

# Pola Kemitraan untuk Usaha Perikanan

Oleh : Ir. Zaenal Arifin, MSc.\*



Sebagaimana diketahui bahwa sebagai salah satu komoditas sektor riil yang sedang tumbuh dan berkembang, ternyata komoditas perikanan memiliki keunggulan yaitu: **a)** Usaha di bidang perikanan termasuk usaha yang perputarannya cepat (*quick yielding*), yaitu sekitar 5 bulan dapat melakukan panen **b)** Ikan oleh negara-negara maju dikategorikan sebagai bahan organik, sehingga memungkinkan produk ini dapat diekspor ke luar negeri tanpa quota/batasan volume (*nonquota product*) **c)** Sebagai makanan masa depan (*future food*) yang menyehatkan tubuh, maka permintaan akan produk ini akan terus meningkat seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk dan peningkatan kesadarannya **d)** Indonesia (termasuk Jambi) memiliki potensi perikanan yang cukup tinggi (*high potency*)

## Pendekatan Efisiensi Usaha

Dalam era globalisasi, dunia usaha akan dihadapkan pada suatu tatanan hidup yang penuh dengan persaingan, baik persaingan dengan Provinsi tetangga untuk pasar lokal maupun dengan negara luar untuk pasar internasional. Faktor kunci agar suatu kegiatan usaha dapat bertahan di era penuh persaingan ini yaitu dimilikinya daya saing yang tinggi, yang hanya bisa dicapai dengan adanya kegiatan usaha yang efektif dan efisien.

Guna menjawab tantangan diatas, agar suatu usaha dapat berjalan dengan efektif dan efisien yaitu dengan membangun kemitraan usaha, dengan kemitraan diharapkan dapat meningkatkan efisiensi dan efektifitas serta transfer teknologi.

## Karakteristik dan Permasalahan Usaha Kecil

Pada umumnya di negara-negara berkembang, baik di Asia maupun di Afrika, usaha kecil merupakan tulang punggung perekonomian negara. Hal ini

disebabkan karena jumlah pelakunya yang sangat banyak serta jumlah kumulatif modalnya cukup tinggi. Sehingga usaha kecil memiliki peranan yang sangat penting dan strategis, baik secara makro maupun mikro. Pada tingkat makro usaha kecil berperan dalam penyerapan tenaga kerja non formal, penyedia bahan baku bagi usaha besar, dan dalam perolehan devisa. Sedangkan pada tingkat mikro, usaha kecil berperan sebagai sumber penghasilan keluarga, wadah bagi para calon wira-usahawan.

Adapun permasalahan yang sering dihadapi oleh usaha kecil diantaranya aspek lemahnya kualitas sumberdaya manusia yang berdampak kepada: 1) Pengelolaan usaha yang belum profesional, terutama dalam hal pembukuan, pemasaran dan pembiayaan lainnya. 2) Sulitnya mendapatkan pinjaman modal dari perbankan, mengingat usaha ini tidak memiliki agunan yang cukup. 3) Perkembangan usaha sangat tergantung kepada pribadi si pengusaha, 4) Lemahnya inovasi teknologi produksi, finansial, manajemen, pemasaran hasil dan akses terhadap pelayanan pendukung. .

Kenyataan di lapangan menunjukkan bahwa tidak sedikit usaha kecil yang mengalami kegagalan, namun sebaliknya banyak juga usaha kecil yang mencapai keberhasilan. Biasanya usaha kecil yang mencapai keberhasilan memiliki karakteristik sebagai berikut: **1)** Kemandirian yang tinggi, dari aspek permodalan, pemasaran maupun dukungan serta fasilitas dari pemerintah. **2)** Memiliki komitmen yang tinggi serta selalu bekerja keras. **3)** Bersikap proaktif dan inovatif

Dalam pengembangan usaha kecil disektor perikanan di Indonesia, terdapat beberapa pola atau bentuk kemitraan antara usaha kecil atau petani dengan pengusaha besar, yang dapat digolongkan sebagai berikut:

**1. Pola kemitraan inti-plasma.** Pada pola ini umumnya merupakan hubungan antara petani, kelompok tani sebagai plasma dengan perusahaan inti yang bermitra usaha. Perusahaan inti menyediakan lahan, sarana produksi, bimbingan teknis, manajemen, menampung, mengolah dan memasarkan hasil produksi. Sedangkan kelompok mitra berkewajiban memenuhi

kebutuhan perusahaan inti sesuai dengan persyaratan yang telah disepakati bersama. Pola ini dapat diterapkan dalam pengembangan Tambak Inti Rakyat.

2. **Pola Kemitraan subkontrak.** Pola ini merupakan pola kemitraan antara perusahaan dengan kelompok mitra yang memproduksi komponen yang diperlukan perusahaan mitra sebagai bagian dari hasil produksinya. Pada pola ini ditandai dengan adanya kesepakatan tentang kontrak bersama yang menyangkut volume, harga, mutu dan waktu. Pola ini sangat bermanfaat dalam transfer alih teknologi, modal, ketrampilan, dan produktifitas.
3. **Pola Kemitraan dagang umum.** Pola ini merupakan hubungan usaha dalam pemasaran hasil produksi. Dalam pola ini pihak yang terlibat adalah pihak pemasaran dengan kelompok usaha pemasok komoditas tertentu. Penerapan pola banyak dijumpai pada kegiatan agribisnis hortikultura, dimana kelompok tani hortikultura bergabung dalam bentuk koperasi kemudian bermitra dengan swalayan atau kelompok supermarket. Pihak kelompok tani berkewajiban memasok barang-barang dengan persyaratan dan kualitas produk yang telah disepakati bersama.
4. **Pola kemitraan kerjasama operasional**  
Pola kemitraan ini merupakan pola hubungan bisnis yang dijalankan oleh kelompok mitra dengan perusahaan mitra. Umumnya kelompok mitra adalah kelompok yang menyediakan lahan, sarana dan tenaga kerja. Sedangkan perusahaan mitra menyediakan biaya, modal, manajemen dan pengadaan sarana produksi lainnya. Terkadang perusahaan mitra juga berperan sebagai penjamin pasar dengan meningkatkan nilai tambah produk melalui pengolahan dan pengemasan. Pola ini sering diterapkan pada usaha perkebunan tebu, tembakau, sayuran dan pertambakan. Dalam pola ini telah diatur tentang kesepakatan pembangian hasil dan resiko.

*\*) Penulis saat ini sebagai Fungsional Perencana Madya pada Bappeda Provinsi Jambi*

