

## FORMULASI MODEL PUSAT INFORMASI BISNIS IKAN KERAPU DI BATAM, RIAU

Manadiyanto, Zahri Nasution, Tajerin dan Sapto Adi Pranowo<sup>1)</sup>

### ABSTRAK

Terdapat tiga alasan utama perlunya dibentuk pusat informasi bisnis ikan kerapu di Batam, Riau, (1) peluang ekspor yang belum dimanfaatkan secara penuh, (2), sumbangan devisa negara dan kesejahteraan masyarakat, dan (3) dapat mengurangi dampak negatif lingkungan perairan. Penelitian bertujuan untuk merancang model pusat informasi bisnis ikan kerapu di Batam, Riau. Metode penelitian yang digunakan adalah *Rapid Appraisal* dengan pendekatan sistem agribisnis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa bisnis ikan kerapu di Batam, Riau dapat dijadikan model pusat informasi bisnis ikan kerapu yang dalam pelaksanaannya senantiasa memperhatikan keterkaitan, keterpaduan struktur dan fungsi dari masing-masing sub sistem dalam suatu kerangka sistem bisnis secara menyeluruh.

**ABSTRACT:** *Model formulation of grouper business information center in Batam, Riau. By: Manadiyanto, Zahri Nasution, Tajerin and Sapto Adi Pranowo*

*There are three important reasons for considering the establishment of grouper business information center in Batam, Riau; (1) Under utilization of the export opportunity; (2) Contribution to country devisa earning and community welfares, and (3) Minimizing negative impact of the current business system on water environment. The objective of research is to develop a model of grouper business information center in Batam, Riau. This research was carried out using Rapid Appraisal method combining with agribusiness system approach. The result of research showed that based on grouper agribusiness system approach a model of grouper fish business information center can be established to promote for after development of grouper business in Batam, Riau. The center considers integration of the structure and function from each sub system in the comprehensive give system framework.*

**KEYWORDS:** *formulation model, information business center, groupers, Batam*

### PENDAHULUAN

Ikan kerapu (*groupers*) merupakan jenis ikan karang yang memiliki nilai jual yang tinggi, khususnya di Asia Timur. Harga ikan kerapu hidup, khususnya kerapu bebek, di dalam negeri dapat mencapai Rp 450.000,- per kg, sedang di Hongkong dapat mencapai US \$ 80 (Rp 750.000,-) per kg. (Subiyanto *et al.*, 2001)

Tingginya nilai jual membuat eksploitasi ikan kerapu dilakukan secara intensif dengan berbagai cara penangkapan yang seringkali merusak kelestarian lingkungan, antara lain menggunakan bahan peledak atau racun sianida. Oleh karena itu upaya ke arah pembudidayaan ikan kerapu sebagai pengganti pasokan ikan kerapu yang diperoleh dari tangkapan tersebut perlu mendapatkan perhatian serius. Perairan Batam merupakan salah satu perairan yang sangat potensial untuk budidaya ikan kerapu, karena secara geografis dekat dengan pasar internasional (Singapura dan Hongkong) dan secara teknis memenuhi

persyaratan pokok untuk budidaya ikan kerapu (Sunaryanto *et al.*, 2001).

Paling sedikit terdapat tiga alasan mengapa ikan kerapu diprioritaskan sebagai komoditas unggulan. *Pertama*, kerapu memiliki peluang ekspor yang selama ini belum dimanfaatkan secara penuh. *Kedua*, pertumbuhan bisnis kerapu secara keseluruhan diharapkan akan membawa dampak peningkatan devisa negara dan kesejahteraan masyarakat yang hidup dari perikanan. *Ketiga*, modernisasi penangkapan dan budidaya kerapu akan mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan laut, khususnya rusaknya terumbu karang. Alasan tersebut menunjukkan bahwa betapa pentingnya bisnis ikan kerapu untuk dikembangkan di daerah Batam karena, tidak hanya memberikan dampak terhadap sektor perikanan secara luas melainkan juga pengembangan wilayah, pariwisata dan pemberdayaan masyarakat.

Untuk menyelamatkan dan sekaligus mendayagunakan sumber kekayaan alam diperlukan

<sup>1)</sup> Peneliti pada Pusat Riset Pengolahan Produk dan Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan

serangkaian upaya pengembangan dan penerapan ilmu pengetahuan teknologi (IPTEK) secara intensif dan terintegrasi, sehingga dapat dicapai tingkat produktivitas yang tinggi dengan memperhatikan kelestarian lingkungan. Sebagai tindak lanjut dari keinginan untuk menjadikan Batam sebagai pusat pengembangan ikan kerapu, maka penelitian pusat informasi bisnis ikan kerapu merupakan salah satu solusi yang sangat diharapkan. Penelitian ini bertujuan untuk memformulasikan model pusat informasi bisnis ikan kerapu di Batam, Riau.

## METODE

Penelitian ini dilaksanakan pada tahun 2002, dengan Batam sebagai lokasi penelitian. Batam dipilih dengan pertimbangan daerah produsen yang potensial, dekat dengan pusat pasar internasional (Singapura dan Hongkong). Selain itu secara aktual, pemerintah daerah ingin mewujudkan budidaya kerapu sebagai penyumbang devisa kedua setelah sektor industri. Metode penelitian menggunakan *Rapid Appraisal*, dengan mengumpulkan data primer (sumberdaya benih, sarana produksi, pasar dan kelembagaan dari berbagai pihak) melalui wawancara dengan tokoh kunci (*key person*) dari tiga kelompok, yaitu pedagang (10 orang), pembudidaya ikan (23 orang) dan eksportir (6 orang). Sedangkan data sekunder yang dikumpulkan berupa data pendukung yang diperoleh dari berbagai instansi terkait seperti Dinas Kelautan dan Perikanan Propinsi Riau, Dinas Perikanan dan Pertanian Kota Batam dan Badan Otorita Batam.

Data yang terkumpul dianalisis secara deskriptif dengan maksud untuk mengetahui secara komprehensif serta memberikan gambaran yang jelas dan akurat dalam suatu permasalahan tertentu. Kajian pengembangan model bisnis ikan kerapu dilakukan dengan pendekatan sistem agribisnis mulai dari kegiatan sub sistem produksi dan teknologi, sub sistem jasa penunjang, sub sistem pemasaran, sub sistem kelembagaan.

## HASIL DAN BAHASAN

### Gambaran Umum Usaha Perikanan

Bidang usaha perikanan yang dikelola oleh masyarakat dan para pengusaha perikanan di Kota Batam meliputi empat jenis kegiatan utama yaitu : 1) budidaya tambak dengan jenis komoditas udang, ikan dan rumput laut, di daerah Sei Tamiang, Kampung Bagan dan Telaga Punggur, 2) pengolahan sirip hiu terdapat di Jodoh, 3) penangkapan dan kelong rakyat dengan jenis komoditas ikan di Teluk Jodoh dan Teluk Tering serta 4) pengumpulan dan pengangkutan

dengan jenis komoditas ikan hias dan ikan segar di daerah Nagoya dan Tanjung Uma (Anonymous, 2001).

Sub sektor perikanan merupakan *leading* sektor dalam kegiatan pembangunan agribisnis di Kawasan Industri Batam. Pada tahun 1996 investasi terbesar yang ditanamkan dalam bidang sub sektor perikanan adalah usaha budidaya ikan laut, rumput laut dan perikanan terpadu (80%), usaha budidaya udang (18%) dan usaha perikanan lainnya (2%) (Anonymous, 2000)

Namun demikian, ternyata terdapat penurunan investasi yang tajam dari tahun ke tahun. Investasi yang ditanamkan pada tahun 1995-1996 hanya sebesar Rp. 32,17 milyar jauh lebih kecil dibanding dengan tahun 1992-1994 yang telah mencapai nilai investasi sebesar Rp. 61,33 milyar (Anonymous, 2000). Menurunnya investasi yang ditanamkan pada sub sektor perikanan ini disebabkan karena banyaknya kendala yang dihadapi dalam usaha budidaya laut seperti persediaan benih ikan dan pakan. Akibatnya, sebagian usaha, termasuk sejumlah besar keramba jaring apung tidak beroperasi lagi.

Walaupun banyak kendala yang dihadapi dalam budidaya laut namun banyak Rumah Tangga Perikanan (RTP) tangkap yang mengalihkan usahanya ke budidaya ikan kerapu. Kondisi tersebut dapat dipahami mengingat harganya yang cukup mahal dan permintaan pasar masih sangat terbuka terutama dari Hongkong dan Singapura. Selain itu pantai-pantai yang ada di Kepulauan Riau pada umumnya dekat dengan jalur pelayaran internasional, sehingga banyak kapal-kapal Hongkong yang langsung datang ke lokasi budidaya untuk mengadakan transaksi pembelian.

Terdapat tiga wilayah perairan dengan potensi budidaya laut yang besar di Kota Batam, yaitu perairan Batam, Rempang dan Galang yang lebih dikenal dengan istilah Bareleng. Potensi sumberdaya perikanan budidaya laut di perairan Bareleng diperkirakan seluas 9.584,07 ha, yang tersebar pada 10 wilayah. Potensi terbesar terdapat di perairan Siantung dan sekitarnya sebesar 2.236 ha; Setoko sebesar 2.163,93 ha; Sembur sebesar 1.876,95 ha; Subang Mas 1.238 ha; Pulau Nguan 352,63 ha; Pulau Abang 345,07 ha; Pulau Ngenang 287,68 ha dan wilayah Kalo 144,67 ha. Dari 10 lokasi budidaya laut tersebut, tiga lokasi memungkinkan untuk dikembangkan budidaya ikan dan rumput laut, lima lokasi untuk budidaya ikan dan satu lokasi untuk budidaya rumput laut (Anonymous, 2001)

Usaha budidaya laut yang berkembang di daerah ini berupa budidaya ikan dalam keramba tancap, keramba jaring apung dan budidaya rumput laut. Jenis ikan yang diperlihara pada umumnya berasal dari hasil tangkapan nelayan di sekitar wilayah Bareleng, seperti

ikan kerapu, kakap, galam, timun, lebam dan beberapa jenis ikan karang lainnya. Sarana budidaya adalah keramba jaring tancap mempunyai konstruksi dasar terbuat dari kayu. Untuk jaring terbuat dari nilon *multifilament* dengan ukuran mata 1,5 inchi. Bagian atas keramba dilengkapi dengan rumah yang berfungsi sebagai rumah jaga. Ukuran keramba pada setiap lokasi bervariasi, umumnya setiap petak keramba mempunyai ukuran sekitar 3x3 m<sup>2</sup> dengan kedalaman keramba 2,5-3,5 m.

Sebagian masyarakat juga memelihara ikan kerapu secara komersial yang dicirikan dengan penggunaan benih berukuran 10 cm dengan kepadatan 15-20 ekor/m<sup>3</sup> yang diperoleh dari luar daerah seperti Gondol, Lampung dan Situbondo. Selama pemeliharaan dilakukan pemilahan (*grading*) dan pencucian jaring dengan periode sebulan sekali, pakan diberikan berupa ikan rucah segar sebanyak 10% dari rata-rata bobot total per hari dengan waktu

pemberian pagi dan sore hari. Pada saat ikan mencapai bobot tubuh 200 gram/ekor, pakan diberikan sebanyak 5% per hari dengan cara bertahap sedikit demi sedikit. Panen dilakukan setelah ikan mencapai ukuran 400 gr atau lebih tergantung dari ukuran yang dikehendaki.

Berdasarkan hasil analisa usaha pembesaran kerapu bebek diketahui dapat memberikan keuntungan sebesar Rp. 78.069.000,- per tahun dengan nilai RC Ratio = 2,59 sedangkan pembesaran polikultur ikan kerapu bebek dan kerapu macan dapat memberikan keuntungan Rp. 50.457.000,- dengan nilai RC Ratio = 2,21 (Tabel 1 dan Tabel 2). Hal ini menunjukkan bahwa usaha budidaya laut di Bareleng belum berkembang sesuai dengan potensi yang ada dan diduga berhubungan rendahnya pemanfaatan potensi sumberdaya perikanan di perairan Bareleng, yang disebabkan: (a) informasi yang kurang tepat tentang lokasi potensial untuk budidaya laut; (b) belum adanya pembagian wilayah (*zonasi*) yang jelas antara

Tabel 1. Analisa usaha budidaya pembesaran monokultur ikan kerapu bebek di keramba jaring apung  
Table 1. Analysis of humpback grouper monoculture system grow out in floating net cages

Uraian/Item	Nilai/Value (Rp.)
<b>Investasi/Investment :</b>	
- Keramba Jaring Apung/ <i>Floating Net Cages</i>	12.000.000
- Alat-alat perikanan/ <i>Fisheries Equipment</i>	7.500.000
<b>Biaya Tetap/Fixed cost :</b>	
- Penyusutan Keramba Jaring Apung/ <i>Depreciation of Floating Cages Net</i>	4.000.000
- Penyusutan Alat Perikanan/ <i>Depreciation of Fisheries Equipment</i>	1.500.000
<b>Biaya Tidak Tetap/Variable Cost :</b>	
- Benih Ikan Kerapu bebek/ <i>Humpback Grouper Seed</i> (2.550 ekor x Rp. 8.000,-)	20.400.000
- Pakan/ <i>Feed</i> (3000 kg x 10 bln x Rp. 1.700,-)	16.000.000
- Tenaga Kerja/ <i>Labours</i> (2 orang x 12 bln x Rp. 300.000,-)	7.200.000
<b>Biaya Total/Total Cost :</b>	49.100.000
<b>Penerimaan/Revenue</b> (385,36 kg ikan x Rp 330.000,-/kg)	127.169.000
<b>Keuntungan/Profit</b>	78.069.000
<b>RC Ratio</b>	<b>2,59</b>

Tabel 2. Analisa usaha budidaya pembesaran polikultur ikan kerapu bebek dan macan di keramba jaring apung  
 Table 2. Analysis of humpback and tiger grouper polyculture grow out in floating net cages

Uraian/Description	Nilai/Value (Rp.)
Investasi/Investment:	
- Keramba Jaring Apung/Floating Net Cages	12.000.000
- Alat-alat perikanan/Fisheries Equipment	7.500.000
Biaya Tetap/Fixed cost:	
- Penyusutan Keramba Jaring Apung/Depreciation of Floating Net Cages	4.000.000
- Penyusutan Alat Perikanan/Depreciation of Fisheries Equipment	1.500.000
Biaya Tidak Tetap/Variable Cost:	
- Benih Ikan Kerapu bebek/Humpback Grouper Seed	10.200.000
- Benih Ikan Kerapu macan/Humpback Tiger Seed	4.800.000
- Pakan/Feed	14.000.000
- Tenaga Kerja/Labours	7.200.000
Biaya Total/Total Cost:	41.700.000
Penerimaan/Revenue	92.157.000
- Kerapu Bebek/Humpback Grouper Seed Rp. 70.317.000,-	
- Kerapu Macan/Humpback Tiger Seed Rp. 21.840.000,-	
Keuntungan/Profit	50.457.000
<b>RC Ratio</b>	<b>2,21</b>

kepentingan perikanan dan industri; (c) sulitnya mendapatkan benih yang tepat (waktu, jumlah dan mutu); (d) ketersediaan pakan yang tepat (waktu, jumlah dan mutu); (e) adopsi teknologi budidaya masih kurang.

Dari 46 jenis kerapu (*grouper*) yang tergolong dalam 7 *genus* dan hidup tersebar di laut dengan tipe habitat beragam, hanya 6 jenis yang hingga saat ini di pandang memiliki nilai ekonomis penting (Anonimos, 2001). Keenam jenis kerapu tersebut selain di konsumsi oleh masyarakat juga di ekspor ke beberapa negara seperti Singapura, Hongkong, Taiwan dan China. Jenis ikan kerapu tersebut adalah: (a) Kerapu Bebek (*Cromileptis altivelis*), (b) Kerapu Sunu

(*Plectropomus sp*), (c) Kerapu Lumpur (*Epinephelus malabaricus*), (d) Kerapu Macan (*Epinephelus fusco guttatus*), dan (e) Napoleon (*Chelinius undulatus*).

#### Keragaan Teknologi Budidaya Kerapu di Batam

Budidaya kerapu di Batam meliputi pemeliharaan ikan kerapu dari tahap pendederan sampai dengan pembesaran; melalui penerapan teknologi budidaya guna meningkatkan sintasan (kelulusan hidup) pada tahap pemeliharaan (pendederan, penggelondongan dan pembesaran). Mengingat kualitas air di wilayah Batam dan sekitarnya sangat berfluktuasi maka kegiatan budidaya yang dominan berkembang

terbatas pada pembesaran ikan kerapu di keramba jaring apung (KJA).

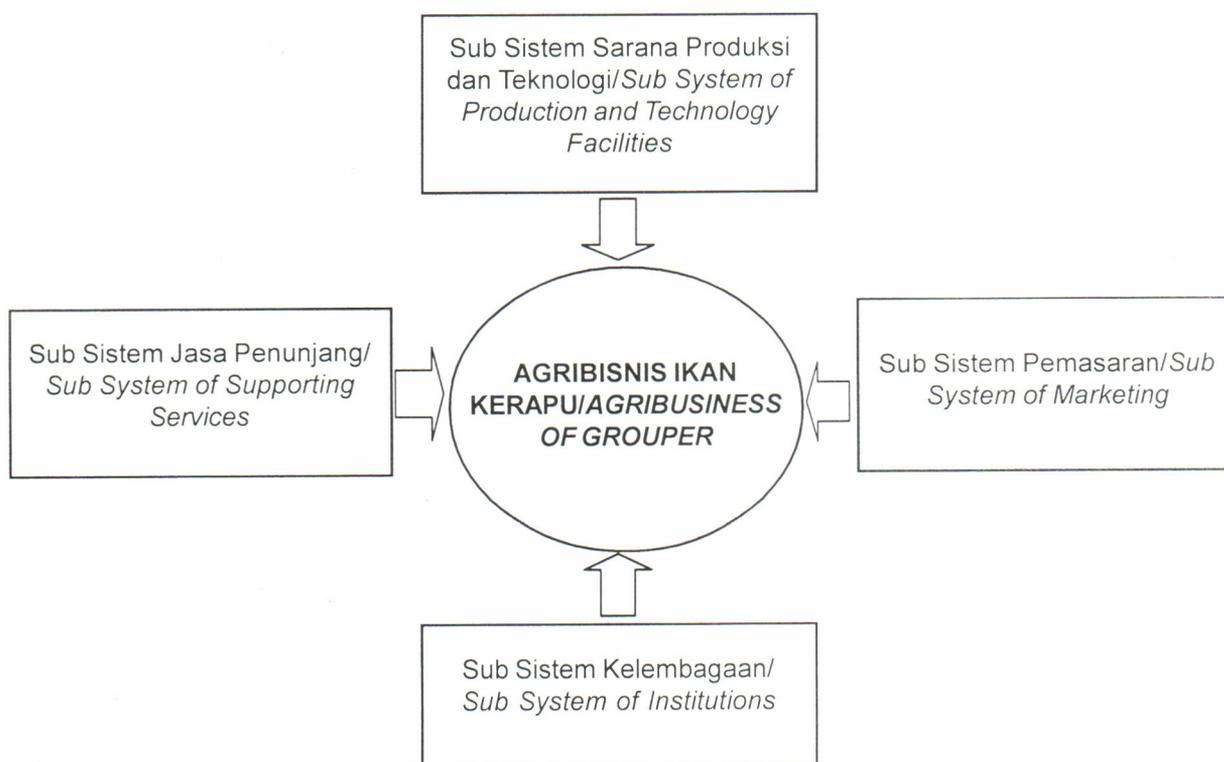
Umumnya budidaya ikan kerapu di Batam menggunakan keramba jaring apung (KJA) dengan ukuran yang bervariasi mulai ukuran 3x3 m<sup>2</sup> sampai 8x8 m<sup>2</sup>, dengan bahan bambu atau kayu (rakit), kurungan keramba, pelampung dan pemberat. Bagian-bagian ini saling memperkuat satu dengan lainnya.

### Distribusi dan Pemasaran

Pemasaran merupakan faktor yang penting dalam suatu bisnis perikanan. Pemasaran kerapu berorientasi ke pasar internasional seperti Singapura,

terhadap distribusi pemasaran ikan kerapu di Batam, karena hanya pedagang tersebut yang menguasai distribusi dan pemasaran kerapu.

Distribusi ikan kerapu di Batam dan sekitarnya sampai ke konsumen mempunyai dua rantai pemasaran *Pertama*, penjualan langsung dari petani budidaya langsung ke eksportir. Eksportir mendatangi langsung petani budidaya di KJA untuk mengambil ikan yang akan dipasarkan di luar negeri seperti Singapura dan Hongkong dengan frekwensi sebulan sekali. Biasanya eksportir telah menyiapkan kapal pengangkut ikan kerapu hidup yang bersandar di pelabuhan Kijang (Kepulauan Riau). Hasil ikan yang



Gambar 1. Sub sistem yang menunjang agribisnis kerapu  
 Figure 1. Various sub systems supporting to grouper agribusiness

Hongkong, Taiwan dan China terutama untuk kerapu hidup, dan hanya sebagian kecil saja yang dipasarkan untuk memenuhi permintaan domestik khususnya kerapu mati dan kerapu hidup untuk memenuhi permintaan restoran di Batam.

Berdasarkan pengamatan di lapangan pemasaran ikan kerapu di Batam dan sekitarnya dikuasai beberapa pedagang saja. Bentuk pasarnya menunjukkan bahwa 90% pasar ikan kerapu dikuasai 4 pedagang yang berarti bahwa struktur pasar mengarah pada bentuk oligopoli. Hal ini juga akan berpengaruh

diambil di KJA dibawa ke pelabuhan Kijang untuk dipasarkan di Hongkong. *Kedua*, pembudidaya ikan langsung ke pedagang pengumpul kemudian ke eksportir. Volume pendistribusian melalui rantai pertama hanya 40% dan sedangkan untuk rantai kedua mencapai 60%.

Kebutuhan untuk pasar ekspor mencapai 70% dari total produksi, sisanya (30%) untuk memenuhi kebutuhan pasar lokal dengan jumlah 100-200 kg per hari, sedangkan untuk memenuhi pasar ekspor 1.500 kg per bulan. Proses distribusi ikan kerapu dilakukan

setiap hari khususnya untuk ikan kerapu ukuran konsumsi bobot 500–800 gr/ekor, begitu pula untuk ikan yang diekspor ke Singapura atau Hongkong.

### **Analisis Deskriptif Formulasi Model Bisnis Ikan Kerapu Dengan Pendekatan Sistem Agribisnis**

Salah satu strategi pembangunan wilayah yang potensial mengintegrasikan antar sektor dan antar wilayah adalah pengembangan agribisnis. Pengembangan agribisnis bukan sekedar pengembangan bisnis komoditas pertanian yang kita kenal selama ini. Lebih dari itu, pendekatan agribisnis merupakan paradigma baru pembangunan ekonomi (wilayah, nasional) yang berbasis pertanian, yang didalamnya termasuk perikanan (Saragih, 2001a). Pengertian agribisnis berbasis perikanan yang dimaksud adalah agribisnis sebagai suatu sistem. Dengan demikian, paradigma baru pembangunan ekonomi yang berbasis perikanan adalah membangun keseluruhan sub sistem agribisnis tersebut secara simultan dan terintegrasi vertikal mulai dari hulu ke hilir (Saragih, 2001 b).

Pendekatan sistem agribisnis kerapu di Batam dipandang sebagai sistem agribisnis secara lengkap yang mencakup sub sistem: (a) Sarana Produksi dan Teknologi; (b) Jasa Penunjang (c) Pemasaran; (d) Kelembagaan (Saragih, 2001c).

#### **Sub Sistem Sarana Produksi dan Teknologi Budidaya**

Langkah utama untuk mempersiapkan Batam, Riau sebagai sentra bisnis kerapu adalah menentukan wilayah yang tepat baik ditinjau dari segi potensial maupun aktual. Pada umumnya daerah wilayah perairan Riau yang meliputi Batam, Kepulauan Riau, Natuna dan Kepulauan Karimun merupakan wilayah yang potensial untuk dikembangkan budidaya ikan kerapu, disamping itu pula daerah tersebut sebagai pusat produksi benih ikan kerapu yang cukup besar khususnya dari alam. Kebutuhan benih pada budidaya kerapu di Batam dan sekitarnya kebanyakan diperoleh dari alam hanya sebagian kecil yang menggunakan benih berasal dari *hatchery*. Diperkirakan produksi benih yang dihasilkan untuk budidaya ikan kerapu di KJA 70% berasal dari alam dan 30% berasal dari *hatchery* di luar Riau seperti Gondol, Situbondo dan Lampung.

Saat ini para petani KJA mempunyai keyakinan bahwa benih yang berasal dari alam mempunyai daya tahan yang lebih kuat dari pada benih *hatchery*. Selain itu stok benih *hatchery* dilokasi budidaya terbatas keberadaannya. Dengan demikian benih kerapu merupakan faktor pembatas utama dalam budidaya.

Untuk menjadikan budidaya kerapu sebagai agribisnis perlu disediakan benih yang tepat (ukuran, jumlah, mutu, dan waktu). Kondisi ini tidak akan dapat dipenuhi jika hanya mengandalkan benih alam saja, bilamana tidak didukung dari *hatchery*. Untuk mendirikan/membangun *hatchery* di Batam dan sekitarnya pada saat ini masih belum dimungkinkan karena faktor keterbatasan dalam segala hal baik dari SDM, fasilitas dan teknologi. Namun demikian keinginan untuk menjadikan Batam dan sekitarnya sebagai sentra bisnis kerapu secara nyata harus dirintis mulai sekarang dengan cara bertahap, dengan cara saling tukar informasi atau studi banding antara petani KJA dengan pembudidaya kerapu. Sesungguhnya di Batam sudah ada Loka Budidaya Laut yang berlokasi di Pulau Setoko (Jembatan 4). Namun sampai saat ini masih belum mampu untuk memproduksi benih kerapu secara massal sehingga petani tetap membutuhkan benih dari alam. Selain benih, pakan merupakan faktor kedua yang sangat berpengaruh terhadap budidaya kerapu karena hampir 60% dari total biaya diperlukan untuk pengadaan pakan. Sehubungan dengan hal tersebut ketersediaan pakan secara tepat (waktu, jumlah dan mutu) mutlak diperlukan dalam budidaya.

Untuk mengatasi hal tersebut diatas perlunya penyediaan benih secara lokal dengan mengoptimalkan Loka Budidaya Laut Batam sehingga persediaan kebutuhan benih tidak disuplai dari luar daerah.

Saat ini pakan untuk kerapu diberikan berupa ikan rucah segar. Permasalahan yang sering muncul dalam penyediaan pakan ini adalah jumlah, mutu dan waktu. Pemberian pakan yang kurang tepat, bilamana pakan tersebut dibutuhkan, biasanya kurang dalam jumlahnya bahkan tidak ada. Untuk mengatasi hal ini perlu dilakukan kerjasama petani KJA dengan nelayan dan juga perlu dibangun gudang penampungan pakan (*freezer*). Produksi ikan kerapu yang ada merupakan sistem produksi KJA terpusat di seluruh Riau (Batam, Kepulauan Riau, Kepulauan Karimun dan Natuna) dengan teknologi yang diterapkan masih bersifat tradisional.

#### **Sub Sistem Jasa Penunjang**

Dalam sub sistem jasa penunjang yang termasuk kedalamnya adalah kredit (perbankan), transportasi dan perdagangan, pendidikan dan riset. Dalam kaitannya dengan pengembangan bisnis kerapu yang ada di Batam dan sekitarnya bahwa sampai saat ini kredit perikanan yang diberikan oleh perbankan nasional ataupun daerah belum ada. Usaha perikanan dalam hal budidaya ikan kerapu, usaha pembenihan dan pembesaran berjalan karena adanya permintaan

pasar yang cukup tinggi di pasar internasional khususnya untuk ikan kerapu hidup.

Menurut Dinau (2003), tidak adanya kredit untuk bidang perikanan yang diberikan bank-bank nasional maupun daerah disebabkan beberapa hal antara lain (a), industri perikanan masih dianggap sebagai industri yang penuh resiko, (b), pemasaran yang tidak terjamin, (c) sulit monitoring, (d), pemasaran luar negeri sering terkendala. Untuk mengatasi hal tersebut seyogyanya ada Bank khusus yang membiayai usaha perikanan dengan membuat jaringan di sentra-sentra produksi perikanan, membentuk skim-skim khusus perikanan, mempromosikan usaha perikanan serta harus ada perlindungan khusus terhadap usaha perikanan agar investor merasa aman.

Jasa transportasi dan perdagangan ikan kerapu dilakukan dengan transportasi laut. Pengusaha di Hongkong telah melakukan hubungan dengan pengusaha budidaya ikan kerapu baik yang berada di Batam, Kepulauan Riau, Kepulauan Karimun dan Natuna dengan mengirimkan kapal penampung yang bersandar di pelabuhan Kijang (Tanjung Pinang) yang bersandar setiap bulan. Dengan menggunakan kapal

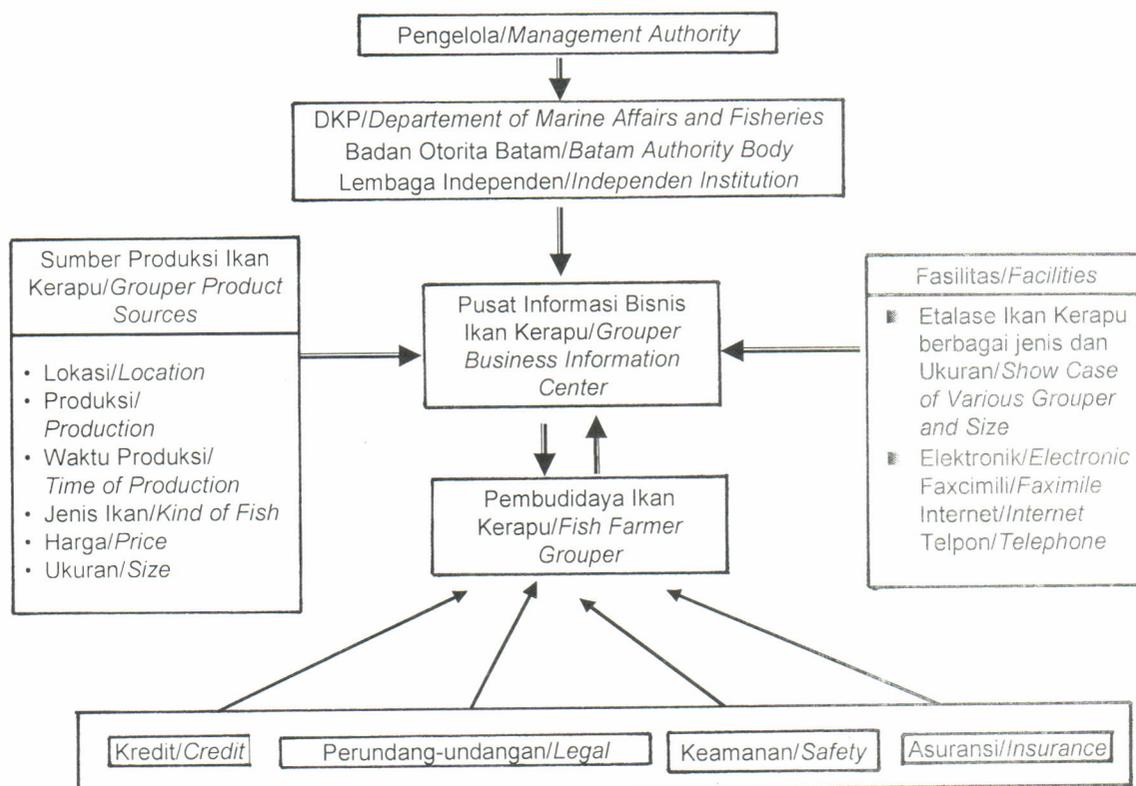
kecil mendarangi KJA pembudidaya untuk mengambil ikan yang telah disiapkan oleh pembudidaya sesuai dengan ukuran pasar internasional (Hongkong).

Peranan riset; dalam hal ini institusi, pada pengembangan agribisnis ikan kerapu hanya terbatas pada fasilitas hatchery untuk penyediaan penawaran (*supply*) benih yang sampai saat ini masih rendah sekitar 30% riset yang dapat menyediakan berita tepat waktu dan terjaga kuantitas serta kualitas sangat diperlukan.

### Sub Sistem Pemasaran

Pemasaran ikan kerapu hidup di Batam dan sekitarnya menunjukkan bahwa sebagian besar hasil budidaya dipasarkan ke pasar internasional baik yang ada di Singapura dan Hongkong, dengan pengiriman ikan kerapu hidup menggunakan transportasi laut.

Alur distribusi pasar internasional dari pusat produksi kerapu hidup di Batam sekitarnya seperti Natuna, Kepulauan Riau, Kepulauan Karimun dan Batam langsung ke Hongkong dan Singapura. Sedangkan untuk pasar domestik terpusat di Batam



Gambar 2. Model pusat informasi bisnis ikan kerapu di Batam  
 Figure 2. Model of grouper business information center in Batam

artinya ikan kerapu yang terdapat di Karimun, Kepulauan Riau dipasarkan dalam bentuk mati, namun ada pula yang dipasarkan dalam keadaan hidup tapi jumlahnya tidak terlalu besar.

Pembentukan harga yang terjadi antara pembudidaya ikan dengan ekportir ditentukan oleh ekportir, sehingga pembudidaya tidak mempunyai kekuatan tawar. Hal ini terjadi karena eksportir yang ada di Hongkong maupun Singapura telah terjalin hubungan bisnis dengan pembudidaya yang terdapat di Batam, Karimun, Kepulauan Riau dan Natuna. Sehingga pembentukan harga yang terjadi mengarah pada oligopsoni. Meskipun struktur pasar ikan kerapu telah membentuk pasar oligopsoni, namun ada keuntungan yang dapat diterima oleh pembudidaya yaitu eksportir telah menyediakan sarana distribusi dan penampungan. Kondisi tersebut merupakan keuntungan yang didapat oleh pembudidaya dengan adanya sistem pemasaran tersebut.

Hingga saat ini pemerintah masih belum membangun sarana penampungan dan membeli ikan kerapu yang dihasilkan petani budidaya. Sehingga sulit bagi pemerintah daerah untuk memungut pajak dan retribusi dari hasil budidaya ikan kerapu untuk meningkatkan Pendapatan Asli Daerah (PAD).

Dari sistem pemasaran bisnis kerapu tersebut diatas terdapat beberapa masalah diantaranya: jalur tataniaga terbatas, informasi pasar yang terbatas, konsumen yang terbatas dan informasi jumlah permintaan yang tidak jelas. Masalah tersebut memerlukan solusi sebagai upaya meningkatkan kinerja sistem pemasaran bisnis kerapu. Menurut Subiyanto *et al.*, 2001, solusi dimaksud adalah (a) kebijakan tataniaga yang efektif dan efisien, (b) pembentukan sistim informasi pasar, (c) ekspansi pasar berdasarkan pengusahaan sifat ekonomi produk dan perilaku konsumen, (d) penyusunan peta keseimbangan pasar (potensi permintaan dan penawaran) serta sistim distribusi informasi.

### **Sub Sistem Kelembagaan**

Kelembagaan yang dimaksudkan adalah kelembagaan dalam arti organisasi dan kelembagaan dalam arti aturan main. Kelembagaan dalam arti organisasi di Batam terdapat dua kelembagaan yaitu Badan Otorita Batam dan Dinas Perikanan Kota Batam, dimana dalam melaksanakan tugasnya terjadi tumpang tindih antara keduanya. Sebelum terbentuknya otonomi daerah dengan terbentuknya Pemerintah Kotamadya Batam, dalam hal pengaturan dan pengelolaan perikanan Badan Otorita Batam masih sangat berperan dalam hal pemberian izin yang menyangkut perikanan baik dalam hal perizinan penangkapan, usaha budidaya maupun ekspor.

Namun sejak dibentuknya Pemerintah Kotamadya Batam sekitar tahun 2000 sampai saat ini, terjadi kekosongan, hal ini disebabkan karena tidak ada kejelasan dalam hal aturan main antara Badan Otorita Batam dengan Dinas Perikanan Kota Batam. Hal ini terbukti dengan adanya pengembangan lahan budidaya laut, semua hal yang menyangkut perizinan maupun dasar untuk pemungutan retribusi semua ditangani Badan Otorita Batam. Sedangkan Dinas Perikanan Kota Batam tidak mempunyai wewenang terhadap hal tersebut, hal ini disebabkan pada saat penyerahan kewenangan dari Badan Otorita Batam ke Pemerintah Kota Batam perihal perikanan tidak termasuk.

Untuk menghindari terjadinya tumpang tindih tersebut sebaiknya semua hal yang menyangkut perikanan yang selama ini masih ditangani oleh Badan Otorita Batam diserahkan kepada Pemerintah Kota Batam (dalam hal ini) Dinas Perikanan Kota Batam. Kelembagaan lainnya yang tidak kalah pentingnya dalam kaitannya dengan pengembangan budidaya ikan kerapu adalah tidak adanya peraturan perundangan yang mengatur khususnya pengaturan tata ruang. Dengan adanya aturan tentang tata ruang merupakan kunci utama untuk menanamkan investasi. Untuk itu perlunya aturan tentang hal tersebut secara legal sangat dibutuhkan.

### **Formulasi Model Pusat Informasi Bisnis Ikan Kerapu**

Berdasarkan dari pembahasan sub sistem agribisnis yang terjadi maka diusulkan rancang bangun model pusat bisnis ikan kerapu adalah model pusat informasi bisnis ikan kerapu. Pusat ini menyediakan data sumber produksi ikan kerapu untuk seluruh Batam dan sekitarnya yang meliputi lokasi, besarnya produksi, waktu produksi, jenis ikan, harga dan ukuran.

Pusat Informasi Bisnis tersebut berfungsi sebagai sumber informasi dan sekaligus sebagai tempat transaksi jual beli ikan kerapu di Batam dan sekitarnya. Artinya pasar bisnis ikan kerapu terpusat di lembaga tersebut sehingga lembaga ini mendapat keuntungan dengan besaran yang wajar sesuai dengan fungsinya.

Pengelolaan pusat informasi bisnis ikan kerapu sebaiknya dilakukan oleh lembaga independen. Hal ini didasarkan pertimbangan bahwa Pusat Informasi Bisnis tersebut harus bersifat netral dan menguntungkan semua pihak terkait. Sebagai pelopor bisa dilakukan oleh Departemen Kelautan dan Perikanan atau Badan Otorita Batam yang nantinya diserahkan kepada lembaga swasta independen.

Pusat Informasi Bisnis Ikan Kerapu di Batam didukung pula dengan pusat penampungan ikan kerapu yang terdapat di pusat produksi. Pengendalian transaksi antara pembudidaya dengan pembeli dari luar negeri (*buyer*) baik harga, transportasi, ukuran dan jenis dilakukan di Pusat Informasi Bisnis di Batam sedangkan ketersediaan volume tetap dilakukan di masing-masing pusat produksi. Apabila pembeli (*buyer*) telah setuju dengan yang ditawarkan maka lembaga pusat informasi bisnis akan melakukan kontak dengan tempat penampungan ikan yang terdapat di tempat pelelangan ikan untuk mengirimkan dan menyediakan ikan kerapu sesuai dengan ukuran serta jenis yang dibutuhkan.

### KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pendekatan analisis sistem agribisnis ikan kerapu di Batam, Riau dapat dijadikan model Pusat Informasi Bisnis ikan kerapu yang dalam pelaksanaannya senantiasa memperhatikan keterkaitan dan keterpaduan struktur dan fungsi dari masing-masing sub sistem dalam suatu kerangka sistem bisnis secara menyeluruh. Dalam penerapannya, pada taraf awal lembaga pusat informasi bisnis ikan kerapu tersebut dapat dikelola oleh Departemen Kelautan dan Perikanan atau Badan Otorita Batam yang akhirnya nanti diserahkan kepada lembaga independen.

Untuk dapat lebih mengefektifkan penerapan konsep model pusat informasi bisnis ikan kerapu tersebut perlu dilakukan riset yang lebih mendalam terutama berkaitan dengan validitas dan reliabilitas serta sensitivitas dari konsep model tersebut di tingkat lapang dengan melibatkan pihak-pihak yang terkait.

### DAFTAR PUSTAKA

- Anonymous. 2000. *Studi Pengembangan Sumberdaya Perikanan*, Kerjasama Faperikan UNRI dengan Otorita Pengembangan Daerah Industri Pulau Batam, Faperikan dan Kelautan UNRI, Pekanbaru. 275 pp.
- \_\_\_\_\_. 2001. Pembudidayaan dan manajemen kesehatan ikan kerapu. *Aquaculture SEAFDEC for Asia Pasific Economic Cooperation*, 95 pp.
- Dinau, A, 2003. Aspek pembiayaan bisnis usaha budidaya perikanan. Makalah disampaikan dalam *Seminar Nasional Prospek Bisnis Perikanan dan Kelautan di Era Perdagangan Bebas*, Bengkulu, 15-16 Januari 2003. 5 pp. Tidak diterbitkan.
- Saragih B. 2001a. *Suara dari Bogor Membangun Sistem Agribisnis*, Yayasan USESE bekerja sama dengan SUCOFINDO, Bogor. 206 pp.
- \_\_\_\_\_. 2001b. *Paradigma Baru Pembangunan Berbasis Agribisnis*. Yayasan Mulia Persada Indonesia dan Surveyer Indonesia. Bogor. 240 pp.
- \_\_\_\_\_. 2001c. *Agribisnis Berbasis Peternakan*, Kumpulan Pemikiran, Loji Grafika Griya Sarana. 180 pp.
- Subiyanto, Adisuko I., Anwar S., Yustiningsih N., Prayitno S. dan Sumardika P. 2001. Pengkajian dan pengembangan usaha budidaya ikan kerapu Nasional. Kelompok kerja tekno ekonomi, pemasaran dan pengembangan usaha. *Prosiding Lokakarya Pengembangan Agribisnis Kerapu. Badan Pengkajian dan Penerapan Teknologi*. p. 61-70.
- Sunaryanto, Sulisty, Iding C., Ujiharno. 2001. Pengembangan teknologi budidaya kerapu : Permasalahan dan Kebijakan. *Prosiding Lokakarya Nasional Pengembangan Agribisnis Kerapu. BPPT*. Jakarta p : 1-6.

