bajo. (S2,S4,S5, O1,O2)</p>	<p>1. Menyediakan wadah penjemuran hasil laut untuk menambah kuantitas serta meningkatkan kualitas produk olahan hasil laut. (W2, O1, O2)</p> <p>2. Mengembangkan pemasaran produksi olahan hasil laut dengan cara memberikan ciri khas tersendiri sebagai hasil olahan dari Suku Bajo. (W1, W3, O1, O2)</p> <p>3. Menjalin kerjasama antara masyarakat dengan lembaga penyedia pinjaman usaha dan pemerintah setempat. (W5, O3)</p>
Ancaman (Threath)	Strenght-Threat (ST)	Weakness-Threath (WT)
<p>T1. Persaingan usaha pengolahan hasil laut dengan Suku Bugis diluar kawasan.</p> <p>T2. Peningkatan kebutuhan daya listrik akibat usaha rumah tangga.</p> <p>T3. Banyaknya muncul hasil olahan laut dengan inovasi baru</p> <p>T4. Volume sampah dan air limbah yang meningkat akibat adanya usaha pengolahan hasil laut</p>	<p>1. Mengadakan pelatihan dan pembinaan kepada pemilik usaha rumah tangga tentang bagaimana cara menciptakan produk baru olahan hasil laut. (S1, S2, S3, T1, T3)</p> <p>2. Mempertahankan kualitas produk dan olahan hasil laut khas Suku Bajo agar tetap mampu bersaing dengan produk olahan hasil laut lainnya. (S1, S2, S3, S6, T1,T3)</p> <p>3. Menambah penggunaan daya listrik pemilik usaha rumah tangga untuk melayani kebutuhan listrik industri dan pemasaran. (S2, T2)</p> <p>4. Menciptakan inovasi dalam pengemasan produk dan penambahan jenis olahan hasil laut agar memiliki daya tarik yang tinggi. (S1, S2, S3, T1, T3)</p>	<p>1. Meningkatkan kreatifitas masyarakat dalam pengolahan dan pemasaran produk. (W1, W2, W3, W6, T1, T3)</p> <p>2. Melakukan pembinaan SDM berupa pelatihan pengolahan hasil laut. (W1, W6, T1, T3)</p> <p>3. Promosi produk agar hasil olahan laut khas suku Bajo lebih dikenal masyarakat secara umum dan menjangkau pasar yang lebih luas. (W1, W3, W7, T1, T3)</p> <p>4. Menjalin kerjasama dengan pemerintah setempat untuk pengadaan fasilitas pembuangan sampah pada permukiman Suku Bajo. (W4, T4)</p>

Berdasarkan Matriks Swot diatas, untuk menentukan prioritas dari faktor internal dan eksternal digunakan metode pembobotan dan rating. Pemberian bobot atau rating untuk masing-masing faktor diatas didasarkan kepada tingkat kepentingan. Artinya faktor yang paling tinggi (sangat penting) akan mendapatkan nilai tinggi, dan sebaliknya factor yang tidak penting akan mendapat nilai paling rendah. Dari analisis pembobotan dan rating diperoleh hasil

bahwa nilai total skor dari masing-masing faktor dapat dirinci, Strength: 1.20, Weakness: 0,95 Opportunity: 1,90 dan Threat: 1,20. Maka diketahui nilai Strength diatas nilai Weakness selisih (+) 0,25 dan nilai Opportunity diatas nilai Threat selisih (+) 0,70. Dari hasil identifikasi faktor-faktor tersebut maka dapat digambarkan dalam Diagram SWOT, dapat dilihat pada gambar 2. dibawah ini:



Adapun strategi yang tepat digunakan dalam pengembangan UBRT di permukiman Suku Bajo adalah strategi Strength-Opportunities, Menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang :

1. Menjadikan kawasan permukiman Suku Bajo sebagai kawasan pusat pengolahan hasil laut agar lebih dikenal oleh masyarakat.
2. Mengembangkan kawasan permukiman Suku Bajo yang ada dengan menata lingkungan dan membuat kios-kios serta

tempat pengolahan hasil laut agar menjadi pusat penjualan oleh-oleh khas Suku Bajo.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Karakteristik jenis usaha berbasis rumah tangga nelayan di permukiman Suku Bajo didominasi oleh usaha berbahan baku hasil

laut seperti, pengeringan teripang, pengeringan ikan dan udang, serta rumah makan yang bahan bakunya berasal dari dalam kawasan permukiman. Terdapat pula usaha berbahan baku bukan hasil laut seperti penjualan sembako, pembuatan kue dan minuman, serta jasa seperti salon yang bahan bakunya berasal dari luar kawasan permukiman. Dilihat dari segi ekonomisnya, pengeringan teripang dan rumah makan lebih mendatangkan keuntungan yang besar dibandingkan dengan usaha pengeringan ikan dan udang, karena tingkat permintaan teripang dari pengumpul atau eksportir cukup tinggi. Begitupula untuk rumah makan yang banyak diminati oleh masyarakat luas karena hasil laut yang masih segar dalam penyajian.

2. Sarana dan prasarana pendukung kegiatan usaha berbasis rumah tangga nelayan di permukiman Suku Bajo belum terpenuhi. Untuk pengolahan hasil laut, belum tersedianya ruang produksi untuk mengolah hasil laut, pemasarannya hanya dijual ke pelanggan tetap karena kurang diketahui bangsa pasar, Dan prasarana persampahan dan limbah permukiman belum tersedia di semua segmen sehingga tidak dapat menunjang kegiatan UBRT
3. Berdasarkan analisis SWOT, strategi yang tepat dilakukan untuk mengembangkan usaha berbasis rumah tangga nelayan di permukiman Suku Bajo adalah dengan menjadikan kawasan permukiman Suku Bajo sebagai kawasan pusat pengolahan hasil laut agar lebih dikenal oleh masyarakat dan mengembangkan kawasan permukiman Suku Bajo yang ada dengan menata lingkungan dan membuat kios-kios serta tempat pengolahan hasil laut agar menjadi pusat penjualan oleh-oleh khas Suku Bajo

B. Saran

Dari hasil penelitian ini maka dituangkan beberapa pandangan sebagai saran sesuai tema penelitian:

1. Untuk pemerintah diharapkan adanya perhatian khususnya pemerintah setempat untuk lebih meningkatkan sarana dan prasarana di permukiman Suku Bajo agar kegiatan usaha berbasis rumah tangga nelayan dapat terpenuhi.
2. Untuk Masyarakat terutama masyarakat permukiman Suku Bajo diharapkan agar dapat

menjaga lingkungan sekitar dan tidak membuang sampah di laut.

DAFTAR RUJUKAN

- Dwi Ganang, Dkk. 2013. Informasi Perikanan Tangkap Provinsi Sulawesi Selatan. (ganangdwi.dkk.kelompoksipt.19.blogspot.com) akses: 28 November 2016, 11.00.
- Khalik, Abdi. 2013. *Potensi dan Sumberdaya Kemaritiman*. Artikel Bermanfaat 00 Infinity. Akses: 10 Januari 2017, 19.00.
- KKLP STKIP Bone. 2012. *Laporan KKLK Kelurahan Bajoe*. Watampone: Sekolah Tinggi Keguruan dan Ilmu Pendidikan Bone.
- Pokja Pembinaan Kursus dan Pelatihan. 2014. *Pemberdayaan Komunitas Suku Bajo melalui Model Kursus Kunjung*. Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan, BP-PAUDNI. Regional III Makassar.

Pengelola UNM Geographic Journal

Rosmini Maru

Jl. Bonto Lang-kasa Gunungsari Baru
Makassar, 90222 Kampus PPs UNM Makassar
Gedung AB ruang 01 , Indonesia

Email : rosminimaru@unm.ac.id
ugj@unm.ac.id