

HALAMAN PERSETUJUAN

NAMA : WALTER MAHUZE

NIM : 95.30.2512

NIRM : 95.6.111.02016.50275

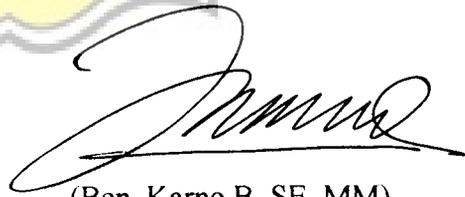
FAKULTAS : EKONOMI

JURUSAN : MANAJEMEN

**JUDUL : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN IKAN
ARWANA (SCLEROPAGES JARDINI) DITINJAU
DARI PASAR, PRODUK DAN SALURAN
DISTRIBUSI
(Studi Kasus Pada Asosiasi Pengusaha Ikan Hias
Merauke)**

Disetujui di Semarang, 13 Agustus 2003

Pembimbing



(Ben. Karno B, SE, MM)

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

SKRIPSI DENGAN JUDUL :

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN IKAN ARWANA
(SCLEROPAGHES JARDINI) DITINJAU DARI
PASAR, PRODUK DAN SALURANDISTRIBUSI
(Studi Kasus Pada Asosiasi Pengusaha Ikan Hias Merauke)**

Yang dipersiapkan dan Disusun Oleh :

NAMA : WALTER MAHUZE

NIM : 95.30.2512

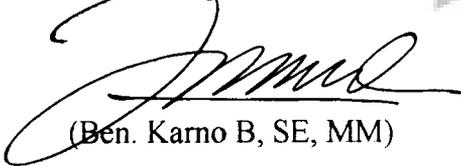
NIRM : 95.6.111.02016.50275

Telah dipertahankan di depan Penguji pada tanggal : 7 Agustus 2003

Dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu
persyaratan untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi

Jurusan Manajemen

Pembimbing



(Ben. Karno B, SE, MM)

Koordinator Penguji



(DRS. R Bowo Harcahyo., MBA)

Dekan Fakultas Ekonomi



(Vincent Didiek Wiet Aryanto, Ph.D)

ABSTRAKSI

Pada era sekarang ini, ikan hias mulai dilirik oleh berbagai kalangan untuk dibudidayakan terutama ikan air tawar. Perkembangan dunia agribisnis termasuk sektor perikanan air tawar yang kecepatannya sangat tinggi dari tahun ketahun, membuat para penghobi tidak lagi sekedar menjadi penggemar dan penikmat, namun juga ikut bermain meramaikan pasar ikan hias dengan budidaya sendiri.

Indonesia memiliki iklim tropis sehingga berpotensi besar untuk usaha budi daya berbagai jenis ikan hias air tawar. Saat ini ada ratusan jenis ikan hias air tawar dari berbagai pelosok dunia keluar masuk Indonesia dan hampir 90%-nya merupakan ikan tropis. Dengan potensi ini, tercatat di *BPEN (Badan Pengembangan Ekspor Nasional)* sampai tahun 1998 tidak kurang dari 30 – 40 juta ekor ikan hias pertahun atau senilai lebih dari US\$20 juta yang berhasil diekspor.

Ketersediaan sumber daya alam yang mendukung yaitu banyaknya lahan dan banyaknya penduduk Indonesia masih memungkinkan masuknya tenaga kerja dalam sektor ini. Secara ekonomis, pembudidayaan ikan hias dapat memberi nilai ekonomis walaupun dilakukan di lahan sempit dengan jumlah yang terbatas. Disamping itu juga merupakan komoditas perikanan air tawar yang saat ini banyak menghasilkan devisa.

Serapan pasar hasil budi daya ikan sangat prospektif, maka pemeliharaan ikan hias yang semula ditekuni para penghobi, kini juga sudah merupakan mata pencaharian banyak petani ikan. Peluang pasar terutama eksport ikan ke berbagai negara seperti Asia, Amerika, Eropa, Timur Tengah dan Australia masih terbuka. Ini disebabkan Indonesia baru bisa mengisi 20% permintaan pasar ikan hias dunia dan dengan sekitar 60 eksportir saat ini, masih terbuka peluang bagi lebih dari 30 eksportir untuk dapat mengisi kekurangan pasokan ikan hias dunia. Dan setiap bulan ada sekitar ratusan ribu ekor ikan hias air tawar diekspor ke mancanegara.

Ikan Arwana yang dianggap mampu membawa hoki (keberuntungan) bagi pemeliharanya, saat ini merupakan salah satu ikan hias yang memiliki nilai ekonomis yang sangat tinggi. Kepopuleran Arwana di luar dan dalam negeri membuat sejarah kehidupan Arwana menjadi berubah. Daerah asal Arwana tersebar luas mulai dari kawasan Asia, Australia, Afrika hingga Amerika. Harganya pun demikian tinggi, apalagi sisiknya yang berkilau dan tertutup rapi merupakan keindahan dengan daya tarik tersendiri. Usaha penangkaran Arwana merupakan satu-satunya jalan untuk memenuhi tingginya permintaan pasar. Namun untuk sampai ke tangan konsumen, pemasaran dan pengangkutan juga menjadi kunci keberhasilan.

Papua yang terletak di wilayah bagian timur Indonesia, selama ini hanya terkenal dengan kekayaan alam berupa pertambangan, akan tetapi dalam pemanfaatannya hanya sebagian kecil masyarakat yang menikmati bahkan sebagian besar masyarakat Papua miskin di atas kekayaannya sendiri. Padahal wilayah Papua sangat luas yang bukan hanya terdiri dari dataran dan pegunungan

sebagai penghasil tambang, namun bagian lain wilayah Papua terdiri dari dataran rendah dan berawa yang memiliki potensi sumber daya air tawar, dimana diantaranya ikan hias Arwana (*Scleropages Jardini*) yang selama ini hanya dikenal berasal dari Kalimantan ternyata terdapat juga di Kabupaten Merauke Propinsi Papua (Irian Jaya).

Habitat ikan Arwana Papua yang terdapat di rawa-rawa dan sungai telah diperdagangkan sejak tahun 1986. Perburuan dan penangkapan awalnya merupakan jenis ikan yang bebas diburu dan diperdagangkan secara liar oleh cukup banyak pengusaha. Oleh karena itu, muncullah larangan untuk melakukan perburuan, sehingga para pengusaha atau pedagang ini perlu dihimpun dan dipersatukan dalam sebuah wadah yaitu Asosiasi Pengusaha Ikan Hias Merauke (APIHIM) yang terbentuk pada tahun 1999 di Merauke dan merupakan satu-satunya organisasi profesi dalam bidang ikan hias yang ada di Propinsi Papua.

Disisi lain, pengelolaan dan perdagangan ikan Arwana selama ini belum maksimal sebab keberadaan APIHIM sebagai satu-satunya organisasi yang menghimpun para pengusaha/pedagang ikan Arwana di Merauke masih dirasakan kurang berjalan sebagaimana mestinya baik karena APIHIM belum dapat membaca peluang dan potensi pasar ikan hias selama ini sehingga ikan Arwana Papua kalah bersaing dengan ikan Arwana jenis lain. Disamping itu, APIHIM juga belum bisa menerapkan strategi pemasaran yang tepat bagi perdagangan ikan Arwana khususnya mengenai kestabilan harga baik harga beli dari pedagang di tingkat masyarakat penangkap maupun harga jual dari pedagang di tingkat ekportir. Selain itu, tidak adanya program pengembangbiakan dan penangkaran ikan Arwana akan membuat ikan Arwana semakin menipis jumlahnya.

Berdasarkan data yang ada pada APIHIM, untuk periode tahun 2001-2002, jumlah pengiriman antar pulau berdasarkan kuota mencapai 496.854 ekor. Selain itu, tercatat bahwa permintaan ikan Arwana meningkat dengan rata-rata pengiriman 2 – 6 kali dalam satu bulan tiap perusahaan. Suatu jumlah yang cukup besar-mengingat waktu penangkapan anakan ikan Arwana rata-rata hanya 4 bulan setiap musim dalam satu tahun yaitu antara bulan Nopember, Desember, Januari dan Februari.

Terhimpunnya pedagang dalam APIHIM yang jumlahnya mencapai ±39 semakin menunjukkan betapa prospek ikan Arwana sangat menjanjikan baik untuk pendapatan bagi masyarakat penangkap ikan maupun bagi pedagang itu sendiri. Oleh karena kestabilan harga menjadi suatu hal yang sangat penting yang harus dilakukan sehingga baik masyarakat penangkap maupun pedagang ikan Arwana Papua tidak merasa dirugikan. Selain itu ikan Arwana diharapkan akan mampu mempunyai daya jual yang tinggi dan mampu bersaing di pasar ikan hias.

Dari latar belakang diatas, penulis tertarik untuk meneliti lebih jauh dengan mengambil judul penelitian “*Analisis Strategi Pemasaran Arwana (Scleropages Jardini) Ditinjau Dari Pasar, Produk Dan Sahuran Distribusi*” (Studi Kasus Pada Asosiasi Pengusaha Ikan Hias Merauke)

Dalam penelitian ini yang menjadi permasalahan penelitian adalah bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan pengusaha ikan Arwana dalam meningkatkan hasil yang maksimal bagi masyarakat penangkap ikan maupun bagi pedagang ikan hias di Kabupaten Merauke Propinsi Papua dengan batasan masalah pada strategi pemasaran yang mencakup strategi pasar, produk, saluran distribusi dan manajemen yang dilakukan perusahaan.

Dalam tinjauan pustaka dijelaskan tentang konsep yang dipilih dan definisinya. Ada beberapa konsep dalam tinjauan pustaka yaitu pengertian pemasaran, pengertian strategi pemasaran, pengertian pasar, pengertian produk, pengertian saluran distribusi, pengertian manajemen, sejarah ikan Arwana beserta jenis-jenisnya, nilai ekonomi dan pasar ikan Arwana.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian deskriptif kualitatif dengan berdasarkan data jumlah pengiriman specimen ikan Arwana Papua (*Scleropages Jardini*) sampai dengan bulan Mei 2002 (dalam ekor).

Dari pembahasan, dikemukakan mengenai gambaran umum perusahaan yang dalam hal ini adalah APIHIM yang meliputi pengurus, beserta tugas utama APIHIM. Dari hasil pembahasan dapat diketahui bahwa rata-rata pengiriman anakan ikan Arwana serta indeks musim yang terjadi tiap bulan.

Dari rata-rata pengiriman dapat diketahui bahwa pengiriman terbesar/paling banyak terjadi pada bulan Januari yaitu sebesar 263.447 ekor sedangkan pengiriman ikan terkecil/paling sedikit terjadi pada bulan Mei yaitu sebesar 220 ekor. Selain itu dikemukakan juga mengenai analisis strategi pemasaran yang meliputi produk, pasar, harga dan saluran distribusi sehingga dapat disimpulkan bahwa dilihat dari prospek pasar, ikan Arwana Papua (*Scleropages Jardini*) memang cukup cerah. Hal ini tidak hanya untuk memenuhi kebutuhan pasar lokal, tetapi terbuka luas menjadi komoditas ekspor non migas. Namun para pengusaha ikan di Kabupaten Merauke belum siap memproduksi karena para pengusaha masih mengandalkan tangkapan alam dengan biaya rendah sehingga diperlukan usaha penangkaran ikan agar diperoleh produk yang berkualitas. Disisi lain, diperlukan jalur pemasaran pendek agar tercapai keuntungan maksimal dari harga jual ikan.

KATA PENGANTAR

Syukur bagi-Mu Tuhan, Engkau berikan berkat dan rahmat-Mu sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Skripsi yang berjudul “*Analisis Strategi Pemasaran Arwana (Scleropages Jarlani) Ditinjau Dari Pasar, Produk Dan Saluran Distribusi*” (*Studi Kasus Pada Asosiasi Pengusaha Ikan Hias Merauke*)

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, penulis telah berusaha sesuai dengan kemampuan yang penulis miliki dan dengan tangan terbuka bersedia menerima saran dan kritik yang bersifat membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Atas terwujudnya skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak dan melalui kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Vincent Didiek, Phd, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.
2. Bapak Ben Karno, SE, MM, selaku dosen pembimbing yang memberikan waktu, pikiran dan tenaga untuk membimbing penulisan skripsi ini dengan perhatian sehingga terselesaikannya skripsi ini.
3. Bapak Thomas Indrajaya, SE, MM., selaku Ketua Jurusan Manajemen Universitas Katolik Soegijapranata yang telah memberikan banyak hal kepada

penulis dari awal hingga akhir masa studi di Fakultas Ekonomi dengan penuh perhatian.

4. Bapak Drs. R. Bowo Harcahyo, MBA., selaku dosen wali yang telah memberikan banyak hal kepada penulis dari awal hingga akhir masa studi di Fakultas Ekonomi dengan penuh perhatian.
5. Pemerintah Kabupaten Merauke yang telah memberikan bantuan dengan diijinkannya melakukan penelitian di instansi pemerintah, Badan Usaha Milik Negara dan perusahaan swasta di Kabupaten Merauke.
6. Bapak Benny Joenso, selaku Asosiasi Pengusaha Ikan Hias Merauke (APIHIM), yang telah memberikan informasi dan data-data selama berlangsungnya penelitian.
7. Bapak Simon Abraham, ST, selaku Direktur CV. Marinda Merauke
8. Dinas Perikanan dan Kelautan Kabupaten Merauke.
9. Departemen Kehutanan, Direktorat Jendral Perlindungan Hutan Dan Konservasi Alam, Balai Konservasi Sumber Daya Alam Papua I, Subseksi Wilayah Konservasi Sumber Daya Alam Merauke.
10. Om Harry Ndiken, yang telah memberikan waktu, tenaga, pikiran selama penulis mengadakan penelitian di Merauke hingga selesai.
11. Yayasan Pengembangan Sosial Ekonomi Dan Lingkungan Hidup (YAPSEL) Merauke, beserta segenap staf dan karyawan, yang telah banyak membantu baik moril maupun materiil.

21. Semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan dorongan kepada penulis selama penulisan skripsi ini.

Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang memerlukannya.

Penulis

(Walter Mahuze)



DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN MOTTO.....	ii
HALAMANPERSEMBAHAN.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
ABSTRAKSI	vi
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI.....	ii
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vi
DAFTAR LAMPIRAN.....	vi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	8
1.3. Pembatasan Masalah	8
1.4. Tujuan dan Manfaat Penelitian	8
1.4.1. Tujuan Penelitian	8
1.4.2. Manfaat Penelitian	9
1.5. Sistematika Penulisan.....	10

BAB II LANDASAN TEORI	11
2.1. Pengertian Pemasaran	12
2.2. Pengertian Strategi Pemasaran	12
2.2.1. Faktor Lingkungan, Pasar dan Persaingan.....	14
2.3. Pengertian Pasar	15
2.3.1. Analisis Situasi Pasar	16
A. Segmentasi Pasar	17
B. Analisis Persaingan	18
C. Sistem Informasi dan Riset Pasar.....	18
2.3.2. Desain Strategi Pemasaran.....	20
A. Strategi Pasar Sasaran.....	20
B. Strategi Penentuan Posisi.....	21
2.4. Pengertian Produk	22
2.4.1. Strategi Produk.....	24
2.5. Pengertian Saluran Pemasaran	24
2.5.1. Faktor-Faktor Yang Menciptakan Nilai Ekonomi.....	26
2.5.2. Desain Saluran Pemasaran	27
A. Lembaga Saluran	27
B. Fungsi-Fungsi Saluran.....	29
C. Kebijakan Harga Dalam Saluran.....	32
D. Komunikasi Saluran	35
E. Promosi Dalam Saluran	35

2.5.3. Fungsi Dan Arus Pemasaran.....	36
2.5.4. Strategi Distribusi.....	36
2.6. Sejarah Ikan Arwana	37
2.6.1. Perbedaan Genus Jenis-Jenis Arwana	40
a. <i>Scleropages Formosus</i>	40
1. Super Red Arwana.....	40
2. Golden Red Arwana	40
3. <i>Malayan Bony Tounge</i>	41
4. Green Arwana.....	41
b. <i>Scleropages Jardini</i> (Jardini/Nothern Spotted, Barramundi).....	42
c. <i>Scleropages Leichardti</i> (Spotted Barramundi/Dawson River Salmon).....	42
d. <i>Osteoglossum Biccirrhosum</i> (Silver Arowana).....	42
e. <i>Osteoglossum Ferreirai</i> (Black Brazil/Black Arowana).....	43
f. <i>Heterotis Niloticus</i> (Nile Arwana).....	43
g. <i>Arapaima Gigas</i> (Giant Arapaima).....	44
2.6.2. Nilai Ekonomis Arwana	46
2.7. Kerangka Pikir.....	48
2.8. Definisi Operasional.....	48

BAB III METODE PENELITIAN.....	50
3.1. Lokasi Penelitian.....	50
3.2. Jenis Data Yang Digunakan.....	50
3.3. Metode Pengumpulan Data.....	50
3.4. Teknik Analisis Data.....	51
 BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	 52
4.1. Gambaran Umum Perusahaan.....	52
4.2. Hasil Analisis.....	53
4.2.1. Pasar Arwana.....	53
4.2.2. Kondisi Pasar Arwana Papua.....	55
A. Pemasaran.....	59
4.2.3. Produk.....	60
A. Kesehatan, Kualitas Dan Ukuran.....	61
B. Mencari Pembeli.....	63
C. Pengangkutan Ikan.....	64
1. Pengangkutan Lokal.....	64
2. Pengangkutan Ekspor.....	65
3. Dokumen Untuk Pengangkutan Ikan Hias.....	65
D. Pengemasan Ikan Hias.....	67
4.2.4. Harga Produk.....	67
4.2.5. Saluran Distribusi.....	68

BAB V PENUTUP	71
5.1. Kesimpulan.....	71
5.2. Saran.....	73
DAFTAR PUSTAKA	



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Jenis Arwana Dan Negara Asalnya.....	45
Tabel 4.1. Data jumlah pengiriman specimen ikan Arwana Papua (<i>Scleropages Jardini</i>) sampai dengan bulan Mei 2002 (dalam ekor)	56



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Hubungan Antara Komponen-Komponen Ekonomi	27
Gambar 2.2. Sistematika Arwana dan Kerabatnya.....	39
Gambar 2.3. Kerangka Pikir.....	48



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1** : Keputusan Menteri Kehutanan nomor 2091/KPTS-II/2001.
Tentang PENETAPAN IKAN ARWANA IRIAN (*Scleropages
Jardini*) sebagai Satwa Buru
- Lampiran 2** : Keputusan Bupati Merauke No.134 tahun 2000, tentang
PEMBENTUKAN TIM TEKNIS DALAM RANGKA
IDENTIFIKASI / EVALUASI BAGI PENGUSAHA IKAN
HIAS ARWANA (*SCLEROPAGES JARDINI*) MUSIM TAHUN
2000/2001.
- Lampiran 3** : Keputusan Bupati Kabupaten Merauke nomor 138 tahun 2001,
Tentang HARGA DASAR MINIMAL UNTUK KOMODITI
PERIKANAN ANAKAN IKAN HIAS ARWANA
(*SCLEROPAGES JARDINI*)
- Lampiran 4** : DEPARTEMEN KEHUTANAN, DIREKTORAT JENDERAL
PERLINDUNGAN HUTAN DAN KONSERVASI ALAM,
BALAI KONSERVASI SUMBER DAYA ALAM PAPUA I
(IRIAN JAYA), SUB SEKSI WILAYAH KONSERVASI
SUMBER DAYA ALAM KABUPATEN MERAUKE.
- Lampiran 5** : Peta Lokasi Penyebaran Arwana (*Scleropages Jardini*) di
Kabupaten Merauke.

Lampiran 6 : Surat Ijin Penelitian. PEMERINTAH KABUPATEN MERAUKE
SEKRETARIAT DAERAH.

Lampiran 7 : Surat Keterangan mengadakan Penelitian :

1. DEPARTEMEN KEHUTANAN, DIREKTORAT
JENDERAL PERLINDUNGAN HUTAN DAN
KONSERVASI ALAM, BALAI KONSERVASI SUMBER
DAYA ALAM PAPUA I (IRIAN JAYA), SUB SEKSI
WILAYAH KONSERVASI SUMBER DAYA ALAM
KABUPATEN MERAUKE
2. PEMERINTAH KABUPATEN MERAUKE. DINAS
PERIKANAN DAN KELAUTAN.
3. APIHIM (ASOSIASI PENGUSAHA IKAN HIAS
KABUPATEN MERAUKE).
4. CV. MARINDAH KABUPATEN MERAUKE.

Lampiran 8 : GAMBAR ARWANA

1. JENIS-JENIS ARWANA
2. KRITERIA ARWANA YANG BAIK
3. ARWANA BERKUALITAS
4. ARWANA TERMAHAL DI DUNIA
5. ARWANA *SCLEROPAGES JARDINI*

Lampiran 9 : Data Berkala Pengiriman Anakan Ikan Arwana Papua

(Scleropghes Jardini) tahun 2002 – 2002

Lampiran 10 : Buku Konsultasi Skripsi

