

# **LAPORAN RISET PENGGUNA**

Dosen Pengampu : Indra Aulia S.Kom.,M.Kom.



Oleh :

1. Hawa Sakura (103062300011)
2. Akmal Mahesa Herdaka (103062300032)
3. Yoga Gymnasti Prama Putra (103062330039)

**PROGRAM STUDI S1 TEKNOLOGI INFORMASI  
FAKULTAS INFORMATIKA  
TELKOM UNIVERSITY JAKARTA  
2025**

## **A. METODOLOGI RISET**

Jenis Riset: Kualitatif eksploratif

Metode: Wawancara semi-terstruktur

Lokasi: Tempat distribusi dan pengolahan ikan

Durasi tiap wawancara: ±15 menit

Tujuan: Menggali pemahaman mengenai peran pengepul dalam distribusi hasil tangkapan ikan dan kesiapan adopsi platform digital dalam proses distribusi.

## **B. PROFIL PARTISIPAN**

### **1. Wawancara Nelayan**

- a. **Nama:** Bapak Soleh
- b. **Umur:** 45 tahun
- c. **Domisili:** Cilincing
- d. **Pendidikan Terakhir:** SD
- e. **Aktivitas Sehari-hari:** Bapak Soleh bekerja sebagai nelayan. Biasanya berangkat melaut sekitar jam 3 subuh setiap hari.
- f. **Pengalaman Sebagai Nelayan:** Sudah 20 tahun menjalani pekerjaan sebagai nelayan.
- g. **Pemanfaatan Teknologi:** Bisa menggunakan HP, namun belum pernah menggunakan aplikasi untuk berjualan.
- h. **Proses Jual Beli Ikan:** Bapak mencari ikan lalu langsung menyetorkan hasil tangkapan ke bos (pengepul). Jadi hanya terlibat antara nelayan dan pengepul. Bos yang menetapkan harga dan menjual kembali hasil laut.
- i. **Tantangan Sehari-hari:** Tantangan utama adalah kondisi cuaca, seperti hujan, ombak, dan angin kencang. Tidak ada hambatan dalam proses jual beli karena semua langsung disetor ke bos.
- j. **Harga Ikan:** Harga tergantung musim. Contohnya rajungan pernah Rp70.000, lalu turun jadi Rp45.000 dan kini Rp33.000.
- k. **Jenis Tangkapan:** Biasanya rajungan, kadang ikan culing atau ikan kotak.
- l. **Pandangan Terhadap Aplikasi Penjualan:** Tidak merasa perlu aplikasi jual beli karena sudah ada pengepul yang menampung. Tidak tertarik menjual langsung ke pembeli atau melalui marketplace. Tidak ingin mengatur stok, menetapkan harga sendiri, atau mengirim ke luar kota.
- m. **Alasan Tidak Tertarik:** Proses dianggap terlalu rumit. Lebih nyaman dengan sistem yang sekarang, di mana hasil tangkapan langsung diterima oleh bos.
- n. **Pandangan Tentang Harga Tengkulak:** Merasa harga dari tengkulak sudah adil.

### **2. Wawancara Tengkulak / Pengepul**

- a. **Nama:** Bapak Yasin
- b. **Umur:** 53 tahun
- c. **Domisili:** Jakarta
- d. **Pendidikan Terakhir:** SD
- e. **Aktivitas Sehari-hari:** Bekerja sebagai pekerja pengolahan ikan. Tugasnya mengupas kulit, membuang tulang, mengambil daging ikan, lalu dikemas dalam plastik vakum ukuran 1 kg atau curah.

- f. **Pengalaman:** Sudah bekerja selama 15 tahun di tempat pengolahan ikan ini. Bukan pemilik usaha, hanya pekerja.
- g. **Penggunaan Teknologi dan Marketplace:** Mengenal aplikasi seperti Tokopedia dan Shopee, tetapi tidak menggunakannya untuk jual beli hasil laut.
- h. **Sistem Jual Beli Ikan:** Perusahaan membeli ikan dalam jumlah besar (sekitar 5 ton per mobil boks), kemudian diproses. Pembeli bisa datang langsung ke tempat atau memesan. Sistemnya adalah belanja dari nelayan, lalu dijual kembali setelah diproses.
- i. **Pandangan Soal Nelayan Menjual Langsung ke Konsumen Lewat Aplikasi:** Kurang setuju, karena nelayan umumnya memiliki utang atau kasbon ke pengepul (misalnya untuk membeli jaring atau alat tangkap). Jadi nelayan harus menjual hasil tangkapannya ke pengepul terlebih dahulu sebelum bisa jual langsung.
- j. **Tantangan Sebagai Pengepul:** Harga ikan di pasar tidak menentu. Kadang beli harga tinggi, tapi saat dijual pas harga pasar turun, bisa rugi. Persaingan di pasar juga ketat, misalnya di tempat seperti Muara Angke.
- k. **Penentuan Harga:** Tidak bisa ditentukan sepihak oleh pengepul, tergantung pada harga pasar. Harus jual di atas harga beli supaya tidak rugi.
- l. **Mengetahui Praktik Nelayan Jual Langsung ke Konsumen?** Ya, tahu bahwa ada nelayan yang menjual langsung tanpa lewat pengepul.
- m. **Peran Pengepul:** Penyalur ke pasar, Pemberi modal ke nelayan, Pengangkut hasil tangkapan Semua peran tersebut dijalankan bersamaan.
- n. **Tertarik Menjual Lewat Aplikasi?** Mungkin tertarik tergantung perjanjian yang berlaku.
- o. **Kekhawatiran Jual Lewat Aplikasi:** Iya, ada kekhawatiran karena jangkauan pasar yang luas. Namun secara spesifik tidak menyebutkan jenis kekhawatiran, hanya merasa “malah khawatir sebenarnya”.
- p. **Pandangan terhadap Masa Depan Pengepul:** Masih akan tetap relevan dan dibutuhkan, karena sistem seperti ini sudah berjalan lama dan diterapkan mulai dari nelayan kecil hingga besar. Meskipun ada perubahan dalam pemasaran, peran pengepul tetap akan ada.

### 3. Wawancara Konsumen Seafood

- a. **Nama:** Valentino Fernanda
- b. **Kebiasaan belanja ikan:** Lebih dari 4 kali seminggu, baik online maupun offline.
- c. **Kebiasaan dan Preferensi Pembelian Ikan**

#### **Tempat membeli ikan segar:**

- Umumnya dari pasar tradisional.
- Pernah membeli online melalui platform seperti Tokopedia.

#### **Kekhawatiran saat membeli online:**

Pengiriman yang lambat bisa membuat ikan menjadi tidak segar atau busuk.

#### **Fitur penting saat belanja online:**

- Pencarian berdasarkan lokasi terdekat, Harga, Reputasi penjual, Foto dan deskripsi ikan

- d. **Tanggapan terhadap Aplikasi Marketplace Khusus Seafood**

- Bersedia mencoba aplikasi khusus seafood.
- Alasan: Sering mengonsumsi ikan dan tertarik dengan kemudahan akses.
- e. Penilaian Terhadap Harga dan Kualitas**
  - Harga di pasar tradisional dianggap normal.
  - Harga online sedikit lebih tinggi, tapi masih bisa diterima karena adanya markup layanan.
  - Kualitas dan kesegaran ikan dianggap sangat penting.
- f. Jawaban Kuesioner**
  - Sudah pernah beli ikan online.
  - Hal paling menarik jika beli langsung dari nelayan: ]Harga lebih murah, Ikan segar, Bisa pilih penjual
  - Tidak terlalu tertarik pada aspek "dukungan terhadap nelayan".
  - Preferensi filter dalam aplikasi: Lokasi nelayan, Harga, Ulasan
  - Fitur pengiriman tepat waktu: sangat penting
  - Komunikasi langsung dengan nelayan: tergantung situasi
  - Lebih suka membeli dalam paket bundling
  - Fitur penting: Foto & kualitas ikan, Sertifikasi kebersihan
  - Metode pembayaran yang digunakan: COD, e-wallet, dan transfer bank
  - Tertarik menjadi pelanggan tetap jika kualitas konsisten
  - Tidak ingin langganan otomatis mingguan/bulanan
  - Ingin bisa memberi ulasan terhadap ikan yang dibeli
  - Tertarik ada filter ramah lingkungan
  - Tidak merasa kesulitan mendapatkan ikan segar di daerahnya
  - Tertarik pada fitur penjadwalan pengiriman (misal pagi atau sore)

## **C. Hasil Wawancara**

### **A. Aktivitas Harian dan Peran**

- Ketiga partisipan bekerja dalam rantai pasok hasil laut, mulai dari pembelian ikan dari nelayan hingga penjualan kembali ke konsumen atau distributor lain.
- Bapak Valentino dan Bapak Soleh bertindak sebagai pengepul utama, sedangkan Bapak Yasin merupakan pekerja pengolah ikan.
- Proses bisnis mencakup pembelian dalam jumlah besar, pengolahan (seperti pemisahan daging dan tulang), pengemasan vakum, dan distribusi.

### **B. Sistem Distribusi**

- Ikan dibeli langsung dari nelayan dalam jumlah besar (sekitar 3–5 ton/mobil boks), lalu diproses dan dijual kembali.
- Pelanggan bisa datang langsung atau melakukan pemesanan.
- Terdapat hubungan kasbon antara pengepul dan nelayan, sehingga nelayan tidak bisa langsung menjual ke pihak luar sebelum melunasi utang modal.

### **C. Pandangan terhadap Aplikasi Digital**

- Ketiga partisipan mengetahui aplikasi seperti Tokopedia dan Shopee, namun belum menggunakannya untuk menjual ikan.
- Bapak Valentino dan Bapak Soleh terbuka untuk menggunakan aplikasi jika ada keuntungan yang jelas dan sistem perjanjiannya transparan.
- Bapak Yasin menyatakan tertarik dengan potensi pemasaran yang lebih luas jika melalui aplikasi.

### **D. Tantangan Distribusi**

- Harga ikan sangat fluktuatif. Bila membeli dalam harga tinggi namun pasaran sedang rendah, pengepul bisa merugi.
- Persaingan antar pengepul cukup ketat, terutama di wilayah seperti Muara Baru.
- Distribusi juga dipengaruhi oleh kecepatan pengolahan dan kondisi produk segar.

## **D. INSIGHT**

### **1. Ketergantungan Modal Nelayan terhadap Pengepul**

Sistem utang atau kasbon memperkuat relasi pengepul-nelayan dan mempersulit intervensi langsung oleh pihak ketiga seperti konsumen atau platform digital.

### **2. Pengetahuan terhadap Platform Digital Sudah Ada, Penggunaan Belum**

Semua responden mengenal e-commerce, namun belum ada yang menggunakannya secara langsung dalam bisnis ikan.

### **3. Tantangan Bisnis Ikan Sangat Kontekstual dan Lokal**

Faktor lokasi, harga harian, dan jaringan kepercayaan sangat berpengaruh dalam keberlangsungan distribusi.

### **4. Pekerja Pengolah Juga Punya Pandangan Strategis**

Meski bukan pemilik usaha, pekerja seperti Bapak Yasin memahami pentingnya inovasi pemasaran dan distribusi.

## **E. Rekomendasi Desain**

### **1. Fitur Manajemen Kasbon dan Relasi Nelayan-Pengepul**

Aplikasi harus menyediakan sistem pencatatan utang piutang antar pelaku, dengan rekam jejak dan batas kredit.

## **2. Platform Khusus Komoditas Laut dengan Filter Harga Harian**

Harus ada sistem pemantauan harga pasar dan notifikasi fluktuasi agar pengepul tidak rugi.

## **3. Sistem Kepercayaan dan Kontrak Digital**

Desain aplikasi sebaiknya memiliki fitur kontrak digital, sistem reputasi, atau ulasan agar relasi tetap terjaga.

## **4. Desain Ramah Digital untuk Usia 50+**

UI/UX disederhanakan untuk pengguna dengan latar pendidikan rendah, misalnya menggunakan ikon visual dan audio.

## **5. Pelatihan Onboarding untuk Pengepul dan Nelayan**

Aplikasi harus dilengkapi dengan panduan pemakaian berbasis video/suara agar mudah dipahami oleh pengguna seperti Bapak Valentino, Soleh, dan Yasin.

### **LINK INTERVIEW**

- Interview dengan Nelayan :  
<https://youtu.be/fMKwIS-DMpQ?si=M4R5UTWPsfVzC4xu>
- Interview dengan Tengkulak :  
<https://youtu.be/KFINQtQThu0?si=Heu4yXD6AFZgKfzx>
- Interview dengan Konsumen Seafood :  
<https://youtu.be/c3gG9cII3dQ?si=KhllYXBYsJrCdWVh>