

## Peluang pasar ekspor komoditas ikan layur dari Pelabuhan Perikanan Nusantara Palabuhanratu Jawa Barat

Tri Wiji Nurani<sup>1</sup>, Ardani<sup>2</sup>, Ernani Lubis<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Dosen pada Departemen Pemanfaatan Sumber daya Perikanan FPIK IPB

Surel: *triwiji@hotmail.com*

<sup>2</sup>Alumnus Program Magister Sistem dan Pemodelan Perikanan Tangkap Sekolah Pascasarjana IPB

### Abstrak

Adanya permintaan ekspor komoditas ikan layur, khususnya dari pasar Tiongkok dan Korea, menjadikan ikan layur sebagai komoditas ikan ekonomis penting. Ikan layur telah dijadikan sebagai salah satu komoditas unggulan perikanan Kabupaten Sukabumi, dengan basis di Pelabuhan Perikanan Nusantara (PPN) Palabuhanratu. Penelitian bertujuan untuk menggambarkan peluang pasar ekspor komoditas ikan layur dari PPN Palabuhanratu melalui kajian terhadap sistem rantai pasok. Metode penelitian menggunakan pendekatan sistem rantai pasok, melalui analisis aspek struktur, sumber daya, proses bisnis dan manajemen. Hasil penelitian menyatakan bahwa struktur rantai pasok ikan layur melibatkan nelayan, pemilik kapal, pedagang pengumpul lokal Palabuhanratu dan luar daerah, eksportir dan konsumen luar negeri. Sumber daya rantai pasok menunjukkan bahwa produksi ikan layur di PPN Palabuhanratu periode tahun 2003-2011 berfluktuasi, rata-rata 189.909 kg per tahun. Sumber pasokan ikan layur selain berasal dari nelayan PPN Palabuhanratu, juga berasal dari beberapa pangkalan pendaratan ikan lain di sekitar Palabuhanratu dan luar daerah. Infrastruktur transportasi dan informasi untuk menunjang pasar ekspor cukup baik. Proses bisnis rantai pasok secara umum dijalankan dengan tidak adanya ikatan formal antara nelayan atau pemilik kapal dengan eksportir, namun ada pula eksportir yang menerapkan strategi pemberian modal kepada pengumpul atau pemilik kapal untuk keterjaminan pasokannya. Kualitas merupakan faktor yang sangat menentukan untuk ikan layur masuk standar ekspor. Harga ikan layur ditingkat nelayan sekitar Rp 8.000-15.000, sementara itu di pasar ekspor sekitar US\$ 2-4,5 per kg.

Kata kunci: peluang pasar, rantai pasok, layur, PPN Palabuhanratu, kualitas

### Pendahuluan

Ikan layur menjadi komoditas ikan ekonomis penting sejak adanya permintaan ekspor dari beberapa Negara di Asia, diantaranya yaitu Tiongkok, Korea, dan Jepang. Permintaan pasar ekspor ikan layur dimulai sekitar tahun 1997 (Anita & Nurani 2004). Ikan layur diekspor dalam bentuk produk beku utuh, dengan harga pasar ekspor CNF Tiongkok saat ini sekitar US\$ 2-4,5 per kg. Harga ekspor ditentukan oleh ukuran dan kualitas ikan.

Ikan layur merupakan salah satu jenis ikan demersal yang banyak terdapat di perairan selatan Jawa. Pelabuhan Perikanan Nusantara (PPN) Palabuhanratu merupakan salah satu pelabuhan pendaratan bagi unit penangkapan ikan layur. Produksi ikan layur dari PPN Palabuhanratu periode 2003-2011 berfluktuasi, rata-rata 189.909 kg per tahun. Ikan layur termasuk dalam komoditas unggulan program minapolitan Kabupaten Sukabumi (Ardani 2012).

Perikanan layur di Kabupaten Sukabumi, khususnya di PPN Palabuhanratu telah berkembang sejak terbukanya peluang pasar ekspor. Ekspor ikan layur melibatkan para pelaku, diantaranya yaitu nelayan, pemilik kapal, pedagang lokal atau pengumpul, eksportir dan agen pemasaran luar negeri. Kerjasama yang baik diantara para pe-

laku diperlukan untuk dapat merespon kebutuhan pasar ekspor, sehingga dapat diperoleh manfaat yang optimal bagi para pelaku.

Manajemen rantai pasok (*supply chain management*) merupakan serangkaian pendekatan yang diterapkan untuk mengintegrasikan pemasok, pengusaha gudang (*warehouse*), dan tempat penyimpanan lainnya secara efisien, sehingga produk yang dihasilkan dan didistribusikan kepada konsumen dapat dipenuhi dengan kuantitas dan kualitas yang tepat, lokasi yang tepat, serta waktu yang tepat untuk memperkecil biaya dan memuaskan konsumen (Marimin & Maghfiroh 2011).

Berdasarkan pemahaman di atas, kajian mengenai peluang pasar ekspor komoditas ikan layur dari PPN Palabuhanratu ini penting untuk dilakukan. Penelitian bertujuan untuk dapat menggambarkan manajemen rantai pasok komoditas ikan layur di PPN Palabuhanratu dalam merespon peluang pasar ekspor. Manajemen rantai pasok digunakan untuk pendekatan permasalahan dalam kajian ini. Marimin dan Maghfiroh (2011) menjelaskan bahwa kajian manajemen rantai pasok dapat meliputi kajian deskriptif pada struktur dan anggota rantai, sasaran rantai, manajemen rantai, proses bisnis rantai, performa rantai, hambatan-hambatan, serta rekomendasi.

### **Bahan dan metode**

Penelitian dilakukan dengan menggunakan metode survei. Penelitian dilakukan pada bulan Maret-Mei 2012. Jenis data yang dikumpulkan berupa data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara dengan para pelaku perikanan layur, yaitu nelayan, pemilik kapal, pedagang lokal (pengumpul) dan eksportir. Wawancara dilakukan dengan menggunakan kuesioner. Responden yang digunakan sebagai sampel ditentukan berdasarkan pendekatan *purposive sampling*. Data sekunder diperoleh dari instansi terkait, TPI, PPN, dan sumber informasi yang relevan lainnya, serta penelusuran informasi terbaru.

Pendekatan sistem rantai pasok dilakukan untuk menganalisis terhadap aspek struktur, sumber daya, proses bisnis, manajemen dan rekomendasi. Menurut Marimin & Maghfiroh (2011), definisi masing-masing aspek tersebut yaitu:

- (1) *Struktur rantai*: menerangkan siapa saja anggota-anggota yang terlibat beserta peranannya dalam rantai pasok, dan bentuk kesepakatan yang digunakan di antara berbagai pihak. Berdasarkan hasil identifikasi anggota yang terlibat dalam rantai pasok, selanjutnya dianalisis model struktur rantai pasok yang ada saat ini.
- (2) *Sumber daya rantai*: menerangkan sumber daya yang digunakan dalam setiap proses pada setiap anggota rantai. Aspek kajian sumber daya rantai pasok ikan layur dilakukan melalui produktivitas penangkapan ikan layur dan prospek pengembangannya. Dalam sumber daya rantai pasok, akan turut dikaji terkait dengan kualitas ikan layur untuk tujuan ekspor dan asal unit-unit penangkapan terkait yang mendarat di PPN Palabuhanratu.
- (3) *Proses bisnis rantai*: menerangkan proses-proses yang terjadi di dalam rantai pasok, pihak-pihak yang terlibat, dan tingkat integrasi proses-proses yang ada dalam rantai pasok. Proses bisnis rantai mengkaji hubungan keterkaitan yang terjadi di antara anggota rantai pasok serta pengaruhnya bagi proses bisnis. Proses bisnis yang

terjadi di dalam rantai pasok komoditas ikan layur dikaji melalui pola hubungan proses bisnis dan pola distribusi.

- (4) *Manajemen rantai*: menerangkan struktur manajemen yang digunakan di antara mata rantai, kesepakatan kontraktual yang dibuat, dan peranan pemerintah dalam rantai pasok. Manajemen rantai lebih difokuskan untuk menjelaskan model struktur rantai pasok yang memiliki andil besar dalam peningkatan pendapatan nelayan kecil dan menengah, ikatan kontraktual di dalam rantai pasok, sistem pelelangan ikan, dan sistem transaksi yang dilakukan antara nelayan dan perusahaan maupun antara nelayan dan pemilik kapal atau pengumpul. serta bentuk kemitraan yang terjalin diantara para anggota rantai pasok.

## Hasil dan pembahasan

### *Peluang pasar ekspor ikan layur*

Tujuan utama ekspor ikan layur adalah pasar Tiongkok, Korea dan Jepang. Peluang pasar ekspor untuk komoditas ikan layur cukup besar. Besarnya kebutuhan pasar ekspor dapat diperoleh dari beberapa informasi berikut.

Ikan layur disukai konsumen dan menjadi komoditas ekspor penting, karena rasanya yang enak, tekstur daging yang kenyal, tidak terlalu amis, tidak berminyak dan dagingnya mudah dilepaskan. Ikan ini merupakan bahan baku untuk pembuatan sup yang banyak digemari penduduk di Tiongkok. Prospek pasar Tiongkok menjanjikan, karena minat penduduknya terhadap ikan layur relatif tinggi (Informasi eksportir 2011).

Kepala Dinas Kelautan dan Perikanan (DKP) Kabupaten Sukabumi (2011) menyatakan bahwa permintaan ikan layur untuk ekspor cukup tinggi, khususnya dari Jepang, Tiongkok dan Korea Selatan. Permintaan ekspor setiap tahun meningkat dan belum terpenuhi. Ekspor ikan layur dari Kabupaten Sukabumi sekitar 2.500 ton per tahun.

Hasil penelitian Ardani *et al.* (2013) menyatakan bahwa, berdasarkan data bulanan harga ekspor ikan layur CNF Tiongkok tahun 2010-2011 terlihat berfluktuasi. Puncak harga tertinggi selama dua tahun terakhir terjadi pada bulan Agustus-September dan bulan April. Pada bulan September 2011 harga ikan layur mencapai 5,41 US\$/kg atau sekitar Rp 49.186,00 (asumsi 1 US\$ = Rp 9.100,00). Harga terendah terjadi sekitar bulan Juni-Juli dan Oktober. Harga ikan layur bulanan di CFR Tiongkok selama tahun 2011 lebih tinggi jika dibandingkan harga ikan layur tahun 2010 pada bulan yang sama. Kondisi ini mengindikasikan bahwa permintaan ikan layur untuk pasar Tiongkok semakin meningkat.

Tabel 1. Harga ikan layur berdasarkan kualitas dan ukuran ikan

No.	Ukuran Ikan	Harga CNF Tiongkok	
		<i>First Grade</i>	<i>Second Grade</i>
1	100-200 K	US\$ 1,75	US\$ 1,75
2	100-200	US\$ 2,75	US\$ 2,15
3	200-300	US\$ 3,85	US\$ 2,35
4	300-500	US\$ 4,50	US\$ 2,45
5	500 <i>up</i>	US\$ 4,50	US\$ 2,45

Informasi terakhir yang diperoleh dari eksportir (April 2014), permintaan ekspor pasar Tiongkok untuk komoditas ikan layur masih cukup tinggi. Harga ikan layur ditentukan oleh kualitas dan ukuran (Tabel 1).

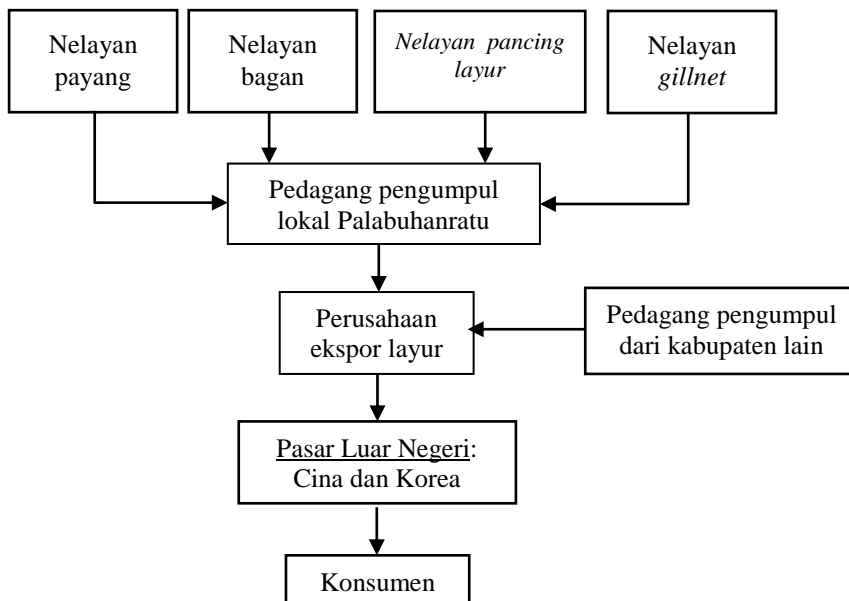
*Sistem rantai pasok*

Struktur rantai pasok

Anggota rantai pasok komoditas layur untuk tujuan ekspor terdiri atas nelayan unit penangkapan layur, pemilik kapal, pedagang pengumpul, perusahaan eksportir, agen pemasaran luar negeri dan konsumen (Gambar 1). Ikan layur di PPN Palabuhanratu dihasilkan oleh nelayan dengan menggunakan alat tangkap pancing layur, payang, purse seine dan bagan. Pancing layur (*rawai layur* dan *handline*) merupakan alat tangkap utama yang digunakan nelayan untuk menangkap ikan layur.

Ikan layur dari nelayan akan dibeli oleh pemilik kapal dan/atau pedagang pengumpul. Pedagang pengumpul tidak hanya membeli ikan dari PPN Palabuhanratu, melainkan juga dari pangkalan pendaratan ikan lain yang ada di wilayah Sukabumi, seperti Cisolok, Ujung Genteng, dan Loji. Pemilik kapal dan/atau pedagang pengumpul menjual ikan layur ke eksportir yang ada di sekitar PPN Palabuhanratu.

Perusahaan eksportir ikan layur yang ada di kompleks PPN Palabuhanratu, diantaranya yaitu PT. Duta I, PT. Duta II, PT. Uri, PT AGB, PT. Ratu Prima Bahari Nusantara, CV. Bahari Express, PT. Topmed, dan PT. Jiko Gantung Power. Perusahaan eksportir ikan layur juga menerima pasokan dari pedagang pengumpul dari luar Sukabumi, seperti dari Cidaun (Cianjur), Pameungpeuk (Garut), Binuangeun (Banten) dan Jakarta.



Keterangan:

— : memiliki andil besar

Gambar 1. Struktur rantai pasok ikan layur di Palabuhanratu

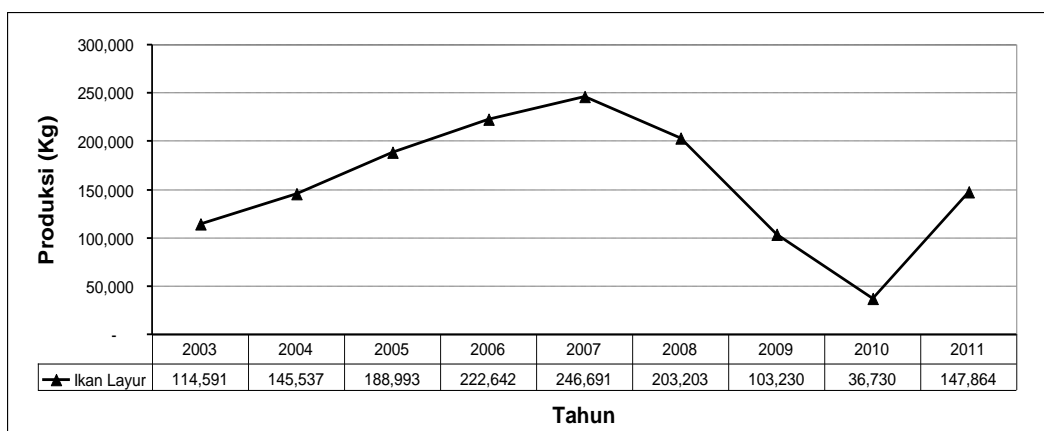
Sumber daya rantai pasok

Sumber daya rantai pasok meliputi sumber daya ikan dan sumber daya infrastruktur pendukung rantai pasok. Sumber daya ikan merupakan faktor penting untuk menjamin ketersediaan pasokan, dan akan berdampak pada keseluruhan aspek dari rantai pasok. Terjaminnya ketersediaan pasokan dapat dilihat dari produksi ikan layur yang didaratkan di PPN Palabuhanratu, dan juga dari sumber pasokan lain dari luar Kabupaten Sukabumi.

Gambar 2 menunjukkan produksi ikan layur di PPN Palabuhanratu yang cenderung meningkat pada periode 2003-2007, namun mengalami penurunan pada tahun-tahun berikutnya. Pada tahun 2011 produksi kembali meningkat. Produksi ikan layur tertinggi terjadi pada tahun 2007 yaitu mencapai 246.691 kg sedangkan produksi terendah terjadi pada tahun 2010 yaitu 36.730 kg. Sumber pasokan utama ikan layur di PPN Palabuhanratu yaitu dari hasil tangkapan pancing layur. Berdasarkan data produksi ikan layur tahun 2011 yaitu 147.864 kg, sekitar 90,8% berasal dari pancing layur. Produksi lainnya dihasilkan oleh payang, bagan dan *purse seine* dengan prosentase produksi masing-masing sebesar 7,1%, 1,7% dan 0,4%.

Esportir di PPN Palabuhanratu, selain mendapat pasokan ikan layur dari hasil tangkapan nelayan di PPN Palabuhanratu, juga berasal dari para pengumpul. Pengumpul berasal dari TPI di sekitar PPN Palabuhanratu atau pengumpul luar daerah Sukabumi. Hal ini dapat dilihat dari kapasitas produksi perusahaan eksportir yang lebih besar dari hasil tangkapan PPN Palabuhanratu. Kapasitas produksi masing-masing perusahaan bervariasi, yaitu sekitar 600-800 ton per tahun. Menurut Dinas Perikanan dan Kelautan Kabupaten Sukabumi (2010), PT AGB Palabuhanratu merupakan perusahaan yang memiliki kapasitas produksi tertinggi yaitu 800 ton per tahun dengan rata-rata ekspor ikan layur mencapai 650 ton per tahun

Berdasarkan kualitas, ikan layur yang dihasilkan oleh nelayan pancing layur pada umumnya berkualitas baik. Kualitas ikan layur dari nelayan akan ditentukan dari saat penangkapan, penanganan di atas kapal hingga pendistribusian sampai ke tempat eksportir. Penurunan kualitas akan terkait dengan harga, namun harga yang tinggi tidak dinikmati oleh nelayan. Harga di tingkat nelayan atau harga ikan yang dibeli oleh



Gambar 2. *Trend* produksi ikan layur di PPN Palabuhanratu periode tahun 2003-2011

pedagang pengumpul tidak ditentukan oleh kualitas ikan layur. Pedagang pengumpul yang sebagian besar sebagai pemilik kapal membeli seluruh hasil tangkapan dengan harga cenderung konstan dan ditentukan berdasarkan kesepakatan informal pedagang setempat.

Persyaratan utama kualitas ikan layur adalah perut tidak boleh pecah (*first grade*) jika perut layur telah pecah, nilai jualnya menjadi separuh harga (*second grade*). Pada awal bulan Mei 2012, ikan layur dengan ukuran per ekor 3 ons ke atas harganya di tingkat eksportir sekitar Rp 25.000,00, dan ukuran 2-3 ons per ekor sekitar Rp 22.000,00 serta ukuran 1- 2 ons per ekor sekitar Rp 17.000,00 dan pecah perut sekitar Rp 11.000,00. Harga beli tawe dari nelayan sebesar Rp 15.000,00 per kg tanpa ada perbedaan kualitas.

#### Proses bisnis rantai pasok

Proses bisnis rantai pasok yaitu aktivitas-aktivitas yang menghasilkan nilai keluaran tertentu bagi pelanggan. Menurut Marimin & Maghfiroh (2011), proses bisnis rantai pasok menerangkan bagaimana mekanisme bisnis yang terjadi di dalam rantai pasok. Oleh karena itu, faktor penting yang perlu diketahui adalah bagaimana pola hubungan yang terjadi di antara anggota rantai pasok dan pengaruhnya bagi proses bisnis serta pola produksi dan distribusi.

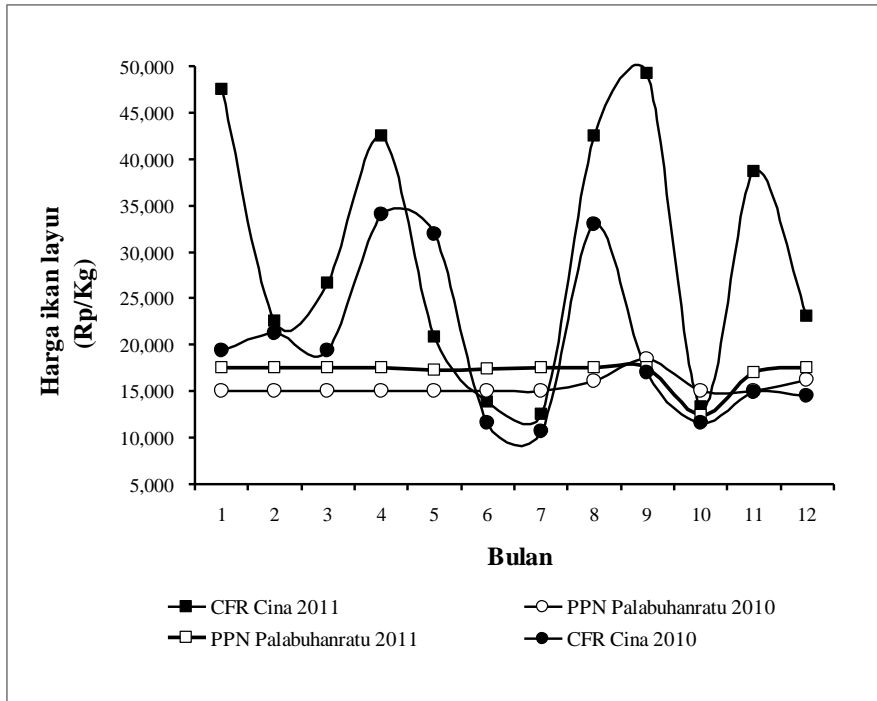
#### Pola hubungan

Proses bisnis rantai pasok ikan layur menggambarkan hubungan di antara para pelaku dalam rantai pasok dan keterkaitan yang terjadi serta pengaruhnya dalam proses bisnis. Proses bisnis dapat terjadi karena adanya proses permintaan dan penawaran dari produsen sampai dengan konsumen.

Rantai pasok ikan layur dimulai dari nelayan dan pemilik kapal dan/atau pedagang pengumpul, yang melakukan kontrak kerja sama untuk menghasilkan ikan dengan keuntungan yang optimal. Nelayan melakukan operasi penangkapan ikan berdasarkan permintaan dari pemilik kapal atau atas persetujuan pemilik kapal. Pemilik kapal terus terpacu untuk menambah armada penangkapan karena permintaan ikan layur dari perusahaan eksportir sangat tinggi. Perusahaan eksportir melakukan pembelian bahan baku ikan layur dari pengumpul berdasarkan permintaan pasar ekspor yang terus meningkat.

Pelaku bisnis dalam rantai pasok yang lebih kuat dan lebih mampu menetapkan harga, akan memiliki kekuatan tawar lebih tinggi. Dalam kasus rantai pasok ikan layur di PPN Palabuhanratu, kekuatan tawar tertinggi dipegang oleh perusahaan eksportir, diikuti oleh pemilik kapal dan/atau pedagang pengumpul.

Kekuatan tawar para pelaku dalam rantai pasok ikan layur dapat dijelaskan melalui gambaran harga ikan dari pasar ekspor hingga ke tingkat nelayan. Gambar 3 menunjukkan adanya fluktuasi harga ikan di pasar ekspor (CNF Tiongkok) yang sangat tajam, namun tidak demikian dengan harga yang ada di tingkat nelayan (PPN Palabuhanratu). Harga ikan layur di pasar ekspor pada tahun 2010-2011, berfluktuasi secara bulanan. Kondisi berbeda terlihat pada pasar lokal. Harga ikan layur di PPN Palabuhanratu cenderung konstan sepanjang tahun.



Sumber: Ardani 2012 mengacu pada *Infofish* 2010-2011 dan Statistik PPN Palabuhanratu

Gambar 3. Fluktuasi harga ikan layur di pasar CFR Tiongkok dan PPN Palabuhanratu tahun 2010-2011

Pedagang pengumpul memiliki posisi tawar yang sangat dominan dalam penentuan harga dan di setiap TPI harga layur ditetapkan berdasarkan kesepakatan informal para pengumpul setempat. Para pengumpul akan membeli seluruh ikan layur dari nelayan. Ikan yang memenuhi kualitas ekspor akan dijual ke perusahaan eksportir, sementara itu yang tidak memenuhi kualitas ekspor akan dijual ke pasar lokal. Informasi harga beli layur dari perusahaan eksportir umumnya dikuasai oleh pedagang pengumpul dan informasi tersebut tidak diteruskan ke nelayan.

### Pola produksi dan distribusi

Ekspor ikan layur dilakukan dalam bentuk produk utuh beku. Pola produksi dimulai dari proses penangkapan ikan oleh nelayan, dilanjutkan dengan proses pembekuan di pihak eksportir. Nelayan melakukan proses penangkapan ikan menggunakan pancing layur, dengan trip harian. Eksportir melakukan proses produksi ikan layur dari bahan baku menjadi produk beku. Secara garis besar proses yang dilakukan yaitu mulai dari penerimaan bahan baku, sortasi sesuai ukuran dan kualitas, penimbangan, pencucian, pembekuan, pengemasan dan pembekuan.

Pola distribusi ikan layur seperti telah digambarkan pada struktur rantai pasok pada Gambar 1 di atas. Pemilik kapal dan/atau pengumpul membeli ikan dari nelayan, yang selanjutnya akan dijual ke perusahaan eksportir. Eksportir melakukan proses pembekuan dan *packaging*, untuk selanjutnya didistribusikan ke pasar ekspor. Ikan

memiliki sifat yang mudah rusak, sehingga dibutuhkan pola distribusi yang efektif dan efisien.

Proses distribusi layur dari pedagang pengumpul ke perusahaan menggunakan mobil bak terbuka dan ikan ditempatkan dalam *cool box (steroform)*. Pedagang pengumpul yang wilayah kerjanya di PPN Palabuhanratu, umumnya pengangkutan *cool box* hanya menggunakan motor ketika jumlahnya sedikit. Perusahaan eksportir melakukan proses pembekuan dan pengepakan ikan layur di Palabuhanratu. Ikan layur beku dikemas dalam *box* khusus dengan kapasitas 10 kg/*box*. Pihak perusahaan melakukan proses distribusi layur melalui jalan darat menuju ke Jakarta dengan menggunakan mobil *box (refrigeration thermo king system)* dengan kapasitas sekitar 6 ton. Proses pengiriman ke negara tujuan ekspor dilakukan menggunakan kapal ekspor di Pelabuhan Tanjung Priok.

Distribusi ikan layur dari PPN Palabuhanratu menuju pasar ekspor memerlukan dukungan infrastruktur yang memadai. Kondisi transportasi darat di Palabuhanratu relatif cukup baik, namun masih perlu peningkatan kualitas jalan sehingga dapat mempercepat proses distribusi. Kemacetan jalur Sukabumi-Jakarta merupakan masalah yang dikeluhkan oleh pihak perusahaan.

#### Manajemen rantai pasok

Pola manajemen rantai pasok yang berlaku di Palabuhanratu dapat digambarkan dalam bentuk kesepakatan kerja diantara anggota rantai pasok. Kesepakatan kerja antara nelayan dan pemilik kapal biasanya didasarkan atas kepercayaan dan bersifat informal. Pemilik kapal memberi kepercayaan untuk pengoperasian kapal kepada nahkoda (*fishing master*) berdasarkan pertimbangan keahlian, pengalaman, kejujuran dan etos kerja. Jika pemilik kapal membeli kapal baru, maka ABK yang sudah cukup lama bekerja dan memiliki kemampuan, akan diberi prioritas utama menjadi nahkoda. Nelayan diberi tugas menangkap ikan. Seluruh biaya operasional (BBM, umpan, es, dan perbekalan) ditanggung pemilik kapal, termasuk biaya perbaikan kapal dan alat tangkap. Untuk ini, hasil tangkapan akan dibeli oleh pemilik kapal dengan harga yang telah ditentukan.

Pada kondisi di Palabuhanratu, telah terdapat kesepakatan harga tidak tertulis diantara para pemilik kapal dan/atau pedagang pengumpul, yaitu bahwa harga yang dibeli harus sama dan jika ada kenaikan harga juga harus atas kesepakatan. Biaya operasional per trip sekitar Rp 400.000,00. Jika nilai hasil tangkapan kurang dari biaya operasional, nelayan hanya akan menerima uang lelah antar Rp 10.000,00 sampai Rp 50.000,00 tergantung dari pendapatan. Namun jika pendapatan hasil tangkapan melebihi biaya operasional, maka berlaku sistem bagi hasil yaitu sebagai berikut:

- 1) Pendapatan per trip akan dikurangi biaya operasional dan dikurangi 10% untuk biaya karyawan tawe yang membantu mencarikan umpan dan membersihkan kapal;
- 2) Pembagian keuntungan dibagi rata. Setiap nelayan (nahkoda dan ABK) diberi 1 bagian dan pemilik kapal 1 bagian. Pada umumnya 1 kapal terdapat 3 nelayan.

Antara nelayan dengan pemilik kapal telah terjadi ikatan hubungan *patron-client* yang sangat kuat dan mengakar di masyarakat nelayan. Hal ini disebabkan oleh



kemudahan nelayan untuk peminjaman dana ke pemilik kapal, dibandingkan ke sumber pendanaan lainnya.

Kesepakatan antara pedagang pengumpul dan perusahaan eksportir juga bersifat informal. Pengumpul diperbolehkan menjual ikannya ke eksportir manapun sesuai dengan keyakinan dan kenyamanannya terhadap pelayanan pihak perusahaan. Masing-masing perusahaan eksportir bersaing untuk mendapatkan ikan, baik dari segi harga maupun pelayanan. Dalam hal aturan harga ikan layur, harga ditentukan secara sepihak oleh pihak eksportir dan di antara eksportir tidak ada kesepakatan secara kolektif.

Beberapa perusahaan eksportir melakukan kerja sama dengan pemilik kapal dan/atau pedagang pengumpul (tawe) melalui pemberian modal (*contract farming*: CF). Pinjaman modal dilakukan di atas materai dengan klausul utamanya adalah 1) sistem angsuran dilakukan dengan cara memotong setiap hasil tangkapan Rp 1.000 per kg dari harga standar sampai pinjamannya lunas dan tanpa dibebani bunga, 2) tawe tidak boleh menjual ikannya ke perusahaan lain selama harganya sama dengan perusahaan lain, 3) jika tawe bisa menunjukkan bukti bahwa harga ikan layur yang dibeli perusahaan lain lebih tinggi maka bisa menuntut/negosiasi kenaikan harga, 4) jika di kemudian pihak perusahaan mengetahui tawe menjual ikan ke perusahaan lain, perusahaan akan memberlakukan sanksi berupa peringatan sampai pelunasan sisa hutang segera dan sanksi *blacklist* sebagai pemasok layur. Aturan besaran pinjaman modal yang diberikan oleh perusahaan berdasarkan atas kepercayaan dan kinerja tawe dalam memasok ikan kepada perusahaan. Besaran pinjaman setiap tawe bervariasi mulai dari 5 juta sampai 200 juta. Sebagai contoh, total pinjaman modal dari PT. AGB kepada tawe hingga saat ini telah mencapai 1,5 milyar.

Keuntungan bagi eksportir di dalam jaringan kemitraan ini adalah terjaminnya volume, kualitas, dan kontinuitas pasokan seperti yang diminta pasar, meskipun persyaratan kontinuitas dan volume pasokan dari tawe bersifat fleksibel karena sangat dipengaruhi oleh musim. Persyaratan mutu pasokan ikan harus sesuai dengan standar ekspor. Bagi pihak tawe, keuntungan yang diperoleh dari hubungan kemitraan antara tawe dan perusahaan dengan model kemitraan CF adalah kepastian harga, jaminan pemasaran dan akses permodalan. Pihak perusahaan diuntungkan dengan kontinuitas produk, meskipun pada musim-musim paceklik perusahaan sering kekurangan pasokan layur dari tawe. Dalam kaitannya dengan aturan main pembayaran, pihak perusahaan eksportir akan membayar ikan yang telah disetor oleh tawe secara *cash* setelah melalui proses pensortiran dan penimbangan.

### **Rekomendasi**

Peluang pasar ekspor komoditas ikan layur, merupakan peluang besar untuk perkembangan perikanan layur. Sistem rantai pasok yang efektif perlu dibangun untuk dapat memenuhi kebutuhan pasar, baik dari aspek kuantitas dan kualitas secara cepat dan tepat. Kerjasama antar para pelaku diperlukan untuk dapat mewujudkan sistem tersebut.

Perusahaan eksportir sebagai aktor yang memegang peran penting dalam perdagangan ekspor, diharapkan dapat menjalin hubungan timbal balik yang saling

menguntungkan dengan para pengumpul dan/atau pemilik kapal serta nelayan. Hubungan kerjasama melalui pemberian modal, seharusnya tidak diimbangi dengan penetapan harga sepihak. Hubungan ini dapat lebih baik dilakukan melalui pembinaan terhadap kualitas hasil tangkapan. Para pengumpul dan/atau pemilik kapal serta nelayan diberikan pemahaman tentang kualitas ikan yang sesuai dengan standar pasar ekspor serta bagaimana proses penanganan ikan yang harus dilakukan untuk mencapai kualitas tersebut. Harga ikan disesuaikan dengan kualitas ikan layur yang dihasilkan. Pemerintah sebagai fasilitator dan pengambil kebijakan, diharapkan juga dapat menjalankan perannya dengan baik. Pemerintah dapat memberikan insentif kepada perusahaan yang telah melakukan pembinaan tersebut.

Kerjasama timbal balik yang saling menguntungkan di antara para pelaku ini akan merupakan faktor kunci untuk dapat merespon peluang pasar ekspor. Hal ini akan memberikan dampak positif diantaranya yaitu 1) penguasaan pangsa pasar yang semakin meningkat, 2) penguasaan serta penggunaan teknologi yang semakin efisien, 3) saling mengisi antar anggota rantai pasok, baik dari pelayanan, kinerja produk hingga proses pendistribusiannya, serta 4) *bargaining power* yang semakin besar dalam menghadapi persaingan pasar global.

## **Pembahasan**

Peluang pangsa pasar ekspor untuk komoditas ikan layur yang terbuka, khususnya pasar Tiongkok dan Korea sudah selayaknya untuk dapat dimanfaatkan dengan baik. Keunggulan kompetitif produk ikan layur perlu dibangun untuk dapat bersaing di pasar ekspor. Marimin & Maghfiroh (2011) menyatakan bahwa, keunggulan kompetitif dapat diwujudkan melalui kemampuan untuk memasok produk kepada konsumen dengan baik, memadai, cepat, dan tepat. Artinya, keunggulan kompetitif harus dimiliki mulai dari produsen, distributor dan penjual sebagai pihak yang memasok produk hingga ke konsumen.

Berdasarkan harga ikan layur CNF Tiongkok (Tabel 1) dan Gambar 3 seperti tersebut di atas, terlihat bahwa harga ikan layur ditentukan oleh ukuran, *grade* dan berfluktuasi secara bulanan. Berdasarkan ukuran, semakin besar ukuran ikan layur semakin mahal harganya. Harga US\$ 1,75 untuk ikan layur ukuran 100-200 K (artinya 100-200 gram per ekor dengan lebih banyak ke 100 gram), sementara itu US\$ 4,50 untuk ukuran 500 *up* (di atas 500 gram per ekor). Berdasarkan kualitas, *first grade* memiliki harga yang lebih tinggi daripada *second grade*, berbeda hampir dua kalinya. Secara bulanan, harga tinggi di pasar ekspor terjadi pada bulan Januari, April, dan September. Fluktuasi harga bulanan di pasar ekspor diperkirakan terkait dengan keberadaan ikan layur di pasar ekspor.

Kondisi harga ikan layur di pasar ekspor dapat menjadi acuan bagi para pelaku perikanan layur di PPN Palabuhanratu. Mengacu pada sumber daya rantai pasok, sumber daya ikan layur di PPN Palabuhanratu dapat merupakan sumber pasokan bagi pasar ekspor. Berdasarkan data produksi ikan layur di PPN Palabuhanratu periode tahun 2003-20011, maka rata-rata produksi sekitar 189.909 kg per tahun. Namun pasokan tidak hanya dari PPN Palabuhanratu, terbukti dari data ekspor satu perusahaan yang mencapai 650 ton per tahun. Sumber pasokan dapat berasal dari wilayah lain di sekitar

pantai selatan Jawa Barat yang potensial akan sumber daya ikan layur. Utami *et al.* (2012) menyatakan perairan Parigi Kabupaten Ciamis merupakan daerah potensial produksi layur, dengan rata-rata produksi per tahun periode tahun 2004-2010 sekitar 164.061 kg.

Dalam hal tersebut di atas, upaya pemenuhan pasar ekspor harus dibarengi dengan upaya untuk melakukan pengelolaan sumber daya ikan layur secara berkelanjutan. Jika dilihat dari produksi ikan layur yang berfluktuasi dan cenderung menurun pada periode 2007-2010, dan mencapai produksi terendah pada tahun 2010 yaitu 36.730 kg. Hal tersebut perlu mendapat perhatian serius. Para pelaku perikanan, termasuk pemerintah setempat harus melakukan upaya untuk tidak hanya terfokus pada peningkatan produksi untuk memenuhi pasar ekspor. Jika tidak dilakukan pengelolaan secara hati-hati, dikhawatirkan sumber daya ikan layur akan mengalami *fully exploited*. Hal ini diperkuat hasil penelitian Lubis & Sumiati (2011) yang memproyeksikan produksi ikan layur tahun 2008-2017 cenderung menurun dibandingkan tahun-tahun sebelumnya, sehingga proyeksi tahun 2017 hanya mencapai 136,9 ton.

Salah satu yang dapat dilakukan adalah dengan memerhatikan upaya penangkapan yang dilakukan oleh nelayan. Upaya penangkapan diarahkan untuk menangkap ikan yang lebih besar. Hal ini dapat dilakukan dengan memberikan saran kepada nelayan untuk menggunakan mata pancing berukuran besar. Muktiono *et al.* (2013) menyatakan bahwa penggunaan mata pancing no. 8 lebih efektif untuk menangkap ikan layur dibandingkan mata pancing no. 10. Mata pancing no. 8 lebih sesuai untuk bukaan mulut ikan layur yang berukuran besar.

Selain upaya tersebut di atas, juga perlu dilakukan upaya peningkatan kualitas hasil tangkapan melalui pengendalian dalam penangkapan dan penanganan ikan. Anita & Nurani (2004) menyatakan bahwa proporsi ikan layur yang tidak memenuhi kualitas ekspor hasil tangkapan nelayan di PPN Palabuhanratu berkisar antara 8-40%. Faktor penyebab ikan layur tidak memenuhi standar kualitas ekspor diantaranya yaitu terkait dengan pelaku yang belum sepenuhnya memahami pentingnya kualitas ikan, proses penangkapan, sarana penanganan dan sarana transportasi. Agar sasaran rantai pasok dapat tepat mutu, tepat jumlah, tepat waktu, dan biaya efisien, maka faktor infrastruktur transportasi memegang peranan penting di samping sarana prasarana kepelabuhanan dan tingkat teknologi yang digunakan. Faktor-faktor tersebut akan mendukung keunggulan kompetitif yang tinggi jika dapat dikembangkan secara optimal.

Manajemen rantai pasok dapat diterapkan melalui pengaturan waktu ekspor. Ekspor diupayakan untuk lebih banyak pada saat harga ikan di pasar ekspor tinggi, yaitu bulan Januari, April dan September. Pemerintah dapat menyediakan fasilitas *cold storage* untuk penyimpanan ikan layur pada saat musim ikan, untuk dapat menjamin pasokan, pada saat tidak musim. Harjanti *et al.* (2012) menyatakan bahwa, bulan Agustus, November-Januari, dan April-Mei merupakan musim penangkapan ikan layur di Palabuhanratu. Musim puncak terjadi pada bulan April yang merupakan musim peralihan.

Kerjasama diantara para pelaku sangat diperlukan untuk dapat menjamin pasokan ikan layur. Beberapa pelaku yang terlibat dalam rantai pasok ikan layur di PPN Palabuhanratu telah membentuk pola kemitraan usaha dalam bentuk pinjaman modal

dan *contract farming*. Berdasarkan pendapat Riadi (2012), *contract farming* (CF) didefinisikan sebagai kesepakatan nelayan dan perusahaan pengolah dan atau pemasaran untuk menghasilkan dan memasok produk perikanan berdasarkan kesepakatan, waktu dan harga yang telah ditentukan sebelumnya. Pada rantai pasok ikan layur di PPN Palabuhanratu, pelaku yang terlibat dalam kerjasama kemitraan ini terjadi antara pemilik kapal dan/atau pedagang pengumpul (tawe) dengan perusahaan eksportir. Bentuk kerjasama perlu disempurnakan untuk dapat memberikan manfaat yang menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Pemerintah sebagai fasilitator dan pengambil kebijakan perlu menjalankan perannya dengan baik. Dalam sistem rantai pasok ikan layur di PPN Palabuhanratu, peran pemerintah belum terlihat nyata. Hal ini terlihat dari posisi tawar nelayan yang masih rendah. Harga ikan masih ditentukan oleh eksportir dan pedagang pengumpul. Sebagai contoh pada bulan Mei 2012, harga ikan layur dengan ukuran per ekor 300 gram ke atas di tingkat eksportir sekitar Rp 25.000. Harga beli dari nelayan oleh pedagang pengumpul sekitar Rp 15.000. Jika dilihat dari harga CNF Tiongkok US\$ 4,50 (Rp 49.500, asumsi US\$ 1= Rp 11.000); maka margin keuntungan cukup besar diperoleh eksportir yaitu sekitar Rp 24.500 (eksportir menanggung biaya prosesing dan transportasi ekspor); margin keuntungan pedagang pengumpul Rp 10.000 (pedagang pengumpul menanggung biaya transportasi dari TPI ke tempat eksportir, dan selisih harga untuk ikan yang tidak memenuhi kualitas).

Kurangnya peran pemerintah juga seperti disebutkan oleh Muningsar (2008) yang melakukan analisis *supply chain* di PPN Palabuhanratu dibandingkan dengan jaringan *supply chain* ideal berdasarkan teori dari beberapa literatur dan yang telah berhasil dijalankan di beberapa negara. Berdasarkan hasil kajiannya, disimpulkan bahwa pelabuhan belum menjalankan koordinasi *supply chain* yang efektif. Diduga oleh karena belum adanya koordinasi yang baik antara PPN Palabuhanratu dengan nelayan dan pihak eksportir, menyebabkan terjadinya permasalahan pada aktivitas distribusi atau rendahnya pasokan ikan untuk tujuan ekspor.

Sistem rantai pasok ikan layur di PPN Palabuhanratu masih perlu dibangun melalui kerjasama berbagai pihak yang terlibat dalam rantai pasok. Marimin & Maghfiroh (2011) menjelaskan bahwa untuk mengatasi hambatan dalam pengembangan rantai pasok dapat digunakan pendekatan kunci sukses (*key success factor*) yaitu *trust building* (kepercayaan), koordinasi dan kerja sama, kemudahan akses pembiayaan dan dukungan pemerintah yang baik. Kunci sukses tersebut merupakan praktek-praktek penting yang apabila dijalankan dengan baik, dapat memperlancar aktivitas bisnis di sepanjang rantai pasok. Mengacu pada *key success factor* tersebut, maka sistem rantai pasok ikan layur di PPN Palabuhharatu perlu dibangun melalui peningkatan kepercayaan, koordinasi dan kerja sama diantara pihak-pihak yang terlibat dalam rantai pasok, serta kemudahan akses pembiayaan bagi nelayan.

#### **Daftar pustaka**

Anita, Nurani TW. 2004. Penerapan manajemen kualitas pada proses produksi ikan layur untuk tujuan ekspor. *Buletin PSP* 14(2): 1-19.

- Ardani. 2012. Model integrasi dalam pengembangan minapolitan perikanan tangkap di Palabuhanratu Kabupaten Sukabumi Jawa Barat. *Tesis*. Sekolah Pascasarjana IPB. Bogor.
- Ardani, Nurani TW, Lubis E. 2013. Integrasi pasar komoditas unggulan minapolitan di Palabuhanratu. *Marine Fisheries Jurnal Teknologi dan Manajemen Perikanan Laut*, 4(1): 23-33.
- Harjanti R, Pramonowibowo, Hapsari TD. 2012. Analisis musim penangkapan dan tingkat pemanfaatan ikan layur (*Trichiurus* sp.) di Perairan Palabuhanratu Sukabumi Jawa Barat. *Journal of Fisheries Resources Utilization Management and Technology*, 1(1): 55-66
- Infofish. 2010-2011. Frozen fish. *Infofish Trade News*:13-16
- Lubis E, Sumiati. 2011. Pengembangan industri pengolahan ikan ditinjau dari produksi hasil tangkapan di PPN Palabuhanratu. *Marine Fisheries*, 2(1): 39-49.
- Marimin, Maghfiroh N. 2011. *Aplikasi teknis pengambilan keputusan dalam manajemen rantai pasok*. IPB Press. Bogor.
- Muninggar R. 2008. Analisis *supply chain* dalam aktivitas distribusi di Pelabuhan Perikanan Nusantara Palabuhanratu. *Buletin PSP*, 17(3): 350-355.
- Muktiono GS, Boesono H, Dian A. 2013. Pengaruh perbedaan umpan dan mata pancing terhadap hasil tangkapan ikan layur (*Trichiurus* sp.) di Palabuhanratu Jawa Barat. *Journal of Fisheries Resources Utilization Management and Technology*, 2(1): 76-84.
- Riadi F. 2012. Model pengembangan agroindustri karet alam terintegrasi. *Disertasi*. Program Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor. Bogor
- Utami DP, Gumilar I, Sriati. 2012. Analisis bioekonomi penangkapan ikan layur (*Trichiurus* sp.) di Perairan Parigi Kabupaten Ciamis. *Jurnal Perikanan dan Kelautan* 3(3): 137-144.