

IDENTIFIKASI KEBUTUHAN PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA KERAMBA JARING APUNG (KJA) DI KABUPATEN JAYAPURA

Ralph A. N. Tuhumury^{1*}, Yudi Prayitno¹, Sitti Khairul Bariyyah¹, Agustina Tri
Kusuma Dewi² dan Laurina Ansanay¹

¹Program Studi Budidaya Perairan - Universitas Yapis Papua

²Program Studi Pemanfaatan Sumberdaya Perikanan Universitas 17 Agustus 1945 Banyuwangi

Received: 06 Desember 2021 - Accepted: 17 Januari 2022

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk Mengidentifikasi kebutuhan pengembangan usaha untuk kelompok masyarakat/pelaku usaha Budidaya Keramba Jaring Apung (KJA) di Kabupaten Jayapura. Penelitian ini dilaksanakan di Kabupaten Jayapura dan dilaksanakan selama 2 bulan. Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini ada dua jenis, yaitu data primer dan data sekunder. Data yang digunakan untuk survey untuk identifikasi dan strategi peningkatan akses keuangan pada sektor perikanan meliputi: Profil Pelaku usaha perikanan, Aspek Pasar dan pemasaran Usaha perikanan dan Sumber pembiayaan modal Usaha perikanan. Untuk memperoleh data lapangan dilakukan dengan menggunakan beberapa metode, yaitu melalui pengamatan (observasi), wawancara, diskusi kelompok terarah dan pencatatan terhadap data-data yang diperlukan sesuai tujuan penelitian. Hasil penelitian ini menunjukkan Pengembangan Kemitraan dan pemberdayaan masyarakat merupakan salah satu cara yang dapat ditempuh untuk menjamin keberlangsungan usaha dan pekerjaan di sektor Perikanan. Permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha yaitu aspek lemahnya kualitas sumberdaya manusia yang berdampak kepada: a) Pengelolaan usaha yang belum profesional, terutama dalam hal pembukuan, pemasaran dan pembiayaan lainnya. b) Sulitnya mendapatkan pinjaman modal dari perbankan, mengingat usaha ini tidak memiliki agunan yang cukup. c) Perkembangan usaha sangat tergantung kepada pribadi si pengusaha, d) Lemahnya inovasi teknologi, finansial, manajemen, pemasaran hasil dan akses terhadap pelayanan pendukung. Kenyataan di lapangan menunjukkan bahwa tidak sedikit usaha kecil yang mengalami kegagalan, namun sebaliknya banyak juga usaha kecil yang mencapai keberhasilan. Oleh karena itu perlu mendapat perhatian yang serius dari berbagai pihak

Kata Kunci: Pengembangan Usaha, Perikanan, Budidaya, Keramba Jaring Apung

ABSTRACT

This study aims to identify the need for business development for community groups/business actors in Floating Net Cage Cultivation (KJA) in Jayapura Regency. This research was conducted in Jayapura Regency and was carried out for two months. Two types of data were collected in this study, namely primary and secondary data. The data used for the survey for identification and strategy to increase access to finance in the fisheries sector include the Profile of fishery business actors, market and marketing aspects of fishery business and sources of capital financing for fishery business. Several methods were used to obtain field data: observation, interviews, focus group discussions and recording of the necessary data according to the research objectives. The results of this study indicate that Partnership Development and

* Korespondensi:

Email : ralphtuhumury@uniyap.ac.id

Alamat : Fakultas Perikanan & Ilmu Kelautan Universitas Yapis Papua
Jl. Sam Ratulangi No. 11 Dok V Atas, Kota Jayapura-Papua

community empowerment is one way that can be taken to ensure business continuity and employment in the Fisheries sector. The problems faced by business actors are aspects of the poor quality of human resources, which impact: a) Unprofessional business management, especially in bookkeeping, marketing and another financing. b) It is difficult to get capital loans from banks, considering that this business does not have sufficient collateral. c) Business development depends on the entrepreneur's personality, d) Weak innovation in technology, finance, management, marketing of products and access to supporting services. The reality on the ground shows that not a few small businesses have failed, but on the contrary, many small businesses have achieved success. Therefore, it needs serious attention from various parties

Keywords: Business Development, Fisheries, Aquaculture, Floating Net Cages

PENDAHULUAN

Total Produksi Perikanan Nasional pada tahun 2017 mencapai 24,21 juta ton. Produksi tersebut terdiri dari produksi perikanan budidaya sebesar 17,22 juta ton dan produksi perikanan tangkap sebesar 6,99 juta ton. Tingkat pertumbuhan produksi perikanan Tahun 2015-2017 sebesar 3,97% per tahun. Kontribusi pertumbuhan tersebut terdiri pertumbuhan produksi perikanan tangkap sebesar 1,95% per tahun dan perikanan budidaya sebesar 4,96%. Perkembangan dari produksi perikanan Indonesia, berdasarkan data produksi perikanan di BPS tahun 2017 menunjukkan peningkatan produksi dari tahun ke tahun (KKP RI, 2017)

Dengan melihat potensi sumberdaya perikanan yang dimiliki Indonesia tersebut dan produksi yang dihasilkannya menunjukkan bahwa sektor kelautan dan perikanan memiliki potensi yang baik untuk berkontribusi di dalam pertumbuhan perekonomian Indonesia. Kegiatan perikanan di Indonesia, hingga saat ini masih didominasi oleh usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), baik oleh nelayan penangkap maupun nelayan pengolah hasil tangkapan.

Jumlah UMKM saat ini yang mencapai 65,4 juta. Dari angka tersebut Data Asosiasi Fintech Pendanaan Bersama Indonesia (AFPI), menunjukkan, dari total sekitar 65,4 juta UMKM, sekitar 77,6 persen di antaranya tidak dapat menjangkau akses kredit perbankan maupun fintech. Sebagai salah satu pilar terpenting dalam perekonomian Indonesia, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) telah berkontribusi terhadap Produk Domestik

Bruto (PDB) sebesar 61,07 % atau senilai Rp 8.573,9 triliun, lebih tinggi dari usaha besar yang mencapai Rp 5.464,7 triliun. UMKM mampu menyerap 117 juta pekerja atau 97% dari total tenaga kerja yang ada. Dengan rincian, usaha mikro sebanyak 107,4 juta, usaha kecil sebanyak 5,8 juta, dan usaha menengah sebanyak 3,7 juta. Berdasarkan data dari Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM), UMKM telah menghimpun hingga 60,4% dari total investasi dengan nilai investasi yang diprediksi ada pada angka Rp10-15 juta.

Di Provinsi Papua khusus untuk UKM di bidang perikanan, merupakan UKM yang memiliki akses perbankan paling sedikit, dan selama ini lebih banyak yang mendapatkan modal kerja dari rentenir atau tengkulak yang cenderung memberatkan nelayan. Terkait dengan ini, maka dukungan lembaga keuangan terhadap pembiayaan usaha perikanan dalam suatu kemitraan yang lebih adil dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak sangat diperlukan. Berbagai permasalahan yang terjadi saat ini antara lain seperti sulitnya prosedur perbankan bagi masyarakat nelayan, pembudidaya, pemasar dan pengolah hasil perikanan yang sebagian besar merupakan pelaku usaha skala kecil. Selain itu suku bunga kredit yang relatif tinggi juga menjadi salah satu penghambat berkembangnya usaha perikanan di Papua. Dampak dari terbatasnya akses permodalan usaha perikanan adalah sulitnya perkembangan usaha perikanan yang cenderung stagnan. Di sisi lain terbatasnya akses permodalan bagi nelayan juga menyebabkan

pemanfaatan sumberdaya ikan yang tidak berimbang terutama di daerah pesisir.

Kurang berkembangnya sektor perikanan, juga terlihat di Provinsi Papua. Permasalahan utama yang dihadapinya memang terletak pada keterbatasan modal dalam menjalankan usaha bagi para pelakunya. Hingga saat ini masih sedikit lembaga keuangan, baik milik pemerintah maupun swasta, dan lembaga-lembaga pembiayaan lainnya yang mau menjalin mitra dengan usaha nelayan ini baik dalam bentuk kredit biasa ataupun memberikan pinjaman dengan bunga ringan atau tanpa agunan sebagaimana kemitraan yang dikembangkan dengan UKM lainnya, misalnya kelompok tani. Akibatnya, usaha yang dijalankan oleh nelayan tersebut masih sangat bergantung pada tengkulak atau rentenir yang tidak terlalu banyak syarat termasuk tidak perlu persyaratan kelayakan finansial usaha yang selalu menjadi bahan evaluasi awal lembaga keuangan.

Berdasarkan studi awal, faktor penyebab berkembangnya kemitraan yang cenderung deskriminatif antara nelayan dengan para tengkulak atau rentenir adalah kebutuhan mendesak terhadap modal usaha, mudah administrasinya, dan telah terbiasa (tradisi). Sementara jenis pinjaman nelayan kepada tengkulak dapat berupa uang, alat tangkap dan lainnya. Padahal kekuatan modal tengkulak dan rentenir juga terbatas, sehingga dalam pembiayaan pun terbatas, sedangkan mereka mengharapkan keuntungan yang besar dari nelayan yang diberi pinjaman. Akibatnya nelayan sering hanya mencari penghasilan untuk makan hari itu saja, sehingga program atau usaha untuk peningkatan kesejahteraan pun menjadi minim bahkan tidak ada. Efeknya adalah sebagian besar kehidupan nelayan terutama di wilayah pesisir Papua masih berada di bawah garis kemiskinan.

Permasalahan ini harus diselesaikan dengan tepat dan efektif agar kemitraan usaha perikanan dengan lembaga keuangan yang ada akan berkembang secara optimal dan saling menguntungkan. Kemitraan tersebut diduga dapat dirangsang melalui peran aktif lembaga keuangan dan pemerintah dalam membantu usaha yang dijalankan oleh pelaku usaha

perikanan. Misalnya dengan memberlakukan persyaratan kredit yang dipermudah, pemerintah menjadi penjamin kredit dan kelanggengan mitra usaha perikanan tangkap dengan lembaga keuangan, sekaligus sebagai pengawas, lembaga keuangan terlibat lebih teknis dalam mitra usaha (menangani langsung keuangan usaha), atau mengembangkan skema-skema mitra usaha yang lebih meringankan nelayan tangkap, pengolah dan pedagang ikan maupun pembudidaya namun tetap menguntungkan lembaga keuangan. Oleh karena itu, penelitian yang mendalam dan menyeluruh sangat diperlukan guna menghasilkan model pengembangan akses keuangan yang lebih tepat dan secara nyata dapat mendorong perkembangan yang lebih baik bagi usaha perikanan di Provinsi Papua. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi pengembangan usaha untuk kelompok masyarakat/pelaku usaha budidaya perikanan di Kabupaten Jayapura

METODE PENELITIAN

Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kabupaten Jayapura yang terdapat di pesisir Provinsi Papua, yaitu Kabupaten Jayapura. Kabupaten Jayapura memiliki aneka potensi kekayaan sumberdaya alam yang melimpah baik di darat maupun di laut. Potensi perikanan yang sangat tinggi meliputi berbagai jenis ikan laut bergizi tinggi seperti jenis pelagis, demersal, udang dan lain-lain.

Waktu Pelaksanaan Penelitian

Kegiatan penelitian berlangsung selama 2 (dua) bulan, dimulai dari bulan Oktober sampai dengan bulan November 2021.

Jenis Data Yang Dikumpulkan

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini ada dua jenis, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang langsung dikumpulkan di lapangan berkaitan dengan usaha perikanan dan kegiatan lembaga

keuangan. Data sekunder merupakan data-data yang tersedia pada instansi terkait, lembaga penelitian, dan lainnya yang mendukung kelengkapan data yang dibutuhkan dalam penelitian. Adapun data yang dikumpulkan baik dari jenis data primer maupun data sekunder. Data yang digunakan untuk survei untuk identifikasi dan strategi peningkatan akses keuangan pada sektor perikanan meliputi: Profil pelaku usaha perikanan, aspek pasar dan pemasaran usaha perikanan dan sumber pembiayaan modal usaha perikanan.

Metode Pengumpulan data

Untuk memperoleh data lapangan dilakukan dengan menggunakan beberapa metode, yaitu melalui pengamatan (observasi), wawancara, diskusi kelompok terarah dan pencatatan terhadap data-data yang diperlukan sesuai tujuan penelitian. Dalam pelaksanaan kegiatan lapangan, setiap peneliti utama maupun peneliti lapang akan menggunakan kuesioner untuk masing-masing jenis narasumber untuk mendapatkan keseragaman informasi dari setiap narasumber yang akan diwawancarai secara mendalam (*indepth interview*).

Dengan menggunakan kuesioner tersebut maka peneliti lapang akan memiliki guidance atau petunjuk jelas dalam mencari responden, bagaimana melakukan wawancara dan informasi apa yang dibutuhkan agar memberikan manfaat sebesar-besarnya dalam kajian ini. Kuesioner disusun sedemikian rupa dengan urutan topik dan bahasan yang akan ditanyakan kepada responden.

Pemilihan responden ditetapkan secara sengaja dengan menggunakan metode purposive sampling berdasarkan jenis usaha yang dijalankan calon responden. Total responden berjumlah 10 orang. Responden yang akan dijadikan sebagai responden dan diwawancarai secara mendalam (*indepth interview*) adalah masyarakat pesisir berdasarkan pekerjaan yang terkait dengan kegiatan perikanan budidaya.

Tahapan pelaksanaan kegiatan

Adapun teknik pengumpulan data dilakukan melalui beberapa kegiatan antara lain sebagai berikut:

- a) Pengumpulan data primer melalui penelitian lapangan, yaitu survei secara langsung kepada obyek penelitian yang merupakan responden/pelaku usaha sesuai lingkup penelitian ini. Kegiatan ini dimaksudkan untuk memperoleh data yang relevan, aktual dan valid baik data kualitatif (persepsi) maupun data kuantitatif (data angka/numerik),
- b) Pengumpulan data sekunder dilaksanakan melalui pengumpulan data laporan dinas, lembaga keuangan dan instansi lain yang relevan termasuk data dari hasil penelusuran melalui internet (browsing),
- c) Studi komprehensif, yaitu melakukan kajian terhadap materi, bahan dan hasil penelitian yang relevan dan berkaitan dengan materi kegiatan penelitian ini, baik secara teoritis maupun praktis pelaksanaannya.

Pelaksanaan kegiatan penelitian (lapangan dan pasca lapangan) dilakukan sedemikian rupa agar dapat menjawab tujuan pelaksanaan kegiatan penelitian ini. Secara detail tahapan pelaksanaan kajian ini adalah:

- a) Mengidentifikasi responden kajian mencakup:
 - Melakukan diskusi dengan tokoh masyarakat setempat,
 - Identifikasi calon responden sesuai dengan kriteria dan jumlah responden yang ditetapkan untuk masing-masing wilayah penelitian.
- b) Menganalisis Profil Pelaku usaha perikanan
- c) Menganalisis Aspek Pasar dan pemasaran Usaha perikanan

Analisis Data

Analisis Profil Pelaku usaha perikanan

Data-data yang dianalisis antara lain: lama kegiatan usaha di sektor perikanan, kepemilikan surat ijin usaha perikanan, perkembangan kegiatan usaha, kegiatan-kegiatan yang pernah diikuti, kepemilikan lahan, prospek usaha menyangkut permintaan pasar, ketersediaan bahan baku, teknologi dan pendapatan, kerjasama kemitraan dan lain-lain.

Menganalisis Aspek Pasar dan pemasaran Usaha perikanan

Data-data yang dianalisis antara lain: Data bentuk produk pemasaran, jenis komoditas, cara memasarkan produk, wilayah pemasaran, cara transaksi jual beli, sasaran penjualan produk, promosi, tingkat persaingan dalam pemasaran, kebijakan penentuan harga, kendala yang mempengaruhi jumlah produksi dan lain-lain.

139° -140° Bujur Timur. Kabupaten Jayapura berada pada posisi equatorial antara 130°-141° Bujur Timur dan 127°-349° Lintang Selatan. Berdasarkan posisi geografisnya, Kabupaten Jayapura memiliki batas-batas:

- Sebelah Utara – Samudera Pasifik;
- Sebelah Selatan – Kabupaten Pegunungan Bintang dan Kabupaten Tolikara;
- Sebelah Barat – Sarmi;
- Sebelah Timur - Kota Jayapura dan Kabupaten Kerom

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Wilayah Kajian Keadaan Geografis

Secara astronomis, Kabupaten Jayapura terletak antara 2°-3° Lintang Selatan dan antara

Tabel 1. Luas Daerah Menurut Kecamatan di Kabupaten Jayapura, 2020

Kecamatan	Ibukota Kecamatan	Luas Total Area (km ² /sq.km)
Kaureh	Lapua	4 357,9
Airu	Hulu Atas	3 099,0
Yapsi	Bumi Sahaja	1 291,3
Kemtuk	Sama	258,3
Kemtuk Gresi	Klaisu	182,4
Gresi Selatan	Bangai	143,9
Nimboran	Tabri	710,2
Namblong	Karya Bumi	193,7
Nimbokrang	Nembukrang	774,8
Unurum Guay	Garusa	3 131,3
Demta	Demta	497,5
Yokari	Meukisi	519,5
Depapre	Waiya	404,3
RaveniRara	Necheibe	467,4
Sentani Barat	Dosay	129,2
Waibu	Doyo Lama	258,3
Sentani	Hinekombe	225,9
Ebungfauw	Ebungfauw	387,4
Sentani Timur	Nolokla	484,3
Kabupaten Jayapura		17.516,6

Sumber: BPS Kabupaten Jayapura, 2020

Luas wilayah Kabupaten Jayapura yang mencapai 17.516,6 km² (Tabel 1) habis terbagi

menjadi 19 Distrik. Karakteristik yang dimiliki ini merupakan tantangan yang besar dalam

pengembangan Kabupaten Jayapura di masa yang akan datang, bukan hanya sejajar, tetapi juga mampu melebihi kemajuan daerah lain. Sisi lain, posisi geografis tersebut dengan keragaman yang dimiliki harus tetap mendapat perhatian khusus dan menuntut kecermatan dalam perencanaan, pengelolaan kegiatan pembangunan dan masalah kemasyarakatan lainnya.

Sumber air di wilayah Kabupaten Jayapura terdiri dari sungai, danau dan air tanah Sungai besar yang melintas di wilayah Kabupaten Jayapura sebanyak 4 buah, sebagian besar muara menuju ke pantai utara (Samudera Pasifik) dan pada umumnya sangat tergantung pada fluktuasi air hujan. Di samping itu terdapat sungai-sungai kecil yang merupakan sumber air permukaan yang mengalir di wilayah ini. Danau yang berada di wilayah Kabupaten Jayapura adalah Danau Sentani seluas 9.630 Ha terdapat di Distrik Sentani, Sentani Timur, Ebungfauw dan Waibu.

Penduduk dan Ketenagakerjaan Kabupaten Jayapura

Jumlah penduduk 2020 di Kabupaten Jayapura berdasarkan hasil proyeksi BPS Kabupaten Jayapura berjumlah 166.171 jiwa dengan laju pertumbuhan 2.50% dan dengan wilayah seluas 17.516,6 km persegi (Kabupaten Jayapura dalam Angka, 2020). Penduduk usia kerja didefinisikan dengan penduduk usia 15 tahun ke atas. Di tahun 2020, penduduk bekerja di Kabupaten Jayapura sebanyak 54.871 jiwa. laki laki merupakan yang terbanyak yaitu sebanyak 34.008 Jiwa.

Perkembangan Perikanan Kabupaten Jayapura

Kabupaten Jayapura merupakan wilayah yang memiliki potensi sumberdaya alam dan jasa lingkungan yang cukup melimpah. Untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara terencana dan terstruktur oleh Departemen Kelautan dan Perikanan Provinsi melalui Departemen Perikanan dan Kelautan Kabupaten Jayapura dalam pengembangan potensi kelautan. Sumber mata pencaharian utama masyarakat Kabupaten Jayapura adalah petani, khususnya pada daerah Sentani. Namun sumberdaya alam perairan memiliki potensi yang cukup besar untuk dikembangkan. Guna meningkatkan pendapatan (income) Masyarakat. Sebagian masyarakat bekerja dalam lingkup perikanan hanya terpendang sebagai mata pencaharian sampingan. Tidak heran apabila mata pencaharian masyarakat Sentani dan distrik lainnya umumnya adalah petani dan peramba (Berburu). Wilayah kabupaten ini memiliki potensi perikanan, khususnya perikanan darat. namun potensi perikanan masih belum dikelola secara maksimal.

Pembudidaya Ikan, Nelayan dan Pengolah/Pemasar

Pembudidaya ikan adalah orang yang melakukan pekerjaan memelihara ikan di suatu perairan. Nelayan adalah orang yang melakukan kegiatan menangkap ikan/sejenisnya di suatu perairan, sedangkan pengolah ikan adalah orang yang melakukan kegiatan pengolahan ikan atau sejenisnya. Jumlah pembudidaya ikan, nelayan, pengolah maupun kelompok masyarakat pengawas (POKMASAWAS) dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Jumlah Pelaku Usaha dan Kelompok Perikanan Pada Tahun 2016-2020

No.	Uraian	Tahun 2016	Tahun 2017	Tahun 2018	Tahun 2019	Tahun 2020
1	Pembudidaya Ikan (Orang)	6,914	7,327	7,727	7,831	8,009
2	Nelayan (Orang)	5,469	5,619	5,910	6,015	6,072
3	Pembudidaya Ikan (Kelompok)	178	264	312	332	384
4	Kelompok Nelayan/Klmpk	131	192	212	226	253
5	Kelompok Pengolah Pemasar (Kelompok)	69	35	24	32	47
6	Masyarakat Pengawas (Kelompok)	12	16	16	16	16

Berdasarkan dari hasil penelitian tersebut Pada Tabel 2 terlihat bahwa pada tahun 2020 jumlah pembudidaya ikan mengalami peningkatan dari 6914 orang menjadi 8009 orang, sedangkan jumlah nelayan meningkat dari 5469 orang menjadi 6072 orang. Untuk kelompok pembudidaya ikan mengalami peningkatan dari 178 kelompok menjadi 384 kelompok. Kelompok nelayan mengalami peningkatan dari 131 kelompok menjadi 253 kelompok sedangkan untuk kelompok pengolah dari 69 kelompok menurun menjadi 47 kelompok. Dari presentasi tersebut di atas terlihat bahwa jumlah pembudidaya, nelayan, kelompok pembudidaya, kelompok nelayan semuanya mengalami peningkatan, sedangkan untuk kelompok pengawasan dari tahun 2017 masih tetap sama tidak mengalami peningkatan, hal ini di sebabkan karena untuk urusan pengawasan perikanan sudah bukan menjadi kewenangan Kabupaten Jayapura.

Luas Areal Budidaya Ikan

Luas areal budidaya sangat mempengaruhi hasil produksi, dimana semakin Luas areal budidaya maka semakin tinggi produksinya. Luas areal budidaya ikan air tawar tahun 2020 terutama budidaya ikan dalam kurungan (keramba tancap) dan (keramba jaring apung), budidaya ikan di kolam tanah sudah termasuk penambahan lahan untuk budidaya ikan dengan menggunakan kolam terpal. Sedangkan untuk areal budidaya tambak mengalami penurunan lahan sebesar 1,5 ha hal ini disebabkan kurangnya benih dan pakan (saprodi) yang mengakibatkan lahan tambak tidak berkembang. Penggunaan areal untuk budidaya ikan laut sampai saat ini belum dilaksanakan. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Perkembangan Areal Sarana Budidaya Ikan Tahun 2016-2020

No.	Sarana Budidaya	2016 (Ha)	2017 (Ha)	2018 (Ha)	2019 (Ha)	2020 (Ha)
1	Budidaya Tambak	1.5	1.5	0	0	0
2	Budidaya Kolam Tanah/terpal	46.5	59	60.2	61.4	62.6
3	Budidaya Keramba Tancap/apung	14.7	16.4	17.6	19.7	21.8
4	Budidaya Laut	-	-	-	0,01	0,01
	Jumlah	62.7	76.9	77.8	81.1	84.4

Produksi Perikanan Budidaya Kabupaten Jayapura

Untuk produksi perikanan Tahun 2016 sampai dengan tahun 2020 selalu mengalami peningkatan. Terjadi peningkatan terutama pada kegiatan penangkapan ikan di laut. Penangkapan ikan di perairan umum juga mengalami kenaikan, sedangkan budidaya ikan kolam tanah/terpal kenaikannya mencapai 10% dan

keramba mencapai 10%. Hal ini dikarenakan terjadi peningkatan pemberian bantuan hibah dari pemerintah berupa saprodi dan konstruksi keramba jaring apung di Danau Sentani yang anggarannya berumber dari APBD OTSUS, DID, DBH-SDA, dan APBN. Perkembangan produksi perikanan tahun 2016 sampai dengan 2020 disajikan pada Tabel 4 berikut ini.

Tabel 4. Perkembangan Produksi Perikanan Kabupaten Jayapura Tahun 2016-2020

No.	Perkembangan Produksi Perikanan	2016 (Ton)	2017 (Ton)	2018 (Ton)	2019 (Ton)	2020 (Ton)
1	Penangkapan Ikan	12,357	13,255	13,700	13,782.58	13,789.23
	- Laut	12,115	12,471	12,909	12,947.52	12,997.52
	- Perairan umum	242	784	791	835.06	791.71
2	Budidaya Ikan	576	1,144	1,296	1,431.90	1,460.53
	- Kolam Tanah/Terpal	158	150	175	420.1	420.1
	- Keramba	418	989	1,121	1,007.20	1,035.74
	- Payau	0	5	4.2	4.6	4.69
TOTAL		12,933	14,399	15,001	15,214.48	15,249.76

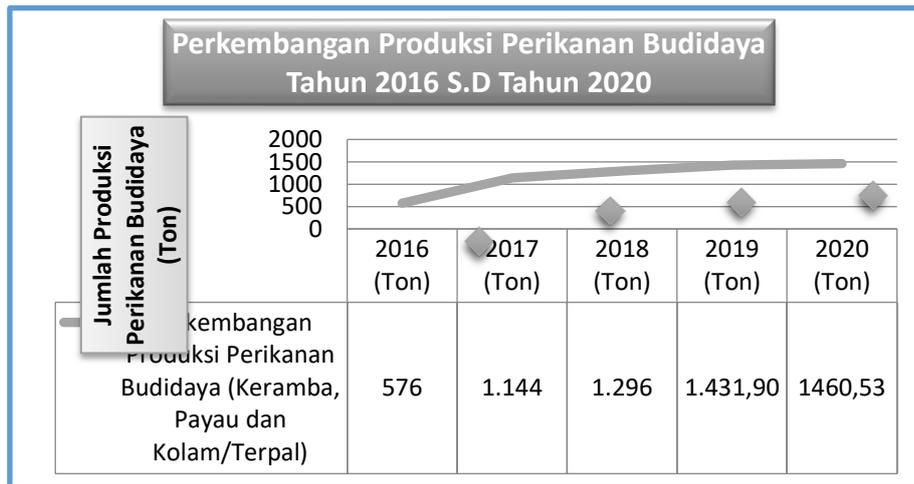
Rata - rata pertumbuhan produksi budidaya tahun 2016 sampai dengan tahun 2020 perikanan, perikanan tangkap dan perikanan dapat dilihat pada Gambar 1, 2 dan 3.



Gambar 1. Statistik Perkembangan Produksi Perikanan Tangkap

Berdasarkan Gambar 1 rata-rata pertumbuhan produksi perikanan tangkap perairan laut (wilayah pembangunan II), dan perairan umum (wilayah pembangunan I) tahun 2016 sampai dengan tahun 2020 sebesar 358 Ton per tahun, yang terdiri dari produksi perikanan laut dan perairan umum. Dari grafik 1

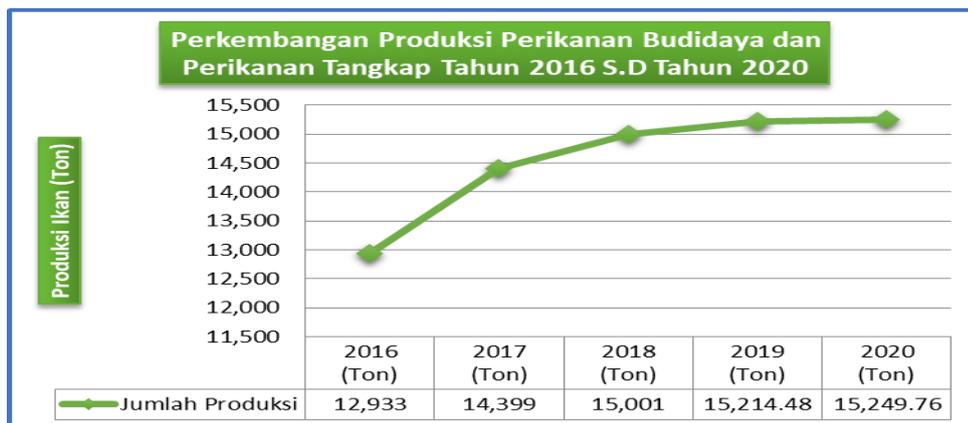
di atas pada tahun 2016 sampai dengan 2018 rata-rata pertumbuhan produksi sangat tinggi sebesar 672-ton sedangkan pada tahun 2018 sampai dengan 2020 rata-rata pertumbuhan hanya sebesar 44.6 ton per tahun.



Gambar 2. Statistik Perkembangan Produksi Perikanan Budidaya

Berdasarkan Gambar 2, perkembangan produksi budidaya ikan dari Keramba (Perairan Danau Sentani Wilayah Pembangunan I), Payau (Distrik Depapre dan Demta II), serta kolam dan Terpal (Wilayah pembangunan I, II, III dan IV), rata – rata pertumbuhan produksi tahun 2016 sampai dengan tahun 2020 sebesar 221 ton per tahun. Dari Gambar 4.3 perkembangan produksi

perikanan selama 5 tahun selalu meningkat, namun berbeda pada rata-rata pertumbuhan produksi. Rata-rata pertumbuhan produksi pada tahun 2016 sampai dengan 2018 sebesar 360 ton per tahun, sangat tinggi sedangkan pada tahun 2018 sampai dengan tahun 2020 menurun hanya sebesar 82.27 ton per tahun.



Gambar 3. Perkembangan Produksi Ikan

Berdasarkan Gambar 3, rata - rata pertumbuhan produksi ikan perikanan tangkap dan budidaya dari tahun 2016 sampai dengan tahun 2020 sebesar 579 ton per tahun dan selalu

meningkat. Pertumbuhan ikan tahun 2017 sangat tinggi yaitu sebesar 1,466-ton sedangkan terendah pada tahun 2020 dengan nilai sebesar 35.28 ton.

Menurunnya rata – rata pertumbuhan produksi tahun 2019 dan 2020 disebabkan karena adanya faktor teknis dan non teknis. Faktor non teknis seperti penurunan APBD, yang disebabkan karena ada beberapa kendala seperti pada tahun 2019 bencana banjir bandang dan terjadinya pandemi covid 19 tahun 2020. Berdasarkan hal tersebut di atas berdampak pada salah satu kendala teknis seperti penyediaan sarana prasarana produksi perikanan dan modal usaha pelaku usaha.

Pelaku Usaha Perikanan Budidaya Di Kabupaten Jayapura

Dalam era globalisasi, dunia usaha akan dihadapkan pada suatu tatanan hidup yang penuh dengan persaingan, baik persaingan dengan Provinsi tetangga untuk pasar lokal maupun dengan negara luar untuk pasar internasional. Faktor kunci agar suatu kegiatan usaha dapat bertahan di era penuh persaingan ini yaitu dimilikinya daya saing yang tinggi, yang hanya bisa dicapai dengan adanya kegiatan usaha yang efektif dan efisien. Guna menjawab tantangan di atas, agar suatu usaha dapat berjalan dengan efektif dan efisien yaitu dengan membangun kemitraan usaha, dengan kemitraan diharapkan dapat meningkatkan efisiensi dan efektifitas serta transfer teknologi.

Karakteristik dan permasalahan usaha kecil pada umumnya di negara-negara berkembang, baik di Asia maupun di Afrika, usaha kecil merupakan tulang punggung perekonomian negara. Hal ini disebabkan karena jumlah pelakunya yang sangat banyak serta jumlah kumulatif modalnya cukup tinggi. Sehingga usaha kecil memiliki peranan yang sangat penting dan strategis, baik secara makro maupun mikro. Pada tingkat makro usaha kecil berperan dalam penyerapan tenaga kerja non formal, penyedia bahan baku bagi usaha besar, dan dalam perolehan devisa. Sedangkan pada tingkat mikro, usaha kecil berperan sebagai sumber penghasilan keluarga, wadah bagi para calon wira-usahawan.

Adapun permasalahan yang sering dihadapi oleh usaha kecil diantaranya aspek lemahnya kualitas sumberdaya manusia yang berdampak kepada: 1) Pengelolaan usaha yang

belum profesional, terutama dalam hal pembukuan, pemasaran dan pembiayaan lainnya. 2) Sulitnya mendapatkan pinjaman modal dari perbankan, mengingat usaha ini tidak memiliki agunan yang cukup. 3) Perkembangan usaha sangat tergantung kepada pribadi si pengusaha, 4) Lemahnya inovasi teknologi, financial, manajemen, pemasaran hasil dan akses terhadap pelayanan pendukung. Kenyataan di lapangan menunjukkan bahwa tidak sedikit usaha kecil yang mengalami kegagalan, namun sebaliknya banyak juga usaha kecil yang mencapai keberhasilan. Biasanya usaha kecil yang mencapai keberhasilan memiliki karakteristik sebagai berikut: 1) Kemandirian yang tinggi, dari aspek permodalan, pemasaran maupun dukungan serta fasilitas dari pemerintah. 2) Memiliki komitmen yang tinggi serta selalu bekerja keras. 3) Bersikap proaktif dan inovatif.

Profil Pelaku Usaha perikanan Budidaya

Kegiatan usaha pada sektor perikanan khususnya terkait dengan budidaya ikan di wilayah kajian Kabupaten Jayapura dapat dikatakan sudah lama menekuni karena rata-rata responden sebanyak 40% yang menjawab lama usaha budidaya yang sudah dilakukan lebih dari 3 tahun. Sedangkan hanya 10% responden yang menekuni usaha budidaya ini kurang dari 1 tahun.

Walaupun dengan permasalahan yang dihadapi oleh pembudidaya seperti penurunan daya beli masyarakat karena Pandemic Covid-19, namun mereka masih tetap eksis dalam mengembangkan usaha. Berdasarkan hasil survei, menunjukkan bahwa 70% responden tidak mengalami peningkatan maupun penurunan yang berarti dan relatif sama perkembangan kegiatan usaha bila dibandingkan dengan tahun sebelumnya. 10% responden menjawab kegiatan perkembangannya mengalami peningkatan karena kenaikan harga terkendali. Sedangkan 20% responden mengalami penurunan kondisi kegiatan usaha saat ini dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Faktor yang menjadi penyebab adalah penurunan daya beli masyarakat dan pandemic Covid-19.



Gambar 4. Grafik Perkembangan Kondisi Kegiatan Usaha Perikanan Saat Ini Dibandingkan Tahun Sebelumnya

Untuk masalah perijinan, masih banyak pelaku usaha budidaya yang belum memiliki surat ijin. Hal ini terlihat dari 30% responden yang menjawab belum memiliki ijin usaha. Alasan mereka belum memiliki ijin usaha karena tidak tahu cara pengurusan dan hanya sebatas penjualan dengan skala kecil. Hanya 70% responden yang telah memiliki surat ijin berupa Surat Ijin Usaha Perikanan (SIUP). Ini menunjukkan bahwa pembudidaya di Kabupaten Jayapura perlu mendapat perhatian khusus dari pemerintah dalam hal ini dinas terkait dalam pengurusan ijin usaha perikanan.

Sebagai upaya terwujudnya pembudidaya perikanan yang tangguh, maka perlu adanya peningkatan pengetahuan dan keterampilan serta wawasan bagi para pembudidaya diantaranya dengan melalui kegiatan Bimbingan Teknis, pelatihan maupun penyuluhan. Hasil survey menunjukkan 50% responden telah mengikuti pelatihan untuk mengembangkan usaha mereka dan 30% juga telah mengikuti bimbingan teknis dari penyuluh. Sedangkan 10% responden hanya mengembangkan usaha mereka berdasarkan pengalaman pribadi serta 10% responden mencari tahu informasi tentang budidaya perikanan lewat internet dan buku-buku referensi.

Berbeda dengan usaha tangkap yang menjadikan usaha tangkap sebagai usaha utama, untuk usaha budidaya tidak menjadi prioritas utama. Data menunjukkan 100% responden menjadikan usaha budidaya sebagai usaha sampingan. Status kepemilikan tempat atau lahan yang digunakan untuk usaha budidaya antara lain milik sendiri (40%) dan sewa (60%) dengan luas lahan berkisar antara 16 m² sampai dengan 7500 m².

Prospek usaha yang dijalankan menyangkut permintaan pasar menurut hasil survei sangat menjanjikan (90% responden) dan kurang menjanjikan sebesar (10% responden). Prospek usaha menyangkut ketersediaan bahan baku 100% responden mengatakan sulit didapat. Dengan demikian lokasi usaha juga sangat menentukan keberhasilan suatu usaha budidaya. Begitupun dengan penggunaan teknologi, hasil survey menunjukkan semua responden masih menggunakan teknologi yang tradisional sehingga belum bisa bersaing (produktivitas usaha budidaya menurun) dan belum bisa memberikan peningkatan pada hasil produksi. Dari segi pendapatan prospeknya sangat menjanjikan. Kisaran keuntungan bersih yang didapat adalah antara Rp. 1.200.000 - Rp. 6.400.000 per panen. Permintaan pasar pun masih sangat tinggi namun masih sebatas di

wilayah Papua khususnya di Kota Jayapura dan sentani dan Wamena.

Dalam menjalankan usaha budidaya hanya sebanyak 30% responden menjalin kemitraan dengan usaha lain yakni pengusaha bibit ikan dengan 30% responden menjalin jenis kemitraan sistem bagi hasil. Sedangkan 70% responden tidak menjalin kerjasama dengan unit usaha yang lain dan hanya sebatas menjalin hubungan jual beli dengan pengusaha pembibitan ikan. Tidak ada kendala dalam hubungan kemitraan tersebut karena semuanya diatur berdasarkan kesepakatan bersama.

Aspek Pasar dan Pemasaran Usaha Perikanan Budidaya

Produk pemasaran yang dijual sebagai produk usaha budidaya berasal dari berbagai jenis ikan air tawar seperti ikan Mas (*Cyprinus carpio*), Ikan Mujair (*Oreochromis mozambicus*), ikan Nila (*Oreochromis niloticus*), ikan Lele (*Clarias sp.*), ikan Bawal (*Pampus argenteus*), ikan Mas Koi (*Cyprinus rubrofasciatus*) dan ikan Louhan (*Amphiphilus labiatus*) Jenis-jenis ikan ini tergolong ikan ekonomis penting dan sangat digemari di kalangan masyarakat karena rasanya yang enak dan harga yang terjangkau. Bentuk produk pemasaran yang dijual selama ini dalam bentuk ikan segar (dewasa) yang siap untuk dikonsumsi (pembudidaya pembesaran) serta produk pembenihan ikan dalam bentuk benih ikan yang sasaran pemasarannya ditujukan kepada pembudidaya pembesaran. Jumlah ikan yang dipasarkan tidak menentu dan lebih banyak tergantung pada pelanggan atau pesanan. Harga penjualan ikan bervariasi mulai dari kisaran harga Rp. 80.000 – Rp. 85.000 per kg untuk ikan Nila dan Mujair. Ikan Lele dijual dengan harga Rp. 45.000 per kg. Ikan Mas Koi dijual Rp. 50.000 per ekor tergantung ukuran.

Cara dalam memasarkan produk hasil budidaya yaitu dengan menggunakan sistem eceran yaitu pembudidaya pembenihan menjual secara langsung ke pembudidaya pembesaran sebanyak 90% responden. Sedangkan hanya 1 responden menjual atau memasarkan ikan dengan cara dilelang. Selanjutnya dengan menjual ke rumah-rumah makan dengan sistem berlangganan. Sasaran penjualan ikan masih

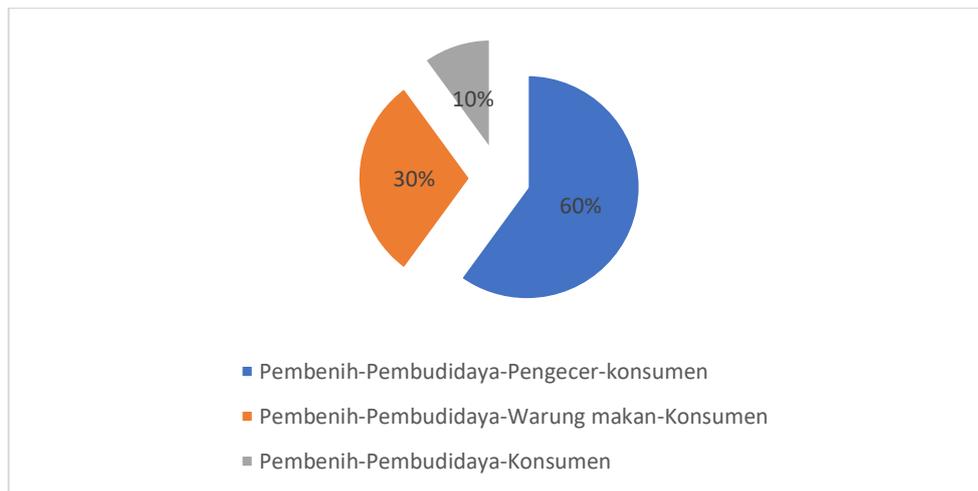
didominasi oleh warung makan (produk olahan ikan) dan pembudidaya yang lain dengan presentasi jumlah produk yang dialokasikan ke masing-masing sasaran penjualan produk adalah sebanyak 100% yang artinya semua hasil panen dijual ke warung makan ataupun ke pembudidaya yang lain. Pembayaran yang dilakukan dalam transaksi penjualan produk selama ini adalah pembayaran dilakukan segera setelah barang diserahkan atau sistem tunai (100% responden). Wilayah pemasaran yang dipasarkan selama ini hanya sebatas wilayah Provinsi Papua yaitu di Kota Jayapura dan Sentani dan Wamena.

Tingkat persaingan dalam pemasaran hasil usaha sangat tinggi (80% responden). Hal ini dikarenakan jumlah pembudidaya semakin meningkat dari tahun ke tahun sementara produk yang dijual relatif sama jenisnya. Pelaku usaha yang memiliki kekuatan lebih akan mampu bertahan dan lebih leluasa dalam memasuki pasar dalam jangka waktu yang lebih panjang. Hal ini menunjukkan bahwa produk budidaya ikan memiliki daya saing yang tinggi dari segi kualitas ikan (ukuran dan rasa). Konsumen lebih cenderung membeli ikan yang unggul dan berkualitas baik. Kebijakan penentuan harga bervariasi antara lain ditentukan oleh pembudidaya, disesuaikan harga pasar dan ditentukan oleh kelompok bagi usaha berkelompok.

Dalam pemasaran hasil atau promosi yang dilakukan sebanyak 70% responden menggunakan media elektronik/social media dan sisanya 10% responden menjawab menggunakan papan reklame, 10% responden menggunakan surat kabar dan 10% melakukan promosi melalui mulut ke mulut. Hal ini menunjukkan bahwa, pembudidaya mulai sadar akan pentingnya melakukan promosi.

Saluran pemasaran menggambarkan urutan lembaga pemasaran yang harus dilalui oleh suatu produk sejak diproduksi hingga ke konsumen akhir (Apituley, 2013). Saluran pemasaran perikanan budidaya di Kabupaten Jayapura secara garis besar terbagi dalam 4 tipe yaitu:

- 1) Tipe pertama, Pembudidaya pembenih menjual bibit ikan ke pembudidaya pembesaran, selanjutnya pembudidaya pembesaran menjual warung makan, selanjutnya warung makan menjual ke konsumen
- 2) Tipe kedua, Pembudidaya pembenih menjual bibit ikan ke pembudidaya pembesaran, selanjutnya pembudidaya pembesaran menjual ke konsumen.
- 3) Tipe ketiga, Pembudidaya pembenih menjual bibit ke pembudidaya pembesaran, selanjutnya pembudidaya pembesaran menjual ke pedagang pengecer. Kemudian pedagang pengecer menjual ke konsumen.



Gambar 5. Persentase Sistem Rantai Tata Niaga Penjualan Pembudidaya Berdasarkan Hasil Wawancara di Kabupaten Jayapura

Dengan sistem rantai tata niaga seperti ini (Gambar 5) akan berpengaruh terhadap harga penjualan produk di tingkat konsumen akhir yang mengakibatkan harga penjualan produk akan semakin tinggi karena saluran pemasarannya semakin panjang. Kondisi alam merupakan faktor yang paling mempengaruhi jumlah produksi budidaya seperti ketersediaan lahan dan air. Kendala-kendala yang dihadapi dalam penjualan produk budidaya adalah biaya produksi tinggi dan harga ikan tidak stabil.

Sumber Pembiayaan Modal Usaha Perikanan Budidaya

Hasil kajian menunjukkan 80% responden menjawab menggunakan dana pribadi atau uang milik sendiri untuk modal usaha. Sedangkan 20% responden menjawab modal yang digunakan untuk keberlanjutan usaha adalah dengan memutar keuntungan dari pendapatan

sehari-hari. Untuk mendapatkan keuntungan yang besar tentu saja pembudidaya harus meminjam uang di Bank untuk mendapatkan modal yang besar sehingga segala kebutuhan budidaya dapat terpenuhi. Seharusnya pembudidaya memilih bank umum sebagai lembaga keuangan yang efektif dan menguntungkan untuk sumber dana bagi usaha mereka karena di Bank umum suku bunga rendah, diangsur sesuai waktu, dana kredit yang besar dan persyaratan cukup mudah.

Dengan demikian pembudidaya di Kabupaten Jayapura perlu mendapat pemahaman melalui pelatihan-pelatihan bukan hanya pelatihan terkait teknis atau cara budidaya ikan yang baik dan benar tetapi juga peklatihan tentang manajemen keuangan dalam mengelola usaha mereka sekaligus informasi terkait akses perbankan untuk keberlanjutan usaha mereka.

PENUTUP

Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian ini antara lain:

- 1) Pengembangan Kemitraan dan pemberdayaan masyarakat merupakan salah satu cara yang dapat ditempuh untuk menjamin keberlangsungan usaha dan pekerjaan di sektor Perikanan. Selain meningkatkan pendapatan, pengembangan kemitraan dan pemberdayaan masyarakat juga dapat mendukung peningkatan ekonomi. Hal-hal ini diperlukan untuk mengurangi kemiskinan dan ketergantungan pelaku usaha budidaya perikanan terhadap permodalan tradisional.
- 2) Pengembangan kemitraan dan pemberdayaan masyarakat dapat terlaksana apabila adanya sinergi antara pemerintah Daerah, dunia usaha dan kelompok usaha nelayan serta pihak perbankan sebagai sumber modal utama yang tentunya akan membawa dampak untuk pembangunan nasional.
- 3) Permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha aspek lemahnya kualitas sumberdaya manusia yang berdampak kepada: a) Pengelolaan usaha yang belum profesional, terutama dalam hal pembukuan, pemasaran dan pembiayaan lainnya. b) Sulitnya mendapatkan pinjaman modal dari perbankan, mengingat usaha ini tidak memiliki agunan yang cukup. c) Perkembangan usaha sangat tergantung kepada pribadi si pengusaha, d) Lemahnya inovasi teknologi, financial, manajemen, pemasaran hasil dan akses terhadap pelayanan pendukung. Kenyataan di lapangan menunjukkan bahwa tidak sedikit usaha kecil yang mengalami kegagalan, namun sebaliknya banyak juga usaha kecil yang mencapai keberhasilan. Oleh Karena itu perlu mendapat perhatian yang serius dari berbagai pihak.

Saran

Penelitian ini diharapkan bisa menjadi masukan bagi pemerintah dalam hal ini pihak terkait yang berhubungan langsung dengan pengembangan Usaha kecil dan menengah (UMKM). Beberapa rekomendasi yang dapat diberikan melalui penelitian ini antara lain:

- 1) Perlu adanya pemberian Modal dari perbankan
- 2) Perlu dilakukan Bimbingan teknis, penyuluhan dan pendampingan khususnya terkait manajemen keuangan dan usaha pembudidaya dan juga pemasaran hasil perikanan.

REFRENSI

- [KKP RI] Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia. 2017. Laporan Tahunan Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia 2017. Penerbit: Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia, Jakarta
- Cahyono BT. 1995. Manajemen Strategi Pemasaran. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi IPWI Program Magister Manajemen. Badan Penerbit IPWI Jakarta.
- [DEPKOMINFO] Departemen Komunikasi dan Informasi. 2007. Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Pesisir (PEMP), <http://www.depkominfo.go.id/>. 4 hal.
- [DKP] Dinas Kelautan dan Perikanan Kota Jayapura. 2015. Kelautan dan Perikanan Kota Jayapura Dalam Angka. DKP Kota Jayapura, Jayapura,
- Imron M. 2003. Kemiskinan dalam Masyarakat Nelayan. Jurnal Masyarakat dan Budaya, PMB-LIPI 7: hal 88 – 92.
- Kotler P. 1997. Manajemen Pemasaran. Marketing Management 9 e. Analisis Perencanaan Implementasi dan Kontrol. Simon & Schuster (Asia) Pte. Ltd, hal. 26 – 40.

Kotler P. dan Armstrong G. 1997, Dasar-Dasar Pemasaran. Principle of Marketing 7 e. Jilid I. Simon & Schuster (Asia) Pte. Ltd, hal 19 – 35.

Umarwanto. 2006. Sistem Titip Ikan Cara Baru Atasi Kesulitan Nelayan. Buletin Agroindonesia Vol II, No. 3/hal. 86: 09

