

ANALISIS GOING CONCERN PADA PELAKU USAHA NELAYAN DI KECAMATAN NUSANIWE KOTA AMBON

Paskanova Christi Gainau^{1*}, Trisye Natalia Kilay², Ribka S. F. Bonara³

^{1, 2, 3}Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pattimura Ambon
Jalan Ir. Putuhena, Poka, Ambon

*Corresponding Author: paskanova@gmail.com

ABSTRACT

One of sectors massively contributing in the economy of Ambon city is fishery and marine. However, fishermen as one of the business actors who run this business are still on the poverty line even though they operate business every day. This study aims to analyze the going concern aspects applied by business actors so far. A qualitative approach with source triangulation techniques was used where researchers conducted in-depth interviews and observations to business actors in Dusun Eri, Latuhalat Village, and Seri Village. The results found that the going concern aspects that have been applied tend to adopt traditional methods that have been going on since ancient times, such as only focusing on selling fresh fish as their product characteristic so business actors are reluctant to innovate. The obstacles are the lack of self-motivation and government capital support, as well as the low understanding of technology. In addition, the going concern aspect of this business is also not determined by the accounting process because all business actors do not carry out accounting processes in their business. The financial management process that has been carried out by business actors is limited to allocating sales proceeds for business operations, family economic needs, and personal savings. This allocation process is not recorded in a specific book and only relies on their intuition and verbal calculations.

Keywords: *going concern, micro business, fishermen, product innovation, accounting.*

ABSTRAK

Salah satu bidang yang berkontribusi besar bagi perekonomian di Kota Ambon adalah perikanan dan kelautan. Namun, nelayan sebagai salah satu pelaku usaha yang menjalankan usaha ini masih berada pada garis kemiskinan meskipun melakukan aktivitas usaha setiap hari. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis aspek *going concern* yang diterapkan oleh pelaku usaha nelayan. Pendekatan kualitatif dengan teknik triangulasi sumber digunakan sebagai metode dalam penelitian ini di mana peneliti melakukan wawancara mendalam serta observasi terhadap pelaku usaha di

Dusun Eri, Desa Latuhalat, dan Desa Seri. Hasil penelitian menemukan bahwa aspek *going concern* yang selama ini dijalankan cenderung mengadopsi cara-cara tradisional yang telah berlangsung sejak zaman dahulu, seperti hanya berfokus untuk menjual ikan segar sebagai ciri khasnya sehingga pelaku usaha enggan melakukan inovasi. Kendalanya adalah kurangnya motivasi diri dan dukungan modal pemerintah, serta rendahnya penguasaan teknologi oleh pelaku usaha. Selain itu, aspek *going concern* pada usaha ini juga tidak ditentukan oleh proses pencatatan atau *akunting* karena semua pelaku usaha tidak melakukan pencatatan atau proses *akunting* dalam usahanya. Proses pengelolaan keuangan yang telah dilakukan pelaku usaha adalah sebatas mengalokasikan hasil penjualan untuk operasional usaha, kebutuhan ekonomi keluarga, dan tabungan pribadi. Proses pengalokasian ini tidak dicatat pada buku tertentu dan hanya mengandalkan intuisi dan perhitungan secara lisan.

Kata kunci: *going concern*, usaha mikro, nelayan, inovasi produk, *akunting*.

PENDAHULUAN

Going concern merupakan prinsip kelangsungan hidup suatu badan usaha. Prinsip ini sekaligus menjadi tujuan berdirinya sebuah usaha. Tidak ada usaha yang berharap bangkrut di kemudian hari. Berdirinya sebuah usaha tentu ditopang dengan adanya aset yang dapat bersumber dari utang atau modal pemilik sehingga keberlanjutan sebuah usaha otomatis ditentukan oleh seberapa kuatnya topangan aset usaha, dalam hal ini dapat berupa finansial maupun non finansial. Selain itu, topangan sumber daya manusia (SDM) juga berpengaruh signifikan bagi kelangsungan hidup usaha, secara khusus usaha mikro (Saddam dan Mahfudz, 2017; Gainau, 2020).

Beberapa usaha dengan struktur manajemen yang buruk pada akhirnya menimbulkan praktik-praktik yang menyimpang, seperti kecurangan dan manipulasi yang merugikan perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa kualitas SDM di dalam sebuah usaha turut memengaruhi keberlangsungan usaha tersebut. SDM berkaitan dengan aspek wawasan, keterampilan, kedisiplinan, karakter, dan motivasi. Nelayan merupakan salah satu kelompok pelaku usaha yang masih terus beroperasi hingga saat ini. Kekayaan laut di Provinsi Maluku seharusnya menjadi tonggak pertumbuhan ekonomi daerah yang kuat. Namun, realita menunjukkan bahwa kemanfaatan dari laut tidak berkorelasi positif dengan kesejahteraan para nelayan selaku pelaku usahanya. Ada beberapa permasalahan yang dihadapi para nelayan. Pertama, masuknya nelayan dari luar (ilegal) dan menangkap ikan di area yang seharusnya menjadi area pencaharian nelayan lokasi. Kedua, peralatan melaut yang masih tradisional. Ketiga, kurangnya kemampuan mengelola keuangan hasil tangkapan ikan. Penelitian ini berfokus pada masalah yang ketiga yakni kemampuan mengelola keuangan nelayan.

Banyak hasil penelitian (Rostikawati dan Pirmaningsih, 2019; Ilarrahmah dan Susanti, 2021) telah menemukan bahwa keberhasilan seorang pelaku usaha (*entrepreneur*) tidak hanya terletak pada kerja keras (disiplin kerja), tetapi juga

kemampuan mengelola hasil usaha. Kemampuan ini tentu harus dimiliki oleh pelaku usaha itu sendiri, yang selanjutnya dikategorikan sebagai kemampuan SDM. Fenomena menarik yang terjadi di kalangan nelayan di Desa Seri adalah fungsi menangkap ikan dilakukan oleh para laki-laki (kepala keluarga), sedangkan fungsi pemasaran/penjualan dan pengelolaan keuangan dilakukan oleh para perempuan (ibu rumah tangga), sehingga dapat dikatakan bahwa usaha nelayan ini merupakan usaha keluarga (perorangan).

Peranan dan fungsi di atas dijalankan dari zaman dahulu sampai sekarang. Hal ini menunjukkan bahwa praktek bisnis di kalangan nelayan cenderung konsisten dan tidak dinamis. Pra-observasi yang telah dilakukan menunjukkan bahwa nelayan cenderung nyaman dengan pola usaha yang telah dijalankan dari zaman dahulu, misalnya laki-laki bertugas menyiapkan peralatan dan perlengkapan mencari ikan, sedangkan perempuan bertugas menjual dan mengelola hasil penjualan tersebut. Kegiatan mengelola ini cenderung meliputi mengalokasikan uang untuk kebutuhan usaha, rumah tangga, dan simpanan. Siklus ini berlangsung secara berkelanjutan tanpa adanya inisiatif untuk berinovasi dengan hasil tangkapannya. Inovasi selayaknya dilakukan oleh SDM yang terlibat dalam usaha itu.

Permasalahan yang diduga muncul di kalangan usaha nelayan ini adalah kurangnya kemampuan SDM dalam mengelola keuangan dan melakukan inovasi terhadap hasil tangkapan. Untuk itu penelitian ini bertujuan mengeksplorasi tata cara pengelolaan keuangan hasil usaha nelayan dan tata cara menjalankan bisnis. Khusus untuk tata cara menjalankan bisnis, peneliti bermaksud agar di dalam penggalan data, peneliti memperoleh informasi tentang apakah terjadi proses inovasi dalam pengelolaan hasil tangkapan atau tidak.

Penelitian ini menggunakan konsep *going concern* untuk memotret fenomena yang terjadi di kalangan pelaku usaha nelayan. *Going concern* merupakan konsep bahwa sebuah usaha akan terus berlanjut dalam kondisi krisis sekalipun. Salah satu indikator agar usaha ini terus berlangsung adalah dengan melakukan pembukuan/pencatatan keuangan usaha. Selain itu, Taan (2016) menemukan bahwa indikator lainnya dari *going concern* adalah kemampuan berinovasi dan berdaya saing. Inovasi dan penguatan daya saing ini dapat dilakukan dengan berbagai cara, salah satunya mengolah ikan menjadi produk tertentu yang lebih tahan lama.

Potret kondisi nelayan di Kecamatan Nusaniwe menunjukkan bahwa dari sisi pertumbuhan usaha, nelayan masih belum mengalaminya karena omzet yang diperoleh cenderung stabil dari tahun ke tahun tetap sama tidak mengalami perubahan, kecuali pada musim badai (gelombang). Pada musim badai, persediaan ikan berkurang di pasar, sehingga tidak memenuhi banyaknya permintaan. Oleh karena itu, harga ikan secara otomatis akan meningkat drastis. Ini letak keberuntungan nelayan yang sekaligus memiliki risiko yang tinggi karena nelayan tetap harus melaut di musim badai. Sayangnya, kondisi ini tetap tidak mampu mendorong pelaku usaha untuk melakukan pembukuan dan inovasi produk. Gainau dan Rawun (2021) menemukan bahwa improvisasi atas produk di masa krisis berdampak signifikan pada kelancaran arus kas usaha mikro.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis apakah konsep *going concern* sudah tercermin dalam kegiatan usaha yang dilakukan oleh nelayan, khususnya nelayan yang berada di desa nelayan Desa Seri, Latuhalat, dan Dusun Eri, Ambon, Maluku. Untuk itu akan dilakukan penggalian informasi mengenai aspek *going concern* yang diterapkan dalam proses bisnis nelayan yang dikaji dari sisi inovasi hasil (produk) dan sisi pencatatan/*akunting*. Penelitian yang dilakukan merupakan jenis penelitian kualitatif dengan teknik analisis data menggunakan triangulasi sumber.

TINJAUAN PUSTAKA

Konsep *Going Concern*

Going concern adalah prinsip kelangsungan hidup suatu badan usaha dan merupakan asumsi dalam pelaporan keuangan suatu entitas sehingga jika suatu entitas mengalami kondisi yang sebaliknya maka entitas tersebut menjadi bermasalah (Petronela, 2004). Hany et al. (2003) juga mendefinisikan *going concern* sebagai kelangsungan hidup suatu badan usaha. *Going concern* menganggap suatu badan usaha mampu mempertahankan kegiatan usahanya dalam jangka waktu yang panjang dan tidak akan dilikuidasi dalam jangka pendek.

Kondisi keuangan perusahaan menggambarkan tingkat kemampuan bertahannya. Perusahaan yang tidak mampu bertahan diasumsikan memiliki masalah dengan *going concern*. Petronela (2004) menyatakan bahwa perusahaan yang baik (sehat) memiliki profitabilitas yang besar dan cenderung memiliki laporan keuangan yang sewajarnya sehingga potensi untuk mendapatkan opini yang baik akan lebih besar dibandingkan dengan jika profitabilitasnya rendah.

Beberapa penelitian terdahulu telah mengkaji penerapan *going concern* dalam usaha mikro dan menemukan hasil bahwa konsep *going concern* yang terimplementasikan di dalam usaha mikro tidak cenderung berkaitan dengan pelaporan keuangannya karena usaha mikro tidak diaudit. Umumnya, konsep *going concern* digunakan oleh perusahaan (skala menengah ke atas) dalam menyusun laporan keuangannya sehingga dapat memberikan sinyal kepada auditor untuk mengeluarkan opini terkait laporan keuangan tersebut. Hal ini berbeda dengan kondisi usaha mikro yang memiliki keterbatasan dan kendala dalam penyusunan laporan keuangan seperti kurangnya SDM yang memiliki kemampuan dalam bidang akuntansi dan kurangnya alokasi waktu untuk menyusun laporan keuangan (Putra dan Kurniawati, 2012).

Usaha dengan kategori modal yang sangat kecil dibandingkan dengan usaha kecil dan menengah memiliki praktik *going concern* yang berbeda. Usaha mikro mempercayai praktik *going concern* sebagai upaya kerja keras, bersemangat, optimistis, dan kepasrahan pada Tuhan (Rayyani et al., 2021) dan upaya menjaga kualitas produk untuk menjaga kepercayaan pelanggan (Rimawati dan Ervanto, 2021). Berdasarkan pemahaman di atas maka penelitian ini menarik suatu definisi terkait *going concern* bagi pelaku usaha skala mikro sebagai suatu prinsip yang menekankan pada kerja keras, semangat, kerjasama dengan mengandalkan sumberdaya dan kemampuan yang ada demi berlangsungnya usaha di masa mendatang.

Pengelolaan Keuangan

Horne dan Wachowicz (2016) mendefinisikan pengelolaan keuangan sebagai suatu proses yang berkaitan dengan perolehan aset, pendanaan, dan manajemen aset dengan didasari beberapa tujuan umum. Proses perolehan aset berkaitan dengan keputusan tentang berapa jumlah aset yang perlu dimiliki oleh perusahaan, sedangkan proses pendanaan berkaitan dengan keputusan tentang seberapa besar jenis pendanaan yang digunakan perusahaan. Perusahaan harus memutuskan manakah bauran pendanaan yg terbaik bagi perusahaan. Selanjutnya, proses manajemen aset berkaitan dengan keputusan tentang bagaimana mengelola aset yang telah tersedia secara efisien.

Fungsi pengelolaan keuangan memainkan peran yang sangat penting dalam suatu usaha. Sutrisno (2003) menyatakan bahwa manajemen keuangan berarti upaya untuk memperoleh dana dengan biaya yang rendah dan menggunakan dana tersebut secara efisien. Hal ini sudah pasti untuk menjaga keberlangsungan suatu usaha karena pada dasarnya sebuah usaha tidak dapat berjalan tanpa modal finansial.

Inovasi Produk

Produk adalah objek yang sangat vital yang memengaruhi keberhasilan perusahaan dalam mendatangkan tingkat keuntungan atau laba yang akan tetap menjaga aktivitas operasional dan kesehatan keuangan perusahaan. Produk ditawarkan ke pasar untuk memenuhi kebutuhan konsumen (Hermawan, 2012). Untuk itu, perusahaan harus memproduksi produk untuk menarik konsumen dan mengalahkan pesaing. Perusahaan diharapkan mempunyai produk yang berbeda dengan pesaing lainnya. Upaya membedakan produk dari pesaing disebut sebagai inovasi.

Inovasi produk adalah menciptakan produk baru yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen sehingga menimbulkan minat beli terhadap produk tersebut, yang diharapkan dapat direalisasikan melalui keputusan pembelian (Setiadi, 2003). Elitan dan Anatan (2009) menegaskan bahwa inovasi produk harus bisa menciptakan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan dalam perubahan lingkungan yang cepat dan menuju pasar global. Keberhasilan inovasi produk membutuhkan kesesuaian antara proses dan lingkungan yang mendukung. Di samping itu keberhasilan inovasi yang dilaksanakan haruslah bersifat terus-menerus dan bukan terlaksana secara insidental.

Usaha Mikro

Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro yakni memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) (Undang-Undang No. 20 Tahun 2008).

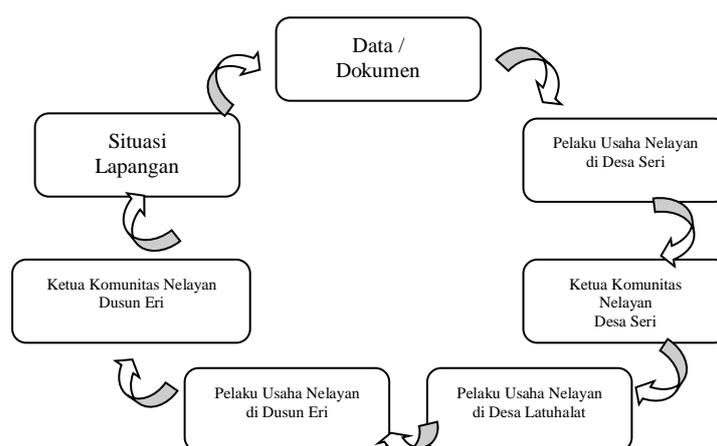
Undang-Undang ini menegaskan bahwa pada prinsipnya, usaha mikro hadir untuk menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi berkeadilan. Prinsip pemberdayaannya adalah penumbuhan kemandirian, kebersamaan, dan

kewirausahaan untuk berkarya dengan prakarsa sendiri, serta perwujudan kebijakan publik yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan, pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi usaha mikro, dan peningkatan daya saing, serta penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian secara terpadu.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yakni mendeskripsikan fenomena yang terjadi di lapangan. Data yang digunakan adalah data primer yang bersumber dari observasi dan wawancara mendalam terhadap pelaku usaha nelayan di pusat Kecamatan Nusaniwe Ambon. Alasan memilih Kecamatan Nusaniwe adalah karena kecamatan ini memiliki beberapa desa dengan mayoritas penduduk bekerja sebagai nelayan.

Peneliti menggunakan teknik triangulasi untuk menganalisis data yang diperoleh dari partisipan. Triangulasi merupakan salah satu pendekatan yang dilakukan peneliti untuk menggali dan melakukan teknik pengolahan data kualitatif. Hasil dari triangulasi sumber ini akan membentuk lingkaran analisis (*circle*) yang dimaksudkan untuk melengkapi data sekaligus mengecek validitas informasi yang diperoleh sehingga memperkuat pengambilan kesimpulan (Sugiyono, 2011). Peneliti menggunakan data primer yang diperoleh langsung di lapangan melalui wawancara dan observasi. Hal ini dimaksudkan untuk menggali informasi mengenai aspek *going concern* yang diterapkan dalam proses bisnis yang dikaji dari sisi inovasi hasil (produk) dan sisi pencatatan/*akunting*. Kategori informan yang diwawancarai yaitu nelayan dan ketua komunitas nelayan di tiga (3) desa yakni Desa Seri, Latuhalat, dan Dusun Eri. Ketiga desa ini terkenal sebagai desa nelayan. Adapun desain dari metode triangulasi dalam penelitian ini tampak seperti terlihat pada Gambar 1.



Gambar 1
Teknik Triangulasi Sumber

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Usaha Kecamatan Nusaniwe

Nusaniwe adalah sebuah kecamatan di Kota Ambon, Maluku, Indonesia. Menurut Peraturan Pemerintah Nomor 13 Tahun 1979, maka luas wilayah Kecamatan Nusaniwe tercatat 88,35 km². Luas ini sudah disesuaikan dengan hasil survei Tata Guna Tanah Tahun 1980 yang terbagi atas delapan (8) kelurahan dan 5 (lima) desa (Wikipedia). Tiga (3) desa di antaranya memiliki mayoritas penduduk yang bekerja sebagai nelayan. Desa tersebut ialah Eri, Latuhalat, dan Seri. Tiga Desa ini terletak bersebelahan satu dengan yang lainnya. Salah satu desa yang dijuluki sebagai kampung nelayan adalah Desa Seri. Presiden Joko Widodo menyematkan gelar ini kepada Desa Seri karena seluruh penduduknya berprofesi sebagai nelayan dan hidup di pesisir pantai.

Usaha nelayan yang dijalankan cenderung bersifat usaha keluarga (*family business*) dan sudah berdiri sejak lama dan turun-temurun. Laki-laki berperan untuk menangkap ikan di laut. Lokasi melaut meliputi wilayah laut Banda sampai ke laut Seram. Di waktu-waktu tertentu, ada pula perempuan yang mengambil alih untuk menangkap ikan. Waktu melaut biasanya dimulai petang menjelang malam dan kembali lagi ke pantai di pagi hari. Jenis usaha ini memiliki risiko yang sangat tinggi karena pelaku usaha harus menguasai kondisi alam sehingga dapat menghindari kecelakaan laut. Di sisi lain, para perempuan menunggu hasil tangkapan tiba di darat pada pagi hari dan mulai melakukan penjualan. Lokasi penjualan dimulai dari Desa Seri sampai di Pasar Mardika Ambon. Para perempuan yang digambarkan di sini dapat meliputi istri, ibu (orang tua), saudara (adik atau kakak), anak dari sang nelayan, dan *jibu-jibu*. *Jibu-jibu* adalah kelompok ibu-ibu yang menunggu nelayan di pantai untuk membeli ikan dari nelayan dan menjualnya di pasar Mardika. Kelompok *jibu-jibu* ini sering disebut dengan Ibu-Ibu *Papalele*. Setelah proses penjualan selesai, para pelaku usaha kembali ke Desa dan menunggu produk tiba di hari berikutnya.

Hasil penjualan dikelola oleh kaum perempuan (anggota keluarga nelayan) dengan cara mengalokasikan sebagian untuk kebutuhan operasional usaha (*working capital*), sebagian untuk kebutuhan rumah tangga (*prive*), dan sebagian untuk ditabung (*saving*). Kecenderungan yang terjadi adalah sebagian besar pelaku usaha mengalokasikan hasil penjualan dalam jumlah yang lebih kecil untuk *saving*. Keutamaan pelaku usaha adalah kebutuhan operasional sehari-hari. Pola berbisnis seperti ini sudah berlangsung dalam jangka panjang sampai sekarang dan pola ini dianggap sangat menopang ekonomi keluarga terutama di masa krisis.

Partisipan Penelitian

Partisipan yang dilibatkan dalam penelitian ini terdiri dari dua pihak. Pertama, pihak laki-laki sebagai pihak yang melakukan penangkapan ikan. Kedua, pihak pemerintah desa yang bertugas sebagai ketua komunitas Nelayan. Adapun daftar partisipan tampak dalam Tabel 1.

Tabel 1
Partisipan Penelitian

Nomor	Partisipan	Keterangan	Lama Berusaha
1.	Rolly Pea (49)	Ketua Komunitas Nelayan Desa Eri	43 tahun
2.	Peter Abraham (46)	Ketua Komunitas Nelayan Desa Seri	21 tahun
3.	Zefnat Tuhumuri (55)	Nelayan Desa Seri	38 tahun
4.	Ferry Talahatu (51)	Nelayan Desa Seri	16 tahun
5.	Rein Tuehai (57)	Nelayan Desa Eri	40 tahun
6.	Rido Wattimena (43)	Nelayan Desa Eri	16 tahun
7.	Maklon Pea (47)	Nelayan Desa Eri	40 tahun
8.	Dino Tuhumury (37)	Nelayan Desa Seri	7 tahun
9.	Niko Salamor (42)	Nelayan Desa Latuhalat	30 tahun

Sumber: Data Primer, 2022.

Inovasi Hasil Usaha

Inovasi hasil usaha yang dimaksudkan dalam penelitian ini merupakan suatu proses untuk melakukan improvisasi terhadap produk (ikan) sehingga ikan menjadi produk lain yang lebih awet atau dan memiliki daya tahan yang lebih lama dari produk awal (ikan). Inovasi ini umumnya diinisiasi secara sadar oleh pelaku usaha (nelayan). Namun dalam penerapannya, terdapat kendala utama yang dihadapi oleh pelaku usaha dalam melakukan inovasi produk ikan, salah satunya adalah dana. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara dengan salah satu nelayan dari Desa Eri.

“Ikan yang diperoleh biasanya langsung dijual ke pasar. Kami belum berpikir untuk membuat inovasi terhadap ikan karena kami juga masih belajar melaut. Bagaimana mau membuat pengawetan ikan jika dana saja tidak ada”. (Bapak Rein, Nelayan Dusun Eri).

“Terkait bantuan dari pemerintah, kami hanya mendapatkan bantuan dari Dinas Sosial berupa sembilan bahan pokok (sembako). Sedangkan bantuan dana untuk melakukan inovasi produk kami tidak pernah dapat, sehingga saat kami memperoleh penghasilan lebih dari penjualan ikan, kami langsung menyisihkan untuk keperluan operasional usaha sehari-hari saja, tanpa berpikir untuk melakukan inovasi ikan. Kami juga tidak tahu bagaimana caranya” (Bapak Zefnat Tuhumuri, 55).

Pelaku usaha lebih berfokus pada produk ikan segar karena hal tersebut merupakan ciri khas dari nelayan di Desa Seri. Hal ini membuat sehingga pelaku usaha merasa cukup tanpa perlu melakukan inovasi terhadap produk ikan segar tersebut. Hal ini sesuai dengan yang dinyatakan oleh seorang nelayan dari Desa Seri:

“Selama ini ikan yang kami jual tidak pernah dikomplain oleh pembeli karena ikannya masih segar. Pembeli lebih tertarik dengan ikan segar. Ikan hasil tangkapan dari laut langsung kami teruskan ke pasar. Jam 6 pagi kami tiba di darat, jam 7 pagi langsung dipasarkan di Pasar Tradisional. Terkait inovasi

ikan, ada kelompok perempuan di sini, ibu-ibu rumah tangga, mereka membuat abon, biji bakso dari ikan segar. Mereka proses kemudian promosi kepada Dinas Perikanan atau Dinas Perhubungan yang datang berkunjung, serta masyarakat luas dengan nama hasil olahan ikan seri (Bapak Rido Wattimena, 43).”

“Dinas Perikanan pernah mengunjungi desa kami dan mengarahkan untuk membuat inovasi terhadap ikan, seperti membuat abon. Namun inisiasi tersebut hanya berlangsung sebentar dan tidak ada kelanjutannya lagi. Mungkin karena nelayan tidak ditopang dengan dana sehingga mereka merasa lelah (Peter Abraham, 46).

Bentuk inovasi juga dapat diwujudkan dari cara memasarkan ikan. Era teknologi saat ini memberikan sedikit pengaruh kepada penjual ikan dimana proses penawaran ikan kepada masyarakat dilakukan melalui *handphone*. Jawaban ini disampaikan oleh salah satu partisipan:

*“Ada saudara yang pernah membeli ikan dari kami lalu mengawetkannya melalui proses pengasapan kemudian mempromosikan melalui *handphone*-nya. Untuk kami sendiri, kami belum pernah melakukan inovasi terhadap hasil tangkapan kami (Bapak Rido Wattimena, 43)”*

Selain dana, pelaku usaha juga kurang memiliki minat untuk berinovasi karena hal tersebut lebih membuat mereka bekerja dua kali lipat dibanding biasanya sehingga untuk mempertahankan jalannya usaha ini, nelayan hanya fokus pada penjualan ikan segar. Hal ini menjadi kurang maksimal ketika musim ikan melimpah. Jika ikan tidak laris di pasar maka kelebihan ikan akan dibawa pulang dan dikonsumsi sendiri. Nelayan kurang memiliki ketertarikan untuk memanfaatkan peluang ini karena hal ini bersifat musiman, artinya tidak terjadi setiap hari.

Usaha nelayan tidak memanfaatkan internet karena semua hasil tangkapan langsung diperdagangkan di pasar tradisional. Internet merupakan sebuah kebudayaan yang baru bagi pelaku usaha mikro. Jika para pelaku usaha tidak menyesuaikan diri dengan peradaban yang berlangsung saat ini maka dipastikan akan ketinggalan dan tidak menjawab kebutuhan masyarakat secara tepat juga, dan dalam jangka panjang kinerja usaha tidak dapat meningkat. Nelayan masih sangat tertinggal dalam pemanfaatan internet padahal adopsi teknologi informasi memiliki dampak yang positif dan signifikan terhadap kinerja usaha mikro, kecil, dan menengah. Semakin dimanfaatkannya internet mendorong semakin tingginya tingkat penjualan dan pada akhirnya meningkatkan kinerja usaha (Anik et al., 2022). Pemanfaatan internet dapat membantu nelayan untuk memperluas pangsa pasar dan juga membuka bekerja sama dengan pengguna aplikasi *online market* lainnya.

Dari seluruh responden yang diwawancarai, tidak ada satupun yang menggunakan internet untuk membantu ketahanan usahanya. Nelayan memiliki keterbatasan dalam memanfaatkan internet. Hal ini menunjukkan bahwa nelayan tidak menyesuaikan diri dengan perubahan zaman sehingga menjadi kendala meningkatnya

penjualan. Ulya et al. (2022) memiliki hasil temuan bahwa inovasi terhadap produk dapat memberikan sumbangan terhadap peningkatan volume produksi dan pertumbuhan ekonomi pada industri kecil sehingga dapat membantu perekonomian.

Hal ini disebabkan karena kenyamanan nelayan pada tradisional dan tidak ingin berubah. Upaya-upaya inovasi tidak tampak dalam proses produksi sampai penjualan. Nelayan berpendapat bahwa penggunaan internet hanya akan mempersulit dan menambah pekerjaan karena selama ini tanpa menggunakan internet pun produk terjual. Berikut jawaban dari proses wawancara dengan seorang nelayan di pesisir Seri:

“Orang tua saya yang menjual ikan ke Pasar sehingga beliau tidak memanfaatkan internet karena beliau tidak mengerti teknologi. Lagipula, sejak dahulu proses penjualan ikan langsung dilakukan di pasar tradisional karena tidak susah” (Bapak Maklon Pea, 47)

Pernyataan di atas menyiratkan bahwa nelayan membatasi perkembangan usahanya dan tetap nyaman dengan keadaan sekarang. Hal ini yang menghambat daya saing nelayan sehingga dalam musim panen, ikan melimpah tanpa promosi dan inovasi menyebabkan harga ikan jatuh. Harga ikan yang rendah menyebabkan penjualan menurun, daya beli nelayan juga menurun, dan kesejahteraan nelayan tetap stagnan. Peningkatan daya saing nelayan idealnya harus didorong oleh kemauan untuk berubah, menyesuaikan diri dengan kondisi zaman sehingga dapat menjawab kebutuhan masyarakat secara tepat waktu.

Selain itu, ada satu sistem yang telah terbentuk di Pasar Tradisional yang membuat nelayan tidak dapat menentukan harga produknya dengan bebas. Sistem itu adalah sistem tukang lelang. Para tukang lelang adalah pihak yang menunggu ikan dari nelayan tiba di pasar dan menjualnya. Sepuluh persen (10%) dari hasil penjualan diberikan kepada tukang lelang. Mekanisme ini membuat informasi mengenai kondisi pasar lebih dikuasai oleh tukang lelang. Nelayan hanya akan mengikuti tarif harga yang ditentukan oleh pihak ini. Mekanisme ini membuat nelayan dalam jangka panjang akan bergantung dari tukang lelang. Minimnya informasi pasar yang dimiliki oleh nelayan membuat mereka tidak memiliki posisi tawar yang baik di pasar. Nelayan juga memiliki ketakutan ketika berhadapan dengan tukang lelang. Istilah yang tepat dalam mekanisme pasar ikan ini adalah tukang lelang (penadah) adalah raja. Sistem ini telah berlangsung bertahun-tahun lamanya. Hal inilah yang membuat nelayan tetap berada pada poros yang sama dari tahun ke tahun.

Kemampuan melakukan inovasi yang minim dari nelayan juga membuat nelayan tidak memiliki posisi tawar yang baik di mata kompetitor ikan lainnya. Posisi tawar yang baik diperoleh hanya jika nelayan menguasai informasi pasar dan berani berinovasi.

Pengelolaan Keuangan Usaha Nelayan

Kemampuan nelayan dalam mengelola keuangan juga masih sangat minim. Berdasarkan observasi dan wawancara mendalam dengan para pelaku usaha ternyata

semua pelaku usaha nelayan tidak pernah melakukan pencatatan terhadap pemasukan dan pengeluaran dari aktivitas usahanya. Pelaku usaha hanya mengandalkan intuisi dan perkiraan secara lisan. Bagi sebagian besar partisipan, melaut hanyalah untuk menafkahi kehidupan ekonomi keluarga sehingga pencatatan atau proses *akunting* tidak begitu penting. Pelaku usaha mengakui hanya menggunakan intuisi untuk menghitung penerimaan dan pengeluarannya. Tidak ada buku catatan khusus untuk mencatat biaya maupun hasil penjualan padahal pencatatan yang baik dapat membantu pelaku usaha untuk mengontrol pengeluaran maupun mengetahui pemasukannya. Seorang partisipan dari Desa Seri memberikan respon sebagai berikut:

“Sebelumnya kisaran lokasi mencari kami adalah di dalam teluk Ambon, belahan Timur. Namun sekarang tuntutan hidup mulai meningkat sehingga kami memperluas lokasi mencari. Kami tidak bertumpu pada satu lokasi saja. Jika bertumpu pada satu lokasi saja maka kami akan kesusahan mendapatkan penghasilan. Fokus usaha kami adalah yang penting ada hasil untuk keperluan sehari-hari dan kebutuhan sekolah anak. Kami tidak berpikir untuk mencatat pemasukan dan pengeluaran yang terjadi” (Rolly Pea, 49, Ketua Nelayan Dusun Eri).

“Sebagian besar uang dari hasil penjualan ikan saya sisihkan yang terutama untuk biaya operasional hari berikutnya dan biaya perawatan mesin. Biaya perawatan mesin ditabung sampai sewaktu-waktu jika mesin mengalami kerusakan barulah digunakan. Sisanya saya tabung untuk keperluan sekolah anak-anak karena pekerjaan sebagai nelayan ini sudah menjadi sumber penghasilan utama bagi saya dan keluarga. Kami tidak mencatatnya lagi di buku tersendiri” (Bapak Ferry Talahatu, 51)”.

Pernyataan ini menggambarkan bahwa nelayan mampu mengatur atau mengalokasikan hasil penjualannya dengan baik, namun kemampuan tersebut tidak dibarengi dengan aktivitas pencatatan atau *akunting*. Hal tersebut tidak memenuhi keseluruhan aspek yang terdapat dalam konsep mengelola keuangan. Konsep mengelola keuangan adalah serangkaian aktivitas mengatur, mengalokasikan, dan mencatat dana sesuai pos-pos yang tepat. Dalam penerapannya, konsep ini belum sempurna karena pelaku usaha masih mengabaikan aktivitas pencatatan atau *akunting*. Hal ini berarti bahwa pelaku usaha belum menyadari dan menemukan manfaat dari proses pencatatan atau pembukuan. Selama ini, pelaku usaha hanya sampai pada tahap mengalokasikan secara lisan dan hal tersebut sudah cukup bagi kelangsungan usahanya. Proses pencatatan masih dianggap sebagai pekerjaan tambahan yang tidak bernilai tambah. Ketidaksadaran ini membawa pelaku usaha untuk semakin menurunkan derajat usaha nelayan ini, padahal usaha ini sangat berpotensi mendatangkan keuntungan maksimal bagi pelaku usaha jika proses pengelolaan keuangannya dilakukan dengan lengkap dan benar. Hal ini senada dengan temuan Rostikawati dan Pirmaningsih (2019) dan Ilarrahmah dan Susanti (2021) yang menemukan bahwa kemampuan mencatat transaksi dan menyusun laporan keuangan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja usaha UMKM.

Sebagian besar hasil penjualan digunakan untuk ekonomi rumah tangga kemudian disusul dengan biaya pendidikan anak. Sebagian besar nelayan tidak menabung di bank karena bagi masyarakat di daerah pesisir, lokasi bank yang jauh membuat masyarakat kesulitan mengambil uang jika sewaktu-waktu dibutuhkan (*urgent*). Menabung di bank adalah hal yang tidak biasa bagi nelayan. Demikian juga dengan berinvestasi.

“Uang yang kami peroleh dari hasil usaha menjual ikan ini kami simpan di rumah karena sewaktu-waktu ada kebutuhan mendadak. Kami tidak pernah menyimpan uang di bank karena lokasi bank yang jauh dari tempat tinggal kami. Supaya tidak ribet, kami simpan sendiri saja di rumah. Biasanya istri saya yang simpan” (Bapak Dino Tuhumury, 37)”.

Menyediakan kas di tangan (*cash on hand*) adalah cara nelayan menjaga kelangsungan hidup usahanya. Kas di tangan membantu nelayan dalam menghadapi situasi-situasi yang bersifat mendadak dalam usaha, seperti memperbaiki mesin atau jaring yang rusak, membeli bensin, atau kebutuhan ekonomi keluarga. Menabung di bank atau lembaga keuangan lainnya merupakan suatu hal yang tidak biasa bagi nelayan. Hal ini mendukung hasil temuan Wauran (2012) bahwa jenis usaha informal seperti usaha mikro dan kecil cenderung tidak terbiasa menyimpan dan menggunakan jasa bank atau lembaga keuangan. Mereka lebih nyaman menyimpan uang secara mandiri.

Tidak adanya tabungan atau investasi di lembaga keuangan bukan berarti nelayan tidak dapat melanjutkan usahanya. Pola pengalokasian dana hasil usaha dan pola menyimpan uang secara mandiri merupakan ciri khas pelaku usaha nelayan di daerah pesisir. Hal tradisional ini yang mendukung mereka untuk beroperasi dari zaman dahulu sampai sekarang. Namun, sayangnya level usaha mereka masih berada pada level usaha mikro di mana omzet per tahun di bawah Rp50.000.000,00. Hal ini menggambarkan juga bahwa usaha nelayan memang terus berlangsung (*going concern*) namun tidak mengalami pertumbuhan. Hal ini tampak dari lamanya periode usaha nelayan sudah lebih dari 15 tahun namun level usahanya masih berada pada level terbawah yakni level usaha mikro. Level usaha seperti ini hanya bertujuan untuk memenuhi permintaan produk secara lokal yakni Kota Ambon, bukan regional maupun nasional. Seorang partisipan dari Dusun Eri memberikan respon sebagai berikut:

“Saat hasil (ikan) tiba di darat, ibu saya langsung membawanya ke Pasar Mardika Ambon untuk dijual. Kami belum sampai menjualnya ke kota lain. Perjalanan ke Pasar Mardika menggunakan angkutan umum. Semua pengeluaran terkait proses ini tidak pernah kami catat. Bagi kami yang penting ikan terjual habis dan besok kami dapat melaut lagi” (Bapak Maklon Pea, 47).

”Biasanya istri saya yang berperan sebagai manajer usaha. Dia yang mengelola hasil usaha dan memberikan uang untuk biaya operasional usaha sehari-hari. Dia sangat telaten dan disiplin soal itu. Hasil penjualan kami yang paling utama ditabung untuk kebutuhan pendidikan anak, operasional usaha seperti pembayaran masnait, bensin, perawatan mesin. Kami menjalankan

fungsi masing-masing dengan baik, saya dan masnait mencari ikan kemudian istri saya yang mengantarkan ke pasar Mardika Ambon untuk dijual melalui tukang lelang. Setiap hari ikan pasti terjual habis sehingga kami dapat melanjutkan operasional usaha di hari berikutnya (Bapak Niko Salamor, 42)

Pernyataan di atas menggambarkan bahwa kelangsungan hidup nelayan lebih ditentukan oleh tingkat penjualannya. Jika penjualannya meningkat maka hal tersebut mendorong nelayan untuk melangsungkan proses pencarian ikan di hari berikutnya. Hal ini juga dikarenakan, proses mencari ikan membutuhkan biaya seperti biaya bahan bakar. Jika ikan tidak terjual maka dipastikan nelayan tidak melaut di hari berikutnya.

SIMPULAN

Going concern usaha nelayan cenderung ditentukan oleh cara-cara tradisional yang telah diterapkan sejak zaman dahulu, seperti cenderung berfokus pada menjual ikan segar sebagai ciri khasnya. Hal ini membuat pelaku usaha enggan melakukan inovasi dalam usaha karena memandang ikan segar sebagai ciri khas yang harus dipertahankan sehingga tidak perlu diawetkan atau diimprovisasi menjadi bentuk produk lain. Hal ini memang dipandang baik karena menjadi kekuatan (*strength*) usaha. Namun dalam musim panen, jumlah ikan segar meningkat dan melebihi permintaan di pasar sehingga ikan menjadi busuk dan menyebabkan kerugian. Selain itu, inovasi enggan dilakukan karena kurangnya motivasi diri nelayan dan dukungan modal dari pemerintah, serta rendahnya penguasaan teknologi oleh pelaku usaha.

Going concern pada usaha nelayan tidak ditentukan oleh proses pencatatan atau *akunting*. Hasil analisis menunjukkan bahwa semua pelaku usaha nelayan tidak melakukan pencatatan atau proses *akunting* dalam usahanya. Usaha nelayan ini termasuk kategori usaha mikro sehingga tidak terbiasa dengan proses pencatatan penerimaan dan pengeluaran usaha. Aspek pengelolaan keuangan yang dilakukan adalah sebatas mengalokasikan hasil penjualan untuk operasional usaha, kebutuhan ekonomi keluarga, dan tabungan pribadi. Proses pengalokasian ini tidak dicatat pada buku tertentu. Terkait tabungan pribadi, pelaku usaha lebih memilih menyimpan uang secara mandiri dibandingkan menggunakan jasa lembaga keuangan.

SARAN

Sebaiknya komunitas pelaku usaha bekerja sama dengan pemerintah desa untuk menyiapkan wadah pengolahan ikan yang secara khusus digunakan di musim panen agar produk tidak membusuk dan menyebabkan kerugian. Selain itu, diperlukan pengadopsian *best practices* dari daerah penghasil ikan yang telah menghasilkan nelayan yang sukses dalam berbisnis. Daerah tersebut seperti Kota Bitung.

Nelayan memerlukan pelatihan penggunaan internet dalam memasarkan ikan kepada pelanggan. Hal ini bertujuan agar pelaku usaha yang menjadi penentu harga produk bukan penadah (tukang lelang) di Pasar Tradisional. Nelayan memerlukan dukungan pemerintah desa dan pemerintah kota agar tidak hanya memberikan bantuan fisik tetapi juga pemberdayaan mental, motivasi, dan penanaman jiwa

kewirausahaan kepada pelaku usaha sehingga pelaku usaha terdorong melakukan inovasi dalam usaha. Dalam jangka panjang, kinerja usaha dapat meningkat ke skala usaha kecil atau menengah dan mulai masuk ke pasar regional, nasional, maupun internasional.

DAFTAR PUSTAKA

- Anik, S., B. Santoso, S. Ayuni. 2022. The Importance of Information Technology Adoption and Fintech to Improve SMEs Performance During the Covid-19 Pandemic. In book: *Advances in Intelligent Networking and Collaborative Systems*. pp. 308-318.
- Elitan, Lena dan Lina Anatan. 2009. *Manajemen Inovasi*. Alfabeta, Bandung.
- Gainau, P. C. 2020. Determinan Kinerja Usaha Mikro (Studi Pada Usaha Mikro di Kecamatan Wenang, Manado). *BIP's: Jurnal Bisnis Perspektif*, Vol. 12, No. 1, pp. 9-26.
- Gainau, P. C. dan Y. Rawun. 2021. Ketahanan Entrepreneur Perempuan Pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Ekonomi Indonesia*, Vol. 10, No. 2, pp. 121–141.
- Hany, Clearly dan Mukhlisin. 2003. Going Concern dan Opini Audit: Suatu Studi Pada Perusahaan Perbankan di BEJ. *Simposium Nasional Akuntansi VI*, pp. 1221-1233.
- Hermawan, Agus. 2012. *Komunikasi Pemasaran*. Erlangga. Jakarta.
- Horne, J. C. V. dan J. M. Wachowicz Jr. 2016. *Prinsip-Prinsip Manajemen Keuangan*. Salemba Empat. Jakarta.
- Ilarramah, Monica D. dan Susanti. 2021. Pengaruh Kemampuan Menyusun Laporan Keuangan, Literasi Keuangan, dan Penggunaan Teknologi Informasi Terhadap Kinerja UMKM. *JPEK (Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan)*, Vol. 5, No. 1, pp. 51-64. <https://doi.org/10.29408/jpek.v5i1.3327>.
- Peraturan Pemerintah Nomor 13 Tahun 1979 tentang Perubahan Batas Wilayah Kotamadya Daerah Tingkat II Ambon.
- Petronela, Thio Anastasia. 2004. Perkembangan *Going Concern* Perusahaan Dalam Pemberian Opini Audit. *Jurnal Balance*, Vol. 1, No. 1, pp. 47-55.
- Putra, Hermon Adi dan Elisabeth P. Kurniawati. 2012. *Penyusunan Laporan Keuangan untuk Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Berbasis Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP)*. *Proceeding Call for Paper: Capturing Opportunities for ASEAN Economic Community 2015*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Kristen Satya Wacana. Salatiga.

- Rayyani, W. O., M. Adil, S. Andayaningsih, Idrawahyuni. 2021. *Going Concern* Perspektif Pelaku Usaha Mikro: Upaya Mengungkap Selubung Makna Melalui Fenomenologi. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Manajemen*, Vol. 4, No. 1. pp. <https://doi.org/10.35326/jiam.v4i1.853>.
- Rimawati, Yuni dan A. D. Erwanto. 2021. Potret Strategi *Going Concern* UMKM Pandai Besi Celurit Bermotif Madura. *Jurnal Akuntansi Terapan Indonesia*, Vol. 4, No. 2, pp. 117-126.
- Rostikawati, Riska dan Lilik Pirmaningsih. 2019. Pengaruh Kemampuan Menyusun Laporan Keuangan dan Latar Belakang Pendidikan yang dimiliki oleh Pelaku UMKM Terhadap Kinerja UMKM. *LIABILITY*, Vol. 01, No. 2, pp. 01-21.
- Saddam, F. M. dan Mahfudz. 2017. Pengaruh Modal Manusia, Modal Struktural, Modal Relasional Terhadap Kapabilitas Inovasi dan Efisiensi Operasional Modal, serta Implikasinya Terhadap Kinerja Bisnis. *Diponegoro Journal of Management*, Vol. 6, No. 4, pp. 1-12.
- Setiadi, Nugroho J. 2003. *Perilaku Konsumen Konsep dan Implikasi untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*. Predana Media. Jakarta.
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Alfabeta. Bandung.
- Sutrisno. 2003. *Manajemen Keuangan: Teori, Konsep, dan Aplikasi*. EKONISIA. Yogyakarta.
- Taan, Hapsawati. 2016. Pengaruh Inovasi Produk dan Harga Terhadap Keunggulan Bersaing Usaha Karawo di Kota Gorontalo. *Jurnal Ilmiah Bisnis & Kewirausahaan*, Vol. 6, No. 2, pp. 148-158.
- Ulya, H., R. Shadruddin, dan D. P. Ayu. 2022. Peningkatan Inovasi Produk Keripik Tempe Cipta Rasa di Ketawang Madiun. *Amalee Indonesian Journal of Community Research and Engagement*, Vol. 3, No. 1, pp. 97-111.
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Wauran, Patrick C. 2012. Strategi Pemberdayaan Sektor Informal Perkotaan di Kota Manado. *Jurnal Pembangunan Ekonomi, dan Keuangan Daerah (PEKD)*, Vol. 7, No. 3, pp. 1-30.
- Wikipedia. https://id.wikipedia.org/wiki/Nusaniwe,_Ambon. Diakses pada 24 November 2022.