

Pengantar Produksi dan Tata Niaga Perikanan

Dr. Ir. Iwan Rifianto, M.A.



PENDAHULUAN

Setelah mempelajari modul ini diharapkan mahasiswa dapat memahami pengertian jenis dan sifat produksi perikanan serta tata niaga perikanan dalam arti luas.

Setelah mempelajari modul ini diharapkan mahasiswa dapat:

1. menjelaskan dan merumuskan jenis dan sifat dari komoditi perikanan yang mempunyai nilai ekonomis penting;
2. menjelaskan ciri-ciri dari tata niaga perikanan secara umum.

Pokok Bahasan

1. Pengertian, jenis, dan sifat produksi komoditi perikanan.
2. Ciri-ciri tata niaga perikanan.

Sebelum membahas masalah tata niaga perikanan sebaiknya kita mengetahui dahulu mengenai sifat dari komoditi perikanan yang mudah rusak, produksi yang berfluktuasi secara musiman, dan sumber dayanya yang sebagian besar bersifat *pemilikan bersama (common property)*. Di samping itu, sering terlihat di lapangan bahwa permasalahan tata niaga merupakan permasalahan penting yang sampai saat ini sulit ditanggulangi oleh para nelayan. Dengan demikian, sebaiknya para mahasiswa memiliki pengetahuan yang berkaitan dengan konsep dasar jenis dan sifat dari produksi perikanan, serta tata niaga perikanan secara umum agar mampu membantu para nelayan dalam memahami permasalahan tata niaga perikanan di wilayahnya, sehingga para nelayan dapat meningkatkan pendapatan yang diterimanya. Setelah mempelajari modul ini diharapkan mahasiswa dapat memahami apa yang dimaksud dengan jenis dan sifat produksi perikanan serta tata niaga perikanan dalam arti luas.

KEGIATAN BELAJAR 1

Pengantar Produksi dan Tata Niaga Perikanan

A. PENGERTIAN, JENIS, DAN SIFAT KOMODITI PERIKANAN

Hasil perikanan pada umumnya dipergunakan oleh masyarakat sebagai bahan pangan. Sampai saat ini, hasil perikanan merupakan sumber protein hayati yang utama dalam gizi masyarakat Indonesia. Besarnya konsumsi ikan per kapita dari tahun 2000 sampai dengan 2005 adalah 15,85 kg (1990), 21,57 kg (2000), dan yang terakhir (2005) menjadi 28,69 kg (*Pelaksanaan Pembangunan Kelautan dan Perikanan, 2005*). Konsumsi ikan ini belum memenuhi persyaratan kebutuhan gizi bagi setiap orang, yaitu sebesar 100 gram ikan setiap harinya.

Pengertian ikan adalah seluruh hasil perairan yang dapat dikonsumsi oleh manusia secara langsung maupun tidak langsung, termasuk udang, rumput laut dan ikan paus. Komoditi perikanan dibedakan atas dasar 1) lokasi asal (perikanan laut, perikanan air tawar, dan perikanan air payau) dan 2) cara produksi (penangkapan dan budi daya).

Produksi hasil perikanan bersifat 1) berfluktuasi secara musiman, 2) mudah rusak (busuk), 3) mempunyai volume yang relatif besar (*voluminous*) dan 4) lokasi penghasil komoditi perikanan letaknya jauh dari lokasi konsumen. Oleh karena itu, dalam usaha meningkatkan manfaat dan nilai hasil perikanan, sangat dibutuhkan adanya usaha-usaha perbaikan teknologi pengawetan, pengolahan, dan tata niaga hasil perikanan.

Produksi hasil perikanan di daerah tropis pada umumnya mempunyai jenis (*species*) ikan yang sangat banyak/beragam, tetapi secara kuantitatif setiap *species* terdapat dalam jumlah yang relatif kecil. Hal ini jauh berbeda dibandingkan dengan hasil produksi perikanan di daerah non-tropis, yang jenisnya tidak beragam, tetapi mempunyai jumlah produksi yang besar pada masing-masing jenis ikan.

Sifat ikan di perairan laut bebas dicirikan dengan adanya migrasi (perpindahan) dari satu daerah ke daerah lain, disebabkan adanya perubahan cuaca (letak posisi matahari terhadap bumi) sehingga terjadi perubahan arah angin, arus serta gelombang laut.

Secara umum, hasil perikanan terbagi atas (1) hasil perikanan laut dan (2) hasil perikanan darat (termasuk perikanan kolam, sungai, danau, dan tambak air payau).

1. Hasil Perikanan Laut

Pada umumnya hasil perikanan laut diperoleh dari usaha penangkapan dengan menggunakan alat penangkapan ikan, yang dapat dibedakan atas:

- a. Alat yang terbuat/terdiri dari jaring, sebagai contohnya jaring *gillnet*, jaring udang, jaring lingkaran dan jaring tarik.
- b. Alat yang terdiri dari tali-temali dilengkapi dengan pancing, yaitu pancing dasar, pancing rawai, dan pancing *skipjack*.

Jenis ikan yang mempunyai nilai ekonomis untuk pasaran dalam negeri dan ekspor terdiri, antara lain:

- a. Ikan laut pelagik (ikan permukaan), seperti ikan layang, kembung, sardin merah (bambang), perak, kakap, ekor kuning.
 - b. Ikan laut Demersal (laut lapisan dalam) dan ikan karang, seperti ikan tuna, tongkol, dan cakalang.
 - c. Berjenis-jenis udang, seperti udang windu, putih, dan dogol.
 - d. Ikan perairan pantai, seperti rumput laut, kepiting, penyu, dan udang.
 - e. Ikan air tawar, seperti ikan emas, ikan gurame, ikan mujair, dan kepiting.
- #### 2. Hasil Perikanan Darat
- Pada umumnya terdiri dari hasil kolam air tawar, kolam air deras, karamba, jaring apung di danau atau perairan bebas, dan kolam air payau.

Beberapa faktor yang sangat mempengaruhi hasil produksi perikanan antara lain:

1. Kondisi Cuaca/Alam

Apabila keadaan cuaca kurang baik maka hasil produksi akan menurun karena para nelayan tidak dapat menangkap ikan. Selain itu, ikan bertendensi untuk masuk ke perairan yang lebih dalam dan dapat pula terjadi hasil persatuan luas dari budi daya perikanan yang menurun.

2. Ketersediaan Teknologi

Lokasi gerombolan ikan yang akan ditangkap nelayan sering berada di luar jangkauan kapal penangkapan ikan sehingga nelayan tidak mampu menangkap ikan. Akan tetapi saat ini, dengan tersedianya alat dan kapal penangkapan yang memadai maka produksi akan dapat ditingkatkan.

B. SUMBER DAN POTENSI PERIKANAN DI INDONESIA

Potensi perairan laut Indonesia terdiri dari:

1. Ikan Pelagis : 4,042 ribu ton
2. Ikan Demersal : 2,564 ribu ton
3. Ikan Tuna : 166 ribu ton
4. Ikan Cakalang : 275 ribu ton
5. Udang : 101 ribu ton
6. Ikan Karang : 56 ribu ton
7. Rumput Laut : 149 ribu ton

Andil perikanan darat yang kini mencapai hampir 25% dari total produksi perikanan di Indonesia, terdiri dari usaha budi daya dan perairan umum. Luas perairan umum mencapai 14 juta hektar, terdiri dari sungai, rawa, danau alam, dan waduk. Diperkirakan potensi perairan umum mencapai 676 ribu ton yang terdiri dari 600 spesies. Di samping itu, terdapat pula potensi perikanan dari 4,3 juta hektar hutan bakau, dengan 20% dari luasan tersebut dimanfaatkan untuk tambak dengan produksi sebesar 656 ribu ton udang dan 839 ribu ton bandeng.

Tabel 1.1.
Perkembangan Produksi Perikanan Tahun 2002 - 2005

No.	Uraian	Produksi Perikanan				Kenaikan Rata-rata (%)
		2002	2003	2004 *	2005 **	2000 - 2004
Perikanan Tangkap:						
1.	Perikanan laut	4.073.506	4.383.103	4.571.510	4.653.010	4,31
2.	Perikanan umum	304.989	308.693	310.300	312.000	1,09
Budi Daya :						
1.	Budi daya laut	234.859	249.242	420.919	519.200	23,35
2.	Tambak	473.128	501.977	559.612	643.600	8,48
3.	Kolam	254.624	281.262	286.182	307.900	7,60
4.	Karamba	40.742	40.304	53.694	65.600	22,10
5.	Jaring apung	47.172	57.628	62.371	72.300	15,55
6.	Sawah	86.627	93.779	85.832	90.000	- 0,33
Jumlah produksi perikanan		5.515.648	5.915.988	6.350.420	6.817.540	7,36

Sumber: Ditjen Perikanan Tangkap (2006)

Keterangan:

*) : Angka sementara

**): Angka proyeksi

Perkembangan produksi perikanan dalam periode tahun 2000–2005 mengalami peningkatan rata-rata per tahun sebesar 6,05%, yakni dari 5,085 juta ton (2000) menjadi 6,817 juta ton (2005). Produksi perikanan nasional tersebut masih didominasi oleh hasil penangkapan sebesar 79,49% (2000–2005). Kontribusi hasil produksi penangkapan menurun dari 80,52% (2000) menjadi 75,08% (2005). Kontribusi usaha budi daya meningkat dari 19,48% menjadi 24,92% (2005) (*Pelaksanaan Pembangunan Kelautan dan Perikanan, 2005*).

Sumbangan subsektor perikanan pada PDB sektor pertanian sebesar 14,41% (2004) diperkirakan akan meningkat menjadi sebesar 14,81% (2005). Dengan demikian, terjadi pertumbuhan sektor perikanan sebesar 8,78% dari tahun 2004 sampai 2005. Persentase PDB perikanan terhadap PDB total sebesar 2,58% (2004) diperkirakan akan menjadi 2,42%. Meskipun relatif masih kecil, tetapi perkembangannya cukup menarik.

Keberhasilan yang telah dicapai dalam kurun waktu 2003–2005 adalah meningkatkan ekspor perikanan dari 1,24 miliar dolar (2004) menjadi 1,60 miliar dolar (September, 2005). Dengan demikian, dalam kurun waktu

satu tahun telah terjadi peningkatan ekspor sebesar Rp0,36 miliar dolar atau 29%. Negara tujuan ekspor hasil perikanan utama adalah Jepang, Hong Kong, Korea Selatan, Singapura, Thailand dan Amerika Serikat.

Di samping itu telah terjadi pula pertambahan nilai investasi di bidang perikanan sebesar Rp9,745 triliun yang terdiri dari dana perbankan nasional dan Rp3,898 triliun dari dana non-bank yang merupakan ekuitas investor atau penanaman modal.

Tabel 1.2.
Volume dan Nilai Ekspor Hasil Perikanan Tahun 2003 - 2005

No.	Perincian	2003	2004	2005	Kenaikan Rata-rata per Tahun 2003 – 2005 (%)
Volume Ekspor (ton) :					
1.	Udang	137.636	139.450	160.420	15,04
2.	Tuna, Cakalang, Tongkol	117.092	94.221	105.450	11,92
3.	Ikan lainnya	470.045	526.035	765.880	44,77
4.	Kepiting	12.041	20.903	30.110	44,05
5.	Lainnya	120.971	121.749	162.732	30,872
	Total	857.783	902.358	1.215.592	34,71
Nilai (US \$ 1000)					
1.	Udang	850.222	887.127	982.457	10,75
2.	Tuna, Cakalang, Tongkol	213.179	243.937	282.735	15,90
3.	Ikan lainnya	341.494	373.017	690.378	94,78
4.	Kepiting	91.918	134.355	216.554	61,18
5.	Lainnya	91.918	142.397	227.360	41,24
	Total	1.643.542	1.780.833	2.399.484	34,74

Volume ekspor perikanan mencapai 228.590 ton (1990) dan naik menjadi 857.783 ton (2003), kemudian menjadi 1.215.592 ton (2005) atau naik sebesar 34, 37% setahun dalam kurun waktu 2003–2005. Dari segi nilai ekspor terjadi kenaikan dari US\$ 25.125.000 (1989) menjadi US\$1.643.542 (2003) dan menjadi US\$2.399.484 (2005) atau naik sebesar 34,74% per tahun dalam kurun waktu 2003–2005. Dari pertumbuhan volume dan nilai ekspor tidak terlihat adanya perbedaan, lebih kurang 34%. Dengan demikian, harga ekspor ikan dari Indonesia adalah relatif konstan. Meskipun volume produksi dan ekspor perikanan menunjukkan kenaikan yang cukup tajam,

tetapi sebenarnya sumber daya perikanan belum dimanfaatkan secara optimal. Pada Tabel 1.2 terlihat bahwa kenaikan volume ekspor terbesar adalah ikan lainnya dan kepiting (kira-kira 44%), sedangkan dari sisi nilai ekspor terlihat bahwa kenaikan nilai ekspor jenis ikan lainnya sebesar 94,78% yang jauh lebih tinggi dibandingkan dengan kenaikan volume ekspor sehingga terjadi lonjakan harga ikan jenis lain di pasaran dunia. Pada komoditi udang terjadi kenaikan volume ekspor sebesar 15%, sedangkan kenaikan nilai ekspor hanya 10,75%. Dengan demikian, pada kurun waktu 2003–2005 harga udang ekspor menurun disebabkan adanya permintaan yang menurun atau dapat pula dikatakan bahwa Indonesia telah mengekspor udang dengan harga yang relatif rendah. Apabila diperhatikan maka pada kisaran tahun 1990–1995 terlihat bahwa harga ikan tuna dan udang mengalami peningkatan harga dan nilai ekspor yang cukup nyata.

Tabel 1.3.
Neraca Perdagangan Ekspor dan Impor Produk Perikanan
Tahun 2000 - 2004

No.	Perincian	2000	2001	2002	2003	2004	Kenaikan Rata-rata Per Tahun 2000 – 2004 (%)
1	Neraca Perdagangan (2 – 3):	1.563.598	1.528.383	1.478.041	1.552.734	1.626.801	1.57
2	Nilai Ekspor	1.675.074	1.631.999	1.570.353	1.643.542	1.780.833	1.67
3	Nilai Import	111.476	103.616	92.312	90.080	154.032	12.51

Sumber: Ditjen Perikanan Tangkap (2005)

Devisa yang dapat disumbangkan dari ekspor perikanan pada tahun 2000 sebesar US\$1,563 miliar, sementara tahun 2004 perolehan devisa dari ekspor hasil perikanan mencapai US\$1,626 miliar, yang akan memberikan kontribusi bagi peningkatan devisa negara.

Diversifikasi komoditi ekspor perikanan telah berkembang dengan baik secara horizontal dan vertikal, seperti bentuk ekspor perikanan dalam bentuk ikan dalam kaleng, tuna dan cakalang beku, ikan kakap fillet, udang beku yang dipotong kepala, udang beku tanpa potong kepala dan udang beku yang dikupas kulitnya (*di-peeled*). Akan tetapi, yang mendominasi adalah udang beku yang merupakan 50% dari nilai ekspor tahun 2004.

Untuk menghitung besarnya tingkat pertumbuhan ekspor produksi perikanan tahun 2000–2004, dapat digunakan perhitungan sebagai berikut:

Pertumbuhan Produksi Perikanan Laut tahun 2000 – 2004

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Ekspor 2004} - \text{Ekspor 2000}}{\text{Produksi 2000}} \times 100\% \\
 &= \frac{1.780.883 - 1675.074}{1.675.074} \times 100\% \\
 &= \frac{6.313}{4} = 1,578\% \text{ per tahun}
 \end{aligned}$$

Di samping masalah ketersediaan kapal, peranan sumber daya manusia juga merupakan kendala dalam pembangunan perikanan secara nasional, sehingga penyerapan teknologi yang mutakhir dalam usaha perikanan masih sulit dikembangkan. Pembangunan perikanan ditujukan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat (pendapatan dan gizi), ketersediaan peluang dan kesempatan kerja di bidang perikanan, melalui peningkatan pemanfaatan ketersediaan sumber daya alam, teknologi, dan sumber daya manusia tanpa mengabaikan kelestarian sumber daya perikanan itu sendiri.

Peluang Indonesia dalam memenuhi permintaan pasar ekspor adalah sangat besar, seperti halnya negara MEE, sangat tergantung dari impor ikan yang dipasok oleh negara ketiga. Negara ketiga pemasok ikan bagi negara Eropa, antara lain Thailand, Chili, Pantai Gading, Argentina, Norwegia, dan Islandia.

Permasalahan utama dan langkah-langkah perbaikan yang perlu diambil secepatnya dalam meningkatkan daya saing komoditi perikanan Indonesia di pasaran internasional adalah:

1. Masih lemahnya koordinasi antara instansi terkait dalam proses penanganan *illegal fishing*.

Penanggulangan *illegal fishing* dapat dilakukan dengan cara mewujudkan kesepahaman dalam gerak dan langkah penanggulangan *illegal fishing* yang dimulai dengan *goodwill* dan *political will* dalam penegakan hukum, serta memenuhi kebutuhan sarana dan pengawasan sesuai dengan prioritas. Di samping itu, dapat pula dilakukan dengan cara menggerakkan peningkatan kemampuan pengusaha perikanan dan mengurangi kapal perikanan asing secara bertahap.

2. Kondisi ekonomi makro dan perbankan yang belum menarik bagi investor asing.
Dibutuhkan adanya pemberian *tax holiday* atau keringanan pajak selama 1–2 tahun bagi investor asing yang berminat menanamkan modal di bidang perikanan.
3. Biaya tinggi untuk mengoperasionalkan usaha perikanan.
Harga BBM yang tinggi menyebabkan usaha perikanan menjadi kurang menarik bagi nelayan/pengusaha perikanan untuk mengoperasikan kapal penangkapannya. Di samping itu, banyaknya pungutan ganda seperti pungutan resmi dan pungutan tidak resmi, pajak, dan retribusi juga turut mempengaruhinya.
4. Peningkatan *market intelligence*.
Pengamatan terhadap sifat dari konsumen luar negeri, harga dan trend harga, perkembangan ekspor negara penghasil ikan lainnya dapat digunakan untuk menyusun rencana strategi pengembangan ekspor yang terbaik.
5. Peningkatan kualitas produk
Konsumen di pasar internasional pada saat ini, tidak hanya memperhatikan bentuk atau kualitas produk akhir saja, tetapi mereka ingin pula mengetahui informasi proses komoditi tersebut dari tahap awal. Seperti halnya di Amerika maka diterapkan adanya *Analisis: Standard Hazard Analysis Critical Control Point (SHACCP)*. Dalam hal ini persyaratan tersebut harus dipenuhi agar produk perikanan Indonesia dapat masuk ke pasaran Amerika.
6. Peningkatan usaha pemasaran.
Strategi pemasaran harus lebih diarahkan pada peningkatan promosi untuk meningkatkan citra produk perikanan di mata konsumen. Upaya promosi ini dapat dilakukan dengan mengikuti pameran di luar negeri, mengikuti misi dagang, pengiriman brosur, dan menjalin kerja sama antara asosiasi perikanan di Indonesia dengan asosiasi sejenis (konsumen, pemasaran, dan produsen) di negara lain.
7. Menciptakan produk baru.
Dibutuhkan adanya usaha untuk menciptakan produk baru, melalui pengamatan di pasaran dunia dan melalui *Market Intelligence*, sesuai dengan perkembangan selera konsumen. Pemenuhan kebutuhan dan perkembangan selera konsumen akan banyak mendorong permintaan terhadap komoditi perikanan karena konsumen adalah raja.

Dalam dunia modern ini, permasalahan tata niaga perikanan merupakan hal yang kompleks karena langkah perbaikan pemasaran harus diambil sejak kita merencanakan untuk memproduksi suatu komoditi. Dengan mengetahui pengetahuan dasar mengenai tata niaga perikanan, yang akan disajikan dalam modul berikutnya, diharapkan para penyuluh perikanan akan mampu untuk memahami, menganalisis, dan mengambil langkah perbaikan dalam tata niaga perikanan yang timbul di masing-masing wilayah.

Dalam kaitannya dengan pemanfaatan sumber daya perikanan maka tantangan yang dihadapi adalah tidak meratanya pemanfaatan sumber daya, di mana sebagian besar kegiatan penangkapan intensif masih berkisar pada perairan pantai dengan terdapatnya pemusatan penduduk, seperti Pantai Utara Jawa, Selat Bali, dan Pantai Selat Malaka. Hasil produksi pada daerah pemusatan penangkapan yang terlihat menurun ini diduga karena adanya intensitas penangkapan yang tak terkendali, pencemaran perairan yang semakin meningkat, serta perusakan lingkungan akibat penggunaan racun dan peledak.

Pada saat bersamaan, sumber daya perikanan di perairan wilayah Indonesia Bagian Timur, perairan lepas pantai dan perairan ZEEI, relatif masih belum banyak dimanfaatkan. Hal ini, antara lain disebabkan terbatasnya ketersediaan prasarana kapal penangkapan yang mampu beroperasi di perairan lepas pantai, lambatnya pengembangan dan penerapan teknologi yang memadai, kurang tersedianya tenaga kerja yang terampil, cakap, dan mampu untuk bekerja di kapal penangkapan yang berteknologi canggih, serta rendahnya insentif untuk mengelola perairan dan perikanan dengan sebaik-baiknya.

Studi Kasus

NASIB SI BUNGKUK DI TAHUN TANTANGAN Tata Niaga Komoditas Ekspor Udang Indonesia

Udang merupakan komoditas penting salah satu andalan ekspor nasional. Berdasarkan rekapitulasi Komisi Udang Nasional, data statistik menunjukkan bahwa pada tahun 2005 ekspor udang Indonesia mencapai 110.000 ton udang dengan nilai US \$ 680 juta. Dalam perencanaan maka Indonesia mampu mengekspor sebesar 300.000 ton udang. Udang menyumbang sekitar 30% ekspor sektor perikanan dan mampu menyerap 2–2,5 juta tenaga kerja.

Tabel 1.4.
Perkiraan Potensi Udang Indonesia Tahun 2005

No.	Uraian	Perkiraan Besaran 2005
1.	Luas Lahan Potensial	1,22 juta hektar
2.	Luas Tambak yang Telah Digarap	380.000 hektar
3.	Luas Tambak Intensif	8.000 hektar
4.	Luas Tambak Semi Intensif dan Tradisional	372.000 hektar
5.	Total Produksi Udang	300.000 ton *)
6.	Volume Ekspor	110.000 ton *)
7.	Nilai Ekspor	US \$ 680 juta *)

Pada tahun 2006, produksi dan ekspor udang diduga akan menurun disebabkan adanya kenaikan harga BBM. Ongkos produksi di tambak-tambak intensif yang merupakan pemasok utama udang ekspor melonjak menjadi Rp32.000,00/kg, padahal harga udang di tingkat petambak masih Rp33.000,00/kg. Dengan demikian, petambak tidak intensif untuk memproduksi udang disebabkan margin yang terlalu kecil. Sebelum kenaikan harga BBM, biaya solar per kilogram udang adalah Rp3.500,00 atau 14% dari total ongkos produksi yang sekitar Rp25.000,00. Kini, dengan harga solar yang meningkat maka porsi biaya solar melonjak menjadi Rp8.000,00 dan memakan 25% biaya produksi. Dalam budi daya tambak udang maka solar digunakan sebagai pembangkit tenaga listrik sebagai sumber energi untuk menggerakkan kincir aerator guna meningkatkan suplai oksigen ditambak udang. Para petambak telah meminta kepada pemerintah untuk memberikan solar dengan harga khusus bagi petambak udang guna mendorong petani tambak memproduksi udang.

Pemasaran udang pada tahun 2006 juga menghadapi kendala, dengan telah terjalannya kerja sama antara Pemerintah Jepang dengan Thailand yang semakin kuat, di mana melalui perjanjian *free trade agreement*, pemerintah Negeri Matahari Terbit membebaskan udang asal Negeri Gajah Putih dari pungutan bea masuk. Selain itu, lembaga pemeriksa antibiotik udang di Thailand kini telah mendapat akreditasi Departemen Kesehatan Jepang. Dengan demikian, udang yang berasal dari Thailand tak perlu lagi diperiksa ulang setibanya di pelabuhan Jepang sehingga dapat langsung dipasarkan kepada konsumen.

Thailand merupakan negara eksportir udang terbesar di dunia. Tahun 2004, negara itu secara total mengekspor 418.000 ton udang, jauh di atas

Indonesia dengan nilai mencapai \$2 miliar. Tahun 2005, volume udang Thailand diperkirakan akan naik sebesar 7,70%.

Membandingkan Indonesia dengan Thailand memang dapat membuat *batin miris*. Panjang pantai (daerah yang potensial untuk tambak udang Indonesia mencapai 80.000 kilometer atau 31 kali panjang garis pantai Thailand. Namun, hasil produksi kita tertinggal jauh. Pasar utama udang Thailand adalah Amerika Serikat, dan mengekspor sekitar 160.000 ton ke AS, sedangkan kita hanya 30.000 ton.

Selain Thailand, negara ASEAN yang juga kuat dalam ekspor udang adalah Vietnam. Tahun ini, negara yang baru “kemarin sore” menjalankan ekonomi pasar itu diperkirakan akan mampu memproduksi 132.000 ton udang, di mana sebagian besar adalah udang putih (*vaname*) untuk pasar ekspor. Di pasar Jepang, udang Indonesia telah tersubstitusi oleh produk Vietnam.

Perlakuan tersebut bertolak belakang dengan nasib udang Indonesia, di mana Pemerintah Jepang justru memperketat pemeriksaan sehingga dengan diberlakukannya proses ini tentu akan menghabiskan waktu. Pada akhirnya udang Indonesia lebih lambat masuk ke pasar sehingga kualitas dan harganya akan menurun. Selain itu, bea masuk udang yang berasal dari Indonesia dikenakan pajak masuk sebesar 4%–5%.

Sebagai tujuan utama ekspor udang Indonesia, pasar Jepang sudah pasti sangat rentan. Menurut data Badan Pusat Statistik (BPS), secara nilai uang maka Jepang menyerap sekitar 40% ekspor udang Indonesia, sedangkan sisanya diekspor ke Amerika Serikat (30%), dan ke negara Uni Eropa (20%).

Posisi udang Indonesia di pasaran Jepang sejauh ini masih lebih unggul dibandingkan dengan produk Thailand. Pada tahun 2005, Indonesia adalah eksportir udang terbesar kedua, setelah Vietnam, sedangkan Thailand berada di urutan kelima, setelah India dan China. Dengan diberikannya beberapa kemudahan yang diterima oleh eksportir udang dari Thailand maka sangat dimungkinkan posisi Indonesia di tahun mendatang akan tergeser jauh ke bawah.

Pada saat ini pasar di Amerika, Uni Eropa dan Jepang sangat keras dalam menjalankan pemeriksaan kesehatan udang yang diimpornya. Oleh karena itu, mulai dari para produsen, pengolah, dan eksportir harus secara sepenuh hati dan bertanggung jawab menjaga kualitas udang yang diproduksinya. Hal ini disebabkan ditemukannya udang dengan kualitas mutu rendah yang berasal dari Indonesia. Di samping itu, di Amerika Serikat

ditemukan adanya *transshipment* udang China pada ekspor udang dari Indonesia. Amerika melarang impor udang dari China karena udang dari China mengandung zat antibiotik. Dengan demikian, setiap eksportir harus bertanggung jawab dalam melakukan bisnisnya. Apabila masih ada eksportir yang nakal maka seluruh ekspor udang Indonesia akan ditolak masuk ke negara mana pun.

Selama ini, yang bertabrakan dengan aturan-aturan ketat di negara importir adalah eksportir. Mereka sering kali tak bisa berbuat banyak karena kualitas udang yang diekspornya sangat tergantung pada penanganan di tambak, ketika dikumpulkan oleh para pengumpul, dan saat diproses untuk diekspor. Jika udang yang disuplai petani tambak berkualitas buruk atau para pengumpul kurang baik dalam menangani udang yang mereka beli dari para petambak maka eksportir tak bisa apa-apa.

Dengan memahami kesulitan-kesulitan di pasar ekspor, diharapkan para petambak dan pengumpul dapat menangani udang mereka secara lebih baik. Sebelum era otonomi daerah, fungsi sosialisasi, inovasi, informasi dan teknologi dilakukan oleh para penyuluh, tetapi sejak era otonomi daerah dan dengan adanya kebijakan bahwa penyuluh berada di bawah kendali pemerintah daerah, di mana pada kebanyakan pemerintah setempat lalai memfungsikan para penyuluhnya maka fungsi penyuluhan perikanan sebaiknya dilakukan oleh para pengusaha setempat.

Direncanakan pada tahun 2006 ini, Komisi Udang Indonesia akan memulai gerakan sertifikasi agar produk udang kita sesuai standar internasional. Seluruh aktor yang berkaitan dengan proses pembangunan perikanan udang (mulai dari tingkat petambak, pengolah, hingga pengeksport) harus mendapatkan sertifikat. Dengan demikian, udang yang diekspor dari Indonesia dapat dijamin mutu dan kualitasnya sesuai dengan aturan tata niaga Internasional. Pada tahap awal sertifikasi ini akan dilakukan di Jawa timur (penghasil 30% produksi udang Indonesia), kemudian diikuti oleh Sulawesi Selatan, Jawa tengah, dan Lampung.

Ruang untuk mengembangkan industri ini masih sangat besar karena potensi luas tambak udang di seluruh tanah air mencapai 12 juta hektar. Namun, sejauh ini, yang tergarap baru 38.000 hektar. Dari seluruh luas tambak yang sudah diusahakan hanya 8.000 hektar berupa tambak intensif, sisanya berupa tambak semi intensif dan kebanyakan masih tradisional.

Pada saat ini tambak intensif menggunakan udang jenis *vaname* dan mampu menghasilkan 10–20 ton per hektar. Tambak semi intensif mampu

berproduksi 5–6 ton per hektar. Sementara itu, tambak tradisional paling bagus hanya 200–300 kilogram udang windu per hektar. Ketiga jenis tambak dapat dipanen dua kali dalam setahun. Kini, sekitar 80% udang ekspor kita berasal dari tambak intensif yang hanya menggunakan luasan lahan sebesar 2% dari keseluruhan luas tambak yang ada.

Program pengembangan perikanan udang selain akan mampu meningkatkan volume dan nilai ekspor, perluasan tambak intensif akan mampu menyerap banyak tenaga kerja. Dalam hitungan kasar, apabila 1 hektar tambak intensif membutuhkan 10 pengelola mulai dari tenaga manajemen, penjaga hingga pemberi pakan, maka bila lahan udang intensif dapat dilipatduakan, tenaga kerja baru yang terserap akan mencapai 80.000 orang. Apabila kita berhasil mengembangkan 50.000 hektar maka jumlah pekerja yang dapat terserap sebanyak setengah juta orang. Angka ini baru menghitung penciptaan lapangan kerja langsung, tidak termasuk adanya peningkatan penyerapan tenaga di pengolahan udang, pabrik pembuat makanan udang, dan pembenihan bibit udang sebagai efek domino dari pembangunan perikanan udang di Indonesia.

Dengan memperhatikan potensi perudangan yang sangat besar tersebut, sudah sewajarnya pemerintah memberi perhatian khusus kepada industri ini.

(Sumber: Bussiness Week, 8-15 Februari 2006).



LATIHAN

Untuk memperdalam pemahaman Anda mengenai materi di atas, kerjakanlah latihan berikut!

- 1) Sebutkan sifat dari produksi perikanan di daerah tropis! Apa perbedaannya dibandingkan dengan sifat produksi perikanan di daerah non-tropis?
- 2) Sebutkan jenis sumber produksi perikanan Indonesia (hasil perikanan laut dan hasil perikanan darat, termasuk perikanan air payau)! Berikan pula contohnya!
- 3) Sebutkan faktor yang sangat mempengaruhi hasil produksi perikanan!
- 4) Jelaskan pertumbuhan produksi dan ekspor komoditi perikanan antara tahun 1989 sampai tahun 1992!

- 5) Sebutkan langkah yang perlu diambil dalam usaha meningkatkan daya saing komoditi perikanan di pasaran Internasional!

Petunjuk Jawaban Latihan

Baca kembali uraian materi Kegiatan Belajar 1 dengan baik, apabila Anda mendapatkan kesulitan, diskusikan dengan teman atau tutor.



RANGKUMAN

Pengertian ikan adalah seluruh hasil perairan yang dapat dikonsumsi oleh manusia secara langsung maupun tidak langsung termasuk: udang, rumput laut dan ikan paus.

Produksi hasil perikanan bersifat fluktuatif secara musiman, mudah rusak (busuk), mempunyai volume relatif yang besar (*voluminous*). Di samping itu, lokasi penghasil komoditi perikanan letaknya jauh dari lokasi konsumen. Sehingga dalam usaha untuk meningkatkan manfaat dan nilai dari hasil perikanan sangat dibutuhkan adanya usaha perbaikan teknologi pengawetan, pengolahan, dan tata niaga hasil perikanan.

Secara umum hasil perikanan terbagi atas hasil perikanan laut dan hasil perikanan darat.

Beberapa ikan yang mempunyai nilai ekonomis untuk pasaran dalam negeri dan ekspor antara lain terdiri atas: ikan pelagik (ikan permukaan), demersal (laut lapisan dalam) dan ikan karang, perairan pantai, air tawar, serta berjenis-jenis udang.

Faktor yang sangat mempengaruhi hasil produksi perikanan antara lain kondisi cuaca/alam dan ketersediaan teknologi.

Permasalahan utama dan langkah-langkah perbaikan yang perlu diambil secepatnya dalam meningkatkan daya saing komoditi perikanan Indonesia di pasaran internasional adalah:

1. masih lemahnya koordinasi antara instansi terkait dalam proses penanganan *illegal fishing*,
2. kondisi ekonomi makro dan perbankan yang belum menarik bagi investor asing, dan
3. biaya tinggi untuk mengoperasikan usaha perikanan.



TES FORMATIF 1 _____

Pilihlah satu jawaban yang paling tepat!

- 1) Produksi perikanan pada tahun 2005 telah memenuhi kebutuhan protein hewani masyarakat Indonesia, yakni sebesar
 - A. 60 gram
 - B. 28 gram
 - C. 16 gram
 - D. 35 gram

- 2) *Gillnet* adalah suatu alat penangkapan yang diklasifikasikan sebagai alat penangkapan yang terbuat dari
 - A. pancing
 - B. jaring
 - C. tali-temali
 - D. kolam air deras

- 3) Ikan cakalang merupakan ikan bernilai ekonomis penting yang diklasifikasikan sebagai ikan
 - A. dasar
 - B. permukaan
 - C. air tawar
 - D. karang

- 4) Komoditi perikanan yang menduduki nilai ekspor terbesar adalah
 - A. ikan tuna
 - B. udang windu/*tiger*
 - C. ikan emas
 - D. rumput laut

- 5) Potensi perairan Indonesia yang terbesar adalah
 - A. udang dan sejenisnya
 - B. rumput laut dan sejenisnya
 - C. ikan paus dan sejenisnya
 - D. ikan pelagis

- 6) Pertumbuhan produksi perikanan pada tahun 2000–2005 yang paling rendah adalah pada
 - A. perikanan laut
 - B. perikanan darat

- C. perikanan perairan umum
 - D. budidaya tambak
- 7) Menurunnya kegiatan nelayan untuk usaha penangkapan saat ini disebabkan
- A. tidak tersedianya kapal tuna *long line*
 - B. harga BBM yang tinggi
 - C. tidak tersedianya SDM yang memadai
 - D. ketiga hal tersebut di atas
- 8) *Standard Hazard Analysis Critical Control* adalah suatu alat analisis yang digunakan untuk
- A. peningkatan kualitas produk
 - B. menjaga kelestarian lingkungan
 - C. mencegah masyarakat tertular penyakit
 - D. tidak ada jawaban yang benar
- 9) Upaya yang harus diambil agar komoditi perikanan mampu menembus pasar internasional adalah
- A. meningkatkan kualitas dan menciptakan produk baru komoditi perikanan
 - B. melakukan promosi di luar negeri
 - C. meningkatkan *market intelligence*
 - D. ketiga jawaban di atas benar
- 10) Keikutsertaan dalam suatu pameran dagang di luar negeri dapat diklasifikasikan sebagai usaha
- A. mengetahui selera dan kebutuhan konsumen terhadap komoditi perikanan
 - B. melakukan promosi di luar negeri,
 - C. meningkatkan *market intelligence*
 - D. jawaban A, B, dan C benar

Cocokkanlah jawaban Anda dengan Kunci Jawaban Tes Formatif 1 yang terdapat di bagian akhir modul ini. Hitunglah jawaban yang benar. Kemudian, gunakan rumus berikut untuk mengetahui tingkat penguasaan Anda terhadap materi Kegiatan Belajar 1.

$$\text{Tingkat penguasaan} = \frac{\text{Jumlah Jawaban yang Benar}}{\text{Jumlah Soal}} \times 100\%$$

Arti tingkat penguasaan: 90 - 100% = baik sekali
80 - 89% = baik
70 - 79% = cukup
< 70% = kurang

Apabila mencapai tingkat penguasaan 80% atau lebih, Anda dapat meneruskan dengan Kegiatan Belajar 2. **Bagus!** Jika masih di bawah 80%, Anda harus mengulangi materi Kegiatan Belajar 1, terutama bagian yang belum dikuasai.

KEGIATAN BELAJAR 2**Ciri-ciri Tata Niaga Hasil Perikanan**

Proses pengaliran produk melalui suatu sistem dari produsen ke konsumen disebut sebagai tata niaga (pemasaran). Secara khusus, tata niaga dapat didefinisikan sebagai telaah terhadap aliran produk secara fisik dan ekonomik, dari produsen kepada konsumen.

Dalam perekonomian saat ini, konsumen dan produsen jarang berinteraksi/bertemu secara langsung dalam melakukan proses tata niaga, melainkan dilaksanakan bersama atau dengan mengikutsertakan beberapa lembaga tata niaga lain yang membantu terjalinnya pertemuan antara penjual dan pembeli. Mereka melakukan berbagai kegiatan mulai dari pembelian, penjualan, pengangkutan, pengolahan, penyimpanan, pengepakan dan lain sebagainya.

Pada hakikatnya, proses tata niaga adalah suatu kegiatan yang bertujuan untuk menciptakan, menjaga/meningkatkan nilai dan kegunaan dari barang dan jasa. Kegunaan yang mampu diciptakan oleh kegiatan tata niaga meliputi penciptaan dan peningkatan nilai kegunaan tempat, waktu, dan pemilikan. Semua lembaga pemasaran akan berusaha untuk meningkatkan manfaat dari komoditi yang dipasarkannya. Dengan demikian, kegiatan tata niaga berusaha untuk menempatkan barang yang diusahakannya ke tangan konsumen dengan nilai dan kegunaan yang meningkat.

Tingkat keuntungan yang diambil oleh lembaga tata niaga selalu diduga kurang wajar karena di satu pihak konsumen membayar pada tingkat harga yang tinggi, sedangkan produsen menerima harga yang rendah. Produsen menginginkan adanya harga yang wajar yang lebih tinggi, sedangkan para konsumen menginginkan untuk membayar pada harga wajar yang lebih rendah. Dengan demikian, terdapat perbedaan kepentingan dari produsen, konsumen, dan lembaga tata niaga. Dalam keadaan, di mana posisi tawar menawar diperankan lebih besar oleh lembaga pemasaran maka lembaga pemasaran akan mampu mengambil keuntungan yang lebih besar dan jauh dari tingkat harga kewajaran. Keadaan yang demikian, disebut sebagai tata niaga yang tidak efisien sehingga untuk memperbaikinya perlu dilakukan penyempurnaan dalam proses alur dan kelembagaan tata niaganya.

Untuk dapat memahami apa yang terjadi pada proses tata niaga yang berkaitan dengan pengaliran barang, kelembagaan tata niaga beserta fungsi yang diperankannya, biaya dan margin tata niaga, prosedur penentuan harga, dan faktor-faktor yang mempengaruhi proses pemasaran, (seperti penentuan lokasi dan kapasitas lembaga pemasaran, serta pengangkutan), maka seorang petugas pembina di bidang tata niaga perikanan dipersyaratkan dan dipandang perlu untuk memiliki pengetahuan tentang tata niaga perikanan yang akan dibahas dalam penjelasan pada modul tata niaga perikanan berikut ini.

DEFINISI DAN PENGERTIAN PASAR

Sampai saat ini, pasar masih sering didefinisikan sebagai tempat (lokasi fisik) terjadinya proses jual beli (transaksi). Padahal, pada zaman era komunikasi yang canggih saat ini, proses tata niaga, di mana penjual dan pembeli tidak berada pada suatu tempat yang sama, tidak saling bertemu dan bertatap muka sudah sering terjadi. Di samping itu, pasar dapat pula didefinisikan sebagai suatu tempat, di mana penawaran (penjual) dan permintaan (pembeli) bertemu dan membentuk dan mengubah suatu harga tertentu (Dahl and Hammond, 1977).

Berdasarkan definisi tersebut, pengertian pasar secara lengkap, tetapi singkat dan sederhana adalah suatu kondisi, di mana antara pembeli dan penjual terjadi persesuaian persyaratan yang diajukan oleh pembeli dan penjual, dan diikuti dengan proses tukar menukar pemilikan atas komoditi yang dipasarkan.

1. Pelaku di Pasar

Pada hakikatnya kekuatan di dalam pasar dapat dikelompokkan dalam kelompok pembeli dan penjual. Interaksi antara penjual dan pembeli disebutkan sebagai hubungan persaingan karena dilihat dari cara mereka berinteraksi atau bereaksi terhadap tindakan antar kelompok dan di dalam kelompok yang aktif dalam proses tata niaga tersebut.

Karakteristik dari suatu pasar ditentukan oleh jumlah dari pelaku yang aktif di dalam pasar dan jenis serta sifat dari barang yang diperdagangkan di pasar tersebut. Faktor lain yang mempengaruhi struktur pasar, yaitu:

- a. Jumlah pelaku pasar, penjual dan pembeli.
- b. Hakikat dari barang (homogen atau heterogen).
- c. Mudah dan tidaknya pelaku pasar untuk masuk dan ke luar dari pasar (apakah ada hambatan bagi pelaku yang akan memasuki atau ke luar dari kegiatan pasar).
- d. Pengetahuan terhadap informasi pasar, antara lain biaya tata niaga, harga, jumlah dan kualitas barang yang diperdagangkan di pasar, dan kondisi pasar di antara pelaku pasar.

2. Fungsi Tata Niaga

Pada umumnya fungsi tata niaga terdiri dari:

- a. Fungsi pertukaran, yaitu proses penjualan, pembelian, dan pemilikan.
- b. Fungsi fisik tertentu, yaitu pengangkutan, pergudangan, dan pemrosesan produk.
- c. Fungsi penyediaan sarana pendukung, yaitu informasi pasar, risiko, standardisasi, grading, dan pembiayaan.

Dalam menjelaskan fungsi tata niaga dapat digunakan beberapa contoh singkat sebagai berikut:

- a. Peranan perusahaan pengangkutan memberikan jasa sebagai sarana untuk pemindahan komoditi dengan mempertemukan pembeli dengan penjual menunjukkan adanya penambahan kegunaan tempat.
- b. Perbedaan bentuk komoditi mencerminkan adanya penambahan mutu fisik.
- c. Bagi lembaga pemasaran yang membeli barang dengan cara borongan dan menjualnya kembali dengan bentuk atau ukuran atau satuan yang lebih kecil pada waktu yang berbeda, menunjukkan adanya kegunaan waktu dari fungsi tata niaga.
- d. Perbedaan harga pada dua tempat atau waktu yang berbeda menunjukkan adanya penambahan kegunaan tempat atau waktu.

Hubungan antara harga produk dengan kegunaan pemilikan tidak begitu jelas, tetapi dalam proses tata niaga, setiap pungutan atau ongkos yang harus dibayar atau komisi atas jasa yang dikorbankan untuk menghubungkan pembeli dengan penjual dibebankan pada konsumen akhir. Penjualan langsung antara penjual dan pembeli/konsumen akhir dimaksudkan untuk mengurangi biaya tata niaga dalam hal mendapatkan kegunaan pemilikan.

Setiap kali pedagang perantara memiliki dan menahan persediaan, ia harus mengeluarkan biaya untuk menambah kegunaan produk yang dijualnya, yang pada akhirnya merupakan beban bagi para konsumen.

Jejak penyaluran barang dari produsen ke konsumen akhir disebut saluran tata niaga. Jenis dan alur tata niaga untuk masing-masing komoditi sangat berbeda. Pasar eceran kaki lima di lokasi pelelangan merupakan saluran tata niaga perikanan yang sederhana, di mana terjadi hubungan yang langsung dari produsen nelayan dengan konsumen. Kegiatan tata niaga mempunyai dua unsur, yaitu *pertama* unsur mental, di mana para pedagang berusaha untuk mengetahui keinginan konsumen. *Kedua* unsur fisik, di mana para pelaku tata niaga berusaha untuk mengetahui jumlah, kualitas, tempat, waktu, dan lokasi dari permintaan konsumen.

Komoditi hasil perikanan merupakan bahan makanan yang dapat dikonsumsi langsung dan dapat pula menjadi bahan baku industri pengolahan perikanan, seperti pengalengan ikan, pengolahan kering, pengolahan pengasinan (basah dan kering), serta dibekukan. Manfaat adanya pengolahan ini bertujuan untuk memperpanjang masa simpan, meningkatkan rasa, dan meningkatkan kegunaan hasil perikanan.

Beberapa ciri khusus komoditi perikanan dan implikasinya terhadap tata niaga hasil perikanan meliputi:

- a. Produksinya bersifat musiman terutama perikanan laut, dan sebagai hasil penangkapan ikan di daerah tropis maka hasil perikanan terdiri dari bermacam-macam jenis dalam jumlah relatif kecil bila dibandingkan dengan hasil perikanan di daerah non-tropis.
- b. Permintaan terhadap hasil perikanan diserap dengan stabil sepanjang tahun.
- c. Saluran tata niaga perikanan pada umumnya melalui saluran tata niaga: petani/nelayan produsen, pedagang pengumpul, pedagang penyebar dan pedagang pengecer, lalu ke konsumen akhir atau konsumen pengolah.
- d. Fungsi tata niaga yang terpenting adalah para pedagang pengumpul karena pada umumnya hasil perikanan berasal dari daerah yang terpencil dan terpencar-pencar, di samping skala produksinya kecil dan terdiri dari bermacam-macam jenis.
- e. Produksi perikanan dipengaruhi oleh sifat: *Common Property*, yaitu sumber daya perikanan terutama perikanan laut tidak ada yang memiliki sehingga setiap orang boleh memanfaatkan sumber daya yang tersedia, dan masing-masing orang tidak mempunyai kewajiban untuk menjaga

kelestarian dari sumber daya tersebut. Dengan demikian, sulit bagi pengusaha penangkapan perikanan untuk mengatur jumlah produksi ikan di pasar, sesuai dengan permintaan pasar.

- f. Dengan berkembangnya usaha penangkapan ikan maka hasil produksi masing-masing nelayan akan berkurang, disebabkan adanya keterbatasan sumber daya yang tersedia.

Sifat dari hasil perikanan adalah produksinya yang berfluktuasi secara musiman dan dalam waktu singkat. Di satu pihak, karena permintaan akan hasil perikanan relatif konstan setiap saat, maka fungsi pengolahan dan pengawetan yang bertujuan menstabilkan penyediaan (*supply* atau penawaran) untuk memenuhi permintaan konsumen yang relatif konstan, sangat diperlukan. Hal lain yang menjadi kendala dalam produksi hasil perikanan adalah sifatnya yang mudah rusak. Sifat ini disebabkan terkandungnya bakteri pembusuk yang ada pada ikan itu sendiri, di mana tingkat keaktifannya meningkat setelah ikan tersebut mati dan temperatur udara bersuhu kamar. Sifat inilah yang mengharuskan untuk cepat memasarkan hasil perikanan atau melakukan suatu proses pengawetan, agar komoditi tersebut tertunda proses pembusukannya sehingga harga komoditi dapat terjaga dan tidak cepat merosot.

Tidak ada hal aneh dalam proses penambahan kegunaan suatu komoditi dalam usaha mendekatkan produsen kepada konsumen atau meningkatkan nilai dan manfaat barang serta usaha untuk lebih memenuhi kebutuhan konsumen. Beberapa kegiatan tersebut akan membentuk langkah-langkah yang dilakukan oleh pelaku tata niaga untuk mencapai tujuan dari proses tata niaga. Fungsi pemasaran tidak selalu harus mengikuti langkah yang baku dan berurutan yang kaku agar proses tata niaga berhasil.

Meskipun terjadi penjualan langsung kepada pembeli sebagai konsumen akhir, pada hakikatnya fungsi tata niaga dapat berjalan dengan semestinya. Hanya saja proses ini dilakukan oleh satu pelaku tata niaga dan dalam waktu singkat. Sebagai contohnya adalah pada proses tata niaga ikan di tepi pantai, di mana nelayan menjual langsung hasil tangkapannya kepada pembeli yang terdiri dari ibu rumah tangga sebagai konsumen akhir. Sedangkan dalam kasus tata niaga ikan kaleng, jumlah lembaga tata niaga yang menjadi mata rantai dan menjalankan fungsi tata niaga dapat lebih banyak, serta terlihat terperinci dan rumit.

Untuk menanggulangi kelemahan yang dimiliki oleh komoditi perikanan primer (ikan segar), usaha yang dilakukan oleh pelaku tata niaga adalah melakukan usaha pengawetan dan pengolahan.

Fungsi pengawetan dalam tata niaga perikanan

Tujuan dari pengawetan dan pengolahan komoditi perikanan adalah:

- 1) Membuat komoditi perikanan menjadi lebih mudah di konsumsi, (misalnya udang yang telah dipotong kepala, udang kupas, udang kering, dan ikan di *fillet*).
- 2) Membuat komoditi perikanan lebih mudah dan murah untuk ditransportasikan antara lain dengan cara:
 - a) Mengurangi kadar air (ikan kering).
 - b) Membuang bagian yang tidak dikonsumsi (ikan yang di-*fillet*, udang tanpa kepala).
 - c) Pembekuan dan dibentuk sehingga menjadi bentuk kotak.
- 3) Meningkatkan daya tahan penyimpanan (misalnya udang beku, ikan pindang, dan ikan asin),
- 4) Meningkatkan gizi, rasa, dan bentuk agar lebih dapat memenuhi kebutuhan dan persyaratan yang diminta oleh konsumen.

Di Indonesia, bila melakukan proses kegiatan agroindustri yang meliputi pengawetan dan pengolahan komoditi pertanian pada umumnya atau komoditi perikanan pada khususnya, akan menghasilkan nilai tambah yang lebih besar bila dibandingkan dengan kegiatan industri lain (dengan bahan baku non-hasil pertanian). Hal ini disebabkan, pada industri non-pertanian/perikanan, bahan baku yang digunakan lebih banyak yang harus diimpor. Sedangkan pada komoditi perikanan, bahan baku yang akan digunakan dalam kegiatan agroindustri dihasilkan dengan biaya yang relatif lebih rendah dibandingkan dengan barang sejenis yang diimpor. Di samping itu, fluktuasi harga barang olahan relatif lebih stabil dibandingkan dengan harga bahan mentah (produksi primer) sehingga akan lebih menjamin kestabilan usaha dan pendapatan produsen.

Aspek lain dari manfaat agroindustri adalah sebagai alat pembuka jalan untuk mendapatkan pasar yang berlokasi jauh dari produsen (pasar domestik tingkat nasional dan internasional), yang akan mengakibatkan terjadinya peningkatan permintaan terhadap bahan baku (produk primer) dan pada

akhirnya akan meningkatkan pendapatan para nelayan kecil sebagai penghasil produk perikanan primer tersebut.

Pengembangan tata niaga perikanan yang ditunjang dengan usaha agroindustri sangat menunjang perekonomian dan pembangunan perikanan. Hal ini dapat dilihat dari manfaatnya yang mampu memperbaiki kelemahan yang dimiliki oleh komoditi perikanan primer (mudah rusak/busuk, produksinya berfluktuasi secara musiman, kuantitas dan kualitas yang beragam, dan produksinya biasanya tersebar di lokasi terpencil yang sulit dijangkau konsumen).

Masalah mendasar dalam pengembangan agroindustri adalah ketidaksesuaian antara permintaan dan penawaran bahan baku (produksi primer) terutama dalam arti kuantitas, kualitas, waktu penyerahan, dan harga. Hal ini sering menimbulkan permasalahan mendasar dalam bidang manajemen produksi, penyediaan bahan baku, dan perencanaan tata niaga hasil agroindustri. Beberapa permasalahan ini dapat ditanggulangi dengan mengadakan suatu kerja sama yang menekankan pada saling keterikatan dan ketergantungan antara penyedia bahan baku (petani nelayan) dengan para pelaku tata niaga di bidang agroindustri, melalui pola kemitraan yang baik dan saling menguntungkan.

Dalam pengembangan tata niaga perikanan yang berwawasan agroindustri, para pelaku pembina harus memiliki kemampuan mencari, mengakses, menggunakan, dan menganalisis data dan informasi yang tersedia, yaitu informasi yang akurat mengenai:

- 1) Analisis pasar domestik dan internasional (kebijaksanaan dan peraturan perdagangan, pajak, kuota, standar mutu, dan harga).
- 2) Rencana pembangunan daerah (rencana pembangunan sarana dan prasarana, tata ruang, dan komoditas unggulan dari suatu wilayah).
- 3) Analisis hasil penelitian suatu wilayah (sosial, ekonomi, teknologi, sumber daya alam serta manusianya).
- 4) Peraturan dan kebijaksanaan pemerintah (perizinan, keuangan, dan pengembangan ekonomi daerah).
- 5) Analisis kebutuhan dan permintaan konsumen.
- 6) Analisis pendugaan terhadap permintaan di masa mendatang berdasarkan data pertumbuhan penduduk dan pendapatan, serta indikator ekonomi lainnya.
- 7) Rencana dan strategi tata niaga perikanan.

Apabila kita akan menganalisis dan memproyeksikan besarnya permintaan di masa mendatang, ada beberapa faktor yang harus mendapat perhatian kita, antara lain:

- 1) Proyeksi pertumbuhan penduduk. Dalam analisis pendugaan dan proyeksi besarnya permintaan di masa mendatang diperlukan beberapa data dasar yang meliputi:
 - a) Peta penyebaran penduduk di pedesaan dan perkotaan.
 - b) Penyebaran pendapatan penduduk serta pertumbuhan penduduk.
 - c) Pendapatan masyarakat.

Data tersebut merupakan data dasar yang dapat diperoleh pada buku statistik tingkat kabupaten, kota maupun nasional, yang merupakan hasil sensus ekonomi yang dilakukan oleh kantor statistik setempat.

- 2) Peningkatan kesejahteraan masyarakat di suatu wilayah dengan berkembangnya pertokoan, pasar ataupun dengan adanya pusat dan jenis perindustrian baru. Pendapatan para pekerja industri tidak dipengaruhi oleh keadaan musim, cuaca, dan faktor alam lainnya. Di samping itu, pendapatan rata-rata pekerja industri lebih tinggi dibandingkan dengan rata-rata pendapatan petani pada umumnya.
- 3) Indikator lain yang dapat digunakan adalah adanya pertumbuhan ekonomi daerah yang dapat digambarkan dengan dibangunnya pemukiman dan perumahan di suatu wilayah. Adanya pendirian perumahan merupakan indikator adanya pertumbuhan pendapatan masyarakat yang tinggi.
- 4) Penyusunan rencana dan strategi pengembangan tata niaga perikanan. Penyusunan ini harus berkaitan erat dengan rencana produksi, ketersediaan bahan baku, dan bentuk organisasi tata niaga, dilandasi dengan usaha untuk menjaga aspek pencegahan kerusakan lingkungan dan penurunan tersedianya sumber daya alam.



LATIHAN

Untuk memperdalam pemahaman Anda mengenai materi di atas, kerjakanlah latihan berikut!

- 1) Jelaskan pengertian dari tata niaga perikanan, dan berikan contoh nyata yang terjadi di lingkungan saudara!

- 2) Pengetahuan apa yang dibutuhkan oleh seseorang yang akan mendalami permasalahan tata niaga perikanan?
- 3) Sebutkan faktor yang mempengaruhi karakteristik struktur dari suatu pasar secara umum!
- 4) Jelaskan fungsi utama tata niaga!
- 5) Uraikan dengan singkat ciri khusus komoditi perikanan dan kaitannya dengan tata niaga perikanan, lengkapi penjelasan saudara dengan memberikan contoh-contoh yang terjadi di lingkungan kerja Saudara!
- 6) Apa fungsi pengawetan dan pengolahan hasil perikanan, dan bagaimana keterkaitannya dengan fungsi tata niaga perikanan yang telah Saudara pelajari?
- 7) Sebutkan beberapa indikator yang perlu di ketahui apabila kita merencanakan untuk menganalisis dan memproyeksikan besarnya permintaan di masa mendatang?

Petunjuk Jawaban Latihan

Baca kembali uraian materi kegiatan belajar di atas dengan baik, apabila Anda mendapatkan kesulitan diskusikan dengan teman atau tutor.



RANGKUMAN

Proses pengaliran produk melalui suatu sistem dari produsen ke konsumen disebut tata niaga (pemasaran). Secara khusus, tata niaga dapat didefinisikan sebagai telaah terhadap aliran produk secara fisik dan ekonomik, dari produsen kepada konsumen.

Pasar didefinisikan sebagai suatu kondisi, di mana antara pembeli dan penjual terjadi persesuaian persyaratan yang diajukan oleh pembeli dan penjual, dan diikuti dengan proses tukar menukar pemilikan atas komoditi yang dipasarkan.

Karakteristik suatu pasar ditentukan oleh jumlah pelaku yang aktif di dalam pasar, dan jenis serta sifat dari barang yang diperdagangkan di pasar tersebut. Faktor lain yang mempengaruhi struktur pasar, yaitu: (1) ukuran dan skala usaha perusahaan, (2) hakikat dari barang (homogen atau heterogen), (3) mudah dan tidaknya pelaku pasar untuk masuk dan ke luar dari pasar, dan (4) pengetahuan terhadap informasi pasar.

Pada umumnya fungsi tata niaga terdiri dari: (1) fungsi pertukaran: proses penjualan, pembelian, dan pemilikan, (2) fungsi fisis tertentu: pengangkutan, pergudangan, dan memproses produk, dan (3) fungsi penyediaan sarana pendukung: informasi pasar, risiko, standardisasi, grading, dan pembiayaan

Fungsi pengawetan dalam tata niaga perikanan adalah: membuat komoditi perikanan menjadi lebih mudah di konsumsi, membuat komoditi perikanan lebih mudah dan lebih murah untuk ditransportasikan, meningkatkan daya tahan penyimpanan, dan meningkatkan gizi, rasa, dan bentuk agar lebih dapat memenuhi kebutuhan dan persyaratan yang diminta oleh konsumen.

Faktor yang harus diamati agar mampu menganalisis dan memproyeksikan besarnya permintaan di masa mendatang adalah: proyeksi pertumbuhan penduduk, peningkatan kesejahteraan masyarakat di suatu wilayah, indikator pertumbuhan ekonomi daerah pemukiman, dan penyusunan rencana dan strategi pengembangan tata niaga perikanan.



TES FORMATIF 2

Pilihlah satu jawaban yang paling tepat!

- 1) Kegunaan yang mampu diciptakan oleh kegiatan tata niaga meliputi peningkatan nilai
 - A. fisik
 - B. tempat
 - C. waktu
 - D. jawaban A, B, dan C benar

- 2) Ukuran skala perusahaan, jenis barang yang diperdagangkan, dan jumlah pelaku yang aktif di pasar menunjukkan karakteristik
 - A. produksi komoditi perikanan
 - B. fisik ikan
 - C. suatu pasar
 - D. konsumen komoditi perikanan

- 3) Fungsi tata niaga perikanan di pasar lokal maupun internasional adalah
 - A. pertukaran
 - B. pengangkutan
 - C. standardisasi mutu
 - D. jawaban A, B, dan C benar

- 4) Seseorang yang melakukan tindakan sebagai perantara berhak untuk mendapat imbalan atas jasanya karena melakukan fungsi
 - A. tata niaga
 - B. bantuan hukum
 - C. penyuluhan
 - D. pengajaran

- 5) Penawaran komoditi perikanan secara kuantitas sangat berfluktuasi karena sifatnya yang
 - A. mudah rusak
 - B. dapat dimakan oleh semua orang
 - C. dipengaruhi oleh keadaan cuaca
 - D. nelayan tidak mau menangkap ikan yang masih kecil

- 6) Produksi komoditi perikanan yang relatif konstan sepanjang tahun adalah komoditi yang dihasilkan dari
 - A. perikanan laut
 - B. perikanan darat
 - C. perikanan perairan umum
 - D. budi daya tambak

- 7) Permasalahan yang mendasar dalam pengembangan agroindustri perikanan adalah
 - A. ketersediaan bahan baku
 - B. harga bahan baku yang tinggi
 - C. teknologi pengolahan yang belum dikuasai sepenuhnya
 - D. jawaban A, B, dan C benar

- 8) Agar komoditi perikanan memiliki nilai guna yang lebih tinggi maka perlu dilakukan kegiatan
 - A. peningkatan kualitas produk
 - B. menjaga kelestarian lingkungan
 - C. mencegah masyarakat tertular penyakit
 - D. tidak ada jawaban yang benar

- 9) Upaya pengolahan dan pengawetan komoditi perikanan dilakukan agar mampu menembus pasar internasional, hal ini disebabkan komoditi tersebut akan memiliki sifat
- lebih lama masa simpan
 - meningkatkan nilai gizi
 - lebih mudah untuk ditransportasikan
 - jawaban A, B, dan C benar
- 10) Permintaan akan komoditi perikanan di masa mendatang diharapkan akan meningkat apabila
- diketahuinya selera dan kebutuhan konsumen
 - dilakukan promosi
 - terjadi peningkatan pendapatan masyarakat
 - jawaban A, B, dan C benar

Cocokkanlah jawaban Anda dengan Kunci Jawaban Tes Formatif 2 yang terdapat di bagian akhir modul ini. Hitunglah jawaban yang benar. Kemudian, gunakan rumus berikut untuk mengetahui tingkat penguasaan Anda terhadap materi Kegiatan Belajar 2.

$$\text{Tingkat penguasaan} = \frac{\text{Jumlah Jawaban yang Benar}}{\text{Jumlah Soal}} \times 100\%$$

Arti tingkat penguasaan: 90 - 100% = baik sekali

80 - 89% = baik

70 - 79% = cukup

< 70% = kurang

Apabila mencapai tingkat penguasaan 80% atau lebih, Anda dapat meneruskan dengan modul selanjutnya. **Bagus!** Jika masih di bawah 80%, Anda harus mengulangi materi Kegiatan Belajar 2, terutama bagian yang belum dikuasai.

Kunci Jawaban Tes Formatif

Tes Formatif 1

- 1) C
- 2) B
- 3) B
- 4) B
- 5) D
- 6) C
- 7) D
- 8) A
- 9) D
- 10) D

Tes Formatif 2

- 1) D
- 2) C
- 3) D
- 4) A
- 5) C
- 6) D
- 7) D
- 8) A
- 9) D
- 10) D

Daftar Pustaka

- Anonymous. (2006). *Nasib si Bungkok di Tanah Tantangan, Tata Niaga Komoditas Eksport Udang Indonesia*. Business Week, Tgl 8–15 Februari 2006.
- Hanafiah, M. dan A.M. Saefuddin. (1986). *Tata Niaga Hasil Perikanan*. Jakarta: Universitas Indonesia.
- Salvatore, D. (1974). *Microeconomic Theory*. Schaum's Outline Series in Economics. Mc Graw-Hill Book Company.