

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Pengertian Pelabuhan Perikanan

Pelabuhan perikanan dapat diartikan sebagai suatu paduan dari wilayah perairan, wilayah daratan dan sarana-sarana yang ada di basis penangkapan dan merupakan pusat pengembangan ekonomi perikanan baik dilihat dari aspek produksi, pengolahan maupun pemasarannya. Pelabuhan perikanan memberikan kontribusi untuk meningkatkan produksi ikan, pemasukan devisa, membuka lapangan kerja dan peningkatan pendapatan, peningkatan penyediaan ikan segar dan peningkatan pendapatan pemerintah lokal (Lubis, 2000).

Menurut Agussalim (2005), pelabuhan perikanan adalah mata rantai terpenting yang menghubungkan kegiatan penangkapan ikan dengan penjualan komoditi ikan ke konsumen dengan kata lain, ikan yang merupakan hasil kegiatan usaha penangkapan sebagai barang produksi yang akan sampai ke konsumen sebagai bahan pangan dan sangat dipengaruhi oleh keadaan sarana dan prasarana pelabuhan.

Pelabuhan perikanan adalah daratan perairan yang terlindung terhadap gelombang yang dilengkapi dengan fasilitas terminal laut, meliputi dermaga dimana kapal dapat bertambat untuk bongkar muat barang, gudang laut (*transito*) dan tempat-tempat penyimpanan dimana kapal membongkar muatannya, dan gudang-gudang dimana barang-barang dapat disimpan dalam waktu yang lebih lama selama menunggu pengiriman ke daerah tujuan (Triatmodjo, 1996).

Adapun fungsi dari pelabuhan perikanan menurut Direktorat Jenderal Perikanan (1994) adalah sebagai:

1. Pusat pengembangan masyarakat nelayan dan ekonomi perikanan
2. Tempat berlabuhnya kapal perikanan
3. Tempat pendaratan ikan hasil tangkapan
4. Tempat untuk memperlancar kegiatan-kegiatan kapal perikanan
5. Pusat pemasaran dan distribusi ikan hasil tangkapan
6. Pusat pelaksanaan pembinaan mutu hasil perikanan
7. Pusat pelaksanaan penyuluhan dan pengumpulan data.

Menurut Fitriyah (2007) bahwa fungsi dan peranan dari pelabuhan perikanan adalah sebagai tempat untuk mendaratkan ikan hasil tangkapan, pemasaran dan tempat berlabuh bagi kapal yang mengisi bahan bakar serta persiapan operasi penangkapan.

## **2.2 Fasilitas Pelabuhan Perikanan**

Setiap pelabuhan perikanan memiliki fasilitas pelabuhan perikanan, dimana fasilitas pelabuhan perikanan tersebut dibedakan menjadi 3 (tiga) macam yaitu : fasilitas pokok, fasilitas fungsional dan fasilitas tambahan/penunjang (Fitriyah 2007)

### **2.2.1 Fasilitas Pokok Pelabuhan Perikanan**

Fasilitas pokok pelabuhan perikanan adalah fasilitas yang diperlukan untuk kepentingan aspek keselamatan pelayaran, selain itu termasuk juga tempat berlabuh dan bertambat serta bongkar muat kapal. Fasilitas pokok pelabuhan perikanan terdiri dari:

1. Fasilitas pelindung, meliputi: pemecah gelombang (*break water*), penangkap pasir (*grond grains*), turap penahan tanah (*revetment*), serta *jetty*.
2. Fasilitas tambat, meliputi: dermaga, tiang tambat (*bolder*), pelampung tambat, *bollard*, serta *bier*.

3. Fasilitas perairan, meliputi: alur dan kolam pelabuhan
4. Fasilitas transportasi, meliputi: jembatan, jalan kompleks, tempat parkir.
5. Lahan yang dicadangkan untuk kepentingan instansi pemerintah.

(Direktorat Jenderal Perikanan, 1994).

### 2.2.2 Fasilitas Fungsional Pelabuhan Perikanan

Menurut Direktorat Jenderal Perikanan (1994) fasilitas fungsional adalah fasilitas yang secara langsung dimanfaatkan untuk kepentingan manajemen pelabuhan perikanan dan atau yang dapat diusahakan oleh perorangan atau badan hukum. Fasilitas fungsional terdiri dari fasilitas yang dapat diusahakan dan fasilitas yang tidak dapat diusahakan, masing-masing memiliki kriteria sendiri-sendiri.

Adapun hal-hal yang masuk dalam kategori fasilitas fungsional yang dapat diusahakan yaitu:

1. Fasilitas pemeliharaan kapal dan alat perikanan terdiri dari bengkel, *slipway/dock* dan tempat penjemuran jaring.
2. Lahan untuk kawasan industri
3. Fasilitas pemasok air dan bahan bakar untuk kapal dan keperluan pengolahan fasilitas pemasaran, penanganan hasil tangkapan, pengawetan dan pengolahan, tempat pelelangan ikan, tempat penjualan hasil perikanan, gudang penyimpanan hasil olahan, pabrik es, sarana pembekuan, *cold storage*, peralatan *processing*, *derek/crane*, lapangan penumpukan.

Sedangkan fasilitas fungsional yang tidak dapat diusahakan meliputi :

1. Fasilitas navigasi: alat bantu navigasi, rambu-rambu dan suar
2. Fasilitas komunikasi: stasiun komunikasi dan peralatannya.

### 2.2.3 Fasilitas Tambahan Pelabuhan Perikanan

Fasilitas tambahan atau penunjang pelabuhan perikanan adalah fasilitas yang secara tidak langsung dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat nelayan dan atau memberikan kemudahan bagi masyarakat umum. Fasilitas tambahan tersebut terdiri dari :

1. Fasilitas kesejahteraan nelayan terdiri dari: tempat penginapan, kios bahan perbekalan dan alat perikanan, tempat ibadah, serta balai pertemuan nelayan.
2. Fasilitas pengelolaan pelabuhan terdiri dari: kantor, pos penjagaan, perumahan karyawan, mess operator.
3. Fasilitas pengelolaan limbah bahan bakar dari kapal dan limbah industri.

(Direktorat Jenderal Perikanan, 1994).

Kementerian kelautan dan perikanan menggunakan tiga pendekatan dalam pengembangan pelabuhan perikanan dan pangkalan pendaratan ikan yaitu :

1. Pendekatan produksi
2. Pengembangan pangkalan pendaratan ikan dibuat berdasarkan kecepatan peningkatan produksi yang sudah ada pada saat ini dan prospek pengembangannya
3. Pengembangan kegiatan perikanan dibuat berdasarkan kecepatan peningkatan konsumsi ikan yang sudah tercapai saat ini.

Dalam pendekatan konsumsi ini, kegiatan yang harus diakomodasikan meliputi kegiatan produksi dari nelayan setempat dan perdagangan ke dan dari luar daerah melalui pelabuhan perikanan atau pangkalan pendaratan ikan tersebut. Pada pangkalan pendaratan ikan yang masih dikelola oleh instansi setempat, sebagaimana pangkalan pendaratan ikan lainnya, pengembangannya sering

mengalami hambatan, baik faktor *intern* maupun *ekstern*. Beberapa faktor penghambat *intern* antara lain:

1. kemampuan untuk berkembang kurang memungkinkan
2. Rendahnya *Skill*, baik *technical skill* maupun *managerial skill*, sehingga tidak efisien dalam usahanya, rendah produktifitasnya serta lemah dalam manajemen usaha perikanan.
3. Tingkat penguasaan teknologi yang rendah, sehingga ketergantungan terhadap alam sangat tinggi.

Sedangkan faktor penghambat *ekstern* antara lain :

1. Prasarana yang kurang menunjang, seperti jalan penghubungke/dari pusat-pusat perekonomian kurang memadai
2. Sarana produksi yang berupa bahan/alat penangkapan, es, garam dan sebagainya masih terbatas
3. Oleh karena tidak ditunjang oleh fasilitas yang cukup, ikan hasil tangkapan kualitasnya cepat turun, sehingga harganya/nilai ikan menjadi murah
4. Jaringan pemasaran hasil masih berliku-liku atau bersifat *unorganized market*, sehingga tidak menguntungkan nelayan. Secara geografis pusat produksi perikanan jauh dari pusat konsumen.
5. Lembaga perkreditan yang bisa membantu permodalan usaha belum banyak terdapat di daerah nelayan dan sistem kredit yang ada belum efektif dalam menunjang usaha perikanan rakyat sesuai dengan situasi dan kondisi. Kondisi alam yang tidak menunjang pengembangan sarana dan prasarana, terutama yang terkait dengan ketersediaan lahan darat.

### 2.3 Tempat Pelelangan Ikan (TPI)

Ikan merupakan komoditi yang mudah busuk. Sesudah diangkat dari kapal, ikan harus segera ditangani secara tepat untuk mempertahankan mutu ikan secara maksimum, dan sesegera mungkin di distribusikan ke konsumen. Adapun cara yang dilakukan untuk mendistribusikan produk perikanan adalah sebagai berikut:

1. Melalui tempat pelelangan ikan di pelabuhan perikanan dan pasar induk di luar kota sebelum akhirnya sampai pada konsumen.
2. Diangkut dengan kapal langsung ke pasar di kota konsumen tanpa melewati tempat pelelangan ikan.
3. Para pengolah membeli ikan untuk bahan mentah di tempat pelelangan.
4. Setelah membeli ikan di pelelangan ikan, tengkulak memasok para konsumen di lingkungan perkotaan seperti restoran, pabrik, rumah sakit, pasar swalayan dan sebagainya.

Hasil tangkapan yang dibongkar dari kapal ikan perlu mendapatkan pelayanan yang memudahkan terlaksananya pekerjaan dalam serangkaian proses seperti sortasi, pencucian, penimbangan, penjualan dan pengepakan di tempat pelelangan ikan (TPI) tersebut. Setelah itu ikan dikirim sebagian untuk konsumsi lokal dalam bentuk segar, sebagian lainnya ke pabrik untuk prosesing dan sisanya ke tempat pembekuan ikan untuk diawetkan (Mahyuddin, 2008).

TPI adalah salah satu fasilitas fungsional yang disediakan di setiap Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI). Dengan demikian TPI merupakan bagian dari pengelolaan PPI. Fasilitas lain yang disediakan oleh PPI adalah fasilitas dasar seperti dermaga, kolam pelabuhan, alur pelayaran serta fasilitas penunjang seperti gudang, MCK, keamanan dan lain sebagainya (Mahyuddin, 2008)

Berdasarkan Keputusan Bersama 3 Menteri yaitu Menteri Dalam Negeri, Menteri Pertanian dan Menteri Koperasi dan Pembinaan Pengusaha Kecil Nomor : 139 Tahun 1997; 902/Kpts/PL.420/9/97; 03/SKB/M/IX/1997 tertanggal 12 September 1997 tentang penyelenggaraan tempat pelelangan ikan, bahwa yang disebut dengan TPI adalah tempat para penjual dan pembeli melakukan transaksi jual beli ikan melalui pelelangan dimana proses penjualan ikan dilakukan di hadapan umum dengan cara penawaran bertingkat. Ikan hasil tangkapan para nelayan harus dijual di TPI kecuali:

- a. Ikan yang digunakan untuk keperluan lauk keluarga
- b. Ikan jenis tertentu yang diekspor dan ikan hasil tangkapan pola kemitraan dengan pertimbangan dan atas dasar persetujuan dari Kepala Daerah.

#### **2.4 Fungsi TPI**

TPI berfungsi untuk memperlancar kegiatan pemasaran ikan dengan sistem lelang, mempermudah pembinaan mutu ikan hasil tangkapan nelayan dan mempermudah pengumpulan data statistik perikanan. Pelelangan ikan adalah suatu kegiatan disuatu tempat pelelangan ikan guna mempertemukan antara penjual dan pembeli ikan sehingga terjadi tawar menawar harga ikan yang mereka sepakati bersama. Dengan demikian pelelangan ikan adalah salah satu mata rantai tata niaga ikan (Direktorat Jenderal Perikanan Tangkap, 2002).

#### **2.5 Fasilitas TPI**

Menurut Musriadi (2013), dari hasil survey dan pengamatan serta pengumpulan data dengan pihak terkait, didapatkan gambaran kondisi TPI. Adapun fasilitas-fasilitas di TPI adalah:

1. Gedung

2. Kantor
3. Musholla
4. Kamar mandi
5. Tempat jemuran ikan
6. Telepon
7. Bak penampungan air
8. Basket/ keranjang ikan
9. Kotak es
10. Timbangan
11. Pagar
12. Tempat parker
13. Tempat/ warung makan

## 2.6 Analisis SWOT

Rangkuti (2005), menyebutkan bahwa SWOT adalah singkatan dari lingkungan internal *Strengths* dan *Weaknesses* serta lingkungan eksternal *opportunities* dan *Threats* yang dihadapi oleh lingkungan perusahaan. Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan (Rangkuti, 2005).

Dengan demikian perencanaan strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Penelitian menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT (Rangkuti, 2005).

Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*Threats*) dengan faktor internal kekuatan (*Strengths*)

dan kelemahan (*Weaknesses*). Matriks SWOT merupakan *matching tool* yang penting untuk membantu para manajer mengembangkan empat tipe strategi. Keempat tipe strategi yang dimaksud adalah:

1. Strategi *Strength-Opportunities (SO) / Agresif*

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

2. Strategi *Weakness-Opportunities (WO) / Turn-around*

Strategi ini bertujuan untuk memperkecil kelemahan-kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang-peluang eksternal. Kadang kala perusahaan menghadapi kesulitan untuk memanfaatkan peluang-peluang karena adanya kelemahan-kelemahan internal. Salah satu alternatif untuk mengatasi masalah kesenjangan teknologi ini adalah melalui strategi WO, yakni dengan mengadakan suatu kerjasama dengan perusahaan lain yang memiliki kompetensi.

3. Strategi *Strength-Threat (ST) / Diversifikasi*

Melalui strategi ini perusahaan berusaha untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman-ancaman eksternal. Hal ini bukan berarti perusahaan yang tangguh harus selalu mendapatkan ancaman.

4. Strategi *Weakness-Threat (WT) / Defensif*

Strategi ini merupakan cara mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman. Sejumlah perusahaan yang dihadapkan pada sejumlah kelemahan internal dan ancaman eksternal sesungguhnya berada dalam posisi yang berbahaya. Ia harus berjuang untuk tetap dapat bertahan dengan melakukan strategi-strategi seperti *merger, declared bankruptcy, retrench* atau *liquidation*.

## 2.7 Analisis QSPM

Menurut Iskandarini (2002), *Quantitative Strategies Planning Matrix* (QSPM) adalah alat yang direkomendasikan bagi para ahli strategi untuk melakukan evaluasi pilihan strategi alternative secara objektif, berdasarkan *critical success factors Internal-external* yang telah diidentifikasi sebelumnya. Jadi, secara konseptual, tujuan QSPM adalah untuk menetapkan kemenarikan relative (*relative attractiveness*) dari strategi-strategi yang bervariasi yang telah dipilih, untuk menentukan strategi mana yang dianggap paling baik untuk diterapkan.

Langkah-langkah pengembangan matriks QSPM sebagai berikut:

1. Membuat daftar faktor eksternal (kesempatan/ancaman) dan faktor internal (kekuatan/kelemahan) disebelah kiri dari kolom matrik QSPM.
2. menentukan bobot untuk setiap faktor eksternal dan internal
3. Analisis matrik yang sesuai dari langkah kedua dengan mengidentifikasi strategi alternatif yang harus diimplementasikan.
4. Menentukan *Attractiveness Score* (AS), yaitu nilai yang menunjukkan kemenarikan relatif untuk masing-masing strategi yang terpilih. AS ditetapkan dengan cara meneliti masing-masing eksternal and internal *critical success factors*. Tentukan bagaimana peran dari tiap faktor dalam proses pemilihan strategi yang sedang dibuat.

Jika peran dari faktor tersebut besar, maka strategi-strateginya harus dibandingkan relatif pada faktor utama itu. Secara terinci, nilai *Attractiveness Score* harus ada pada masing-masing strategi untuk menunjukkan kemenarikan relatif dari satu strategi terhadap strategi lainnya.