

KAJIAN NILAI TAMBAH DAN STRATEGI
PENGEMBANGAN AGRIBISNIS PEMINDANGAN
IKAN LAUT DI KECAMATAN AMBULU

(VALUE ADDED STUDY AND DEVELOPMENT STRATEGY AGROBUSINESS OF
PRESERVED SEA FISH IN SUBDISTRICT OF AMBULU)

Amien Pudjanarso
Jurusan Ekonomi Manajemen STIE Mandala Jember
Jl. Sumatra 118 – 120 JEMBER 68121

ABSTRACT

Prevered fish produced is one of much popular processing product has the market demand/ consumer's receiptment. This study aimed to evaluate Prevered Fish production from value added, cost efficiency and business development strategy perspectives- SWOT analysis. The analysis used in this study is descriptive analysis, value added, benefit cost ratio and SWOT analysis.

The results show that prevered fish are positive value to value added from processing, the results of benefit cost ratio more than one value and SWOT evaluation has position on opportunity – weakness. The business development strategy of prevered fish must be improved on the internal management business.

Key words : *Value Added, Development, Prevered fish.*

PENDAHULUAN

Latar Belakang Dan Permasalahan

Wilayah laut yang meliputi dua pertiga dari seluruh wilayah Indonesia memiliki potensi yang cukup strategis dalam perekonomian nasional (profil kelautan nasional, 1996). Masyarakat Indonesia dikenal sebagai masyarakat bahari, yaitu masyarakat yang bermukim di pesisir pantai atau diatas perahu sekitar pantai yang berorientasi ke laut dalam kehidupan sosial budayanya, khususnya dalam kegiatan mata pencaharian. Pada era tahun 1850 dan 1870 pesisir jawa merupakan pusat usaha perikanan terpenting, khususnya untuk usaha penangkapan ikan lepas pantai. Pada kurun waktu itu pendapatan nelayan tegolong tinggi dan relatif lebih tinggi dari pada pendapatan pckerja harian di sektor perkebunan. Sungguhpun demikian, setelah kurun waktu itu sektor perikanan laut mulai mengalami kemunduran. Perahu-perahu yang berukuran sedang yang semula beroperasi di lepas pantai mulai menurun jumlahnya dan digantikan oleh perahu-perahu kecil yang hanya beroperasi di wilayah pantai sehingga isu adanya *over fishing* sudah mulai muncul. Sejak saat itu, terjadilah kemunduran usaha perikanan laut dari usaha komersial ke usaha semi subsisten hingga kemudian yang lebih dominan adalah usaha subsisten (Satria, 2001).

Terpuruknya sektor perikanan berlangsung hingga pemerintahan orde-baru yang kebijakan pertaniannya lebih mengutamakan subsektor tanaman pangan dari pada sektor lain, termasuk subsektor perikanan. Subsektor perikanan tidak dapat berkembang dengan baik karena selain bukan merupakan komoditas strategis seperti tanaman pangan khususnya beras, sejak masa penjajahan belanda sektor ini tidak tergarap dengan baik sehingga sistem yang diwariskannya kurang mendukung.

Sektor kelautan mulai diperhatikan oleh pemerintah Indonesia dalam pembangunan sejak Pelita VI Pemerintahan orde baru. Sejak kemerdekaan sampai awal Pelita VI tersebut, pemerintah lebih memperhatikan eksploitasi sumberdaya daratan, karena pada masa tersebut daratan masih mempunyai potensi yang sangat besar, baik sumberdaya mineral maupun sumberdaya hayati, seperti hutan.

Setelah hutan ditebang habis dan sumberdaya minyak dan gas bumi baru sulit ditemukan di daratan, pemerintahan orde-baru mulai berpaling kepada sektor kelautan.

Menurut Satria, (2001), Perspektif modernisasi di Indonesia telah merasuk kedalam hampir semua sektor kehidupan, tak terkecuali sektor perikanan dan kelautan. Berbagai bentuk modernisasi dalam sektor ini tampaknya digulirkan melalui gejala introduksi teknologi baru penangkapan ikan, baik alat tangkap maupun motorisasi, pengadaan kapal, modal dan kelembagaan baru. Dalam kenyataannya, peningkatan produksi hanya memberikan keuntungan ekonomis kepada sebagian kecil nelayan yakni pemilik alat-alat produksi modern. Sebagian besar nelayan juru tetap dalam bayang-bayang kehidupan subsistensi dan kemiskinan khususnya nelayan tradisional dan buruh penangkapan.

Menurut Sugiarto dkk(1995), menyatakan beberapa hal yang menjadi dasar subsektor perikanan menjadi sumber pertumbuhan baru dalam sektor pertanian.

1. Potensi sumberdaya perikanan yang besar dengan tingkat pemanfaatan yang relatif rendah terutama sumberdaya perikanan laut.

2. Tingginya potensi permintaan hasil-hasil perikanan baik domestik maupun ekspor.
3. Adanya keterkaitan yang besar dari usaha di bidang perikanan (keterkaitan kedepan dan ke belakang) yang prospektif dalam peningkatan nilai tambah dan penyerapan tenaga kerja.

Potensi luas perairan laut Indonesia termasuk Zona Ekonomi Exclusive (ZEE) diperkirakan meliputi sekitar 5,8 km² yang terdiri dari.

1. Perairan laut teritorial 0,3 km².
2. Perairan nusantara 2,8 km².
3. Perairan ZEE 2,7 km².

Perkiraan secara keseluruhan potensi lestari sumberdaya perikanan laut Indonesia sejumlah 6,6 juta ton/tahun, terdiri dari 4,5 juta ton di perairan Indonesia dan 2,1 juta ton di perairan ZEE. Perkiraan potensi tersebut berasal dari beberapa jenis ikan laut, yaitu jenis pelagis kecil 3,5 ton dan ikan perairan karang 0,048 juta ton per tahun. Perairan laut Indonesia memiliki banyak sekali jenis ikan (sekitar 3000 jenis). Banyaknya jenis ikan tersebut tidak berarti diikuti kelimpahan populasi untuk setiap jenisnya, walau diakui beberapa jenis diantaranya seperti ikan lemuru, ikan layang, ikan cakalang serta berbagai jenis ikan lainnya mempunyai populasi cukup besar (Bank Indonesia, 2005).

Wilayah-wilayah yang berperan sebagai basis produksi perikanan di Jawa-Timur meliputi.

1. Sembilan daerah kabupaten di wilayah pantai utara meliputi Kabupaten Sumenep, Pamekasan, Bangkalan, Sampang, Probolinggo, Tuban, Pasuruhan, wilayah kotamadya Pasuruhan dan Probolinggo.
2. Dua daerah Kabupaten di wilayah pantai timur meliputi Kabupaten Situbondo dan Banyuwangi.
3. Empat daerah kabupaten di wilayah pantai selatan meliputi Kabupaten Trenggalek, Jember, Pacitan dan Malang (Effrianto dan Wibowo, 2000).

Potensi perikanan laut Kabupaten Jember diperkirakan sebesar 272.000 ton yang terdiri dari ikan pelagis sebesar 246.400 ton dan ikan demersal sebesar 25.600 ton, yang tersebar di perairan seluas 54.400 km². Tempat pendaratan ikan di Kabupaten Jember terletak di Puger, Mayangan, Bandealit, Curahnongko, Watu Ulo, Paseban, dan Cakru.

Puger merupakan pusat pendaratan yang terbesar dan memiliki tempat pendaratan ikan yang dapat dibidang representatif dari berbagai wilayah penangkapan ikan yang terdapat di Jember (Ismadi, 2002).

Melihat potensi perikanan laut di Jember maka diharapkan dapat mendukung pengembangan agroindustri perikanan laut. Agribisnis perikanan meliputi pengeringan ikan, pemindangan, pengasapan, terasi, kerupuk ikan, serta tepung ikan. Salah satu agribisnis perikanan yang memiliki peluang pasar yang baik yaitu agribisnis pemindangan ikan laut.

Menurut Soejono (2004), permintaan produk pengolahan ikan memiliki peluang yang baik. Hal ini didasarkan pada sifat sumberdaya hayati yang tidak terkontrol, artinya ikan tangkapan laut dibatasi musim. Sehingga konsumen tidak setiap waktu mengkonsumsi ikan laut dan tergantung ketersediannya di pasar. Dikembangkannya agribisnis pemindangan ikan diharapkan mampu menyediakan kebutuhan konsumsi ikan laut.

Berbagai usaha pengolahan ikan laut di Kabupaten Jember dapat diketahui pada tabel berikut.

Tabel 1
Banyaknya Produksi Hasil Pengolahan Perikanan Menurut Kecamatan Produsen dan Jenis Hasil Pengolahan Tahun 2009 (Dalam Satuan Ton)

No	Kecamatan	Hasil Pengolahan					
		Ikan Kering	Ikan Pindang	Asapan	Terasi	Kerupuk	Tepung Ikan
1.	Puger	1.855,25	4.473,24	411,31	31,60	314,98	8,97
2.	Ambulu	80,20	245,56	25,15	1,51	10,25	-
3.	Kencong	35,50	45,50	33,50	0,50	0,95	-
4.	Gumukmas	-	12,50	2,50	-	-	-
Tahun 2009		1.970,95	4.776,80	472,46	33,61	326,18	8,97
Tahun 2008		1.858,65	4.596,30	443,47	29,72	317,77	8,65

Sumber : Badan Pusat Statistik Kabupaten Jember (Kabupaten Jember dalam Angka Tahun 2010)

Berdasarkan Tabel 1, Kecamatan Ambulu merupakan wilayah sentra agribisnis pengolahan perikanan laut urutan ke dua (2) di Kabupaten Jember yang penduduknya mengusahakan ikan pindang. Hal tersebut dapat dilihat dari rata-rata produksi pada agribisnis pemindangan ikan di Kabupaten Jember. Kecamatan Ambulu merupakan penghasil urutan kedua tertinggi dibandingkan dengan daerah lainnya (Kencong dan Gumukmas).

Agribisnis pemindangan ikan laut di Kecamatan Ambulu diharapkan akan dapat meningkatkan pendapatan bersih pemilik agribisnis yang bersangkutan dan menyerap lebih banyak hasil tangkapan nelayan akan ikan laut untuk

dimanfaatkan menjadi produk yang memiliki nilai tambah. Mengingat peranan agribisnis pemindangan ikan laut yang cukup potensial bagi perekonomian nelayan dan masyarakat pesisir setempat, maka diharapkan agribisnis pemindangan ikan laut mampu menyerap banyak tenaga kerja setempat, sehingga agribisnis pemindangan ikan laut yang ada di Ambulu (Payangan-watu ulo) mampu untuk terus berlangsung dan berkembang. Data jumlah unit pengolah dan data produksi hasil laut di dusun Payangan-Watu ulo Kecamatan Ambulu dapat diketahui pada tabel 2.

Tabel 2.
Jenis Dan Jumlah Usaha Pengolahan Hasil Laut Tahun 2009

No	Jenis Usaha	Jumlah (Orang)
1	Ikan Asin	12
2	Pemindangan	21
3	Pembuatan Terasi	18
4	Kerupuk Ikan	3
5	Ikan Asapan	5
Jumlah Total		59

Sumber: Laporan Tahunan Tahun 2009, Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Kelautan Perikanan (PNPM-KP) Ambulu Kabupaten Jember

Berbagai jenis ikan (bahan baku produk pengolahan ikan laut) yang dihasilkan oleh Nelayan Dusun Payangan-Watu ulu per tahunnya adalah sebagai berikut. Benggol layang 100 ton, tongkol 0,84 ton, tenguru 5 ton, nuş/cumi-cumi 0,01 ton, pari 4,6 ton, teri biasa 64,3 ton, layur 1,3 ton, manyung 1 ton, petek 1,4 ton dan ebi 0,4 ton. (Laporan Tahunan Tahun 2009, Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Kelautan Perikanan (PNPM-KP) Ambulu Kabupaten Jember).

Usaha agribisnis pemindangan ikan laut tergolong jenis usaha yang menggunakan teknologi pengolahan yang sederhana dan memanfaatkan bahan baku ikan laut segar untuk diolah lebih lanjut menjadi ikan pindang yang memiliki nilai tambah. Nilai tambah dapat juga digambarkan sebagai usaha untuk meningkatkan nilai produksi dengan tetap memperhatikan pengalokasian biaya produksi yang dikeluarkan.

Kecamatan Ambulu cukup dikenal sebagai daerah sentra agribisnis pemindangan ikan urutan kedua di Kabupaten Jember dan sekitarnya. Namun, produk pemindangan ikan laut yang dihasilkan masih memiliki beberapa kendala yaitu.

1. Penyediaan bahan baku yang tergantung musim/peristiwa alam (badai/ombak besar), sehingga pasokan bahan baku/ ikan laut segar tidak dapat berlangsung secara stabil/ fluktuatif sehingga jumlah produksinya pun berfluktuatif.

2. Kegiatan usaha masih bersifat tradisional/sederhana artinya masih belum ada sentuhan manajemen usaha yang layak serta belum memperhatikan alokasi biaya-biaya yang dikeluarkan. Sehingga dapat dikatakan bahwa agribisnis pemindangan ikan laut di Kecamatan Ambulu masih memerlukan sentuhan lptek dan manajemen yang memadai di masa mendatang.

Berdasar pada latar belakang permasalahan tersebut maka diperlukan kajian sebagai bahan pertimbangan untuk perkembangan usaha agrobisnis di masa mendatang, yaitu dengan mengetahui nilai tambah, efisiensi biaya produksi dan strategi pengembangan yang dapat dirancang pada agrobisnis pemindangan ikan laut di Kecamatan Ambulu pada masa yang akan datang.

Tujuan Dan Kegunaan

Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui sejauh mana nilai tambah (**Value Added**) pada Agribisnis pemindangan ikan laut.
2. Untuk mengetahui seberapa besar efisiensi biaya pada Agribisnis pemindangan ikan laut.
3. Untuk menyusun kemungkinan rencana strategi pengembangan pada Agribisnis pemindangan ikan laut.

Kegunaan Penelitian

1. Sebagai masukan terhadap pengelola Agribisnis pemindangan ikan laut dalam mengembangkan usahanya.
2. Memberikan acuan dan informasi bagi peneliti selanjutnya yang ingin lebih mendalami permasalahan yang sama di bidang Agribisnis pemindangan ikan laut.
3. Memberikan tambahan pengetahuan dan wawasan di bidang Agribisnis khususnya usaha pemindangan ikan laut bagi peneliti.

KERANGKA PEMIKIRAN

Tinjauan Umum

Agribisnis perikanan diharapkan sebagai usaha untuk meningkatkan produksi lauk/sumber gizi/protein dan kalsium yang sangat diperlukan untuk kesehatan dan pertumbuhan manusia. Mengingat ikan laut merupakan komoditas yang

mudah rusak/busuk , maka sangat diperlukan tindakan/penanganan yang tepat/cermat untuk menghindari pembusukan tersebut, mulai dari saat penangkapan sampai menjadi makanan yang siap dikonsumsi oleh manusia. Tindakan pencegahan pembusukan dapat dilakukan dengan berbagai cara pengawetan dan pengolahan seperti pengeringan, perebusan/pemindangan, pembekuan dan pengasapan.

Salah satu agribisnis perikanan laut adalah agribisnis pemindangan ikan. Agribisnis pemindangan ikan bertujuan untuk menghasilkan ikan pindang/setengah basah yang berbeda dengan bahan awalnya(ikan basah). Usaha pemindangan ikan merupakan salah satu usaha alternatif untuk meningkatkan nilai tambah ikan secara kualitatif.

Kecamatan Ambulu merupakan salah satu wilayah sentra agribisnis perikanan laut di Kabupaten Jember khususnya di Desa Sumber Rejo/ payangan watu-ulo dimana sebagian besar penduduknya berprofesi sebagai nelayan dan pengolah ikan laut hasil tangkapan nelayan setempat. Hasil pengolahan ikan di payangan-watu ulo sumber rejo ambulu meliputi usaha, pemindangan ikan, pengeringan ikan, produk trasi, ikan asap dan krupuk dari bahan baku ikan. Usaha pengolahan ikan laut tidak lepas dari pengaruh musim atau alam dan ini merupakan kendala-kendala yang harus dihadapi baik para nelayan maupun pengusaha pengolahan ikan laut. Permasalahan-permasalahan yang sering muncul adalah.

- 1) Penyediaan bahan baku berupa ikan segar tergantung musim/ cuaca sehingga pasokan untuk produksi tidak dapat berlangsung secara ajeg/fluktuatif dan ini berpengaruh pada keterbatasan pemenuhan permintaan pasar.
- 2) Skala usaha kecil menengah dan masih bersifat tradisional dimana manajemen usaha masih dilakukan secara sederhana.

Menurut Afrianto (1998), bahwa kegiatan pengolahan dan pengawetan ikan merupakan salah satu bagian penting dari mata rantai industri perikanan. Tanpa adanya kedua proses tersebut, peningkatan produksi ikan yang telah dicapai saat ini akan sia-sia, karena tidak semua produk perikanan

dapat dimanfaatkan oleh konsumen dalam keadaan baik. Pengolahan dan pengawetan ikan bertujuan mempertahankan mutu dan kesegaran ikan selama mungkin dengan cara menghambat atau menghentikan sama sekali penyebab kemunduran mutu atau penyebab kerusakan ikan agar ikan tetap baik sampai ketangan konsumen.

Agribisnis pemindangan ikan laut merupakan upaya atau kegiatan proses yang mengolah ikan segar dengan cara sistim perebusan/pemindangan dengan waktu yang relative singkat yaitu sekitar 15 menit sampai dengan 20 menit dan itupun tergantung pada besar kecilnya ukuran ikan yang diolah. Berbagai jenis ikan laut yang biasa diolah dengan cara pemindangan yaitu, ikan tongkol dengan ukuran variasi, ikan lemuru, banggol layang, tenguru, ikan banyar, ikan bloso, ikan blanak, ikan teri dan ikan cumi-cumi.

Agribisnis pemindangan ikan laut yang ada kebanyakan merupakan industri kecil menengah yang dikelola secara sederhana dan dilakukan secara geografis dekat dengan sumber bahan baku yaitu dilingkungan pemukiman nelayan. Seperti daerah ambulu/payangan-watu ulo, puger, muncar, kencong , panarukan dan daerah-daerah lain sekitar pantura.

Batasan-Batasan

1. Agribisnis pemindangan ikan merupakan salah satu kegiatan industri yang memanfaatkan ikan sebagai bahan bakunya untuk diolah sedemikian rupa menjadi produk ikan pindang. Jenis ikan yang dimanfaatkan pada umumnya yaitu banggol layang, tongkol. Dan lemuru.
2. Bahan baku utama pemindangan ikan adalah bahan dasar yang berasal dari ikan yang dipergunakan untuk memproduksi suatu produk olahan. Jenis ikan yang digunakan sebagai objek penelitian yaitu ikan banggol layang, Tenguru dan tongkol.
3. Bahan baku tambahan pemindangan ikan adalah bahan yang dicampurkan ke dalam bahan baku utama yaitu garam.
4. Produksi adalah proses transformasi merubah input menjadi output sehingga mempunyai nilai tambah atau lebih berdaya guna.
5. Nilai tambah (*Value Added*) merupakan nilai

- produksi hasil olahan persatuan bahan baku (per Kg) setelah dikurangi biaya *intermediate*. Meliputi semua biaya operasional (bahan baku, bahan pembantu, pengemasan, transportasi, depresiasi aktiva tetap, tenaga kerja dan pemasaran) dan penerimaan (hasil produksi dan harga jual hasil produksi)
6. *Intermediate cost* adalah biaya-biaya yang menunjang dalam proses produksi pemindangan ikan yaitu biaya tetap dan biaya variabel dalam produksi selain biaya tenaga kerja yang dinyatakan dalam satuan rupiah per kilogram bahan baku.
 7. Nilai produksi (olahan) adalah nilai penjualan hasil produksi pengeringan ikan yang dinyatakan dalam satuan rupiah per kilogram bahan baku.
 8. Biaya variabel adalah biaya-biaya yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan produksi ikan pindang. Biaya yang termasuk didalamnya yaitu biaya pembelian bahan baku, bahan tambahan, bahan pengemasan, biaya pengangkutan, upah tenaga kerja dan biaya pemasaran yang dinyatakan dalam satuan rupiah per proses produksi.
 9. Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tidak tergantung pada besar kecilnya kuantitas pemindangan ikan yang dihasilkan. Biaya yang diperhitungkan sebagai biaya tetap adalah biaya penyusutan sarana produksi yang dinyatakan dalam satuan rupiah per proses produksi.
 10. Biaya produksi adalah semua biaya yang dikeluarkan pengusaha agribisnis pemindangan ikan selama proses produksi, yaitu biaya tetap dan biaya variabel yang dinyatakan dalam satuan rupiah.
 11. Produksi pindang ikan adalah hasil yang diperoleh dari kegiatan agribisnis pemindangan ikan (Kg ikan pindang).
 12. Harga jual ikan pindang adalah harga yang berlaku di pasar yang terjadi karena kekuatan interaksi permintaan dan penawaran ikan pindang.
 13. Efisiensi biaya produksi adalah perbandingan antara rata-rata penerimaan dengan rata-rata biaya produksi yang dikeluarkan agribisnis pemindangan ikan.
 14. Penerimaan adalah hasil kali antara produksi dengan harga jual produk/ikan pindang dan dinyatakan dalam satuan rupiah per proses produksi.
 15. Musim puncak adalah saat-saat dimana hasil tangkapan/produksi maksimal dikarenakan ketersediaan ikan untuk bahan baku agribisnis melimpah, terjadi pada bulan Juni sampai Nopember. Jangka waktu produksi yang digunakan pada agribisnis pemindangan ikan yaitu pada musim puncak.
 16. Analisis *SWOT* adalah analisis yang digunakan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman dalam melakukan kegiatan agribisnis yang mengacu pada kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh agribisnis pemindangan ikan dan merancang alternatif strategi yang akan diterapkan.
 17. Matrik Posisi Kompetitif Relatif adalah matrik yang mengidentifikasikan kondisi agribisnis yang didapat dari hasil kompilasi secara kuantitatif dari faktor kondisi internal dan eksternal yang sudah diketahui skor pembobotannya.
 18. Analisis *internal* (kekuatan dan kelemahan) terkait dengan bahan baku, tenaga kerja, teknologi pengolahan, permodalan, kualitas produk, harga jual, fasilitas dan sarana produksi, lokasi usaha, dan pemasaran produk.
 19. Analisis *eksternal* (peluang dan ancaman) terkait dengan lingkungan umum di luar agribisnis meliputi sarana transportasi, keadaan geografis, cuaca/alam, kepercayaan konsumen, sistem pembayaran dan kepercayaan antar lembaga pemasaran, persaingan antar agribisnis pemindangan ikan, kelompok dan pembinaan usaha, kebijakan pemerintah, isu formalin, dan kondisi usaha di masa mendatang.
 20. Formulasi strategi adalah rancangan strategi bagi pengembangan agribisnis pemindangan ikan dalam jangka pendek dan panjang.

PELAKSANAAN PENELITIAN

Tempat Dan Waktu

Pengambilan sampel dilakukan kepada pengusaha agribisnis pemindangan ikan laut di Dusun Payangan Watu-ulo, Kecamatan Ambulu dengan metode *total sampling*, yaitu teknik untuk menentukan sampel dari seluruh populasi yang ada pada satu atau beberapa wilayah tertentu. (Sugiyono, 1997).

Berdasarkan survei pendahuluan peneliti mengambil sampel berjumlah 17 sampel responden/total sampling di daerah penelitian yang berpotensi sebagai basis daerah agribisnis pemindangan ikan laut.

Penelitian dilaksanakan pada musim ikan yaitu pada bulan Juni sampai dengan bulan November tahun 2011.

Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif dan analitis. Metode deskriptif adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat serta hubungan antara fenomena-fenomena yang diselidiki, untuk mendapatkan kebenaran menerangkan hubungan dan menguji hipotesis sehingga memperoleh makna dan implikasi suatu masalah yang ingin dipecahkan. Metode analitis adalah untuk menguji hipotesis-hipotesis dan mengadakan interpretasi yang lebih dalam (Nazir, 2003).

Metode Pengumpulan Data

Penelitian menggunakan data primer dan data sekunder.

1. Data primer adalah data yang diperoleh dengan mewawancarai secara langsung para pengusaha agribisnis pemindangan ikan laut berdasar pada kuesioner yang telah dibuat. Data primer yang diambil adalah data biaya, produksi, harga jual produk ikan pindang, faktor internal (bahan baku, tenaga kerja, teknologi pengolahan, permodalan, kualitas produk, harga jual, fasilitas dan sarana produksi, lokasi usaha, dan pemasaran produk). dan eksternal (sarana

transportasi, keadaan geografis, cuaca/alam, kepercayaan konsumen, sistem pembayaran dan kepercayaan antar lembaga pemasaran, persaingan antar agribisnis pemindangan ikan, kelompok dan pembinaan usaha, kebijakan pemerintah, isu formalin, dan kondisi usaha di masa mendatang) yang mempengaruhi agribisnis pemindangan ikan laut.

2. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari instansi yang terkait dengan penelitian ini, seperti Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Kelautan Perikanan (PNPM-KP) Ambulu Kabupaten Jember dan instansi terkait lainnya. Data yang diambil adalah informasi mengenai data produksi perikanan tangkap, hasil pengolahan perikanan, jumlah pengolah, dan gambaran umum daerah penelitian.

Metode Analisis Data

1. Untuk menguji hipotesis pertama, tentang nilai tambah ikan pada agribisnis pemindangan ikan laut digunakan analisis nilai tambah dengan formulasi sebagai berikut (Sudiyono, 2002):

$$VA = PV - IC$$

Keterangan:

VA = *Value Added* atau Nilai Tambah pada hasil olahan (Rp/Kg bahan baku).

PV = *Production Value* yaitu penjualan hasil produksi (Rp/Kg bahan baku).

IC = *Intermediate Cost* yaitu biaya-biaya yang menunjang dalam proses produksi selain biaya tenaga kerja (Rp/Kg bahan baku)

Kriteria Pengambilan Keputusan:

- a. $VA > 0$, nilai tambah ikan pada agribisnis pemindangan ikan mampu memberikan nilai positif
- b. $VA \leq 0$, nilai tambah ikan pada agribisnis pemindangan ikan memberikan nilai negatif.

2. Untuk menguji hipotesis **kedua** mengenai tingkat efisiensi biaya pada agribisnis pemindangan ikan digunakan analisis *R/C ratio*.

Menurut Hernanto (1996), formulasi *R/C ratio* adalah sebagai berikut:

$$R / C \text{ Ratio} = \frac{\text{Penerimaan Total}}{\text{Biaya Total}}$$

Kriteria pengambilan keputusan:

a. *R/C ratio* > 1, berarti penggunaan biaya pada agribisnis pemindangan ikan efisien.

b. *R/C ratio* ≤ 1, berarti penggunaan biaya pada agribisnis pemindangan ikan tidak efisien.

3. Untuk menguji hipotesis **ketiga** mengenai strategi pengembangan pada agribisnis pemindangan ikan laut digunakan analisis *SWOT* (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*).

Menurut Rangkuti (2000), Analisis *SWOT* tahapan dalam menyusun strategi, yaitu menyusun

terlebih dahulu analisis faktor internal (*Internal Factor Analysis Summary/IFAS*) yang terdiri dari kekuatan (*strenght*) dan kelemahan (*weakness*) serta analisis faktor eksternal (*External Factor Analysis Summary/EFAS*) yang terdiri dari peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*).

Lingkungan internal yang berpengaruh pada usaha pemindangan ikan laut di dusun Payangan dan Watu-ulo adalah (bahan baku, tenaga kerja, teknologi pengolahan, permodalan, kualitas produk, harga jual, fasilitas dan sarana produksi, lokasi usaha, dan pemasaran produk).

Lingkungan eksternal yang berpengaruh pada usaha pemindangan ikan laut di dusun Payangan dan Watu-ulo adalah (sarana transportasi, keadaan geografis, cuaca/alam, kepercayaan konsumen, sistem pembayaran dan kepercayaan antar lembaga pemasaran, persaingan antar agribisnis pemindangan ikan, kelompok dan pembinaan usaha, kebijakan pemerintah, isu formalin, dan kondisi usaha di masa mendatang) yang mempengaruhi agribisnis pemindangan ikan laut.

Tabel 3.1. Analisis Faktor Internal (*IFAS*)

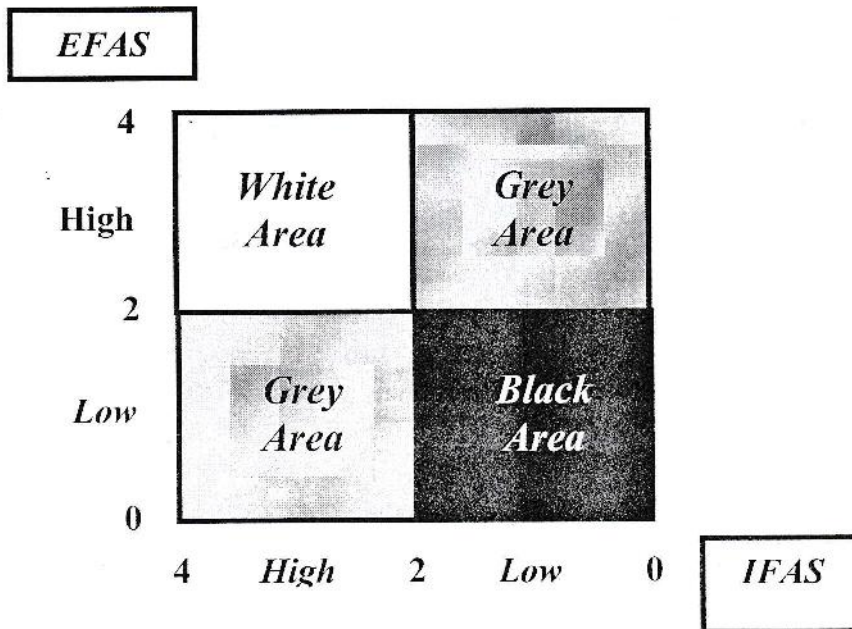
Faktor-faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Nilai (bobotXrating)	Fenomena
Kekuatan				
Kelemahan				
Total				

Tabel 3.2. Analisis Faktor Eksternal (*EFAS*)

Faktor-faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Nilai (bobotXrating)	Fenomena
Peluang				
Ancaman				
Total				

Keterangan :

1. Menentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan (*Strength*), Kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threatment*).
2. Pemberian nilai bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan.
3. Menghitung rating untuk masing-masing faktor kekuatan dan peluang dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*). Sedangkan nilai rating kelemahan dan ancaman adalah kebalikannya.
4. Mengalikan masing-masing bobot dengan rating untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom nilai. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 sampai dengan 1,0.
5. Menggunakan kolom komentar untuk memberikan keterangan berupa catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
6. Jumlahkan skor pembobotan untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Kemudian dari hasil perhitungan nilai faktor-faktor kondisi internal dan nilai faktor-faktor kondisi eksternal pada agribisnis pemindangan ikan laut maka dapat dikompilasikan ke dalam matrik posisi kompetitif relatif agribisnis pemindangan ikan laut yang ditunjukkan dalam diagram sebagai berikut.



Gambar 1. Matrik Posisi Kompetitif Relatif

Kriteria pengambilan keputusan sebagai berikut :

- a) Apabila agribisnis terletak di daerah *White Area* (Bidang Kuat-Berpeluang), maka usaha tersebut memiliki peluang pasar yang prospektif dan memiliki kompetensi untuk mengerjakannya.
- b) Apabila agribisnis terletak di daerah *Grey Area* (Bidang Lemah-

Berpeluang), maka usaha tersebut memiliki peluang pasar yang prospektif, namun tidak memiliki kompetensi untuk mengerjakannya.

- c) Apabila agribisnis terletak di daerah *Grey Area* (Bidang Kuat-Terancam), maka usaha tersebut cukup kuat dan memiliki kompetensi untuk mengerjakannya, namun peluang pasar sangat mengancam.
- d) Apabila agribisnis terletak di daerah *Black Area* (Bidang Lemah--Terancam), maka usaha tersebut tidak memiliki peluang pasar dan tidak memiliki kompetensi untuk mengerjakannya.

Kemudian jika telah diketahui posisi kompetitif relatif perusahaan maka dilanjutkan penyusunan Label dan penjelasan alternatif strategi yang terdiri dari strategi S-0, S-T, W-T dan W-0 serta formulasi alternatif strategi yang digunakan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Nilai Tambah Komoditi Ikan Laut pada Agribisnis Pemandangan Ikan Laut

Analisis nilai tambah merupakan salah satu indikator untuk melihat adanya keterkaitan antara sektor pertanian dengan sektor industri pengolahan. Nilai tambah dapat juga dijelaskan melalui pengolahan bahan baku yang menyebabkan adanya pertambahan nilai produksi. Nilai keuntungan diperoleh dari selisih antara harga pasar dari barang atau jasa yang diproduksi dengan harga atau jasa yang dibeli dari pihak lain kecuali upah tenaga kerja atau nilai produk olahan dikurangi dengan biaya *intermediate*.

Nilai tambah yang dimaksud dalam agribisnis pemandangan ikan laut adalah pengolahan ikan segar menjadi ikan pindang yang lebih tahan lama penggunaannya sehingga dapat menaikkan nilai produk (olahan) tersebut, dibandingkan jika ikan tersebut hanya dijual dalam bentuk segar (tidak diolah). Dalam analisis nilai tambah pada agribisnis ikan laut digunakan data per proses produksi. Penjelasan lebih lanjut mengenai nilai tambah ikan pindang pada agribisnis pemandangan ikan laut dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3.

Nilai Tambah Rata-rata Per Renteng Bahan Baku pada Agribisnis Pemandangan Ikan laut Dusun Payangan Watu-ulo Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember Tahun 2011

No	Uraian	Rp./ Renteng (Rata-rata)
1	Harga Bahan Baku Ikan Laut	6.193.44
2	Harga Produk Ikan Pindang	12.470.59
3	Nilai Produksi	12.447.79
4	Biaya Tenaga Kerja	402.45
5	Intermediate Cost	10.470.07
6	Nilai Tambah	1.977.72
7	Ratio Nilai Tambah	17.26%
8	Keuntungan	1.575.27
9	Ratio Keuntungan	13.62%

Sumber: Data Primer diolah, 2011 (lampiran 7-9)

Dari Tabel 3. Dapat diketahui bahwa nilai tambah ikan laut pada agribisnis pemandangan ikan laut adalah positif. Hal ini ditunjukkan dengan nilai tambah rata-rata agribisnis pemandangan ikan laut di Dusun Payangan watu-ulo Kabupaten Jember

sebesar Rp. 1,977.72 / renteng bahan baku. Hal ini berarti bahwa penerimaan pengusaha ikan pindang dari setiap proses ikan laut yang diolah menjadi ikan pindang sebesar Rp. 1,977.72/ renteng. Sedangkan keuntungan yang diperoleh pengusaha ikan pindang

dari setiap proses ikan laut sama dengan nilai tambah dikurangi dengan upah tenaga kerja yaitu sebesar Rp. 1,575.27/ renteng. (lampiran 9). Nilai tambah yang diperoleh pengusaha ikan pindang tersebut ternyata masih memberikan keuntungan setelah dikurangi dengan biaya tenaga kerja.

Ratio nilai tambah sebesar 17,26% (lampiran 9) sedangkan ratio keuntungan sebesar 13,62% (lampiran 8), hal ini menunjukkan ratio nilai tambah lebih besar dibandingkan ratio keuntungan yang berarti bahwa agribisnis pemindangan ikan laut lebih mementingkan alokasi pendapatan dari faktor manajemen, yaitu berupa nilai tambah dibandingkan dengan alokasi pembayaran upah tenaga kerja.

Hasil kajian di atas menunjukkan bahwa dengan mengolah ikan laut menjadi ikan pindang akan mendapatkan tambahan nilai produksi yang cukup besar jika dibandingkan dengan menjual ikan laut dalam bentuk segar. Dengan nilai produksi sebesar Rp. 12,447.79 per renteng dibanding dengan harga bahan baku Rp. 6,193.44 per renteng (lampiran 9), hal ini menunjukkan bahwa kegiatan produksi olahan ikan akan memberikan tambahan nilai/ harga.

Tambahan nilai produksi yang diperoleh dari kegiatan olahan ini akan membantu pengusaha ikan pindang guna meningkatkan nilai produk ikan laut (mentah) dengan mengubah bentuk/guna/manfaat menjadi ikan olahan/ pindang dengan memperhatikan kualitas bahan baku ikan laut yang digunakan dalam proses produksi sehingga akan berpengaruh terhadap besarnya nilai jual produksi ikan olahan.

Dengan mengetahui perkiraan nilai tambah

agribisnis pemindangan ikan laut maka diharapkan akan memberikan manfaat bagi pelaku bisnis untuk dapat mengetahui besarnya imbalan terhadap balas jasa dengan faktor-faktor produksi yang digunakan dan menunjukkan besarnya kesempatan kerja yang ditambahkan karena kegiatan menambah kegunaan.

2. Efisiensi Alokasi Biaya pada Agribisnis Pemindangan Ikan laut.

Tingkat pendapatan yang tinggi pada agribisnis olahan ikan dapat dicapai dengan memperhatikan efisiensi biaya produksinya. Efisiensi biaya produksi sangat dipengaruhi oleh penerimaan total/TR dan biaya total/ TC yang dikeluarkan. Penerimaan dipengaruhi oleh jumlah produk olahan yang dihasilkan dan harga jual dari produk.

Upaya-upaya yang harus dilakukan oleh pengusaha agribisnis olahan ikan untuk meningkatkan efisiensi alokasi biaya adalah dengan meningkatkan penerimaan dan meminimalkan biaya yang dikeluarkan. Alokasi biaya produksi yang efisien akan mendatangkan keuntungan, karena besarnya biaya yang dikeluarkan lebih kecil dibandingkan dengan penerimaan yang diperoleh, sehingga hasil produksi dapat menutupi/covered seluruh biaya produksi yang dikeluarkan.

Analisis yang digunakan untuk mengetahui efisiensi alokasi biaya produksi adalah analisis R/C ratio, yang digunakan untuk mengetahui besarnya penerimaan yang akan diperoleh setiap satuan alokasi biaya produksi. Untuk mengetahui efisiensi alokasi biaya produksi pada agribisnis olahan ikan ini dapat kita lihat pada Tabel 4.

Tabel 4.

Efisiensi Rata-Rata Alokasi Biaya Produksi per Proses Produksi pada Agribisnis Pemindangan Ikan laut Dusun Payangan watu-ulo Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember Tahun 2011.

No	Uraian	Nilai
1.	Rata-Rata Penerimaan Total	Rp. 8,414,705.88
2.	Rata-Rata Biaya Produksi Total	Rp. 7,349,824.10
3.	Pendapatan /Keuntungan	Rp. 1,064,881.78
4.	R/C Ratio	1.17

Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2011 (Lampiran 5,6)

Tabel 4. menunjukkan bahwa nilai R/C ratio pada agribisnis Pemindangan ikan laut adalah

sebesar 1,17 yang berarti bahwa alokasi biaya produksi sudah efisien karena nilai *R/C ratio* lebih besar dari satu.

Nilai *R/C ratio* sebesar 1.17 dapat diartikan bahwa dengan penggunaan biaya produksi sebesar Rp. 1,00 akan memperoleh penerimaan sebesar Rp 1,17 sehingga keuntungan yang diperoleh sebesar Rp 0,17. Hal ini menunjukkan bahwa pengusaha agribisnis pemindangan ikan laut mampu mengalokasikan biaya produksinya secara lebih efisien.

Biaya total merupakan jumlah keseluruhan biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi sampai produk tersebut dipasarkan. Biaya total merupakan jumlah dari biaya variabel total/*TVC* dan biaya tetap total/*TFC*.

Rata-rata biaya yang dikeluarkan per proses produksi adalah sebesar Rp. 7,349,824.10 (lampiran 8) sedangkan rata-rata penerimaan yang diperoleh per proses produksi adalah sebesar Rp. 8,414,705.88. (lampiran 8)

Tabel 5.
Rata-Rata Biaya Produksi, Harga Jual dan Jumlah Produksi Agribisnis Pemindangan Ikan laut Dusun Payangan watu-ulo Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember Tahun 2011

No	Elemen Biaya Produksi, Harga Jual dan Jumlah Produksi	Nilai (Rp./Proses)
1	Biaya Bahan Baku (Ikan Segar)	4,186,764.71
2	Biaya Pembantu (Garam)	152,205.88
3	Biaya angkut BB	253,676.47
4	Biaya Tukang Masak & Noto/fikat	272,058.82
5	Biaya Kemasan	1,894,117.65
6	Biaya Pakal	28,176.47
7	Biaya Kayu Bakar	126,117.65
8	Biaya Tali Rafia	27,941.18
9	Biaya Angkut ke Pasar	365,294.12
10	Biaya Listrik	4.45
11	Biaya Pulsa	13.51
12	Biaya Tetap / Penyusutan	43,451.35
13	Harga Jual	12,470.59
14	Jumlah Produksi	676

Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2011 (Lampiran 7)

Biaya bahan baku merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh bahan baku ikan laut. Umumnya harga bahan baku ini tergantung pada musim ikan sehingga proses produksi tidak dapat berlangsung secara kontinu selama satu tahun. Pada umumnya, proses produksi pada agribisnis pemindangan ikan laut selama musim puncak yaitu bulan Juni sampai November.

Bahan baku yang dianalisis pada penelitian

yaitu jenis Tongkol, Benggol/ Layang, tenguru dan Selingsing/ Salem. Rata-rata harga ikan laut seperti 4 jenis diatas saat penelitian sebesar Rp.15,000.00 – Rp.50,000.00 /keranjang. Dengan asumsi berat 1 keranjang sebesar 8 kg maka harga bahan baku ikan per kilogram sebesar Rp. 1,875.00 – Rp. 6,250.00. Pengusaha agribisnis pemindangan ikan laut selama proses produksi rata-rata menggunakan ikan laut sebanyak 1,353 Kg atau dikonversi ke

ukuran renteng adalah 676 renteng dengan rata-rata total biaya sebesar Rp. 7,349,824.10

Bahan tambahan yang dipergunakan dalam proses produksi pada agribisnis pemindangan ikan laut adalah garam. Garam digunakan untuk memberikan rasa sedap/cita rasa dan keawetan produk.

Harga rata-rata garam sebesar Rp.750.00 (Rp. 700.00 – Rp. 1,000.00)per Kg. Pada umumnya, setiap proses produksi pengusaha ikan pindang menggunakan garam dengan perbandingan 15:100 atau garam yang digunakan sebanyak 15 Kg pada bahan baku ikan laut sebanyak 100 kg. Rata-rata total biaya yang dikeluarkan untuk membeli garam sebesar Rp. 152,205.88 .

Biaya angkut Bahan Baku yaitu biaya yang dikeluarkan pengolah pindang untuk membayar ongkos angkut ikan segar dari pantai Papuma (tempat merapat perahu nelayan) ke Dusun Payangan , ongkos angkut plus kuli sebesar Rp.1,500.00. per kranjang(8 Kg), biaya angkut bahan baku rata-rata yang harus ditanggung pengusaha per proses sebesar Rp. 253,676.47.

Biaya Upah Langsung berupa ongkos tukang masak pindang dan ongkos tukang noto/ ikat kranjang, ongkos ini dibayarkan secara harian meski alokasi biaya tetap dibebankan pada jumlah produk yang dihasilkan.

Jumlah tenaga kerja di pemindangan Dusun Payangan watu-ulo berkisar antara 8 – 25 orang, dimana 82% tenaga kerja wanita sebagai tukang membersihkan ikan laut, noto dan mengikat rentengan ikan pindang, sementara pekerja laki-laki khusus tukang masak, dimana pendapatannya relatif lebih besar dari pekerja wanita. Untuk jumlah pekerja sifatnya fleksibel dalam arti jika mengolah banyak mereka yang bekerja juga banyak pula sebaliknya.

Tenaga-tenaga kerja ini berasal dari lingkungan setempat dan kebanyakan masih ada hubungan kekerabatan dengan pemilik usaha pengolahan ikan pindang. Biaya upah langsung yang harus dibayar oleh pengusaha olahan ikan rata-rata per proses adalah sebesar Rp.272,058.82.

Biaya pengemasan yaitu biaya yang dikeluarkan pengusaha untuk mengemas produk ikan pindang yang siap dipasarkan pada konsumen. Pengemasan biasa dilakukan dengan kranjang/kepek/kotak dari anyaman bambu. Rata-

rata biaya pengemasan yang dikeluarkan pengusaha sebesar Rp. 1,894,117.65.per proses.

Biaya pakal adalah biaya yang melekat/dekat pada biaya kemasan, dalam arti kebutuhan pakal selalu menyertai penyusunan kranjang/kepek/kotak, maksudnya untuk memperkuat atau mengunci susunan kepek/rentengan agar tidak rusak atau cerai berai pada saat pengiriman barang ke pasar. Untuk ini pengusaha akan membayar ongkos membeli pakal dalam 1 ikat ada 80 batang pakal seharga Rp.500.00 per ikat. Biaya pakal rata-rata per proses sebesar Rp. 28,176.47.

Biaya Kayu Bakar merupakan biaya-biaya yang harus dibayar oleh pengolah ikan pindang untuk melaksanakan kegiatan memasak ikan mentah untuk dijadikan ikan olahan. Pemindang ikan di Dusun Payangan watu-ulo masih menggunakan kayu bakar sebagai bahan bakar/baku untuk mengolah ikan, ukuran pemakaian kayu bakar adalah bila jumlah kecil ukuran sepeda dan bila kebutuhannya banyak memakai ukuran pick up. Harga kayu bakar waktu peneliti mengadakan penelitian untuk ukuran 1 sepeda berkisar Rp.40,000.00. – Rp.60,000.00. dan ukuran pickup 1 pick up seharga Rp. 500,000.00. Untuk 1 pick up setara dengan 10 sepeda. Para pemindang sudah punya takaran sendiri dalam hal jumlah kebutuhan kayu bakar yaitu untuk mengolah 1,000 Kg ikan dibutuhkan kayu bakar sebanyak 2 sepeda atau sebesar 2 kali Rp. 50,000.00.(rata-rata harga).(Lampiran 10)

Kebutuhan kayu bakar per proses produksi rata-rata pengolah ikan mengeluarkan biaya sebesar Rp.126,117.65.

Biaya tali rafia merupakan biaya-biaya yang harus dikeluarkan pengolah ikan pasca pengolahan yaitu berkaitan dengan pengemasan dan pengiriman ikan pindang ke pasar. Tali rafia digunakan baik sebagai pengikat antar kotak/ kepek ikan pindang maupun pengikat antar renteng, hal ini dimaksudkan untuk menjaga tersusunnya renteng agar tetap utuh susunannya pula memudahkan pengusaha dalam hal distribusi ikan pindang ke tujuan pasar. Ukuran kebutuhan tali rafia pengolah ikan pindang mempunyai ukuran tertentu yaitu untuk 1,000 Kg ikan dibutuhkan 1 Kg (1 Bal) tali rafia dengan harga berkisar Rp. 15,000.00 – Rp. 25,000.00.(Lampiran 10). Dalam satu proses pengolahan ikan pindang

pengusaha membutuhkan biaya rata-rata sebesar Rp.27,941.18.

Biaya angkut/ transportasi ikan pindang ke pasar yaitu biaya-biaya yang dikeluarkan pengusaha untuk memindah/ mengirim produk olahannya dari lokasi usaha ke pasar tujuan. Jenis alat transportasi yang sering digunakan oleh para pemindang Dusun Payangan watu-ulo adalah dengan menyewa pick up type SS untuk tonase dibawah 700 renteng (khusus kota Jember, Tanggul dan Bondowoso) dan menggunakan pick up type L 300 untuk tonase diatas 700 renteng khusus untuk pemasaran jauh seperti Malang dan Surabaya.

Biaya angkut ikan pindang ke pasar per rata-rata proses produksi , pengusaha mengeluarkan biaya sebesar Rp.365,294.12.

Biaya Listrik dan Pulsa merupakan biaya-biaya tambahan untuk membantu pengusaha dalam hal melancarkan kegiatan proses produksi (listrik sebagai penerangan khusus kegiatan proses produksi pada malam hari) dan telfon/ HP untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan pengusaha baik informasi masalah bahan baku, kebutuhan garam, kayu bakar dll, maupun informasi tentang keberadaan para pengepul/ pasarnya. Untuk biaya listrik dan pulsa meski pembayarannya bulanan (listrik) tapi biaya-biaya tersebut tetap dibebankan pada produk yang dihasilkan. Beban biaya listrik dan pulsa yang harus dibayar pengusaha per proses sebesar Rp.4.45 untuk listrik , Rp. 13.51. untuk pulsa dalam pemakaian wajar.

Biaya Tetap/ FC adalah biaya-biaya yang harus dikeluarkan oleh pengusaha berkaitan dengan penggunaan fasilitas-fasilitas aktiva tetap selama proses produksi yang dialokasikan sebagai penyusutan/depresiasi aktiva tetap. Karena jasa aktiva tetap tersebut ikut membentuk / berperan penting dalam proses produksi, maka semua biaya-biaya aktiva tetap ditambahkan pada harga produksi yaitu berupa biaya penyusutan. Biaya-biaya aktiva tetap meliputi biaya penyusutan Gudang/gedung dan semua peralatan/perengkapan proses produksi (Bak cuci, Pompa air, Plat eser, Andang ikan, Andang mobil, Tripung, Box ikan, Tumang, Timbangan, Canting, Timba, Gembor, Terpal, Tali plastik dan Bunga Bank).

(Lampiran 2).

Biaya penyusutan rata-rata per proses produksi

yang menjadi beban pengusaha ikan pindang sebesar Rp.43,451.35.

Agribisnis pemindangan ikan laut melakukan proses produksi setiap hari selama musim ikan. Khusus untuk kegiatan kerja usaha pemindangan ikan di Dusun Payangan watu-ulo tidak dikenal jadwal kerja layaknya usaha-usaha di bidang lain, kapanpun ikan datang langsung mereka kerja meski tengah malam, sehingga tidak ada waktu tunggu atau menunda pekerjaan. Ada ikan mereka kerja, tidak ada ikan mereka kerja diam atau kerja serabutan diluar

Rata-rata produksi ikan pindang yang dihasilkan sebesar 676 Renteng. Sedangkan untuk harga ikan pindang cenderung berfluktuasi berkisar antara Rp. 6,000.00 -Rp. 35,000.00. tergantung musim atau hukum pasar yang berlaku, bahwa harga ditentukan oleh kekuatan Permintaan dan Penawaran produk dipasar.

Pada saat penelitian harga rata-rata ikan pindang sebesar Rp. 12,470.59 Sedangkan rata-rata penerimaan yang didapat untuk sekali proses produksi sebesar Rp. 8,414,705.88.

3. Rancangan Strategi Pengembangan Agribisnis Pemindangan Ikan Laut.

Bentuk rancangan strategi pengembangan agribisnis pemindangan ikan laut di Dusun Payangan watu-ulo Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember digunakan dengan analisis SWOT.

Analisis SWOT merupakan alat analisis yang digunakan untuk .

- 1) Mengidentifikasi secara sistematis dari faktor-faktor kondisi kekuatan dan kelemahan (lingkungan internal) perusahaan serta peluang dan ancaman (lingkungan eksternal) yang dihadapi oleh agribisnis pemindangan ikan laut..
- 2) Merancang formulasi dan alternatif strategi yang terbaik bagi pengembangan usaha agribisnis pemindangan ikan laut..

Analisis SWOT dilakukan berdasarkan asumsi-asumsi bahwa sebuah strategi yang efektif akan memaksimalkan kekuatan dan peluang serta meminimalkan kelemahan dan ancaman. Tahapan awal dalam analisis ini yaitu mengidentifikasi faktor-faktor kondisi lingkungan internal dan eksternal. Faktor-faktor tersebut dapat dijelaskan pada Tabel 5.

Tabel 5.
Analisis Faktor-faktor Strategi Internal dan Eksternal Agribisnis Pemindangan Ikan Laut.

Faktor-Faktor Strategi Internal			
Strengthness (S)		Weakness (W)	
Lokasi usaha	S ₁	Kontinuitas Ikan Segar	W ₁
Ketersediaan Ikan Segar	S ₂	Ketersediaan Modal Usaha	W ₂
Ketersediaan Tenaga Kerja	S ₃	Ketrampilan tenaga kerja	W ₃
Ketersediaan Sarana Produksi	S ₄	Tingkat Pendidikan SDM	W ₄
Kemudahan Proses Produksi	S ₅	Kebersihan pada proses produksi	W ₅
Kualitas Ikan Segar	S ₆	Posisi tawar pengusaha	W ₆
Pengalaman Pengusaha Pemindangan Ikan	S ₇	Alat Produksi mudah rusak	W ₇

Faktor-Faktor Strategi Eksternal			
Opportunities (O)		Threats (T)	
Ketersediaan sarana pengangkutan	O ₁	Ketergantungan modal usaha	T ₁
Daya beli pasar	O ₂	Sistem pembayaran kredit	T ₂
Konsumen tetap	O ₃	Pengaruh kelompok usaha sejenis	T ₃
Kemudahan pemasaran	O ₄	Pengaruh Musim	
Isu BTM/ Bahan Pengawet	O ₅	Persaingan pasar	T ₄
			T ₅

Analisis faktor strategi internal terdiri dari kekuatan (*strengthness*) dan kelemahan (*weaknesses*). Kekuatan dijelaskan sebagai keunggulan sumberdaya pada agribisnis pemindangan ikan laut serta kemajuannya dalam menentukan perubahan strategi operasional. Variabel kekuatan yang ada pada agribisnis terdapat 7 variabel yang terdiri dari S₁ sampai S₇. Kelemahan dijelaskan sebagai kelemahan agribisnis yang menggambarkan keterbatasan sumberdaya serta kemampuan agribisnis secara serius yang menghalangi kinerja efektif dalam mengembangkan strategi operasional. Variabel kelemahan yang ada

pada agribisnis terdapat 7 variabel yang terdiri dari W₁ sampai W₇.

Analisis faktor strategi eksternal terdiri dari peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*). Peluang dijelaskan sebagai situasi di luar kontrol lingkungan bisnis yang menguntungkan bagi agribisnis dalam mengembangkan strategi operasionalnya. Variabel peluang pada agribisnis terdapat 5 variabel yang terdiri dari O₁ sampai O₅. Ancaman dijelaskan sebagai situasi diluar kontrol pengusaha yang tidak menguntungkan sehingga menciptakan ancaman dan hambatan yang berasal dari luar lingkungan pengusaha. Variabel ancaman

pada agribisnis terdapat 5 variabel yang terdiri dari T1 sampai T5.

Aspek Bahan Baku

1) Ketersediaan ikan segar/ bahan baku (S2)

Ketersediaan ikan segar/ bahan baku ikan laut merupakan variabel utama dalam proses produksi pemindangan ikan laut. Ketersediaan ikan laut mudah didapat dari nelayan setempat sebagai pemasok ikan hasil tangkapan. Pada umumnya, ketersediaan bahan baku dapat memenuhi kebutuhan pengusaha.

2) Mutu dan kualitas ikan segar/ bahan baku (S6)

Mutu dan kualitas ikan laut segar dikatakan baik, apabila ikan berwarna cerah dan dalam kondisi tidak pecah perut dan segar/fresh. Hal ini dikarenakan ikan langsung didapat dari tangkapan di laut dimana masih satu lokasi usaha. Kegiatan produksi segera dilakukan kapan saja setelah bahan baku ikan tiba di lokasi usaha.

3) Kontinuitas ikan segar/ bahan baku (W1)

Kontinuitas tersedianya ikan segar/ bahan baku hanya berlangsung pada musim ikan yaitu bulan Juni sampai dengan Nopember atau tidak sepanjang tahun. Di luar bulan tersebut, maka pengusaha agribisnis ikan pindang tidak memiliki mata pencaharian dan sumber pendapatan. Hanya sebagian kecil saja pengusaha yang melakukan kegiatan usaha lain seperti mengolah tepung ikan(kropokan) untuk menjadi bahan campuran pakan ternak.

Aspek Sumberdaya Manusia

Ketersediaan tenaga kerja (S3)

Tenaga kerja mudah didapat dan banyak tersedia dari lingkungan sekitar yaitu Para tetangga atau kerabat sanak saudara pengolah ikan pindang. Tidak terdapat spesifikasi dan ketrampilan khusus untuk tenaga kerja, sehingga dapat dilakukan oleh laki-laki maupun wanita.

1) Pengalaman pemilik usaha pemindangan (S7)

Sebagian besar, pengusaha memiliki pengalaman mengusahakan pengolahan ikan pindang lebih dari 15 tahun. Pengalaman usaha didapat secara Turuntemurun. Lama pengalaman usaha menjadi tolak ukur kemampuan dan keahlian dalam melakukan proses produksi. Semakin lama Pengalaman

semakin tinggi kemampuan dan keahliannya.

2) Ketrampilan tenaga kerja (W3)

Tenaga kerja yang ada kurang memiliki ketrampilan dan keahlian dalam melakukan pengembangan proses produksi. Kurangnya ketrampilan tenaga kerja dikarenakan rata-rata tenaga kerja belum banyak memiliki pengalaman dan tingkat pendidikan yang relatif rendah sehingga sulit menyerap informasi dan inovasi yang diperlukan dalam proses produksi.

3) Tingkat pendidikan SDM (W4)

Tingkat pendidikan SDM baik pengusaha maupun tenaga kerja masih rendah yaitu setingkat SD. Pengusaha cenderung menerima hasil maupun resiko penjualan walaupun tidak jarang dapat menyebabkan kerugian usaha. Pendidikan berpengaruh pada pola pikir pengusaha untuk mengelola usaha secara lebih profesional dan mengembangkan usaha secara lebih baik.

Aspek Sumberdaya Alam

Pengaruh Musim (T4)

Usaha pemindangan ikan laut sangat rentan terhadap perubahan musim atau cuaca di laut. Musim dalam arti berkaitan terhadap kontinuitas ketersediaan ikan segar/ bahan baku utama, musim terang bulan tanggal 10 - 20 penanggalan Jawa, nelayan enggan melaut karena sepi ikan. Adanya badai/ ombak besar di laut juga menyebabkan nelayan takut melaut, sehingga pasokan ikan untuk olahan pindang kosong.

Aspek Teknologi dan Produksi

1) Lokasi usaha (S1)

Lokasi usaha sudah representatif dan dekat dengan bahan baku, sehingga mutu dan kualitas ikan terjamin(tidak ada penundaan dalam pengolahan ikan). Lokasi usaha dekat dengan laut memungkinkan usaha pindang ini membuang limbah dengan cepat sehingga tidak mencemari udara sekitar. Letak lokasi usaha adalah dekat atau jadi satu dengan rumah pemilik usaha sehingga memudahkan pemilik dalam memantau proses produksi.

2) Sarana produksi (S4)

Sarana produksi relatif sederhana dan mudah

- digunakan karena semua sarana dan prasarana produksi masih bersifat sederhana tradisional. Ketersediaan sarana produksi mudah didapat di sekitar lokasi usaha, sehingga memudahkan pemilik untuk memperoleh apabila sarana produksi sewaktu-waktu rusak.
- 3) Proses produksi (S5)
Proses pengolahan ikan pindang relatif sederhana, tidak rumit dan relatif cepat. Pembuatan ikan pindang dimulai dari pencucian dan pembersihan ikan, pemberian garam, perebusan ikan dan penyiraman ikan pindang setelah diturunkan dari plat eser/ tungku. Penggunaan bahan untuk memindang ikan mudah didapat dan tersedia di sekitar lokasi usaha seperti ikan dan garam.
 - 4) Modal usaha (W2)
Sebagian besar agribisnis pemindangan ikan laut di Dusun Payangan Watu ulu berskala kecil menengah yang memiliki modal usaha relatif sedikit. Modal usaha yang didapatkan berasal dari kepemilikan pribadi, meminjam kepada tetangga sekitar atau meminjam kredit kepada Lembaga Bank. Perputaran modal usaha cenderung semakin kecil, karena masih tercampurnya manajemen perusahaan dengan manajemen pribadi sehingga usaha lamban untuk berkembang.
 - 5) Kebersihan pada proses produksi (W5)
Proses produksi yang dilakukan kurang memperhatikan kebersihan bahan baku dan peralatan. Pembersihan ikan hanya seperlunya pada bak cuci yang tidak dibersihkan terlebih dahulu. Air yang digunakan untuk mencuci jarang diganti. Kebersihan proses produksi akan mempengaruhi kualitas produk dan daya tahan produk.
 - 6) Peralatan mudah rusak (W7)
Sumberdaya manusia (SDM) baik pemilik maupun tenaga kerja kurang merawat peralatan produksi yang ada. Peralatan yang mudah rusak akan menambah biaya sehingga mempengaruhi biaya produksi (inefisiensi).
 - 7) Ketergantungan modal usaha (T1)
Pengusaha agribisnis pengolah pemindangan masih tergantung pada kebutuhan modal yang sifatnya fresh untuk menalangi perputaran modal kerja yang relatif tinggi.
 - 8) Ketersediaan Sarana pengangkutan (O1)
Sarana pengangkutan dibutuhkan untuk mengangkut bahan baku ikan dari lokasi pendaratan ikan (pantai Papuma) ke lokasi usaha. Ketersediaan sarana transportasi banyak dan mudah didapat sewaktu-waktu. Sarana pengangkutan sangat dibutuhkan karena bahan baku ikan yang tidak segar dan mudah busuk apabila tidak segera diolah.
- Aspek Pemasaran Ikan Pindang**
- 1) Posisi tawar pengusaha (W6)
Posisi tawar pengusaha terhadap produk yang akan dijual masih lemah. Harga produk tergantung pada pedagang pengepul dan harga pasar. Hal ini disebabkan, kurangnya informasi pasar yang dimiliki oleh pengusaha sehingga pembelian produk cenderung dikendalikan oleh pedagang pengepul. Pengusaha juga cenderung menerima harga yang ditawarkan oleh pedagang pengepul karena khawatir produk mereka tidak laku. Posisi tawar pengusaha yang lemah dapat menyebabkan kerugian dan penurunan usaha.
 - 2) Kemudahan pemasaran (O4)
Sebagian besar pengusaha tidak mengeluarkan biaya pemasaran karena proses distribusi produk dibantu oleh pedagang pengepul. Pedagang pengepul biasanya datang ke lokasi usaha untuk membeli dan mengangkut produk. Kemudahan pemasaran membantu perusahaan biaya produksi.
 - 3) Konsumen tetap (O3)
Pengusaha memiliki relasi yaitu pedagang pengepul tetap yang akan memasarkan produk. Pedagang pengepul akan memasarkan produk kepada pedagang pengecer. Pedagang pengepul membeli produk dengan jumlah yang besar dengan sarana transportasi yang dimiliki. Konsumen tetap yaitu pedagang pengepul memberikan keuntungan pada kepastian penjualan.
 - 4) Sistem pembayaran kredit (T2)
Sistem pembayaran hasil penjualan antara pengusaha dan pedagang pengepul beresiko karena pedagang pengepul membayar kredit terlebih dahulu untuk produk yang dijual.

Resiko yang diterima pengusaha apabila sisa penjualan tidak dibayarkan atau pengusaha menunggu dalam jangka waktu yang lama. Kondisi ini menyebabkan lambatnya perputaran modal kerja dan kerugian usaha.

5) Persaingan pasar (T5)

Produk ikan pindang di Dusun Payangan watu-ulo mempunyai pesaing dari daerah lain seperti Puger, Sendang Biru, Muncar, Pancer, Mimbo, Jangkar, Panarukan, Mantekan/Besuki, Ketah/Besuki, Pandean/utara Muncar dan Prigi. Produk ikan yang lebih murah atau dengan kualitas yang baik berpengaruh terhadap tingginya permintaan konsumen. Apabila harga pasar cenderung menurun menyebabkan sedikitnya besar keuntungan yang diterima pengusaha.

Aspek Pembinaan dan Kelembagaan

Kelompok usaha tidak aktif (T3)

Kelompok usaha merupakan suatu wadah dapat menghimpun para pengusaha agribisnis pemindangan ikan. Keberadaan kelompok membantu dalam banyak hal terutama standarisasi harga jual produk untuk mencegah persaingan harga produk dalam lingkungan internal. Kelompok usaha pedagang dan pengolah hasil perikanan di Dusun Payangan watu-ulo tidak aktif kecuali kelompok-kelompok bentukan Pemerintah hanya sekedarenuhi syarat dalam rangka menjangkau bantuan dari beberapa program termasuk PNPM-KP. Dalam era persaingan kehadiran kelompok usaha sangat penting untuk memberikan informasi pasar, memperluas pemasaran dan sebagai jembatan antara pengusaha dengan pihak luar/ *stakeholder* baik itu pemerintah maupun pihak swasta.

Aspek Lingkungan Eksternal

1) Daya beli masyarakat (O2)

Daya beli dan tingkat permintaan produk ikan

pindang cenderung meningkat. Hal ini dilihat dari banyaknya produksi ikan pindang dari Dusun Payangan yang mengalami peningkatan omzet dari tahun ke tahun (Jember dalam angka 2010) Daya beli masyarakat tinggi karena ditunjang oleh harga produk murah, terjangkau dan produk disukai sebagai lauk/ *ready to eat* atau diolah kembali menjadi berbagai menu masakan.

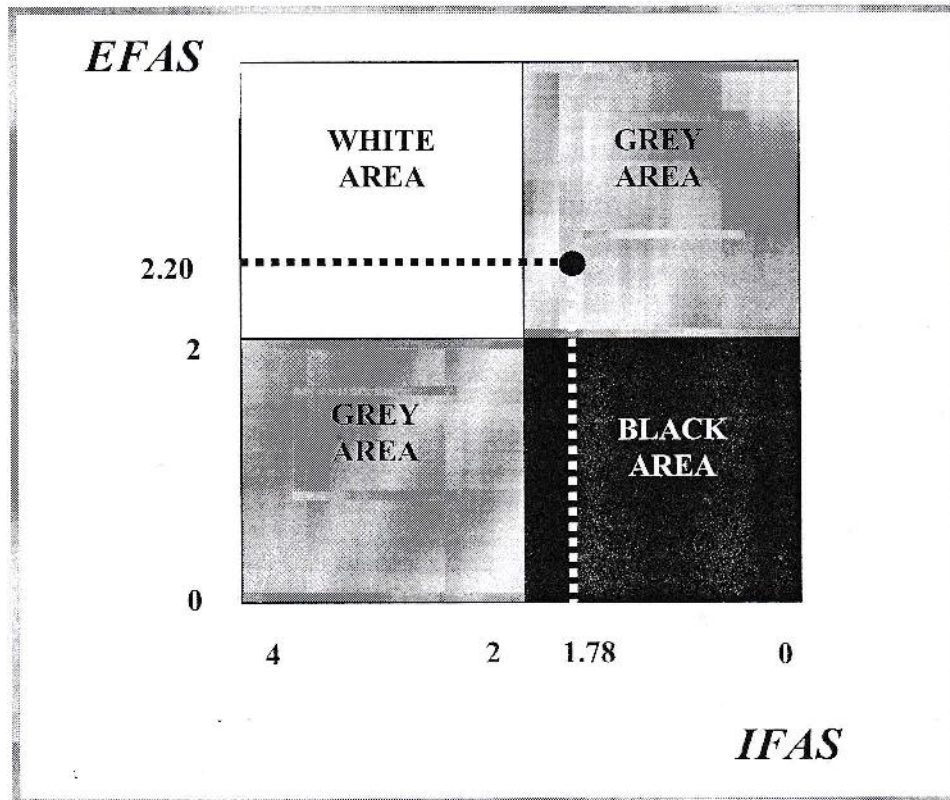
2) Isu BTM/Bahan pengawet tidak berpengaruh (O5)

Penggunaan BTM sebagai bahan kimia pada pertengahan tahun 2005 marak dilakukan oleh pengusaha pengolah ikan baik ikan pindang maupun ikan kering untuk menambah keawetan produk. Produk yang diberi bahan pengawet seperti formalin untuk ikan asin dapat bertahan dalam jangka waktu yang lebih lama dibanding jika produk tidak diberi bahan pengawet/formalin. Penggunaan BTM berbahaya karena mengandung racun dan sangat berbahaya bila dikonsumsi dalam jangka lama.

Isyu penggunaan BTM/formalin pada produk olahan ikan khususnya produk ikan kering di Puger dikhawatirkan dapat menurunkan penjualan produk olahan lain seperti ikan pindang, namun yang terjadi tingkat penjualan produk ikan pindang di Dusun Payangan watu-ulo cenderung stabil dan tidak terpengaruh isyu BTM/formalin. Hal ini dilihat dari kapasitas produksi yang tidak menurun dan permintaan ikan pindang Payangan yang masih relatif tinggi.

Analisis Matrik Posisi Kompetitif Relatif

Hasil perhitungan nilai faktor-faktor kondisi internal dan nilai faktor-faktor kondisi eksternal pada agribisnis pemindangan ikan laut, maka dapat dikompilasikan ke dalam matrik posisi kompetitif relatif pada Gambar 2.



Gambar 2. Diagram Matrik Posisi Kompetitif Relatif Agribisnis Pemindangan Ikan Laut.

Berdasar hasil analisis faktor-faktor strategi internal diperoleh nilai *IFAS* sebesar 1,78 dan hasil analisis faktor-faktor strategi eksternal diperoleh nilai *EFAS* sebesar 2,20. (lampiran 14) Nilai tersebut menempatkan agribisnis pemindangan ikan laut dalam posisi *Grey Area* (bidang lemah-berpeluang) yang artinya agribisnis pemindangan ikan laut memiliki peluang pasar yang prospektif untuk mengembangkan usahanya, namun belum cukup memiliki kompetensi untuk menjawab peluang tersebut.

Kelemahan yang dimiliki agribisnis pemindangan ikan laut yaitu kontinuitas bahan baku, ketersediaan modal usaha, ketrampilan tenaga kerja, tingkat

pendidikan SDM, kebersihan alat produksi, posisi tawar pengusaha dan alat produksi mudah rusak., sedangkan peluang yang dimiliki yaitu ketersediaan sarana pengangkutan, daya beli pasar, konsumen tetap, kemudahan pemasaran dan isyu BTM/ bahan pengawet yang tidak berpengaruh pada usaha dan memiliki konsumen tetap. Maka fokus strategi yang tepat bagi agribisnis pemindangan ikan laut dalam mengembangkan usahanya adalah meminimalkan masalah-masalah internal sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Sedangkan strategi yang dapat dirancang bagi agribisnis pemindangan ikan laut seperti pada tabel 6.

Tabel 6. Strategi Pengembangan Agribisnis Pemindangan Ikan Laut.

<p>IFAS</p> <p>EFAS</p>	<p>STRENGTHNESS (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasi Usaha 2. Ketersediaan bahan baku 3. Ketersediaan tenaga kerja 4. Ketersediaan Sarana Produksi 5. Kemudahan Proses Produksi 6. Kualitas bahan baku 7. Pengalaman pemilik usaha 	<p>WEAKNESS (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kontinuitas bahan baku 2. Ketrampilan tenaga kerja 3. Modal usaha 4. Kebersihan pada proses produksi 5. Posisi tawar pengusaha 6. Peralatan mudah rusak 7. Tingkat pendidikan SDM
<p>OPPORTUNITIES (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ketersediaan sarana pengangkutan 2. Daya beli pasar 3. Konsumen tetap 4. Kemudahan pemasaran 5. Isu BTM/ Pengawet tidak berpengaruh 	<p>S – O STRATEGY</p> <ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan volume produksi untuk memenuhi permintaan konsumen. • Mempertahankan kualitas bahan baku sehingga kepercayaan pedagang terhadap produk tetap ada. • Memperluas jaringan pemasaran . • Melaksanakan proses produksi secara efisien dan berorientasi pada pasar yang dituju. 	<p>W – O STRATEGY</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lebih berorientasi pada kualitas produk sesuai preferensi konsumen. • Peningkatan ketrampilan tenaga kerja yang intensif dalam menjaga kualitas produk. • Peningkatan pelayanan pada konsumen terutama kualitas produk.
<p>THREATS (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ketergantungan Modal Usaha 2. Sistem pembayaran kredit 3. Kelompok usaha 4. Pengaruh musim 5. Persaingan pasar 	<p>S – T STRATEGY</p> <ul style="list-style-type: none"> • Penyediaan lembaga informasi pasar. • Memfungsikan kembali peran kelompok usaha. • Membuat kesepakatan bersama harga jual produk. • Membuat kesepakatan bersama sistem pembayaran yang saling menguntungkan. • Meningkatkan peran lembaga keuangan atau permodalan yang mudah diakses . • Meningkatkan kemampuan teknologi produksi dan pengendalian mutu. 	<p>W – T STRATEGY</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pembinaan secara intensif bagi pengembangan usaha. • Peningkatan ketrampilan bagi tenaga kerja. • Mengadakan deferensiasi produk. • Pemberian bantuan permodalan/ sarana produksi. • Pengenalan mengenai manajemen operasional mengenai efisiensi biaya produksi.

4. Alternatif Strategi Portofolio Pengembangan Agribisnis Pemindangan Ikan Laut.

Keberlanjutan usaha agribisnis pemindangan ikan laut di masa mendatang sangat bergantung pada penerapan strategi portofolio usaha. Strategi yang dapat diterapkan dalam agribisnis pemindangan ikan laut berdasarkan faktor-faktor lingkungan internal dan faktor-faktor lingkungan eksternal/ lingkungan makro yang mempengaruhi kegiatan pada agribisnis pemindangan ikan laut dapat disusun empat strategi utama yaitu.

S-O Strategy, W-O Strategy, S-T Strategy, W-T Strategy melalui matrik *SWOT* yaitu.

A. S-O STRATEGY

1. Meningkatkan volume produksi untuk memenuhi permintaan konsumen

Bentuk strategi ini berupa memperbanyak macam produk/jasa yang ditawarkan dengan penambahan bahan baku dan bahan penunjang lainnya sehingga kapasitas produksi meningkat. Hal ini dapat dilakukan karena ditunjang oleh kemudahan pengusaha dalam memperoleh bahan baku baik dalam hal jumlah maupun kemudahan pembelian. Faktor lain yang menunjang adalah permintaan ikan pindang yang tinggi, pengusaha perlu mempertahankan citra kualitas untuk memelihara kepuasan konsumen. Diharapkan peningkatan volume produksi membantu meningkatkan pendapatan pengusaha dan memenuhi permintaan konsumen.

2. Mempertahankan kualitas bahan baku sehingga kepercayaan pedagang perantara dan konsumen terhadap produk tetap ada

Bentuk strategi ini berupa pembelian bahan baku ikan yang berkualitas yaitu ikan yang masih segar, berwarna cerah dan tidak pecah perut. Bahan baku yang baik akan menghasilkan kualitas ikan pindang yang baik pula. Produk ikan pindang yang berkualitas merupakan produk yang diinginkan oleh pasar/ konsumen. Bentuk ikan pindang yang tidak utuh dan rusak akan mengurangi minat pedagang perantara dan pasar/ konsumen untuk membeli produk.

3. Memperluas Jaringan Pemasaran

Bentuk strategi ini berupa perluasan jaringan

pemasaran. Bentuk perluasan jaringan pemasaran dengan memperluas relasi yang dimiliki pengusaha dalam memasarkan produknya, sehingga tidak hanya memanfaatkan saluran pemasaran yang ada selama ini. Produk ikan pindang sebaiknya tidak hanya dipasarkan pada saluran yang sudah ada saja, tetapi pencarian celah-celah pasar (*nischer Marketing*) perlu diupayakan hingga mampu masuk Mini Market/ pasar-pasar ritel modern lainnya. Bentuk partisipasi dari pedagang besar yang memiliki jaringan pemasaran yang luas, kelompok usaha diharapkan membantu memperluas pemasaran produk ikan pindang.

4. Melaksanakan proses produksi secara efisien dan berorientasi pada pasar yang dituju.

Bentuk strategi ini berupa melakukan proses produksi dengan memanfaatkan input yang ada untuk menghasilkan output yang maksimal. Metode yang dapat dilakukan dengan membeli bahan baku ikan yang berkualitas, diolah dengan cara-cara yang bersih sehingga akan menjadi produk yang berkualitas. Pengusaha atau pengolah ikan pindang didalam mengolah ikan selalu mengacu kepada produk apa dan produk yang bagaimana lebih disukai pasar/ konsumen (*market Oriented*).

B. W-O STRATEGY

1. Lebih berorientasi pada kualitas produk/ keunggulan produk sesuai preferensi konsumen.

Bentuk strategi ini berupa usaha untuk memperhatikan kualitas dan kebersihan bahan baku ikan yang siap diolah, melakukan sortasi terhadap ikan pindang yang layak dijual, memperhatikan kualitas produk yang baik serta pengembangan pemakaian kemasan produk yang sesuai dengan permintaan/ harapan positif dari pelanggan/konsumen. Misal untuk produk yang dipajang di pasar-pasar ritel modern diupayakan produk ikan pindang khusus didalam kardus/ aluminium foil dsb. Produk yang berkualitas akan meningkatkan permintaan karena sesuai dengan keinginan pasar/ konsumen.

2. Peningkatan ketrampilan tenaga kerja yang intensif dalam menjaga kualitas produk.

Pemberian ketrampilan tenaga kerja yang intensif

dalam menjaga kualitas produk.

Bentuk strategi ini berupa pemberian ketrampilan dasar dalam mengolah dan memberikan ketrampilan pada setiap tahapan dalam kegiatan pengolahan terutama dalam tahap pembersihan, penggaraman, perebusan, penyiangan ikan pindang pasca perebusan dan cara-cara kemasan yang lebih inovatif (nilai tambah dalam kemasan), hal ini akan meningkatkan kualitas produk.

Pemberian ketrampilan secara intensif pada tenaga kerja akan sangat membantu perusahaan dalam rangka menjaga kualitas produk sesuai dengan preferensi konsumen yang ada atau konsumen potensial

3. Peningkatan pelayanan pada konsumen melebihi tindakan para pesaing terutama kualitas produk.

Bentuk strategi ini untuk menjawab bahwa produk fisik hanyalah mengemas jasa-jasa yang secara riil akan memberi kepuasan bagi konsumen, yaitu menyesuaikan produk dengan kebutuhan dan keinginan konsumen/ pasar.

Pemberian jaminan terhadap kualitas produk serta inovasi produk yang terus menerus sesuai dengan keinginan pasar akan memberikan dampak positif bagi pasarnya dalam rangka untuk memenangkan persaingan.

Bentuk pelayanan kepada konsumen perlu dilakukan secara intensif dan terus menerus sehingga menambah kepercayaan konsumen terhadap produk dan penjualnya.

C. S-T STRATEGY

1. Penyediaan lembaga informasi pasar

Bentuk strategi ini berupa penyediaan lembaga informasi pasar yang akan membantu dalam memberikan informasi terbaru pada pengusaha mengenai tingkat harga produk, tingkat harga bahan baku, pasar yang potensial dan kondisi lingkungan yang berpengaruh terhadap permintaan. Adanya informasi pasar membantu pengusaha dalam merencanakan dan mengatur usahanya di masa mendatang.

2. Memfungsikan kembali peran kelompok usaha.

Bentuk strategi ini berupa mengaktifkan kembali

kegiatan kelompok usaha yang sudah ada, yaitu membentuk semacam korporet/ aliansi dagang dalam upaya untuk memecahkan segala permasalahan yang ada.

Bentuk kegiatan ini dapat dilakukan dengan saling memberikan informasi tentang pasar, termasuk perubahan-perubahan yang terjadi di pasar dalam kaitan dengan perubahan preferensi pasar terhadap produk-produk olahan hasil laut, kesepakatan harga jual, pemberian bantuan modal maupun pinjaman usaha, perluasan jaringan pemasaran, membina kerukunan antar pengusaha dan mengurangi persaingan secara internal serta pemberian pelatihan dan ketrampilan sumberdaya manusia.

3. Membuat kesepakatan bersama mengenai harga jual produk

Bentuk strategi ini berupa membuat kesepakatan harga jual produk antar pengusaha dan antara pengusaha dengan pedagang, hal ini diperlukan untuk membuat standarisasi tingkat harga, mencegah persaingan secara internal dan meningkatkan posisi tawar pengusaha terhadap pengepul/ pedagang. Pembuatan kesepakatan dapat dilaksanakan dengan memanfaatkan peran kelompok usaha.

4. Membuat kesepakatan bersama mengenai sistim pembayaran yang saling menguntungkan

Bentuk strategi ini berupa pembuatan kesepakatan bersama secara informal tapi mengikat (memakai jaminan fidusial atau non fidusial) mengenai sistem pembayaran yang akan membantu pengusaha dalam memperoleh kepastian pendapatan. Kesepakatan dapat dilakukan dengan membuat memo pada struk penjualan, kuitansi maupun bentuk pembukuan lainnya secara tertulis.

Sistem pembayaran tersebut perlu dilakukan karena sistem pembayaran hasil penjualan antara pengusaha dan pengepul/ pedagang selama ini rentan beresiko. Pada umumnya pengepul/ pedagang membayar kredit terlebih dahulu untuk produk yang dijual. Tidak jarang sisa penjualan tidak dibayarkan atau pengusaha menunggu dalam jangka waktu yang lama. Kondisi ini menyebabkan lambatnya perputaran modal kerja dan kerugian usaha.

5. Meningkatkan peran lembaga keuangan atau permodalan yang mudah diakses oleh pengolah ikan.

Bentuk strategi ini berupa peningkatan peranan lembaga perkreditan baik swasta maupun pemerintah, koperasi simpan pinjam dan kelompok usaha dalam memberikan pinjaman lunak, pinjaman bergulir dimana jangka waktu pengembalian yang relatif lama dan prosedur peminjaman yang mudah.

Selama ini pengusaha pengolah ikan tergantung pada modal dari kantong sendiri atau pinjam ke lembaga keuangan/ bank dalam melakukan kegiatan usahanya. Bahkan ada beberapa pengusaha enggan meminjam kepada lembaga resmi seperti bank, karena banyak prosedur yang harus ditaati oleh debitur, dan inilah yang jadi kendala. Peran serta lembaga keuangan yang mudah diakses pengolah ikan akan membantu dalam keberlanjutan usaha.

6. Meningkatkan kemampuan teknologi produksi dan pengendalian mutu

Bentuk strategi ini berupa pemilihan teknik produksi untuk mengolah ikan pindang secara lebih baik tanpa meninggalkan unsur-unsur lokal yang ada dengan cara mengadopsi teknik-teknik pengolahan yang sesuai. Mengadakan pembenahan kedalam/ ke Hulu mulai pemilihan bahan baku yang baik, pemilihan alat produksi yang lebih sesuai, memperhatikan faktor kebersihan alat, pelaksanaan proses produksi secara sehat dan menciptakan diversifikasi produk atau diversifikasi kemasan yang bersifat adaptif.

D. W-T STRATEGY

1. Pembinaan secara intensif bagi pengembangan usaha.

Pemberian pembinaan dan penyuluhan bagi pengembangan usaha. Bentuk strategi ini berupa peningkatan peran serta dari pemerintah dan instansi terkait diperlukan dalam memberikan pembinaan dan penyuluhan bagi pengusaha agribisnis. Bentuk pembinaan berupa pelatihan teknologi produksi tepat guna, menciptakan pola kemitraan usaha, pengendalian mutu produk, penyuluhan dampak negatif penggunaan bahan pengawet pada

produk pengolahan ikan. Tujuan dari pembinaan adalah keberlanjutan dan pengembangan usaha.

2. Pembinaan terhadap ketrampilan tenaga kerja

Bentuk strategi ini berupa memberikan ketrampilan dasar dalam mengolah, memantau secara intensif proses produksi yang dilakukan, pemberian pengetahuan usaha, pengawasan secara intensif dan pelatihan tenaga kerja. Pembinaan terhadap tenaga kerja perlu dilakukan baik oleh pemilik usaha maupun Dinas/ instansi pemerintah yang berkaitan dengan sektor kelautan dan perikanan. Hal ini dikarenakan rata-rata tenaga kerja kurang memiliki ketrampilan dan tingkat pendidikan yang rendah.

3. Mengadakan deferensiasi produk untuk memelihara kepuasan konsumen.

Bentuk strategi ini berupa penciptaan berbagai variasi produk, menciptakan variasi kemasan produk, memperkenalkan produk pada pameran di tingkat lokal maupun nasional serta perluasan jaringan pemasaran.

Strategi ini sangat mungkin untuk dilakukan karena produk ikan pindang Payangan watu-ulo mempunyai berbagai pesaing seperti dari daerah Muncar, Situbondo, Pasuruan dan masih banyak pesaing lainnya. Pembedaan produk yang khas inilah sebagai salah satu strategi untuk memenangkan persaingan. Bentuk – bentuk pengenalan produk/ promosi produk juga cukup efektif dalam rangka sosialisasi keberadaan dan kelebihan-kelebihan produk ikan pindang Payangan watu-ulo. Hal ini bisa dilakukan atas inisiatif pengusaha itu sendiri, lembaga-lembaga pemerintah/ non pemerintah, korporasi atau bahkan oleh lembaga-lembaga swadaya masyarakat, lembaga pemberdayaan masyarakat.

4. Pemberian bantuan permodalan/ sarana produksi.

Bentuk strategi ini berupa keterlibatan pihak pemerintah/ non pemerintah dalam pemberian bantuan sarana dan prasarana produksi dengan harapan akan membantu keberlanjutan usaha agribisnis Pemindangan ikan laut yang pada umumnya masih berskala *home industry*.

Pemerintah dapat memanfaatkan peran koperasi

simpan pinjam maupun dinas terkait dalam menyalurkan kebutuhan sarana dan prasarana produksi.

5. Pengenalan mengenai manajemen operasional mengenai efisiensi biaya produksi.

Bentuk strategi ini berupa pemberian pengetahuan dan manajemen mengenai efisiensi biaya produksi akan membantu pengusaha pengolah ikan mampu bersaing serta kiat-kiat bisnis dalam upaya pengembangan usaha. Bentuk pengetahuan tersebut dapat dilakukan dengan peran serta pemerintah, lembaga non pemerintah, kalangan akademisi, LSM, lembaga-lembaga pemberdayaan masyarakat (PNPM-KP) dan pengusaha skala menengah besar dengan cara seperti pemberian pengetahuan tentang manajemen usaha, pembuatan pembukuan sederhana untuk tujuan membuat laporan keuangan, penyuluhan secara berkala baik kepada karyawan maupun kepada pengusaha.

Formulasi Strategi

Berdasar hasil analisis faktor-faktor strategi internal dan eksternal menempatkan agribisnis pemindangan ikan laut dalam posisi *Grey Area* (Bidang Lemah-Berpeluang) yang artinya agribisnis pemindangan ikan laut memiliki peluang pasar yang prospektif untuk mengembangkan usahanya, namun tidak memiliki kompetensi untuk mengerjakannya. Kelemahan yang dimiliki agribisnis pemindangan ikan laut yaitu kontinuitas bahan baku, ketrampilan tenaga kerja, modal usaha, kebersihan pada proses produksi, posisi tawar pengusaha, peralatan mudah rusak, tingkat pendidikan SDM, sedangkan peluang yang dimiliki yaitu ketersediaan sarana pengangkutan, daya beli masyarakat, kemudahan pemasaran, isu formalin yang tidak berpengaruh pada usaha dan konsumen tetap. Maka fokus strategi yang tepat bagi agroindustri pengeringan ikan dalam mengembangkan usahanya adalah meminimalkan masalah-masalah internal sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.

Berdasar analisis yang dilakukan melalui matrik *SWOT*, agribisnis pemindangan ikan laut berada pada posisi *Grey Area* (Bidang Lemah-Berpeluang)

untuk menjawab segala permasalahan yang ada, dibutuhkan serangkaian desain formula perencanaan yaitu strategi jangka pendek maupun jangka panjang.

A. Strategi jangka pendek meliputi.

1. Meningkatkan penjualan melalui pengembangan pasar dengan cara memperluas cakupan pasar (*Market Segmentation*).
2. Mengaktifkan peran kelompok usaha yang lebih berorientasi pada kebersamaan.
3. Meningkatkan kualitas produk dengan melakukan pengawasan selama proses produksi berlangsung terutama yang berkaitan dengan kebersihan penanganan proses produksi.
4. Meningkatkan kemampuan dan keterampilan tenaga kerja dengan pembinaan dan pelatihan terpadu.
5. Membuat kesepakatan bersama mengenai sistem pembayaran yang wajar dan saling menguntungkan.
6. Menekankan pada efisiensi kerja dengan cara menata ulang *lay out* tempat kerja, perawatan peralatan produksi dan pola kerja terfokus.

B. Strategi jangka panjang meliputi.

1. Memantau dan mengikuti perkembangan teknologi, selera konsumen, jenis produk serta persaingan dalam pasar.
2. Melakukan kerja sama dan menjalin kemitraan yang baik dengan konsumen (pelanggan).
3. Memahami serta memantau informasi pasar, perkembangan, kebutuhan serta kecenderungan perilaku konsumen.

KESIMPULAN

Berdasar hasil penelitian dan pembahasan diatas dapat disimpulkan beberapa point sebagai berikut.

1. Agribisnis pemindangan ikan laut mampu memberikan nilai tambah positif.
2. Alokasi biaya produksi pada agribisnis pemindangan ikan laut efisien.
3. Analisis *SWOT* menunjukkan bahwa agribisnis pemindangan ikan laut berada pada posisi *Grey Area* (Bidang Lemah-Berpeluang).

Agribisnis pemindangan ikan laut memiliki beberapa peluang pasar yang prospektif untuk

dikembangkan, namun tidak cukup memiliki kompetensi untuk melaksanakan peluang-peluang yang ada. Pelaku agribisnis pemindangan ikan laut dapat berkembang jika mampu memahami peluang-

peluang yang ada atau meminimalkan risiko-risiko yang ada dengan menggunakan beberapa strategi alternatif, baik strategi jangka pendek maupun strategi jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrianto, E. 1998. *Pengawetan dan Pengolahan Ikan*. Yogyakarta: Kanisius
- Bank Indonesia. *Aspek Produk Ikan Laut*. www.bi.go.id.2005.
- BPS Jember.2010. *Jember dalam Angka*. Jember: Badan Pusat Statistik Kabupaten Jember
- Effrianto, M. T. dan R. Wibowo. 2000. *Analisis Wilayah Komoditas Perikanan Laut Jawa Timur*.
Jurnal Agribisnis JUBC. 4(1).
- Hernanto, F. 1996. *Ilmu Usahatani*. Jakarta: Penebar Swadaya
- Ismadi. 2002. *Abstraksi Sistem Agribisnis Perikanan di Jawa Timur*. Malang: Universitas Brawijaya
Jember: Fak. Pertanian Universitas Muhammadiyah.
- Nazir, 2003. *Metode Penelitian*, cetakan kelima . Jakarta : Ghalia Indonesia.
- PNPM-KP, 2009. *Laporan Tahunan*, Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat –Kelautan Perikanan, Ambulu Jember.
- Profil Kelautan Nasional, 1996. *Optimalisasi Pengelolaan Potensi Kelautan Serta Pemberdayaan Masyarakat Nelayan Dalam Perspektif Otonomi Daerah*. Lokakarya Nasional.
Surabaya: Universitas Hang Tuah.
- Rangkuti, F. 2000. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis: Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis Untuk Menghadapi Abad 21*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Satria, A. 2001. *Dinamika Modernisasi Perikanan*. Formasi Sosial dan Mobilitas Nelayan. Bandung: Humaniora Utama.
- Soejono, D. 2004. *Pengembangan Agroindustri Berbasis Perikanan Laut di Kecamatan Puger Kabupaten Jember*. Tesis (tidak diterbitkan). Jember: Program Studi Agribisnis Program Magister Program Pascasarjana Universitas Jember
- Sudiyono, A. 2002. *Pemasaran Pertanian*. Malang: UMM Press
- Sugiarto, dkk. 1995. *Analisa Usaha Penangkapan Ikan Di Perairan Jawa Tengah, Kasus Pelabuhan Perikanan Kodya Pekalongan*, Prosiding Agribisnis: Peluang dan Tantangan Agribisnis Perkebunan, Peternakan dan Perikanan.
- Sugiarto, dkk. 1995. *Kajian Usaha Penangkapan Ikan Menurut Ukuran Kapal Dan Jenis Alat Tangkap Perikanan Rakyat Di Perairan Maluku*, Prosiding Agribisnis: Peluang dan Tantangan Agribisnis Perkebunan, Peternakan dan Perikanan.
- Sugiyono. 1997. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta