

Minda Pengarang

MOHD. RADZI MOHD. ZIN



Nelayan: Yang kaya tetap orang tengah

Uhm 29/6/2022 ms: 2

KISAH orang tengah dan urus niaga pelbagai hasil makanan bukan perkara baru. Ia ibarat *open secret*. Usaha untuk membanterasnya memang dah lama diperkatakan. Sayangnya, sampai hari ini dalam kes membela nelayan, nampaknya ia tidak berhasil.

Realitinya, ramai nelayan kecil terikat dengan orang tengah. Faktor utama, desakan hidup termasuk mendapatkan sumber kewangan mudah dan cepat. Nelayan pantai yang sebahagian besarnya orang Melayu biasanya berhutang dengan orang tengah apabila kesempitan wang. Lebih-lebih lagi ketika cuaca buruk dan tidak dapat turun ke laut dalam tempoh lama.

Sebagai pengguna, kalau harga ikan mahal dan hasilnya diperoleh oleh para nelayan, kita tidaklah marah sangat. Sebabnya ia berbaloi dan sepadan dengan tenaga yang mereka membanting tulang membelah laut mencari rezeki.

Malangnya, harga ikan yang melambung itu tidak memberi keuntungan kepada nelayan. Mereka tetap juga menjual ikan kembung antara RM10 ke RM13 sekilo sedangkan harga pasaran mencecah RM23 sekilo. Orang tengah pula menjualnya pada harga RM16 ke RM17 sekilo. 'Buta-butanya' sahaja mereka untung RM3 ke RM4 sekilo.

Orang tengah ini juga berperanan sebagai pembeli hasil-tangkap nelayan sama ada nelayan yang mempunyai bot sendiri atau nelayan perseorangan yang menjual hasil tangkapan kepada mereka.

Sebab itu, kita akan menyokong dilaksanakan segera dasar Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia (LKIM) dibenarkan membeli ikan secara terus daripada nelayan. Ini sekali gus melenyapkan peranan orang tengah yang menguasai pasaran dan menindas nelayan.

Dalam dunia internet dan maklumat di hujung jari, memasarkan hasil perikanan nelayan ini bukan suatu masalah. Rakyat rata-ratanya lebih suka membeli sendiri secara terus dengan nelayan berbanding membelinya di pasar awam terbuka.

Antara lokasi kegemaran rakyat mendapatkan bekalan ikan segar dengan harga berpatutan adalah di pasar-pasar tani yang dikendalikan terus oleh Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA).

Kejayaan penjualan ikan segar di pasar-pasar tani ini boleh dijadikan model untuk memasarkan secara terus hasil tangkapan nelayan tempatan. Pasarkan hasil tangkapan mereka di seluruh negara dengan kerjasama persatuan-persatuan nelayan negeri.

Demikian juga, usaha yang dilakukan nelayan di Selangor dengan kerjasama LKIM melaksanakan penjualan ikan secara terus kepada pengguna di pasar-pasar nelayan negeri itu perlu ditambah.

Dengan adanya pasar nelayan, suami turun ke laut. Contohnya LKIM buat pasar, bila balik suami akan jual kepada isteri dan isteri pula jual kepada pengguna. Itulah cara yang dilaksanakan. Difahamkan ia sudah berjaya seperti di Sungai Yu dan Sungai Kajang.

Golongan yang berkuasa dalam kerajaan dan LKIM perlu proaktif. Turun padang dan membantu golongan nelayan agar nasib mereka dibela. Fikirkan alternatif dan cara terbaik agar situasi 'menang menang' untuk nelayan dan pengguna.

Mohd. Radzi Mohd. Zin ialah Pengarang Berita Utusan Malaysia