

PROSIDING SEMINAR NASIONAL

Optimalisasi Potensi
Sumberdaya Lokal
Menghadapi MEA 2015



Yogyakarta, 23 Mei 2015



Kerjasama antara:
Program Studi Agribisnis
Fakultas Pertanian
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
Perhimpunan Ekonomi Pertanian Indonesia
(PERHEPI)

SEMINAR NASIONAL

Optimalisasi Potensi Sumberdaya Lokal Menghadapi MEA 2015

Yogyakarta, 23 Mei 2015

PROSIDING

EDITOR:

Siti Yusi Rusimah

Indardi

Muhammad Fauzan

Achmad Fachruddin



**Kerjasama antara:
Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
dan
Perhimpunan Ekonomi Pertanian Indonesia
(PERHEPI)**

PROSIDING SEMINAR NASIONAL
OPTIMALISASI POTENSI SUMBERDAYA LOKAL MENGHADAPI MEA 2015
Yogyakarta, 23 Mei 2015

TIM PENYUSUN

PENGARAH:

- Ir. Eni Istiyanti, MP
- Dr. Ir. Widodo, MP

EDITOR:

- Ketua : Ir. Siti Yusi Rusimah, MP
- Anggota : Dr. Ir. Indardi, MSi
Muhammad Fauzan, SP. MSc
Achmad Fachruddin, SE. MSi

DESAIN DAN TATA LETAK:

- Rohandi Azis

Diterbitkan oleh:

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA

Jl. Lingkar Selatan Tamantirto, Bantul. D.I.Yogyakarta 55183

Telp : +62274 387656

Faks : +62274 387646

e-mail : agribisnis@umy.ac.id, agribisnis.umy@gmail.com

Website : <http://agribisnis.umy.ac.id>

ISBN: 978-602-7577-43-5

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur senantiasa kita panjatkan kepada Allah SWT atas limpahan kenikmatan yang telah kita terima, sehingga PROSIDING Seminar Nasional dengan tema Optimalisasi Sumberdaya Lokal Menghadapi MEA 2015 dapat diterbitkan.

PROSIDING disusun berdasarkan hasil SEMINAR NASIONAL kerjasama Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian UMY dengan Perhepi Komda DIY yang dilaksanakan pada tanggal 23 Mei 2015 di Yogyakarta. Penyelenggaraan seminar dimaksudkan untuk mengenal dan memahami berbagai situasi dalam mempersiapkan masyarakat pelaku ekonomi di Indonesia menghadapi Masyarakat Ekonomi Asia. Sebagai negara agraris terbesar di Asia Tenggara, Indonesia memiliki potensi sumberdaya lokal yang berlimpah. Optimalisasi sumberdaya penting dan mendesak untuk dilakukan agar produk yang dihasilkan oleh para pelaku ekonomi dapat bersaing dengan negara lain.

Seminar melibatkan peneliti, dosen, mahasiswa dan anggota Perhimpunan Ekonomi Pertanian Indonesia (PERHEPI), yang mempresentasikan empat makalah utama dan 47 (empat puluh tujuh) makalah pendukung. Presentasi dibagi dalam empat kelompok sub tema, yaitu Kewirausahaan dan Pasar, Teknologi dan Industri, Sumberdaya dan Kearifan Lokal, serta Kemitraan dan Komunikasi.

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada *keynote speech* Dr. Ir. Johnny Walker Situmorang, MS (Kementerian Koperasi dan UKM), Prof. Dr. Bambang Cipto (Rektor UMY), para narasumber Dr. Bayu Krisnamurthi, M.Si (Ketua Perhepi Pusat), H. Suharyo Husen (Direktur Pondok Ratna Farm), dan Prof. Dr. Ir. Masyhuri (Ketua Perhepi Komda DIY), tamu undangan serta seluruh peserta seminar nasional. Tak lupa juga kami ucapkan terima kasih kepada Perhepi Komda DIY, Program Studi Agribisnis UMY dan seluruh panitia atas terselenggaranya seminar dan terbitnya PROSIDING ini. Semoga Allah SWT meridhai semua segala usaha kita dan mencatatnya sebagai amal ibadah. Amin.

Yogyakarta, 19 Juni 2015
Ketua Panitia Seminar Nasional

Dr. Aris Slamet Widodo, SP, MSc

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	iii
Optimalisasi Potensi Sumberdaya Lokal dalam Menghadapi MEA 2015	1
Suharyo Husen	
SUBTEMA: KEWIRAUSAHAAN DAN PASAR	28
Profil dan Kinerja UMKM Pangan Olahan Perempuan di Daerah Istimewa Yogyakarta Ummu Harmain, Slamet Hartono, Lestari Rahayu Waluyati, Dwidjono Hadi Darwanto	29
Upaya Peningkatan Keuntungan Pengrajin Batik Tulis "Labako" Melalui Aplikasi Teknologi Tool Linux Berbasis Metode Fraktal di Kabupaten Jember.....	41
Syamsul Hadi, Taufiq Timur Warisaji	
Sistem Distribusi Ternak dan Hasil Ternak Sapi Potong di Indonesia.....	52
Bambang Winarso	
Strategi Pengembangan Sukun sebagai Komoditas Unggulan Kepulauan Seribu di DKI Jakarta.....	67
Waryat, Muflihani Yanis, Kartika Mayasari	
Persepsi dan Evaluasi Pengembangan Jambu Mete di Desa Wisata Karangtengah, Kecamatan Imogiri, Kabupaten Bantul.....	82
Banyuriatiga, Aris Slamet Widodo, Sriyadi	
Strategi Pemasaran Dodol Nanas Tangkit di Muara Jambi (Studi Kasus pada CV. Tulimario Tangkit Muara Jambi).....	91
Erwan Wahyudi, Adri, Endrizal	
Peluang Pengembangan Peyek Kripik Pegagan di Kawasan Rumah Pangan Lestari Cancangan, Sleman.....	103
Murwati, Nurdeana, Sutardi	
Perkembangan Komoditas Bawang Merah Indonesia dan Daya Saing di Pasar Internasional.....	110
Nanang Kusuma Mawardi	
Validasi Peluang Pasar Hasil Tangkapan dan Produk Olahan Ikan pada Masyarakat Lokal Wilayah Pesisir di Kabupaten Merauke.....	119
Untari, Dirwan Muchlis, Norce Mote, David S. Pangaribuan, Boni Lantang, Irianis Latupeirissa, Rosa D Pangaribuan, Tarsisius Kanna	
Studi Komparatif Kelayakan Usahatani Jamur Tiram Dataran Tinggi dan Dataran Rendah di DIY.....	130
Nurul Salehawati	
SUBTEMA: TEKNOLOGI DAN INDUSTRI	142
Pengembangan Mesin Sangrai Kopi Berbahan Bakar Lokal di Kabupaten Alor Nusa Tenggara Timur.....	143
Arustiarso, Puji Widodo, Atika Hamaisa	

Penyaluran, Pengelolaan dan Kinerja Mesin Tanam Bibit Padi (<i>Rice Transplanter</i>) di Jawa Tengah.....	150
Chanifah, E. Kushartanti, D. Sahara	
Analisis Pengaruh <i>Wind Barrier</i> dan Sumur Renteng terhadap Produksi dan Risiko Usahatani Konservasi Lahan Pantai di Kabupaten Bantul.....	171
Aris Slamet Widodo	
Model Pengembangan Pertanian Perdesaan Melalui Inovasi (M-P3MI) Berbasis Kakao di Aceh Timur.....	183
Basri A. Bakar, Abdul Azis	
Efisiensi Teknis Usahatani Padi di Subak Gubug I Kabupaten Tabanan.....	194
Nyoman Ngurah Arya, I Ketut Mahaputra, Jemmy Rinaldi	
Uji Adaptasi dan Respon Petani terhadap Empat Varietas Kedelai untuk Mendukung Ketahanan Pangan di Gunungkidul.....	206
Charisnalia Listyowati, Sri Wahyuni Budiarti, Eko Srihartanto	
Efisiensi Produksi Susu Kambing pada Usahatani Integrasi Tanaman Kopi-Kambing di Kecamatan Busungbiu.....	214
Nyoman Ngurah Arya, I Ketut Mahaputra, Suharyanto	
Analisis Biaya Produksi Sistem Integrasi dari Limbah Perkebunan dan Limbah Agroindustri di Kabupaten Kampar.....	225
Evy Maharani, Susy Edwina, Joko Prestiwo	
Pengembangan Teknologi Tepatguna Biogas	236
Arustiarso, Teguh Wikan W, Ahmad Ashari	
Analisis Kesesuaian Inovasi Teknologi dengan Kebutuhan Petani di Provinsi Aceh.....	245
Basri A. Bakar, Abdul Azis, Nazariah	
Efisiensi Penggunaan Alsintan dalam Usahatani di Lahan Pasir Pantai Selatan Kabupaten Bantul.....	257
Subagyo, Nugroho Siswanto	
Pengaruh Faktor Produksi dalam Penerapan Pengelolaan Tanam Terpadu (PTT) Padi Sawah di Bali.....	265
I Ketut Mahaputra, Suharyanto, Ngurah Arya	
SUBTEMA: SUMBERDAYA DAN KEARIFAN LOKAL	277
Revolusi Sumber Daya Berbasis Kearifan Lokal.....	278
Amruddin	
Analisis Komoditas Unggulan Tanaman Pangan Spesifik Lokasi di Provinsi Jambi.....	285
Adri, Erwan Wahyudi, Endrizal	
Zonasi Kawasan Terpapar Erupsi Gunung Merapi 2010 di Desa Kepuharjo sebagai Dasar Penentuan Tingkat Kesesuaian Lahan untuk Tanaman Jagung (<i>Zea Mays L.</i>).....	297
Siska Ema Ardiyanti, Gunawan Budiyanto, Mulyono	
Paradigma Baru Lahan Sawah sebagai Strategi Melestarikan Sumberdaya Lokal yang Ada di Pedesaan.....	312
Markus Patiung, Erna Haryanti, Dwi Prasetyo Yudo	

Analisis Komparatif Tanaman Perkebunan dan Kebutuhan Teknologi Tanaman Karet Rakyat di Provinsi Jambi.....	324
Firdaus, Erwan Wahyudi, Adri	
Strategi Optimasi Petani Gambir di Sebuah Nagari di Limapuluh Kota, Sumatera Barat	335
Osmet	
Potensi Pembangunan Biogas di Daerah Istimewa Yogyakarta dan Permasalahannya....	363
Sriyadi	
Keterkaitan Sektor Pertanian dengan Ketahanan Pangan Rumah Tangga di Desa Rawan Pangan Daerah Istimewa Yogyakarta.....	375
Rahima Kaliky, Sri Budhi Lestari, dan Nur Hidayat	
Kinerja Usahatani Budidaya Ikan Air Tawar di Kecamatan Sukaratu Kabupaten Tasikmalaya.....	391
Fadhila Najmi Laila Hikmat, Lestari Rahayu, Siti Yusi Rusimah	
Implementasi Program Gernas Kakao dalam Rangka Menghadapi MEA di Kabupaten Luwu Sulawesi Selatan.....	400
Eka Triana Yuniarsih, Rahima Kaliky	
SUBTEMA: KEMITRAAN DAN KOMUNIKASI	411
Produksi Benih Padi Melalui Pola Kemitraan antara Produsen dengan Penangkar di Daerah Istimewa Yogyakarta.....	412
Hano Hanafi dan Suradal	
Pola Kemitraan Usahatani Kedelai Edamame (<i>Glycine Max</i> (L) Merr) antara Petani dengan PT. Lumbang Padi di Kabupaten Garut.....	427
Carkum Cahyanto, Eni Istiyanti	
Pengelolaan Dana Penguatan Modal di Kelompok Peternak Sapi An dhini Rejo Kecamatan Kasihan Kabupaten Bantul.....	436
Budi Fajar Imaduddin, Lestari Rahayu, Siti Yusi Rusimah	
Dinamika Kelompok Usaha Budidaya Ikan Nila dengan Sistem <i>Collective Farming</i>	452
Ilham Ade Zakaria, Siti Yusi Rusimah, Sriyadi	
Pembangunan Pertanian Tanpa Kerjasama Sosial: Tantangan Menghadapi MEA 2015...	464
Endry Martius	
Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong di Indonesia Melalui Program Sarjana Membangun Desa Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong di Indonesia Melalui Program Sarjana Membangun Desa.....	476
Bambang Winarso	
Sejarah Pembangunan dan Perolehan Sertifikasi Ekolabel Hutan Rakyat Desa Sumberejo dan Selopuro.....	493
Purwanto	

Persepsi Petani terhadap Teknologi Pendampingan SL-PTT Kedelai di Gunungkidul Murwati, Sri Wahyuni dan Heri Basuki	506
Karakteristik Petani Sistem Integrasi Sapi Kelapa Sawit yang Mempengaruhi Adopsi Inovasi di Kabupaten Pelalawan..... Susy Edwina, Evy Maharani, Bungaran Situmorang	515
Komunikasi Pembangunan untuk Pemberdayaan Masyarakat di Era Otonomi Daerah.... Indardi	525
Keterlibatan Anggota Kelompok Wanita Tani dalam Kegiatan Lumbung Pangan..... Erlyta Dwi Hapsari, Siti Yusi Rusimah, Retno Wulandari	537
Kemitraan Petani dengan Industri Pengolah Ubi Jalar di Provinsi Jawa Barat Kurnia Suci Indraningsih	550

VALIDASI PELUANG PASAR HASIL TANGKAPAN DAN PRODUK OLAHAN IKAN PADA MASYARAKAT LOKAL WILAYAH PESISIR DI KABUPATEN MERAUKE

**Untari
Dirwan Muchlis
Norce Mote
David S. Pangaribuan
Boni Lantang
Irianis Latupeirissa
Rosa D Pangaribuan
Tarsisius Kanna**

Universitas Musamus Merauke
untari_83@yahoo.com

ABSTRAK

Banyaknya protein yang terkandung dalam ikan, mendorong masyarakat untuk mengkonsumsi ikan setiap harinya. Oleh karena itu, hasil olahan laut ini, khususnya ikan, bisa menjadi potensi bisnis daerah yang menili potensi alam melimpah seperti di Merauke. Tujuan penelitian ini untuk melakukan penilaian pada kondisi pasar saat ini dan peluang untuk mengembangkan pasar serta kemungkinan membuka kemitraan dalam pengembangan pasar bagi komoditas hasil tangkapan dan produk olahan ikan yang dihasilkan oleh kelompok binaan. Kegiatan ini dilaksanakan pada tahun anggaran 2014 dengan menggunakan metode survey. Teknik pengambilan sampel responden menggunakan teknik *snowball sampling* dengan sasaran responden adalah kelompok penangkapan ikan, kelompok olahan produk perikanan, dan pedagang. Alat yang akan digunakan untuk memperoleh data lapangan yaitu dengan menggunakan angket. Data survey lapangan diolah secara teknik tabulasi dan disajikan secara deskriptif kuantitatif. Kegiatan penangkapan dan strategi pendistribusian serta lingkungan pesaing masih lemah yaitu 39%, 35%, dan 48%. Sedangkan untuk sistem produk dan pasar, efisiensi dan kualitas produk, serta respon hasil tangkapan sudah baik yaitu pada kisaran 55% sampai dengan 67%. Kegiatan pengolahan untuk strategi usaha dan pesaing masih lemah yaitu 47%, dibandingkan dengan diferensiasi produk dan perluasan pasar, efisiensi dan lingkungan usaha pengolahan, serta respon pesaing pada usaha yang sama sudah cukup baik yaitu pada kisaran 66% samapi dengan 69%. Pedagang masih mengeluhkan kualitas hasil tangkapan dan hasil olahan perikanan yang terkadang masih dibawah standar pasar.

Kata kunci: tangkapan ikan, olahan ikan, merauke, peluang pasar.

PENDAHULUAN

Seiring dengan semakin bertambahnya jumlah penduduk maka semakin kompleks pula pola konsumsi atau permintaan ikan yang berkembang di masyarakat. Kemajuan teknologi dan tuntutan jaman mampu merubah selera dan preferensi dan permintaan ikan. Semakin hari orang cenderung menuntut penyediaan produk perikanan yang semakin sederhana dan praktismengikuti pola kesibukan dan aktifitas masing-masing orang atau keluarga. Yang menjadi permasalahan sekaligus tantangan bagi para pengambil kebijakan dan peneliti atau akademisi adalah a) mampukah produksi ikan yang ada dapat menopang kebutuhan masyarakat sekarang ini dan di masa mendatang; b) dapatkah kebocoran (*losses*) ikan yang diproduksi dapat dikurangi; c) bagaimana cara menjaga kualitas produk ikan sesuai permintaan pasar; d) bagaimana caranya supaya produksi ikan dapat ditingkatkan dengan perbaikan teknologi dan memperhatikan keamanan pangan (*food safety*) (Yusuf, 2007).

Sejalan dengan semakin meningkatnya kesejahteraan dan kualitas hidup masyarakat, tuntutan konsumen terhadap produk hasil perikanan yang siap saji serta mempunyai nilai tambah (*value added products*) dan terjamin kualitasnya, baik yang diperdagangkan dalam negeri maupun ekspor atau pasar internasional semakin lama semakin meningkat. Hal ini diiringi dengan perubahan gaya hidup dan pola konsumsi serta semakin beraneka ragamnya selera konsumen yang menuntut adanya diversifikasi produk baik jenis maupun penyajiannya (Maturbongs, 2001).

Sebagai negara kepulauan, yang 2/3 wilayah negara ini adalah laut, maka tidaklah mengherankan jika Indonesia memiliki berbagai sumber daya alam hasil kelautan yang luar biasa besar. Dikelilingi dengan lautan luas, menjadikan Indonesia sebagai salah satu negara yang memiliki potensi perikanan cukup tinggi. Jika kita perhatikan, protein yang terkandung dalam ikan merupakan salah satu sumber protein yang paling tinggi.

Banyaknya protein yang terkandung dalam ikan, mendorong masyarakat untuk mengkonsumsi ikan setiap harinya. Oleh karena itu, hasil olahan laut ini, khususnya ikan, bisa menjadi potensi bisnis daerah yang luar biasa pastinya (Anonymous, 2011). Merauke adalah salah satu kabupaten di Provinsi Papua yang memiliki potensi hasil ikan cukup tinggi yang didukung oleh keberadaah sungai Maro dan rawa-rawa alam sebagai tempat hidup biota perairan. Jumlah produksi ikan Kabupaten Merauke pada tahun 2012 sebanyak 58.222.356 kg. Pemasaran ikan hias antara pulau cukup tinggi juga pada tahun 2012 mencapai hingga 4.588.370 ekor. Jumlah nelayan sebanyak 20.386 orang dengan jumlah rumah tangga perikanan 5.845 KK. Jumlah rumah tangga

pembudidaya ikan yaitu sebesar 5,37%, penangkapan sebesar 88,47%, pengolahan 4,01% dan pengumpul 2,22% (Merauke dalam Angka, 2013).

Data diatas menunjukkan bahwa jumlah penangkap ikan di daerah ini sangat tinggi, sehingga besarnya hasil penangkapan ikan harus dibarengi dengan jumlah pengolahan agar hasil tangkapan dapat dimanfaatkan secara optimal mengingat bahwa komoditas hasil perikanan mudah rusak karena memiliki kandungan air tinggi.

Untuk menjawab permasalahan tersebut, pemerintah Indonesia melalui instansi terkait yaitu dinas perikanan dan kelautan membuat program-program pelatihan dan pendampingan bagi masyarakat untuk meningkatkan tangkapan dan olahan ikan. Selain itu pemerintah melalui IFAD telah mengembangkan proyek pembangunan masyarakat pesisir atau *Coastal Community Development Project (CCDP)*.

Untuk mengetahui informasi perkembangan data pemasaran dari kelompok yang dibina oleh Dinas Perikanan dan Kelautan yang di danai oleh IFAD maka kami perlu dilakukan survey peluang pasar terhadap kelompok-kelompok yang ada di wilayah perisr Kabupaten Merauke yang terdiri dari kelompok penangkapan dan kelompok pengolahan hasil ikan.

Tujuan yang ingin dicapai dalam kegiatan survey peluang pasar ini adalah untuk melakukan penilaian pada kondisi pasar saat ini dan peluang untuk mengembangkan pasar serta kemungkinan membuka kemitraan dalam pengembangan pasar bagi komoditas hasil tangkapan dan produk olahan ikan yang dihasilkan oleh kelompok binaan.

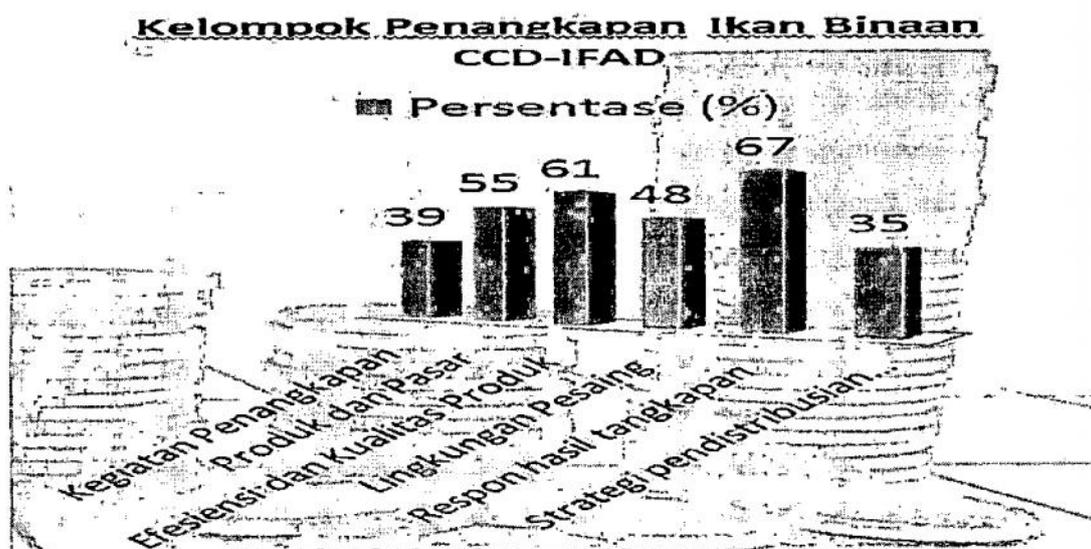
METODOLOGI

Kegiatan ini dilaksanakan pada tahun anggaran 2014 dengan menggunakan metode survey. Teknik pengambilan sampel responden menggunakan teknik *snowball sampling* dengan sasaran responden adalah kelompok penangkapan ikan, kelompok olahan produk perikanan, dan pedagang. Alat yang akan digunakan untuk memperoleh data lapangan yaitu dengan menggunakan angket untuk dapat menjawab tujuan survey. Data survey lapangan diolah secara teknik tabulasi dan disajikan secara deskriptif kuantitatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Peluang Penangkapan Perikanan

Hasil analisis peluang penangkapan perikanan yang diperoleh disajikan pada Gambar 1. Gambar 1 menunjukkan bahwa dari beberapa instrumen yang digunakan untuk melihat peluang pasar penangkapan perikanan pada kelompok binaan Dinas dan CCD-IFAD sudah menggunakan strategi cukup baik dan masih ada yang perlu diperhatikan.



Gambar 1. Persentase instrumen kelompok penangkapan ikan binaan CCD-IFAD

Hal-hal yang masih perlu mendapat perhatian dan perlu disikapi secara bijak adalah Instrumen strategi pendistribusian komoditas yaitu hasil tangkapan yang dijual ke pasar (pedagang pengumpul) sebesar 35%, untuk instrumen kegiatan penangkapan sebesar 39%, dan instrumen respon terhadap hasil tangkapan 48%, hal tersebut artinya hampir semua kelompok tidak memperhatikan persaingan dan tanggap terhadap strategi pemasaran hasil tangkapan ke pasar (pedagang pengumpul), sehingga tidak dapat melakukan realisasi terhadap respon pasar selain dari permintaan pasokan dari pelanggan dan pasar yang sudah ada.

Sedangkan Kegiatan penangkapan hampir selalu dilakukan namun dari segi pemasaran masih terbatas/sempit karena hanya mampu memenuhi kebutuhan pelanggan dan beberapa sudah ditentukan oleh pimpinan kampung. Sehingga dalam hal persaingan komoditi kuantitas tidak diperhatikan.

Kenyataan di lapangan menunjukkan bahwa kelompok-kelompok nelayan ini melakukan penjualan hasil tangkap perikanan ke pedagang-pedagang pengumpul yang sudah lama dan sistem penentuan pedagang melibatkan pihak aparat kampung lokal

sebagai pengambil keputusan. Hal tersebut menyebabkan tidak terbukanya peluang pasar yang lebih luas karena sistem monopoli dari pedagang pengumpul. Respon terhadap hasil tangkapan 48%, dalam hal ini berbanding lurus dengan kegiatan penangkapan, dimana kelompok penangkapan tidak memiliki strategi dalam persaingan karena sempitnya pilihan pasar yang ada dalam memasarkan komoditi tersebut.

Terdapat beberapa instrumen yang sudah dijalankan cukup baik oleh para kelompok penangkapan ikan binaan CCD-IFAD. Hasil penilaian menunjukkan bahwa kelompok penangkapan ikan untuk upaya menjaga atau menciptakan instrumen kualitas produk dan pasar sebesar 55%, hal tersebut menjelaskan bahwa dari segi produk, harga dan jasa belum sepenuhnya mengikuti *trend* pasar sehingga dalam mengidentifikasi kemungkinan pasar baru, harga terbaik sesuai *trend* pasar yang berlaku dan jasa yang diciptakan tidak tercapai dengan maksimal. Harga produk tidak mengikuti *trend* pasar dapat disebabkan karena penentuan harga ada ditingkat pedagang yang didalamnya juga dipengaruhi oleh kebijakan aparat kampung, sehingga peranan nelayan sebagai penentu harga hasil tangkapan masih rendah dan perlu ditingkatkan kapasitasnya. Perlu dilakukan regulasi pemerintah terkait dalam penentuan harga dasar untuk hasil tangkapan nelayan berdasarkan jenis dan kualitas produk agar tingkat ekonomi masyarakat kelompok nelayan dapat membaik.

Instrumen efisiensi dan kualitas produk sebesar 61%, artinya bahwa dalam kelompok penangkapan ikan sudah memperhatikan efisiensi kuantitas dan kualitas dari ikan yang ditangkap namun dalam mempelajari cara/sistem tangkapan yang baru baik dari pesaing ataupun tidak, hal tersebut tidak menjadi perhatian. Kelompok nelayan pada dasarnya sudah efisien dalam hal penggunaan tenaga kerja dan sudah melakukan penanganan hasil tangkapan ikan segar cukup baik, walaupun secara kapasitas masih perlu ditingkatkan dalam hal teknologi dengan memperhatikan kuantitas dan kualitas alat. Jumlah alat pendingin atau pengawet perlu menjadi perhatian, karena disaat nelayan akan melakukan peningkatan hasil tangkapan akan kesulitan dalam menampung hasil tangkapan saat pasar belum sepenuhnya dapat menyerap/mengonsumsi hasil tangkapan, karena seperti yang kita ketahui ikan cepat mengalami kemunduran mutu.

Sedangkan instrumen respon nelayan/kelompok terhadap hasil tangkapan mereka sebesar 67%, yang artinya respon nelayan terhadap permintaan pasar sangat tinggi namun tidak dapat memperluas pangsa pasar, sehingga dalam peningkatan jumlah hasil tangkapan ikan tidak dapat dilakukan karena terbatasnya kemampuan mereka dalam menentukan siapa pasar yang akan mereka tuju untuk memasarkan hasil tangkapan.

Hal-hal positif yang ditemui di lapangan menunjukkan bahwa 1) penangkapan hasil perikanan kelompok nelayan meningkat 8% setelah ada pendanaan dari CCD-IFAD walaupun volume penangkapan juga masih sangat dipengaruhi oleh musim ikan di perairan sekitar Merauke, 2) penjualan hasil tangkapan ikan nelayan meningkat 8%, hal ini berkorelasi dengan peningkatan hasil tangkapan, 3) nelayan tangkap yang ada dikampung-kampung pada dasarnya sudah memiliki konsumen pedagang pengumpul tetap, sehingga hasil tangkapan selalu ada yang membeli dan menampung tetapi disini nelayan tidak dapat menentukan harga karena jumlah pedagang pengumpul yang menampung atau membeli karena penentuan jumlah pedagang pengumpul yang masuk ke kampung-kampung dan kelompok nelayan ditentukan oleh aparat kampung, 4) meningkatnya kualitas hasil tangkapan sebelum dijual ke pasar. Komoditi yang dihasilkan oleh para kelompok penangkap ikan binaan CCD-IFAD akan dijual dengan sistem satuan gr/kg, atau tumpukan/tali. Jenis hasil tangkapan yang dihasilkan yaitu udang besar dengan harga jual Rp 30.000/kg, udang kecil Rp 15.000/kg, ikan kakap Rp 30.000/kg, gastor Rp 6.000/kg.

Kendala-kendala yang dihadapi oleh kelompok penangkapan di lapangan antara lain.

1. Memiliki sumber daya manusia yang rendah didalam kelompok binaan.
2. Nelayan sampai saat ini hanya sebagai penerima harga dan penentu harga hanya ada ditingkat pedagang dan aparat kampung setempat.
3. Jalur Transportasi kurang baik (memakan waktu cukup lama untuk sampai ke tujuan) untuk kelompok atau nelayan yang berada jauh dari pusat kota seperti daerah Kuler, Onggaya, Tomer, Tomerau, Kumbe dan Onggaya, serta wilayah lainnya yang letak daerah masih relatif jauh dari pusat pemasaran dan informasi.
4. Penangkapan tidak mengalami peningkatan tahun sebelumnya.
5. Kondisi sulit pada musim tertentu (misalnya musim hujan dan musim ombak) yang akan menurunkan jumlah tangkapan ikan.
6. Rata-rata kelompok/nelayan hanya memasarkan pada wilayah lokal (khususnya ke kelompok pengolahan binaan IFAD), yaitu di tingkat konsumen pedagang pengumpul dan konsumen akhir di sekitar pasar Merauke.
7. Masih banyak yang belum melakukan kerjasama dengan pihak luar karena di sebabkan kurangnya informasi kebutuhan pasar di luar Merauke.
8. Wadah/*Packing* untuk pengangkutan komoditi tidak sesuai dengan standar sehingga dapat merusak hasil tangkapan. Selama ini nelayan/masyarakat masih

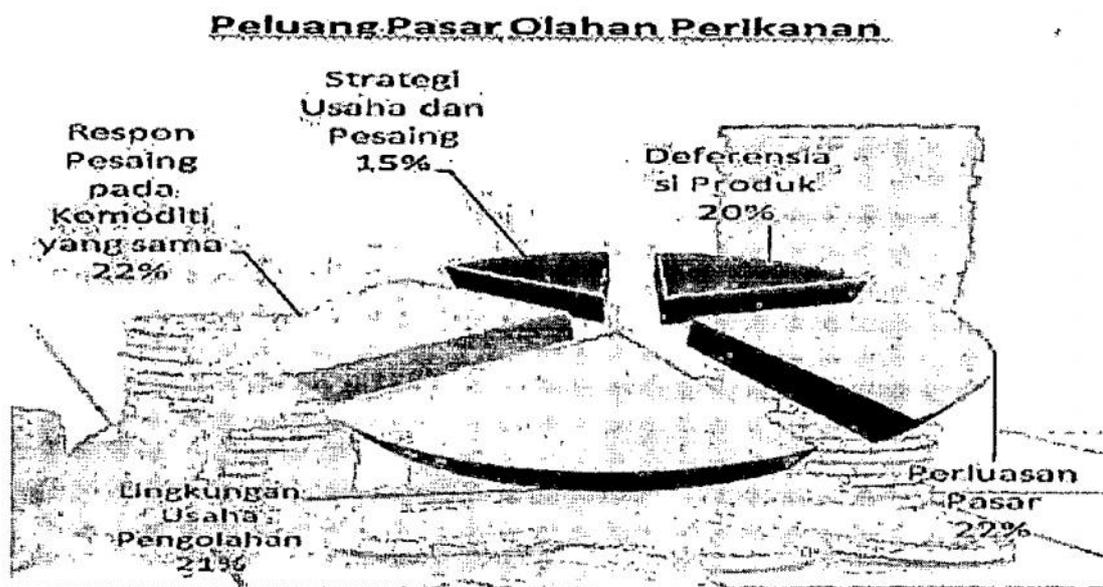
menggunakan wadah pengangkutan dan transportasi dengan menggunakan karung, noken dan kadang di buat tusukan untuk membawa ikan.

9. Untuk meningkatkan hasil tangkapan, maka masyarakat harus memperbaiki teknologi yang digunakan untuk menangkap ikan di laut.
10. Kurangnya modal dan investor baru/ pengumpul.

Analisis Peluang Pasar Hasil Olahan Perikanan

Produk hasil olahan hasil perikanan yang dihasilkan oleh kelompok binaan di kota Merauke berupa produk olahan ikan Gabus yaitu ikan asin, kerupuk ikan, bakso ikan, nagged, terasi udang, dan abon ikan gabus. Data hasil survey lapangan ditunjukkan pada Gambar 2.

Gambar 2 menunjukkan bahwa beberapa hal sudah terlihat cukup baik tetapi tetap masih harus diperhatikan dan disikapi dengan baik untuk perubahan dan kemajuan perekonomian masyarakat nelayan yang mengolahan hasil ikan.



Gambar 2. Peluang pasar olahan perikanan

Deskripsi hasil survey lapangan sebagai berikut.

1. Respon pedagang/konsumen terhadap produk olahan hasil perikanan bahwa kelompok binaan telah merespon pesaing dengan melihat dan mengamati kelemahan-kelemahan dari pesaing dan mengadopsi kelebihan-kelebihan yang dimiliki oleh pesaing, ini dapat dilihat hampir 69% kelompok binaan merespon pesaing. Namun masih terkendala oleh pesaing dari industri olahan yang lebih mapan. Informasi lapangan menunjukkan bahwa sudah ada upaya kelompok untuk

menawarkan hasil olahan produk ke konsumen pedagang atau konsumen tingkat akhir.

Untuk beberapa produk olahan terjadi permintaan berulang seperti produk olahan ikan asin dan terasi, sedangkan produk abon, kerupuk udang, bakso ikan dan nugget ada yang tidak terjadi permintaan berulang. Itu artinya masih perlu ditingkatkan kepekaan kelompok binaan dalam melakukan diferensiasi produk dan perluasan pasar dengan tetap memperhatikan keunggulan pesaing dan keinginan dari konsumen. Sedangkan produk olahan lainnya seperti abon ikan, kerupuk udang, nugget, dan bakso ikan ada yang sudah jalan dengan baik dengan menggunakan kemasan dan berlabel serta sudah terdaftar di Departemen Kesehatan, seperti di kelompok pengolahan yang berada di Kampung Samkai menggunakan kemasan untuk produk abon ikan.

2. Respon pedagang terhadap diferensiasi produk dan perluasan pasar 67%, kelompok olahan perikanan rata-rata melakukan pengembangan produk olahan dan juga melakukan penawaran produk menjawab respon terhadap permintaan pasar namun belum maksimal dikarenakan kendala perluasan pasar yang hanya terdapat pada pasar lokal dan juga masih kurang dapat menyerap produksi yang dihasilkan kelompok pengolahan hasil perikanan. Kemampuan pedagang dalam menampung hasil olahan ikan juga terbatas, hal tersebut dipengaruhi beberapa hal yaitu kemampuan kapasitas gudang dan tergantung permintaan pasar. Volume konsumsi pasar lokal tidak mampu menampung olahan ikan yang dihasilkan oleh masyarakat tetapi pada musim tertentu masih mengalami kekurangan produksi. Faktor-faktor yang menyebabkan turunnya produksi hasil olahan terutama ikan asin dan terasi yaitu: kekurangan bahan baku ikan gabus segar pada musim hujan dan kadang-kadang wilayah tertentu kekurangan pasokan garam untuk pembuat ikan asin. Daerah tersebut adalah wilayah Kuler dan Onggaya yang pernah beberapa kali mengalami kelangkaan garam.
3. Respon konsumen tingkat pedagang terhadap efisiensi usaha dan kemampuan kelompok menjaga lingkungan pasar yang stabil. Kelompok sudah melaksanakan kemitraan dan mempunyai pelanggan tetap namun belum mencapai maksimal, hal ini dapat dilihat dengan 66% kelompok binaan yang melakukan hal tersebut. Kemitraan yang dilakukan oleh kelompok pengolahan hasil perikanan dengan konsumen tingkat pedagang besar, toko-toko, kios dan swalayan. Hal ini bertujuan untuk menjamin daya jual produk olahan. Produk olahan yang sudah dipasarkan

dengan menggunakan sistem kemitraan adalah ikan asin gabus, abon ikan gabus dan terasi udang. Namun masih terdapat beberapa produk olahan dari kelompok binaan yang masih dipasarkan ditingkat rumah tangga. Hal tersebut dikarenakan lemahnya sistem pemasaran yang dilakukan oleh kelompok, sudah ada upaya yang dilakukan masyarakat untuk menawarkan produk ke pasaran tetapi belum terjadi permintaan berulang.

Hasil analisis peluang pasar olahan perikanan, yang menjadi kelemahan kelompok binaan yaitu hanya mencapai 15% dari seluruh upaya peluang pasar olahan perikanan pada kelompok binaan (hanya 47% hasil instrumen tercapai) adalah bagaimana menciptakan strategi usaha untuk menghadapi pesaing yang sudah mempunyai produk sesuai dengan standar yang diinginkan pasar terutama yang berskala besar.

Upaya menghadapi pesaing yang sudah memiliki konsumen loyal dengan standar kualitas mutu lebih baik dibandingkan produk yang dihasilkan oleh kelompok masyarakat binaan dimana produk yang dihasilkan belum semua menggunakan kemasan yang baik dan belum semua produk yang dihasilkan terdaftar di Departemen Kesehatan.

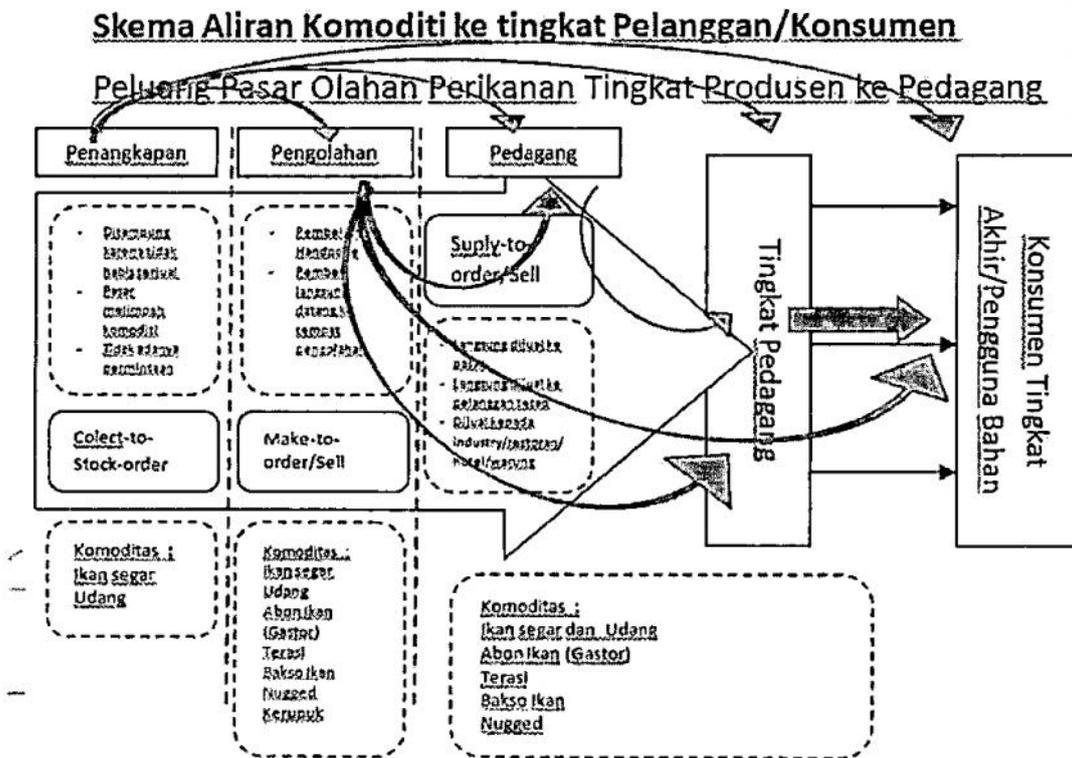
Analisis Peluang Pasar Tingkat Pedagang

Hasil survey dilapangan peluang pasar ditingkat pedagang menunjukkan bahwa hampir 70% pasokan produk perikanan diambil langsung ke tempat kelompok penangkapan, 30% sisanya di antar langsung ke pedagang. Hasil tangkapan ikan sebigain besar diambil di tempat penangkapan dan sebigaian juga ada yang diantar ke konsumen pedagang atau konsumen tingkat akhir. Informasi di lapangan, jika jumlah tangkapan di atas 30 kg tidak diambil pedagang maka nelayan akan mengantar sendiri ke pedagang pengumpul. Produk olahan seperti ikan asin banyak diterima ditempat oleh pedagang besar di Kota Merauke. Pedagang akan mendistribusikan ikan asin di pasar lokal dan domestik. Menurut informasi pedagang, pasar lokal hanya mampu menyerap produk ikan asin dari satu pedagang 100 kg per bulan.

Hasil survey menunjukkan bahwa pedagang pada umumnya sudah memiliki mitra tetap dalam pemenuhan pasokan produk perikanan baik ikan segar maupun produk olahan. Untuk pedagang yang membeli ikan segar biasanya bermitra dengan restoran, rumah makan serta pedagang pengecer di pasar tradisional. Sedangkan pedagang produk olahan ikan sudah memiliki mitra kerja sampai Pedagang yang menjadi pembeli atau penampung produk dari para kelompok penangkapan dan kelompok pengolahan

hampir semuanya sudah memiliki pasar, baik pasar lokal ataupun pasar domestik. Sebagian produk sudah dijual sampai pasar domestik yakni produk olahan ikan asin dan terasi, sedangkan produk olahan lainnya hanya di jual di pasar Merauke yaitu berupa ikan segar atau produk olahan seperti nugged, bakso ikan, kerupuk udang, dan abon ikan.

Pedagang ikan segar maupun pedagang hasil olahan ikan hampir semua memiliki beberapa sumber pasokan bahan dagangan, hal ini dilakukan agar menjamin tersedianya produk jika terjadi permintaan dari konsumen beberapa industri rumah tangga. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat bagaimana skema aliran komoditi baik dari mitra maupun diluar mitra kelompok binaan yang terjadi pada pasar yang ada di merauke pada gambar 3 dibawah.



Gambar 3. Skema aliran komoditi ke tingkat pelanggan/konsumen

Pada Gambar 3. dapat dilihat ada tiga wilayah aliran produk komoditi perikanan, dimana terdiri dari wilayah penangkapan, pengolahan dan perdagangan. Masing-masing wilayah memiliki aliran komoditi yang berbeda-beda yaitu :

1. Wilayah Penangkapan Komoditi Perikanan
 - i. Penangkapan – Konsumen Tingkat konsumen
 - ii. Penangkapan – Pedagang Pengumpul
 - iii. Penangkapan – Pedagang Tingkat Akhir
 - iv. Penangkapan – Pedagang Tingkat Akhir – Konsumen Tingkat akhir

- v. Penangkapan – Pedagang Pengumpul – Pedagang Tingkat Akhir – Konsumen
2. Wilayah Pengolahan Komoditi Perikanan
 - i. Pengolahan – Konsumen
 - ii. Pengolahan – Pedagang Tingkat Akhir – Konsumen
 - iii. Pengolahan – Pedagang Pengumpul – Pedagang Tingkat Akhir – Konsumen
3. Wilayah Pedagang Komoditi Perikanan
 - i. Pedagang Pengumpul – Pedagang Tingkat Akhir – Konsumen
 - ii. Pedagang Tingkat Akhir – Konsumen

KESIMPULAN

Kegiatan penangkapan dan strategi pendistribusian serta lingkungan pesaing masih lemah yaitu 39%, 35%, dan 48%. Sedangkan untuk sistem produk dan pasar, efisiensi dan kualitas produk, serta respon hasil tangkapan sudah baik yaitu pada kisaran 55% sampai dengan 67%. Kegiatan pengolahan untuk strategi usaha dan pesaing masih lemah yaitu 47%, dibandingkan dengan diferensiasi produk dan perluasan pasar, efisiensi dan lingkungan usaha pengolahan, serta respon pesaing pada usaha yang sama sudah cukup baik yaitu pada kisaran 66% sampai dengan 69%. Pedagang masih mengeluhkan kualitas hasil tangkapan dan hasil olahan perikanan yang terkadang masih dibawah standar pasar.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami tujukan kepada : Rektor Universitas Musamus yang telah memberikan ruang dan waktu bagi penelitian bagi kami, Pemerintah Kabupaten Merauke, Dinas Perikanan dan Kelauran Kabupaten Merauke yang telah mendukung terlaksananya penelitian ini secara materiil. CCDP-IFAD Kabupaten Merauke, Kelompok masyarakat binaan IFAD, serta pihak-pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu yang telah membantu secara langsung dan tidak langsung dalam penelitian kami.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonimous. 2011. Potensi Bisnis Hasil Olahan Ikan. Pusat Peluang Usaka dan Jaringan Bisnis
- UMKM. (Online). www.bisnisukm.com. Di akses tanggal 8 Januari 2014. Tersedia.
- BPS, 2013. Merauke Dalam Angka. Tidak di Publikasikan
- Yusuf M, 2007. Kajian Pemasaran dan Pengembangan *Value Added Product* dengan Pemanfaatan Rajungan Menjadi Produk Olahan. Universitas Diponegoro. Tidak Dipublikasikan.