

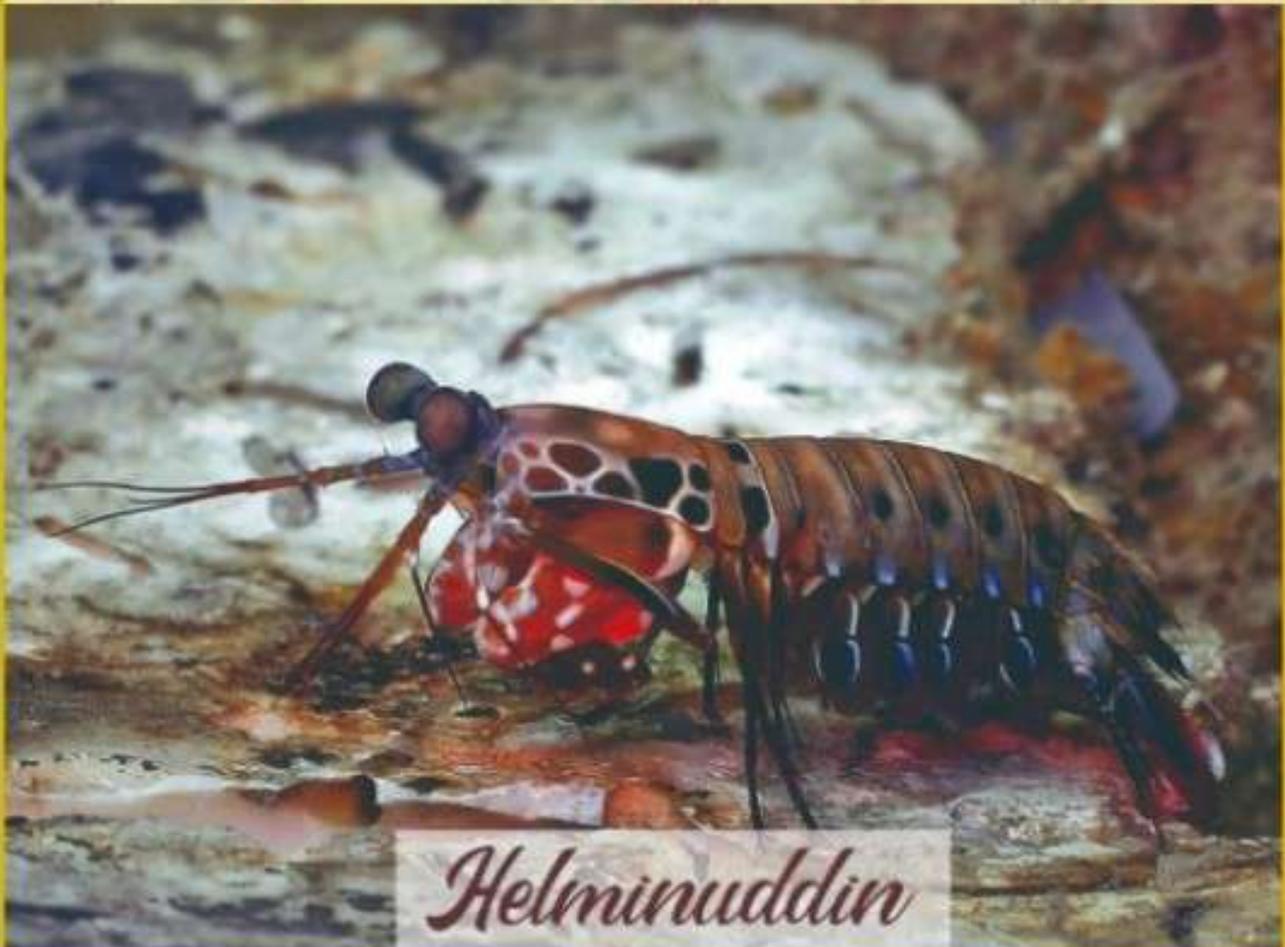


Mulawarman
University PRESS



Cetakan ke II (Edisi Revisi)

Manajemen Aquabisnis *Perikanan*



Helminuddin



Mulawarman
University PRESS

Cetakan ke II (Edisi Revisi)

Manajemen Aquabisnis

Periklanan

Helminuddin

MANAJEMEN AQUABISNIS PERIKANAN

Penulis : Helminuddin
Penata Letak : Aldi Meidian Halim
Cover Design : Aldi Meidian Halim

ISBN : 978-623-5262-39-0 © 2022.

Mulawarman University Press

Cetakan Pertama : Oktober 2018

Cetakan Kedua : Desember 2022

Hak Cipta Dilindungi Undang Undang

Dilarang memperbanyak atau memindahkan sebagian atau seluruh isi buku ini dalam bentuk apapun tanpa izin tertulis dari penerbit

Isi diluar tanggung jawab percetakan.

Helminuddin. 2018. *Manajemen Aquabisnis Perikanan*.
Mulawarman University Press. Samarinda.



**Mulawarman
University PRESS**

Member of IKAPI & APPTI

Penerbit

Mulawarman University PRESS

Gedung LP2M Universitas Mulawarman

Jl. Krayan, Kampus Gunung Kelua

Samarinda - Kalimantan Timur - Indonesia 75123

Telp/Fax (0541) 747432, Email : mup@lppm.unmul.ac.id

arang Memperbanyak Tanpa Seizin Mulawarman University Pr

..... ***Sekapur Sirih***

Memahami konsep dan aplikasi manajemen dengan baik dan benar, dapat membantu mempercepat pencapaian tujuan dasar dari manajemen itu sendiri, yakni bagi si Pelaksana Manajemen adalah untuk berkembang (*development*) dan berubah (*Change*) dengan efektif dan efisien, termasuk dalam kegiatan aquabisnis perikanan. Dengan memahami secara seksama tentang manajemen, maka tujuan (*goal*) dari manajemen tersebut In Syaa Allah dapat dicapai, yakni: Efektif (melakukan pekerjaan yang benar atau *Doing The Right Things*) dan Efisien (melakukan pekerjaan dengan benar atau *Doing Things Right*). Sehingga dengan demikian kedudukan manajemen dalam segala aspek kehidupan sangat penting, baik kehidupan pribadi maupun kehidupan berbisnis. Sudah tidak diragukan lagi kebenarannya bahwa suatu usaha (bisnis) termasuk “Aquabisnis Perikanan” jika dalam pelaksanaannya berbasis manajemen, maka hasilnya akan lebih baik dan signifikan, dibanding bisnis yang dilakukan tidak berbasis pada manajemen.

**Dekan Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan
Universitas Mulawarman**

Assalamu'alaikum.. Wr.Wb

Puji dan Syukur kehadiran Allah Swt, Tuhan Yang Maha Kuasa.. sebagai Dekan Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan (FPIK) Universitas Mulawarman, saya bergembira, mengapresiasi tinggi dan positif rencana diterbitkannya buku berjudul “Manajemen Aquabisnis Perikanan” cetakan ke 2 (edisi revisi) yang ditulis oleh bapak Helminuddin staf dosen yang sekaligus Guru Besar pada Jurusan Sosial Ekonomi Perikanan FPIK Unmul.

Harapan saya, selaku Dekan FPIK Unmul adalah semoga buku Manajemen Aquabisnis Perikanan ini bisa dijadikan referensi bagi pihak yang membutuhkannya (mahasiswa, akademisi, pemerhati perikanan, peneliti perikanan dan juga institusi pendidikan lain).

Semoga yang dihasilkan oleh bapak Helminuddin bisa jadi contoh dosen lain yang lebih muda agar terus bersemangat menulis buku.

In Sya Allah buku ini bermanfaat sebagai sumber ilmu pengetahuan dan bernilai ibadah di sisi Allah Swt, khususnya untuk kemaslahatan ummat, Aamiin.

Wassalamu'alaikum.. Wr.Wb

Fakultas Perikanan dan Ilm Kelautan
Universitas Mulawarman
Dekan,

Dr.Ir. Komsanah Sukarti,MP

KATA PENGANTAR

Pertama-tama, penulis mengucapkan Puji dan Syukur Kehadirat Allah Swt, Tuhan Yang Maha Kuasa. Hanya karena dengan ijin dan ridho-Nya jualah, sehingga buku yang diberi judul "Manajemen Aquabisnis Perikanan" cetakan ke 2 (Edisi Revisi) ini dapat diselesaikan.

Buku ini dibuat untuk membantu para pembaca khususnya mahasiswa yang mengalami kesulitan mendapatkan referensi yang berkaitan dengan mata kuliah yang mereka programkan dan juga penelitian sebagai syarat penyelesaian studi yang akan mereka lakukan. Masih belum banyak buku – buku teks yang beredar yang membahas pengetahuan dasar bagaimana berusaha yang baik (berbisnis), sehingga bisa menguntungkan.

Diharapkan buku teks ini tidak saja dijadikan bahan bacaan dalam perkuliahan, akan tetapi juga sebagai referensi dalam membuat paper dan karya ilmiah (skripsi). Selain untuk mahasiswa, buku teks ini bisa jadi referensi para praktisi dan pengelola aquabisnis perikanan karena di dalamnya disertakan juga beberapa contoh analisis usaha/aquabisnis perikanan. serta dilengkapi dengan beberapa peraturan perundang-undang tentang kelautan dan perikanan.

Bahan buku ini sebagian diambil dari buku-buku teks (manajemen, buku teks bisnis dan buku teks perikanan) dengan mencantumkan penulisnya. Selain itu diakui ada beberapa uraian

yang diambil dari bahan perkuliahan lama yang penulis tidak memiliki catatan lagi siapa pengarangnya. Untuk kutipan demikian, maaf penulis hanya mampu berdo'a kepada Allah Swt semoga kebermanfaatan (pahala jariyah) dari buku ini juga dapat disampaikan kepada para penulis (Anonim) tersebut, Aamiin.

Buku cetakan ke 2 ini adalah edisi revisi dari beberapa bagian inti dan juga lampiran. Khusus di Lampiran, Peraturan Menteri KKP No.2 tahun 2011 (lama) diganti dengan Peraturan Menteri KKP 59 tahun 2020 (baru) untuk perihal yang sama yakni: Jalur Penangkapan Ikan dan Alat Penangkapan Ikan Di Wilayah Pengelolaan Perikanan Republik Indonesia.

Terima kasih kepada pihak-pihak yang membantu sehingga buku ini diterbitkan.

Samarinda, 30 Agustus 2022

Helminuddin

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
TINJAUAN UMUM MATA KULIAH	1
A. Deskripsi Singkat.....	1
B. Manfaat.....	1
C. Tinjauan Instruksional Umum	1
D. Bagian Isi Bahan Ajar	2
BAB I. MANAJEMEN	2
A. Arti dan Pengertian Manajemen	3
B. Beberapa Definisi.....	3
C. Peranan Manajemen	5
D. Perencanaan dalam Manajemen Usaha/Bisnis	6
E. Membuat Keputusan	15
BAB II. AQUABISNIS	22
A. Pengertian	22
B. Definisi Bisnis.....	26
C. Mengapa Perlu Mempelajari Bisnis.....	29
D. Etika Dalam Berusaha/Berbisnis	30
BAB III. PERIKANAN	34
A. Arti dan Pengertian.....	34
B. Definisi Perikanan	39
C. Prospek Pengembangan Perikanan.....	58
BAB IV. BEBERAPA FAKTOR YANG MEMPENGARUHI USAHA AQUABISNIS PERIKANAN	63
A. Faktor Alam	64
B. Faktor Modal	65

C. Faktor Tenaga Kerja	67
D. Faktor Kemampuan Berwirausaha (<i>Interpreunership</i>)	71
E. Faktor Pemasaran	73
BAB IV. ANALISIS USAHA AQUABISNIS PERIKANAN.	116
A. Jenis Komoditi Perikanan Ekonomis	117
B. Rumus Analisis Usaha / Aquabisnis Perikanan	118
C. Beberapa Contoh Perhitungan Aquabisnis Perikanan	120
REFERENSI	1345
LAMPIRAN	138

arang Memperbanyak Tanpa Seizin Mulawarman University Pr

TINJAUAN UMUM MATA KULIAH

A. Deskripsi Singkat

Buku ini dibuat sebagai upaya untuk menambah perbendaharaan referensi bagi pengguna. Buku ini diberi judul "Manajemen Aquabisnis Perikanan" hadir dengan 5 (lima) Bab. Disusun untuk membantu para pengguna, khususnya para mahasiswa agar memahami bagaimana melakukan usaha/aquabisnis perikanan secara baik dan benar. Isi buku ini berisi, selain pemikiran penulis sebagai dosen mata kuliah : Manajemen Agribisnis Perikanan Laut dan darat, juga disadur dari buku teks, jurnal dan referensi lain yang terkait.

B. Manfaat

Hadirnya buku ini diharapkan bisa jadi referensi bagi pengguna baik mahasiswa, praktisi perikanan, penyuluh perikanan, pemerhati perikanan dan institusi di lingkungan Perikanan dan Kelautan serta masyarakat perikanan.

C. Tinjauan Instruksional Umum

Khusus pengguna mahasiswa, setelah mengikuti perkuliahan Manajemen Aquabisnis Perikanan diharapkan mengetahui bahwa pentingnya penerapan ilmu manajemen dalam aquabisnis bidang perikanan.

D. Bagian Isi Bahan Ajar

Isi dari bahan ajar ini terdiri dari 4 (empat) bagian (Bab)

- I. Manajemen
- II. Bisnis
- III. Perikanan
- IV. Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Aquabisnis Perikanan
- V. Analisis Aquabisnis Perikanan

BAB I.

MANAJEMEN

Deskripsi Singkat

Bagian pertama yang diurai adalah Manajemen, yang akan menjelaskan tentang : arti dan pengertian manajemen; beberapa definisi, peranan manajemen, fungsi – fungsi manajemen yang penting dalam bisnis dan strategi membuat keputusan yang tepat.

Relevansi

Ilmu manajemen secara umum merupakan ilmu dasar dalam hal mengatur dan mengelola, sehingga sangat berkaitan dengan bidang ilmu lainnya, sehingga dikenal istilah manajemen lingkungan, manajemen publik, manajemen pemasaran, manajemen rumah sakit, manajemen kesehatan, manajemen hukum, dan secara relevansi untuk manajemen aquabisnis perikanan.

Tujuan Instruksional Khusus

Mahasiswa mampu memahami secara mendalam berkaitan pentingnya pengetahuan manajemen dalam kegiatan aquabisnis

perikanan

Hampir semua manusia (Siswa, Mahasiswa, Pegawai Negeri Sipil, Karyawan Swasta, Buruh, Petani/Nelayan/pembudidaya/Pengolah dan masyarakat baik perikanan maupun non perikanan) dengan tanpa sadar dalam setiap aktifitas kehidupan sehari-hari telah melakukan proses manajemen, baik manajemen untuk dirinya sendiri maupun untuk selain dirinya dalam rangka mencapai tujuan tertentu, tujuan dimaksud seperti: (1) meraih prestasi belajar/akademis; (2) meraih prestasi kerja; (3) memperoleh kebahagiaan hidup; (4) mendapatkan keuntungan yang besar. Persoalan nyata yang sering ditemui adalah proses manajemen yang dilakukan hanya dengan sederhana dan naluriah, sehingga bisa berdampak hasil yang tidak sesuai. Sehubungan dengan hal tersebut maka **Gitosudarmo** (2000) menjelaskan bahwa melaksanakan manajemen secara naluriah berdampak terjadinya kekeliruan dan ketidakefisienan serta tidak dicapainya tujuan yang diharapkan.

Pemahaman konsep manajemen yang baik dan benar, akan dapat mempercepat pencapaian tujuan dasar dari manajemen itu sendiri yakni membuat seseorang (sebagai pelaksana manajemen) berkembang (*development*), dan berubah (*Change*) bahkan dengan efektif dan efisien, termasuk dalam kegiatan bisnis/usaha. Dalam upaya memberi pemahaman tersebut, pada uraian di

bawah ini akan disegarkan kembali beberapa prinsip dasar dan teori-teori berkaitan dengan manajemen.

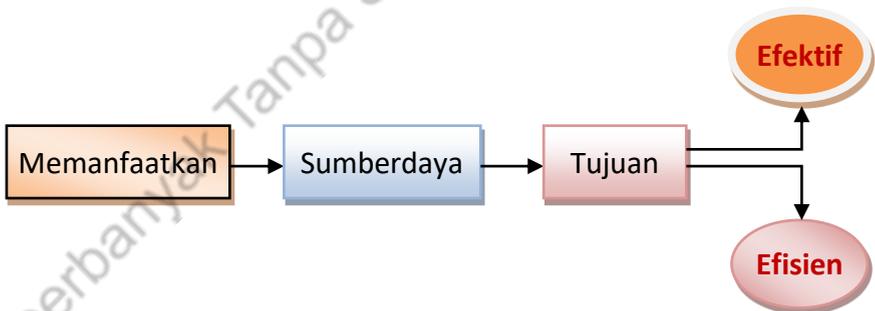
A. Arti dan Pengertian Manajemen

1. Istilah "manajemen" berasal dari bahasa Perancis kuno yakni *menegement* yang berarti seni melaksanakan dan seni mengatur juga dari kata kerja dalam bahasa Inggris, yakni "*To Manage*" yang berarti "control". Dalam bahasa Indonesia, dapat diartikan dengan : (1) mengendalikan, contoh mengendalikan seekor kuda; (2) menangani, contoh menangani kerusuhan; (3) mengelola, contoh mengelola perusahaan.
2. Pengertian Manajemen
"*Ensiklopedia Of The Social Sciences*" mengartikan manajemen sebagai proses pelaksanaan suatu tujuan, yang diawasi.

B. Beberapa Definisi

1. **Mary Parker Follet:** Manajemen adalah seni dalam menyelesaikan pekerjaan melalui orang lain
2. **Thomas H Nelson:** Manajemen sebagai ilmu karena merupakan kumpulan pengetahuan yang sistematis dan diterima sebagai suatu kebenaran yang universal.
3. **GR.Terry:** Manajemen sebagai proses yang khas yang terdiri atas perencanaan, pengorganisasian yang dilakukan untuk mencapai suatu tujuan.

4. **James AF Stoner:** Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan dan pengawasan serta upaya menggunakan semua sumberdaya organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
5. **Oey Liang Lie:** Manajemen sebagai seni karena keberhasilan manajer dalam usaha mencapai tujuan dengan bantuan bawahan. Bawahan rela berbuat karena wibawa, kharisma dan seni memimpinya.
6. **Gitosudarmo (2000):** Manajemen (Management) merupakan ilmu tentang upaya manusia untuk memanfaatkan semua sumberdaya yang dimiliki untuk mencapai tujuan secara efektif dan efisien. Pengertian tersebut digambarkan dalam sebuah skema sebagai berikut:



Berkaitan dengan istilah efektif dan efisien, maka Peter Drucker, menjelaskan bahwa Efektif ditekankan pada hal melakukan pekerjaan yang benar (*Doing The Right Things*), mengacu pada pencapaian tujuan. Sedangkan Efisiensi ditekankan dalam hal melakukan pekerjaan dengan benar

(*Doing Things Right*), dan mengacu pada penggunaan sumberdaya minimum untuk menghasilkan output yang telah ditentukan.

Dari beberapa definisi di atas, maka dapat dikatakan bahwa manajemen adalah seni, yakni; sebagai suatu keahlian, kemampuan, kemahiran, kepiawaian dan keterampilan seorang manajer dalam mempengaruhi orang lain (bawahan) untuk berbuat sehingga dicapai tujuan organisasi.

C. Peranan Manajemen

Manajemen digunakan untuk mengatur semua kegiatan agar baik dan benar, serta efektif dan efisien, mengakibatkan kedudukan manajemen dalam semua kegiatan sangat penting. Peranan manajemen dalam suatu kegiatan tersebut, misalnya:

1. Peranan Manajemen dalam Kehidupan Sehari-hari

Peranan Manajemen dalam kehidupan sehari-hari disini misalnya memajemen keuangan dengan baik dan benar. Dengan memenaj keuangan, maka kita dapat mengatur mekanisme pengeluaran, sehingga dapat dihindari pemborosan dalam penggunaan uang. Contoh lain peranan manajemen dalam kehidupan sehari-hari adalah memajemen waktu. Dengan memenaj waktu dengan baik, maka dapat dihindari melakukan kegiatan yang hanya membuang-buang waktu.

2. Peranan Manajemen dalam Organisasi/Bisnis

Peranan manajemen dalam organisasi/bisnis sangat penting, karena dengan manajemen yang baik maka kegiatan organisasi/bisnis tersebut juga akan baik.

Suatu organisasi membutuhkan manajemen, terutama untuk tiga hal penting, yakni :

- a. Pencapaian tujuan secara efektif dan efisien
- b. Menyeimbangkan tujuan - tujuan yang saling bertentangan dan menentukan skala prioritas.
- c. Mempunyai keunggulan daya saing (*Competitive Advantage*) dalam menghadapi persaingan global.

Mengapa Manajemen Dibutuhkan :

- a. Lingkungan dan falsafah bisnis yang terus berubah
- b. Perkembangan teknologi yang pesat menuntut kita berorganisasi berbeda dengan masa lampau.
- c. Adanya globalisasi, sehingga memaksa kita mengubah bentuk organisasi menjadi fleksibel, ramping dan tanggap terhadap perubahan lingkungan.
- d. Persaingan bisnis yang tajam, mengharuskan kita memiliki konsep organisasi yang sehat.

D. Perencanaan dalam Manajemen Usaha/Bisnis

Bagian terpenting dari suatu fungsi manajemen yang sangat berpengaruh dalam kegiatan usaha/bisnis adalah perencanaan (*planning*). Sebelum melakukan sesuatu usaha/bisnis, sudah seleyaknya kita membuat suatu perencanaan (*Planning*).

Perencanaan merupakan fungsi seorang manajer yang meliputi pemilihan antara alternatif-alternatif dari; *Objectives, Policies, Procedures, Program*.

Perencanaan adalah suatu pengambilan keputusan (*decision making*) tentang tindakan apa yang akan diambil perusahaan ataupun pengusaha. Perencanaan adalah pemilihan di antara tindakan-tindakan yang mungkin dapat dilakukan. Beberapa pengertian tentang perencanaan dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Perencanaan adalah penentuan terlebih dahulu apa yang akan dikerjakan.
2. Perencanaan merupakan proses terpenting dari semua fungsi manajemen karena tanpa perencanaan, fungsi-fungsi lainnya tidak dapat berjalan
3. Unsur-unsur Perencanaan yang baik berisi atau memuat jawaban-jawaban dari enam unsur berikut ini :
 - a. *The What* : Tindakan apa yang harus dilakukan ?
 - b. *The Why* : Apakah sebabnya tindakan itu harus dilakukan?
 - c. *The Where* : Dimanakah tindakan itu harus dilakukan?
 - d. *The When* : Kapankah tindakan itu dilakukan ?
 - e. *The Who* : Siapakah yang akan mengerjakan tindakan itu?
 - f. *The How* : Bagaimana caranya melaksanakan

tindakan itu?

Perencanaan :

Proses pengambilan keputusan yang menyangkut tentang segala sesuatu yang akan dilakukan.

Rencana :

Statemen tertulis yang membahas sesuatu yang akan dilakukan dalam periode waktu tertentu untuk mencapai tujuan.

Empat Fase Proses Perencanaan :

1. Penentuan situasi yang sekarang, yang ditentukan berdasarkan analisis data dan fakta.
2. Penentuan situasi yang diinginkan, yaitu keadaan yang didasarkan keinginan, baik dari sipembuat perencanaan itu sendiri maupun oleh masyarakat.
3. Kedua Keadaan di atas dibandingkan, sehingga nanti akan diketahui apa yang menjadi masalah (*problem*).
4. Dilakukan berbagai macam evaluasi untuk menetapkan tujuan yang ingin dicapai.

Manfaat Perencanaan :

1. Ada petunjuk apa yang akan dilaksanakan atau dikerjakan di waktu yang akan datang (mulai dari pra produksi kemudian produksi sampai kepada pemasaran hasil)

1. Berapa besarnya biaya ?

2. Alat apa yang digunakan ?
 3. Keterampilan apa yang harus dimiliki ?
 4. Faktor sosial ekonomi apa yang berhubungan dengan keadaan tersebut ?
2. Menjamin berlangsungnya usaha tersebut.
 3. Dapat mengevaluasi mana yang benar dan yang salah, sehingga yang benar diteruskan dan yang salah dihentikan.
 4. Perencanaan dapat mencerminkan kontinuitas pekerjaan (Biar pelaksanaannya berhalangan dapat diganti oleh pelaksana yang lain).

Tiga faktor yang harus dipertimbangkan dalam membuat rencana, yaitu :

1. Teknis : Secara teknis rencana tersebut bisa dilaksanakan atau tidak
2. Ekonomi : Menguntungkan atau Tidak
3. Sosial : Hubungannya dengan Manusia, bisa diterima di Masyarakat atau tidak

Kriteria Rencana yang Baik :

1. *Rational*

Masuk akal/dapat diterima oleh akal. Didasarkan kepada hasil penelitian dengan keyakinan apa yang diinginkan akan dapat dicapai

2. *Flexible*

Tidak kaku, dapat disesuaikan dengan keadaan, misalnya:

- kolam ikan 1 ha dapat dipupuk dengan 30 kg NO_2 , guna meningkatkan produksi ikan sebesar 1,5 ton.
- jika NO_2 habis, maka dapat diganti/ditukar dengan 1 kuintal urea (asal 30 kg NO_2 setara dengan 1 kuintal urea).

3. *Evaluation*

Rencana itu harus dapat dievaluasi/dinilai. Untuk tujuan tersebut harus ada parameter yang diukur, misal:

Rencana → apakah dapat meningkatkan pendapatan dan seberapa besar.

4. *Continue*

Dapat menjamin kontinuitas suatu rencana, misal :

2015 → membeli mesin pembuat pellet, ikan mas diganti udang, pola usaha tradisional menjadi semi intensif.

Berdasarkan Cara Penyusunannya, maka rencana dibagi:

1. *Pre Determined Plan*

Disusun oleh pemerintah, misal: sistem panca usaha tambak, penghapusan alat tangkap *trawl*.

2. *Self Determined Plan*

Disusun oleh nelayan dan pembudidaya serta kontak nelayan dan pembudidaya.

3. *Joint Determined Plan*

Dibuat oleh pemerintah dan pelaksana (nelayan dan pembudidaya), misal: Pangkalan Pendaratan Ikan dan Jenis Alat Tangkap.

Jadi, agar perencanaan yang kita buat berhasil, maka sebaiknya antara program pemerintah dengan keinginan nelayan atau pembudidaya akan selaras.

Tujuan Perencanaan :

1. Tujuan Jangka Pendek

Perencanaan yang dibuat dilaksanakan dalam waktu singkat (sampai dengan 1 tahun), misalnya usaha kecil.

2. Tujuan Jangka Panjang

Perencanaan yang dibuat waktunya lebih dari 1 tahun (5 tahun, 10 tahun bahkan 25 tahun), misal usaha berskala besar.

Bagian - Bagian Perencanaan

1. Tujuan (*Objectives*)

Suatu hal yang merupakan arah yang dituju oleh suatu kegiatan usaha/bisnis.

2. Strategi (*Strategies*)

Merupakan penyesuaian rencana yaitu rencana yang pembuatannya dilihat dari sudut rencana para pesaing.

Untuk membuat strategis yang baik, maka harus diperhatikan faktor-faktor sebagai berikut :

a. Strategi harus dibuat tepat pada waktunya.

- b. Tiap-tiap perubahan harus dipertimbangkan masak-masak, tidak perlu tergesa-gesa.
- c. Satu kali strategi telah diambil, perlu diteruskan dan dilihat akibatnya, baru kemudian direvisi.

3. Kebijakan (*Policies*)

Pernyataan/pengertian umum yang menuntun, membimbing atau menyalurkan pemikiran menjadi pengambilan keputusan.

Policies biasanya jarang tertulis dan karena adanya *delegation of authority*, orang sukar mengawasi pelaksanaannya.

Kebijakan yang baik, syaratnya :

- a. Jelas dan dapat dimengerti
- b. Stabil, artinya tidak harus diubah dan direvisi setiap waktu
- c. Fleksibel, artinya dapat diterapkan di setiap hirarkhis / tingkatan dalam organisasi
- d. Sebagai tambahan kebijakan yang lebih tinggi
- e. Sebagai unsur pelengkap kebijakan koordinatif
- f. Komprehensif artinya kebijakan itu bukanlah merupakan pengecualian, tetapi merupakan formulasi yang dapat diterapkan secara menyeluruh untuk menyelesaikan persoalan.

4. Prosedur (*Procedures*)

Merupakan rencana yang meliputi penetapan cara bertindak, merupakan pedoman dalam mengambil tindakan-tindakan tertentu. Serangkaian tindakan yang akan ditempuh pada waktu yang akan datang untuk aktifitas tertentu.

Prosedur merupakan penyaluran tindakan dan bukan penyaluran pikiran seperti halnya kebijakan.

5. Aturan (*Rules*)

Aturan-aturan merupakan tindakan yang spesifik dan pasti: aturan-aturan yang biasanya merupakan bagian dari prosedur dan dibagi dalam aturan yang mengharuskan dan yang tidak boleh untuk dikerjakan.

Bedanya dengan *policy*, kalau *policy* sebagai pedoman dalam mengambil keputusan, sedangkan aturan merupakan pedoman untuk mengadakan tindakan.

6. Program (*Program*)

Kombinasi antara *policy*, *procedures*, *rules* serta alokasi tugas yang menimbulkan suatu rangkaian tindakan dengan disertai budget.

Program dapat dibagi menjadi:

- a. Program Primer/Umum (*Major/Primary Program*)
- b. Program Turunan (*Minor/Derivate Program*)

Yang timbul karena adanya program umum

Program adalah susunan dari kebijakan dan tata cara, aturan-aturan, penegasan pekerjaan dan unsur-unsur lain.

7. Pembiayaan (*Budgeting*)

Rencana yang dinyatakan dalam angka-angka. Angka-angka itu mungkin dalam jam/orang (*man/hours*).

Budget dibuat untuk menggambarkan jumlah penerimaan dan pengeluaran.

Pentingnya Perencanaan

Perencanaan mempunyai tujuan, sebagai berikut :

1. To Offeset Uncertainty and Change

Keadaan di masa yang akan datang yang tidak pasti dan berubah, sehingga membuat perencanaan menjadi penting. Dengan perencanaan kita akan bisa cepat bertindak kalau terjadi perubahan mendadak.

2. To Focus Attention on Objects

Perencanaan menyebabkan perhatian semua orang diarahkan/dipusatkan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

3. To Gain Economical Operation

Dengan perencanaan, segala biaya dapat ditekan karena metode kerja lebih efisien dan efektif.

4. To Facilities Control

Perencanaan:

- a. Merupakan dasar/pedoman untuk pengawasan.
- b. Menghasilkan standar-standar yang dapat dipakai sebagai alat pengukur hasil kerja.
- c. Menjadi suatu alat untuk mengawasi dan meneliti tujuan itu tercapai/tidak

E. Membuat Keputusan

Pengertian

Keputusan asal kata bahasa Inggris yakni "*decision*" yang berarti pilihan (*choise*), yakni pilihan dari dua atau lebih kemungkinan/alternatif.

Disini permasalahannya pada suatu kondisi pilihan bukan merupakan yang benar dan salah, namun justru yang sering terjadi adalah pilihan antara yang "hampir benar dan mungkin salah".

Morgan dan **Cerullo** (1984) mendefinisikan keputusan sebagai sebuah kesimpulan yang dicapai sesudah dilakukan pertimbangan, yang terjadi setelah satu kemungkinan dipilih, sementara yang lain disingkirkan.

Pertimbangan disini berarti : proses analisis terhadap beberapa kemungkinan atau alternatif, setelah itu dipilih satu di antaranya. Pengambilan Keputusan (*Decesion Making*) dan Pengambil Keputusan (*Decision Maker*)

Langkah Dalam Mengambil Keputusan

Dibalik suatu keputusan ada unsur prosedur, yakni pembuat keputusan harus: mengidentifikasi masalah, mengklarifikasi tujuan khusus yang diinginkan, memeriksa berbagai kemungkinan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan dan mengakhiri proses tersebut dengan

menetapkan pilihan bertindak. Jadi pengambilan suatu keputusan sebenarnya harus didasarkan atas fakta dan data

Alternatif Dan Konsekuensinya

Suatu keputusan bertolak dari beberapa kemungkinan atau alternatif untuk dipilih. Dan alternatif pilihan membawa konsekuensi tertentu. Intinya menurut **Simon** (1982) adalah bahwa pilihan yang dijatuhkan pada suatu alternatif harus dapat memberikan kebahagiaan atau kepuasan. Karena unsur tersebutlah yang merupakan aspek paling penting dalam suatu keputusan. Yang perlu diingat bahwa tidak ada satu pun keputusan yang dapat menyenangkan semua orang, ia mungkin hanya bisa menyenangkan sebahagian saja dari orang itu. Yang pasti ada kelompok tertentu yang merasa tidak senang terhadap suatu keputusan.

Para ahli teori pengambilan keputusan mengingatkan agar sebelum keputusan itu ditetapkan, diperlukan pertimbangan yang menyeluruh tentang beberapa kemungkinan yang terjadi.

Hakikat Pengambilan Keputusan

Manusia dalam kehidupan sehari-hari (siapapun dia dan apapun jabatannya) sesungguhnya selalu dihadapkan pada suatu masalah yakni: pengambilan keputusan. Seorang manajer di mana banyak di antara mereka yang merasa sepi kalau dalam satu hari tidak melakukan pengambilan suatu keputusan. Bahkan di antara mereka ada yang berslogan lebih

baik membuat enam kesalahan dari sepuluh keputusan yang dibuat daripada sama sekali tidak membuat keputusan, artinya bahwa pengambilan keputusan adalah aspek penting dari kegiatan manajemen.

Pentingnya Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan memiliki arti penting bagi maju mundurnya suatu organisasi, disebabkan karena masa depan suatu organisasi banyak ditentukan oleh pengambilan keputusan sekarang.

Weber (1969) mengatakan bahwa tanpa adanya teori pengambilan keputusan administratif, maka kita tidak dapat mengerti apalagi meramalkan tindakan-tindakan manajemen.

Apakah Pengambilan Keputusan

Pengambilan Keputusan adalah proses memilih suatu alternatif atau cara bertindak dengan metode efektif dan efisien sesuai situasi.

Proses Penyusunan Keputusan

Ada 2 (dua) pandangan dalam proses mencapai suatu keputusan, khususnya organisasi (**Brinckloe, et al., 1977**), yakni : OPTIMASI , langkahnya :

1. Menyusun alternatif.
2. Memperhitungkan untung rugi dari alternatif tersebut.

3. Memperkirakan kemungkinan timbulnya bermacam-macam kejadian dikemudian hari.
4. Mempertimbangkan dampak dari kejadian itu terhadap alternatif yang telah dirumuskan.
5. Menyusun urutan-urutannya secara sistematis sesuai prioritas
6. Proses pengambilan keputusan.
7. Keputusan yang dibuat dianggap optimal, karena setidaknya ia telah memperhitungkan semua faktor yang berkaitan dengan keputusan itu.

Tingkat Keputusan

Setiap keputusan memiliki kadar kehebatan yang berbeda-beda, ada yang bermakna ada yang tidak bermakna. Ada yang sederhana dan ada yang kompleks.

Brinckloe (1977) menjelaskan ada 4 (empat) tingkat keputusan, yakni :

1. Keputusan Otomatis (*automatic decesion*)

Keputusan ini dibuat dengan sangat sederhana. Meski ia sederhana, informasi tetap diperlukan, Contoh: ada informasi di depan ada lubang besar, maka setiap yang lewat memutuskan untuk waspada.

Keputusan Berdasar Informasi yang diharapkan (*Efected Information Decision*). Tingkat informasi disini sedikit kompleks. Informasi yang ada sudah memberi aba-aba

untuk mengambil suatu kesimpulan. Namun keputusan belum segera diambil, karena informasi tersebut masih perlu dipelajari.

Contoh : “Awas sopir !. Di depan jembatan rusak dan berbahaya!”. Sopir tidak langsung mengambil keputusan untuk lewat jalan alternatif, tetapi masih meneliti apakah kendaraannya masih bisa lewat di situ.

2. Keputusan berdasar berbagai pertimbangan (*Factor Weighting Decision*)

Keputusan jenis ini lebih kompleks lagi, lebih banyak informasi yang diperlukan. Informasi tersebut harus dikumpulkan dan dianalisis. Antara informasi yang satu dengan lainnya dibandingkan, kemudian dicari yang paling banyak memberikan manfaat. Contoh: seseorang yang akan membeli arloji, akan membandingkan di antara beberapa merek, ia membandingkan harganya, kualitasnya, modelnya, bahkan kemaknaannya terhadap dirinya, seperti pristise.

3. Keputusan Berdasar Ketidak Pastian Ganda (*Dual Uncertainty Decisions*)

Keputusan super kompleks, jumlah informasi yang dibutuhkan semakin bertambah banyak. Selain itu dari informasi yang ada dan yang masih dicari banyak ketidakpastian. Semakin luas ruang lingkup semakin jauh

dampak dari suatu keputusan. Semakin banyak informasi yang dibutuhkan dan semakin tinggi ketidakpastian

Metode Pengambilan Keputusan

Gortner et al., (1987) menjelaskan ada 4 (empat) metode pengambilan keputusan yang lazim dipergunakan :

1. Metode Rasional / Model Rasional

Metode ini adalah model klasik yang secara implisit mencakup model birokratik dari pengambilan keputusan

2. Metode Tawar Menawar Inkremental (*Incremental Bargaining*)

Paling banyak dilakukan, terutama dalam aktifitas politik, yaitu penyelesaian konflik melalui NEGOSIASI

3. Metode Agregatif

Dalam proses pengambilan keputusan melibatkan para konsultan atau tim yang bekerja keras yang merumuskan suatu kebijaksanaan. Konsensus dan peranserta merupakan karakteristik utama metode ini.

4. Metode Keranjang Sampah (*The Garbage-can*)

Keputusan yang diambil disini seringkali tidak direncanakan, karena dasar pengambilan keputusannya berdasarkan isu dan permasalahan yang berkembang saat itu. Kadangkala pengambilan keputusan diwarnai oleh trik kepentingan politik / kelompok tertentu.

arang Memperbanyak Tanpa Seizin Mulawarman University Pr

BAB II.

AQUABISNIS

Deskripsi Singkat

Uraian di Bab II tentang Aquabisnis akan dibagi dalam beberapa sub Bab, antara lain: arti dan pengertian bisnis dan aquabisnis, definisi bisnis dan aquabisnis bisnis, mengapa perlu mempelajari bisnis dan unsur – unsur yang penting dalam bisnis.

Relevansi

Bisnis sebagai suatu ilmu yang erat kaitannya dengan persoalan ekonomi dan pemasaran menyangkut untung dan rugi. Relevansi ilmu ini multi dimensi menyangkut bisnis fisik dan non fisik. Yang menjadi target dari kegiatan bisnis adalah memperoleh keuntungan (*profit oriented*).

Tujuan Instruksional Khusus

Mahasiswa tidak saja mengetahui tetapi mampu memahami secara mendalam hal – hal berkaitan dengan kegiatan aquabisnis perikanan

A. Pengertian

Bisnis merupakan usaha untuk melayani kebutuhan masyarakat dengan motif keuntungan maupun yang tidak bermotif mencari keuntungan.

Bisnis adalah suatu kesibukan, sesuai dengan asal katanya dari bahasa Inggris "*to busy*". Namun kesibukan disini

mempunyai tujuan yang konstruktif bagi kehidupan manusia, di antaranya saling menguntungkan.

Kegiatan bisnis dapat dirasakan oleh semua orang, kita semua selalu terlibat dalam kehidupan sehari-hari dengan kegiatan bisnis. Setiap hari kita berbelanja di pasar, toko, supermarket dan kita juga membaca koran, melihat siaran televisi, mengendarai sepeda motor/mobil/bis. Kesemuanya itu tidak lain berkat adanya campur tangan langsung maupun tidak langsung dari suatu kegiatan bisnis, pendek kata dari bangun tidur sampai tidur lagi kita telah melakukan kegiatan bisnis. Dalam melaksanakan hubungan bisnis tersebut ada yang kita rasakan memuaskan tetapi tidak jarang ada pula yang menjengkelkan, bahkan menjadikan kita marah besar karenanya (**Gitosudarmo, 2000**).

Dari uraian di atas, maka kita dapat merasakan bahwa kita semua selalu akan terlibat dalam kegiatan bisnis yang beraneka ragam jenisnya, sebanyak ragam atau jenis kebutuhan kita. Semakin banyak ragam jenis kebutuhan kita maka sebanyak itu pulalah jenis usaha bisnis itu adanya. Hal ini disebabkan karena pada hakekatnya bisnis adalah usaha untuk memenuhi kebutuhan manusia, organisasi ataupun masyarakat luas.

Manusia Bisnis (*Businessman*) mampu melihat kebutuhan masyarakat dan kemudian mencoba untuk melayaninya secara baik sehingga masyarakat menjadi puas dan senang. Karena kepuasan yang dirasakan masyarakat itulah, maka si usahawan

mendapat keuntungan yang kemudian digunakan untuk memperbesar usahanya atau membuka usaha/bisnis baru.

Berdasarkan tujuannya, maka usaha/bisnis, dapat dibagi menjadi 2 (dua), yakni:

1. Usaha/bisnis untuk mencari keuntungan atau dengan motif keuntungan (*Profit Motive*).
2. Usaha/bisnis yang tidak mencari keuntungan/nir laba (*Non Profit Motive*), misalnya : Perusahaan Pemerintah (PDAM, Pos dan Giro, Kereta Api)

Berdasarkan jenis kegiatannya, maka bisnis dapat dibedakan menjadi 4 (empat) bagian, yakni:

1. Bisnis Ekstratif

Bisnis yang beregerak dalam jenis kegiatan pertambangan atau menggali bahan-bahan tambang dari dalam bumi, misalnya: bisnis minyak, batu bara, tembaga, timah, emas.

2. Bisnis Agraris

Bisnis yang bergerak di bidang pertanian secara umum (termasuk pertanian pangan, perikanan, perkebunan, peternakan) dan kehutanan.

3. Bisnis Industri

Bisnis yang bergerak dalam bidang industri manufacturing, misalnya: industri tekstil, garmen, mesin-mesin, mebel, motor, mobil, pesawat terbang.

4. Bisnis Jasa

Bisnis yang bergerak dalam bidang jasa yang menghasilkan produk-produk yang tidak berujud, misalnya : jasa pendidikan, kecantikan, perbankan, kesehatan, jasa pariwisata.

Selain itu, bisnis dapat pula dibagi atas dasar kegunaan atau kemanfaatan yang diciptakan oleh bisnis tersebut. Berdasarkan hal tersebut, bisnis dibagi menjadi 4 (empat), yaitu :

1. Kegunaan Bentuk (*form utility*)

Bisnis yang menciptakan kegunaan bentuk adalah bisnis yang berusaha untuk mengubah suatu benda (yang biasanya disebut bahan dasar) menjadi benda lain, yang berbeda bentuknya, sehingga menjadi lebih bermanfaat bagi manusia/masyarakat. Contoh dalam usaha/bisnis ini adalah usaha/bisnis pengolahan ikan, seperti: ikan kaleng, ikan asin, ikan pindang, nugget ikan, empal ikan, bakso ikan.

2. Kegunaan Tepat (*place utility*)

Bisnis yang menciptakan kegunaan tempat adalah usaha/bisnis yang bergerak dalam bidang jasa transportasi atau pengangkutan, baik angkutan barang maupun angkutan manusia. Suatu barang (misalnya ikan) akan lebih bermanfaat jika dibawa ke suatu tempat (perkotaan) yang membutuhkannya.

3. Kegunaan Waktu (*time utility*)

Bisnis yang menciptakan kegunaan waktu adalah bisnis yang bergerak dalam bidang penyimpanan. Bisnis ini berusaha menyimpan barang yang ada pada saat atau waktu itu kurang bermanfaat disimpan dulu baru kemudian pada waktu yang lain akan dikeluarkan barang tersebut, karena pada waktu itu menjadi lebih berguna. Contoh pada usaha /bisnis bidang perikanan adalah perusahaan Cold Storage yang menyimpan ikan hasil tangkapan di musim ikan, kemudian menjualnya pada saat harga ikan baik di luar musim ikan.

4. Kegunaan Pemilikan (*possession utility*)

Bisnis yang memindahkan pemilikan barang adalah bisnis yang bergerak dalam bidang perdagangan, pertokoan dan pemasaran. Bisnis ini berusaha memindahkan pemilikan barang-barang dari milik pabrik/perusahaan/produsen menjadi milik masyarakat luas/konsumen. Contoh pada usaha/bisnis perikanan adalah memindahkan pemilikan ikan dari pengusaha/nelayan/pembudidaya kepada konsumen atau pembeli baik dalam bentuk jumlah bagian besar (partai) maupun jumlah bagian kecil (eceran)

B. Definisi Bisnis

1. **Brown** dan **Petrello** (1976), menyebut “Business is an institution which produces goods and services demanded by people”. Artinya bisnis ialah suatu lembaga yang

menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat. Apabila kebutuhan masyarakat meningkat, maka lembaga bisnis pun akan meningkat pula perkembangannya untuk memenuhi kebutuhan tersebut.

2. **Steinfeld** (1979), menyebut “Business is all those activities involved in providing the goods and services needed or desired by people”. Bisnis sebagai aktifitas yang menyediakan barang atau jasa yang diperlukan atau diinginkan oleh konsumen. Dapat dilakukan oleh organisasi perusahaan yang memiliki badan hukum, perusahaan yang memiliki badan usaha, maupun perorangan yang tidak memiliki badan hukum maupun badan usaha seperti pedagang kaki lima, warung yang tidak memiliki Surat Izin Tempat Usaha (SITU) dan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) serta usaha informal lainnya.
3. **Griffin** dan **Ebert** (1996), menyebut “Business is an organization that provides goods or services in order to earn profit”. Sejalan dengan definisi tersebut, aktifitas bisnis melalui penyediaan barang dan jasa bertujuan untuk menghasilkan profit (laba). Suatu perusahaan dikatakan menghasilkan laba apabila total penerimaan pada suatu periode (*Total Revenues*) lebih besar dari total biaya (*Total Costs*) pada periode yang sama. Laba merupakan daya tarik utama untuk melakukan kegiatan bisnis, sehingga melalui laba pelaku bisnis dapat mengembangkan skala usahanya untuk meningkatkan laba yang lebih besar.

4. **Hughes** dan **Kapoor**, menyebut “Business is the organized effort of individuals to produce and sell for a profit, the goods and services that satisfy societies needs. The general term business refer to all such efforts within a society or within an industry”. Maksudnya Bisnis ialah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat dan ada dalam industri. Orang yang mengusahakan uang dan waktunya dengan menanggung resiko dalam menjalankan kegiatan bisnis disebut *Entrepreneur*.
5. **Allan Afuah** (2004), menyebut “Bisnis merupakan sekumpulan aktifitas yang dilakukan untuk menciptakan profit dengan cara mengembangkan dan mentransformasikan berbagai sumber daya menjadi barang atau jasa yang diinginkan konsumen.
6. **Glos, Steade** dan **Lowry** (1996), menyebut Bisnis adalah jumlah seluruh kegiatan yang diorganisir oleh orang-orang yang berkecimpung dalam bidang perniagaan dan industri yang menyediakan barang dan jasa untuk kebutuhan mempertahankan dan memperbaiki standar serta kualitas hidup mereka.
7. **Musselman** dan **Jackson** (1992), menyebut bisnis suatu aktivitas yang memenuhi kebutuhan dan keinginan

ekonomis masyarakat dan perusahaan diorganisasikan untuk terlibat dalam aktivitas tersebut.

C. Mengapa Perlu Mempelajari Bisnis

1. Sebelum kita bicara tentang bisnis kita harus tahu terlebih dahulu definisi bisnis. Bisnis adalah kegiatan usaha yang dilakukan oleh sekelompok orang atau organisasi yang menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen.
2. Tujuan belajar bisnis adalah karena di setiap negara pasti kita menemukan orang yang berbisnis karena zaman sekarang zaman orang banyak menjalani bisnis. Apalagi di Indonesia banyak perusahaan-perusahaan besar yang bersaing kepada perusahaan lain untuk menawarkan produknya barang atau jasa kepada konsumen dengan harga yang relatif murah dan berkualitas. Maka dari itu kita juga harus bisa mengerti bisnis, tanpa mengerti bisnis kita akan ketinggalan oleh orang lain. Dalam bisnis juga kita dapat mendapatkan manfaat seperti waktu, planing, mengambil keputusan. Setiap orang berbisnis harus mampu memadukan 4 macam sumber daya yaitu: sumber daya materi, sumber daya manusia, sumber daya keuangan, sumber daya informasi. Maka dari itu belajar berbisnis itu sangat penting sekali bagi kita.

D. Etika Dalam Berusaha/Berbisnis

Etika dalam berusaha/berbisnis adalah hal penting dan harus diketahui oleh para pelaku usaha/bisnis. Etika berarti kebiasaan, watak dan akhlak (*Encyclopaedia Britannica*, 1965 di dalam Rindjin, 2008). Oleh karenanya kebiasaan/watak/akhlak yang kurang baik bisa berakibat usaha/bisnis yang kita lakukan tidak lancar.

Sebagaimana halnya pergaulan manusia, yang memiliki etika pergaulan, maka pergaulan bisnis yang erat dengan etis juga memiliki etika pergaulan yakni etika pergaulan bisnis. Bentuk etika pergaulan bisnis dimaksud adalah :

1. Hubungan Dengan Konsumen

Hubungan antara Pelaku Bisnis dengan konsumen merupakan hubungan yang paling banyak dilakukan. Oleh karena itu bisnis haruslah menjaga etika pergaulannya dengan baik, misalnya :

- a. Menjaga agar produk yang dipasarkan sama dengan yang diinformasikan, baik kuantitas maupun kualitasnya.
- b. Menghindari ketidakjujuran dalam etiket/label kemasan produk, khususnya zat/bahan kimia berbahaya.
- c. Pemasar tidak sering mengubah-ubah bentuk, model, style atau corak kemasan produk.

d. Memberikan Pelayanan Purna Jual (*After Sales Services*) dan Garansi terhadap produk yang dipasarkan.

2. Hubungan Dengan Karyawan

Hubungan yang perlu dijaga dengan sesama karyawan sebagai sebuah etika pergaulan bisnis memang perlu dilakukan, karena jika terjadi konflik akan bisa mengganggu kegiatan bisnis itu sendiri. Etika hubungan dengan karyawan yang perlu dijaga, yakni:

a. Rekrutmen (*Recruitment*)

Rekrutmen pegawai harus dilakukan sebaik mungkin (jujur dan adil). Karena seringkali kekecewaan karyawan bisa berakibat aktifitas yang dilakukan tidak maksimal sehingga usaha/bisnis tidak lancar dan akibatnya rugi.

b. Promosi (*Promotion*)

Banyak permasalahan yang timbul dalam sebuah organisasi termasuk organisasi yang berorientasi profit adalah bahwa kebijakan pimpinan yang salah dalam mempromosikan seseorang, artinya bukan orang yang ahli di bidangnya.

c. Pemutusan Hubungan Kerja (PHK)

Pemutusan Hubungan Kerja menyangkut persoalan etik bahkan kemanusiaan, karena bagi mereka yang di PHK pasti kehilangan mata pencaharian dan kehidupannya tidak stabil secara ekonomi. PHK yang sepihak akan menciptakan solidaritas dan kesetiakawanan sosial di antara karyawan ini kondisi ini bisa mengganggu jalannya perusahaan/usaha.

3. Hubungan Antar Pelaku Bisnis

Hubungan antar pelaku bisnis, seperti: pemasar (perusahaan) dengan pemasar saingannya, pemasar dengan lembaga pemasar lainnya (penyalur, grosir, agen, pengecer). Contoh masalah yang sering terjadi :

- a. Penetapan Harga yakni harga dumping (*dumping price*) adalah harga yang ditetapkan jauh lebih murah dari harga pasarnya.
- b. Memberikan potongan hanya pada lembaga pemasaran tertentu.

4. Hubungan Dengan Investor

Hubungan dengan para investor harus baik, terutama dalam upaya menarik minat mereka agar tertarik untuk menginvestasikan dananya ke bisnis yang kita lakukan, sehingga semua informasi yang kita sajikan harus akurat dan akuntabel.

arang Memperbanyak Tanpa Seizin Mulawarman University Pr

BAB III.

PERIKANAN

Deskripsi Singkat

Bagian ketiga yang akan diuraikan adalah tentang Perikanan, yang di dalamnya akan menjelaskan tentang: arti dan pengertian perikanan, beberapa definisi tentang perikanan, pembagian usaha perikanan dan prospek pengembangan perikanan.

Relevansi

Ilmu perikanan mencakup perikanan laut, perikanan darat. Sedangkan aquabisnis/usaha perikanan dapat berupa: penangkapan yang dilakukan oleh para nelayan, budidaya yang dilakukan oleh para pembudidaya dan pengolahan hasil perikanan dilakukan oleh para pengolah hasil perikanan. Bidang ilmu perikanan berkaitan dengan ilmu ekonomi, terutama bagaimana aquabisnis/usaha perikanan yang digeluti bisa menguntungkan, bagaimana sistem rantai pemasarannya, siapa konsumen targetnya.

Tujuan Instruksional Khusus

Mahasiswa mampu memahami secara mendalam berkaitan ruang lingkup bidang perikanan yang bisa dibisniskan/diusahakan.

A. Arti dan Pengertian

Kata Perikanan berawal dari kata dasar ikan, yang kemudian ditambah imbuhan kata depan per dan akhiran kan.

Ikan adalah hewan berdarah dingin, dengan ciri khasnya:

(1) memiliki tulang belakang, insang dan sirip; (2) air sebagai

medium hidupnya. Secara lebih luas, ikan bisa diartikan sebagai semua jenis biota perairan baik yang termasuk jenis hewan (seperti ikan, udang dan kerang serta ekinodermata), jenis tanaman (seperti golongan algae contohnya rumput laut).

Ikan adalah segala jenis organisme yang seluruh atau sebagian dari siklus hidupnya berada di dalam lingkungan perairan (Undang-Undang No. 45 tahun 2009 tentang perikanan).

Ikan memiliki jumlah species terbesar dalam kelompok hewan bertulang belakang (Vertebrata), diperkirakan di dunia jumlahnya 25.000 species dan 58% di antaranya adalah tersebar di perairan laut. Hal tersebut disebabkan karena hampir 70% permukaan bumi ini terdiri dari air laut.

Riza Rahman Hakim, menyebutkan perikanan merupakan semua kegiatan yang berkaitan dengan ikan, termasuk memproduksi ikan, baik melalui penangkapan (perikanan tangkap) maupun budidaya dan/atau mengolahnya untuk memenuhi kebutuhan manusia akan pangan sebagai sumber protein.

Perikanan adalah semua kegiatan yang berhubungan dengan pengelolaan dan pemanfaatan sumberdaya ikan dan lingkungan, mulai dari praproduksi, produksi, pengelolaan serta pemasaran yang dilaksanakan dalam suatu sistem bisnis perikanan (Peraturan Pemerintah/PP No.54 Tahun 2012 Tentang Usaha Perikanan)

Usaha Perikanan adalah semua usaha perorangan atau badan hukum untuk menangkap atau membudidayakan ikan termasuk kegiatan menyimpan, mendinginkan atau mengawetkan untuk tujuan komersial (Undang-Undang No. 45 tahun 2009 tentang perikanan).

Kegiatan aquabisnis/usaha perikanan tidak hanya memproduksi ikan saja (on farm) tetapi juga mencakup kegiatan off farm seperti pengadaan sarana dan prasarana produksi, pengolahan, pemasaran, permodalan, riset dan pengembangan.

5 Aspek Penting Dalam Usaha/bisnis Perikanan

Layaknya sebuah kegiatan bisnis/usaha, maka di dalam usaha perikanan (Perikanan Tangkap, Budidaya dan Pengolahan Hasil Perikanan), maka ada aspek penting yang harus diperhatikan, yakni :

1. Aspek Pasar

Yang perlu diketahui dalam aspek pasar ini adalah : Volume Permintaan, Waktu Permintaan dan Sistem Pemasaran. Aspek pasar tersebut sangat berpengaruh langsung kepada manajemen produksi, kemampuan sumberdaya manusia, daya dukung sumberdaya alam dan sistem permodalan.

2. Manajemen Produksi

Setelah semua gambaran tentang aspek pasar diperoleh, maka langkah selanjutnya adalah melakukan manajemen

produksi. Hal ini penting untuk dilakukan agar para pelaku dan calon pelaku usaha/bisnis perikanan bisa mendapatkan senjata untuk menghadapi kondisi pasar ke depannya. Beberapa komponen yang masuk dalam manajemen produksi adalah skala usaha, teknologi yang akan digunakan dan penetapan sistem tangkap, tebar panen, dan olah.

3. Sumberdaya Manusia (SDM)

SDM merupakan satu di antara aspek penting dalam usaha/bisnis perikanan, terutama terkait dengan penguasaan teknis dan manajerial usaha. Seorang pelaku dan calon pelaku usaha/bisnis perikanan harus memiliki kemampuan untuk menguasai manajemen produksi secara lengkap. Berbagai jenis tindakan yang bertujuan untuk mengembangkan kemampuan SDM di berbagai tingkatan harus selalu dilakukan agar performa puncak dapat segera dicapai.

Adapun beberapa kemampuan dari SDM yang harus bisa ditingkatkan adalah produktivitas dan efisiensi kerja, kemampuan dalam hal berkomunikasi, kemampuan dalam hal kerja tim, kemampuan dalam hal memanfaatkan setiap peluang usaha/bisnis serta pengembangan sikap dan mental yang lebih positif.

4. Sumberdaya Alam (SDA)

Komponen yang tercakup dalam aspek SDA adalah masalah ketersediaan lahan dan air berstatus memenuhi syarat baik itu dalam hal kuantitas dan kualitas, stok ikan di laut dan perairan umum, iklim, topografi lahan.

Tingkat kesesuaian SDA dapat dibagi ke dalam 3 katagori, yaitu: sangat sesuai, sesuai dan tidak sesuai. Satu di antara perbedaan yang dapat diamati di antara ke 3 katagori ini adalah masalah besar kecilnya biaya investasi yang harus disiapkan. Pada SDA dengan katagori sangat sesuai, biaya investasi yang harus dikeluarkan akan jauh lebih kecil daripada SDA dengan katagori sesuai dan tidak sesuai.

5. Aspek Modal

Manajemen produksi yang diterapkan di dalam suatu usaha/bisnis perikanan, pada akhirnya nanti akan berdampak pada hal besar kecilnya modal yang harus disediakan.

Sistem permodalan harus disesuaikan dengan manajemen produksi yang akan diterapkan setelah memperhatikan juga aspek pasar, SDM dan SDA.

Beberapa cara yang dapat ditempuh untuk memperoleh modal adalah melalui berbagai macam lembaga keuangan maupun dari pihak investor.

Informasi singkat tentang aspek-aspek penting dalam usaha/aquabisnis perikanan ini disampaikan dengan

harapan agar pelaku dan calon pelaku usaha/aquabisnis perikanan dapat lebih meminimalkan setiap kemungkinan terjadinya resiko di waktu mendatang (Info Agrobisnis Perikanan /ID=4597737629366692740/21 OKT 2012, 10.05 wita).

B. Definisi Perikanan

Kata “perikanan” diduga ialah terjemahan dari istilah asing (Bahasa Inggris) “fisheries”. Sedangkan fisheries bisa mempunyai arti luas maupun sempit. Dalam arti luas fisheries diartikan sebagai semua kegiatan penangkapan dan/atau budidaya ikan, sementara dalam artian sempit, kata fisheries sering diartikan sebagai kegiatan penangkapan saja. Pada beberapa teks, “capture fisheries” terkadang digunakan untuk menjelaskan perikanan yang terkait dengan usaha penangkapan. Sementara usaha budidaya ikan dinyatakan dengan istilah “aquaculture fisheries”.

Perikanan

1. **Hakim** (?), Perikanan merupakan semua kegiatan yang berkaitan dengan ikan, termasuk memproduksi ikan, baik melalui penangkapan (perikanan tangkap) maupun budidaya dan/atau mengolahnya untuk memenuhi kebutuhan manusia akan pangan sebagai sumber protein.
2. Perikanan adalah semua kegiatan yang berhubungan dengan pengelolaan dan pemanfaatan sumberdaya ikan dan lingkungan, mulai dari praproduksi, produksi,

pengelolaan serta pemasaran yang dilaksanakan dalam suatu sistem bisnis perikanan (Peraturan Pemerintah No.54 Tahun 2012 Tentang Usaha Perikanan)

3. Usaha Perikanan adalah semua usaha perorangan atau badan hukum untuk menangkap atau membudidayakan ikan termasuk kegiatan menyimpan, mendinginkan atau mengawetkan untuk tujuan komersial (Undang-Undang No. 45 tahun 2009 tentang perikanan).

Pembagian Jenis Usaha Perikanan

Usaha di bidang perikanan berdasarkan jenis usahanya, maka dapat dibagi menjadi :

1. Perikanan Tangkap

Perikanan Tangkap (*Capture Fisheries*) adalah kegiatan memproduksi ikan dengan cara/teknik menangkap menggunakan suatu jenis alat tangkap. Kegiatan penangkapan tersebut baik yang dilakukan di perairan laut (*marine capture fisheries*) seperti : pantai, lepas pantai dan laut lepas (*off shore fisheries*), maupun kegiatan di perairan daratan (*inland capture fisheries*) yang disebut juga perikanan perairan umum seperti : sungai, danau, waduk dan rawa.

Sudirman dan **Achmar** (2004) dalam bukunya "Teknik Penangkapan Ikan" menyebutkan bahwa penangkapan adalah usaha melakukan penangkapan atau

pengumpulan ikan dan jenis-jenis *aquatic resource* lainnya, dengan dasar pemikiran bahwa ikan dan *aquatic resource* tersebut mempunyai nilai ekonomi.

Jenis Alat Tangkap

Alat tangkap yang banyak digunakan dalam kegiatan aquabisnis perikanan ada beberapa jenis, menurut **Nomura** dan **Yamazaki** (1975), diklasifikasikan menjadi 9 jenis (7 jenis alat tangkap dengan menggunakan jaring dan 1 jenis alat tangkap dengan pancing dan 1 jenis alat tangkap dengan lainnya), yakni :

a. Alat Tangkap Dengan Jaring

- (1) *Gill Net* (jaring insang), contoh *Surface Gill Net*, *Mid Water Gill Net*, *Bottom Gill Net* dan *Sweeping Gill Net*.
- (2) *Entangle Net* (jaring yang menangkap ikan secara berbelit) contoh *Tuna Drift Net* dan *Tramel Net*
- (3) *Towing Net* (kelompok jaring yang operasinya ditarik atau didorong dan berkantong), contoh *Beach Seine*, *Cantrang*, *Trawl*.
- (4) *Lift Net* (jaring angkat), contoh *Floating Lift Net*, *Bottom Lift Net*.
- (5) *Surrounding Net* (menangkap ikan dengan cara melingkari gerombolan ikan dan ikan masuk dalam kantong), contoh *Purse Seine*.

- (6) *Covering Net* (operasi penangkapan dengan cara menutup dari atas, dioperasikan di perairan dangkal), contoh Jala Lempar.
- (7) *Trap Net* (menangkap ikan dengan cara perangkap), contoh Bubu dan Sero.
- b. Alat Tangkap Dengan Pancing
Semua jenis alat tangkap pancing, contohnya *Long Line, Pole and Line, Trolling Line, Drift Line* dan *Bottom Long Line*.
- c. Alat Tangkap Dengan Lainnya
Alat tangkap yang tidak termasuk dalam kelompok alat tangkap di atas. Contohnya *Harpoons* dan *Spears* (menggunakan panah dan tombak), menggunakan elektrik, racun dan bom.

Daerah penangkapan di wilayah perairan Indonesia berdasarkan Peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia No. 71 Tahun 2016 tentang pembagian daerah penangkapan berdasarkan peruntukannya, dapat dilihat pada Tabel 1:

Tabel 1. Daerah Operasi Penangkapan di Indonesia

Jalur Pengkapan	Jarak (Mil Laut)	Wilayah Penangkapan
I	0 – 2	Pantai
	>2 – 4	Pantai
II	>4 – 12	Lepas Pantai
III	>12 – 200	ZEE

Sumber : Per-Men Kelautan dan Perikanan No.71/2016

Wilayah penangkapan berdasarkan kedalaman adalah:

Karakteristik Perairan	Kedalaman	Wilayah Penangkapan
Perairan Dangkal	< 200 meter	<ol style="list-style-type: none">1. WPPNRI 571, yang meliputi Perairan Selat Malaka dan Laut Andaman;2. WPPNRI 711, yang meliputi Perairan Selat Karimata, Laut Natuna, dan Laut Cina Selatan;3. WPPNRI 712, yang meliputi Perairan Laut Jawa;4. WPPNRI 713, yang meliputi Perairan Selat Makassar, Teluk Bone, Laut Flores, dan Laut Bali; dan5. WPPNRI 718, yang meliputi Perairan Laut Aru, Laut Arafuru, dan Laut Timor Bagian Timur.
Perairan Dalam	>200 meter	<ol style="list-style-type: none">1. WPPNRI 572, yang meliputi Perairan Samudera Hindia sebelah Barat Sumatera dan Selat Sunda;

		<p>2. WPPNRI 573, yang meliputi Perairan Samudera Hindia sebelah Selatan Jawa hingga sebelah Selatan Nusa Tenggara, Laut Sawu, dan Laut Timor Bagian Barat;</p> <p>3. WPPNRI 714, yang meliputi Perairan Teluk Tolo dan Laut Banda;</p> <p>4. WPPNRI 715, yang meliputi Perairan Teluk Tomini, Laut Maluku, Laut Halmahera, Laut Seram, dan Teluk Berau;</p> <p>5. WPPNRI 716, yang meliputi Perairan Laut Sulawesi dan Sebelah Utara Pulau Halmahera; dan</p> <p>6. WPPNRI 717, yang meliputi Perairan Teluk Cendrawasih dan Samudera Pasifik.</p>
--	--	---

Sumber : Per Men Kelautan dan Perikanan No.71/2016

Beberapa permasalahan dalam Perikanan Tangkap

- a. Alat tangkap dan perahu yang digunakan sebagian besar masih berskala kecil.

- b. Teknologi penangkapan di Indonesia sebagian besar menggunakan teknologi yang sederhana (tradisional).
- c. Harga ikan pada musim ikan dan bukan musim ikan masih belum bisa stabil.
- d. Keterbatasan alat dan armada menjadi penyebab utama nelayan setempat tidak dapat optimal memanfaatkan potensi perikanan di daeahnya.
- e. Teknologi pascapanen hasil perikanan masih sederhana dan kurang ramah lingkungan.
- f. Kualitas sumberdaya pelaku perikanan masih rendah.
- g. Fasilitas untuk melaksanakan kegiatan bisnis di bidang perikanan di Indonesia baik kuantitas maupun kualitas masih jauh dari yang diharapkan.
- h. Penanggulangan pencurian ikan di wilayah Zona Ekonomi Eksklusif Indonesia (ZEEI) masih belum dilakukan secara terkoordinasi dan berkelanjutan.
- i. Pasar produk perikanan, khususnya perdagangan internasional semakin hari semakin ketat.
- j. Alat tangkap yang digunakan masih banyak yang tidak ramah lingkungan.

Food and Agriculture Organization (FAO) tahun 1995, berdasarkan Standar ***Code of Conduct for Responsible Fisheries*** (CCRF) yaitu ada 9 kriteria suatu alat tangkap dikatakan ramah terhadap lingkungan, yakni :

- a. Mempunyai selektefitas yang tinggi

- b. Tidak merusak habitat
 - c. Menghasilkan ikan yang berkualitas tinggi
 - d. Tidak membahayakan nelayan
 - e. Dampak ke biodiversity rendah
 - f. Tidak membahayakan ikan-ikan yang dilindungi
 - g. *By-catch* rendah
 - h. Produksi tidak membahayakan konsumen
 - i. Dapat diterima secara sosial
2. Perikanan Budidaya

Perikanan Budidaya/Akuakultur (*Aquaculture Fisheries*) adalah suatu kegiatan yang berhubungan dengan peningkatan utilitas (kebermanfaatan) ikan/udang/rumput laut. Dalam kegiatan ini, benih ikan, udang dan rumput laut dengan ukuran tertentu dipelihara sampai menjadi ukuran siap panen.

Disebabkan dengan adanya keterlibatan pelaku usaha/aquabisnis perikanan dalam kegiatan perikanan budidaya tersebut, khususnya untuk mencapai tujuan agar dihasilkan sebuah produksi perikanan yang bernilai guna dan berhasil guna, maka diperlukan kemampuan manajerial dari pelaku aquabisnis perikananannya.

Kegiatan perikanan budidaya di Indonesia dapat dilakukan di perairan tawar (*inland water*) seperti : kolam, sawah, karamba jaring apung (KJA) dan karamba jaring tangkap (KJT) maupun di perairan air payau dan perairan

laut seperti : tambak air payau, karamba jaring apung (KJA) dan karamba jaring tangkap (KJT). Bahkan banyak pula dilakukan di kandang (*pen culture*), sekat (*enclosure*), aquarium, bak dan tangki.

Jenis ikan yang ada (\pm 25.000 jenis) tidak semuanya termasuk ikan yang dibudidayakan, hanya sekitar 35 jenis saja yang dibudidayakan secara komersial.

Mengapa Melakukan Budidaya?

Terdapat beberapa penyebab banyaknya dilakukan kegiatan budidaya di Indonesia, yakni :

- a. Budidaya dapat dilakukan oleh seluruh lapisan masyarakat baik di pedesaan (*small scale bussiness*) maupun di perkotaan (*big scale bussiness*).
- b. Cepat menghasilkan dan dengan margin keuntungan yang cukup besar.
- c. Mempunyai keterkaitan usaha yang cukup luas
- d. Mampu mengatasi kemiskinan
- e. Teknologi tersedia dan beragam
- f. Produk diserap dalam dan luar negeri

Untuk memacu peningkatan produk perikanan budidaya, maka pemerintah membuat program perikanan budidaya, yakni :

- a. Peningkatan Produksi Perikanan Budidaya untuk Ekspor (**PROPEKAN**)

- b. Peningkatan Produksi Perikanan Budidaya untuk Konsumsi Ikan Masyarakat (**PROKSIMAS**)
- c. Perlindungan dan Rehabilitasi Sumberdaya Perikanan Budidaya (**PROLINDA**)

Pola Kebijakan

Agar usaha perikanan budidaya lebih berdaya guna dan berhasil guna, maka pemerintah melakukan beberapa pendekatan kebijakan, yakni :

- a. Pengembangan Kawasan, dilakukan dengan maksud mendorong penerapan manajemen hamparan untuk mencapai skala ekonomi, mencegah penyebaran penyakit, meningkatkan efisiensi dalam penggunaan air, sekaligus mengintegrasikan pemenuhan kebutuhan sarana produksi, proses produksi, pemasaran hasil dan pengelolaan lingkungan.
- b. Pengembangan Komoditas Unggulan, dilakukan dengan maksud untuk memacu pengembangan komoditas yang memiliki kriteria: (1) bernilai ekonomis tinggi; (2) teknologi tersedia; (3) permintaan pasar tinggi dan (4) dapat dikembangkan secara masal.
- c. Pengembangan Usaha, dilakukan dengan maksud agar seluruh usaha perikanan budidaya dilakukan dengan menggunakan prinsip bisnis secara

profesional dan berkembang dalam suatu kemitraan usaha yang saling memperkuat dan menguntungkan. Kebijakan pemerintah dalam pembangunan perikanan adalah: Pengendalian Perikanan Tangkap, Pengembangan Perikanan Budidaya dan Peningkatan Nilai Tambah Hasil Perikanan. Sejalan dengan kebijakan tersebut, maka Kementerian Kelautan dan Perikanan berusaha meningkatkan produksi perikanan ke depan melalui kegiatan perikanan budidaya. Pembangunan perikanan budidaya mempunyai peluang yang sangat besar dilihat dari lingkungan strategis dan potensi sumberdaya yang tersedia, yakni berupa: (1) peningkatan jumlah penduduk dunia yang berdampak kebutuhan akan ikan semakin banyak pula; (2) Pergeseran pola konsumsi masyarakat dunia ke produk perikanan; (3) tuntutan penyediaan makanan bermutu tinggi dan memenuhi syarat kesehatan; (4) keunggulan komparatif terhadap pasar dunia karena letaknya yang relatif dekat dengan negara tujuan ekspor, seperti jepang dan (5) memiliki potensi sumberdaya lahan yang sangat besar dan belum dimanfaatkan secara optimal.

Meningkatnya permintaan ikan di masa yang akan datang mendorong setiap negara untuk meningkatkan kualitas mutu produknya, sehingga dapat bersaing di pasar global. Berkaitan dengan hal tersebut, maka setiap stakeholder

perikanan budidaya agar melakukan 3 (tiga) hal, di antaranya :

- a. Produk Super *Efficient*, yaitu para pembudidaya mampu memproduksi ikan dengan biaya yang paling murah, dengan menekan biaya produksi sedemikian rupa sehingga dapat menjual dengan harga yang lebih murah (*affordable*) dibandingkan negara lain. Super *Efficient* dapat diwujudkan dengan menerapkan cara budidaya yang benar, sehingga peluang tingkat keberhasilan tinggi dan menurunkan biaya-biaya yang tidak perlu serta menggunakan sarana, prasarana, sumberdaya alam secara tepat guna.
- b. *Real Quality*, ke depan masyarakat maju dengan tingkat kesejahteraan yang tinggi akan menuntut makanan yang berkualitas terbaik dan tersedia secara kontinyu. Mutu baik berarti memenuhi standar kualitas / mutu yang dipersyaratkan (*acceptable*), sedangkan kontinyu berarti mutunya harus dijaga agar tidak berfluktuasi yang dapat menimbulkan ketidakpercayaan konsumen.
- c. Mega *Marketing*, produk perikanan harus mempunyai pasar yang luas. Hal ini menuntut para pengolah hasil perikanan agar dapat menciptakan produk yang bernilai tambah dan lebih bervariasi,

sehingga membuka pasar yang lebih luas. Selain itu pembudidaya akan dituntut untuk memperbanyak keanekaragaman species yang dipelihara untuk menyediakan pilihan yang lebih banyak kepada konsumen, sehingga konsumen mudah mendapatkannya (*accessible*).

3. Pengolahan Hasil Perikanan

Ikan telah banyak dikenal, karena semua orang telah menggunakannya terutama untuk makanan (lauk pauk). Namun yang tidak banyak diketahui orang adalah rahasia yang terkandung di dalam. Kebermanfaatan ikan berkaitan erat dengan fungsinya sebagai bahan pangan, seperti yang dijelaskan oleh **Hadiwiyoto** (1993) yakni :

a. Ikan Bergizi Tinggi

Persyaratan bergizi tinggi dimiliki oleh ikan. Pada daging ikan dijumpai senyawa-senyawa yang sangat berguna bagi manusia, yaitu: Protein, Lemak, Karbohidrat, Vitamin dan Garam-Garam Mineral. Protein komponen terbesar ke dua setelah air dan karena jumlahnya yang besar, maka ikan merupakan sumber protein hewani yang sangat potensial.

b. Ikan Sangat Disukai

Derajat kesukaan konsumen terhadap ikan sangat tinggi, disebabkan karena ikan memberikan rasa yang khas, gurih, warna dagingnya putih, jaringan

pengikatnya halus sehingga jika dimakan akan terasa enak.

Kedudukan ikan sebagai bahan pangan berdasarkan komposisinya dapat dilihat pada Tabel 2 :

Tabel 2. Kedudukan Ikan Sebagai Bahan Pangan Berdasarkan Komposisinya

Komponen	Ikan	Daging Sapi	Daging Ayam	Telur Utuh	Susu Sapi
Protein %	16-20	18,0	20	11,8	3,3
Lemak %	2-22	3,0	7	11,0	3,8
Karbohidrat %	0,5-1,5	1,2	1,1	11,7	4,7
Vitamin A IU/g	50000	600			35
Vitamin D IU/g	20-200000				
Kolesterol mg/g	70	70	60	550	11
Air %	56,79	75,5	72,9	65,5	87,6
Asam Amino Esensial	10	10	10	10	10
Asam Amino Nonesensial	10		2		10

Sumber : Buku Teknologi Pengolahan Hasil Perikanan

Hasil perikanan yang berlimpah dan tidak dapat dipasarkan dengan baik akan menjadikan ikan membusuk dan mengakibatkan kerugian, sehingga diperlukan suatu tindakan yakni pengolahan.

Tubuh ikan 70% dari bobotnya adalah air, dengan mengurangi sampai 30% kadar air dalam tubuh ikan dapat memperlambat proses pengrusakan. Kerusakan ikan segar bukan hanya disebabkan oleh bakteri aerob, anaerob dan kapang saja melainkan juga oleh enzim yang

ada dalam tubuh ikan itu sendiri, yang berubah fungsi pada saat ikan mati.

Pengolahan hasil perikanan bertujuan meningkatkan nilai tambah dan manfaat (*value added dan utilitas*) suatu produk perikanan. Selain itu, tujuan lain pengolahan hasil perikanan adalah untuk mencegah terjadinya kerusakan sehingga hasil perikanan dapat dimanfaatkan sebagai bahan pangan.

Hadiwiyoto (1993) menjelaskan bahwa dengan pengolahan, maka pertumbuhan mikroba dapat dihambat aktifitasnya. Berdasarkan peranan pengolahan terhadap aktifitas mikroba, maka digolongkan beberapa macam tipe pengolahan, yaitu :

- a. Pengolahan yang bertujuan mematikan semua bentuk mikrobia, misalnya proses sterilisasi dan pengeringan
- b. Pengolahan bertujuan membunuh bakteri patogen saja dan sebagian besar bakteri lainnya, misalnya pengasapan, pengeringan dan pemindangan.
- c. Pengolahan yang bertujuan menyeleksi mikrobia yang dikehendaki saja karena peranannya dalam memberikan atau menghasilkan citarasa, misalnya penggaraman, pengolahan dengan fermentasi (peda, kecap ikan dan terasi)

Diketahui bahwa tidak semua konsumen produk hasil perikanan yang dapat mengkonsumsi ikan secara utuh,

namun akan lebih suka mengonsumsi dalam bentuk hasil olahan, seperti : empal ikan, abon ikan, kerupuk ikan, bakso ikan, dan nugget ikan. Dan tidak sedikit juga konsumen yang terpaksa tidak dapat mengonsumsi ikan khususnya ikan segar hanya karena tempat tinggal mereka relatif jauh dari pasar.

Hasil perikanan sangat perlu untuk diolah, mengingat bahwa produk hasil perikanan memiliki sifat yang berbeda dengan produk hasil industri. Sifat produk hasil perikanan tersebut, adalah :

- Bersifat Musiman (*Seasonal*)
- Fluktuatif (*Fluctuation*)
- Voluminous
- Membutuhkan Penyimpanan khusus
- Sangat Mudah Membusuk (*Highly Perishable Foods*)

Peningkatan sistem pengolahan hasil perikanan, akan menjadi pendorong tumbuhnya iklim bisnis di bidang perikanan, karena pelaku pengolahan memiliki kepastian dalam berusaha, artinya mereka dapat menghindari kerugian.

Produk olahan hasil perikanan yang dilakukan penanganan (*handling*) dengan baik melalui sistem pengepakan (*packing*) yang standar akan dapat dipasarkan sampai ke manca negara.

Tantangan dan Peluang

Oktariza dan **Effendi** (2006) menjelaskan bahwa usaha perikanan (tangkap, budidaya dan pengolahan hasil) dihadapkan kepada tantangan sekaligus peluang bisnis. Pendapat penulis tersebut didasarkan kepada keadaan penduduk dunia, yang kian tahun terus bertambah dan pertumbuhannya diperkirakan sekitar 100 juta jiwa per tahun. Jumlah penduduk dunia sekarang (update 31 Oktober 2011, Senin) berjumlah 7 milyar jiwa (dari laporan PBB berjudul *The State of World Population 2011*). Sedangkan Indonesia (menurut laporan Tempo, 14 Juli 2011) menempati peringkat IV setelah Cina, India dan Amerika, yakni 241 juta jiwa pada tahun 2011 dan diperkirakan dengan tingkat pertumbuhan 3,5 % per tahun, maka di akhir 2017 jumlah penduduk Indonesia diprediksi 262 juta jiwa.

Kekuatan dan Kelemahan Aquabisnis Perikanan

Dipilihnya usaha yang berkaitan dengan aquabisnis perikanan oleh sebagian masyarakat tentunya karena beberapa alasan/motivasi tertentu. Alasan tersebut di antaranya adalah :

1. Adanya kebijakan pemerintah yang berupa regulasi yang memberi jaminan kemudahan kepastian hukum berusaha bagi pelaku bisnis perikanan dan penanam modal (investor dalam negeri maupun luar negeri).

Aturan dan Perundang-Undangan tersebut di antaranya adalah :

- a. : UU No.45 Tahun 2009 tentang Perikanan;
 - b. : UU No. 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal Asing;
 - c. : UU No. 12 Tahun 1970 tentang Penanaman Modal Dalam Negeri (PMDN);
 - d. : UU No.28 Tahun 2009 tentang Pajak dan Retribusi Daerah;
 - e. : PP No. 54 Tahun 2002 tentang Perizinan Usaha Perikanan
 - f. : KEPRES No.19 Tahun 2006 tentang Pungutan bidang Perikanan;
 - g. : KEPRES No. 75 Tahun 1995 tentang Penggunaan Tenaga Kerja Warga Negara Asing Pendetang
2. Jumlah Penduduk Indonesia besar dimana ikan sebagai lauk utamanya, akan menjadi peluang pasar yang potensial.
 3. Kondisi geografis Indonesia yang 2/3 wilayahnya adalah perairan dan posisi Indonesia berada di kawasan tropis berakibat air yang menjadi media hidup ikan tersedia sepanjang waktu serta proses reproduksi yang membutuhkan sinar matahari dapat berlangsung lancar, sehingga pasokan ikan dan hasil

perikanan lainnya untuk kegiatan bisnis perikanan akan sinambung.

4. Peluang bisnis perikanan variatif, yakni tidak hanya bisnis komoditi hasil penangkapan (di laut dan perairan daratan) tetapi juga bisnis komoditi hasil budidaya (di laut, di air payau dan di perairan daratan) bahkan bisnis komoditas hasil pengolahan perikanan.
5. Akses pemasaran hasil mulai terbuka, khususnya pemasaran antar pulau yakni karena telah terbuka akses transportasi trans Kalimantan, Jawa, Sulawesi dan Sumatera.

Beberapa faktor yang menjadi penyebab masih rendahnya minat para pelaku bisnis untuk berusaha di bidang perikanan, di antaranya karena :

1. Implementasi Kebijakan Pemerintah belum optimal, artinya walaupun aturan perundang-undangan sudah tersedia, namun realisasi di lapangan sering masih banyak kendala.
2. Kesempatan mendapatkan modal berusaha dan pengembangan usaha masih sangat relatif sulit diperoleh.
3. Pengetahuan tentang aksesibilitas pasar sangat terbatas di kalangan pelaku bisnis perikanan (khususnya antar pulau dan internasional).

4. Belum ada wadah khusus yang menampung dan menyalurkan produk hasil perikanan, yang ditangani langsung oleh institusi pemerintah terkait.
5. Keterampilan teknis (skill) tenaga kerja di bidang bisnis perikanan masih relatif rendah.

Pelaku aquabisnis perikanan: berpatokan kepada KEPMEN Kelautan dan Perikanan RI No. 14 Tahun 2012, adalah :

1. Nelayan adalah orang yang mata pencaharian utamanya melakukan penangkapan ikan.
2. Pembudidaya ikan adalah orang yang mata pencaharian utamanya melakukan budidaya ikan.
3. Pengolah adalah orang yang mata pencahariannya melakukan usaha pengolahan ikan.
4. Pemasar hasil perikanan adalah orang yang mata pencahariannya melakukan kegiatan pemasaran ikan dan produk ikan.

C. Prospek Pengembangan Perikanan

Perikanan adalah suatu kegiatan perekonomian yang memanfaatkan sumber daya alam perikanan dengan menggunakan ilmu pengetahuan dan teknologi untuk kesejahteraan manusia dengan mengoptimalkan dan memelihara produktivitas sumber daya perikanan dan kelestarian lingkungan. Sumber daya perikanan dapat

dipandang sebagai suatu komponen dari ekosistem perikanan berperan sebagai faktor produksi yang diperlukan untuk menghasilkan suatu output yang bernilai ekonomi masa kini maupun masa mendatang. Disisi lain, sumber daya perikanan bersifat dinamis, baik dengan ataupun tanpa intervensi manusia. Sebagai ilustrasi, pada sumber daya perikanan tangkap, secara sederhana dinamika stok ikan ditunjukkan oleh keseimbangan yang disebabkan oleh pertumbuhan stok, baik sebagai akibat dari pertumbuhan individu (*individual growth*) maupun oleh perkembangbiakan (*recruitment*) stok itu sendiri. Dengan keterbatasan daya dukung lingkungan sumber daya di suatu lokasi, maka stok ikan akan mengalami pengurangan sebagai akibat dari kematian alami (*natural mortality*) sampai keseimbangan stok ikan sesuai daya dukung tercapai. Adanya intervensi manusia dalam bentuk aktivitas penangkapan pada hakekatnya adalah memanfaatkan 'bagian' dari kematian alami, dengan catatan bahwa aktivitas penangkapan yang dilakukan dapat dikendalikan sampai batas kemampuan pemulihan stok ikan secara alami.

Indonesia menurut Badan Informasi Geospasial (BIG) <http://nationalgeographic.co.id/berita/2013/10/terbaru-panjang-garis-pantai-indonesia/> diunduh Senin, 25 Desember 2017 pukul 06.52 wita) memiliki garis pantai terpanjang keempat di dunia dengan panjang mencapai lebih kurang 99.093 kilometer (**Karsidi**, 2013). Sejalan dengan arti penting sumber daya, potensi tersebut belum dapat dimanfaatkan

secara optimal. Beberapa pernyataan tentang kondisi perikanan Indonesia yang dilansir oleh Menteri Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia Nomor Kep.18/Men/2011 adalah sebagai berikut:

1. Luas laut Indonesia 5,8 juta km² atau 2/3 luas wilayah RI dan panjang pantai 95.181 km, akan tetapi PDB perikanan baru sekitar 3,2%.
2. Potensi sumberdaya perikanan tangkap 6,4 juta ton per tahun, akan tetapi nelayan masih miskin.
3. Produksi perikanan tangkap di laut sekitar 4,7 ton per tahun dari jumlah tangkapan yang diperbolehkan maksimum 5,2 juta ton per tahun, sehingga hanya tersisa 0,5 juta ton per tahun.
4. Produksi Tuna naik 20,17% pada tahun 2007, akan tetapi produksi Tuna hanya 4,04% dari seluruh produksi perikanan tangkap.
5. Jumlah nelayan (laut dan perairan umum) sebesar 2.755.794 orang, akan tetapi lebih dari 50% atau 1.466.666 nelayan berstatus sambilan utama dan sambilan tambahan.
6. Jumlah nelayan naik terus, yaitu 2,06% pada tahun 2006-2007, sedangkan ikan makin langka.
7. Jumlah RTP/Perusahaan Perikanan Tangkap 958.499 buah, naik 2,60%, akan tetapi sebanyak 811.453 RTP atau

85% RTP berskala kecil tanpa perahu, perahu tanpa motor, dan motor tempel.

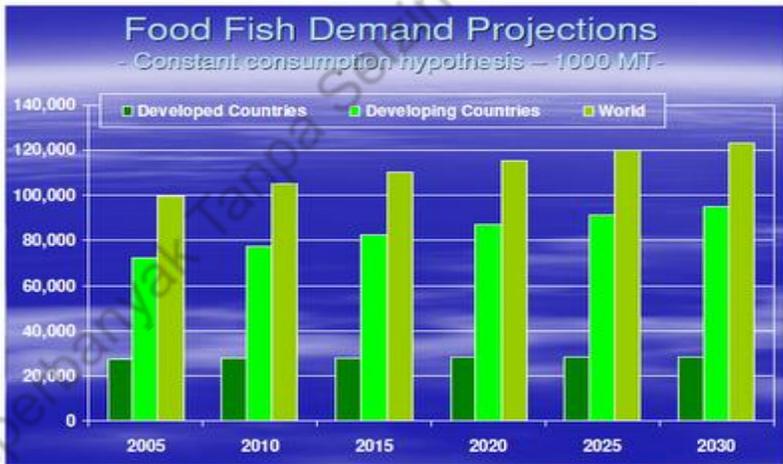
8. Armada perikanan tangkap di laut sebanyak 590.314 kapal, akan tetapi 94% berukuran kurang dari 5 GT dengan SDM berkualitas rendah dan kemampuan produksi rendah.
9. Potensi tambak seluas 1.224.076 ha, akan tetapi realisasi baru seluas 612.530 ha.
10. Potensi budidaya laut seluas 8.363.501 ha, akan tetapi realisasi hanya seluas 74.543 ha.
11. Jumlah industri perikanan lebih dari 17.000 buah, akan tetapi sebagian besar tradisional, berskala mikro (kecil).
12. Tenaga kerja untuk budidaya ikan sebanyak 2.916.000 orang, akan tetapi kepemilikan lahan perkapita rendah dan hidupnya memprihatinkan.
13. Industri pengalengan ikan yang terdaftar lebih dari 50 perusahaan, akan tetapi yang berproduksi kurang dari 50% dengan kapasitas produksi maksimum sekitar 60%.
14. Ekspor produk perikanan 857.783 ton dengan nilai US\$ 2.300.000, akan tetapi produksi turun 7.41% pada tahun 2006-2007, bahkan volume ekspor udang turun 5.04% dan nilainya pun turun 6.06%.

Sebuah ironi bila melihat potensi sumber daya yang besar di Indonesia dan sebuah tantangan tentang kondisi perikanan Indonesia menurut keputusan Menteri Perikanan dan

Kelautan Nomor Kep.18/MEN/2011. Diperlukan sebuah upaya penanaman pola pikir bahwa sumberdaya perairan nasional memerlukan sistem pengelolaan yang seimbang antara pemanfaatan dan pelestarian, karena ia rentan terhadap kerusakan.

Permintaan makanan dan ikan masyarakat dunia dari tahun ke tahun selalu mengalami peningkatan seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk dunia. Proyeksi permintaan makanan dan ikan dunia dapat dilihat pada Gambar 2 :

Gambar 2. Proyeksi Permintaan Makanan dan Ikan Dunia



Sumber: Josupeit & Franz (2003)

Peluang optimalisasi sumberdaya perairan nasional terbuka sangat luas dari berbagai sisi pemanfaatan dan pengelolaan. Pada masing - masing lini dapat dijadikan sebuah komoditas yang menguntungkan. Diagram batang

diatas menunjukkan sebuah proyeksi mengenai permintaan ikan dunia yang semakin meningkat dalam skala 5 tahunan. Sebuah tantangan yang seharusnya dapat kita jawab, melihat potensi perairan kita yang bisa diwujudkan melalui perikanan tangkap, budidaya, dan industri pengolahan.

BAB IV.

BEBERAPA FAKTOR YANG MEMPENGARUHI USAHA AQUABISNIS PERIKANAN

Deskripsi Singkat

Bagian keempat yang diurai adalah Beberapa Faktor Yang Mempengaruhi Usaha Aquabisnis Perikanan, seperti: (1) faktor alam; (2) faktor modal; (3) faktor tenaga kerja; (4) faktor kemampuan berwirausaha (*Interpreunership*); (5) faktor pemasaran. Selain itu, diurai juga berkaitan Permintaan, Penawaran, Motif Pembelian, Harga, Potongan, Kredit, Pembukusan dan Pengemasan, Saluran Pemasaran, Seni Menjual (*Salesmanship*)

Relevansi

Uraian berkaitan faktor alam, faktor modal, faktor tenaga kerja, faktor wirausaha (*Interpreuner*), faktor pemasaran, permintaan,

penawaran, motif pembeliah, harga, potongan, kredit, pembukusan dan pengepakan, saluran pemasaran, dan seni menjual (*Salesmanship*) jika dimenej dengan baik sangat mendukung keberhasilan usaha aquabisnis perikanan (demikian pula sebaliknya)

Tujuan Instruksional Khusus

Mahasiswa mampu memahami secara mendalam beberapa faktor yang dapat masalah dan mempengaruhi usaha aquabisnis perikanan

A. Faktor Alam

Alam adalah segala sesuatu yang dapat diperoleh nelayan dan pembudidaya ikan dari alam, dia ada tanpa pengorbanan manusia. Alam diartikan juga sesuatu yang ada/terjadi secara alami tanpa ada campur tangan manusia.

Dalam bidang perikanan, yang dimaksud dengan faktor alam adalah:

1. Iklim (*Climate*)
 - a. Sinar Matahari
 - b. Temperatur
 - c. Hujan
2. Perairan
 - a. Secara Fisika
 - (1) Kecerahan (*Turbidity*)
 - (2) Arus (*Flow*)
 - b. Secara Kimia

- (1) pH Air
 - (2) dma
 - (3) Oksigen
 - (4) Karbondioksida (CO₂)
 - (5) Phospat dan Nitrit
3. Ikan dan Tumbuhan Air

Semua jenis ikan dan tumbuhan air di dalam suatu perairan tertentu, baik ikan dan tumbuhan air di perairan tawar, perairan payau maupun di perairan laut.

B. Faktor Modal

Modal disini dapat dijelaskan sebagai:

1. Sumber-sumber yang dimiliki untuk dimanfaatkan pada suatu usaha/bisnis
2. Jumlah investasi pada suatu usaha/bisnis yang ditanam oleh pemiliknya.
3. Kekayaan yang berbentuk harta benda/barang berharga yang dapat dipakai dalam produksi. Contohnya: Uang, Mesin dan tanah serta bangunan.

Awalnya modal digunakan untuk mensubstitusikan faktor produksi lain, contoh untuk meningkatkan produksi orang melakukan perluasan lahan usaha/areal. Di beberapa Negara maju, dikenal istilah:

1. Modal menghemat tanah/lahan (*land saving capital*)
Kegiatan meningkatkan produksi dengan cara mengintensifkan faktor produksi selain tanah.
2. Modal Menghemat Tenaga Kerja (*Labour Saving Capital*)

Kegiatan meningkatkan produksi dengan cara mengintensifkan faktor produksi selain tenaga kerja.

Pembagian Modal

1. Berdasarkan Kegunaannya, maka modal dibagi menjadi 2 (dua) bagian:

Modal Aktif

Modal yang secara langsung atau tidak langsung dapat meningkatkan produksi, contoh:

- Langsung : Pakan Ikan
- Tidak Langsung : Pupuk, Irigasi (pengairan)

Modal Pasif

Modal yang digunakan untuk mempertahankan produksi, contoh:

- Gudang : Untuk Penyimpanan
- Bahan Pengawet : Es, Garam

2. Berdasarkan Fungsinya, maka modal dibagi menjadi 2 (dua) bagian:

Modal Tetap

Modal yang dapat digunakan dalam beberapa kali proses produksi, contoh:

- Perikanan Tangkap seperti: Kapal, Mesin, Alat Tangkap, Peralatan Kapal dan Alat Bantu lainnya (Winch).

- Perikanan Kolam / Tambak seperti: Sesar, Jala, Kong, Cangkul, Bangunan Rumah Jaga dan Genset.

Modal Tidak Tetap

Modal yang habis digunakan dalam satu kali produksi dan besar kecilnya modal yang digunakan akan sangat tergantung dari besar kecilnya produksi yang akan dihasilkan, contoh:

- Perikanan Tangkap seperti: Bahan Bakar Minyak (BBM), Konsumsi, Es, Garam dan Alat Bantu lainnya.
- Perikanan Kolam / Tambak seperti: Benih Ikan, Pakan, Obat-obatan, Pupuk, Keperluan konsumsi dan BBM Genset Penerangan Kolam/Tambak

Sumber Modal:

1. Modal Sendiri
2. Modal dari Luar, seperti : bantuan pemerintah, pinjaman bank berupa Kredit
3. Hibah dari pihak ketiga

C. Faktor Tenaga Kerja

Tenaga kerja adalah manusia secara individu atau kelompok yang menyediakan tenaganya untuk suatu pekerjaan. Dalam usaha aquabisnis perikanan, tenaga kerja yang melakukan pekerjaan bisa dari keluarga sendiri dan bisa pula berasal dari luar keluarga.

1. Tenaga Kerja dari dalam keluarga adalah
Tenaga Kerja yang diambil dari keluarga nelayan, pembudidaya dan pengolah hasil perikanan itu sendiri. Untuk usaha yang non komersil biasanya tidak dibayar
2. Tenaga Kerja dari luar keluarga adalah
Tenaga Kerja yang diambil dari luar keluarga nelayan, pembudidaya dan pengolah hasil perikanan. Upah dibayarkan sesuai dengan standar atau kesepakatan.

Dasar Penggunaan Tenaga Kerja

Besar kecilnya jumlah tenaga kerja yang digunakan dalam usaha aquabisnis perikanan dipengaruhi oleh :

1. Jenis Usaha Perikanan
 - a. Usaha Perikanan Pukat, jumlah tenaga kerja yang digunakan ± 7 orang
 - b. Usaha Perikanan Purse Seine, jumlah tenaga kerja yang digunakan ± 30 orang
 - c. Usaha Perikanan Pukat Harimau, jumlah tenaga kerja yang digunakan ± 4 orang.
 - d. Usaha Perikanan Jala Lombo (alat menangkap Ikan Layang) jumlah tenaga kerja yang digunakan antara 10 - 12 orang.
2. Modal Yang Digunakan
Dana yang digunakan untuk membayar upah tenaga kerja juga berpengaruh terhadap jumlah tenaga kerja yang digunakan. Jika dana tersedia cukup, maka kemungkinan

tenaga kerja yang digunakan banyak dan umumnya berasal dari luar keluarga.

3. Tingkat Teknologi Yang Digunakan

Penggunaan Tenaga Kerja dalam suatu usaha aquabisnis perikanan dipengaruhi oleh tingkat teknologi yang digunakan. Jika tingkat teknologi yang digunakan tinggi, di mana pembagian tugas (*job description*) dipegang oleh masing-masing ahli, maka akan dibutuhkan tenaga kerja yang banyak.

4. Sistem Upah, Keterampilan dan Umur

a. Sistem Upah

(1) Upah dari Pemilik

Jika upah yang ditawarkan lebih layak, maka tenaga kerja banyak yang menawarkan diri.

(2) Upah dari Tenaga Kerja

Tenaga Kerja yang mematok upah tinggi, maka pengguna akan membatasi pemakaian tenaga kerja tersebut.

b. Kecakapan/Keterampilan

Tenaga Kerja yang terampil akan selalu digunakan.

c. Umur

Tenaga kerja yang berusia lanjut, dianggap tidak potensial lagi.

Efisiensi Tenaga Kerja

Jumlah tenaga kerja yang digunakan dalam suatu kegiatan usaha aquabisnis perikanan harus diperhitungkan secara tepat. Penggunaan tenaga kerja yang kurang tepat akan berakibat hasil yang diperoleh tidak maksimal dan inefisien.

Untuk menghitung efisiensi tenaga kerja, dapat dilakukan dengan cara membandingkan antara jumlah produksi dengan tenaga kerja yang digunakan.

$$\text{Efisiensi Tenaga Kerja} = \frac{\sum \text{Jumlah Produksi (Kg)}}{\sum \text{Tenaga Kerja (Orang)}}$$

Contoh, perhitungan efisiensi tenaga kerja pada usaha/bisnis perikanan tambak ikan bandeng (*Chanos chanos*), yang mana diketahui data sebagai berikut :

- Hasil Panen (Produksi) Ikan Bandeng = 720 Kg/Ha/Tahun
- Tenaga Kerja (ukuran kinerja) = 360 HOK/Ha/Tahun

Sehingga :

$$\text{Efisiensi Tenaga Kerja} = \frac{720 \text{ Kg/Ha/Tahun}}{360 \text{ HOK/Ha/Tahun}} = 2 \text{ Kg/HOK}$$

1 HOK = 1 HARI ORANG KERJA (6 – 7 JAM/Hari)

Dengan demikian dari contoh di atas, dengan produksi sebesar 720 Kg/Ha/Tahun, agar penggunaan tenaga kerja

dikatakan efisien, maka untuk luasan 1 (satu) hektar seorang tenaga kerja tersebut harus menghasilkan minimal 2 Kg/Hari.

Distribusi Tenaga Kerja

Yang berpengaruh terhadap distribusi tenaga kerja adalah faktor musim dan untuk setiap daerah berbeda-beda.

1. Di wilayah Kalimantan, misalnya Kalimantan Selatan musim ikan Kembung di awal musim hujan.
2. Di Jawa musim ikan Layang di awal musim kemarau

Pada musim tersebut banyak berdatangan para tenaga kerja dari luar daerah. Di Luar musim tersebut tidak banyak pekerjaan yang bisa dilakukan, sehingga terjadi pengangguran.

Pengangguran ditinjau dari aspek musim, terbagi ke dalam 3 (tiga) macam, yakni:

1. Pengangguran Musiman (*Seasonal Unemployment*), yakni orang yang dalam 1 tahun jumlah hari tidak bekerjanya sama dengan < 40 jam dalam satu minggu.
2. Setengah Pengangguran (*Disguised Unemployment*), yakni orang yang setengah dari waktunya tidak bekerja.
3. Pengangguran Mutlak (*Absolute Unemployment*), yakni sebagian besar waktunya digunakan untuk tidak bekerja.

D. Faktor Kemampuan Berwirausaha (*Interpreunership*)

Kata Wirausaha yang sekarang banyak digunakan adalah berasal dari kata Wiraswasta (yang berasal dari bahasa

Sansekerta). Secara arti Wiraswasta terdiri dari 3 (tiga) suku kata, yakni: Wira, Swa dan Sta. **Wira** berarti manusia unggul, teladan, berbudi luhur, berjiwa besar, pahlawan/pendekar; **Swa** berarti sendiri; dan **Sta** artinya berdiri. Usaha adalah semua aktifitas yang menciptakan nilai tambah dan bernilai ekonomis.

Pengertian Wiraswasta atau Wirausaha adalah keberanian, keutamaan, keperkasaan dalam memenuhi kebutuhan serta memecahkan permasalahan hidup dengan kekuatan sendiri (Soenanto, 1984 di dalam Pasaribu, 2001). Selanjutnya dijelaskan beberapa contoh dari pigur wiraswasta Indonesia, yakni : **M. Jusuf Kalla** (Makassar); **Aksa Machmud** dan **Haji Latunrung** (Jakarta); **Abu Rizal Bakri** (Jakarta); alm.**Ciputra** (Jakarta) dan alm.**Bob Sadino** (Jakarta). Wirausaha digambarkan sebagai :

1. Orang yang memiliki pandangan ke depan (golongan futuris) terhadap sesuatu produk (barang/jasa), selanjutnya mewujudkan terciptanya barang/jasa tersebut serta menjadi pelaku dalam kegiatan ekonomi (produksi, distribusi dan konsumsi).
2. Orang yang memiliki kemampuan dalam membaca apa yang menjadi keinginan atau kebutuhan konsumen, kemudian berusaha menciptakannya, sehingga barang/jasa tersebut memiliki nilai guna.

3. Orang atau kelompok orang yang memiliki pemikiran cemerlang dalam mengelola dan memanfaatkan sumberdaya alam (yang langka dan terbatas), sehingga berdaya guna dan berhasil guna.

Untuk menjadi seorang Wirausaha, maka kita harus mampu membaca peluang (kemungkinan) dan berbuat. Berbuat disini, sudah barang tentu melalui perhitungan, kajian yang akurat. Apabila ingin menjadi Wirausaha yang baik, maka sifat yang harus dimiliki adalah:

1. Percaya Diri (PD)
2. Bekerja Keras (BK)
3. Kalahkan Mitos
4. Kepemimpinan
5. Keaslian Ide
6. Orientasi Masa Depan

E. Faktor Pemasaran

Pemasaran (*Marketing*) berasal dari Bahasa Inggris yakni “*Market*” berarti Pasar, yaitu suatu area di mana terdapat penjual (sebagai orang yang menawarkan barang/jasa) dan pembeli (sebagai orang yang membutuhkan barang/jasa). Jika area dimaksud menawarkan barang maka disebut Pasar Konkrit dan jika menawarkan jasa maka disebut Pasar Abstrak.

Sedangkan pemasaran atau “*marketing*” adalah suatu aktifitas berpindahnya suatu barang/jasa dari produsen ke konsumen, dengan cara efektif dan efisien. Pemasaran

memegang peranan yang penting dan strategis untuk usaha yang komersial dan mencari keuntungan, karena sehebat apapun manajemen hulu (sejak penyediaan bahan baku sampai dengan dihasilkannya produk) namun jika produk tersebut tidak dapat didistribusikan dengan baik, maka usaha/bisnis dapat dikatakan gagal, hal tersebut khususnya akan dirasakan untuk pasar yang dikuasai pembeli (*Buyers Market*). Kegagalan pemasaran dampaknya berganda (*multy impact*), seperti: berhentinya pemesanan bahan baku, pemutusan hubungan kerja (PHK), pengangguran, meningkatnya kerawanan sosial, dan terganggunya stabilitas ekonomi bahkan politik.

Sehubungan dengan hal tersebut, maka bagi pelaku usaha/bisnis sangat perlu atau wajib mempelajari hal-hal yang berkaitan dengan pemasaran dan faktor pemasaran, karena aktifitas pemasaran itu luas dan tidak sebatas menjual barang saja. Faktor pemasaran adalah hal-hal yang dapat menyebabkan lancar atau tidaknya aktifitas pemasaran (berpindahanya barang/jasa dari produsen dan konsumen).

Sigit (1982) menjelaskan bahwa produk yang dihasilkan tidak untuk dipakai sendiri melainkan untuk dijual ke konsumen, sehingga diperoleh keuntungan. Untuk mencapai hal tersebut, maka pelaku usaha/bisnis sebaiknya pahami tentang permintaan (pembelian), penawaran (penjualan), harga, barang, motif pembelian dan saluran tataniaga.

Permintaan

Permintaan diartikan sebagai jumlah suatu barang yang akan dibeli konsumen pada kondisi, waktu dan harga tertentu. Menurut **Hanafiah** dan **Saefuddin** (1982), bahwa permintaan adalah jumlah barang yang akan dibeli konsumen (individu atau kelompok) pada berbagai harga di pasar. Jumlah barang yang dibeli konsumen dari waktu ke waktu berubah-ubah, sehingga bisa merubah besarnya pendapatan penjual sebagai pelaku usaha/bisnis, oleh karenanya adalah penting bagi pemasar untuk memperhatikan perubahan-perubahan permintaan tersebut.

Permintaan berhubungan erat dengan harga, sehingga hukum permintaan berbunyi sebagai berikut: **"Jika harga tinggi, maka permintaan rendah dan Jika harga rendah maka permintaan tinggi"**.

Besar kecilnya permintaan terhadap suatu produk tergantung kepada beberapa hal penentu (*determinan*). Adapun determinan-determinan yang menentukan permintaan tersebut menurut **Sigit** (1982), adalah :

1. Harga Barang yang Ditawarkan

Jika harga barang tersebut ditetapkan relatif tinggi, maka akan sedikit kuantitas yang diminta. Sebaliknya, jika harga yang ditetapkan relatif rendah, maka akan banyak kuantitas barang yang diminta.

2. Harga Barang Lain

Barang lain disini bisa barang komplementer (saling melengkapi) maupun barang substitusi (pengganti) dan barang saingannya, akan berpengaruh terhadap kuantitas barang yang diminta.

3. Penghasilan (*income*) Konsumen

Jika penghasilan para konsumen berubah, maka akan berubah pula kuantitas barang yang diminta.

4. Jumlah Penduduk

Bertambah dan berkurangnya jumlah penduduk akan berpengaruh signifikan terhadap kuantitas barang yang diminta.

5. Selera

Perubahan selera (*taste*, rasa) akan berpengaruh dan menjadi penentu terhadap kuantitas barang yang diminta.

Penawaran

Penawaran diartikan sebagai jumlah suatu barang yang disediakan untuk dijual pada tingkat harga, waktu dan tempat tertentu.

Penawaran juga berkaitan erat dengan harga, sehingga hukum penawaran berbunyi: "**Semakin tinggi harga, maka**

semakin banyak barang yang ditawarkan, dan jika harga rendah, maka barang yang ditawarkan semakin sedikit” (selama kondisi *ceteris paribus*). Kondisi yang *Ceteris Paribus* dimaksud adalah: (1) jika penjual tidak sedang pesimistis; (2) jika penjual tidak sangat perlu duit dan (3) jika penjual tidak kekurangan tempat berdagang. Jika para penjual memiliki rasa pesimis atas keadaan perekonomian yang berlangsung, misalnya ada rasa ketakutan kalau harga barang yang didagangkan terus menurun, maka walaupun harga rendah jumlah barang yang ditawarkan akan tinggi. Jika para pedagang sangat memerlukan duit, maka mereka tidak akan merasa takut menjual barangnya walaupun dengan harga murah. Jika para penjual merasa bahwa mereka tidak memiliki tempat tetap dan aman dalam memasarkan barang yang didagangkan, maka mereka berusaha memasarkan barangnya dengan cepat walaupun harganya rendah.

Hal-hal yang menjadi penentu (*determinan*) besar kecilnya barang yang ditawarkan (penawaran) adalah, yaitu :

1. Harga barang tersebut

Jika harga barang yang beredar di masyarakat mahal, maka barang yang akan ditawarkan untuk dijual relatif banyak. Sebaliknya, jika harga barang di pasaran murah, maka barang yang ditawarkan untuk dijual akan sedikit.

2. Harga barang lain

Barang lain disini juga bisa berupa barang komplementer (saling melengkapi) maupun barang substitusi (pengganti)

dan barang saingannya, yang dipastikan akan berpengaruh terhadap kuantitas barang yang ditawarkan.

3. Biaya produksi

Produk yang dihasilkan dengan menggunakan biaya tinggi berakibat kepada tingginya harga barang tersebut ketika ditawarkan. Harga jual barang yang tinggi akan berpengaruh terhadap daya beli, sehingga kecenderungannya kuantitas barang yang ditawarkan juga akan cenderung berkurang.

4. Tujuan perusahaan

Target penjualan perusahaan akan mempengaruhi kuantitas barang yang ditawarkan. Perusahaan yang target penjualannya tinggi, maka jumlah yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut juga tinggi.

5. Tingkat teknologi

Produksi yang menggunakan teknologi tinggi selain dihasilkan dalam waktu relatif cepat, juga biaya per unitnya relatif rendah. Sehingga harga dasarnya akan rendah. Dengan harga dasar rendah, maka ketika ditawarkan harganya akan dapat bersaing dan berpengaruh positif terhadap daya beli masyarakat. Pada kondisi demikian, maka tingkat teknologi yang

digunakan akan berpengaruh terhadap kuantitas barang yang ditawarkan.

Motif Pembelian (*Buying Motives*)

Konsumen yang membeli suatu produk tentunya karena adanya alasan atau pertimbangan tertentu. Alasan atau pertimbangan tertentu yang mendorong sehingga menyebabkan konsumen membeli disebut dengan motif pembelian (*buying motives*). Mengutip **Sigit** (1982) tentang motif pembelian dibedakan dalam 2 (dua) bagian, yakni :

1. Motif Pembelian karena Pertimbangan Barang/Produk

Motif Pembelian karena Barang/Produk (*Product Motive*) adalah motif konsumen membeli yang disebabkan karena pertimbangan produknya. Motif karena pertimbangan produk ini dibagi menjadi 2 (dua), yakni: Motif Pembelian Produk karena Emosi (*Emotional Product Motives*) dan Motif Pembelian Product karena Rasio (*Rational Product Motives*).

a. *Emotional Product Motives*

Motif konsumen membeli produk tanpa pertimbangan atau alasan yang rasional. Contohnya: karena sugesti, asosiasi pikiran, gambaran khayal, meniru, agar berbeda dengan orang lain, perasaan bangga dan menarik hati.

b. *Rational Product Motives*

Motif konsumen membeli produk dengan pertimbangan rasio (akal sehat). Contoh: karena pertimbangan ekonomis, lebih murah, tahan lama, dapat dipercaya, mutu baik, tidak gampang rusak.

Manfaat mempelajari motif di atas adalah agar para pelaku usaha/bisnis mengetahui apa alasan atau yang mendorong konsumen melakukan pembelian, sehingga dapat dipersiapkan suatu strategis dalam upaya menarik para konsumen agar membeli produk kita.

2. Motif Pembelian karena Pertimbangan Tempat/ Penjualnya

Motif Pembelian karena Tempat/ Penjualnya (*Patronage Product Motives*) adalah motif konsumen membeli yang disebabkan karena pertimbangan tempat/penjualnya. Motif karena pertimbangan tempat/penjualnya juga dibagi dalam 2 (dua) bagian, yakni : Motif Pembelian karena pertimbangan Tempat/ Penjualnya berdasarkan Emosi (*Emotional Patronage Motives*) dan Motif Pembelian karena pertimbangan Tempat/ Penjualnya berdasarkan Rasio (*Rational Patronage Motives*)

a. *Emotional Patronage Motives*

Motif konsumen membeli produk di tempat/penjual di situ tanpa pertimbangan atau alasan yang rasional. Contohnya: di toko/penjual di situ yang menjual barang tertentu ada sesuatu yang menarik,

orang-orang penting melakukan pembelian di situ, para selebriti berbelanja di situ.

b. Rational Patronage Motives

Motif konsumen membeli produk di tempat/penjual tertentu dengan pertimbangan rasio (akal sehat). Contoh: di tempat/penjual di situ orang diberi kebebasan dalam memilih barang, harga murah, pelayanannya memuaskan dan lokasinya nyaman, aman dan strategis.

Manfaat mengetahui motif di atas bagi para pelaku usaha/bisnis agar diketahui apa yang menjadi alasan atau yang mendorong konsumen melakukan pembelian di tempat/penjual tertentu, sehingga dapat dipersiapkan suatu tempat yang strategis, aman, nyaman dan pramuniaganya ramah dan pelayanannya memuaskan.

Harga

Dalam kegiatan usaha/bisnis, harga merupakan masalah penting yang tidak boleh diabaikan apalagi dianggap tidak penting. Tidak sedikit usaha/bisnis yang akhirnya kolap atau bangkrut hanya karena salah dalam menetapkan harga, sehingga produknya tidak laku dijual. Kenyataan yang dihadapi oleh pelaku usaha/bisnis adalah berapa harga yang ditetapkan untuk suatu produk.

Teori ekonomi mengaitkan antara harga dengan faktor lain, khususnya permintaan (*demand*) dan penawaran

(*supply*), yang dijelaskan sebagai "Hukum Permintaan" dan Hukum Penawaran". Bahkan perubahan harga akan memberi dampak yang luas, seperti misalnya harga Bahan Bakar Minyak (BBM) yang kenaikannya berakibat naiknya sewa moda transportasi kemudian disusul naiknya ongkos transportasi, setelah itu harga Sembako juga ikut naik.

Pengertian Harga

Harga adalah sejumlah uang yang harus dibayar konsumen untuk mendapatkan sebuah produk atau jasa. Dalam konteks bauran pemasaran, maka harga merupakan satu di antara faktor penting yang berpengaruh terhadap pemasaran suatu produk.

Harga (*Price*) adalah nilai barang dalam bentuk uang dan harga pasar terjadi apabila penjual dan pembeli telah sepakat untuk melepas dan membayar barang yang diinginkan.

Tinggi rendahnya harga selalu menjadi perhatian utama konsumen disaat mereka akan membeli. Tidak ada sesuatu barang yang dijual tanpa harga dan berapa harga ideal yang ditetapkan, maka pelaku usaha/bisnis dalam menetapkan harga sebaiknya berdasarkan tolak ukur yang disebut orientasi.

Orientasi (pangkal tolak) Penetapan Harga

Orientasi yang banyak digunakan sebagai dasar penetapan harga menurut Sigit (1982) adalah:

1. Harga Pokok

Penetapan harga yang berorientasi kepada harga pokok dilakukan dengan cara pelaku usaha / bisnis memperhitungkan secara cermat segala biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu barang atau harga beli sebuah barang yang dibeli untuk dijual lagi. Setelah itu, barulah ditetapkan berapa harga jual yang pantas. Kebanyakan harga jual ditetapkan dengan cara menambah sekian (rupiah dan/atau persen) dari harga pokok. Penetapan harga ini terkesan sepihak yakni tanpa memperhatikan apakah sesuai dengan kemampuan beli konsumen atau tidak. Penetapan harga yang berorientasi kepada harga pokok diistilahkan dengan "*Markup Pricing*" dan "*Cost-Plus Pricing*".

Markup Pricing istilah penetapan harga jual yang digunakan untuk Pedagang Besar (*Whole Saler*) dan Pedagang Eceran (*Retailer*) yang membeli barang dengan tujuan untuk dijual lagi. Sedangkan *Cost-Plus Pricing* istilah dalam penetapan harga jual yang dilakukan oleh Pabrik yang membuat barang untuk dijual.

2. Permintaan Pasar

Penetapan harga yang berorientasi kepada permintaan pasar diawali dengan cara mencari informasi. Informasi yang dibutuhkan misalnya berkaitan dengan :

- a. Gambaran permintaan
- b. Berapa banyak barang yang dibutuhkan

- c. Berapa besar kemampuan untuk membayar (*willingness to pay*)

Jika ditaksir permintaan kuat, maka harga yang ditetapkan boleh tinggi dan sebaliknya jika permintaan lemah, maka harga yang ditetapkan diupayakan rendah.

Jika permintaan berbeda-beda antara satu tempat dibanding tempat lain, maka dapat ditetapkan harga yang berbeda-beda pula, disebut dengan Harga Dekriminasi.

Harga Deskriminasi (*Descrimination Price*) ditetapkan berdasarkan:

- a. Pembeli (*Customer*)

Ditetapkan karena pembeli memiliki perbedaan dalam hal intensitas, kemampuan membayar, status dan selera.

- b. Barang (*Product*)

Ditetapkan karena barang yang dijual tidak persis sama antara satu dengan yang lain, ada variasinya, ada kelebihan dan kekurangannya.

- c. Tempat (*Place*)

Ditetapkan karena pasar tempat dijualnya barang berbeda antara satu dengan yang lainnya, seperti: ada yang dekat dari pusat bisnis dan ada yang jauh,

sehingga harga di tempat yang satu akan berbeda dari yang lain (jauh).

d. Waktu (*Time*)

Ditetapkan berbeda, karena bobot nilai uang dengan nominal sama waktu terdahulu sangat berbeda dengan sekarang dan sekarang pasti berbeda dengan yang akan datang. Sehingga adalah wajar harga yang ditetapkan berbeda untuk waktu berbeda.

3. Harga Saingan

Penetapan harga bisa dilakukan dengan melihat harga yang ditetapkan pesaing (*competitor*). Untuk penetapan harga berdasarkan harga yang ditetapkan pesaing dikenal 2 (dua) istilah, yakni: "*Going Rate Pricing*" dan "*Sealad Bid Pricing*".

Going Rate Pricing, adalah penetapan harga dengan cara menyamakan dengan harga pesaing.. Istilah lain harga ini adalah "*Imitative Pricing*" penetapan harga dengan cara meniru saja harga barang pesaingnya.

Sealad Bid Pricing, adalah harga yang ditetapkan lebih rendah dari harga pesaingnya.

4. Kombinasi

Penetapan harga dengan cara memperhatikan ke tiga aspek di atas, yakni: Harga Pokok, Permintaan Pasar dan Harga Pesaing.

Perlu menjadi perhatian dari para pelaku usaha/bisnis, adalah apapun strategi harga jual yang dipakai, maka sebaiknya melakukan hal-hal sebagai berikut:

1. Selalu mengukur hasil penjualan, karena jika hal tersebut dilakukan berarti pelaku usaha/bisnis tidak hanya melakukan strategi harga saja, akan tetapi strategi pemasaran.
2. Kreatif, maksudnya pelaku usaha/bisnis selalu berkreasi (produktif dan inovatif) terhadap cara-cara/strategi baru agar dapat menjual produknya lebih banyak dan lebih luas.
3. Mampu memperbaharui (up-date) setiap saat informasi terkini situasi pasar.

Macam-Macam Harga

Bermacam-macam sebutan untuk harga yang kita temui dalam perdagangan atau bisnis. Pemakaian istilah tersebut digunakan untuk maksud dan tujuan tertentu. Macam-macam harga tersebut adalah:

1. Harga Daftar (*List Price*)
ialah harga resmi yang ditetapkan oleh perusahaan dan dipublikasikan
2. Harga Netto (*Net Price*)

ialah Harga bersih/harga net yakni harga yang harus dibayar (harga daftar yang dikurangi oleh potongan dan kemurahan).

3. Harga Zone (*Zone Price*)

ialah harga yang sama untuk suatu daerah zone atau daerah geografis tertentu. Misalnya harga zone Kalimantan, Sumatera, Jawa dan Bali

4. Harga Titik Dasar (*Basing-Point Price*)

ialah harga yang penetapannya berdasarkan titik lokasi tertentu, bisa satu titik lokasi (*single basing-point system*), contoh harga di Jakarta Rp. 100.000,- per unit dan bisa lebih dari satu titik (*multiple basing-point system*), contoh harga di Jakarta Rp. 100.000,- sedangkan harga di Bekasi plus biaya transportasi Jakarta - Bekasi.

5. Harga Stempel Pos (*Postage-Stamp Delivered Price*)

ialah harga yang sama (harga *uniform*) untuk setiap daerah pasarnya

6. Harga Pabrik (*Factory Price*)

ialah harga yang dibayar konsumen di pabrik, sedangkan biaya angkut ditanggung oleh konsumen.

7. Harga F.A.S (*Free Alongside Price*)

ialah harga yang ditetapkan untuk barang yang dikirim lewat Kapal Laut yang mana biaya angkut ditanggung oleh penjual sampai barang tiba di pelabuhan tujuan.

8. Harga C.I.F (*Cost, Insurance and Freight Price*)

ialah harga barang yang ditetapkan sampai barang tiba di pelabuhan dan sudah termasuk biaya asuransi.

9. Harga Gasal (*Odd-Price*)

ialah harga yang angkanya tidak bulat atau genap, disebut juga dengan harga gasal. Misal Rp. 999.000,-. Tujuan penetapan harga ini adalah untuk mempengaruhi opini dan emosi pembeli agar kelihatan lebih murah, dibanding jika harga sebesar Rp. 1.000.000,- walaupun perbedaannya tidak banyak.

Potongan (Diskon)

Potongan dalam sistem perdagangan, baik perdagangan dalam negeri maupun perdagangan luar negeri adalah hal yang tidak asing lagi. Potongan merupakan kebijakan strategis yang diambil oleh pabrikan, lembaga pemasaran/penyalur dan para pelaku usaha/bisnis. Kebijakan potongan harga ini sangat perlu diketahui oleh semua komponen pemasar (pabrikan, lembaga pemasaran/penyalur, pelaku usaha/bisnis) dalam upaya untuk memperlancar pemasaran. Pemasaran barang yang diikuti oleh adanya potongan harga akan lebih lancar, dibanding yang tidak ada potongannya. Bahkan di era perdagangan bebas, potongan menjadi senjata ampuh dalam menarik minat calon pembeli. Hal seperti ini sekarang bisa ditemui di tempat penjualan barang di pusat perbelanjaan

seperti: Mini Market, Super Market, Pasar Swalayan dan sejenis, di mana terpampang model-model iklan potongan.

Potongan yang dalam Bahasa Inggris disebut "*Discount*" diartikan sebagai pengurangan terhadap harga yang telah ditetapkan, karena pembeli telah memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan pemberi potongan. Jenis potongan yang biasa diberikan adalah :

1. Potongan Dagang atau Potongan Fungsional (*Trade or Function Discounts*)

Adalah potongan yang diberikan kepada para penyalur. Contoh: 20% untuk pedagang besar (*whole saler*), 10% untuk pedagang pengecer (*retailer*)

2. Potongan Kuantitas (*Quantity Discounts*)

Adalah potongan yang diberi kepada pembeli karena pembeliannya memenuhi kuantitas tertentu (karena jumlahnya besar, karena nilai rupiahnya besar atau karena barang yang dibeli seluruhnya ukuran besar).

3. Potongan Tunai (*Cash Discounts*)

Adalah potongan yang diberikan kepada pembeli karena pembayarannya secara tunai.

4. Potongan Order Dini (*Early Order Discounts*)

Adalah potongan yang diberi kepada pembeli karena pesanan (*order*) nya masih dini. Contoh memesan 3 (tiga) bulan sebelumnya.

5. Potongan Kelompok (*Group Discounts*)

Adalah potongan yang diberikan kepada pembeli yang dihimpun dalam kelompok.

6. Potongan Penuh Muatan (*Car Load Discounts*)

Adalah potongan yang diberikan kepada pembeli karena pesanannya secara penuh. Contoh memesan 1 (satu) truk penuh.

Kredit

Strategi lain yang dapat digunakan sebagai stimulus untuk menarik minat calon pembeli adalah fasilitas kredit. Kebijakan pemberian fasilitas kredit ini sudah memasuki ranah global perdagangan di semua komponen, seperti: perdagangan hasil industri (konvensi, elektronik, automotif), perdagangan hasil-hasil pertanian.

Asal Kata kredit dari bahasa Yunani yaitu "*Credere*" atau "*Credo*": dan bahasa Inggris yaitu "*Credit*" (*Truth/Faith*) berarti dipercaya/kepercayaan, sehingga kredit secara sederhana bisa diartikan sebagai bentuk interaksi yang didasarkan kepada kepercayaan. Seseorang / Badan Pemberi Kredit disebut dengan Kreditur percaya bahwa penerima kredit disebut dengan Debitur di masa yang akan datang sanggup memenuhi janjinya.

Pengertian Kredit

Kredit adalah cara menjual barang dengan pembayaran tidak secara tunai (pembayaran ditangguhkan dan diangsur).

Kredit dalam arti ekonomi adalah penundaan pembayaran dari sesuatu yang diterima sekarang atau membayar di kemudian hari dengan penyerahan barang terlebih dahulu, dengan sistem pembayaran secara angsuran dengan periodik tertentu.

Kredit diperlukan oleh penggunanya/debitur disebabkan 2 (dua) hal pokok, yakni :

1. Manusia Memerlukan sesuatu baik barang maupun jasa
2. Karena terbatasnya kemampuan keuangan / finansial manusia untuk membayar secara tunai (*cash*)

Unsur-Unsur Kredit,

1. Kepercayaan (*Truth*)

Pemberi Kredit (kreditur) yakin betul bahwa semua prestasi akan diterimanya kembali di waktu yang akan datang.

2. Waktu (*Time*)

Masa yang memisahkan antara prestasi (waktu barang diterima) dan kontraprestasi (waktu pembayaran kembali)

3. Tingkat Resiko (*Degree Of Risk*)

Tingkat resiko yang dihadapi sebagai akibat perbedaan waktu

4. Prestasi sebagai obyek kredit (bisa barang dan juga uang) dan Kontraprestasi (sebagai bentuk realisasi kredibilitas bisa berupa uang, barang dan obyek lainnya).

Tujuan Kredit

Tujuan Kredit Menurut **Kasmir** (2012):

1. Mencari Keuntungan Hasil keuntungan yang diperoleh dalam bentuk bunga yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang dibebankan kepada nasabah. Keuntungan yang penting untuk kelangsungan bank itu sendiri, dan juga dapat membesarkan usaha bank.
2. Membantu usaha nasabah yaitu membantu nasabah yang memerlukan dana, baik dana untuk berinvestasi maupun dana untuk modal kerja. Dengan dana tersebut, maka pihak debitur akan dapat mengembangkan dan memperluas usahanya.
3. Membantu pemerintah, bagi pemerintah semakin banyak kredit yang disalurkan oleh pihak perbankan maka semakin baik mengingat semakin banyak kredit maka akan semakin banyak kucuran dana dalam rangka peningkatan pembangunan di berbagai sektor, terutama sektor riil.

Fungsi Kredit Menurut **Kasmir** (2012) :

1. Untuk meningkatkan daya guna uang karena dengan adanya kredit dapat meningkatkan daya guna uang, maksudnya jika uang hanya disimpan saja tidak menghasilkan sesuatu yang berguna. Dengan

diberikannya kredit uang tersebut menjadi berguna untuk menghasilkan barang atau jasa oleh si penerima kredit.

2. Untuk meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang, dalam hal ini uang yang diberikan atau disalurkan akan beredar dari satu wilayah ke wilayah lainnya sehingga suatu daerah yang kekurangan uang dengan memperoleh kredit maka daerah tersebut akan memperoleh tambahan uang dari daerah lainnya.
3. Untuk meningkatkan daya guna barang, kredit yang diberikan oleh pihak bank akan dapat digunakan oleh debitur untuk mengolah barang yang tidak berguna menjadi berguna atau bermanfaat.
4. Meningkatkan peredaran barang, kredit dapat pula menambah atau memperlancar arus barang dari satu wilayah ke wilayah lainnya, sehingga jumlah barang beredar dari satu wilayah ke wilayah lainnya bertambah atau kredit dapat pula meningkatkan jumlah barang yang beredar.
5. Sebagai alat stabilitas ekonomi, dengan memberikan kredit dapat dikatakan sebagai stabilitas ekonomi karena dengan adanya kredit yang diberikan akan menambah jumlah barang yang diperlukan oleh masyarakat. Kemudian kredit dapat pula membantu dalam mengeksport barang dari dalam negeri ke luar negeri sehingga meningkatkan devisa negara.

6. Untuk meningkatkan kegairahan berusaha Bagi si penerima kredit tentu akan dapat meningkatkan kegairahan berusaha, apalagi bagi nasabah yang memiliki modal yang pas-pasan.
7. Untuk meningkatkan pemerataan pendapatan, semakin banyak kredit yang disalurkan akan semakin baik terutama dalam hal meningkatkan pendapatan. Jika sebuah kredit diberikan untuk membangun pabrik, maka pabrik tersebut tentu membutuhkan tenaga kerja sehingga dapat pula mengurangi pengangguran. Selain itu, masyarakat sekitar pabrik juga akan dapat meningkatkan pendapatannya dengan membuka warung atau menyewakan rumah kontrakan/kos atau jasa lainnya.
8. Untuk meningkatkan hubungan internasional, dalam hal pinjaman internasional akan dapat meningkatkan saling membutuhkan antara si penerima kredit dengan pemberi kredit. Pemberian kredit oleh negara lain akan meningkatkan kerja sama di bidang lainnya.

Jenis Kredit

Kredit yang dulu pernah diberikan kepada masyarakat pengusaha dengan tingkat ekonomi sedang ke bawah, ada beberapa jenis, yakni :

1. Kredit Candak Kulak (KCK), cirinya :
 - Waktunya selama 3 (tiga) bulan

- Untuk pedagang bakulan pedesaan
- Tujuan agar usaha lancar
- Disalurkan melalui Koperasi Unit Desa (KUD)

2. Kredit Mini

- Ditujukan untuk petani, nelayan, pembudidaya, pengolah hasil pertanian, pengarajin, tukang kayu.
- Waktu maksimal 3 (tiga) tahun
- Untuk pengembangan usaha

3. Kredit Midi

Diberikan kepada nasabah yang semula dibiayai oleh Kredit Mini dan masih perlu tambahan dana lagi untuk modal usaha.

4. Kredit Investasi Kecil (KIK)

Ditujukan untuk pedagang golongan ekonomi lemah (PEGEL) guna merehabilitasi usaha, Modernisasi, Perluasan serta pendirian usaha baru.

5. Kredit Modal Kerja Permanen (KMKP)

Diberikan kepada pedagang golongan ekonomi lemah sebagai modal usaha untuk melancarkan usaha.

6. Kredit Kelayakan Usaha (KKU)

Diberikan kepada pedagang golongan ekonomi lemah atas dasar kelayakan

Kriteria Layak:

- Bermanfaat besar untuk masyarakat
- Mampu berkembang dengan baik
- Dapat mengembalikan utang

7. Kredit Umum Pedesaan (KUPEDES)
Kredit yang diberikan untuk usaha kecil di pedesaan, baik untuk investasi maupun modal kerja.
8. Kredit Intam (Intensifikasi Tambak)
Diperuntukan kepada pembudidaya di tambak untuk pengembangan usaha, baik investasi maupun modal kerja.
9. Kredit Modal Kerja atau Kredit Investasi
Diberikan kepada usaha mikro, kecil dan koperasi bidang usaha produktif

Prinsip-Prinsip Pemberian Kredit (**Kasmir**, 2004) adalah 5 C :

1. Character Suatu keyakinan bahwa, sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberi kredit benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang belakang nasabah baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun latar belakang yang bersifat pribadi seperti: gaya hidup, keadaan keluarga, atau hobi, dan status sosial untuk mengetahui kemampuan membayar calon nasabah.
2. Capacity Untuk melihat nasabah dalam kemampuannya dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya, kemampuan bisnis juga diukur dengan kemampuannya dalam memahami tentang ketentuan-ketentuan pemerintah. Begitu pula dengan kemampuannya menjalankan usahanya selama ini. Pada

akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan.

3. Capital Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif, dilihat laporan keuangan dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas, solvabilitas, rentabilitas dan ukuran lainnya. Capital juga harus dilihat dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini.
4. Condition Pembiayaan yang diberikan juga perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi yang dikaitkan dengan prospek usaha calon nasabah. Penilaian kondisi dan bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relatif kecil.
5. Collateral merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun yang nonfisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi sesuatu, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

Penilaian suatu kredit dapat pula dilakukan dengan analisis 7 P (Kasmir, 2004):

1. *Personality* Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun kepribadiannya di masa lalu. Penilaian personality juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan

nasabah dalam menghadapi suatu masalah dan menyelesaikannya.

2. *Party* Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas, serta karakternya sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas kredit yang berbeda pula dari bank.
3. *Purpose* Yaitu mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam sesuai kebutuhan. Sebagai contoh apakah untuk modal kerja, investasi, konsumtif, produktif dan lain-lain.
4. *Prospect* Yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi akan tetapi juga nasabah.
5. *Payment* Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit. Semakin banyak sumber penghasilan debitur maka akan semakin baik. Sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh usaha lainnya.

6. *Profitability* Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitability diukur dari periode ke periode, apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya.
7. *Protection* Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar kredit yang diberikan mendapatkan jaminan perlindungan, sehingga kredit yang diberikan benar-benar aman. Perlindungan yang diberikan oleh debitur dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.

Kebaikan Kredit

1. Bagi Pemasar, pemberian kredit kepada para pembeli, kebaikannya adalah:
 - a. Meningkatkan volume penjualan.
 - b. Mengurangi bertumpuknya barang di tempat penyimpanan.
 - c. Menjamin proses produksi terus berlangsung
2. Bagi Pembeli
 - a. Berkesempatan memiliki suatu barang yang tanpa dengan kredit sulit diperoleh akibat terbatasnya kepemilikan dana tunai.
 - b. Bisa memanfaatkan barang terlebih dahulu, walaupun pembayarannya kemudian.

Keburukan Kredit

1. Bagi Pemasar, pemberian kredit kepada para pembeli, bisa berakibat buruk, yakni:
 - a. Jika banyak dari penerima kredit yang tidak lancar bahkan tidak membayar samasekali angsurannya, akibat hal-hal yang spesifik (*postmajuer*), misalnya: tertimpa bencana alam, kebakaran dan meninggal dunia.
 - b. Debitur nakal, yakni mereka yang sebenarnya mampu untuk membayar namun sengaja untuk menunda kewajibannya.
2. Bagi Pembeli
 - a. Menjadi terikat dengan kewajiban karena telah memperoleh hak (manfaat) terlebih dahulu.
 - b. Bisa menjadi beban ekonomi, jika debitur dalam mengambil fasilitas kredit tanpa pertimbangan yang mantap dan selektif.

Pembungkusan dan Pengepakan

Keberhasilan pemasar dalam menarik minat konsumen agar mau membeli sesuatu produk, satu di antara penyebabnya adalah karena faktor pembungkusan dan pengepakan yang menarik. Gaya tarik tersebut seperti produk yang ditawarkan ditempatkan dalam suatu wadah yang baik dan dikemas sedemikian rupa, sehingga mudah untuk dibawa. Bahkan karena baik pembungkusannya, menjadikan nilai suatu produk tersebut tinggi walaupun barang yang dibungkus

sama. Contoh garam, harganya akan berbeda dari yang tanpa dibungkus, dibungkus dengan daun dan di dalam kemasan plastik beretiket/berlabel lengkap.

Pembungkusan atau "*Packaging*". adalah kegiatan menempatkan produk ke dalam wadah. Wadah disini mulai yang sederhana seperti wadah dari daun, wadah dari rotan (misalnya besek atau keranjang), wadah dari fiber, wadah dari besi (kontainer).

Pengepakan atau "*Packing*" adalah kegiatan penempatan ke dalam wadah/bungkus dengan tujuan untuk memudahkan pengiriman/pengangkutan.

Pentingnya Pembungkusan dan Pengepakan

Nilai kebermanfaatan dari pembungkusan dan pengepakan harus menjadi perhatian serius dari para pemasar (pelaku usaha/bisnis), yakni :

1. Memberikan perlindungan terhadap barang yang dibungkus, seperti perlindungan terhadap penguapan, kerusakan dan memberikan kemudahan untuk dibawa dan menyimpannya karena baik pengepakannya.
2. Menjadikan bungkus sebagai gaya tarik, baik tertarik karena warnanya, gambar, tulisan, keterangannya. Serta model pakingnya khas dan unik.
3. Dengan bungkus tertentu orang langsung mengenal isinya, misalnya kalau wadahnya jerigen umumnya berisi BBM. Dengan paking tertentu orang juga akan mengenal

isinya, misalnya paking botol minuman warna kuning dalam keranjang rotan dari Makassar umumnya adalah minuman Sari Buah Markisa.

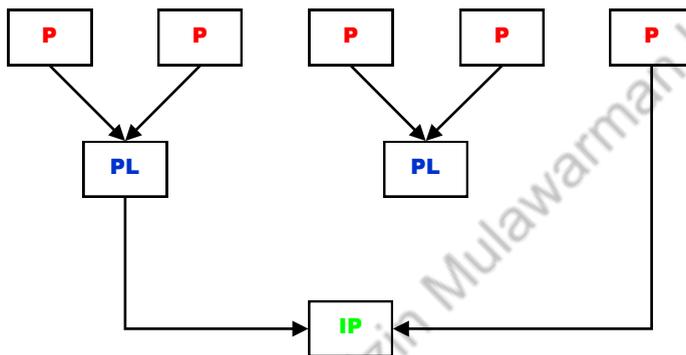
4. Dengan bungkus tertentu orang akan mengetahui mutu barang yang ada di dalamnya, garansinya dan pembuatnya.
5. Dengan bungkus dan paking, pemasar sekaligus dapat menggunakan sebagai media advertensi.

Saluran Pemasaran

Banyak istilah berkaitan dengan Saluran Pemasaran ini, seperti Saluran Distribusi dan Saluran Tataniaga. Apapun istilah yang digunakan maksud dari pengertian dasarnya adalah alir peregerakan barang dari penghasil (produsen) ke pengguna (konsumen). Dalam kontek usaha/aquabisnis perikanan, maka istilah yang banyak digunakan adalah saluran tataniaga.

Hanafiah dan **Saefuddin** (1983) menjelaskan bahwa berdasarkan tujuannya maka hasil perikanan dikelompokkan ke dalam bahan mentah dan barang konsumsi. Sebagai bahan mentah (*raw material*), maka akan dibeli oleh pabrikan dan pengolah, untuk kemudian diolah menjadi barang jadi (*finishing material*), misalnya menjadi ikan kaleng, tepung ikan dan ikan asin. Sedangkan barang konsumsi akan dibeli oleh konsumen (*household consumer, restaurant, cafe*).

Pergerakan (alir) hasil perikanan barang mentah dari produsen (nelayan, pembudidaya) sampai ke industri pengolahan/pengolah menggambarkan proses pengumpulan, seperti Gambar 2 di bawah ini (awalnya bahan mentah dibeli oleh Industri Pengolahan/Pengolah langsung dari produsen atau pedagang pengumpul).



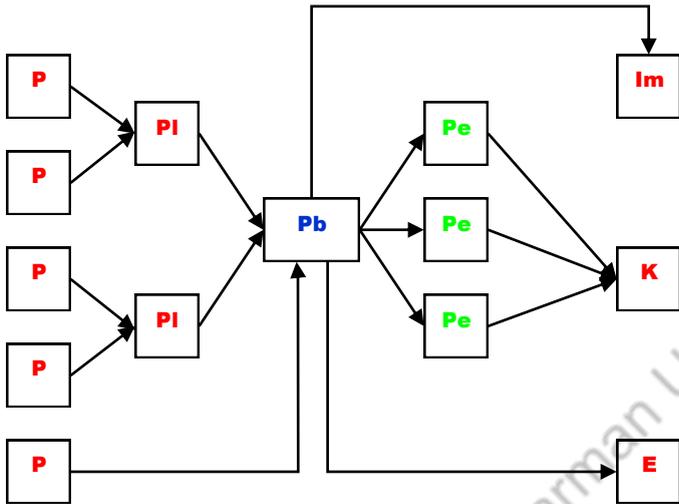
Keterangan :

P (Produsen), seperti nelayan, pembudidaya

PL (Pedagang Pengumpul Lokal)

IP (Industri-Pengolahan)

Sedangkan pergerakan (alir) hasil perikanan sebagai barang konsumsi (segar atau produk olahan), dari produsen sampai konsumen pada dasarnya menggambarkan proses pengumpulan dan penyebaran, sebagaimana Gambar 3.



Keterangan :

- P : (Produsen) = Nelayan, Pembudidaya, Industri Pengolahan
- PI : Pedagang Pengumpul Lokal
- Pb : Pedagang Besar (*Whole Saler*)
- E : (*Exportir*) = Pedagang Ekspor
- Pe : Pedagang Eceran
- Im : *Institutional Market* (misal: restoran, rumah sakit)

Barang-barang sebelum diterima oleh konsumen telah mengalami proses pengumpulan proses penyebaran dengan pedagang besar (Pb) sebagai titik akhir pengumpulan dan titik awal penyebaran. Pedagang besar ini menerima barang langsung dari produsen atau dari pedagang pengumpul lokal (proses pengumpulan) dan kemudian mengirim (menjual) kepada beberapa pedagang eceran, yang selanjutnya dijual

kepada konsumen akhir, kepada restoran dan pedagang eceran (proses penyebaran).

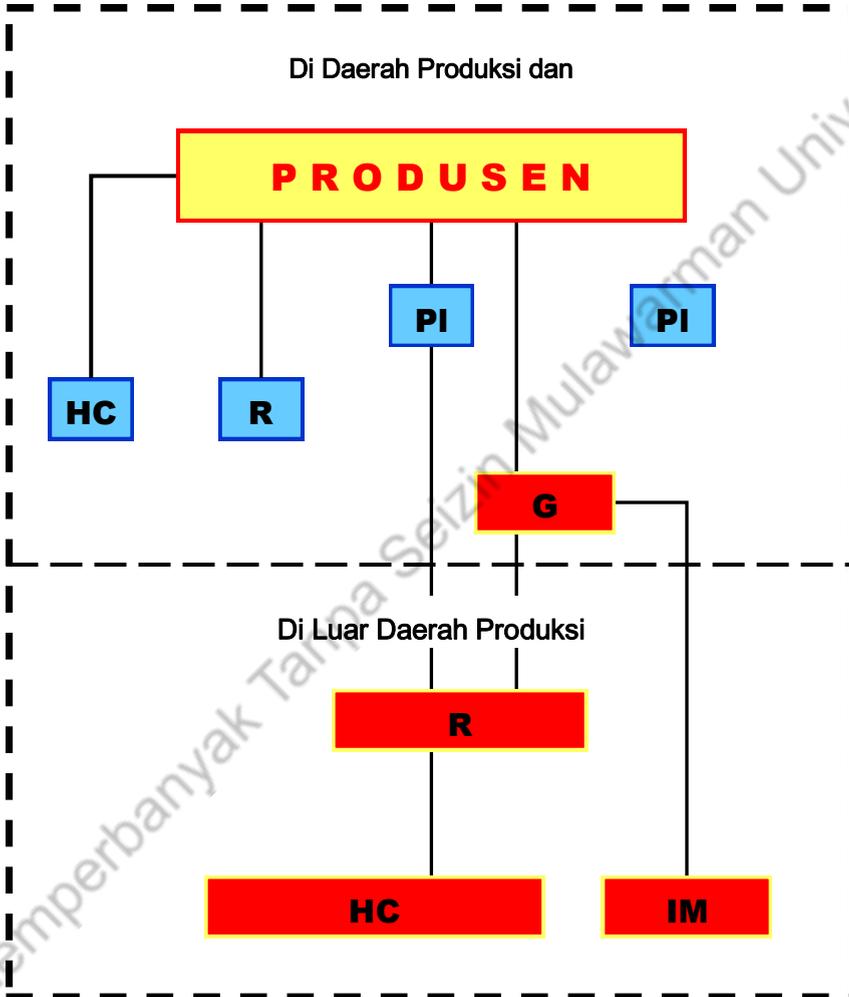
Saluran tataniaga barang-barang hasil industri relatif panjang jika dibandingkan dengan saluran tataniaga hasil perikanan (baik berupa bahan baku ataupun bahan makanan).

Panjang pendeknya saluran tataniaga yang dilalui oleh suatu hasil perikanan, tergantung kepada beberapa faktor, antara lain :

1. Jarak antara produsen dan konsumen
Makin jauh jarak antara produsen ke konsumen, maka biasanya makin panjang saluran yang ditempuh.
2. Cepat tidaknya produk rusak
Produk yang cepat/mudah rusak harus segera diterima konsumen dan dengan demikian menghendaki saluran yang pendek dan cepat.
3. Skala Produksi
Bila produksi berlangsung dalam ukuran kecil, maka produk yang dihasilkan berukuran kecil pula, sehingga tidak menguntungkan bila produsen langsung menjualnya ke pasar. Maka kehadiran pedagang perantara (*middleman*) sangat penting, yang berarti bahwa saluran yang akan dilalui produk panjang.
4. Posisi keuangan pengusaha
Produsen yang posisi keuangannya kuat cenderung untuk memperpendek saluran tataniaga.

Saluran tata niaga produk hasil perikanan menurut **Saefuddin** dan **Hanafiah** (1982), dapat dilihat seperti Gambar 4:

Gambar 4. Saluran Tata Niaga Hasil Perikanan



Keterangan :

- | | |
|-------------------------|----------------------------------|
| PI | = Pedagang Pengumpul Lokal |
| R (Retailer) | = Pedagang Eceran |
| G | = Grosir |
| HC (Household) | = Konsumen Akhir |
| IM (Institution Market) | = Restoran, Rumah Sakit, Sekolah |

Seni Menjual (*Salesmanship*)

Menjual adalah kegiatan terakhir dari pemasaran. Berhasil tidaknya kegiatan menjual ini, satu di antaranya sangat ditentukan oleh faktor manusia (*human factor*) yang melakukan aktifitas penjualan tersebut. Orang yang melakukan kegiatan penjualan ini dalam pemasaran disebut *salesman*. Oleh sebab itu, maka setiap *salesman* haruslah mempelajari secara baik apa yang harus dilakukan (**Sigit, 1982**).

Kemampuan dan kelihaian seorang penjual (*salesmen*) mempengaruhi calon pembeli sehingga akhirnya seseorang membeli produk yang ditawarkan, diistilahkan sebagai *salesmanship*.

Penjual (*Salesman*)

Keberhasilan seorang penjual dalam kegiatan penjualan (*selling*) sangat ditentukan oleh sifat-sifat yang dimilikinya. Sifat-sifat tersebut adalah:

1. Sopan
2. Perhatian/atensi
3. Terampil
4. Menarik
5. Simpatik
6. Mampu memberi penjelasan
7. Bertampan baik
8. Suara baik

9. Mengerti benar akan barang yang dijualnya
10. Tidak emosional
11. Rasa bersahabatnya tinggi
12. Siap menerima keluhan/melayani keberatan

Metode Penjualan

Metode penjualan atau cara penjualan suatu produk, dapat dilakukan melalui beberapa cara, seperti:

1. Penjualan secara pribadi (*personal selling*)
2. Periklanan (advertensi)
3. Pemesanan lewat pos (*mail order*)
4. Mesin penjual otomatis
5. Surat menyurat
6. Penjualan dengan sampel
7. Penjualan melalui kegiatan pasar malam dan pertunjukan
8. Lelang

Dari beberapa cara penjualan di atas, maka yang banyak dilakukan sejak dahulu adalah penjualan secara pribadi.

Penjualan secara pribadi (*personal selling*) adalah metode yang tertua yang hingga sekarang masih tetap dijalankan, yang sekarang banyak kita temui adalah penjualan secara pribadi dari rumah ke rumah. Penjualan seperti ini cukup efektif dan berkembang, karena dirasakan oleh banyak calon pembeli sangat membantu mereka (para ibu rumah tangga)

yang tidak banyak mempunyai aksesibilitas untuk membeli di pasar.

Petugas penjualan yang mewakili perusahaan untuk bernegosiasi ke pedagang besar (*wholalaler*) atau mewakili pedagang besar untuk bernegosiasi ke pedagang pengecer (*retailer*) dinamakan "*Reguler Salesman*" sedangkan yang bertugas memperkenalkan dan menawarkan barang baru dinamakan "*Missionary Salesman*" contoh *sales* obat-obatan yang datang kepada dokter praktek untuk menawarkan berbagai jenis obat-obatan baru.

Proses Penjualan

Mencari pembeli baru merupakan satu di antara bagian dari proses penjualan. Menurut **Sigit** (1982) proses penjualan yang umum dilakukan melalui beberapa tahapan, yakni:

1. Mencari calon pembeli baru (*prospecting*)

Mencari calon pembeli adalah tugas paling awal dari proses penjualan (*selling*) yaitu mencari dan menemukan (*search* dan *explore*) calon pembeli potensial, yakni orang-orang yang membutuhkan barang yang ditawarkan. *Prospecting* adalah kegiatan mencari "*Needer*" yang kemudian diajak menjadi "*Wanter*" atau "*Buyer*". Beberapa cara mencari calon pembeli (*prospecting*):

- a. Cara Berantai dan Pengamatan Pribadi
- b. Menggunakan Pusat Pengaruh

- c. Menggunakan Tenaga Pencari Keterangan
 - d. Cara “*Gold Canvass*”
 - e. Surat atau Telpon Secara Langsung
2. Pendekatan (*Approach*) Kepada Prospek
- Metode pendekatan (*Approach Methods*) kepada prospek (calon pembeli), dilakukan dengan cara sebagai berikut :
- a. Pendekatan Perkenalan (*Introductory Approach*)
Dilakukan jika salesmen belum kenal dengan prospek.
 - b. Pendekatan Produk (*Product Approach*)
Sampel/Contoh dari produk diperlihatkan kepada prospek agar tertarik. Misalnya yang dilakukan pedagang keliling.
 - c. Pendekatan Manfaat Untuk Pemakai (*Consumer Benefit Approach*)
Menjelaskan manfaat, kegunaan dan faedah dari produk yang ditawarkan.
 - d. Pendekatan Ingin Tahu (*Curiosity Approach*)
Dengan tidak menunjukkan secara terbuka apa isi atau yang ada di dalam produk tertentu kepada prospek, berakibat para prospek malah ingin tahu apa dan akhirnya membeli. Misal, buku dengan judul sangat menarik dibungkus plastik transparan dan boleh dibuka kalau pasti membeli.

- e. Pendekatan Peragaan (*Showmanship Approach*)
Dengan memberi kesempatan seluas-luasnya kepada prospek untuk bertanya dan minta diragakan (dicontohkan) penggunaan produk ditawarkan.
- f. Pendekatan Pertanyaan (*Question Approach*)
Membuat pertanyaan-pertanyaan yang diatur sedemikian rupa, untuk prospek sehingga menjadi pembeli.
- g. Pendekatan Pernyataan (*Statement Approach*)
Membuat pernyataan-pernyataan untuk didengar prospek, kemudian setelah percaya mereka membeli. Misal yang dilakukan oleh para penjual obat di sepanjang jalan.
- h. Pendekatan Pujian (*Compliment Approach*)
Dilakukan dengan cara memberikan pujian-pujian kepada prospek. Misalnya dengan mengatakan, alangkah cantiknya jika ibu menggunakan perhiasan ini.
- i. Pendekatan Premium (*Premium Approach*)
Janji memberikan premi atau hadiah, jika membeli
- j. Pendekatan Kejutan (*Schock Approach*)
Membuat terkejut prospek, sehingga membeli. Misalnya, prospek yang terkejut setelah ditempel sesuatu ditangan pada saat lewat di lorong pasar,

berakibat rasa gatal tahunannya hilang, maka akhirnya membeli.

3. Demonstrasi dan Presentasi

Keterbatasan menyebabkan *salesman* tidak membawa langsung barang utamanya, namun hanya contohnya. Barang-barang contoh tersebut harus didemonstrasikan/ditunjukkan cara penggunaan dan manfaatnya. Dilakukannya demonstrasi dan presentasi bertujuan meyakinkan prospek bahwa barang tersebut benar-benar diperlukan.

Disaat melakukan demonstrasi dan presentasi, hendaklah memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

- a. Banyak menunjukkan hal-hal yang penting, jika perlu dengan dramatisasi.
- b. Bahasa yang digunakan harus sesuai dengan prospek agar apa yang dijelaskan mudah dipahami.
- c. Agar berkesan santai, sebaiknya ada selingan humor/jok segar yang berkaitan.

4. Melayanan Pertanyaan dan Keberatan

Prospek sering menyampaikan keberatan/gugatan atas ketidaksesuaian barang dan penjelasan bahkan menunjukkan kekurangan dan cacat dari barang-barang yang ditawarkan. Untuk keadaan seperti itu, maka hadapilah dengan sabar, tidak emosi, berusaha

memperbaiki dan selalu menunjukkan diri bahwa kita teman.

Jika *salesmen* tidak setuju dengan keberatan-keberatan yang diajukan, maka saudara dapat menolaknya atau membiarkannya dengan cara :

- a. Menolak Pendapat prospek secara langsung. Misalnya dengan kata-kata "saya sama sekali tidak sependapat dengan anda, karena". Penolakan seperti ini disebut "*Direct Denial*" disebut juga metode "*Head-On*" atau metode "Kontradiksi".
- b. Menolak Pendapat (keberatan) prospek secara tidak langsung. Misalnya dengan kata-kata... itukan menurut pendapat anda, sedangkan menurut pendapat orang banyak mengatakan " murah...". Cara seperti ini disebut "*Indirect Denial*", "*Side Stepping*" atau "*Turn Back Method*".
- c. Menolak Pendapat prospek dengan metode yang disebut "Bumerang". Misalnya dengan kata-kata "coba buktikan....." yang ternyata prospek tidak dapat membuktikan, dan terpaksa mengakui kebaikan dan kelengkapan barang serta harga yang ditawarkan. Cara seperti ini disebut "*Reverse English Method*", "*Translation Method*" dan "*Capitalization Method*".
- d. Menggunakan Metode Kompensasi, yaitu menunjukkan imbalan kelebihan, misalnya prospek

mengatakan "harganya kok mahal.." *salesman* dapat menjawab "tetapi barangnya kan perfek/lengkap, dan multifungsi bahkan produk terbaru". Cara seperti ini disebut "Metode Kompensasi", "Metode *Balancing*" atau metode "*Superior Point*".

- e. Metode Pertanyaan atau Introgasi yaitu dengan mengajukan pertanyaan dalam menjawab keberatan-keberatan pihak prospek. Misalnya prospek mengatakan "harganya kok mahal" maka *salesman* bisa mengajukan pertanyaan misalnya.. "bagaimana dapat dikatakan mahal..?" atau "apakah saudara sudah membandingkannya...?"
- f. Metode Biarkan Lalu, artinya tidak perlu ditanggapi, apabila segala keberatan/gugatan itu tidak relevan, apalagi jika saudara mengetahui bahwa semua keberatan/gugatan tersebut diajukan hanya sekedar basa-basi atau bila menurut saudara kalau ditanggapi malah hasilnya tidak baik.

Beberapa hal yang harus dipahami oleh para *sales*, bahwa apapun bentuk jawaban dari keberatan/gugatan prospek, maka sebaiknya:

- a. Disampaikan dengan cara-cara yang bersahaja, sopan, simpatik dan ramah.
- b. Dengan intonasi suara yang merendah
- c. Mimik wajah persahabatan

Pelayanan Purna Jual atau "*After Sales Service*" disingkat ASS, adalah bentuk kepedulian produsen (pabrikan maupun pemasar) yang ditujukan kepada pembeli (konsumen). Pelayanan Purna Jual berbentuk tindakan memberi perhatian dan pelayanan baik langsung maupun tidak langsung, bertujuan agar konsumen merasa puas. Contoh pelayanan purna jual adalah setelah beberapa waktu berselang pemasar menanyakan, apakah barang yang dibeli berfungsi dengan baik, sehingga memuaskan atau apabila ada laporan konsumen atas tidak berfungsinya barang yang dibeli, pemasar segera datang dan memperbaikinya.

Pelayanan Purna Jual, adalah kiat atau strategi pemasaran untuk menciptakan pelanggan setia (*Loyalty Consumer*) yang bertujuan untuk menciptakan alasan konsumen membeli di tempat tersebut karena servisnya baik atau "*Rational Patronage Motives*" yang selanjutnya dibuktikan dengan pembelian ulang (*Rebuying*) di tempat tersebut.

BAB IV.

ANALISIS USAHA AQUABISNIS PERIKANAN

Deskripsi Singkat

Bagian akhir dari pokok bahasan adalah "Analisis Usaha Aquabisnis Perikanan". Dalam bagian ini, sebelum uraian tentang teknis analisis aquabisnis perikanan dan beberapa contoh aplikasinya, maka terlebih dahulu dijelaskan jenis – jenis komoditi perikanan bernilai ekonomis yang bisa diusahakan/dibisniskan dan beberapa formula rumus untuk analisis usaha aquabisnis perikanan

Relevansi

Pengetahuan berkaitan dengan cara menganalisis bisnis/usaha perikanan maka Ilmu manajemen secara umum merupakan ilmu dasar dalam hal mengatur dan mengelola, sehingga sangat berkaitan dengan bidang ilmu lainnya, sehingga dikenal istilah manajemen lingkungan, manajemen publik, manajemen pemasaran, manajemen rumah sakit, manajemen kesehatan, manajemen hukum, dan yang ada relevansinya dengan yang dibahas adalah manajemen bisnis perikanan.

Tujuan Instruksional Khusus

Mahasiswa mampu memahami secara mendalam tentang pentingnya mengetahui cara menganalisis bisnis/usaha perikanan, sehingga dapat diketahui untung/rugi usaha aquabisnis perikanan tersebut.

A. Jenis Komoditi Perikanan Ekonomis

Banyak komoditas perikanan baik ikan ataupun non ikan yang bisa dijadikan sebagai komoditas untuk usaha/aquabisnis perikanan, seperti :

1. Udang Windu (*Penaeus monodon*)
2. Ikan Bawal Hitam (*Stromateus niger*)
3. Udang Vanname (*Litopenaeus vannamei*)
4. Udang Galah (*Macrobrachium rosenbergii*)
5. Ikan Sardin (*Sardinella sirin*)
6. Ikan Belanak (*Valamugil cunnesius*)
7. Ikan Terbang (*Parexocoetus brachypterus*)
8. Ikan Kerapu Macan (*Epinephelus fuscoguttatus*)
9. Ikan Salmon (*Oncorhynchus mykiss*)
10. Ikan Patin Jambal (*Pangasius djambal*)
11. Ikan Kakap Merah (*Lutjanus argentima culatus*)
12. Belut Laut (*Lamprey sp* atau *Petromyzon sp*)
13. Ikan Tuna (*Thunnus sp*)
14. Ikan Kembung Lelaki (*Rastrelliger kanagurta*)
15. Ikan Kembung Perempuan (*Rastrelliger brachisoma*)
16. Ikan Tongkol (*Euthynnus allecteratus*)
17. Ikan Baronang (*Siganus guttatus*)
18. Ikan Betutu (*Oxyeleotris marmorata*)
19. Ikan Lele Dumbo (*Clarias gariepinus*)
20. Ikan Gabus (*Channa striata*)
21. Ikan Betok (*Anabas testudineus*)
22. Ikan Tambakan (*Helostoma temminckii*)

23. Ikan Gurame (*Osphronemus gouramy*)
24. Ikan Nila (*Oreochromis niloticus*)
25. Ikan Mas (*Cyprinus carpio* L)
26. Ikan Mujair (*Oreochromis mossambicus*)
27. Teripang (*Holothuria scabra*)
28. Kepiting Bakau (*Scylla serrata*)
29. Rumput Laut (*Gracillaria* sp) dan (*Eucheuma* sp)

B. Rumus Analisis Usaha/Aquabisnis Perikanan

Pendekatan untuk mengetahui untung atau rugi suatu usaha/bisnis, termasuk aquabisnis perikanan maka menurut **Ghufron** (2012), dapat digunakan rumus dengan formula sebagai berikut:

1. Analisis laba/rugi

Analisisis laba/rugi bertujuan ingin mengetahui keuntungan (profit), atau rugi dari suatu usaha yang dikelola. Formula rumusnya menurut **Soekartawi** (2003) adalah:

Keuntungan = Penerimaan – Biaya Total

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan: (Total Biaya Tetap + Total Biaya Variabel)

2. Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)

Analisis R/C Ratio merupakan perbandingan antara penerimaan total dan biaya total, yang menunjukkan nilai penerimaan yang diperoleh dari setiap rupiah yang dikeluarkan. Adapun R/C Ratio dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan:

TR (Total Revenue) = Total Penerimaan (Rp)

TC (Total Cost) = Total Biaya diperoleh dari biaya tetap + biaya tidak tetap (Rp)

Ketentuan Jika:

$R/C < 1$ = Usaha Rugi

$R/C > 1$ = Usaha Untung

$R/C = 1$ berarti usaha impas (tidak rugi dan tidak untung)

3. Break Event Point (BEP)

Analisis BEP merupakan alat analisis untuk mengetahui batas nilai produksi atau volume produksi suatu usaha mencapai titik impas (tidak rugi dan tidak untung). Suatu usaha dinyatakan layak bila nilai BEP produksi lebih besar dari jumlah unit yang diproduksi saat ini. Apabila BEP harga harus lebih rendah daripada harga yang berlaku saat ini. Formula rumusnya adalah:

$$\text{BEP Produksi} = \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Harga Penjualan}}$$

$$\text{BEP Harga} = \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Total Produksi}}$$

4. **Jangka Waktu Pengembalian (Payback Period)**

Payback Period (PbP) adalah suatu perhitungan waktu yang dapat mengindikasikan berapa lama usaha yang dilakukan bisa mengembalikan investasi yang ditanamkan. Semakin cepat payback periodnya, maka semakin baik usaha tersebut. Formula rumusnya adalah:

$$\text{Payback Period} = \frac{\text{Investasi} + \text{Biaya Operasional}}{\text{Arus Kas}}$$

5. **Analisis Return On Investment (ROI)**

Analisis ROI bertujuan untuk mengetahui berapa kali keuntungan yang diperoleh dari biaya produksi yang dikeluarkan. Formula rumusnya adalah:

$$\text{ROI} = \frac{\text{Keuntungan}}{\text{Biaya Produksi}}$$

C. **Beberapa Contoh Perhitungan Aquabisnis Perikanan**

Beberapa contoh perhitungan dan analisis usaha aquabisnis perikanan berikut ini dicuplik dari beberapa buku, dan standar

harga yang digunakan sesuai tahun dilakukannya analisis usaha. Jika ingin melakukan analisis serupa, maka silakan melakukan penyesuaian harga disaat analisis dilakukan.

1. Analisa Usaha Gurami

- Pembesaran gurami konsumsi secara monokultur dan intensif dapat menggunakan benih keplang tiga jari.
- Benih dipilih dari strain yang cepat tumbuh, misal kapas, angsa, atau bastar.
- Lama pembesaran 7 bulan untuk mendapat ikan konsumsi berukuran 2 - 3 ekor/kg. (biasanya pembesaran selama 7 bulan itu menghasilkan gurami berbobot 500 - 800 gram/ekor.

Tabel 3. Analisis Untung Rugi Pembesaran Gurami (1000 ekor)

No	Uraian	Satuan	Jumlah (Rp)
Analisa Perbesaran Gurami 1.000 ekor dari benih tiga jari sampai jadi ikan konsumsi (400 gram/ekor). Waktu analisis sekitar tahun 2011			
1.	Biaya Produksi:		
	a. Sewa Kolam dan Alat	1 unit	300.000,-
	b. Benih 1000 ekor x @ Rp. 300,-	1 paket	3.000.000,-
	c. Pakan		
	- Pellet 3 kg x30 hari x 7 bulan x@Rp.2.000,-	1 masa pemeliharaan	1.260.000,-
	- Daun Talas 3 kg x 30 hari x 7 bulan x @ Rp. 100,-	1 masa pemeliharaan	63.000,-
	b. Tenaga Kerja @ Rp.	1 orang	700.000,-

	700.000,- / orang		
Total Biaya (a + b + c)			5.323.000,-
2.	Hasil Bisnis Gurami	satuan	Total (Rp)
	<p>Hasil bisnis gurami selama 7 bulan pemeliharaan, asumsi yang hidup 80% dari 1.000 (800 ekor) gurami. Kalau per ekor gurami berbobot rata-rata 400 gram/ekor, maka total bobot panen gurami konsumsi adalah 800 ekor x 400 gram = 320.000 gram atau = 320 kg.</p> <p>Jika pada saat perhitungan dilakukan harga gurami Rp. 20.000 / kg, maka penerimaan bisnis gurami adalah</p>	Rp. 20.000,-	6.400.000,-
Penerimaan Total			6.400.000,-
3.	Pendapatan Bersih Bisnis Gurami dengan Masa Pemeliharaan 7 bulan adalah Total Penerimaan – Total Biaya (Rp. 6.400.000 - Rp. 5.523.000)		1.077.000,-

2. Budidaya Ikan Patin Jambal

- Dilakukan di sebuah tambak dengan ukuran 1 Ha
- Ikan yang dipelihara adalah Patin Jambal (*Pangasius djambal*), benih yang ditebar berukuran rata-rata 10 gram/ekor, dengan padat penebaran 10 ekor/ M² atau 100.000 ekor/Ha.

- Jumlah pakan yang diberikan setiap hari mencapai 3-5% dan rata-rata mencapai 4% dari bobot biomassa. Konversi pakan (*food conversion ratio/FCR* 1,5).
- Jumlah pakan yang dibutuhkan = jumlah benih yang ditebar (ekor) x sintasan (%) x rata-rata bobot ikan panen (g) x konversi pakan = 100.000 x 0,90 x 1.000 x 1,5 = 135.000 Kg.
- Masa pemeliharaan 9 bulan dengan tingkat kematian 10%, patin dipanen dengan bobot rata-rata 1.000 gram/ekor. Artinya, hasil panen adalah sebanyak 90.000 ekor ikan patin atau 90.000 Kg.
- Patin Jambal dijual di lokasi panen dengan harga Rp. 15.000/ekor.
- Modal pinjaman dari bank dengan bunga 20% (untuk 9 bulan)

Tabel 4. Analisis Usaha Ikan Patin Jambal

Jenis Pengeluaran	Jumlah (Rp)
1. Biaya Tetap	
a. Pompa Air 1 unit @ Rp. 3.000.000	3.000.000
b. Kincir Air 2 unit @ Rp. 5.000.000	10.000.000
c. Pipa 1 paket	1.000.000
d. Saringan 1 paket	300.000
e. Lain-lain	1.000.000
Total Biaya Tetap (1)	15.300.000
2. Biaya Variabel	
a. Sewa Tambak 9 bulan @ Rp. 1.000.000	9.000.000
b. Bibit 100.000 @ Rp. 200	20.000.000
c. Pakan 135.000 Kg @ 5.000	675.000.000

d. Pupuk Kandang 1.000 @ Rp. 500	500.000
e. Pupuk Urea 200 Kg @ Rp. 1.000	200.000
f. Pupuk TSP 300 Kg @ Rp. 2.000	600.000
g. Saponin 20 Kg @ Rp. 1.000	20.000
h. Perbaikan Tambak	1.000.000
i. Tenaga Kerja 2 orang x 9 bulan @ Rp. 800.000	14.400.000
j. Lain-Lain	2.000.000
k. Bunga Bank (20% / tahun)	147.404.000
Total Biaya Variabel (2)	870.124.000
Total Biaya (1 + 2) = (3)	885.424.000
3. Penerimaan (4)	
l. Hasil Penjualan Patin Jambal 90.000 ekor @ 15.000	1.350.000.000
4. Keuntungan (4 – 3) 1.350.000.000 – 885.424.000	464.576.000

Analisis Benefit Cost Ratio

$$\begin{aligned} \text{B/C Ratio} &= \frac{\text{Hasil Penerimaan}}{\text{Biaya Produksi}} = \frac{\text{Rp. 1.350.000}}{\text{Rp. 885.424.000}} \\ &= 1,52 \end{aligned}$$

B/C Ratio sebesar 1,52 menunjukkan bahwa usaha budidaya Patin Jambal di tambak selama 9 bulan menguntungkan dan layak, karena penerimaan yang diperoleh sebesar 1,52 kali (1.350.000) dari biaya yang dikeluarkan (885.424.000).

Analisis Return On Investment (ROI)

$$\text{ROI} = \frac{\text{Keuntungan}}{\text{Biaya Produksi}} = \frac{\text{Rp. 464.576.000}}{\text{Rp. 885.424.000}} = 0,52$$

Nilai 0,52 memberi arti bahwa setiap pengeluaran biaya sebesar Rp. 1 maka akan diperoleh keuntungan Rp. 0,52

Analisis Break Event Point

$$\begin{aligned} \text{BEP Produksi} &= \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Harga Per Unit}} = \frac{\text{Rp. 885.424.000}}{\text{Rp. 15.000}} \\ &= 59.028,2 \end{aligned}$$

Artinya, titik impas akan dicapai saat tambak dapat menghasilkan produksi ikan Patin Jambal sebanyak 59.028,2 Kg

$$\begin{aligned} \text{BEP Harga} &= \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Total Produksi}} = \frac{\text{Rp. 885.424.000}}{90.000 \text{ Kg}} \\ &= 9.838,04 \end{aligned}$$

Artinya, titik impas akan dicapai ketika harga jual Patin Jambal Rp. 9.838,04/Kg

3. Budidaya Udang Laut Di Tambak

- Dilakukan di sebuah tambak dengan ukuran 1 Ha, dengan sistem sewa.
- Udang yang dibudidayakan adalah Udang Windu (*Penaeus monodon*) secara semiintensif, benur yang ditebar berukuran PL 15, dengan padat penebaran 20 ekor/ M² atau 200.000 ekor/Ha.
- Jumlah pakan yang diberikan setiap hari mencapai 2-6% dan rata-rata mencapai 3,5% dari bobot

biomassa. Konversi pakan (*food conversion ratio/FCR* 1,5).

- Jumlah pakan yang dibutuhkan = jumlah benur yang ditebar (ekor) x sintasan (%) x rata-rata bobot udang panen (g) x konversi pakan = $200.000 \times 0,80 \times 0,35 \times 1,5 = 8.400 \text{ Kg}$.
- Masa pemeliharaan 5 bulan dengan tingkat kematian 20%, Udang dipanen dengan ukuran (size) 35 atau 35 ekor/Kg. Sehingga hasil panen udang sebanyak 160.000 ekor atau 5.600 Kg = 5,6 ton.
- Udang Windu hasil panen dijual di lokasi harga Rp. 50.000/Kg
- Modal pinjaman dari bank dengan bunga 20%

Tabel 5. Analisis Usaha Budidaya Udang Laut

Jenis Pengeluaran		Jumlah (Rp)
1. Biaya Tetap		
a.	Pompa Air 2 unit @ Rp. 3.000.000	6.000.000 18.000.000
b.	Kincir Air 6 unit @ Rp. 3.000.000	1.000.000 300.000
c.	Pipa 1 paket	5.000.000
d.	Saringan 1 paket	10.000.000
e.	Peralatan Laboratorium 1 paket	10.000.000 2.000.000
f.	Genset 1 unit	
g.	Gudang 1 paket	
h.	Lain-lain	
Total Biaya Tetap (1)		52.300.000
2. Biaya Variabel		
a.	Sewa Tambak 5 bulan @ Rp. 1.000.000	5.000.000 4.000.000

b. Benur 200.000 @ Rp. 20	75.000.000
c. Pakan (pelet) 8.400 Kg @ 9.000	100.000
d. Pupuk Urea 100 Kg @ Rp. 1.000	300.000
e. Pupuk TSP 150 Kg @ Rp. 2.000	20.000
f. Saponin 20 Kg @ Rp. 1.000	700.000
g. Sarana Biofilter 1 paket	1.500.000
h. Probiotik 1 paket	30.000.000
i. Solar 5.000 liter @ Rp. 6.000	1.000.000
j. Perbaikan Tambak	10.000.000
k. Tenaga Kerja 2 orang x 5 bulan @ Rp.1.000.000	3.000.000
l. Lain-Lain	36.704.000
m. Bunga Bank (20% / tahun)	
Total Biaya Variabel (2)	167.924.000
Total Biaya (1 + 2) = (3)	220.224.000
3. Penerimaan (4) Hasil Penjualan Patin Jambal 5.400 Kg @ 15.000	270.000.000
4. Keuntungan (4 – 3) 270.000.000 – 220.224.000	49.776.000

Analisis Benefit Cost Ratio

$$\begin{aligned} \text{B/C Ratio} &= \frac{\text{Hasil Penjualan}}{\text{Biaya Produksi}} = \frac{\text{Rp. 270.000.000}}{\text{Rp. 220.224.000}} \\ &= 1,22 \end{aligned}$$

B/C Ratio sebesar 1,22 menunjukkan bahwa usaha budidaya Udang Windu selama 5 bulan menguntungkan, karena penerimaan yang diperoleh 1,22 kali dari biaya.

Analisis Return On Investment (ROI)

$$\text{ROI} = \frac{\text{Keuntungan}}{\text{Biaya Produksi}} = \frac{\text{Rp. 49.776.000}}{\text{Rp. 220.224.000}} = 0,22$$

Artinya, bahwa setiap pengeluaran biaya sebesar Rp. 1 maka akan diperoleh keuntungan Rp. 0,22

Analisis Break Event Point

$$\begin{aligned} \text{BEP Produksi} &= \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Harga Per Unit}} = \frac{\text{Rp. 220.224.000}}{\text{Rp. 50.000}} \\ &= 4.404,48 \end{aligned}$$

Artinya, titik impas akan dicapai saat tambak dapat menghasilkan produksi Udang Windu sebanyak 4.404,48 Kg

$$\begin{aligned} \text{BEP Harga} &= \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Total Produksi}} = \frac{\text{Rp. 220.224.000}}{5.400 \text{ Kg}} \\ &= 40.782,2 \end{aligned}$$

Artinya, titik impas akan dicapai ketika harga jual Udang Windu Rp. 40.782,2/Kg

4. Budidaya Rumput Laut Di Tambak

- Dilakukan di sebuah tambak dengan ukuran 1 Ha
- Rumput Laut yang dibudidayakan adalah Gracilaria (*Gracilaria sp*), ditebar dengan kepadatan 1.000 Kg/Ha
- Masa pemeliharaan 2 bulan dan menghasilkan Rumput Laut kering 2.000 Kg.

- Rumput Laut dijual di lokasi panen dengan harga Rp. 4.500/Kg
- Modal pinjaman dari bank dengan bunga 20%

Tabel 6. Analisis Usaha Budidaya Rumput Laut

Jenis Pengeluaran	Jumlah (Rp)
1. Biaya Tetap	
a. Para-para penjemuran 2 unit @ Rp. 100.000	200.000
b. Saringan	200.000
c. Lain-lain	500.000
Total Biaya Tetap (1)	15.300.000
2. Biaya Variabel	
d. Sewa Tambak 2 bulan @ Rp. 500.000	1.000.000
e. Bibit 1.000 @ Rp. 300	300.000
f. Pupuk Urea 200 Kg @ Rp. 1.000	200.000
g. Pupuk TSP 200 Kg @ Rp. 2.000	400.000
h. Pupuk ZA 200 Kg @ Rp. 1.000	200.000
i. Saponin 200 Kg @ Rp. 1.000	640.000
j. Kapur 800 Kg @ Rp. 800	1.200.000
k. Tenaga Kerja 2 orang x 2 bulan @ Rp. 300.000	1.000.000
l. Lain-Lain	1.208.000
m. Bunga Bank (20% / tahun)	
Total Biaya Variabel (2)	6.348.000
Total Biaya (1 + 2) = (3)	7.248.000
3. Penerimaan (4) Hasil Penjualan Patin Jambal 2.000 Kg @ 4.500	9.000.000

Analisis Benefit Cost Ratio

$$B/C \text{ Ratio} = \frac{\text{Hasil Penjualan}}{\text{Biaya Produksi}} = \frac{\text{Rp. 9.000.000}}{\text{Rp. 7.248.000}} = 1,24$$

B/C Ratio sebesar 1,24 menunjukkan bahwa penerimaan usaha budidaya Rumput Laut 1,24 kali dari biaya, sehingga menguntungkan

Analisis Return On Investment (ROI)

$$ROI = \frac{\text{Keuntungan}}{\text{Biaya Produksi}} = \frac{\text{Rp. 1.752.000}}{\text{Rp. 7.248.000}} = 0,24$$

Nilai 0,24 memberi arti bahwa setiap pengeluaran biaya sebesar Rp. 1 maka akan diperoleh keuntungan Rp. 0,24

Analisis Break Event Point

$$\begin{aligned} \text{BEP Produksi} &= \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Harga Per Unit}} = \frac{\text{Rp. 7.248.000}}{\text{Rp. 4.500}} \\ &= 1.610,6 \end{aligned}$$

Artinya, titik impas akan dicapai saat tambak dapat menghasilkan produksi Rumput Laut sebanyak 1.610,6 Kg

$$\begin{aligned} \text{BEP Harga} &= \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Total Produksi}} = \frac{\text{Rp. 7.248.000}}{2.000 \text{ Kg}} \\ &= 3.624 \end{aligned}$$

Artinya, titik impas akan dicapai saat harga rumput laut Rp. 3.624/Kg

5. Analisis Usaha Budidaya Ikan Nila

- Kolam disewa seluas 1.000 M²
- Benih Ikan Nila seukuran jempol diperkirakan sebanyak 60.000 ekor
- Lama pemeliharaan sekitar 4 bulan atau sampai Ikan Nila berukuran 200 - 300 gram/ekor.
- Tenaga Kerja yang digunakan 3 orang (upah Rp.2.000.000 /bulan/orang)
- Perkiraan produksi Ikan Nila Konsumsi yang dipanen 10.000 kg

Tabel 7. Analisis Usaha Budidaya Ikan Nila

Jenis Pengeluaran	Jumlah (Rp)
1. Biaya Tetap	
• Kolam 1.000 M ² selama 4 bulan x @ Rp. 2.000.000	8.000.000
• Alat – Alat / Sarana Perikanan	2.000.000
Total Biaya Tetap (1)	10.000.000
2. Biaya Variabel	
• Benih Ikan Nila 60.000 ekor x @ Rp. 250	15.000.000
• Pakan Buatan Sendiri 4 bulan x @ 10.000.000	40.000.000
• Tenaga Kerja 3 orang x 4 bulan @ Rp.2.000.000	24.000.000
• Obat – Obat	11.000.000
Total Biaya Variabel (2)	90.000.000
Total Biaya (1 + 2) = (3)	100.000.000
3. Penerimaan (4)	
• Hasil Penjualan Ikan Nila 10.000 Kg @ 25.000	250.000.000

4. Keuntungan (4 – 3) 250.000.000 – 100.000.000	150.000.000
--	--------------------

Analisis Benefit Cost Ratio (B/C Ratio)

$$\begin{aligned} \text{B/C Ratio} &= \frac{\text{Total Penerimaan}}{\text{Total Biaya}} = \frac{\text{Rp. 250.000.000}}{\text{Rp. 150.000.000}} \\ &= 1,66 \end{aligned}$$

Nilai B/C Ratio sebesar 1,66 berarti bahwa penerimaan yang diperoleh sebesar 1,66 kali dari biaya yang diinvestasikan sehingga usaha budidaya Ikan Nila yang dipelihara selama 4 bulan menguntungkan.

Analisis Return On Investment (ROI)

$$\text{ROI} = \frac{\text{Keuntungan}}{\text{Biaya Produksi}} = \frac{\text{Rp. 150.000.000}}{\text{Rp. 100.000.000}} = 1,50$$

Nilai 1,50 memberi arti bahwa setiap pengeluaran biaya sebesar Rp. 1 maka akan diperoleh keuntungan Rp. 1,50 berarti usaha ini sangat efisien

Analisis Break Event Point

$$\begin{aligned} \text{BEP Produksi} &= \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Harga Per Unit}} = \frac{\text{Rp. 100.000.000}}{\text{Rp. 25.000}} \\ &= 4.000 \end{aligned}$$

Artinya, titik impas akan dicapai saat tambak dapat menghasilkan produksi Ikan Nila sebanyak 4000 kg

$$\begin{aligned} \text{BEP Harga} &= \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Total Produksi}} = \frac{\text{Rp. 100.000.000}}{10.000 \text{ Kg}} \\ &= 10.000 \end{aligned}$$

Artinya, titik impas akan dicapai ketika harga jual Ikan Nila
Rp. 10.000/Kg

REFERENSI

- Afrianto Eddy., Syamsudin Adang Rival., Evi Liviawaty., Herman Hamdhani., 1996. Kamus Istilah Perikanan. Penerbit Kanisius Yogyakarta. 146 Halaman.
- Alma Buchari., 2009. Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa. Penerbit Alfa Beta, Bandung 391 Halaman.
- Amirullah., 2002. Perilaku Konsumen. Penerbit Graha Ilmu Yogyakarta. 116 Halaman.
- Darmawan Daiduni., N.Mulyamah Wignyadisastra., Nen Amran., Tuti Djuartika., Aridin Wirakusumah., Ahmad Mubin., Kusbandiyah Abdulkadir., Sulur Suwandono., 1984. Kamus Ekonomi. Penerbit Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa Departemen Pendidikan dan Kebudayaan Jakarta. 216 Halaman.
- Folindo David F., 2007. Strategi Membuat Keputusan Yang Tepat. Penerbit Tugu Publisher Yogyakarta. 136 Halaman.
- Gitosudarmo Indriyo., 2000. Pengantar Bisnis. Penerbit BPFE Yogyakarta. 356 Halaman.
- Ghufran Kordi KH., 2012^a Jurus Jitu Pengelolaan Tambak Untuk Budidaya Perikanan Ekonomis. Penerbit Lily Publisher, Yogyakarta 396 Halaman.
- Ghufran Kordi KH., 2012^b Panen Untung Dari Aquabisnis Ikan Belida. Penerbit Lily Publisher, Yogyakarta 175 Halaman.
- Hanafiah, Ayub M Dan A.M Saefuddin., 1983. Tata Niaga Hasil Perikanan. Universitas Indonesia Press Jakarta, 208 Halaman.

Handoko Hani T., 2001. Manajemen. Penerbit BPFE, Yogyakarta. 412 Halaman.

Khairuman Dan Khairul Aamri, 2002. Membuat Pakan Ikan Konsumsi. Penerbit Agri Media Pustaka Jakarta, 83 Halaman.

Khomsan Ali., 2004. Pangan dan Gizi Untuk Kesehatan. Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta. 209 Halaman

Kotler P., Hermawan Kartajaya dan Iwan Setiawan., 2010. Marketing 3.0. Penerbit Erlangga, Jakarta 192 Halaman.

Murtidjo Bambang Agus., 1989. Budidaya Udang dan Bandeng di Tambak Air Payau. Penerbit Kanisius Yogyakarta. 138 Halaman.

Nedelec, C and J.Prado., 1990. Definition and Clasification of Fishing Gears Categories. FAO Fisheries Technical Paper 222 Rev.1, FAO Fisheries Industries Division. Rome, 29 P.

Nomura, M., 1985. Fishing Technique 1,2,3. Kanagawa Internasional Training Center. Jica, Tokyo

Panuju Redi., 2000. Komunikasi Bisnis. Penerbit Gramdia Pustaka Utama Jakarta. 167 Halaman.

Pasaribu Musa Ali., 2012. Kewirausahaan Berbasis Agribisnis. Penerbit ANDI, Yogyakarta 221 Halaman.

Rangkuti Freddy., 2012. Keajaiban Teknik Selling Rasulullah. Penerbit PT.Gramedia Pustaka Utama, Jakarta 163 Halaman.

Rewoldt, H. Stewarth., James D.Scott., Martin R.Warshaw., 1991. Perencanaan Dan Strategi Pemasaran. Penerbit Rineka Cipta Jakarta. 106 Halaman.

- Rindjin Ketut., 2008. Etika Bisnis Dan Implementasinya. Penerbit PT> Gramedia Pustaka Utama, Jakarta 152 Halaman.
- Ritonga, M.T., Sidik Sunarto., Yoga Firdaus., Heru Nurcahyo., Tri Wahono., Raziek Arief., Delina Hutabarat., 2000. Ekonomi. Penerbit Erlangga Jakarta. 261 Halaman.
- Sa'dyah Chumidatus., 2004. Ekonomi. Penerbit PT. Rosdakarya Bandung. 160 Halaman.
- Sigit Soehardi., 1982. Marketing Praktis. Penerbit Armurrita Yogyakarta. 75 Halaman.
- Subani, W dan H.R Barus., 1989. Alat Penangkapan Ikan dan Udang di Indonesia. Jurnal Penelitian Perikanan Laut. BPPL BPPP. Departemen Pertanian Jakarta.
- Sudirman Dan Achmar Mallawa., 2004. Teknik Penangkapan Ikan. Rineka Cipta. Jakarta
- Terry George R., 2012. Dasar-Dasar Manajemen (alih bahasa G.A.Ticoalu). Penerbit Bumi Aksara, Jakarta. 332 Halaman.
- Tjiptono Fandy., 1996. Strategi Bisnis dan Manajemen. Penerbit Andi Yogyakarta. 137 Halaman.

arang Memperbanyak Tanpa Seizin Mulawarman University Pr

PERATURAN
MENTERI KELAUTAN DAN PERIKANAN REPUBLIK INDONESIA
NOMOR 59/PERMEN-KP/2020

TENTANG
JALUR PENANGKAPAN IKAN DAN ALAT PENANGKAPAN IKAN DI WILAYAH
PENGELOLAAN PERIKANAN
NEGARA REPUBLIK INDONESIA DAN LAUT LEPAS
DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA
MENTERI KELAUTAN DAN PERIKANAN REPUBLIK INDONESIA,

- Menimbang :
- a. bahwa untuk mewujudkan pengelolaan sumber daya ikan guna peningkatan kesejahteraan masyarakat dengan tetap memperhatikan daya dukung dan kelestarian sumber daya ikan, perlu mengganti Peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan Nomor 71/PERMEN-KP/2016 tentang Jalur Penangkapan Ikan dan Penempatan Alat Penangkapan Ikan di Wilayah Pengelolaan Perikanan Negara Republik Indonesia;
 - b. Bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud dalam huruf a, perlu menetapkan Peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan tentang Jalur Penangkapan Ikan dan Alat Penangkapan Ikan di Wilayah Pengelolaan Perikanan Negara Republik Indonesia dan Laut Lepas;
- Mengingat :
1. Pasal 17 ayat (3) Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945;
 2. Undang-Undang Nomor 31 Tahun 2004 tentang Perikanan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2004 Nomor 118, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4433) sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 45 Tahun 2009 tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 31 Tahun 2004 tentang Perikanan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2009 Nomor 154, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5073);
 3. Undang-Undang Nomor 39 Tahun 2008 tentang Kementerian Negara (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 166, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4916);

4. Peraturan Presiden Nomor 63 Tahun 2015 tentang Kementerian Kelautan dan Perikanan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2015 Nomor 111) sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Presiden Nomor 2 Tahun 2017 tentang Perubahan atas Peraturan Presiden Nomor 63 Tahun 2015 tentang Kementerian Kelautan dan Perikanan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2017 Nomor 5);
5. Peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan Nomor 48/PERMEN-KP/2020 tentang Organisasi dan Tata Kerja Kementerian Kelautan dan Perikanan (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2020 Nomor 1114);

Menetapkan : PERATURAN MENTERI KELAUTAN DAN PERIKANAN TENTANG JALUR PENANGKAPAN IKAN DAN ALAT PENANGKAPAN IKAN DI WILAYAH PENGELOLAAN PERIKANAN NEGARA REPUBLIK INDONESIA DAN LAUT LEPAS.

BAB I KETENTUAN UMUM

Pasal 1

1. Jalur Penangkapan Ikan adalah wilayah perairan yang merupakan bagian dari wilayah pengelolaan perikanan Negara Republik Indonesia dan laut lepas untuk pengaturan dan pengelolaan kegiatan penangkapan yang menggunakan alat penangkapan ikan yang diperbolehkan dan/atau dilarang.
2. Alat Penangkapan Ikan yang selanjutnya disingkat API adalah sarana dan perlengkapan atau benda-benda lainnya yang dipergunakan untuk menangkap ikan.
3. Rumpon adalah alat bantu pengumpul ikan yang menggunakan berbagai bentuk dan jenis pemikat/atraktor dari benda padat, berfungsi untuk memikat ikan agar berkumpul, yang dimanfaatkan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasi penangkapan ikan.
4. Penangkapan Ikan adalah kegiatan untuk memperoleh ikan di perairan yang tidak dalam keadaan dibudidayakan dengan alat atau cara apapun, termasuk kegiatan yang menggunakan kapal untuk memuat, mengangkut, menyimpan, mendinginkan, menangani, mengolah, dan/atau mengawetkannya.
5. Penangkapan Ikan adalah kegiatan untuk memperoleh ikan di perairan yang tidak dalam keadaan dibudidayakan dengan alat atau cara apapun, termasuk kegiatan yang menggunakan kapal untuk memuat, mengangkut, menyimpan, mendinginkan, menangani, mengolah, dan/atau mengawetkannya.
6. Tali Ris Atas adalah seutas tali yang dipergunakan untuk menggantungkan badan jaring.
7. Wilayah Pengelolaan Perikanan Negara Republik Indonesia yang selanjutnya disingkat WPPNRI, merupakan wilayah pengelolaan perikanan untuk Penangkapan Ikan, pembudidayaan ikan, konservasi, penelitian, dan pengembangan perikanan, yang meliputi perairan pedalaman, perairan kepulauan, laut teritorial, zona tambahan, dan zona ekonomi eksklusif Indonesia
8. Laut Lepas adalah bagian dari laut yang tidak termasuk ke dalam zona ekonomi eksklusif Indonesia, laut teritorial Indonesia, perairan kepulauan Indonesia, dan perairan

BAB II
JALUR PENANGKAPAN IKAN

Pasal 2

- (1) Jalur Penangkapan Ikan terdiri atas:
 - a. WPPNRI; dan
 - b. Laut Lepas.
- (2) WPPNRI sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf a terdiri atas:
 - a. Jalur Penangkapan Ikan I;
 - b. Jalur Penangkapan Ikan II; dan
 - c. Jalur Penangkapan Ikan III.

Pasal 3

- (1) Jalur Penangkapan Ikan I sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (2) huruf a terdiri atas:
 - a. Jalur Penangkapan Ikan IA, meliputi perairan sampai dengan 2 (dua) mil laut diukur dari garis pantai ke arah laut lepas dan/atau ke arah perairan kepulauan; dan
 - b. Jalur Penangkapan Ikan IB, meliputi perairan di luar Jalur Penangkapan Ikan IA sampai dengan 4 (empat) mil laut.
- (2) Jalur Penangkapan Ikan II sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (2) huruf b meliputi perairan di luar Jalur Penangkapan Ikan I sampai dengan 12 (dua belas) mil laut.
- (3) Jalur Penangkapan Ikan III sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (2) huruf c meliputi perairan di luar Jalur Penangkapan Ikan II, termasuk zona ekonomi eksklusif Indonesia.

Pasal 4

- (1) Jalur Penangkapan Ikan di WPPNRI ditetapkan berdasarkan karakteristik kedalaman perairan.
- (2) Karakteristik kedalaman perairan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dibedakan menjadi:
 - a. perairan dangkal, merupakan perairan dengan kedalaman paling dalam 200 (dua ratus) meter, yang terdiri atas:
 1. WPPNRI 571, meliputi perairan Selat Malaka dan Laut Andaman;
 2. WPPNRI 711, meliputi perairan Selat Karimata, Laut Natuna, dan Laut Cina Selatan;
 3. WPPNRI 712, meliputi perairan Laut Jawa;
 4. WPPNRI 713, meliputi perairan Selat Makassar, Teluk Bone, Laut Flores, dan Laut Bali; dan
 5. WPPNRI 718, meliputi perairan Laut Aru, Laut Arafuru, dan Laut Timor Bagian Timur.
 - b. perairan dalam, merupakan perairan dengan kedalaman lebih dari 200 (dua ratus) meter, yang terdiri atas:
 1. WPPNRI 572, meliputi perairan Samudera Hindia sebelah Barat Sumatera dan Selat Sunda;
 2. WPPNRI 573, meliputi perairan Samudera Hindia sebelah Selatan Jawa hingga sebelah Selatan Nusa Tenggara, Laut Sawu, dan Laut Timor Bagian Barat;
 3. WPPNRI 714, meliputi perairan Teluk Tolo dan Laut Banda;
 4. WPPNRI 715, meliputi perairan Teluk Tomini, Laut Maluku, Laut Halmahera, Laut Seram, dan Teluk Berau;
 5. WPPNRI 716, meliputi perairan Laut Sulawesi dan Sebelah Utara Pulau Halmahera; dan
 6. WPPNRI 717, meliputi perairan Teluk Cendrawasih dan Samudera Pasifik.
- (3) Jalur Penangkapan Ikan di area konvensi/kompetensi Organisasi Pengelolaan Perikanan Regional (Regional Fisheries Management Organization) ditetapkan berdasarkan ketentuan Organisasi Pengelolaan Perikanan

BAB II
JALUR PENANGKAPAN IKAN

Pasal 5

Jenis API dibedakan menjadi 10 (sepuluh) kelompok, yang terdiri atas:

- a. jaring lingkaran (*surrounding nets*);
- b. pukatan tarik (*seine nets*);
- c. pukatan hela (*trawls*);
- d. penggaruk (*dredges*);
- e. jaring angkat (*lift nets*);
- f. alat yang dijatuhkan atau ditebarkan (*falling gears*);
- g. jaring insang (*gillnets and entangling nets*);
- h. perangkap (*traps*);
- i. pancing (*hooks and lines*); dan
- j. API lainnya (*miscellaneous gears*).

Pasal 6

- (1) API jaring lingkaran (*surrounding nets*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 huruf a terdiri atas:
 - a. jaring lingkaran bertali kerut (*purse seine*); dan
 - b. jaring lingkaran tanpa tali kerut (*surrounding net without purse line*).
- (2) Jaring lingkaran bertali kerut (*purse seine*) sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf a terdiri atas:
 - a. pukatan cincin dengan satu kapal (*one boat operated purse seine*); dan
 - b. pukatan cincin dengan dua kapal (*two boats operated purse seine*).
- (3) Pukatan cincin dengan satu kapal (*one boat operated purse seine*) sebagaimana dimaksud pada ayat (2) huruf a terdiri atas:
 - a. pukatan cincin pelagis kecil dengan satu kapal;
 - b. pukatan cincin pelagis besar dengan satu kapal; dan
 - c. pukatan cincin teri dengan satu kapal.
- (4) Pukatan cincin dengan dua kapal (*two boats operated purse seine*) sebagaimana dimaksud pada ayat (2) huruf b, terdiri atas:
 - a. pukatan cincin pelagis kecil dengan dua kapal; dan
 - b. pukatan cincin pelagis besar dengan dua kapal.

Pasal 7

- (1) API pukat tarik (*seine nets*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 huruf b terdiri atas:
 - a. pukat tarik pantai (*beach seine*); dan
 - b. pukat tarik berkapal (*boat seine*).
- (2) Pukat tarik berkapal (*boat seine*) sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf b terdiri atas:
 - a. dogol (*danish seine*);
 - b. pair seine;
 - c. payang;
 - d. cantrang; dan
 - e. lampara dasar.

Pasal 8

- (1) API pukat hela (*trawls*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 huruf c terdiri atas:
 - a. pukat hela dasar berpalang (*beam trawl*);
 - b. pukat hela dasar berpapan (*single boat bottom otter trawl*);
 - c. pukat hela kembar berpapan (*twin bottom otter trawl*);
 - d. pukat hela dasar dua kapal (*bottom pair trawl*);
 - e. pukat hela pertengahan berpapan (*single boat midwater otter trawl*); dan
 - f. pukat hela pertengahan dua kapal (*midwater pair trawl*).
- (2) Pukat hela dasar berpapan (*single boat bottom otter trawl*) sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf b berupa pukat hela dasar udang.
- (3) Pukat hela pertengahan berpapan (*single boat midwater otter trawl*) sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf e berupa pukat ikan.

Pasal 9

API penggaruk (*dredges*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 huruf d terdiri atas:

- a. penggaruk berkapal (*towed dredge*); dan
- b. penggaruk tanpa kapal (*hand dredge*).

Pasal 10

- (1) API jaring angkat (lift nets) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 huruf e terdiri atas:
 - a. anco (portable lift net);
 - b. jaring angkat berperahu (boat-operated lift net); dan
 - c. bagan tancap (shore-operated stationary lift net).
- (2) Jaring angkat berperahu (boat-operated lift net) sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf b terdiri atas:
 - a. bagan berperahu; dan
 - b. bouke ami

Pasal 11

API berupa alat yang dijatuhkan atau ditebarkan (*falling gears*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 huruf f terdiri atas:

- a. jala jatuh berkapal (*cast net*); dan
- b. jala tebar (*falling gear not specified*).

Pasal 12

API berupa alat yang dijatuhkan atau ditebarkan (*falling gears*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 huruf f terdiri atas:

- a. jaring insang tetap (*set gillnet (anchored)*);
- b. jaring insang hanyut (*drift gillnet*);
- c. jaring insang lingkaran (*encircling gillnet*);
- d. jaring insang berpancang (*fixed gillnet (on stakes)*);
- e. jaring insang berlapis (*trammel net*); dan
- f. *combined gillnet-trammel net*.

Pasal 13

- (1) API perangkap (traps) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 huruf h terdiri atas:
 - a. *stationary uncovered pound net*;
 - b. bubu (*pot*);
 - c. bubu bersayap (*fyke net*);
 - d. *stow net*;
 - e. *barrier, fence, weir*; dan
 - f. perangkap ikan peloncat (*aerial trap*)
- (2) *Stationary uncovered pound net* sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf a berupa set net.
- (3) *Stow net* sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf d terdiri atas:
 - a. pukot labuh (*long bag set net*);

- b. togo;
 - c. ambai;
 - d. jermal; dan
 - e. pengerih.
- (4) *Barrier, fence, weir* sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf e berupa sero.

Pasal 14

- (1) API pancing (hooks and lines) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 huruf i terdiri atas:
- a. *handline and hand operated pole-and-line*;
 - b. *mechanized line and pole-and-line*;
 - c. rawai dasar (*set longline*);
 - d. rawai hanyut (*drifting longline*);
 - e. tonda (*trolling line*); dan
 - f. pancing layang-layang.
- (2) *Handline and hand operated pole-and-line* sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf a terdiri atas:
- a. pancing ulur nontuna;
 - b. pancing ulur tuna;
 - c. pancing berjoran;
 - d. huhate; dan
 - e. pancing cumi (*squid angling*).
- (3) *Mechanized line and pole-and-line* sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf b terdiri atas:
- a. pancing cumi mekanis (*squid jigging*); dan
 - b. huhate mekanis.
- (4) Rawai hanyut (*drifting longline*) sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf d berupa rawai tuna.

Pasal 15

API berupa API lainnya (*miscellaneous gears*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 huruf j terdiri atas:

- a. tombak (*harpoon*);
- b. ladung;
- c. panah;
- d. pukot dorong (*pushnet*);
- e. muro ami (*drive-in net*); dan
- f. seser (*scoopnet*).

Pasal 16

Sebutan, singkatan, pengkodean, dan gambar API sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 ditetapkan dengan

Keputusan Menteri.

Pasal 17

- (1) Inovasi API baru yang lebih produktif, selektif, dan ramah lingkungan melalui kajian dan penerapan teknologi dapat dioperasikan di WPPNRI setelah mendapat rekomendasi dari lembaga riset dan Balai Besar Penangkapan Ikan.
- (2) Penerapan teknologi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) termasuk teknologi digital.

BAB IV

ALAT BANTU PENANGKAPAN IKAN

Pasal 18

ABPI terdiri atas:

- a. Rumpon; dan
- b. lampu.

Pasal 19

- (1) Jenis Rumpon sebagaimana dimaksud dalam Pasal 18 huruf a terdiri atas:
 - a. Rumpon hanyut; dan
 - b. Rumpon menetap.
- (2) Rumpon hanyut sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf a merupakan Rumpon yang ditempatkan tidak menetap, tidak dilengkapi dengan jangkar, dan hanyut mengikuti arah arus.
- (3) Rumpon menetap sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf b merupakan Rumpon yang ditempatkan secara menetap dengan menggunakan jangkar dan/atau pemberat, yang terdiri atas:
 - a. Rumpon permukaan, merupakan Rumpon yang ditempatkan di kolom permukaan perairan untuk mengumpulkan ikan pelagis; dan
 - b. Rumpon dasar, merupakan Rumpon yang ditempatkan di dasar perairan untuk mengumpulkan ikan demersal.

Pasal 20

- (1) Lampu sebagaimana dimaksud dalam Pasal 18 huruf b merupakan alat bantu untuk mengumpulkan ikan dengan menggunakan pemikat/atraktor berupa lampu atau cahaya yang berfungsi untuk memikat ikan agar berkumpul.
- (2) Jenis lampu sebagaimana dimaksud pada ayat (1) terdiri atas:
 - a. lampu listrik; dan
 - b. lampu nonlistrik

BAB V

PENEMPATAN ALAT PENANGKAPAN IKAN DAN ALAT BANTU PENANGKAPAN IKAN PADA JALUR PENANGKAPAN IKAN DI WILAYAH PENGELOLAAN PERIKANAN NEGARA REPUBLIK INDONESIA DAN LAUT LEPAS

Pasal 21

- (1) Penempatan API dan ABPI pada Jalur Penangkapan Ikan di WPPNRI dan Laut Lepas disesuaikan dengan:
 - a. sifat API;
 - b. tingkat selektivitas dan kapasitas API;
 - c. jenis dan ukuran ABPI;
 - d. ukuran kapal penangkap ikan; dan
 - e. wilayah penangkapan.
- (2) Sifat API sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf a dibedakan menjadi:
 - a. statis, merupakan API yang dipasang menetap dan tidak dipindahkan untuk jangka waktu lama;
 - b. pasif, merupakan API yang dipasang menetap dalam waktu singkat; dan
 - c. aktif, merupakan API yang dioperasikan secara aktif dan bergerak.
- (3) Tingkat selektivitas dan kapasitas API sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf b ditentukan berdasarkan ukuran:
 - a. mesh size;
 - b. panjang Tali Ris Atas;
 - c. bukaan mulut;
 - d. luasan;
 - e. panjang penaju;
 - f. jumlah mata pancing; dan
 - g. panjang tali selambar.
- (4) Jenis ABPI sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf c sesuai dengan ketentuan sebagaimana dimaksud dalam

Pasal 18.

- (5) Ukuran ABPI sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf c untuk lampu berupa daya lampu.
- (6) Ukuran kapal penangkap ikan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf d terdiri atas:
 - a. kapal tanpa motor;
 - b. kapal motor berukuran ≤ 5 (kurang dari atau sama dengan lima) gross tonnage;
 - c. kapal motor berukuran > 5 (lebih dari lima) *gross tonnage* sampai dengan 10 (sepuluh) *gross tonnage*;
 - d. kapal motor berukuran > 10 (lebih dari sepuluh) *gross tonnage* sampai dengan 30 (tiga puluh) *gross tonnage*; dan
 - e. kapal motor berukuran > 30 (lebih dari tiga puluh) *gross tonnage*.
- (7) Wilayah penangkapan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf e dilakukan pada Jalur Penangkapan Ikan di WPPNRI dan Laut Lepas.

Pasal 22

- (1) Pukat cincin pelagis kecil dengan satu kapal sebagaimana dimaksud dalam Pasal 6 ayat (3) huruf a merupakan API yang bersifat aktif, dioperasikan dengan menggunakan:
 - a. *mesh size* kantong ≥ 1 (lebih dari atau sama dengan satu) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 300 m (kurang dari atau sama dengan tiga ratus meter), ABPI berupa Rumpon dan/atau lampu dengan total daya ≤ 4.000 (kurang dari atau sama dengan empat ribu) watt, kapal motor berukuran ≤ 10 (kurang dari atau sama dengan sepuluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IB dan Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI;
 - b. *mesh size* kantong ≥ 1 (lebih dari atau sama dengan satu) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 400 m (kurang dari atau sama dengan empat ratus meter), ABPI berupa Rumpon dan/atau lampu dengan total daya ≤ 8.000 (kurang dari atau sama dengan delapan ribu) watt, kapal motor - 14 - berukuran > 10 (lebih dari sepuluh) *gross tonnage* sampai dengan 30 (tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI; dan
 - c. *mesh size* kantong ≥ 1 (lebih dari atau sama dengan satu) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 600 m (kurang dari atau sama dengan enam ratus meter), ABPI berupa

rumpon dan/atau lampu dengan total daya ≤ 16.000 (kurang dari atau sama dengan enam belas ribu) watt, kapal motor berukuran > 30 (lebih dari tiga puluh) gross tonnage, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan III di semua WPPNRI.

- (2) Pukat cincin pelagis besar dengan satu kapal sebagaimana dimaksud dalam Pasal 6 ayat (3) huruf b merupakan API yang bersifat aktif, dioperasikan dengan menggunakan:
 - a. *mesh size* kantong ≥ 3 (lebih dari atau sama dengan tiga) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 700 m (kurang dari atau sama dengan tujuh ratus meter), ABPI berupa Rumpon dan/atau lampu dengan total daya ≤ 16.000 (kurang dari atau sama dengan enam belas ribu) watt, kapal motor berukuran > 10 (lebih dari sepuluh) *gross tonnage* sampai dengan 30 (tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan II di WPPNRI 572, WPPNRI 573, WPPNRI 714, WPPNRI 716, dan WPPNRI 717; dan
 - b. *mesh size* kantong ≥ 3 (lebih dari atau sama dengan tiga) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 1.500 m (kurang dari atau sama dengan seribu lima ratus meter), ABPI berupa Rumpon dan/atau lampu dengan total daya ≤ 16.000 (kurang dari atau sama dengan enam belas ribu) watt, kapal motor berukuran > 30 (lebih dari tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada
 1. Jalur Penangkapan Ikan III di WPPNRI 572, WPPNRI 573, WPPNRI 714, WPPNRI 716, dan WPPNRI 717; dan
 2. Laut Lepas.
- (3) Pukat cincin teri dengan satu kapal sebagaimana dimaksud dalam Pasal 6 ayat (3) huruf c merupakan API yang bersifat aktif, dioperasikan dengan menggunakan *mesh size* kantong ≥ 4 (lebih dari atau sama dengan empat) milimeter dan panjang Tali Ris Atas ≤ 300 m (kurang dari atau sama dengan tiga ratus meter), kapal motor berukuran > 5 (lebih dari lima) *gross tonnage* sampai dengan 10 (sepuluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada musim teri pada Jalur Penangkapan Ikan IB dan II di semua WPPNRI.
- (4) Pukat cincin pelagis kecil dengan dua kapal sebagaimana dimaksud dalam Pasal 6 ayat (4) huruf a merupakan API yang bersifat aktif, dioperasikan dengan menggunakan:
 - a. *mesh size* kantong ≥ 1 (lebih dari atau sama dengan satu) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 400 m (kurang dari atau sama dengan empat ratus meter), 2 (dua) kapal penangkap ikan berukuran kumulatif > 10 (lebih dari

- sepuluh) *gross tonnage* sampai dengan 30 (tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan tanpa ABPI Rumpon atau lampu pada Jalur Penangkapan Ikan II di WPPNRI 571, WPPNRI 573, WPPNRI 711, WPPNRI 712, WPPNRI 713, WPPNRI 715, dan WPPNRI 718; dan
- b. *mesh size* kantong ≥ 1 (lebih dari atau sama dengan satu) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 600 m (kurang dari atau sama dengan enam ratus meter), 2 (dua) kapal penangkap ikan berukuran kumulatif > 30 (lebih dari tiga puluh) *gross tonnage* dan dioperasikan tanpa ABPI Rumpon atau lampu pada Jalur Penangkapan Ikan III di WPPNRI 573.
- (5) Pukat cincin pelagis besar dengan dua kapal sebagaimana dimaksud dalam Pasal 6 ayat (4) huruf b merupakan API yang bersifat aktif, dioperasikan dengan menggunakan *mesh size* kantong ≥ 3 (lebih dari atau sama dengan tiga) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 2.000 m (kurang dari atau sama dengan dua ribu meter), 2 (dua) kapal penangkap ikan berukuran kumulatif > 30 (lebih dari tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan tanpa ABPI Rumpon atau lampu pada:
- a. Jalur Penangkapan Ikan III pada zona ekonomi eksklusif Indonesia di WPPNRI 572, WPPNRI 573, WPPNRI 716, WPPNRI 717, dan WPPNRI 718; dan
- b. Laut Lepas.
- (6) Jaring lingkaran tanpa tali kerut (*surrounding net without purse line*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 6 ayat (1) huruf b merupakan API yang bersifat aktif, dioperasikan dengan menggunakan *mesh size* kantong ≥ 1 (lebih dari atau sama dengan satu) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 150 m (kurang dari atau sama dengan seratus lima puluh meter), kapal motor berukuran > 5 (lebih dari lima) *gross tonnage* sampai dengan 10 (sepuluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IB dan Jalur Penangkapan Ikan II di WPPNRI 571, WPPNRI 572, WPPNRI 573, WPPNRI 711, WPPNRI 712, WPPNRI 713, WPPNRI 715, dan WPPNRI 718

Pasal 23

- (1) Pukat tarik pantai (*beach seine*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 7 ayat (1) huruf a merupakan API yang bersifat aktif dioperasikan dengan menggunakan *mesh size* kantong ≥ 1 (lebih dari atau sama dengan satu) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 300 m (kurang dari atau sama dengan tiga ratus

meter), kapal tanpa motor dan kapal motor berukuran ≤ 5 (kurang dari atau sama dengan lima) gross tonnage yang digunakan hanya untuk melingkarkan jaring dari dan menuju pantai, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IA di semua WPPNRI.

- (2) Dogol (*danish seine*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 7 ayat (2) huruf a merupakan API yang bersifat - 17 - aktif, dioperasikan dengan menggunakan mesh size kantong ≥ 1 (lebih dari atau sama dengan satu) inci, panjang Tali Ris Atas ≤ 40 m (kurang dari atau sama dengan empat puluh meter), dan panjang tali selambar ≤ 300 m (kurang dari atau sama dengan tiga ratus meter) untuk setiap sisi, kantong bagian atas menggunakan jendela bermata jaring persegi (*square mesh window*), kapal motor berukuran > 5 (lebih dari lima) gross tonnage sampai dengan 10 (sepuluh) gross tonnage, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan II di WPPNRI 571, WPPNRI 711, WPPNRI 712, WPPNRI 713, WPPNRI 714, WPPNRI 715, dan WPPNRI 718.
- (3) Payang sebagaimana dimaksud dalam Pasal 7 ayat (2) huruf c merupakan API yang bersifat aktif tanpa menggunakan mesin bantu penangkapan (*fishing machinery*) dan dioperasikan dengan menggunakan:
 - a. *mesh size* kantong ≥ 2 (lebih dari atau sama dengan dua) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 120 m (kurang dari atau sama dengan seratus dua puluh meter), kecuali *mesh size* payang teri ≥ 4 mm (lebih dari atau sama dengan empat milimeter) dioperasikan sesuai musim teri, kapal motor berukuran sampai dengan 10 (sepuluh) gross tonnage, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IB dan Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI;
 - b. *mesh size* kantong ≥ 2 (lebih dari atau sama dengan dua) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 150 m (kurang dari atau sama dengan seratus lima puluh meter), kapal motor berukuran > 10 (lebih dari sepuluh) gross tonnage sampai dengan 30 (tiga puluh) gross tonnage, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan II di WPPNRI 572, WPPNRI 573, dan WPPNRI 712; dan
 - c. *mesh size* kantong ≥ 2 (lebih dari atau sama dengan dua) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 200 m (kurang dari atau sama dengan seratus lima puluh meter), kapal motor berukuran > 30 (lebih dari tiga puluh) gross tonnage, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan III di WPPNRI 572, WPPNRI 573, dan WPPNRI 712.
- (4) Cantrang sebagaimana dimaksud dalam Pasal 7 ayat (2)

huruf d merupakan API yang bersifat aktif, dioperasikan dengan menggunakan:

- a. *mesh size* kantong ≥ 2 (lebih dari atau sama dengan dua) inci, panjang Tali Ris Atas ≤ 60 m (kurang dari atau sama dengan enam puluh meter), dan panjang tali selambar ≤ 1.000 m (kurang dari atau sama dengan seribu meter) untuk setiap sisi, kantong bagian atas menggunakan jendela bermata jaring persegi (*square mesh window*), kapal motor berukuran > 10 (lebih dari sepuluh puluh) *gross tonnage* sampai dengan 30 (tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan II di WPPNRI 712; dan
- b. *mesh size* kantong ≥ 2 (lebih dari atau sama dengan dua) inci, panjang Tali Ris Atas ≤ 90 m (kurang dari atau sama dengan sembilan puluh meter), dan panjang tali selambar ≤ 1.800 m (kurang dari atau sama dengan seribu delapan ratus meter) untuk setiap sisi, kantong bagian atas menggunakan jendela bermata jaring persegi (*square mesh window*), kapal motor berukuran > 30 (lebih dari tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan III di WPPNRI 712 dan pada zona ekonomi eksklusif Indonesia di WPPNRI 711.

Pasal 24

Pukat hela dasar udang sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8 ayat (2) merupakan API yang bersifat aktif, dioperasikan dengan menggunakan *mesh size* kantong $\geq 1,75$ (lebih dari atau sama dengan satu koma tujuh puluh lima) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 30 m (kurang dari atau sama dengan tiga puluh meter), dilengkapi alat pemisah penyu (*turtle excluder device*), kapal motor berukuran > 30 (lebih dari tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan III atau isobat minimal 10 m (sepuluh meter) di WPPNRI 718.

Pasal 25

Pukat ikan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8 ayat (3) merupakan API yang bersifat aktif, dioperasikan dengan menggunakan ukuran *mesh size* kantong ≥ 2 (lebih dari atau sama dengan dua) inci dan tali ris atas ≤ 60 m (kurang dari atau sama dengan enam puluh meter), menggunakan kapal motor berukuran > 30 (lebih dari tiga puluh) *gross tonnage*, dan

dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan III pada zona ekonomi eksklusif Indonesia di WPPNRI 572, WPPNRI 573, dan WPPNRI 711.

Pasal 26

Penggunaan Pukat Ikan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25, dilarang dioperasikan dengan:

- a. menggunakan alat-alat tambahan berupa bola gelinding (*bobbin*) dan/atau rantai pengejut (*tickler chain*);
- b. bagian atas kantong rangkap; dan/atau
- c. menggunakan gawang (*beam*) dan palang rentang (*rig*).

Pasal 27

- (1) Penggaruk berkawal (*towed dredge*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 huruf a merupakan API yang bersifat aktif, dioperasikan dengan menggunakan bukaan mulut panjang $\leq 2,5$ m (kurang dari atau sama dengan dua koma lima meter) dan tinggi $\leq 0,5$ m (kurang dari atau sama dengan nol koma lima meter), kapal motor berukuran ≤ 5 (kurang dari atau sama dengan lima) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IB dan Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI.
- (2) Penggaruk tanpa kapal (*hand dredge*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 huruf b merupakan API yang bersifat aktif, dioperasikan dengan menggunakan bukaan mulut panjang $\leq 2,5$ m (kurang dari atau sama dengan dua koma lima meter) dan tinggi $\leq 0,5$ m (kurang dari atau sama dengan nol koma lima meter), dan dioperasikan tanpa menggunakan kapal pada Jalur Penangkapan Ikan IA di semua WPPNRI.

Pasal 28

- (1) Anco (*portable lift net*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 10 ayat (1) huruf a merupakan API yang bersifat pasif, dioperasikan dengan panjang ≤ 10 m (kurang dari atau sama dengan sepuluh meter) dan lebar ≤ 10 m (kurang dari atau sama dengan sepuluh meter), dan dioperasikan tanpa menggunakan kapal pada Jalur Penangkapan Ikan IA di semua WPPNRI.
- (2) Bagan berperahu sebagaimana dimaksud dalam Pasal 10 ayat (2) huruf a merupakan API yang bersifat pasif, dioperasikan dengan menggunakan:
 - a. *mesh size* ≥ 1 mm (lebih dari atau sama dengan satu

- milimeter), panjang ≤ 12 m (kurang dari atau sama dengan dua belas meter), dan lebar ≤ 12 m (kurang dari atau sama dengan dua belas meter), ABPI berupa lampu dengan total daya ≤ 2.000 (kurang dari atau sama dengan dua ribu) watt, kapal motor berukuran ≤ 5 (kurang dari atau sama dengan lima) gross tonnage termasuk bagan apung tanpa kapal, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IB di semua WPPNRI;
- b. *mesh size* ≥ 1 mm (lebih dari atau sama dengan satu milimeter), panjang ≤ 20 m (kurang dari atau sama dengan dua puluh meter), dan lebar ≤ 20 m (kurang dari atau sama dengan dua puluh meter), ABPI berupa lampu dengan total daya ≤ 2.000 (kurang dari atau sama dengan dua ribu) watt, kapal motor berukuran > 5 (lebih dari lima) *gross tonnage* sampai dengan 10 (sepuluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur - 21 - Penangkapan Ikan IB dan Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI;
- c. *mesh size* ≥ 1 mm (lebih dari atau sama dengan satu milimeter), panjang ≤ 30 m (kurang dari atau sama dengan tiga puluh meter), dan lebar ≤ 30 m (kurang dari atau sama dengan tiga puluh meter), ABPI berupa lampu dengan total daya ≤ 2.000 (kurang dari atau sama dengan dua ribu) watt, kapal motor berukuran > 10 (lebih dari sepuluh) *gross tonnage* sampai dengan 30 (tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI; dan
- d. *mesh size* $\geq 2,5$ (lebih dari atau sama dengan dua koma lima) inci, panjang ≤ 30 m (kurang dari atau sama dengan tiga puluh meter), dan lebar ≤ 30 m (kurang dari atau sama dengan tiga puluh meter), ABPI berupa lampu dengan total daya ≤ 16.000 (kurang dari atau sama dengan enam belas ribu) watt, kapal motor berukuran > 30 (lebih dari tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan III di semua WPPNRI.
- (3) Bouke ami sebagaimana dimaksud dalam Pasal 10 ayat (2) huruf b merupakan API yang bersifat pasif, dioperasikan dengan menggunakan:
- a. *mesh size* ≥ 1 (lebih dari atau sama dengan satu) inci, panjang ≤ 20 m (kurang dari atau sama dengan dua puluh meter), dan lebar ≤ 20 m (kurang dari atau sama dengan dua puluh meter), ABPI berupa lampu dengan total daya ≤ 8.000 (kurang dari atau sama dengan delapan ribu) watt, kapal motor berukuran > 10 (lebih

- dari sepuluh) *gross tonnage* sampai dengan 30 (tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI; dan
- b. *mesh size* ≥ 1 (lebih dari atau sama dengan satu) inci, panjang ≤ 30 m (kurang dari atau sama dengan tiga puluh meter), dan lebar ≤ 30 m (kurang - 22 - dari atau sama dengan tiga puluh meter), ABPI berupa lampu dengan total daya ≤ 16.000 (kurang dari atau sama dengan enam belas ribu) watt, kapal motor berukuran > 30 (lebih dari tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan III di semua WPPNRI.
- (4) Bagan tancap (*shore-operated stationary lift net*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 10 ayat (1) huruf c merupakan API yang bersifat statis, dioperasikan dengan menggunakan *mesh size* ≥ 1 mm (lebih dari atau sama dengan satu milimeter), panjang ≤ 10 m (kurang dari atau sama dengan sepuluh meter), dan lebar ≤ 10 m (kurang dari atau sama dengan sepuluh meter), ABPI berupa lampu dengan total daya ≤ 2.000 (kurang dari atau sama dengan dua ribu) watt, dan dioperasikan tanpa menggunakan kapal pada Jalur Penangkapan Ikan IA dan Jalur Penangkapan Ikan IB di semua WPPNRI.

Pasal 29

- (1) Jala jatuh berkapal (*cast net*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 11 huruf a merupakan API yang bersifat pasif, dioperasikan dengan menggunakan *mesh size* ≥ 1 (lebih dari atau sama dengan satu) inci, panjang ≤ 20 m (kurang dari atau sama dengan dua puluh meter), dan lebar ≤ 20 m (kurang dari atau sama dengan dua puluh meter), ABPI berupa lampu dengan total daya ≤ 16.000 (kurang dari atau sama dengan enam belas ribu) watt, kapal motor berukuran > 30 (lebih dari tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan III di semua WPPNRI.
- (2) Jala tebar (*falling gear not specified*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 11 huruf b merupakan API yang bersifat pasif, dioperasikan dengan luasan jaring ≤ 20 m² (kurang dari atau sama dengan dua puluh meter persegi), dan dioperasikan tanpa menggunakan kapal pada Jalur Penangkapan Ikan IA di semua WPPNRI.

Pasal 30

- (1) Jaring insang tetap (set gillnet (anchored)) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 12 huruf a merupakan API yang bersifat pasif, dioperasikan dengan menggunakan:
- c. *mesh size* ≥ 2 (lebih dari atau sama dengan dua) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 500 m (kurang dari atau sama dengan lima ratus meter), kapal motor berukuran ≤ 10 (kurang dari atau sama dengan sepuluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IB dan Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI;
 - d. *mesh size* ≥ 2 (lebih dari atau sama dengan dua) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 1.000 m (kurang dari atau sama dengan seribu meter), kapal motor berukuran > 10 (lebih dari sepuluh) *gross tonnage* sampai dengan 30 (tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI; dan
 - e. *mesh size* ≥ 13 (lebih dari atau sama dengan tiga belas) inci, panjang Tali Ris Atas ≤ 2.500 m (kurang dari atau sama dengan dua ribu lima ratus meter), kapal motor berukuran > 30 (lebih dari tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan III di semua WPPNRI.
- (2) Jaring insang hanyut (drift gillnet) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 12 huruf b merupakan API yang bersifat pasif, dioperasikan dengan menggunakan:
- a. *mesh size* $\geq 1,5$ (lebih dari atau sama dengan satu koma lima) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 500 m (kurang dari atau sama dengan lima ratus meter), kapal motor berukuran ≤ 5 (kurang dari atau sama dengan lima) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IB dan Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI;
 - b. *mesh size* $\geq 1,5$ (lebih dari atau sama dengan satu koma lima) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 1.000 m (kurang dari atau sama dengan seribu meter), kapal motor berukuran > 5 (lebih dari lima) *gross tonnage* sampai dengan 10 (sepuluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IB dan Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI;
 - c. *mesh size* $\geq 1,5$ (lebih dari atau sama dengan satu koma lima) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 2.500 m (kurang dari atau sama dengan dua ribu lima ratus meter), kapal motor berukuran > 10 (lebih dari sepuluh) *gross tonnage* sampai dengan 30 (tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan II di

semua WPPNRI; dan

- d. *mesh size* ≥ 4 (lebih dari atau sama dengan empat) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 2.500 m (kurang dari atau sama dengan dua ribu lima ratus meter) per set dan paling banyak 4 (empat) set, yang dioperasikan terpisah dilengkapi dengan 1 (satu) radio buoy untuk setiap set, kapal motor berukuran > 30 (lebih dari tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan III di semua WPPNRI.
- (3) Jaring insang lingkaran (*encircling gillnet*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 12 huruf c merupakan API yang bersifat aktif, dioperasikan dengan menggunakan *mesh size* $\geq 1,5$ (lebih dari atau sama dengan satu koma lima) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 600 m (kurang dari atau sama dengan enam ratus meter), kapal motor berukuran > 5 (lebih dari lima) *gross tonnage* sampai dengan 10 (sepuluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IB dan Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI.
 - (4) Jaring insang berpancang (*fixed gillnet (on stakes)*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 12 huruf d merupakan API yang bersifat statis, dioperasikan dengan menggunakan *mesh size* $\geq 1,5$ (lebih dari atau sama dengan satu koma lima) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 300 m (kurang dari atau sama dengan tiga ratus meter), kapal motor berukuran ≤ 5 (kurang dari atau sama dengan lima) *gross tonnage*, dan dioperasikan - 25 - pada Jalur Penangkapan Ikan IA di semua WPPNRI
 - (5) Jaring insang berlapis (*trammel net*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 12 huruf e merupakan API yang bersifat pasif, dioperasikan dengan menggunakan *mesh size* $\geq 1,5$ (lebih dari atau sama dengan satu koma lima) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 500 m (kurang dari atau sama dengan lima ratus meter), kapal tanpa motor dan kapal motor berukuran ≤ 10 (kurang dari atau sama dengan sepuluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IA dan Jalur Penangkapan Ikan IB di semua WPPNRI.
 - (6) *Combined gillnet-trammel net* sebagaimana dimaksud dalam Pasal 12 huruf f merupakan API yang bersifat pasif, dioperasikan dengan menggunakan:
 - a. *mesh size* ≥ 1 (lebih dari atau sama dengan satu) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 1.000 m (kurang dari atau sama dengan seribu meter), kapal tanpa motor dan kapal motor berukuran ≤ 10 (kurang dari atau sama dengan sepuluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada

- Jalur Penangkapan Ikan IA, Jalur Penangkapan Ikan IB, dan Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI; dan
- b. *mesh size* ≥ 1 (lebih dari atau sama dengan satu) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 1.000 m (kurang dari atau sama dengan seribu meter), kapal motor berukuran > 10 (lebih dari sepuluh) gross tonnage sampai dengan 30 (tiga puluh) gross tonnage, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI.

Pasal 31

- (1) Set net sebagaimana dimaksud dalam Pasal 13 ayat (2) merupakan API yang bersifat statis, dioperasikan dengan menggunakan:
 - a. panjang penaju ≤ 400 m (kurang dari atau sama dengan empat ratus meter), *mesh size* penaju ≥ 8 (lebih dari atau sama dengan delapan) inci, kapal tanpa motor dan kapal motor berukuran ≤ 5 (kurang dari atau sama dengan lima) gross tonnage, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IA dan Jalur Penangkapan Ikan IB di semua WPPNRI;
 - b. panjang penaju ≤ 600 m (kurang dari atau sama dengan enam ratus meter), *mesh size* penaju ≥ 8 (lebih dari atau sama dengan delapan) inci, kapal motor berukuran > 5 (lebih dari lima) gross tonnage sampai dengan 10 (sepuluh) gross tonnage, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IB dan Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI; dan
 - c. panjang penaju ≤ 1.500 m (kurang dari atau sama dengan seribu lima ratus meter), *mesh size* penaju ≥ 8 (lebih dari atau sama dengan delapan) inci, kapal motor berukuran > 10 (lebih dari sepuluh) gross tonnage sampai dengan 30 (tiga puluh) gross tonnage, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IB dan Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI.
- (2) Bubu (*pot*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 13 ayat (1) huruf b merupakan API yang bersifat pasif, dioperasikan dengan jumlah bubu ≤ 300 (kurang dari atau sama dengan tiga ratus) buah, menggunakan:
 - a. kapal tanpa motor dan kapal motor berukuran ≤ 10 (kurang dari atau sama dengan sepuluh) gross tonnage, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IA, Jalur Penangkapan Ikan IB, dan Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI;
 - b. kapal motor berukuran > 10 (lebih dari sepuluh) gross

- tonnage sampai dengan 30 (tiga puluh) gross tonnage, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI; dan
- c. kapal motor berukuran > 30 (lebih dari tiga puluh) gross tonnage dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan III di semua WPPNRI.
- (3) Bubu bersayap (*fyke net*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 13 ayat (1) huruf c merupakan API yang bersifat statis, dioperasikan dengan menggunakan *mesh size* ≥ 1 (lebih dari atau sama dengan satu) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 50 m (kurang dari atau sama dengan lima puluh meter), menggunakan kapal tanpa motor dan kapal motor berukuran ≤ 10 (kurang dari atau sama dengan sepuluh) gross tonnage, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IA dan Jalur Penangkapan Ikan IB di semua WPPNRI
 - (4) Pukat labuh (*long bag set net*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 13 ayat (3) huruf a merupakan API yang bersifat statis, dioperasikan dengan menggunakan:
 - a. *mesh size* ≥ 1 mm (lebih dari atau sama dengan satu milimeter) dan panjang Tali Ris Atas ≤ 30 m (kurang dari atau sama dengan tiga puluh meter), kapal motor berukuran > 5 (lebih dari lima) *gross tonnage* sampai dengan 10 (sepuluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IB di semua WPPNRI; dan
 - b. *mesh size* ≥ 1 mm (lebih dari atau sama dengan satu milimeter) dan panjang Tali Ris Atas ≤ 60 m (kurang dari atau sama dengan enam puluh meter), kapal motor berukuran > 10 (lebih dari sepuluh) gross tonnage sampai dengan 30 (tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IB di semua WPPNRI.
 - (5) Togo sebagaimana dimaksud dalam Pasal 13 ayat (3) huruf b merupakan API yang bersifat statis, dioperasikan dengan menggunakan *mesh size* ≥ 1 (lebih dari atau sama dengan satu) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 20 m (kurang dari atau sama dengan dua puluh meter), kapal tanpa motor dan kapal motor berukuran ≤ 10 (kurang dari atau sama dengan sepuluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IA di semua WPPNRI.
 - (6) Ambai sebagaimana dimaksud dalam Pasal 13 ayat (3) huruf c merupakan API yang bersifat statis, dioperasikan dengan menggunakan *mesh size* ≥ 1 (lebih dari atau sama dengan satu) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 20 m (kurang dari atau sama dengan dua puluh - 28 - meter), kapal tanpa motor dan kapal motor berukuran ≤ 10 (kurang dari atau

- sama dengan sepuluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IA di semua WPPNRI.
- (7) Jermal sebagaimana dimaksud dalam Pasal 13 ayat (3) huruf d merupakan API yang bersifat statis, dioperasikan dengan menggunakan mesh size ≥ 1 (lebih dari atau sama dengan satu) inci, panjang ≤ 10 m (kurang dari atau sama dengan sepuluh meter), dan lebar ≤ 10 m (kurang dari atau sama dengan sepuluh meter), ABPI berupa lampu dengan total daya ≤ 2.000 (kurang dari atau sama dengan dua ribu) watt, dan dioperasikan tanpa menggunakan kapal pada Jalur Penangkapan Ikan IA di semua WPPNRI.
 - (8) Pengerih sebagaimana dimaksud dalam Pasal 13 ayat (3) huruf e merupakan API yang bersifat statis, dioperasikan dengan menggunakan mesh size ≥ 1 (lebih dari atau sama dengan satu) inci dan panjang Tali Ris Atas ≤ 50 m (kurang dari atau sama dengan lima puluh meter), kapal tanpa motor dan kapal motor berukuran ≤ 10 (kurang dari atau sama dengan sepuluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IA di semua WPPNRI.
 - (9) Sero sebagaimana dimaksud dalam Pasal 13 ayat (4) merupakan API yang bersifat statis, dioperasikan dengan menggunakan panjang penaju ≤ 100 m (kurang dari atau sama dengan seratus meter), kapal tanpa motor dan kapal motor berukuran ≤ 5 (kurang dari atau sama dengan) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IA di semua WPPNRI.

Pasal 32

- (1) Pancing ulur nontuna sebagaimana dimaksud dalam Pasal 14 ayat (2) huruf a merupakan API yang bersifat pasif dengan ABPI berupa Rumpon, dioperasikan dengan menggunakan:
 - a. kapal tanpa motor dan kapal motor berukuran ≤ 10 (kurang dari atau sama dengan sepuluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IA, Jalur Penangkapan Ikan IB, dan Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI;
 - b. kapal motor berukuran > 10 (lebih dari sepuluh) *gross tonnage* sampai dengan 30 (tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI; dan
 - c. kapal motor berukuran > 30 (lebih besar dari tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan III di semua WPPNRI.

- (2) API pancing ulur tuna sebagaimana dimaksud dalam Pasal 14 ayat (2) huruf b merupakan API yang bersifat pasif, dengan ABPI berupa Rumpon, dioperasikan dengan menggunakan:
 - a. kapal motor berukuran ≤ 10 (kurang dari atau sama dengan sepuluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IA, Jalur Penangkapan Ikan IB, dan Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI;
 - b. kapal motor berukuran > 10 (lebih besar dari sepuluh) *gross tonnage* sampai dengan 30 (tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI; dan
 - c. kapal motor berukuran > 30 (lebih dari tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan III di semua WPPNRI dan Laut Lepas.
- (3) Pancing berjoran sebagaimana dimaksud dalam Pasal 14 ayat (2) huruf c merupakan API yang bersifat pasif, dengan ABPI berupa Rumpon, dioperasikan dengan menggunakan:
 - a. kapal tanpa motor dan kapal motor berukuran ≤ 10 (kurang dari atau sama dengan sepuluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IA, Jalur Penangkapan Ikan IB, dan Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI;
 - b. kapal motor berukuran > 10 (lebih dari sepuluh) *gross tonnage* sampai dengan 30 (tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI; dan
 - c. kapal motor berukuran > 30 (lebih dari tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan III di semua WPPNRI.
- (4) Huhate sebagaimana dimaksud dalam Pasal 14 ayat (2) huruf d merupakan API yang bersifat aktif, dengan ABPI berupa Rumpon, dioperasikan dengan menggunakan:
 - a. kapal motor berukuran > 5 (lebih besar dari lima) *gross tonnage* sampai dengan 10 (sepuluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IB dan Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI;
 - b. kapal motor berukuran > 10 (lebih dari sepuluh) *gross tonnage* sampai dengan 30 (tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI; dan
 - c. kapal motor berukuran > 30 (lebih dari tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan III di semua WPPNRI.
- (5) Pancing cumi (squid angling) sebagaimana dimaksud dalam

Pasal 14 ayat (2) huruf e merupakan API yang bersifat pasif, dioperasikan dengan menggunakan:

- a. ABPI berupa lampu dengan total daya ≤ 8.000 (kurang dari atau sama dengan delapan ribu) watt, kapal motor berukuran > 5 (lebih dari lima) *gross tonnage* sampai dengan 10 (sepuluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IB dan Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI;
 - b. ABPI berupa lampu dengan total daya ≤ 8.000 (kurang dari atau sama dengan delapan ribu) watt, kapal motor berukuran > 10 (lebih dari sepuluh) *gross tonnage* sampai dengan 30 (tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI; dan
 - c. ABPI berupa lampu dengan total daya ≤ 16.000 (kurang dari atau sama dengan enam belas ribu) - 31 - watt, kapal motor berukuran > 30 (lebih dari tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan III di semua WPPNRI
- (6) Pancing cumi mekanis (*squid jigging*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 14 ayat (3) huruf a merupakan API yang bersifat aktif, dioperasikan dengan menggunakan:
- a. ABPI berupa lampu dengan total daya ≤ 8.000 (kurang dari atau sama dengan delapan ribu) watt, kapal motor berukuran > 10 (lebih dari sepuluh) *gross tonnage* sampai dengan 30 (tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI; dan
 - b. ABPI berupa lampu dengan total daya ≤ 16.000 (kurang dari atau sama dengan enam belas ribu) watt, kapal motor berukuran > 30 (lebih dari tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan III di semua WPPNRI.
- (7) Huhate mekanis sebagaimana dimaksud dalam Pasal 14 ayat (3) huruf b merupakan API yang bersifat aktif, dengan ABPI berupa Rumpon, dioperasikan dengan menggunakan:
- a. kapal motor berukuran > 10 (lebih dari sepuluh) *gross tonnage* sampai dengan 30 (tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI; dan
 - b. kapal motor berukuran > 30 (lebih dari tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan III di semua WPPNRI.
- (8) Rawai dasar (*set longline*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 14 ayat (1) huruf c merupakan API yang bersifat pasif,

dioperasikan dengan menggunakan:

- a. jumlah mata pancing ≤ 10.000 (kurang dari atau sama dengan sepuluh ribu) mata pancing, kapal tanpa motor dan kapal motor berukuran ≤ 10 (kurang dari atau sama dengan sepuluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IB dan Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI;
 - b. jumlah mata pancing ≤ 10.000 (kurang dari atau sama dengan sepuluh ribu) mata pancing, kapal motor berukuran > 10 (lebih dari sepuluh) *gross tonnage* sampai dengan 30 (tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI;
 - c. jumlah mata pancing ≤ 10.000 (kurang dari atau sama dengan sepuluh ribu) mata pancing, kapal motor berukuran > 30 (lebih dari tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan III di semua WPPNRI; dan
 - d. komponen cadangan di atas kapal hanya untuk mengganti komponen utama yang rusak meliputi cadangan siap pakai berupa tali cabang (*branch line*) sebesar 25% (dua puluh lima persen) dari jumlah mata pancing yang diizinkan dan cadangan bahan terurai.
- (9) Rawai tuna sebagaimana dimaksud dalam Pasal 14 ayat (4) merupakan API yang bersifat pasif, dioperasikan dengan menggunakan:
- a. jumlah mata pancing ≤ 2.500 (kurang dari atau sama dengan dua ribu lima ratus) mata pancing, yang dilengkapi dengan radio buoy, kapal motor berukuran > 10 (lebih dari sepuluh) *gross tonnage* sampai dengan 30 (tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI; dan
 - b. jumlah mata pancing ≤ 2.500 (kurang dari atau sama dengan dua ribu lima ratus) mata pancing, yang dilengkapi dengan radio buoy, kapal motor berukuran > 30 (lebih dari tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan III di semua WPPNRI dan Laut Lepas.
- (10) Tonda (*trolling line*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 14 ayat (1) huruf e merupakan API yang bersifat aktif, dioperasikan dengan jumlah tonda ≤ 10 (kurang dari - 33 - atau sama dengan sepuluh) buah, menggunakan:
- a. kapal motor berukuran ≤ 10 (kurang dari atau sama dengan sepuluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IB dan Jalur Penangkapan Ikan

- II di semua WPPNRI; dan
- b. kapal motor berukuran > 10 (lebih dari sepuluh) gross tonnage sampai dengan 30 (tiga puluh) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI.
- (11) Pancing layang-layang sebagaimana dimaksud dalam Pasal 14 ayat (1) huruf f merupakan API yang bersifat pasif, dioperasikan dengan menggunakan kapal tanpa motor dan kapal motor berukuran ≤ 5 (kurang dari atau sama dengan lima) *gross tonnage*, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IA dan Jalur Penangkapan Ikan IB di semua WPPNRI.

Pasal 33

- (1) Tombak (harpoon) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 15 huruf a merupakan API yang bersifat pasif, dioperasikan dengan menggunakan kapal tanpa motor dan kapal motor berukuran ≤ 10 (kurang dari atau sama dengan sepuluh) gross tonnage, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IA, Jalur Penangkapan Ikan IB, dan Jalur Penangkapan Ikan II di semua WPPNRI, serta khusus untuk tombak ikan paus hanya diperbolehkan bagi nelayan di wilayah Lamalera dan Lamakera, Provinsi Nusa Tenggara Timur.
- (2) Ladung sebagaimana dimaksud dalam Pasal 15 huruf b merupakan API yang bersifat pasif, dioperasikan dengan menggunakan kapal tanpa motor dan kapal motor berukuran ≤ 5 (kurang dari atau sama dengan lima) gross tonnage, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IA dan Jalur Penangkapan Ikan IB di semua WPPNRI.
- (3) Panah sebagaimana dimaksud dalam Pasal 15 huruf c merupakan API yang bersifat pasif, dioperasikan dengan menggunakan kapal tanpa motor dan kapal - 34 - motor berukuran ≤ 5 (kurang dari atau sama dengan lima) gross tonnage, dan dioperasikan pada Jalur Penangkapan Ikan IA dan Jalur Penangkapan Ikan IB di semua WPPNRI.
- (4) Pukat dorong (*pushnet*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 15 huruf d merupakan API yang bersifat aktif, dioperasikan dengan menggunakan mesh size kantong ≥ 1 mm (lebih dari atau sama dengan satu milimeter), dan dioperasikan tanpa menggunakan kapal pada Jalur Penangkapan Ikan IA di semua WPPNRI.
- (5) Seser (*scoopnet*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 15 huruf f merupakan API yang bersifat aktif, dioperasikan tanpa menggunakan kapal dengan menggunakan mesh size

≥ 3 mm (lebih dari atau sama dengan tiga milimeter), pada Jalur Penangkapan Ikan IA di semua WPPNRI.

Pasal 34

Penempatan API dan ABPI pada Jalur Penangkapan Ikan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 22 sampai dengan Pasal 33 tercantum dalam Lampiran yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari Peraturan Menteri ini.

Pasal 35

Kegiatan Penangkapan Ikan dengan menggunakan API dan ABPI dilakukan dengan mempertimbangkan ketersediaan sumber daya ikan dan pemanfaatan kapasitas alokasi sumber daya ikan.

BAB VI

ALAT PENANGKAPAN IKAN YANG MENGGANGGU DAN MERUSAK

Pasal 36

- (1) API yang mengganggu dan merusak keberlanjutan sumber daya ikan merupakan API yang dapat:
 - a. mengancam kepunahan biota;
 - b. mengakibatkan kehancuran habitat; dan
 - c. membahayakan keselamatan pegguna.
- (2) API yang mengganggu dan merusak keberlanjutan sumber daya ikan sebagaimana dimaksud pada ayat (1), meliputi:
 - a. pair seine;
 - b. lampara dasar;
 - c. pukat hela dasar berpaling (*beam trawl*);
 - d. pukat hela kembar berpapan (*twin bottom otter trawl*);
 - e. pukat hela dasar dua kapal (*bottom pair trawl*);
 - f. pukat hela pertengahan dua kapal (*midwater pair trawl*);
 - g. perangkap ikan peloncat (*aerial trap*); dan
 - h. muro ami (*drive-in net*).
- (3) API yang mengganggu dan merusak keberlanjutan sumber daya ikan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) dilarang dioperasikan pada semua Jalur Penangkapan Ikan.
- (4) API yang mengganggu dan merusak keberlanjutan sumber

daya ikan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) dan ayat (3) tercantum dalam Lampiran yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari Peraturan Menteri ini.

BAB VII PEMANTAUAN DAN EVALUASI

Pasal 37

- (1) Pemantauan dan evaluasi terhadap Jalur Penangkapan Ikan dan penempatan API dan ABPI pada Jalur Penangkapan Ikan di WPPNRI dan Laut Lepas dilakukan oleh Menteri.
- (2) Menteri melimpahkan kewenangan pemantauan dan evaluasi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) kepada:
 - a. Direktur Jenderal Perikanan Tangkap, untuk penempatan API dan ABPI di Jalur Penangkapan Ikan III dan Laut Lepas; dan
 - b. gubernur sesuai dengan kewenangannya, untuk penempatan API dan ABPI di Jalur Penangkapan Ikan I dan Jalur Penangkapan Ikan II.
- (3) Pemantauan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan dengan pemeriksaan lapangan terhadap penempatan API dan ABPI pada Jalur Penangkapan Ikan di WPPNRI dan Laut Lepas.
- (4) Evaluasi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan dengan menganalisis hasil pemantauan sebagaimana dimaksud pada ayat (3).
- (5) Hasil pemantauan dan evaluasi sebagaimana dimaksud pada ayat (3) dan ayat (4) dilaporkan kepada Menteri untuk digunakan sebagai bahan pengambilan kebijakan.

BAB VIII KETENTUAN PERALIHAN

Pasal 38

- (1) Surat izin Penangkapan Ikan yang telah diterbitkan sebelum Peraturan Menteri ini berlaku, tetap berlaku sampai dengan habis masa berlakunya surat izin Penangkapan Ikan.
- (2) Permohonan surat izin usaha perikanan, buku kapal perikanan, dan/atau surat izin Penangkapan Ikan yang telah disampaikan dan dinyatakan lengkap sebelum Peraturan Menteri ini mulai berlaku, pemberian Jalur

Penangkapan Ikan, API, dan ABPI dilakukan berdasarkan Peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan Nomor 71/PERMEN-KP/2016 tentang Jalur Penangkapan Ikan dan Penempatan Alat Penangkapan Ikan di Wilayah Pengelolaan Perikanan Negara Republik Indonesia.

Pasal 39

Orang perseorangan atau korporasi yang telah memiliki surat izin Penangkapan Ikan sebelum Peraturan Menteri ini mulai berlaku, yang menggunakan API berupa:

- a. payang, untuk kapal motor berukuran > 5 (lebih dari lima) *gross tonnage* sampai dengan 10 (sepuluh) *gross tonnage*, termasuk payang teri;
- b. pukat cincin pelagis besar dengan satu kapal; atau
- c. jaring insang tetap (*set gillnet (anchored)*), termasuk jaring liong bun

masih dapat menggunakan API tersebut sesuai dengan Peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan Nomor 71/PERMEN-KP/2016 tentang Jalur Penangkapan Ikan dan Penempatan Alat Penangkapan Ikan di Wilayah Pengelolaan Perikanan Negara Republik Indonesia sampai dengan paling lama 1 (satu) kali perpanjangan surat izin Penangkapan Ikan.

BAB IX KETENTUAN PENUTUP

Pasal 40

Pada saat Peraturan Menteri ini mulai berlaku, Peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan Nomor 71/PERMENKP/2016 tentang Jalur Penangkapan Ikan dan Penempatan Alat Penangkapan Ikan di Wilayah Pengelolaan Perikanan Negara Republik Indonesia (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2016 Nomor 2154), dicabut dan dinyatakan tidak berlaku.

Pasal 41

Peraturan Menteri ini mulai berlaku pada tanggal diundangkan. Agar setiap orang mengetahuinya, memerintahkan pengundangan Peraturan Menteri ini dengan penempatannya dalam Berita Negara Republik Indonesia.

Ditetapkan di Jakarta
Pada tanggal 18 November 2020

MENTERI KELAUTAN DAN
PERIKANAN
REPUBLIK INDONESIA,

Ttd.

EDHY PRABOWO

ararang Memperbanyak Tanpa Seizin Mulawarman University Pr

Manajemen Aquabisnis

Perikanan



BIOGRAFI



Helminuddin, haji (2022)

Lahir di Samarinda pada tanggal 20 bulan Agustus tahun 1958, putra ke-lima dari 10 bersaudara dan kawin dengan Siti Rohana serta dikaruniai 3 orang putra dan putri. Ketika buku yang berjudul "Manajemen Aquabisnis Perikanan" ini diluncurkan telah berusia 60 tahun dengan masa pengabdian di Universitas Mulawarman mendekati 35 tahun.

Pendidikan Sarjana Muda Perikanan bergelar Insinyur (B.Sc), Sarjana Perikanan Bidang Sosial Ekonomi Perikanan Program Strata 1 bergelar (Ir), Manajemen Pemasaran Program Magister Manajemen Strata 2 bergelar (MM) dan Manajemen Pemasaran Program Doktor Manajemen Strata 3 bergelar (Dr). Pada tahun 2007 dianugerahi Jabatan Fungsional sebagai Guru Besar Utama bidang Manajemen Pemasaran pada Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan (FPIK) Universitas Mulawarman (sesuai SK Mendiknas RI No. 34701/A.L5/KP/2007).

Jabatan Lain yang pernah diemban adalah: Koordinator Lokal Sistem Pendidikan Jarak Jauh Melalui Satelit (SISDIKSAT) Universitas Mulawarman, Komisaris Badan Kerjasama Perguruan Tinggi Negeri Indonesia Bagian Timur (BKS-PTN INTIM), Ketua Program Studi Sosial Ekonomi Perikanan Unmul, Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Perikanan FPIK Unmul, Dekan Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Unmul, Pembantu Rektor III Bidang Kemahasiswaan dan Alumni.

Pengalaman Berorganisasi

1. Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI)
2. Ikatan Sarjana Perikanan Indonesia (ISPIKANI)
3. Persatuan Insinyur Indonesia (PII)
4. Persatuan Ahli Manajemen Muta Pendidikan Indonesia Kalimantan Timur (Peramupadi Kalim)



**Mulawarman
University Press**
Member of IKAPI & APPTI

Penerbit
Mulawarman University PRESS
Gedung LP2M Universitas Mulawarman
Jl. Krayan, Kampus Gunung Kelua
Samarinda - Kalimantan Timur - Indonesia 75123
Telp/Fax (0541) 747432, Email : mup@ppm.unmul.ac.id

ISBN 978-623-5262-39-0



9 786235 262390