

**STRATEGI PENGEMBANGAN PELABUHAN PERIKANAN SAMUDERA  
NIZAM ZACHMAN JAKARTA (PPSNZJ) SEBAGAI  
PUSAT PEMASARAN PERIKANAN**

*(Development Strategies of Nizam Zachman Jakarta Fishing Port as  
a Fish Market Center)*

*Oleh:*

Abdul R. Sam<sup>1\*</sup>, Sugeng H. Wisudo<sup>2</sup>, Bambang Murdiyanto<sup>2</sup>, Budhi H. Iskandar<sup>2</sup>

<sup>1</sup>*Pelabuhan Perikanan Samudera Nizam Zachman Jakarta*  
<sup>2</sup>*Departemen Pemanfaatan Sumberdaya Perikanan, FPIK, IPB*  
*\* Korespondensi: roufsam@ymail.com*

Diterima: 5 Mei 2011; Disetujui: 12 September 2011

**ABSTRACT**

*Indonesia has signed Port State Agreement that initiated by Food Agriculture Organization (FAO), therefore some specified fishing ports including PPSNZJ should serve international ship well and safely. PPSNZJ, the biggest of fish market center, needs to prepare developing national and international marketing. Descriptive analysis was used to describe market activities in PPSNZJ, and SWOT analysis was used to obtain development strategy of PPSNZJ as a fish market center. The result showed that fish supply composition was 51,4% by fishing vessel landing in PPSNZJ and 48,6% by fish that transported into PPSNZJ. Share market of PPSNZJ consisted of export market (8,71%), domestic market (26,18%) and fish processing industry (65,11%). Development strategies of PPSNZJ as a fish market consisted of product strategy, facilities and infrastructure strategy and institutional strategy.*

**Key words:** *development, fishing port, fish market center, strategy*

**ABSTRAK**

Indonesia telah menandatangani *Port State Agreement* yang diinisiasi oleh *Food Agriculture Organization* (FAO), sehingga beberapa pelabuhan perikanan yang akan ditunjuk termasuk PPSNZJ harus dapat melayani kapal internasional secara baik dan aman. PPSNZJ sebagai pusat pemasaran ikan terbesar perlu mempersiapkan diri untuk melakukan pengembangan baik untuk pemasaran nasional maupun internasional. Gambaran kegiatan pemasaran di PPSNZJ menggunakan analisis deskriptif, dan strategi pengembangannya sebagai pusat pemasaran ikan dianalisis menggunakan SWOT. Hasil penelitian menunjukkan komposisi pasokan ikan 51,4% berasal dari pendaratan kapal di PPSNZJ, sedangkan 48,6% berasal dari transportasi darat. Komposisi distribusi pemasaran ikan di PPSNZJ terdiri dari pasar ekspor (8,71%), pasar domestik (26,18%) dan industri pengolahan (65,11%). Strategi pengembangan PPSNZJ sebagai pusat pemasaran ikan terdiri dari strategi produk, strategi sarana dan prasarana serta strategi kelembagaan.

**Kata kunci:** pelabuhan perikanan, pengembangan, pusat pemasaran ikan, strategi

## PENDAHULUAN

Pelabuhan Perikanan Samudera Nizam Zachman Jakarta (PPSNZJ) merupakan unit pelaksana teknis (UPT) Kementerian Kelautan dan Perikanan. PPSNZJ dibangun pada tahun 1980 dan diresmikan pada tanggal 17 Juli 1984. Sesuai dengan Undang-Undang No.31 tahun 2004 bahwa "Pelabuhan perikanan adalah tempat yang terdiri atas daratan dan perairan di sekitarnya dengan batas-batas tertentu sebagai tempat kegiatan pemerintahan dan kegiatan sistem bisnis perikanan yang dipergunakan sebagai tempat kapal perikanan bersandar, berlabuh dan/atau bongkar muat ikan yang dilengkapi dengan fasilitas keselamatan pelayaran dan kegiatan penunjang perikanan", maka pelaksanaan fungsi pelabuhan perikanan di PPSNZJ terbagi menjadi 2(dua) fungsi yaitu fungsi pemerintahan dan fungsi sebagai pusat bisnis.

Pada fungsi pelabuhan sebagai pemerintahan, fungsi-fungsi yang berjalan adalah fungsi pengelola pelabuhan, pengawas perikanan dan syahbandar. Fungsi-fungsi tersebut merupakan fungsi operasional dan pelayanan yang tidak dapat dilimpahkan ke pihak lain. Fungsi lain pada pelabuhan adalah sebagai pusat bisnis yaitu merupakan pemasaran industri pengolahan, perdagangan dan lain-lain. Pada dasarnya fungsi ini dapat dilimpahkan ke pihak lain, dimana dalam pelaksanaannya pihak-pihak yang terlibat adalah masyarakat dan pihak-pihak yang terkait dengan perijinan dan operasional pelabuhan sebagai pusat pemasaran industri pengolahan dan juga pusat perdagangan.

Pasokan ikan PPSNZJ memenuhi permintaan ikan bagi penduduk Jakarta dan sekitarnya, Pulau Jawa bahkan internasional, sehingga menjadikan PPSNZJ sebagai pusat pemasaran ikan yang penting. Hasil penelitian tentang efisiensi pemasaran ikan di Muara Baru menyebutkan bahwa pembangunan sektor perikanan di Indonesia pada umumnya dan DKI Jakarta pada khususnya dihadapkan pada masalah, yaitu: Pertama, kemampuan dalam memproduksi komoditas perikanan yang berdaya saing tinggi secara lestari, baik melalui usaha penangkapan maupun usaha budidaya, masih rendah. Kedua, kemampuan untuk memasarkan produk atau komoditas perikanan dengan harga yang menguntungkan produsen (nelayan) baik untuk pasar dalam negeri maupun ekspor masih lemah. Ketiga, kemampuan para nelayan dalam memasarkan produknya dihadapkan pada panjangnya mata rantai

saluran pemasaran ikan dan sangat kuatnya dominasi para tengkulak ikan dan lembaga pemasaran, khususnya di tempat pendaratan ikan.

Pengembangan PPSNZJ diarahkan untuk mendukung kegiatan perikanan secara nasional serta diharapkan mempunyai reputasi internasional. Indonesia telah menyatakan setuju dan ikut menandatangani *Port State Agreement* yang diinisiasi oleh *Food Agriculture Organization* (FAO), sehingga beberapa pelabuhan perikanan yang akan ditunjuk termasuk PPSNZJ harus dapat melayani kapal internasional secara baik dan aman. Hingga saat ini PPSNZJ belum dapat melakukan kegiatan pemasaran ekspor ikan secara langsung dikarenakan belum tersedianya instansi terkait kegiatan ekspor tersebut, yaitu bea cukai dan imigrasi. Kegiatan pemasaran ekspor dilakukan di Pelabuhan Umum Tanjung Priok dan Bandara Soekarno Hatta. Dengan adanya penandatangan tersebut, PPSNZJ diharapkan dapat melakukan kegiatan ekspor secara mandiri, sehingga distribusi pemasaran produk khususnya dengan tujuan ekspor menjadi lebih efisien.

Berdasarkan uraian tersebut, maka perlu dilakukan suatu penelitian tentang kondisi eksisting sistem pemasaran ikan di PPSNZJ sebagai pusat pemasaran ikan. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi kebutuhan fasilitas pada masing-masing jalur distribusi, mengestimasi distribusi pemasaran ikan di PPSNZJ dan menentukan strategi pengembangan PPSNZJ sebagai pusat pemasaran ekspor ikan.

## METODE

Penelitian dilakukan pada Agustus 2010 sampai Agustus 2011 di Pelabuhan Perikanan Samudera Nizam Zachman Jakarta (PPSNZJ). Pengambilan data dilakukan dengan menggunakan metode survei tentang kondisi PPSNZJ dalam melakukan fungsinya sebagai pasar ikan baik pada skala nasional maupun internasional dan wawancara dengan pengelola dan *stakeholder* yang terkait dengan kegiatan pemasaran di PPSNZJ. Analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis deskriptif. Strategi pengembangan PPSNZJ dilakukan dengan menggunakan SWOT. Sistem pemasaran yang sudah berjalan di PPSNZJ akan dikaji berdasarkan produksi ikan di PPSNZJ, fasilitas pemasaran dan distribusi ikan serta kegiatan pemasaran yang berjalan di PPSNZJ.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Produksi ikan di PPSNZJ

Sumber produksi ikan di PPSNZJ berasal dari ikan yang didaratkan langsung dari kapal dan ikan yang masuk ke PPSNZJ melalui transportasi darat. Pendaratan langsung melalui dua dermaga yaitu dermaga timur dan dermaga barat PPSNZJ. Pendaratan melalui dermaga timur merupakan pendaratan ikan tuna segar dan ikan hasil tangkapan yang sejenis, sedangkan pendaratan melalui dermaga barat adalah pendaratan ikan segar dan beku selain tuna. Produksi ikan pada tahun 2010 meningkat mencapai 104,47% dari tahun 2009 dimana pada tahun ini PPSNZJ melakukan perbaikan pendataan khusus pada produksi perikanan yang dari laut, sehingga angka produksi dari laut meningkat mencapai 116,26% dibanding tahun sebelumnya.

Produksi ikan melalui jalur darat merupakan ikan yang masuk melalui transportasi darat ke PPSNZJ. Asal produksi ikan yang masuk ke PPSNZJ melalui jalur darat berasal dari daerah di Jakarta dan sekitarnya, Banten dan Jawa Barat seperti Sukabumi, Indramayu, Subang, Purwakarta, Cirebon, Cianjur, Karawang dan lain-lain; Jawa Tengah seperti Jepara, Semarang, Kendal, Batang, Tegal, Brebes, Pekalongan, Pemalang, Rembang, Pati dan lain-lain; Jawa Timur seperti Lamongan, Tuban, Bojonegoro, Pasuruan, Surabaya dan lain-lain, Sumatera seperti Lampung dan beberapa daerah lainnya (JICA 2011). Selain dari dalam negeri, pasokan produksi di PPSNZJ juga berasal dari luar negeri/impur (Gambar 1). Hasil penelitian JICA (2011) menyebutkan bahwa pada tahun 2009 produksi PPSNZJ telah memenuhi 3,3% dari total permintaan daerah distribusi produksi ikan PPSNZJ. Diprediksi, PPSNZJ dapat memenuhi permintaan daerah distribusinya mencapai 92.872 ribu ton pada tahun 2015, atau 135.845 ribu ton pada tahun 2025.

Pasokan ikan melalui jalur impor perlu diamati dengan seksama. Impor ikan membuat nelayan Indonesia merugi. Selain hal tersebut, ketergantungan industri perikanan terhadap impor ikan akan menyebabkan ketahanan pangan yang tidak mandiri di Indonesia.

Sesuai fungsi pelabuhan perikanan pada PERMEN No.16 tahun 2006 tentang Pelabuhan Perikanan pasal 4 disebutkan bahwa pelabuhan perikanan mempunyai fungsi mendukung kegiatan yang berhubungan dengan pengelolaan dan pemanfaatan sumber daya ikan dan lingkungannya mulai dari praproduksi, produksi, pengolahan sampai dengan pemasaran. Berbagai tindakan pengelolaan sumber daya perikanan

telah dilakukan pemerintah dengan melakukan berbagai kebijakan seperti perizinan dan kuota penangkapan, konservasi kawasan perairan, kerjasama pemerintah pusat dengan pemerintah daerah dengan menggunakan instrumen legalitas untuk para pelaku kegiatan penangkapan ikan (Yuniarta *et al.*, 2011). PERMEN No.16 tahun 2006 mengatur bentuk pelaksanaan fungsi tersebut dalam mendukung kegiatan yang berhubungan dengan pengelolaan dan pemanfaatan sumber daya ikan dan lingkungannya, yaitu berupa:

- 1) Pelayanan sandar dan labuh kapal perikanan dan kapal pengawas perikanan;
- 2) Pelayanan bongkar muat;
- 3) Pelaksanaan pembinaan mutu dan pengolahan hasil perikanan;
- 4) Pemasaran dan distribusi ikan;
- 5) Pengumpulan data tangkapan dan hasil perikanan;
- 6) Pelaksanaan penyuluhan dan pengembangan masyarakat nelayan;
- 7) Pelaksanaan kegiatan operasional kapal perikanan;
- 8) Pelaksanaan pengawasan dan pengendalian sumber daya ikan;
- 9) Pelaksanaan kesyahbandaran;
- 10) Pelaksanaan fungsi karantina ikan;
- 11) Publikasi hasil riset kelautan dan perikanan;
- 12) Pemantauan wilayah pesisir dan wisata bahari; dan
- 13) Pengendalian lingkungan (kebersihan, keamanan, dan ketertiban (K3), kebakaran, dan pencemaran).

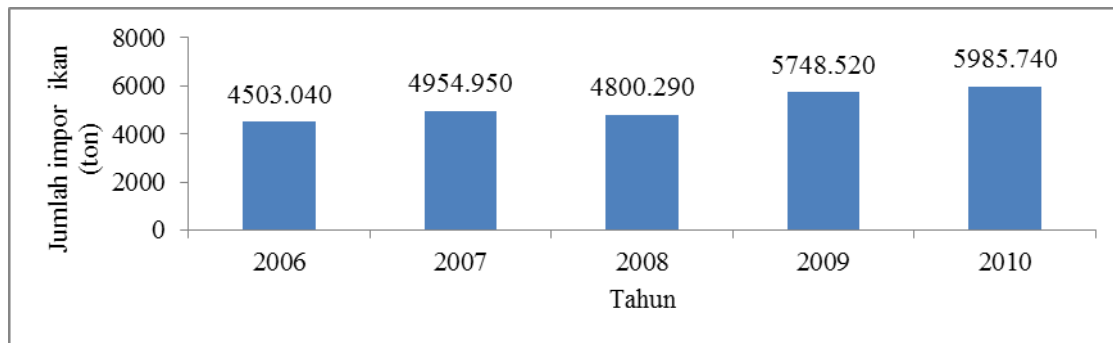
### Distribusi dan pemasaran ikan di PPSNZJ

Proses distribusi dan pemasaran ikan dimulai saat ikan didaratkan. Dari dermaga, ikan yang berasal dari kapal tuna *longline* didistribusikan ke kapal yang langsung melakukan ekspor tuna dalam bentuk beku, tempat penanganan tuna/TLC (*Tuna Landing Center*), dan kontainer. Dari TLC, tuna di ekspor dalam bentuk segar melalui pelabuhan udara/bandara, sedangkan tuna yang berasal dari kontainer melakukan ekspor melalui pelabuhan laut. Selain tuna yang berasal dari kontainer, ekspor melalui pelabuhan laut dilakukan juga untuk tuna beku yang merupakan hasil tangkapan dari kapal angkut dan didistribusikan ke tempat pelelangan ikan.

Hasil produksi kapal angkut dan kapal selain tuna *longline* didistribusikan ke tempat pelelangan ikan. Sebagian produksi selanjutnya didistribusikan ke industri pengolahan dan pembekuan serta pusat pemasaran ikan, sedangkan sebagian tuna lokal melalui pengecer. Ikan segar/beku dipasarkan ke pasar domestik. Industri pengolahan dan pembekuan juga me-

Tabel 1 Produksi ikan yang didaratkan di PPSNZJ periode 2006 – 2010 (dalam ribu ton).

Sumber	2006	2007	2008	2009	2010
Darat	74.797,590	77.182,250	67.495,210	89.102,000	90.583,593
Laut	24.219,800	16.328,770	16.933,130	44.300,610	95.804,769
<b>Total</b>	<b>99.017,390</b>	<b>93.511,020</b>	<b>84.428,340</b>	<b>133.402,610</b>	<b>186.388,362</b>



Gambar 1 Pasokan ikan melalui impor di PPSNZJ periode 2006 – 2010.

nerima ikan yang masuk ke PPSNZJ melalui transportasi darat. Produksi ikan yang masuk ke pusat pemasaran ikan juga menjadi salah satu sumber permintaan pasar domestik melalui pengecer (Gambar 3).

Distribusi pemasaran ikan yang ada di PPSNZJ terbagi menjadi 3 pasar, yaitu pasar lokal, pasar ekspor dan unit industri pengolahan yang berada di sekitar PPSNZJ. Selama periode 2006-2010 terbesar pada sektor pengolahan yang berkisar antara 63,73% hingga 74,26%, sedangkan pasar ekspor memiliki persentase distribusi terkecil dari total produksi di PPSNZJ. Secara mekanisme, kegiatan pemasaran di PPSNZJ terlihat baik, kondisi ini didukung dengan pengelolaan pelabuhan sehingga menunjang kegiatan pemasarannya. Sebagaimana disebutkan oleh Suherman dan Dault (2009) bahwa pengelolaan pelabuhan perikanan yang baik akan menunjang kelancaran operasi perikanan, pengolahan, maupun pemasarannya sehingga lebih terjamin. Distribusi dari produksi yang ada di PPSNZJ selama periode 2006-2010 disajikan pada Tabel 2.

Pada tahun 2010 distribusi terbesar adalah pada pasar pengolahan. Dari pasar tersebut, produk hasil olahan ikan terdistribusi ke pasar domestik maupun pasar ekspor. Gambaran distribusi dan persentase besaran masing-masing pasar pada tahun 2010 digambarkan pada Gambar 2.

#### - Pasar domestik

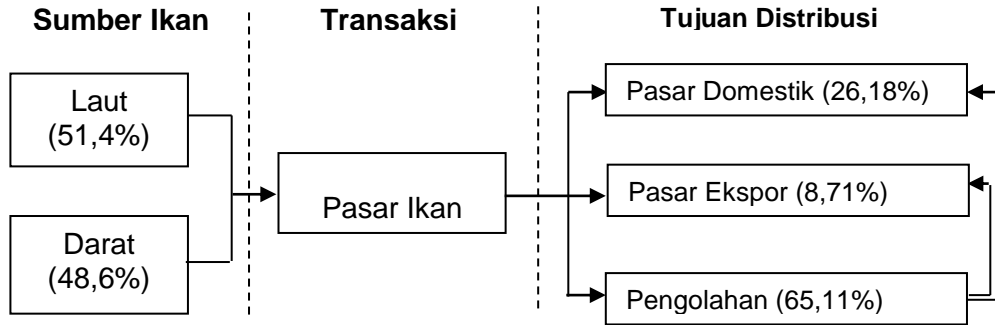
Daerah tujuan dari pemasaran domestik ikan dari PPSNZJ adalah Jabodetabek dan sekitarnya, Jawa Barat seperti Sukabumi, Indramayu, Cirebon, Subang, Purwakarta, Ci-

anjur dan lain-lain, Jawa Tengah seperti Semarang, Pekalongan, Tegal, dan lain-lain, Jawa Timur seperti Lamongan, Surabaya, dan lain-lain dan Sumatera seperti Lampung (JICA 2011). Dalam hal pemasaran, penyesuaian perbedaan serta kesenjangan antara pasokan produksi dan kebutuhan atau permintaan ikan menjadi hal yang perlu diperhatikan. Jalur distribusi hasil tangkapan ke pasar domestik dari PPSNZJ ke konsumen secara berurutan adalah nelayan, pedagang grosir, pedagang eceran dan konsumen, sedangkan pada distribusi ikan yang masuk melalui jalur darat ke PPSNZJ dimulai dari nelayan daerah, pialang ikan, pedagang grosir, pedagang eceran dan konsumen. Penelitian Katihia *et al.* (1998) berjudul institusi dan non-institusi pada pemasaran ikan menyebutkan bahwa pemasaran yang efektif diindikasikan dengan nilai yang lebih tinggi untuk saluran pemasaran yang melibatkan perantara pemasaran yang lebih banyak, untuk kerjasama federasi, pengelolaan sumber daya yang tidak efisien akan menghasilkan nilai pengembalian yang lebih rendah pada biaya yang lebih tinggi, sehingga mengurangi pengembalian dan efisiensi pemasaran.

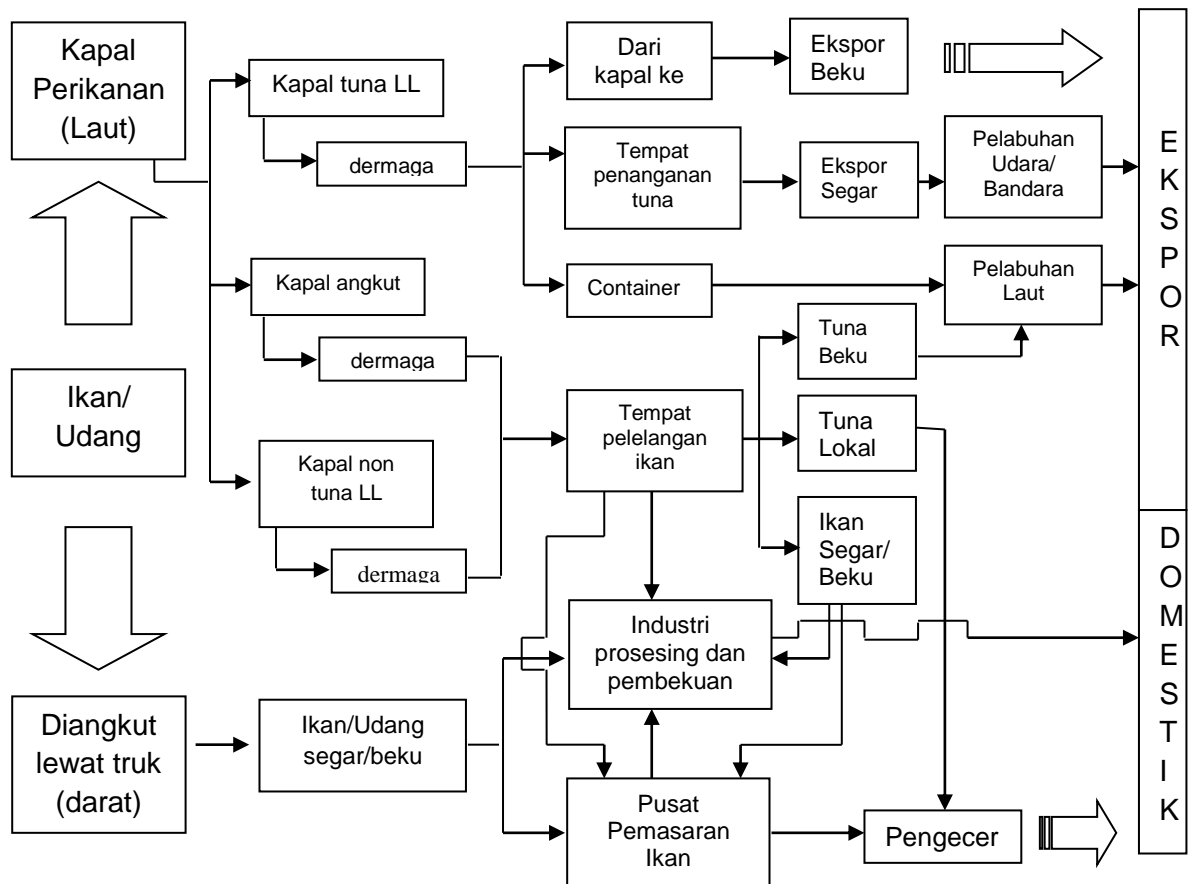
Tingkat konsumsi ikan dan pertumbuhan jumlah penduduk merupakan faktor yang berpengaruh terhadap kesenjangan tersebut. Tingkat konsumsi ikan pada tahun 2008 mencapai 29,98 kg/orang (KKP, 2010) dan ditargetkan akan mengalami peningkatan per kapita mencapai 38,67 kg/tahun pada akhir 2014 (Rencana Strategis KKP 2010–2014). Seiring pertumbuhan jumlah penduduk yang terus meningkat, maka kebutuhan atau permintaan ikan akan semakin meningkat. KKP

Tabel 2 Persentase distribusi hasil produksi ikan di PPSNZJ periode 2006 – 2010.

DISTRIBUSI	2006 (%)	2007 (%)	2008 (%)	2009 (%)	2010 (%)
Pasar Domestik	23,21	21,76	22,60	19,43	26,18
Pasar Ekspor	13,07	7,59	7,06	6,31	8,71
Pengolahan	63,73	70,66	70,33	74,26	65,11



Gambar 2 Distribusi pasar hasil perikanan di PPSNZJ pada tahun 2010.



Gambar 3 Mekanisme pasar ekspor dan domestik.

memproyeksikan permintaan ikan di Indonesia hingga tahun 2025. Peningkatan permintaan tersebut pada beberapa provinsi yang menjadi jalur distribusi produksi ikan di PPSNZJ disajikan pada Tabel 3.

Kondisi pasar ikan di PPSNZJ memiliki 992 lapak untuk pemasaran, akan tetapi hanya 942 yang ditempati oleh 390 pengguna. Kondisi lorong di dalam pasar tidak terorganisir dengan baik, dimana lorong digunakan untuk memajang ikan, sehingga kondisi dalam pasar terasa sesak dan pergerakan baik ikan maupun orang yang berada di dalam pasar menjadi sulit. Pengelola pasar ikan, dalam hal ini adalah PERUM, tidak memberikan pengarahan kepada para pengguna lapak, sehingga kondisi dalam pasar terlihat tidak teratur. Kendala lain dari pemasaran domestik adalah aksesibilitas menuju dan keluar PPSNZJ. Satu-satunya akses adalah melalui Jalan Muara Baru yang sering macet dan tergenang apabila hujan deras ataupun pasang tinggi.

Kendala lain dari pasar domestik ini adalah penanganan ikan yang kurang baik. Pada saat musim puncak, harga ikan menjadi rendah dikarenakan ruang pendingin memiliki kapasitas yang terbatas.

#### - Pasar ekspor

Kegiatan ekspor ikan di PPSNZJ adalah hasil pencatatan dari SHTI (Sertifikat Hasil Tangkapan Ikan) yang diajukan oleh perusahaan yang berada di PPSNZJ. Jumlah ekspor terbesar dari PPSNZJ terjadi pada tahun 2009 yang mencapai 18.462.320 ton. Pada tahun 2010 mengalami penurunan jumlah ekspor sebesar 45,43%. Kegiatan ekspor ikan di PPSNZJ selama lima tahun periode 2006–2010 disajikan pada gambar di bawah ini.

Persentase volume ikan yang di ekspor pada tahun 2010 (8,71%) lebih besar dibandingkan pada tahun 2009 (6,31%) (Tabel 3). Kondisi ini sesuai dengan analisis informasi pasar luar negeri KKP (2010) yang menyebutkan bahwa perkembangan ekspor hasil perikanan periode Januari-Juli 2010 mengalami kenaikan yang berarti dibandingkan periode yang sama pada tahun 2009, artinya ekspor hasil perikanan Indonesia tidak saja pulih dari dampak krisis ekonomi, namun sudah tumbuh.

Pada tahun 2010, kegiatan ekspor terbesar dialami pada jenis ikan tuna sirip kuning (Yellowfin tuna) sebesar 1.159.187,57 ton. Jenis ikan yang diekspor pada tahun 2006 sampai 2010 terdapat 39 jenis ikan antara lain adalah albakora, alu-alu, bawal hitam, bawal putih, belanak, cakalang, cendro, cucut, cumi-cumi, ekor kuning, gabus laut, gindara, golok-

golok, kakap batu, kakap merah, kakap putih, kerapu karang, kurisi, layang, layaran, layur, lemadang, lemuru, manyung, marlin, meka, pari, sangeh, selar, sembilang karang, talang-talang, tenggiri, teri, tongkol, tuna mata besar, tuna sirip kuning, tuna, udang dan jenis ikan lainnya. Urutan 10 (sepuluh) jenis ikan yang di ekspor dalam jumlah besar disajikan pada Tabel 4.

Tujuan ekspor ikan tersebut meliputi benua Amerika, Eropa, dan juga Asia. Pada tahun 2005 tujuan ekspor ikan ke negara Amerika, Belanda, Belgia, Canada, Denmark, Inggris, Italia, Jepang, Jerman, Korea, Perancis, Singapura, Spanyol, Srilanka dan lainnya. Pada tahun 2009, tujuan ekspor ikan yang tercatat di PPSNZJ mencapai 54 negara, dimana Jepang sebagai negara yang terbanyak mengimpor produksi perikananannya dari PPSNZJ. Fluktuasi ekspor dan nilainya pada periode tahun tersebut disajikan pada Tabel 5 disajikan data dari 10 (sepuluh) negara terbesar yang mengimpor ikan dari Indonesia.

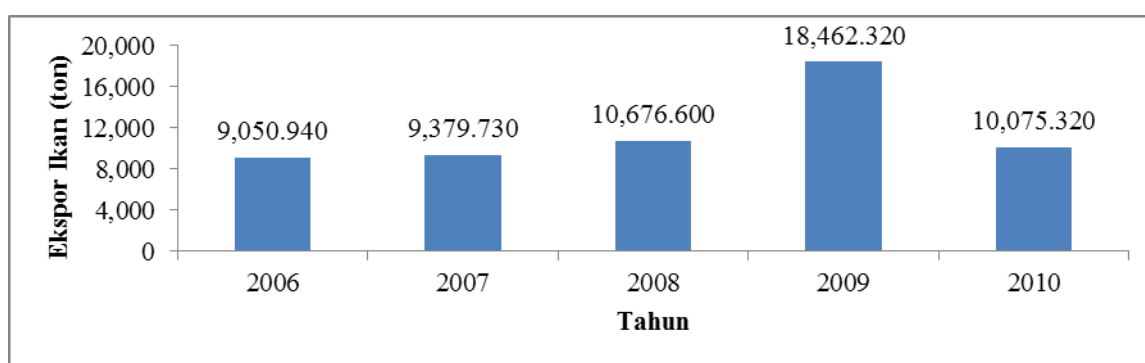
Salah satu klasifikasi PPS adalah ikan yang didaratkan sebagian untuk tujuan ekspor (Pasal 17 Peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan No.16/MEN/2006). Oleh karena itu perlu diciptakan suatu sistem rantai pemasaran ekspor yang efisien dan efektif. Tujuannya adalah meminimalisir biaya dan menjaga kualitas ikan mengingat bahwa sifat ikan adalah *perishable* (mudah rusak). Kegiatan ekspor ikan tidak dapat dilakukan langsung melalui PPSNZJ, akan tetapi melalui pelabuhan umum Tanjung Priok atau Bandara Soekarno Hatta. Hal ini dikarenakan beberapa instansi terkait seperti bea cukai, imigrasi, perbankan dan lain-lain belum ada di PPSNZJ. Pihak pengelola pelabuhan telah menyediakan tempat bagi instansi tersebut di dalam kompleks pelabuhan, akan tetapi belum dimanfaatkan oleh instansi tersebut. Beberapa fasilitas yang ada juga belum dapat mendukung seperti kedalaman kolam untuk kapal ekspor, kapasitas dermaga dan sarana lainnya. Pelaksanaan ekspor ikan melalui Bandara Soekarno Hatta dan Tanjung Priok menjadikan sistem ekspor impor yang dilakukan tidak efisien dan efektif karena biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha semakin besar.

Kendala lain dalam pemasaran ekspor adalah aksesibilitas yang juga dialami pada pemasaran lokal. Satu-satunya akses menuju dan keluar PPSNZJ adalah Jalan Muara Baru yang kondisinya tidak baik. Kemacetan, genangan air pada saat pasang tinggi dan luas jalan yang tidak lebar menyebabkan hambatan pada distribusi ikan dari dan menuju PPSNZJ.

Tabel 3 Proyeksi permintaan ikan di Provinsi yang menjadi jalur distribusi ikan PPSNZJ (ribu ton).

Provinsi	Tahun		
	2015	2020	2025
Lampung	217,228	286,807	360,685
DKI Jakarta	193,393	225,416	255,380
Jawa Barat	931,674	1.165,186	1.415,846
Jawa Tengah	588,466	813,118	1.033,618
Jawa Timur	743,081	883,814	1.017,951
Banten	299,822	390,873	495,466

Sumber : JICA (2011)



Gambar 4 Ekspor ikan berdasarkan pengajuan SHTI di PPSNZJ periode 2006–2010.

Tabel 4 Jenis ikan yang di ekspor pada periode tahun 2006-2010.

No	Jenis Ikan	Tahun				
		2006	2007	2008	2009	2010
1	Tuna Sirip Kuning	-	236.910,52	161.966,42	494.014,92	1.159.187,57
2	Cakalang	31.991,21	325.428,88	256.763,19	937.644,24	876.314,60
3	Layang	199,39	27.523,85	-	7.256,51	872.230,37
4	Tuna Mata Besar	-	65.160,27	51.805,53	154.604,23	751.482,33
5	Tenggiri	350.820,96	264.521,04	233.350,32	194.887,06	391.300,73
6	Lemadang	11.499,92	18.675,76	13.354,08	45.935,35	280.755,26
7	Marlin	29.487,84	100.096,92	85.462,02	105.525,66	229.568,38
8	Meka	20.864,64	57.537,60	36.097,92	109.774,27	189.121,92
9	Cumi-cumi	9.351,60	5.980,50	5.732,10	28.013,97	187.298,73
10	Albakora	-	28.179,36	18.943,92	76.451,21	177.171,84

Tabel 5 Ekspor ikan dari PPSNZJ pada periode 2005-2009 (hasil pencatatan SHTI dalam ribu ton).

Negara	Tahun				
	2005	2006	2007	2008	2009
Jepang	7.961,67	8.331,47	8.263,39	9.243,74	11.363,60
Taiwan			1.313,05	1.288,56	9.665,51
Amerika	9.783,25	8.383,00	6.778,35	5.505,96	6.801,89
China		868,06	1.054,70	2.667,88	6.336,05
Thailand		786,15	1.274,74	2.304,31	3.878,02
Singapura	2.108,89	2.276,73	2.035,32	3.205,39	3.235,86
Vietnam			514,73	608,26	2.432,45
Iran				626,08	2.164,86
Korea	288,81	573,59	2.462,73	1.384,68	1.555,39
Srilanka	339,05		148,87	223,09	1.211,06

menyebabkan hambatan pada distribusi ikan dari dan menuju PPSNZJ. Harapan dari kegiatan ekspor adalah pertumbuhan akibat dari kegiatan ekspor yang mempengaruhi kawasan PPSNZJ dan sekitarnya sehingga memberikan dampak *multiplier effect* bagi kondisi ekonomi sekitar PPSNZJ. Hal tersebut sesuai dengan Sabana (2007) yang menyebutkan bahwa pasar ekspor dipandang sebagai penggerak ekonomi lokal. Kegiatan-kegiatan yang mendukung ekspor ikan di PPSNZJ dilakukan dan memberikan manfaat kesejahteraan bagi para pelakunya.

#### - Industri pengolahan

Salah satu aliran distribusi produksi ke industri pengolahan ikan yang berada di sekitar kawasan PPSNZJ. Murdiyanto (2004) menyebutkan bahwa pelabuhan perikanan merupakan pusat kegiatan perikanan yang juga memiliki fungsi industri. Jumlah industri pengolahan ikan yang berada di dalam kawasan PPSNZJ sebanyak 73 industri yang terbagi berdasarkan pengolahannya (Tabel 6).

Jenis ikan yang menjadi bahan baku unit/industri pengolahan pada tahun 2010 mencapai 40 jenis (Tabel 6). Pada tahun 2010, jenis yang terbanyak didistribusikan ke unit/industri adalah jenis cakalang yang diikuti oleh jenis tuna mata besar, dimana kedua jenis tersebut mengalami peningkatan pada tahun 2010. Pada tahun 2011 jenisnya meningkat mencapai 44 jenis dengan beberapa tambahan jenis yang menjadi bahan baku unit/industri pengolahan adalah bandeng, gulamah, tiga waja dan sotong (Direktorat Jenderal Perikanan Tangkap 2011). Sumber bahan baku yang diperoleh oleh industri pengolahan di kawasan PPSNZJ mayoritas berasal dari PPSNZJ sendiri dan sebagian kecil pasokan dari luar PPSNZJ. Hal tersebut sesuai dengan pernyata-

an Lubis dan Sumiati (2011) bahwa perusahaan industri pengolahan ikan yang berlokasi di suatu pelabuhan perikanan atau sekitarnya umumnya menggunakan sebagian atau keseluruhan bahan bakunya dari pelabuhan perikanan tersebut.

Tujuan pasar dari berbagai industri pengolahan tersebut adalah pasar ekspor maupun pasar lokal. Apabila terjadi musim puncak dimana jumlah ikan yang didaratkan sangat banyak, fasilitas ruang pendingin yang ada di PPSNZJ memiliki kapasitas yang kurang. Kondisi ini menyebabkan ikan memiliki kualitas yang rendah pada saat musim puncak. Ruang penanganan ikan perlu dikelola dengan baik. Mengingat pada ruang ini dilakukan kegiatan penanganan ikan, perdagangan, pengepakan ataupun transit ikan, maka ruang penanganan ikan perlu dipisahkan untuk tiap-tiap kegiatan tersebut, sehingga penanganan ikan dapat dilakukan dengan lebih optimal.

#### Strategi pengembangan PPSNZJ sebagai pusat pemasaran ikan

PPSNZJ sebagai pusat pemasaran ikan terbesar diharapkan dapat memenuhi kebutuhan baik pada pasar domestik maupun internasional. Keterlibatan *stakeholder* yang terkait untuk kegiatan pemasaran diperlukan dalam suatu pelabuhan yang terpadu sehingga kegiatan pemasaran baik skala nasional dan internasional dapat dilakukan dengan efisien. Pengembangan suatu pelabuhan perikanan harus juga memperhitungkan kebutuhan jangka panjang dan manfaat tidak langsung lainnya. Suherman (2011) menuliskan bahwa strategi diperlukan oleh setiap pelabuhan perikanan agar memiliki arah yang jelas dalam mencapai sasaran yang diinginkan. Strategi semakin dirasakan penting bagi berbagai pelabuhan perikanan untuk mengembangkan *competitive*



Tabel 6 Industri pengolahan ikan di kawasan PPSNZJ berdasarkan pengolahan.

Jenis pengolahan	Jumlah
<i>Cold Storage</i>	28
<i>Fresh tuna processing for export</i>	19
<i>Frozen tuna processing for export</i>	12
<i>Tuna filleting</i>	19
<i>Fish filleting for export and local market</i>	10
<i>Surimi processing</i>	1
<i>Fish meal processing</i>	1
<i>Shrimp processing for export</i>	3
<i>Fish ball processing</i>	2
Total	73

Tabel 7 Sepuluh jenis ikan dominan bahan baku unit/industri pengolahan (ton).

Jenis Ikan	Tahun				
	2006	2007	2008	2009	2010
Cakalang	619.925,40	6.306.157,80	4.975.554,60	18.169.661,1 6	16.981.215,8 4
Tuna Mata Besar	-	941.203,90	748.302,10	2.233.172,15	10.854.744,8 1
Tuna Sirip Kuning	-	1.199.936,40	820.349,40	2.502.153,51	5.871.209,76
Cumi-cumi	218.204,00	139.545,00	133.749,00	653.659,30	4.370.303,70
Layang	982,30	135.599,70	-	35.750,08	4.297.151,72
Tongkol	2.817.769, 8	2.548.361,20	2.400.857,00	3.806.818,60	3.158.915,50
Albakora	-	356.155,80	239.430,10	966.258,36	2.239.255,20
Cucut	256.756,10	831.589,30	498.008,40	945.404,43	1.819.877,34
Tenggiri	1.587.047, 2	1.196.642,80	1.055.632,40	881.631,92	1.770.169,96
Meka	182.565,60	503.454,00	315.856,80	960.524,88	1.654.816,80

*advantage* sehingga pelabuhan perikanan tidak hanya dapat bertahan, tetapi juga dapat memenangkan persaingan.

Strategi untuk pengembangan PPSNZJ sebagai pusat pemasaran ikan dilakukan dengan melakukan analisis SWOT dengan melihat kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*).

#### Kekuatan (*Strengths*):

- 1) PPSNZJ sebagai salah satu sumber pemenuhan permintaan ikan secara nasional maupun internasional;
- 2) PPSNZJ merupakan sentra pemasaran ikan terbesar di Indonesia;
- 3) PPSNZJ sebagai salah satu titik pertumbuhan ekonomi untuk DKI Jakarta dan sekitarnya; dan
- 4) Penandatanganan *Port State Agreement*

yang diinisiasi oleh *Food Agriculture Organization* (FAO).

#### Kelemahan (*Weaknesses*):

- 1) Pemanfaatan beberapa fasilitas yang belum optimal seperti ruang penanganan ikan dan kapasitas ruang pendingin yang tidak sesuai pada saat musim puncak; dan
- 2) Instansi terkait dengan kegiatan ekspor (bea cukai, imigrasi dan perbankan) belum tersedia secara lengkap di PPSNZJ.

#### Peluang (*Opportunities*):

- 1) Permintaan ikan baik skala nasional maupun internasional terus meningkat;
- 2) Pertumbuhan penduduk yang terus meningkat; dan
- 3) Kebijakan pemerintah dalam peningkatan produksi budidaya ikan untuk memenuhi permintaan ikan.

**Ancaman (*Threats*):**

- 1) Aksesibilitas menuju dan keluar PPSNZJ tidak efisien dan mengganggu distribusi pemasaran ikan; dan
- 2) Sumber daya ikan yang terbatas dan semakin banyaknya daerah penangkapan ikan yang *overfishing*.

**Strategi (*Strategies*):**

- 1) Strategi Produk
  - a. Pengembangan pusat pemasaran ikan yang berkonsep "*clean and hygienic*" bertaraf internasional (S1, S2, S3, S4, O1, O2);
  - b. Pengembangan diversifikasi sumber pasokan ikan yang masuk ke PPSNZJ (S1, S3, T2); dan
  - c. Peningkatan dan efisiensi penanganan ikan untuk pemasaran domestik maupun internasional (W1, O1).
- 2) Strategi Sarana dan Prasarana
  - a. Pengembangan PPSNZJ sebagai pelabuhan ekspor komoditi perikanan (S1, S4, O1, O2);
  - b. Optimalisasi fasilitas yang tersedia untuk mendukung kegiatan pemasaran (W1, O1); dan
  - c. Peningkatan kerjasama dalam pengembangan sistem distribusi menuju dan keluar PPSNZJ (S3, T1).
- 3) Strategi Kelembagaan
  - a. Peningkatan koordinasi instansi terkait pemasaran ekspor di lingkungan PPSNZJ sehingga tercipta pelayanan ekspor terpadu (W2, T1).

**KESIMPULAN**

- 1) Pada tahun 2010 komposisi sumber pasokan di PPSNZJ didominasi oleh hasil pendaratan ikan dari kapal jika dibandingkan dari transportasi darat. Adapun komposisi distribusi pemasaran ikan terbesar di PPSNZJ adalah industri pengolahan;
- 2) Fasilitas pemasaran yang perlu dikembangkan berdasarkan masing-masing tujuan distribusi adalah:
  - a. Sasaran pasar domestik adalah pusat pemasaran ikan, aksesibilitas menuju dan keluar PPSNZJ, ruang pendingin dan pasokan air;
  - b. Sasaran pasar ekspor adalah instansi bea cukai dan imigrasi yang saat ini belum ada, kolam pelabuhan sesuai standar kapal ekspor dan aksesibilitas menuju dan keluar PPSNZJ; dan
  - c. Sasaran industri pengolahan adalah ruang pendingin dan ruang penanganan ikan.

- 3) Terdapat 7 strategi pengembangan PPSNZJ sebagai pusat pemasaran ikan yang perlu dilakukan dan terbagi menjadi strategi produk, strategi sarana dan prasarana serta strategi kelembagaan.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Direktorat Jenderal Perikanan Tangkap. 2011. PPS Nizam Zachman Jakarta Laporan Statistik 2010. Kementerian Kelautan dan Perikanan. Jakarta.
- JICA. 2011. Konsep Laporan Akhir Studi Perbaikan Mekanisme Distribusi melalui Pengembangan Pasar Ikan (Peningkatan Penanganan Pasca Panen dan Fasilitas Pemasaran) di Indonesia. Kementerian Kelautan Perikanan. Oafic Co.,LTD dan Oriental Consultant Co., LTD. Jakarta
- Katiha Pradeep K, Y.S. Negi and S.C. Tewari. 1998. Institutional and Non-Institutional Fish Marketing : A case study in Himachal Pradesh. Indian Journal of Agricultural Economics Jul-Sep 1998; 53. Pg 392.
- Kementerian Kelautan dan Perikanan. 2010. Ekspor Hasil Perikanan Indonesia Januari-Juli 2010 Meningkat. Perkembangan Ekspor dan Impor Hasil Perikanan Indonesia Periode Januari – Juli 2010. KKP. Jakarta.
- Lubis E dan Sumiati. 2011. Pengembangan Industri Pengolahan Ikan Ditinjau dari Produksi Hasil Tangkapan di PPN Palabuhanratu. Jurnal Marine Fisheries Vol.2 No.1 Mei 2011. Bogor.
- Murdiyanto B. 2004. Pelabuhan Perikanan : Fungsi, Fasilitas, Panduan Operasional, Antrian Kapal. Jurusan Pemanfaatan Sumberdaya Perikanan. Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan. Institut Pertanian Bogor.
- Sabana C. 2007. Analisis Pengembangan Kota Pekalongan sebagai Salah Satu Kawasan Andalan di Jawa Tengah. Program Studi Magister Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan – Program Pascasarjana Universitas Diponegoro. Tesis (tidak dipublikasikan). Universitas Diponegoro. Semarang.
- Suherman A dan Adhyaksa Dault. 2009. Analisis Dampak Sosial Ekonomi Keberadaan Pelabuhan Perikanan Nusantara Brondong Lamongan Jawa Timur. Jurnal Saintek Perikanan. Vol 5 No.1 halaman 25-30.

Suherman A. 2011. Formulasi Strategi Pengembangan Pelabuhan Perikanan Nusantara Pengembangan Jembrana. *Jurnal Marine Fisheries* Vol.2 No.1 Mei 2011. Bogor.

Yuniarta S, S.H. Wisudo dan B.H. Iskandar. 2011. Kinerja Direktorat Pelayanan Usaha Penangkapan Ikan – KKP sebagai Salah Satu Stakeholder Perizinan Usaha Penangkapan Ikan. *Jurnal Marine Fisheries* Vol.2 No.1 Mei 2011. Bogor.