

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Melihat dari hasil interpretasi melalui analisis deskriptif kualitatif dengan menggunakan metode variasi musim maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Terdapat 39 perusahaan yang tergabung dalam Asosiasi Pengusaha Ikan Hias Merauke (APIHIM) yang melakukan perdagangan ikan arwana dalam kurun waktu tahun 2001 – 2002.
2. APIHIM merupakan satu-satunya organisasi profesi dibidang perdagangan ikan hias yang bertujuan untuk mengatur/mengendalikan pengiriman ikan serta supplay dan kebutuhan pasar dengan tujuan untuk menstabilkan harga jual ditingkat eksportir. APIHIM tidak ikut campur dalam pemasaran hasil yang dilakukan oleh masing-masing pengusaha anggota, tetapi hanya berfungsi untuk mengatur jatah pengiriman dan pengurusan perijinan .
3. Sebagai suatu organisasi, APIHIM belum dapat dikatakan telah bekerja dengan maksimal karena minimnya sumber daya manusia terutama dalam hal manajemen organisasi. Hal tersebut dibuktikan dengan tidak adanya struktur organisasi yang jelas, sistem kerja yang

tidak teratur dan tidak adanya sistem gaji. Selain itu sebagai satu-satunya organisasi yang menghimpun para pedagnag ikan hias Merauke, APIHIM belum mampu mewedahi seluruh komponen yang terkait dengan perdagangan ikan hias di Merauke.

4. Berdasarkan tabel 4.1. diatas maka dapat diketahui rata- rata pengiriman anakan ikan arwana adalah 82.809 ekor. 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. Dari tabel 4.1. di atas dapat dikatakan bahwa pasar arwana Papua sangat terbuka.
5. Ikan hias Arwana Papua (*Scleropaghes Jardini*) sebagai komoditas perikanan ternyata mempunyai nilai ekonomi yang sangat tinggi. Namun sayangnya komoditas ini belum ditangani secara baik dan menyeluruh, baik dalam aspek pemasaran yang mencakup produksi, pasar, saluran distribusi maupun dari aspek manajemen yang dilakukan perusahaan (APIHIM).
6. Pada tingkat lokal, perdagangan arwana Papua belum dapat menciptakan citra daerah ditingkat nasional, selain itu juga belum berdampak positif pada ekonomi daerah. Walaupun memiliki sumber daya air tawar berupa ikan arwana, akan tetapi belum dapat dikelola dengan baik. Hal ini terbukti dengan hasil pengiriman specimen anakan kan arwana tahun 2001-2002 belum berdampak positif

terhadap nilai ekonomi dan pendapatan bagi masyarakat serta laba bagi perusahaan maupun ketenaran daerah sebagai produsen ikan arwana di tingkat nasional.

7. 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 Kabupate Merauke belum siap memproduksi dan kemampuan produksi masih mengandalkan tangkapan alam.

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka dapat dikemukakan beberapa saran dari peneliti yang sekiranya dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan. Saran-saran dari penulis antara lain:

1. Diperlukan suatu program yang berkesinambungan dalam memanfaatkan ikan Arwana agar tercapai produk yang berkualitas dimana dalam hal ini satu-satunya cara adalah dengan melakukan penangkaran (pembudidayaan) ikan Arwana sehingga kualitas produk terjamin, jumlah ikan dapat meningkat dan pada akhirnya dapat meningkatkan pendapatan.
2. Diperlukan ketersediaan sarana transportasi yang memadai sehingga dapat membantu kelancaran pengiriman ikan.

3. Diperlukan ketersediaan peralatan yang memadai agar mengurangi tingkat resiko kematian ikan baik pada saat penangkapan maupun pengiriman.
4. APIHIM sebagai satu-satunya organisasi yang menghimpun pengusaha ikan harus dapat bekerja sama dengan pemerintah daerah agar tercipta arah yang jelas bagi kelangsungan dan kerja organisasi, selain itu APIHIM juga harus senantiasa meningkatkan kemampuan dibidang organisasi dan manajemen melalui pelatihan-pelatihan serta studi banding agar nantinya dapat benar-benar menjalankan fungsi dan tugasnya secara maksimal.

