

## STRATEGI PENGEMBANGAN POLA KEMITRAAN ANTARA PENGUSAHA PERIKANAN DENGAN NELAYAN TRADISIONAL YANG BERMITRA DI PESISIR PANTAI NAMOSAIN, PANTAI PASIR PANJANG, DAN PANTAI OESAPA KUPANG

**S. Marjaya, Crish Namah, dan Krisna Setiawan**

Jurusan Manajemen Pertanian Lahan Kering Politeknik Pertanian Negeri Kupang  
Jl. Adisucipto Penfui, P. O. Box. 1152, Kupang 85011

### ABSTRACT

**Strategy for Developing Pattern of Partner between Fishery Entrepreneur and Traditional Fisherman Having Partner in Namosain, Pasir Panjang, and Oesapa.** This research was to identify internal and external factors in the form of weakness and strength, threat and opportunity experienced by fishery entrepreneurs with traditional fishermen in the effort of developing partner pattern, and to formulate strategy in the effort of developing partner pattern among fishery entrepreneurs and traditional fishermen in partner. The research used analysis of Strength Weakness Opportunity Treat to find out internal factors in the form of strength, weakness, and external factors in the form of threat and opportunity to fishery entrepreneurs and traditional fishermen, and to determine alternative strategy used matrix of SWOT. The result showed that internal strategy factors representing weakness and strength in development of partner pattern. Those were education level of responders pertained were still lower (52% SMU); the skill and knowledge in the field of fishery was including low category with cumulative score performance 70,00; the capital employed was still very less with mean of Rp. 3-6 million in 3-7 days; and the ability read good enough opportunity. While, external strategy factor in developing of partner pattern representing threat and opportunity cover; very big oceanic potency, production, price, and high request, availability of local market and adequate exporting, and also governmental guarantee and support. These can be concluded by some strategy alternative development of partner pattern, for example, increasing skill and knowledge require by training and education, government require to assist all traditional fisherman by adding capital employed 3) governmental require to arrange partner pattern model and mechanism and also guarantee its execution with orders going into effect to be both party which is have partner to do not each other harming.

**Keywords:** fishery entrepreneur, traditional fisherman, partner.

### PENDAHULUAN

Pembangunan agribisnis di sektor perikanan mempunyai peranan yang cukup penting terutama dikaitkan dengan peningkatan perekonomian nasional, melalui perbaikan dan peningkatan kualitas maupun kuantitas hasil perikanan yang diharapkan dapat mangangkat harkat dan martabat serta pendapatan petani/nelayan, meningkatkan ekpor, menyediakan bahan baku industri, memperluas kesempatan kerja serta meningkatkan kecukupan akan gizi masyarakat.

Permintaan terhadap hasil perikanan terus meningkat secara linier seiring dengan pertambahan jumlah penduduk dan kesadaran masyarakat terhadap kebutuhan protein hewani, karena pemenuhan kebutuhan hewani yang berasal dari ikan sebagai alternatif sumber protein hewani dapat dijangkau

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
1. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritis, atau tinjauan suatu masalah  
a. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Unit P2 M.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Unit P2 M.  
2. Dilarang menggumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin unit P2 M.





- oleh berbagai lapisan masyarakat baik berpenghasilan tinggi, menengah maupun pendapatan rendah karena harganya lebih relatif murah dibandingkan dengan protein hewani lainnya.

Menurut data Statistik Kota Kupang 2004 bahwa produksi hasil perikanan di kota Kupang tahun 2003 sebesar 28.863 ton, sedangkan pada tahun 2004 menurun menjadi 24.724,3 ton. Produksi ikan yang mengalami kenaikan adalah ikan tembang naik 266,72%, ikan kembung naik 61,605%, ikan tongkol naik 44,86%, ikan tuna 92,86%. Sedangkan produksi ikan kakap turun 45,98%, kerapu turun 92,71%, tenggiri turun 88,90 %, dan ikan terbang turun sebesar 93,67 %.

Untuk memenuhi kebutuhan terhadap permintaan akan hasil perikanan di Propinsi Nusa Tenggara Timur, maka pengusaha perikanan atau nelayan perlu membangun kerjasama pola kemitraan antara pengusaha perikanan atau industri hasil perikanan dengan nelayan tradisional saling menguntungkan. Penerapan pola kemitraan dimaksudkan untuk mempererat hubungan antara pengusaha bisnis di bidang perikanan dengan nelayan tradisional, menciptakan nilai tambah, meningkatkan produktivitas, dan menambah efisiensi bagi kedua belah pihak serta menciptakan dan meningkatkan alih pengetahuan.

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah: 1) untuk mengidentifikasi faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh pengusaha perikanan dalam upaya mengembangkan pola kemitraan dengan nelayan tradisional di pesisir Pantai Namosain, Pantai Pasir Panjang dan Pantai Oesapa Kupang, 2) mengidentifikasi faktor ekternal berupa peluang dan ancaman yang dimiliki oleh pengusaha perikanan dalam upaya mengembangkan pola kemitraan dengan nelayan tradisional di pesisir Pantai Namosain, Pantai Pasir Panjang dan Pantai Oesapa Kupang, 3) merumuskan strategi yang akan dikembangkan oleh pengusaha perikanan dalam upaya mengembangkan pola kemitraan dengan nelayan tradisional di pesisir Pantai Namosain, Pantai Pasir Panjang dan Pantai Oesapa Kupang sehingga pola kemitraan dapat berjalan dengan efektif dan efisien.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini dilaksanakan di sepanjang pesisir Pantai Namosain, Pantai Pasir panjang dan Pantai Oesapa Kupang selama delapan bulan, yang dimulai dari bulan Maret sampai bulan Nopember 2007. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei, dengan penarikan sampel menggunakan metode *simpel random sampling* yaitu penarikan sampel secara sederhana dari dua kelompok responden yaitu kelopok pengusaha perikanan dan kelompok nelayan tradisional yang bermitra. Penentuan ukuran sampel pada penelitian ini mengacu pada rumus yang dibuat oleh Slovin (*dalam* Consuelo G, 1993) yaitu:

Keterangan:

N = Jumlah responden  
n = Jumlah populasi  
e = Taraf ketelitian

Pada penelitian ini taraf ketelitian ditetapkan 5% mengingat populasi relatif sedikit, sehingga responden untuk pengusaha perikanan berjumlah 32 orang dan nelayan kecil atau nelayan tradisional berjumlah 70 orang, sehingga jumlah sampel secara keseluruhan menjadi 102 orang.

Dalam penelitian ini variabel yang diamati antara lain: 1) variabel internal dan eksternal: kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, 2) jumlah anggota kelompok yang bermitra, 3) jumlah populasi pengusaha dan nelayan, 4) kapasitas perlatatan produksi yang dimiliki, 5) fasilitas dan daya tampung hasil produksi, 6) modal usaha, 7) strategi yang dilaksanakan pengusaha perikanan dan nelayan tradisional, 8) perjanjian kemitraan (MOU) antara pengusaha perikanan dengan nelayan tradisional, 9) perjanjian dan pelaksanaan perjanjian.

Metode yang digunakan dalam analisis data yaitu Analisis Stakeholders, dan analisis SWOT. Tahapan analisis stakeholders adalah sebagai berikut: 1) mengidentifikasi stakeholders yang terlibat, 2) menganalisa kepentingan dan dampak potensial dan implementasi program atau kebijakan terhadap kepentingan masing-masing stakeholders, 3) menilai tingkat pengaruh dan tingkat kepentingan (*influence* dan *importance*) masing-masing stakeholders. Berdasarkan identifikasi pelaku bisnis ini akan diperoleh daftar stakeholders beserta kepentingan, dampak kepentingan terhadap program, serta penilaian terhadap tingkat kepentingan (*importance*) dan pengaruh (*influence*) berdasarkan sekala tertentu. Selanjutnya data yang diperoleh dari stakeholders dianalisis lingkungan internal dan eksternalnya.

Sedangkan Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal untuk menentukan strategis yang tepat dalam pengembangan pola kemitraan. Faktor strategis internal terdiri atas elemen kekuatan dan kelemahan, sedangkan faktor strategis eksternal terdiri dari elemen peluang dan ancaman.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelabuhan perikanan pantai Kupang adalah perlabuhan perikanan tipe C di kawasan Timur Indonesia bagian selatan yang dibangun sejak tahun 1977/1978 yang berada di Kota Kupang Nusa Tenggara Timur. Pelabuhan perikanan pantai Kupang mempunyai posisi strategis karena dekat dengan sumberdaya perikanan di perairan samudera Indonesia bagian Timur sebab laut Sawu dan laut Timor diketahui mempunyai potensi sumberdaya perikanan laut sebesar 292.800 ton/tahun dan tingkat pemanfaatan belum efisien yaitu baru mencapai 30%.

### Karakteristik Responden

Dalam penelitian ini jumlah sampel pengusaha dipilih secara proporsional dimana pemilihan jumlah pengusaha untuk masing-masing wilayah pesisir didasarkan pada banyaknya jumlah nelayan yang bermitra. Adapun rincian jumlah pengusaha perikanan yang bermitra dengan nelayan tradisional dapat dilihat pada Tabel 1.

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
 Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
 1. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah  
 a. Pengutipan tidak merugikan keperluan yang wajar Unit P2 M.  
 b. Pengutipan tidak merugikan keperluan yang wajar Unit P2 M.  
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin unit P2 M.





Tabel 1. Distribusi Responden Pengusaha Perikanan dan Nelayan Tradisional yang Bermitra Tahun 2007

No	Lokasi Penelitian	Pengusaha Perikanan		Nelayan Tradisional	
		Jumlah	Persen (%)	Jumlah	Persen (%)
1	Pesisir Pantai Namosain	5	31,25	7	20,58
2	Pesisir Pantai Pasir Panjang	7	43,75	22	64,70
3	Pesisir Pantai Oesapa	4	25,00	5	14,70
	Jumlah	16	100,00	34	100,00

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengusaha perikanan yang menunjukkan persentase tertinggi adalah dari pantai Pasir Panjang yaitu 43,75%, pengusaha perikanan di pesisir pantai Oesapa yaitu 3,25%, sedangkan di pesisir pantai Namosain 25,00%. Besarnya persentase jumlah pengusaha di pesisir pantai Pasir Panjang disebabkan karena lokasi tempat bertambatnya perahu nelayan dekat dengan pasar Oeba dan pesisir pantai Oesapa karena dekat dengan kota Kupang, sedangkan di pesisir pantai Namosain pengusaha perikanan sangat sedikit yaitu 3,15% karena letaknya agak jauh dari pusat kota Kupang.

### Kategori Umur Responden

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kategori umur responden diklasifikasi berdasarkan kisaran umur antara 21-30 tahun, 31-40 tahun dan responden yang berusia > 41 tahun. Rincian selengkapnya disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Distribusi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin dan Umur Tahun 2006

No	Kelompok Responden	Jumlah Responden dan Persentase (%)			Jumlah (%)
		21-30 (tahun)	31-40 (tahun)	> 41 (tahun)	
1	Pengusaha Perikanan	1 (6,25)	9 (56,25)	6 (37,50)	16 (32,00)
2	Nelayan Tradisional	7 (20,59)	22 (64,70)	5 (14,70)	34 (68,00)
	Jumlah	8	31	11	50

Keterangan: 1) Angka luar kurung menunjukkan jumlah, 2) Angka dalam kurung menunjukkan persen

Tabel 2 memperlihatkan bahwa rata-rata umur pengusaha perikanan yang berumur 31-40 tahun menunjukkan prosentase tertinggi yaitu sebesar 56,25%, pengusaha perikanan yang berusia diatas 41 tahun dengan persentase sebesar 37,50%, sedangkan pada klas interval umur di atas 21-30 menunjukkan persentase terendah yaitu sebesar 6,25%. Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa umur responden untuk pengusaha perikanan berada pada kategori umur sangat produktif karena mereka dapat melakukan pekerjaan dengan baik.

Kategori umur responden untuk nelayan tradisional yang menunjukkan prosentase tertinggi yaitu sebesar 64,70% yaitu pada kisaran umur 31-40%, sedangkan nelayan tradisional 21-30 menunjukkan persentase 20,59%, dan pada kisaran umur 41 tahun menunjukkan persentase terendah yaitu sebesar 14,70%.

1. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
a. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah  
b. Pengutipan tidak mengikuti keperluan yang wajar Unit P2 M.  
Dilarang mengumumkan dan memperbarui sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin unit P2 M.

## Lama Bermitra

Data ini berfungsi untuk mengetahui sudah berapa lama hubungan kemitraan antara pengusaha perikanan dengan nelayan tradisional, sebab informasi ini penting untuk mengetahui dan mengukur keseriusan dalam berimtra. Rincian mengenai lamanya pengusaha perikanan menjalin kerja sama dengan nelayan tradisional dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Distribusi Lama Pengusaha Perikanan dengan Nelayan Tradisional yang Bermitra

No	kelompok Responden	Masa Bermitra ((tahun))				Percentase (%)			
		< 5	6 -10	11-15	> 15	< 5	6 -10	11-15	> 15
1	Pengusaha Perikanan	11	4	1	-	68,75	25,00	6,25	0,00
2	Nelayan Tradisional	19	11	3	1	55,88	32,35	8,82	2,94

Tabel 3 menunjukkan bahwa 24 orang (38,09%) pedagang pengumpul sudah berlangganan antara 6-10 tahun, 18 orang (28,57%) telah berlangganan 11-15 tahun bahkan 6 orang (9,52%) lebih dari 15 tahun. Sedangkan pedagang eceran, 46 orang (38,65%) masa berlangganan kurang dari lima tahun, 37 orang (31,09%) antara 6-10 tahun, bahkan 9 orang (7,56 %) pedagang pengepul menjadi pelanggan lebih dari 15 tahun. Dari uraian di atas menunjukkan bahwa pelanggan yang membeli ikan di pasar Pelelangan Ikan Tenau Kupang cukup loyal terhadap layanan yang diberikan pelaku pemasaran. Hal tersebut dapat dibuktikan dari lamanya menjadi palanggan di pasar pelelangan ikan ini.

## Analisis Stakeholders

Stakeholders yang diambil dalam kegiatan penelitian ini adalah Kepala Dinas Perikanan dan Kelautan Propinsi Nusa Tenggara Timur, Kepala Dinas Perikanan dan Kelautan Kabupaten Kupang, Kepala UPTD Pelabuhan Perikanan Pantai Kupang, Kepala bagian perencanaan dan pengembangan perikanan, ketua koperasi Mina Bahari, koordinator nelayan di pesisir pantai Namosain, pantai Pasir Panjang dan pantai Oesapa Kupang.

Tabel 4. Distribusi Frekwensi Tingkat Pengetahuan Responden Pengusaha Perikanan dan Nelayan Tradisional yang Bermitra di Pesisir Pantai Namosain, Pantai Pasir Panjang dan Pantai Oesapa Kupang Tahun 2007

No	Kategori tingkat Pengetahuan responden	Jumlah Orang	Persen (%)
1	Sangat Tinggi	0	0,00
2	Tinggi	2	10,00
3	Sedang	14	29,17
4	Rendah	34	70,83
5	Sangat rendah	0	0,00
Jumlah		50	100,00

kumulatif 70%. hal ini dapat dipahami bersama bahwa para pelaku bisnis

## Faktor Internal Pengusaha Perikanan dan Nelayan yang Bermitra

### a. Tingkat Pengetahuan dan Pendidikan Pelaku Bisnis Perikanan

Hasil penelitian (Tabel 4) menunjukkan bahwa pelaku bisnis perikanan baik pengusaha perikanan maupun nelayan tradisional memiliki tingkat pengetahuan tentang untuk melakukan usaha dalam bidang perikanan termasuk kategori rendah dengan pencapaian skor

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
 1. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian, penulisan laporan, penyusunan karya ilmiah, penulisan artikel, dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin unit P2 M.  
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin unit P2 M.





perikanan dalam menjalankan fungsinya masih belum optimal. Menurut Simamora (2001) menyatakan bahwa tingkat pengetahuan berpengaruh terhadap pengalokasian sumberdaya, penentuan strategi dan tujuan organisasi.

#### b. Sikap Responden terhadap Pola Kemitraan

Tabel 5. Distribusi Frekwensi Sikap Responden terhadap Pengembangan Pola Kemitraan antara Pengusaha Perikanan dengan Nelayan Tradisional Tahun 2007

No	Kategori tingkat Pengetahuan responden	Jumlah Orang	Persen (%)
1	Sangat setuju	8	16,00
2	Setuju	38	76,00
3	Ragu-ragu	4	8,00
4	Tidak setuju	0	0,00
5	Sangat tidak setuju	0	0,00
Jumlah		50	100,00

data sikap responden terhadap pengembangan pola kemitraan antara pengusaha perikanan dengan nelayan tradisional.

#### c. Tingkat Pendidikan Formal Responden

Tabel 6. Distribusi Frekwensi Tingkat Pendidikan Responden Pengusaha Perikanan dengan Nelayan Tradisional yang Bermitra Tahun 2007

No	Tingkat Pendidikan Formal	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Tidak tamat SD	2	4,00
2	Tamat SD	3	6,00
3	Tidak Tamat SLTP	7	14,00
4	Tamat SLTP	12	24,00
5	Tidak Tamat SMU	7	14,00
6	Tamat SMU	19	38,00
7	Perguruan Tinggi	0	0,00
Jumlah		50	100,00

Ditinjau dari latar belakang pendidikan formalnya ternyata responden mengenyam pendidikan yang relatif rendah yakni tidak tamat SD sebesar 4,00%, tidak tamat SLTP sebesar dan tidak tamat SMU 14%, tamat SLTP sebesar 24,00%, dan tamat SMU sebesar 38,00%. Rendahnya tingkat pendidikan formal responden disebabkan oleh kurangnya motivasi untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi serta lemahnya faktor ekonomi yaitu biaya pendidikan yang belum terjangkau. Data tingkat pendidikan formal responden dapat disajikan pada Tabel 6.

#### d. Modal Usaha

Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata modal usaha untuk dijalankan setiap kali menangkap ikan dengan jangka waktu selama 3-7 hari antara Rp 3.000.000 - Rp 6.000.000. Bagi nelayan tradisional modal usaha ini diperoleh dari pengusaha-pengusaha perikanan yang memiliki modal untuk menjalankan usahanya dengan perjanjian ikan hasil tangkapannya dijual kepada pemilik modal, atau pengembalian modal pinjaman dilakukan setelah nelayan tradisional mendapatkan ikan.

- 2.
1. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
  - a. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis inti tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
  - b. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin unit P2M.

### e. Kemampuan Membaca Peluang

Hasil penelitian (Tabel 7) menunjukkan mempunyai kemampuan sedang dalam melihat

bahwa 58,00% responden peluang usaha, 30,00% mempunyai kemampuan tinggi dan 16,00% mempunyai kemampuan rendah.

Tabel 7. Distribusi Frekwensi Tingkat Kemampuan Responden dalam Membaca Peluang antara Pengusaha Perikanan dengan Nelayan Tradisional yang Bermitra

No	Kategori Responden	Kemampuan			Jumlah
		Tinggi	Sedang	Rendah	
1	Pengusaha Perikanan	7	9	0	16
2	Nelayan Tradisional	8	19	8	34
Total		15	29	8	50
Persen (%)		30,00	58,00	16,00	100,00

jala/pukat, peralatan pancing, bagang, peti penyimpanan dan motor tempel. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar responden 97,00.% responden menyatakan memperolah peralatan untuk penangkapan ikan dari modal sendiri. Ketersediaan peralatan penangkapan ikan ini sangat mendukung para nelayan dan pengusaha perikanan untuk dalam memperoleh hasil tangkapan. Tabel 8 berikut ini memperlihatkan jumlah peralatan yang digunakan oleh pengusaha perikanan maupun nelayan tradisional.

Tabel 8. Distribusi Peralatan yang Digunakan Pengusaha Perikanan dengan Nelayan Tradisional yang Bermitra

No	Jenis peralatan	Kategori responden			
		Pengusaha Perikanan	Nelayan Tradisional	Rata-Rata	%
1	Kapal/perahu	2	4,65	1	5,60
2	Motor tempel	4	9,30	1	5,60
3	Jala/pukat	6	13,95	2	11,11
4	Peralatan pancing	20	46,51	12	66,70
5	Bagang	3	6,97	-	0,00
6	Peti Penyimpanan	8	18,60	2	11,11
Jumlah		43	100,00	18	100,00

### g. Keseriusan dalam berusaha

Hasil penelitian menunjukkan bahwa 75,00% pengusaha perikanan sangat serius dalam melaksanakan usaha, sedangkan 25,00% menyatakan serius. Sedangkan nelayan tradisional

menyatakan serius, 70,58% menyatakan sangat serius, 17,64% menyatakan sangat serius dan 5,90% menyatakan agak serius. Tabel 9 menampilkan tingkat keseriusan responden dalam melaksanakan usaha dalam bidang perikanan.

Tabel 9. Distribusi Frekwensi Tingkat Keseriusan Responden dalam Melaksanakan Usaha

No	Tingkat keseriusan	Pengusaha Perikanan		Nelayan Tradisional	
		Orang	%	Orang	%
1	Sangat Serius	12	75	6	17,6
2	Serius	4	25	24	70,5
3	Agak serius	-	0	2	5,9
4	Kurang serius	-	0	-	0,0
Jumlah		16	100	34	100,0

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan karya tulis masalah  
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Unit P2 M.  
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin unit P2 M.





## 2. Faktor eksternal pengusaha perikanan dan nelayan yang bermitra

**Tabel 10.** Klasifikasi Jumlah, Jenis Ikan dan Nilai Ekonomi dalam Peningkatan Pendapatan

Jenis Ikan	Jumlah (kg)	Nilai Rp)	Persen (%)
Cakalang	3.411.214	13.427.190	42,39
Tongkol	42.529	85.058	0,26
Kakap	608.060	12.161.200	38,40
Kerapu	278.008	1.946.056	6,14
Kurisi	437.344	437.400	1,38
Lencam	277.789	2.083.420	6,57
Baronang	31.841	139.256	0,43
Tembang	49.967	49.967	0,15
Teri	25.039	25.039	0,07
Kembung	8.866	44.330	0,13
Layang	61.330	122.660	0,38
Cumi	823	4.155	0,01
Selar	5.622	11.244	0,03
Lain-lain	386.103	1.132.106	3,57
Jumlah	5.624.535	31.669.081	100,00

Sumber: UPTD Pelabuhan Perikanan Pantai Kupang

dilihat pada tabel 10 berikut.

Tabel 10 menunjukkan bahwa dari 14 jenis ikan yang diidentifikasi, maka ikan cakalang memperlihatkan jumlah terbesar yaitu 3.411,214 kg dengan nilai sebesar Rp. 13.427.190 atau 42,39%, sedangkan ikan kakap menduduki posisi kedua setelah ikan cakalang yaitu dengan jumlah produksi 608.060 kg dengan nilai sebesar 12.161.200 atau dengan 38,40%, dan jumlah produksi ikan lancam sebesar 277.789 dengan nilai Rp 2.083.420 dengan persentase sebesar 6,57%.

### Faktor Strategi Internal dalam Pengembangan Pola Kemitraan

Faktor strategi internal bersifat positif yang memungkinkan pencapaian sasaran dan tujuan pengembangan pola kemitraan yang disebut kekuatan meliputi; 1) pengetahuan dan keterampilan, 2) kemampuan dalam membaca peluang, 3) keseriusan dalam berusaha, 4) kemauan yang tinggi. Sedangkan faktor strategi internal bersifat negatif yang tidak memungkinkan pencapaian sasaran dan tujuan pengembangan pola kemitraan yang disebut kelemahan meliputi; 1) modal usaha, 2) tingkat pendidikan dan pengetahuan, 3) peralatan dan teknologi yang digunakan, 4) kapasitas tempat perahu.

### Faktor Strategi Eksternal dalam Pengembangan Pola Kemitraan

Faktor eksternal yang memungkinkan pencapaian sasaran dan tujuan pengembangan komoditas perikanan dengan pola kemitraan disebut peluang yang meliputi; 1) potensi laut sangat besar, 2) jumlah dan jenis produksi ikan yang cukup bervariatif, 3) permintaan konsumen, 4) pasar dan saluran pemasaran. Faktor eksternal yang menghambat pencapaian tujuan pengembangan pola kemitraan yang disebut ancaman meliputi; 1) harga, 2) bentuk dukungan pemerintah dan investor, dan 3) perjanjian kontrak kerjasama.

## Alternatif Strategi Pengembangan Pola Kemitraan

Dalam merumuskan strategi pengembangan pola kemitraan dengan memperhatikan faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) dalam menunjang pembangunan ekonomi di Provinsi Nusa Tenggara Timur khususnya di Kota Kupang, maka akan dilakukan dengan analisis matriks SWOT. Melalui analisis ini diperoleh kemungkinan alternatif strategi sebagai berikut.

### Strategi S-O (*Strength Opportunities*)

Alternatif strategi yang dirumuskan dari penggunaan kekuatan untuk memanfaatkan peluang adalah strategi pengembangan pola kemitraan antara pengusaha perikanan dengan nelayan tradisional meliputi :

- a. Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan nelayan dengan kursus dan pelatihan serta studi banding yang diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan nelayan khususnya nelayan tradisional.
- b. Meningkatkan naluri bisnis para nelayan agar mempunyai kemampuan membaca peluang usaha, sebab sumberdaya laut kita masih menyimpan kekayaan hasil laut yang cukup melimpah.
- c. Peralatan teknologi yang digunakan. Untuk meningkatkan pendapatan para nelayan maka diperlukan adopsi teknologi terutama peningkatan peralatan produksi yang sesuai dengan keadaan sosial budaya masyarakat termasuk kapasitas tampung yang didukung kesiapan kemampuan sumberdaya manusia agar terjadi peningkatan kualitas dan kuantitas produksi sehingga akhirnya dapat meningkatkan nilai tambah bagi para nelayan.
- d. Keseriusan dalam berusaha. Dalam melaksanakan usaha bisnis apapun sangat memerlukan ketekunan dan keuletan sehingga setiap usaha dijalankan dapat berhasil dengan baik sesuai tuntutan bisnis. Hasil wawancara dengan nelayan tradisional bahwa dalam melaksanakan tugasnya nyawa merupakan taruhannya, sehingga apabila mereka tidak melaksanakan secara sungguh-sungguh maka mereka tidak akan berhasil.

### Strategi W-O (*Weakness Opportunities*)

Alternatif strategi yang dirumuskan dengan meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang adalah revitalisasi usaha dengan model pola kemitraan yang meliputi:

- a. Meningkatkan kualitas produksi perikanan dengan memanfaatkan teknologi sehingga dampak terhadap penurunan harga dapat dikurangi. Sehingga bila dilakukan dan terkoordinasi secara baik antara pengusaha perikanan dengan nelayan tradisional, maka akan memberikan nilai tambah bagi para nelayan.
- b. Meningkatkan kerjasama dengan mengembangkan pola kemitraan antara pengusaha perikanan dengan nelayan tradisional yang didukung dengan aturan-aturan tertulis sehingga antara kedua pihak yang bermitra tidak saling dirugikan.
- c. Pemerintah Kota dan Kabupaten Kupang perlu mengatur mekanisme dan melegalisasi bentuk pola kemitraan antara kedua pihak yang bermitra, sehingga tidak terjadi praktek-praktek bisnis yang tidak menguntungkan pada salah satu pihak.

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
a. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah  
b. Pengutipan tidak merugikan keperinginan yang wajar Unit P2 M.  
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin unit P2 M.





1. d. Pemerintah Kota dan Kabupaten Kupang perlu memberikan jaminan terhadap pelaksanaan pengembangan pola kemitraan antara kedua pihak yang bermitra, agar kelompok-kelompok yang bermitra tidak perlu ragu dan khawatir karena sudah ada jaminan dari pihak pemerintah.
2. Dilarang mengumumkan dan memperanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin unit P2M.

Tabel 11. Analisis dengan Menggunakan Matriks SWOT

	IFAS EFAS	STRENGTH (S)	WEAKNEES (W)
		OPPORTUNITIES (O)	STRATEGI (W-O)
1. Potensi laut cukup besar 2. Produksi yang dihasilkan cukup tinggi 3. Harga dapat bersaing 4. Tersedia pasar lokal dan impor 5. Permintaan ikan tinggi 6. Peluang pengembangan usaha sangat baik	1. Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan nelayan dengan berbagai macam alternatif cara misalnya kursus dan pelatihan, studi banding dll. (S1,S2, S3, O1,O2) 2. Meningkatkan naluri bisnis bagi para nelayan sehingga mampu membaca peluang usaha (S1,S2,S3,O1,O3,O4,O5) 3. Peralatan teknologi yang digunakan dapat diadopsi dari luar sesuai dengan keadaan sosial budaya masyarakat didukung kesiapan SDM. 4. Pemerintah perlu membantu para nelayan dalam hal modal sehingga mereka lebih serius dalam melaksana-kan usaha (S1,S2,S3,O1,O2,O3,O4,O5)	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan memanfaatkan peluang meliputi: 1. Meningkatkan modal usaha untuk memanfaatkan potensi sumberdaya laut yang ada (W1,O1) 2. Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan nelayan dengan mencari dan membangun usaha (W2,O1,O6) 3. Meningkatkan peralatan produksi untuk memanfaatkan potensi kelautan yang sangat besar (W3,O1,O2,O3,O6) 4. Meningkatkan kualitas dan daya tampung perahu untuk menjaga agar produk tidak cepat rusak (W4, O1,O2, O3,O6)	
1. Persaingan harga 2. Kurang kerjasama antara pihak yang bermitra 3. Keuntungan dari usaha pola kemitraan kurang 4. Dukungan pihak investor dan pemerintah lemah 5. Jaminan pemerintah kurang 6. Perjanjian pola kemitraan dibangun rasa saling percaya tanpa aturan tertulis	STRATEGI (S-T) Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman: 1. Menggunakan keterampilan yang dimiliki untuk mengatasi persaingan harga 2. Menggunakan kemampuan membaca peluang melakukan kerjasama yang saling menguntungkan 3. meningkatkan kinerja usaha dalam menjaring investor.	STRATEGI (W-T) Ciptakan strategi meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman: 1. Tingkatkan modal usaha untuk meraih keuntungan usaha 2. Tingkatkan pengetahuan dan keterampilan untuk menarik pengusaha agar mau bekerjasama dengan pola kemitraan 3. Tingkatkan penggunaan peralatan teknologi untuk menjaga kualitas produksi	

### Strategi W-T (Weakness Threats)

Alternatif strategi yang dirumuskan melalui upaya meminimalkan kelemahan untuk menghadapi ancaman adalah memperkuat posisi nelayan tradisional meliputi:

- a. Melakukan usaha bersama mencari dan menambah modal usaha, agar nelayan tradisional dapat menyadari kekurangan yang ada pada mereka mengenai modal, sehingga dengan adanya pola kemitraan yang dibangun dapat menyadari kelemahan dan dapat mengatasi ancaman yang mereka hadapi.

- b. Mengantisipasi rendahnya harga produk dengan cara menjual pada mitra kerja dengan demikian dapat meningkatkan pendapatan nelayan dengan mendapatkan harga yang cukup layak.
- c. Meningkatkan peran serta kelompok yang bermitra dalam menjalankan fungsi secara baik dan adil serta selalu menjaga kekompakkan diantara kelompok dalam mendukung program pembangunan, sehingga perhatian pemerintah dalam rangka meningkatkan pendapatan para nelayan kecil dapat terwujudkan.

### KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian terkait strategi pengembangan pola kemitraan antara pengusaha perikanan dengan nelayan tradisional yang bermitra dapat disimpulkan bahwa faktor internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan adalah tingkat pendidikan responden tergolong masih rendah, dimana 52,00% responden berpendidikan SMU/sederajat. Tingkat pengetahuan dan keterampilan dalam bidang perikanan termasuk kategori rendah dengan pencapaian skor kumulatif 70,00%. hal ini dapat dipahami bersama bahwa para pelaku bisnis perikanan dalam menjalankan fungsinya masih belum optimal. Modal usaha untuk pengembangan pola kemitraan antara pengusaha perikanan dan nelayan tradisional masih sangat kurang dengan rata-rata Rp. 3 juta – 6 juta per 3-7 hari. Kemampuan dalam membaca peluang dari para pengusaha perikanan dengan nelayan yang bermitra cukup baik, hal ini dapat dilihat dari keseriusan mereka dalam mengembangkan pola kemitraan. Faktor strategi eksternal dalam pengembangan pola kemitraan yang merupakan peluang dan ancaman meliputi; potensi kelautan yang sangat besar, produksi, harga, dan permintaan tinggi, ketersediaan pasar lokal dan ekspor yang memadai, serta dukungan dan jaminan pemerintah.

Dari hasil penelitian dapat disarankan beberapa alternatif strategi dalam kaitan dengan pengembangan pola kemitraan antara pengusaha perikanan dengan nelayan tradisional, yaitu untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan responden melalui pelatihan bagi para pengusaha perikanan dan nelayan tradisional. Pemerintah perlu membantu para nelayan tradisional dengan menambah modal usaha sehingga dapat meningkatkan pendapatan asli daerah dari sektor perikanan dan dapat meningkatkan pendapatan petani. Pemerintah perlu mengatur mekanisme dan model pola kemitraan serta menjamin pelaksanaannya dengan aturan-aturan yang berlaku agar kedua pihak yang bermitra tidak saling dirugikan.

### DAFTAR PUSTAKA

- Ariastita. 2004. *Perumusan Materi Pokok Perundang-undangan tentang Lahan Kosong*. Tesis Program Magister Institut Teknologi Bandung. Bandung.
- Gaspersz, V. 1997a. Membangun Tujuh Kebiasaan Kualitas Dalam Praktek Bisnis Global. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Gaspersz, V. 1997b. Manajemen Bisnis Total dalam Era Globalisasi. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Hafsah, M.J. 1999. Kemitraan Usaha Konsepsi dan Strategi. Penebar Swadaya. Jakarta.

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
1. Pengutipan hanya untuk keperluan penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah  
a. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Unit P2M.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Unit P2M.  
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin unit P2M.





1. Linton, I. 1997. Kemitraan: Meraih Keuntungan Bersama. Sularso Ciptowardjo, Penterjemah. Terjemahan dari Partnership For Profit. Penerbit Halintang. Jakarta.
- Kotler, P. dan G. Armstrong. 1997a. Dasar-Dasar Pemasaran, Principles of Marketing. Edisi Bahasa Indonesia. Prehalindo. Jakarta.
- Kotler, P. dan G. Armstrong. 1997b. Manajemen Pemasaran, Marketing Manajemen 9e Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol, Edisi Bahasa Indonesia Jilid I. Prehalindo. Jakarta.
- Kotler, P. dan G. Armstrong. 1997c. Manajemen Pemasaran, Marketing Manajemen 7e Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol, Edisi Bahasa Indonesia Jilid I. Prehalindo. Jakarta.
- Kotler, P. dan G. Armstrong. 1997d. Dasar-dasar Pemasaran, Principle of Marketing 7e, Edisi Bahasa Indonesia Jilid I. Prehalindo. Jakarta.
- Kotler, P. dan Armstrong G. 1998. Dasar-dasar Pemasaran, Principle of Marketing 7e, Edisi Bahasa Indonesia Jilid I. Prehalindo. Jakarta.
- Malholtra N. K. 1996. Marketing Research an Applied Orientation, Second Edition. Prentice-Hall International Inc. New Jersey.
- Mang, M.F. 2000. *Analisis Pelaksanaan Pola Kemitraan PT. Banggai Sentral Shrimp dengan Petani Tambak Udang*. Tesis Program Magister Manajemen Agribisnis. MMA – IPB
- Siagian, S.P. 2002. Manajemen Strategik. PT. Bumi Aksara. Jakarta.
- Suharno. 2002. Agribisnis Ayam Buras. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Syahrial. 2002. *Strategi Peningkatan Pola Kemitraan Ayam Ras Pedaging, PT Nusantara Unggas Jaya di Propinsi Riau*. Tesis Program Studi Magister Manajemen Agribisnis, IPB. Bogor

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
- Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - Pengutipan tidak merujuk keperluan yang wajar Unit P2M.
- Dilarang mengumumkan dan memperbarui sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin unit P2M.