

Potensi Tersembunyi, *Wild Fresh Water Fish*

“Bagusnya” Ikan Gabus

Informasi Harga Ikan Nasional
dan Internasional

Atase Perikanan Atau Wisma Niaga
Perikanan



Potensi Tersembunyi Ikan Air Tawar Dari Alam

Diantara pangan sumber protein hewani, ikan mempunyai banyak perbedaan karakteristik dengan hewan ternak darat lainnya. Jika lemak ikan bersifat tidak jenuh dan sangat dibutuhkan untuk kesehatan manusia, lemak hewan darat justru harus dihindari karena bersifat jenuh dan berpotensi menimbulkan penyakit. Untuk perdagangan ternak darat, konsumen umumnya telah bisa menerima dan menghargai dengan baik hewan berkaki empat hasil budidaya bukan yang berasal dari liar, misalnya daging sapi hasil ternak lebih dihargai daripada daging sapi hutan yang masih liar. Hanya untuk unggas, predikat “kampung atau lokal” dengan sitem peternakan yang tidak mengekang gerakan ternak lebih unggul harganya daripada daging atau telur dari ayam yang ditenakkan secara industri.

Lain halnya dengan ikan, semakin alamiah atau hasil tangkapan dari alam maka nilainya akan lebih tinggi jika dibandingkan dengan ikan sejenis hasil budidaya, atau dengan kata lain harga *captured fish* lebih mahal daripada *farmed fish*. Mayoritas konsumen masih beranggapan bahwa kandungan gizi ikan hasil tangkapan alam dari perairan yang bersih adalah lebih baik. Hal ini berlaku bagi ikan hasil tangkapan dari laut dan air tawar.

Ikan-ikan “liar” endemik dari perairan umum seperti situ, danau dan sungai (*wild fresh water fishes*) umumnya populer di masyarakat setempat dan bagi konsumen yang telah mencobanya. Secara nasional, ikan-ikan tersebut belum banyak dikenal karena tidak tersedia dalam jumlah besar dan secara terus menerus di seluruh wilayah. Pasokannya relatif sedikit dan tersebar di banyak tempat. Untuk beberapa jenis yang bernilai tinggi umumnya diperdagangkan dalam kondisi hidup dan pasarnya bersifat *niche* dengan harga jual yang relatif baik.

Ikan betutu atau ikan malas misalnya adalah termasuk ikan mahal di restoran berkelas “fine dining” atau restoran keluarga. Umumnya diperdagangkan dalam kondisi hidup sehingga faktor pengemasan selama masa transportasi menjadi hal penting yang harus diperhatikan. Jenis ikan ini umumnya masih ditangkap di alam, meskipun telah ada yang berhasil membudidayakan namun harga ikan tangkapan masih lebih tinggi. Begitu pula dengan labi-labi yang dipercaya oleh etnis Tionghoa sebagai makanan pembangkit stamina. Pasarnya terbatas namun cukup bernilai. Masih banyak jenis ikan dari perairan umum lainnya yang bernilai ekonomis tinggi diantaranya gabus, jelawat, sepat, belida, uceng, nike, wader, seluang, bilih, dan sebagainya.

Selling point ikan “liar” dari perairan umum air tawar ini antara lain karena dinilai sebagai “organik” sehingga menaikkan harga jual. Namun demikian, saat ini umumnya jenis-jenis ikan “liar” ini belum menjadi unggulan. Kendala untuk pengembangan pemasaran antara lain, data produksi dan sebarannya berikut musim atau waktu ketersediaan di masing-masing perairan masih sangat bervariasi keakuratannya.

Melihat potensi yang masih tersembunyi ini, kiranya semua pihak perlu segera berbenah karena ada pundi-pundi besar yang dapat diraih, namun tentunya dengan tetap memperhatikan kelestarian pasokan dalam jangka panjang.

Redaksi menerima bahan tulisan terkait pemasaran ikan. Naskah dilengkapi dengan foto, maksimum tiga halaman kertas ukuran A4 dengan font arial ukuran 12. Naskah dikirim kepada Redaksi dengan alamat: warta_pasar_ikan@dkp.go.id

3	Usaha Perikanan: Pilih Ekspor atau Pasar Domestik?
4	“Bagusnya” Ikan Gabus
6	Ikan Belida Yang Unik Yang Lezat
10	Ikan Jelawat, Primadona di Sejumlah Daerah
12	Ikan Sepat, Ikan Hias Sekaligus Ikan Konsumsi
14	Peluang Pasar
15	Harga Komoditas Perikanan Per Oktober 2010 di Pasar Internasional
16	Harga Komoditas Perikanan di Beberapa TPI dan Pasar Grosir
19	Kilas Berita
20	Prospek Bisnis Lele Semakin Menggiurkan
24	Atase Perikanan Atau Wisma Niaga Perikanan?
26	Aplikasi Lampu Untuk Makanan
27	Makan Ikan untuk Kesehatan Masyarakat
28	<i>Incoterms</i> 2000 ke 2010: Syarat Penyerahan Barang Dalam Perdagangan Ekspor-Impor
30	Pondok Makan Pelem Golek, Sensasi Perpaduan Rasa Ikan dan Buah
32	Resep Masakan Sus Krokot Ikan Gabus

Usaha Perikanan: Pilih Ekspor atau Pasar Domestik?

Menentukan Pilihan

Setiap akan memulai usaha, seseorang pasti memikirkan keuntungan yang bakal diraih atau manfaat yang didapat. Tidak kalah pentingnya adalah siapa yang menjadi pembeli produk barang atau jasa dari usaha kita. Menentukan pembeli menjadi satu bagian yang tidak terpisahkan dari kesuksesan usaha. Menentukan pembeli berarti juga menentukan level ekonomi, jender, usia, karakteristik hingga suku bangsa calon pembeli atau istilahnya *segmenting*. Usaha perikanan tentunya tidak lepas dari kegiatan *segmenting* tersebut. Kegiatan *segmenting* biasanya diikuti dengan *targeting* dan *positioning*, terlepas dari tingkat kecanggihan masing-masing pelaku usaha dalam melakukannya namun ketiga hal tersebut biasanya berjalan beriringan.

Di dalam usaha perikanan, tingkat risiko yang dimiliki berbeda dengan usaha yang lain karena karakteristik ikan yang berbeda dengan komoditas pertanian lainnya seperti padi, jagung dan sebagainya. Usaha perikanan memerlukan pendekatan dan penanganan yang berbeda. Ikan tidak dapat disimpan agar stabil harganya, karena harga ikan segar dengan ikan beku berbeda. Demikian pula harga ikan hidup dengan ikan segar. Ikan kerapu tikus hidup harganya dapat mencapai Rp 400.000 per kilogram namun

kerapu segar harganya merosot menjadi Rp 40.000 per kilogram.

Di dalam dunia bisnis berlaku "*risk return trade off*" yang artinya ada pertukaran antara besarnya risiko yang dihadapi dengan manfaat atau hasil yang diperoleh. Ini berarti semakin besar risiko yang ada, semakin besar pula keuntungan yang didapat. Meskipun di dalam kenyataannya bisa juga berbeda. Usaha perikanan yang dianggap memiliki risiko tinggi biasanya dianggap mendatangkan keuntungan pada tingkat yang tinggi pula, contohnya: budidaya kerapu tikus dan kerapu sunu di Bali dan Lombok mendatangkan keuntungan yang sangat menjanjikan, di mana harga kerapu per ekor dapat mencapai Rp 400.000 per kilo di pasar ekspor. Namun usaha ini sangat rentan terhadap masalah kriminalitas pencurian dan penjarahan serta masalah tingkat mortalitas kerapu. Demikian pula dengan bisnis budidaya udang dan menjanjikan tingkat keuntungan yang cukup tinggi namun sangat padat modal dan rentan terhadap serbuan hama penyakit. Usaha perikanan yang lain seperti penangkapan ikan tuna juga memiliki risiko tinggi seperti *overfishing* dan *over capacity* di perairan sehingga jarak tempuh kapal diperluas dengan risiko ongkos BBM melejit meskipun *return* yang dihasilkan juga tinggi. Umum-

nya bisnis perikanan yang menjanjikan keuntungan tinggi berorientasi pada ekspor. Penjualan ke pasar domestik relatif lebih kecil risikonya namun keuntungannya tidak setinggi ekspor. Benar tidaknya perlu diteliti lebih mendalam. Bagi pemula yang ingin berkecimpung di bisnis perikanan selalu dihadapkan pada satu hal: ke mana pelaku usaha harus menjual produknya? Ekspor atau pasar domestik?

Ekspor perikanan sering disebut sebagai primadona bagi pengembangan ekonomi perikanan. Ekspor dianggap prestisius dan mendatangkan nilai tambah yang lebih tinggi dibandingkan penjualan di pasar domestik. Benarkah begitu? Sebetulnya baik ekspor maupun pasar domestik memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing. Menurut Jeff Madura dalam *International Finance (2000)*, motif orang untuk melakukan ekspor ada 2 yaitu: harga produk yang tinggi dan selisih kurs dengan negara tujuan ekspor. Selisih kurs yang cukup jauh dengan negara asing menjadi faktor yang menarik pelaku usaha untuk menjual produknya ke luar negeri. Saat krisis ekonomi tahun 1998 di mana kurs dolar AS menguat secara ekstrem terhadap rupiah, banyak petani dan pembudidaya menanggung rejeki berlimpah akibat harga produk yang melonjak tajam. Seiring dengan penguatan ekonomi Indonesia, lambat laun selisih kurs tidak lagi menjadi daya tarik ekspor.

Ekspor ke Amerika Serikat dan Uni Eropa misalnya, seiring dengan penguatan kurs rupiah dan pelemahan kurs dolar AS dan Euro semakin memperkecil keuntungan pelaku usaha perikanan di Indonesia. Ekspor ke kedua kawasan tersebut mulai kurang menarik akibat selisih kurs yang semakin mengecil dan ketatnya persyaratan yang diberlakukan bagi produk perikanan terutama yang berkaitan dengan mutu dan jaminan keamanan pangan. Berbagai macam sertifikasi yang diberlakukan juga semakin menyurutkan

... ke hal. 18



“Bagusnya” Ikan Gabus



Ikan gabus termasuk salah satu jenis ikan yang mudah dijumpai di perairan umum seperti sungai, rawa dan danau. Selain itu, ikan gabus juga sudah mulai banyak dibudidayakan dalam keramba atau kolam. Ikan gabus dikenal dengan banyak nama di pelbagai daerah seperti aruan atau haruan (Malaysia), kocolan (Betawi), bogo (Sunda) bayong, bogo atau licingan (Banyumas), kutuk (Jawa) dan lain-lain. Dalam bahasa Inggris ikan gabus disebut *snake-head murrel*. Nama ilmiahnya adalah *Channa striata* (Bloch, 1793).

Ikan gabus adalah sejenis ikan yang berkembang biak secara liar di perairan umum. Ikan ini termasuk lele-lelean. Ikan gabus cukup digemari dalam masyarakat luas di tanah air, terutama di Sumatera, Jawa dan Kalimantan. Ikan gabus juga banyak dijumpai di beberapa negara mulai dari Pakistan, Nepal bagian selatan, Bangladesh, Sri Lanka, Tiongkok bagian selatan, dan sebagian wilayah di Asia Tenggara termasuk Indonesia.

Cukup banyak orang yang menyenangi ikan gabus karena memiliki rasa yang enak, gurih dan lezat. Ikan gabus dapat dimasak dengan cara digoreng, dipepes, dibalut dengan aneka bumbu variatif dan sebagainya. Nilai gizi pun cukup tinggi. Selain itu, ikan gabus juga banyak diolah dengan cara diasinkan. Ikan gabus asin cukup banyak diminati, sehingga nilai ekonominya cukup tinggi. Dari sisi kesehatan, ikan gabus mengandung nutrisi yang cukup tinggi. Untuk itu, budidaya ikan gabus layak dikembangkan karena sebagian besar pasokannya masih mengandalkan hasil tangkapan di alam.

Produksi Gabus

Berdasarkan data statistik, pada tahun 2008 tangkapan ikan gabus di perairan umum sebesar 29.842 ton atau turun 1,5% dibandingkan tahun 2007 yaitu sebesar 30.300 ton. Meskipun terjadi penurunan tangka-

Ikan gabus mempunyai kandungan albumin yang sangat tinggi, sehingga pemanfaatan di bidang farmakologi telah berkembang dengan baik. Selain dalam bentuk kapsul atau ekstrak penambah gizi. Kini Malaysia telah menjual sup siap santap dengan nama dagang sup kolagen.

pan, nilai produksi ikan gabus dari perairan umum tercatat mengalami peningkatan 27,67% dari sebesar Rp371,6 milyar pada tahun 2007 menjadi sebesar Rp474,4 milyar pada tahun 2008. Selama periode 1998-2008 tangkapan ikan gabus dari perairan umum mengalami kenaikan rata-rata 2,75% per tahun. Sementara itu, produksi budidaya ikan gabus di keramba telah mengalami peningkatan dari tahun 2004 yang hanya sebesar 4.250 ton menjadi sebesar 5.535 ton pada tahun 2008. Sebagian besar pasokan ikan gabus yang ada di pasaran berasal dari hasil tangkapan dari perairan umum. Kenaikan produksi ikan gabus tertinggi dari perairan umum selama 1998-2008 terjadi pada tahun 2004 yaitu mencapai 41.014 ton.

Gabus, haruan, gapo atau jilo (*Channa striata*) adalah salah satu jenis ikan asli perairan Indonesia. Berdasarkan data statistik perikanan tangkap, daerah penyumbang produksi ikan gabus tertinggi pada tahun 2008 dari perairan umum adalah Sumatera Selatan sebesar 5.702 ton, selanjutnya Kalimantan Tengah sebesar 5.404 ton, Kalimantan Selatan sebesar 4.045 ton dan Kalimantan Timur sebesar 3.627. Secara umum, tangkapan ikan gabus pada tahun 2008 berkontribusi sebesar 6,04% dari total volume tangkapan ikan di perairan umum.

Konsumsi Ikan Gabus

Ikan gabus memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi. Selain dikonsumsi langsung, ikan gabus juga diolah lebih lanjut menjadi ikan gabus asin, empek-empek Palembang, ikan

gabus asap, bakso, dan kerupuk/kemplang. Ikan gabus asin merupakan salah satu ikan kering yang cukup mahal harganya. Belakangan ikan gabus diketahui mengandung protein dan albumin yang sangat penting bagi kesehatan.

Setiap tahun Badan Pusat Statistik (BPS) melakukan survei terhadap pengeluaran rumah tangga untuk mengetahui tingkat konsumsi masyarakat yang dikenal dengan nama Survei Sosial Ekonomi Nasional (SUSENAS). Dalam SUSENAS pengeluaran untuk ikan gabus dibedakan menjadi gabus segar dan gabus asin/diawetkan.

Pada tabel 2, konsumsi ikan gabus segar tertinggi adalah Kalimantan Tengah dengan angka konsumsi sebesar 5,21 kg/kap. Perairan umum di Kalimantan dikenal memiliki keanekaragaman jenis ikan tertinggi di Indonesia, jenis ikan yang mendominasinya adalah jenis ikan gabus. Pada tahun 2008, produksi ikan gabus di provinsi Kalimantan Tengah mencapai 13,24% dari total produksi ikan di perairan umum. Di Kalimantan Tengah, Kab. Sukamara dan Kab. Seruyan menjadi pengkonsumsi ikan gabus segar tertinggi masing-masing sebesar 11,51 kg/kap dan 10,98 kg/kap. Provinsi yang memiliki konsumsi ikan gabus tertinggi berikutnya adalah Kalimantan Selatan (5,06 kg/kap) dan Papua (2,02 kg/kap).

Ikan gabus asin memiliki nilai ekonomis tinggi. Kisaran harga gabus asin di pasar tradisional lebih dari Rp28.000/kg. Harga tersebut tentunya bisa jauh lebih tinggi bila dipasarkan di pusat perbelanjaan modern dengan tampilan produk dan

kemasan yang lebih baik. Berdasarkan data SUSENAS, propinsi yang memiliki tingkat tertinggi konsumsi ikan gabus asin/diawetkan pada tahun 2008 adalah Kalimantan Tengah sebesar 0,87 Kg/Kap. Provinsi lain yang juga tercatat banyak mengkonsumsi ikan gabus asin adalah Kalimantan Barat (0,20 kg/kap), Banten (0,19 kg/kap), Papua Barat (0,19 kg/kap) dan Kalimantan Timur (0,18 kg/kap).

Kabupaten yang memiliki pemarkan ikan gabus segar terbanyak di Kalimantan Tengah adalah Kab. Sukamara, sedangkan untuk ikan gabus asin adalah Kab. Katingan dengan tingkat konsumsi sebesar 4,02 kg/

kap.

Pada tahun 2008 serapan konsumsi ikan gabus segar terbesar adalah Provinsi Kalimantan Selatan sebesar 16.423 ton. Sedangkan serapan ikan gabus asin/diawetkan adalah Jawa Barat, sebesar 3.193 ton. Tingkat serapan ikan menggambarkan besarnya pasar yang ada di suatu wilayah.

Di Palembang, harga ikan gabus segar selama tahun 2009 bervariasi tiap bulannya. Harga ikan gabus di Pasar Cinde lebih tinggi dibandingkan Pasar Ritel Jakabaring. Harga ikan gabus di Pasar Cinde selama tahun 2009 berkisar Rp25.000-41.000/kg, sementara di Pasar

Ritel Jakabaring harganya berkisar Rp24.167-34.500/kg. Selama 2009, harga ikan gabus di Pasar Cinde dan di Pasar Ritel Jakabaring terendah pada bulan Maret dan mencapai puncaknya pada bulan April. Sementara itu, olahan ikan gabus di dua pasar tersebut harganya berkisar Rp45.000-55.000/kg. Begitu juga pada tahun 2010, harga gabus di Pasar Cinde lebih tinggi daripada di pasar ritel Jakabaring. Untuk di Pasar Cinde harganya antara Rp 30.000 - 40.000/kg, sedangkan harga di Pasar Ritel Jakabaring harganya antara Rp 20.000 - 21.000,-

■ fadly

Sumber : Data Primer (diolah)

Manfaat Ikan Gabus

Ikan gabus mengandung gizi yang tinggi, yaitu 70% protein dan 21% albumin, asam amino yang lengkap serta mikronutrien zink, selenium dan iron. Penggunaan ikan gabus untuk pengobatan tradisional telah dilakukan di beberapa daerah. Di Sulawesi Selatan, ikan gabus sering dikonsumsi oleh perempuan yang baru melahirkan. Dengan mengkonsumsi ikan gabus, diharapkan perempuan yang melahirkan cepat sembuh dan menghasilkan ASI (air susu ibu) yang banyak untuk kebutuhan bayinya. Di daerah Tanah Toraja dan Enrekang, ikan gabus dipercaya dapat meningkatkan kekebalan tubuh terhadap serangan penyakit sehingga sejak dulu telah diberikan kepada anak-anak untuk kekuatan tubuhnya. Di Makassar, beberapa pembeli menyatakan bahwa ikan gabus dikonsumsi untuk mereka yang terluka akibat sabetan pisau/parang,

anak yang ingusan dan perempuan yang baru melahirkan.

Penggunaan ikan gabus dalam pengobatan tradisional dengan cara dikonsumsi setelah dimasak, baik dibakar, digoreng, dan lain-lain. Cara penggunaan lainnya adalah ikan gabus tersebut direbus atau dikukus, kemudian air rebusan diminum atau disiram pada luka sayatan.

Para peneliti di Asia Tenggara, khususnya Malaysia dan Indonesia telah membuktikan bahwa ikan gabus merupakan salah satu ikan penting bagi kesehatan umat manusia. Prof. Dr. Eddy Suprayitno, MS dari Fakultas Perikanan Universitas Brawijaya Malang mengungkapkan bahwa ekstrak ikan gabus dapat dimanfaatkan sebagai pengganti serum albumin yang biasanya digunakan untuk menyembuhkan luka operasi.

Di Malaysia, pembuatan krim dan tablet dari ikan gabus telah lama dilakukan. Pusat Pengkajian Sains

Farmasi Universiti Sains Malaysia (USM) telah menghasilkan tablet dan krim obat luka pada tahun 1999, sekaligus menjadikan Prof. Dr. Saringat Baie sebagai orang pertama di dunia yang menghasilkan tablet dari ikan gabus. Menurut Prof. Dr. Saringat Baie, gabus mempunyai asam amino dan lemak yang dapat menyembuhkan luka dalam perut, serta amat baik untuk mengobati luka gastrik. Gabus tersebut harus liar dan bukan gabus yang dibudidayakan. Produk herbal dalam bentuk krim dapat menyembuhkan luka apabila dioles segera pada bagian luka. Bentuk tablet dapat digunakan untuk kesehatan perempuan, terutama setelah bersalin.

Di Indonesia, Penggunaan olahan gabus antara lain kapsul penambah gizi dan ekstrak gabus cair untuk pasien penyakit akut dan pasca operasi di rumah sakit.

Tabel 1. Volume Produksi Ikan Gabus dari Perairan Umum Tahun 2008

No	Provinsi	Volume (Ton)
1	Sumatera Selatan	5.702
2	Kalimantan Tengah	5.404
3	Kalimantan Selatan	4.045
4	Kalimantan Timur	3.627
5	Papua	2.290
6	Sumatera Utara	1.866
7	Lampung	1.337
8	Riau	925
9	Jawa Tengah	769
10	Lainnya	3.877
Total		29.842

Tabel 2 Urutan 10 Terbesar Tingkat Konsumsi Ikan Gabus Segar Tahun 2008

No	Provinsi	Konsumsi (Kg/Kap)
1	KALTENG	5,21
2	KALSEL	5,06
3	PAPUA	2,02
4	PAPUA BARAT	1,95
5	KALTIM	1,86
6	SUMSEL	1,65
7	RIAU	1,32
8	KALBAR	1,08
9	LAMPUNG	0,90
10	JAMBI	0,88

Tabel 3. Urutan 10 Terbesar Tingkat Konsumsi Ikan Gabus Asin/Diawetkan Tahun 2008

No	Provinsi	Konsumsi (Kg/Kap)
1	KALTENG	0,87
2	KALBAR	0,20
3	BANTEN	0,19
4	PAPUA BARAT	0,19
5	KALTIM	0,18
6	DKI	0,15
7	KALSEL	0,14
8	JABAR	0,08
9	SUMBAR	0,08
10	RIAU	0,05

Sumber : SUSENAS (BPS) diolah oleh Ditjen P2HP (KKP)

Ikan Belida Yang Unik Yang Lezat

Bentuknya unik namun rasanya lezat. Itulah ikan belida. Ikan yang mempunyai sejumlah nama daerah atau nama lokal spesifik.

Dari berbagai spesies ikan air tawar yang meng-huni perairan umum Indonesia, beberapa diantaranya termasuk ke dalam kelompok penting dan memiliki nilai ekonomis yang tinggi, salah satu diantaranya adalah Belida (*Chitala lopis*). Belida, pipih atau belido atau di dunia internasional dikenal dengan sebutan “featherback” adalah

jenis ikan air tawar yang penyebarannya utamanya di wilayah Asia Selatan dan Tenggara termasuk Indonesia.

Habitat ikan belida di alam adalah sungai, danau, waduk dan daerah rawa. Ikan ini merupakan jenis ikan karnivora dan aktif mencari makan terutama di malam hari. Musim pemijahannya di alam terutama pada musim hujan pada habitat yang banyak ditumbuhi tanaman dan banyak ranting atau kayu yang terendam air.

Secara klasifikasi, belida termasuk ke dalam Filum *Chordata Actinopterygii*, Ordo *Osteoglossiformes*, Famili *Notopteridae*, Genus *Chitala* dengan spesies *Chitala chitala*, *C. Blanci*, *C. Lopis*, *C. Ornata*, Genus *Notopterus* dengan spesies *Notopterus notopterus*, Genus *Papyrocranus* dengan spesies *Papyrocranus afer*, Genus *Xenomystus* dengan spesies *Xenomystus nigri*.

Belida mudah dikenal dengan melihat sirip duburnya yang menyambung dengan sirip ekor berawal tepat dibelakang sirip perut yang dihubungkan dengan sisik-sisik kecil. Ikan belida berukuran sedang, panjang maksimum 100 cm dan berat rata-rata 0,5-1 kg, sementara di alam dapat mencapai 2-4 kg. Bentuk badannya pipih dengan kepala yang berukuran kecil dan di bagian tengkuknya terlihat bungkuk. Rahang atas letaknya jauh di belakang mata, badan tertutup oleh sisik yang berukuran kecil. Sisik di bagian punggungnya berwarna kelabu sedangkan di bagian perutnya, putih keperakan. Pada bagian sisinya terdapat lingkaran putih seperti bola-bola hitam yang masing-masing dikelilingi lingkaran putih. Dengan bertambahnya umur, hiasan tubuh ikan belida akan hilang dengan sendirinya dan diganti oleh garis-garis kehitaman. Sistem reproduksi ikan ini dengan bertelur. Ikan belida merupakan ikan air tawar yang bersifat predator pada ikan lain atau pemangsa dan nokturnal (aktif pada malam hari). Pada siang hari biasanya bersembunyi diantara vegetasi/tanaman air. Belida termasuk ke dalam golongan karnivora. Selama musim kemarau, ikan belida menghuni anak sungai dan akan menyebarkan ke perairan sekitarnya selama musim penghujan (rawa banjir dan persawahan). Ikan belida dapat memijah beberapa kali sepanjang tahun. Puncak musim pemijahan ikan belida terjadi pada bulan Juli (musim kemarau).

Daerah Penyebaran

Distribusi belida di wilayah Indonesia meliputi sungai-sungai besar beserta Daerah Aliran Sungai (DAS), daerah banjir dan danau yang terdapat di Pulau Sumatera, Kalimantan dan Jawa. Di Pulau Sumatera, ikan belida jenis *Chitala lopis* dapat ditemukan di beberapa sungai besar seperti Sungai Kampar, Siak dan Indragiri (Riau), Sungai



Batanghari (Jambi), Sungai Musi (Sumatera Selatan) dan Sungai Tulang Bawang (Lampung). Khususnya di Sumatera Selatan, belida ditetapkan sebagai maskot fauna oleh pemerintah daerah setempat. Ikan ini dapat diperoleh terutama di daerah Ogan Komerling Ilit, Ogan

Komerling Ulu, Muara Enim, Musi Banyuasin, Musi Rawas, Palembang dan sebagian kecil daerah Kabupaten Lahat. Menurut masyarakat Sumatera Selatan, belida artinya makhluk yang pandai berdiplomasi (be = punya, lida = lidah, pandai bersilat lidah).

Sementara di Pulau Kalimantan, ikan ini dapat ditemukan di Sungai Barito (Kalimantan Tengah dan Selatan), Sungai Kapuas (Kalimantan Barat) dan Sungai Mahakam (Kalimantan Timur). Dan di Pulau Jawa dapat ditemukan di Sungai Citarum (Jawa Barat), Bengawan Solo (Jawa Tengah dan Timur). Namun secara umum, bagi masyarakat di Jawa ikan belida masih terasa asing dan mungkin tidak dikenal, kecuali di Jawa Barat.

Di setiap daerah, ikan belida mempunyai nama spesifik yaitu belido (Sumatera Selatan dan Jambi), belida (Kalimantan Barat) dan ikan pipih (Kalimantan Selatan dan Kalimantan Tengah). Di Jawa Barat sering disebut ikan lopis atau kepirat. Adapun nama dagang ikan ini adalah *knife fishes*. Istilah Indonesia : Belida, Lopis dan Balida.

Selain di Indonesia, ikan belida dijumpai di beberapa negara seperti India, Burma, Thailand, Kamboja, Vietnam dan Malaysia (Kotelat et.al., 1993). Ukurannya pun bervariasi di beberapa negara. Di India, ikan ini mencapai panjang lebih dari 1

meter, di Thailand umumnya hanya mencapai ukuran 70-75 cm dan di Indonesia dilaporkan mencapai 87,5 cm (Weber dan Beaufort, 1913).

Produksi Belida

Saat ini, ikan belida sudah termasuk ke dalam ikan air tawar yang dilindungi. Menurut Peraturan Pemerintah nomor 7 Tahun 1999 tanggal 27 Januari 1999 tentang Jenis-jenis Tumbuhan dan Satwa yang Dilindungi, salah satu jenis ikan yang masuk di dalamnya adalah *Notopterus spp.* (belida Jawa, Lopis Jawa dan semua jenis dari genus *Notopterus*). Ikan ini termasuk langka karena sulitnya proses pemijahan, eksploitasi yang berlebihan dan introducing ikan asing ke dalam habitat asalnya. Dibandingkan dengan jenis ikan lainnya, belida lebih sulit berkembang karena hanya mampu memproduksi telur sebanyak 5% dari berat tubuhnya atau sekitar 1000 – 6000 butir telur. Pendekatan status ikan belida yang mulai langkah di alam ini dapat diketahui antara lain dari data produksinya.

Dibandingkan dengan produksi perikanan perairan umum selama kurun waktu 12 tahun (1998-2009), produksi ikan belida mencapai puncaknya pada tahun 1991, selanjutnya produksi ikan cenderung menurun terus.

Produksi ikan belida secara nasional sangatlah kecil jika dibandingkan dengan hasil tangkapan seluruh jenis ikan di perairan umum. Terlebih dengan tren produksinya yang kian menurun dari tahun ke tahun. Jika pada tahun 1987 tercatat produksi belida Indonesia mencapai 5.748 ton maka pada tahun 1998 hanya tercatat 3.599 ton bahkan tahun 2009 hanya mencapai 2.457 ton. Sebagai gambaran kondisi penurunan yang cukup mencolok dari produksi ikan ini, dibawah ini disandingkan Tabel Produksi Belida di Pulau Sumatera, Kalimantan dan Jawa tahun 1987 dan 1998.

Perbandingan produksi ikan belida tersebut di atas terlihat jelas penurunan produksinya. Selama periode 1987-1998, penurunan produksi belida mencapai 34%. Penurunan yang cukup drastis terutama di Pulau Sumatera khususnya Sumatera Selatan dan Sumatera Utara. Provinsi Sumatera Selatan

merupakan produsen ikan belida paling utama di Pulau Sumatera. Jika pada tahun 1987 produksi belida Sumatera Selatan mencapai 1.055 ton, maka pada tahun 1998 produksinya hanya mencapai 463 ton atau turun hingga 56%. Di Sumatera Selatan, produksi ikan belida sebagian besar berasal dari Kabupaten Musi Banyuasin dan Kabupaten Muara Enim.

Demikian pula dengan produksi belida di Pulau Kalimantan yang menurun hingga 29%. Jika pada tahun 1987 produksi ikan belida di Pulau Kalimantan mencapai 3.588 ton, maka pada tahun 1998 produksinya hanya mencapai 2.547 ton. Penurunan tertinggi terutama terjadi di Kalimantan Timur yang menurun 92%. Sementara produksi di Kalimantan Tengah dan Kalimantan Selatan menurun masing-masing 61% dan 44%.

Pemasaran Belida

Ikan belida banyak di jual di pasar-pasar tradisional yang meliputi Pasar Antasari Banjarmasin, Pasar Angsa Duo Jambi, Pasar Besar Palangkaraya dan Pasar Cinde Palembang. Ikan belida hasil tangkapan alam umumnya dipasarkan langsung ke kota-kota besar dalam keadaan segar.

Di Kota Palembang, ikan belida umumnya banyak didatangkan dari daerah DAS Musi bagian tengah seperti dari daerah Arisan Belida, Sungai Meriak, Patra dan wilayah lain di Kabupaten Muara Enim dan Musi Banyuasin. Belida yang didatangkan dari luar Provinsi Sumatera Selatan umumnya berasal dari Provinsi Jambi dan Riau.

Sementara untuk ikan belida dari hasil tangkapan nelayan, biasanya dijual langsung ke pasar atau dijual kepada pengumpul ikan (batangan) di lokasi-lokasi penangkapan. Dari daerah penangkapan, nelayan atau pengumpul ikan membawanya sampai ke dermaga dan menjualnya langsung ke pasar atau ke pembeli borongan atau pembeli perorangan. Pembeli perorangan biasanya membeli ikan untuk konsumsi sendiri sedangkan pembeli borongan biasanya untuk memenuhi kebutuhan rumah makan atau dijual kembali ke pasar di kota-kota besar. Proses pemasaran ikan belida di Provinsi

Sumatera Selatan, khususnya di Kota Palembang tersaji dalam grafik di bawah ini.

Di pasar tradisional, belida dijual dalam bentuk utuh maupun dalam bentuk potongan. Potongan belida biasanya terbagi menjadi 3 bagian yaitu punggung (daging), perut (gigir atau sirip) dan kepala. Daging belida umumnya diolah untuk membuat berbagai makanan seperti kerupuk, pempek, dan lain. lain. Bagian gigir atau sirip terdiri dari bagian-bagian sirip belakang (dubur), sirip perut, otot perut dan tulangnya. Biasanya diolah langsung untuk makanan seperti pepes (brengek) dan pindang (sop ikan). Bagian kepala yang dianggap bagian sisa biasanya dimasak untuk pindang atau dicampur dengan bagian tulang dan kulit yang kemudian diolah untuk pembuatan kerupuk tulang atau kulit.

Di Kalimantan Selatan, hasil tangkapan ikan belida oleh nelayan di Waduk Riam Kanan Kalimantan Selatan umumnya dijual kepada seorang pengumpul di Desa Tiwangan Lama yang juga merupakan satu-satunya desa dimana terdapat darmaga atau jalan untuk menuju keluar Waduk Riam Kanan. Belida yang telah terkumpul dipasarkan ke luar Provinsi Kalimantan Selatan yaitu ke Kalimantan Timur (Balikpapan atau Samarinda). Pemasaran belida ke Kalimantan Timur cukup rutin mengingat tingginya permintaan daging ikan belida untuk produk olahan khas kalimantan yaitu amplang.

Permintaan ikan belida di pasaran cukup tinggi. Selain dikonsumsi langsung, ikan ini juga digunakan sebagai bahan baku kerupuk dan amplang. Sebagai bahan baku produk makanan, belida sudah tidak asing dan tidak diragukan lagi eksistensinya. Cita rasa ikan belida yang khas dan lebih enak, menyebabkan banyak produk makanan seperti utamanya kerupuk, pempek, menggunakan daging ikan belida sebagai bahan baku utamanya. Banyak jenis makanan lainnya juga yang menggunakan ikan belida sebagai bahan dasar untuk menu utama di restoran dan acara-acara resmi lainnya, seperti brengek (pepes belida), otak-otak belida dan pindang belida. Selain mengandung protein yang

Produksi ikan belida Indonesia sepanjang periode tahun 1989-2009 relatif menurun, yang ditunjukkan pada grafik di bawah ini.

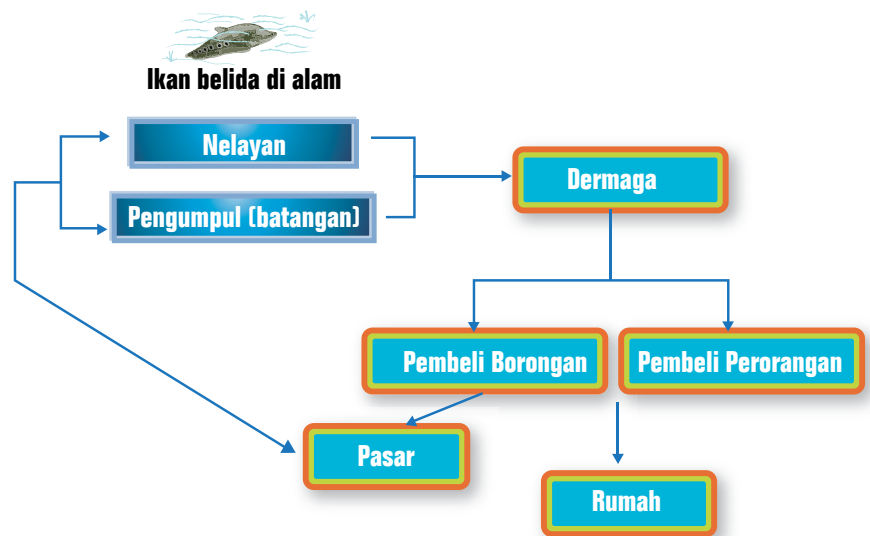


Tabel Produksi Ikan Belida Nasional hasil Tangkapan Tahun 1987 & 1988

	Pulau/Provinsi	Tahun 1987	Tahun 1988
1	Sumatera	1,824	1,046
	- Sumut	112	-
	- Riau	377	39
	- Jambi	133	210
	- Sumsel	1,055	463
	- Lampung	147	110
	- Bengkulu	-	24
2	Kalimantan :	3,588	2,547
	- Kalbar	187	985
	- Kalteng	1,472	576
	- Kalsel	1,743	72
	- Kaltim	186	14
3	Jawa	66	6
	- Jabar	39	6
	- Jateng	27	-
	Total	5,478	3,599

Sumber : Ditjen Perikanan (1987;2000) dalam BRPPU 2008

Tahun 2009, hasil tangkapan ikan belida di Indonesia hanya mencapai 2.457 ton atau % dari total produksi ikan di perairan umum.



Gambar 1. Proses Pemasaran Ikan Belida di Kota Palembang

tinggi, ternyata ikan belida direkomendasikan sebagai bahan makanan sumber vitamin A seperti halnya wortel dan telur (Mno, 2005).

Namun sejalan dengan meningkatnya permintaan, pasokannya yang kian menurun menyebabkan ikan belida sangat sulit diperoleh. Akibatnya kebutuhan ikan belida sebagai bahan baku utama produk makanan khas seringkali digantikan oleh ikan gabus dan atau ikan tenggiri. Pempek atau kerupuk kualitas terbaik umumnya diolah dari bahan baku ikan belida, sedangkan kualitas berikutnya diolah dari gabus. Kelangkaan ikan ini menjadi penyebab peningkatan harga ikan belida.

Harga daging

Tidak mengherankan jika harga ikan tersebut di pasar tradisional Palembang dapat mencapai Rp

100.000 per kilogram. Bahkan untuk memenuhi kebutuhan daging belida di Palembang, saat ini daging ikan belida didatangkan dari Provinsi Riau, Kalimantan Barat dan Kalimantan Selatan.

Di tingkat nelayan, harga ikan belida minimal Rp 50.000 (jurnal tahun 2002) per kg untuk ukuran lebih dari satu kg per ekor. Untuk kebutuhan pembuatan pempek, ikan belida yang digunakan umumnya berukuran berat lebih dari tiga kilogram per ekor.

Di Pasar Cinde Palembang, permintaan ikan belida mencapai 40 kg per harinya tetapi nelayan hanya dapat memenuhi sekitar 2%. Pasokan yang tidak seimbang dengan permintaan yang ada menyebabkan harga ikan ini menjadi sangat tinggi. Harga normalnya diatas Rp 25.000 per kilogram bahkan bisa mencapai

Rp 100.000 per kilogram terutama menjelang perayaan hari-hari besar seperti lebaran. Ikan belida yang dijual dalam bentuk potongan, harga bagian punggung atau daging dijual lebih mahal daripada bagian girir atau kepala.

Harga ikan belida di Pasar Cinde Palembang pada bulan April – Mei 2008 relatif lebih tinggi yaitu Rp 80.000/kg, sementara di Pasar Antasari sekitar Rp 36.200,-/kg; Pasar Angsa Duo Jambi Rp 60.000,-/kg dan di Pasar Besar Palangkaraya sekitar Rp 35.000,-/kg. Perbedaan harga ini terjadi karena pasokan ikan belida di Kota Palembang relatif berkurang dan sementara permintaan relatif meningkat terutama untuk bahan pembuatan pempek dan bahan tambahan kerupuk.

Perkembangan harga ikan belida di Kalimantan Selatan Tahun 2010

(Januari – Agustus) dapat dilihat pada grafik di bawah.

Harga Kerupuk

Umumnya kerupuk ikan belida memiliki harga yang relatif lebih mahal dibandingkan dengan kerupuk dari jenis ikan yang lainnya. Harga kerupuk ikan belida untuk kualitas terbaik berkisar antara Rp 80.000 hingga Rp 100.000 per kilogram. Sementara untuk harga kerupuk dari ikan lainnya, umumnya berkisar antara Rp 40.000 – 60.000 per kilogram.

Di Kalimantan Timur, harga 1 kilogram kerupuk ikan belida/pipih rata-rata mencapai Rp 130 ribu, sementara kerupuk ikan patin Rp 60 ribu per kg dan kerupuk gandum hanya Rp 20 ribu per kg. Pemasaran kerupuk ikan pipih ini hingga mencapai Bali, Balikpapan, dan sejumlah kota besar lainnya.

Pemasaran kerupuk belida pun kian luas, tidak hanya pasar lokal dan antar provinsi/pulau, namun sudah mulai menjangkau ekspor terutama ke beberapa negara tetangga dan Timur Tengah.

Belida sebagai Ikan Hias

Selain untuk bahan makanan, akhir-akhir ini ada kecenderungan ikan belida dimanfaatkan sebagai ikan hias, sehingga ikan belida mulai banyak dijumpai di akuarium. Belida sebagai ikan hias, di pasaran internasional dikenal dengan “Clown Knifefish”. Tampilannya yang unik juga membuat ikan belida dipelihara di akuarium sebagai ikan hias (Anonim, 2008). Tubuh ikan belida atau yang biasa disebut ikan naga ini menyerupai huruf “s” horizontal, dengan warna hitam pekat dan berbadan pipih menjadi daya tarik untuk dijadikan ikan hias. Jenis ikan sungai asli Sumatera dan



Gambar 2. Kerupuk Ikan Belida

Kalimantan ini semakin diminati. Permintaan terus meningkat mulai dari ukuran kecil sampai ukuran besar. Harga yang masih relatif murah dibanding jenis ikan hias lainnya juga menjadi faktor pilihan konsumen ikan hias.

Meski tidak sepopuler ikan arwana, namun ikan belida harga dipasaran cukup tinggi. Selain ikan belida hasil tangkapan di alam, ikan belida bangkok hasil pemuliaan lebih diminati kolektor. Hal tersebut dikarenakan tampilan ikan belida hasil pemuliaan tersebut lebih menonjol dalam hal warna dan motifnya.

Untuk bentuknya, ikan belida memiliki variasi bentuk yang berbeda-beda. Karakter yang membedakan adalah tinggi punuk dan lebar mulut. Sedangkan warnanya, tergolong banyak tipe mulai dari yang berwarna gelap sampai terang. Umumnya ikan yang berwarna gelap memiliki bobot tubuh yang lebih besar daripada ikan yang berwarna cerah.

Ikan belida yang berukuran lebih besar dari 10 cm biasanya dijadikan ikan hias, di pasaran harganya mulai dari Rp 10.000,- per ekor. Harga seekor ikan belida bangkok ukuran 20 cm sekitar Rp 30.000,- sementara ikan dewasa dengan panjang 50 cm berat 8 kg harganya mencapai

Rp 400.000,-. Sebagai pembanding, untuk ikan belida lokal dengan berat 1 kg seharga Rp 200.000,-

Tingginya permintaan ikan belida di pasaran baik untuk bahan baku makanan maupun sebagai ikan hias, mengakibatkan eksploitasi ikan tersebut di alam meningkat dan tidak terkendali. Populasi ikan belida pun mulai menurun. Bahkan saat ini cukup sulit mendapatkan ikan belida di pasar-pasar tradisional. Penangkapan yang tidak terkendali dan kerusakan habitat merupakan faktor utama penurunan populasi ikan belida di alam. Upaya konservasi terhadap ikan belida terus dilakukan, beberapa diantaranya dengan adanya undang-undang yang melindungi belida dari kepunahan, ditetapkannya kawasan perlindungan berupa suaka perikanan atau upaya domestikasi dan budidaya terus dilakukan.

Upaya pelestarian ikan langka ini telah mulai dirintis oleh beberapa pihak. Di Bendungan Jatiluhur pernah ada klub mancing asal Jakarta yang menyebar benih Ikan Belida. Hingga tahun 2005, Balai Budidaya Air Tawar Mandiangin, Kalimantan Selatan juga telah mencoba menangkarkannya, memperbanyak benihnya dan membudidayakannya. Upaya pelestarian dapat pula dilakukan melalui upaya domestikasi antara lain dengan melakukan pemijahan ikan belida di kolam. Hal ini dikarenakan pembibitan secara alami sukar dilakukan sehingga perlu budidaya belida. ■mw





Warna dagingnya putih dan rasanya yang enak, menjadikan ikan jilawit mempunyai banyak peminat. Namun keluhannya terlalu banyak duri dan kini ikan tersebut mulai sulit ditemui di pasar.

IKAN JELAWAT, Primadona di Sejumlah Daerah

Ikan jilawit merupakan salah satu ikan yang banyak digemari oleh orang di Sumatera dan Kalimantan. Sudah banyak masyarakat yang mulai melakukan pemeliharaan ikan jilawit baik dalam skala bisnis maupun skala tradisional, terutama di Provinsi Riau, Jambi dan Sumatera Selatan. Provinsi Jambi merupakan sebagai salah satu produsen utama larva dan benih ikan jilawit yang berasal dari beberapa danaunya yang berhubungan langsung dengan aliran Sungai Batanghari. Beberapa danau tersebut adalah danau Teluk dan Danau Sipin yang merupakan *spawning ground* ikan jilawit, sehingga pada musim pemijahan bisa didapatkan larva dan benih ikan jilawit.

Ikan jilawit banyak ditemui di muara-muara sungai dan daerah genangan air kawasan tengah hingga hilir. Habitat yang disukai adalah anak-anak sungai yang berlubuk dan berhutan di bagian pinggirnya. Buah-buahan dan biji-bijian serta dedaunan yang lembut dari pohon di pinggir perairan menjadi sumber makanannya. Selain itu, tumbuhan air merupakan salah satu makanan ikan jilawit ukuran besar. Untuk anakannya banyak dijumpai di daerah genangan, dari Daerah Aliran Sungai (DAS). Pada saat air menyusut, anakan ikan jilawit secara bergerombol menuju kearah bagian hulu sungai. Ikan jilawit dapat hidup pada pH 5-7, oksigen terlarut 5-7 ppm dan

suhu 25-37oC.

Menurut Weibert dan Beauport (1981), mengklasifikasikan ikan jilawit ke dalam ordo *Ostariaophysi*, SubOrdo *Cyprinidae*, Kelas *Teleostei*, Subkelas *Cyprinidae*, Famili *Cyprinidae*, Sub Famili *Cyprinidae*, Genus *Leptobarbus*, Spesies *Leptobarbus hoevani*. Sedangkan nama lokal ikan jilawit untuk daerah Jambi, Sumatera Selatan dan Lampung dikenal dengan nama “Lemak atau Klemak”, di Kalimantan Tengah dikenal dengan nama “Manjuhahan”, di Malaysia dengan nama “Sultan”, dan di Thailand dengan nama “Pla Ba”. Di Propinsi Jambi, Sumatera Selatan dan Lampung bila ukurannya masih kecil antara 10 – 20 cm dinamakan “Jejar”.

Secara umum, ikan jilawit bersifat omnivore atau pemakan segala, namun cenderung herbivora. Di dalam usus ditemukan biji-bijian, buah-buahan, dan tumbuhan air. Bentuk tubuh ikan jilawit memanjang seperti torpedo yang menandakan sebagai perenang cepat, kepala sebelah atas agak mendatar, mulut berukuran sedang, kepala sebelah atas agak mendatar, mulut berukuran sedang, garis leteral tidak terputus dan sisiknya sedang. Tubuh bagian punggung berwarna kelabu kehijauan dan bagian perut putih keperakan. Pada bagian sirip dada

dan bagian perut putih keperakan. Pada bagian sirip dada dan perut terdapat warna merah. Di alam ikan jilawit dapat mencapai berat 15 kg atau lebih per ekornya.

Produksi

Secara umum produksi ikan jilawit diperoleh dari hasil tangkapan di perairan umum. Berdasarkan Data Statistik Perikanan Tangkap tahun 2008 menyebutkan bahwa produksi ikan jilawit dari perairan umum pada tahun 2000-2008 terlihat pada tabel dibawah ini:

Keberadaan ikan jilawit di alam mulai menurun jumlahnya seiring dengan terus meningkatnya tangkapan. Untuk dapat menjaga pasokan ikan tersebut maka diperlukan upaya peningkatan produksinya melalui budidaya serta pelestariannya karena populasi ikan jilawit semakin berkurang di alam mengingat penangkapannya telah dilakukan secara berlebihan.

Sampai saat ini sudah banyak masyarakat yang mulai melakukan pemeliharaan ikan jilawit baik dalam skala bisnis maupun skala tradisional, terutama di Provinsi Riau, Jambi dan Sumatera Selatan. Provinsi Jambi telah menempatkan dirinya sebagai salah satu produsen utama larva dan benih ikan jilawit.

Pada tahun 2008, provinsi yang

Tabel 1. Produksi Ikan Jilawit di Perairan Umum Indonesia Tahun 2000 - 2008

Tahun	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Volume (ton)	3.382	2.362	3.980	3.341	2.628	2.862	3.199	3.257	3.662
Nilai (Rp.000)	20.194,3	24.04,5	37.669,8	36.246,0	29.168,2	31.971,0	44.323,5	38.809,0	52.886,1

Sumber: Data Statistik Perikanan Tangkap 2008, DKP

memiliki produksi terbesar adalah Sumatera Selatan, yang diikuti oleh Kalimantan Timur, Kalimantan Tengah dan Kalimantan Selatan. Sedangkan harga satuan per kg nya, harga yang paling tinggi adalah Propinsi Kalimantan Tengah kemudian Kalimantan Timur.

Pemasaran

Ikan jelawat memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi karena harganya yang relatif mahal seiring dengan semakin terbatasnya pasokan di pasaran. Ikan ini cukup favorit dikonsumsi di kota Palangkaraya Provinsi Kalimantan Tengah, terutama untuk memenuhi permintaan rumah-rumah makan sebagai salah satu menu spesifik daerah. Pasokan jelawat ke kota Palangkaraya berasal dari daerah Kab. Pulangf Pisau, Seruyan, Katingan dan Kotawaringin Timur. Harga ikan jelawat di Pasar Besar Palangkaraya pada November 2008 berkisar antara Rp35.000-38.000,-/kg.

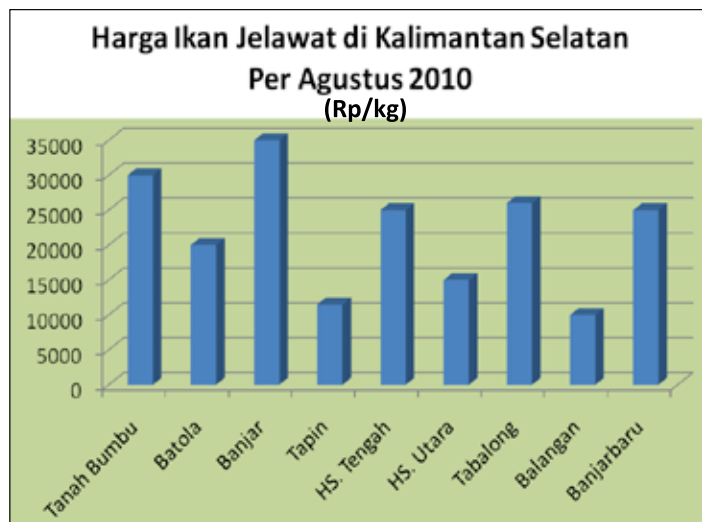
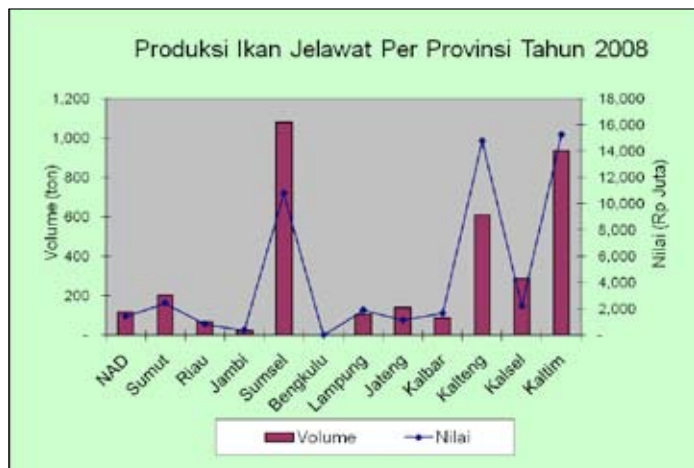
Untuk meningkatkan nilai ikan jelawat, saat ini telah dikembangkan teknik cabut duri pada ikan jelawat. Lambat laun omzet penjual ikan jelawat cabut duri meningkat. Satu ekor ikan jelawat cabut duri yang beratnya 1 kg lebih, dihargai antara Rp 50.000 – 60.000,-.

Sedangkan harga ikan jelawat per Agustus 2010 di Propinsi Kalimantan Selatan, harga tertinggi berada di Kabupaten Banjar, yang kemudian diikuti oleh Kabupaten Tanah Bumbu, Tabalong, HS. Tengah dan Banjarbaru.

Diversifikasi Olahan Jelawat

Ikan jelawat merupakan ikan yang menjadi primadona bagi beberapa daerah di Indonesia. Daya tarik pada ikan jelawat adalah dagingnya yang putih, gurih dan manis. Ikan ini tidak kalah dari ikan tawar lainnya kalau dilihat dari segi rasa dan kandungan gizinya. Justru yang menjadi kelebihan ikan jelawat ini tidak berbau amis layak ikan lainnya. Di beberapa daerah di Pulau Sumatera dan Kalimantan seperti Sumatera Selatan Riau, Jambi, Lampung, Kalimantan Selatan, Kalimantan Barat gemar mengonsumsi ikan tersebut menjadi berbagai bahan olahan masakan yang bervariasi. Berbagai jenis masakan khas ikan jelawat yang ada di Indonesia, yaitu Steam jelawat bambu asam pedas, pepes ikan jelawat, jelawat goreng sambal merah dan ikan jelawat bakar bumbu kecap.

Selain berupa masakan, ada beberapa koperasi di Jambi yang menghasilkan kreatifitas kerajinan tangan berbahan baku dari sisik ikan jelawat. Kelebihan yang dimiliki ikan jelawat adalah sisik yang tebal dan kuat, sehingga memungkinkan untuk dibuat pernak-pernik aksesoris. ■ mw



Ikan Sepat, Ikan Hias Sekaligus Ikan Konsumsi

Sepat merupakan salah satu komoditas perikanan yang bernilai cukup tinggi serta digemari oleh konsumen rumah tangga. Ikan sepat sebagian besar dipasarkan dalam bentuk segar, ikan asin, dan ada juga dijadikan sebagai ikan hias di aquarium. Ada dua jenis ikan sepat yang banyak di dapatkan di Indonesia, yaitu sepat rawa dan sepat siam.

Sepat rawa (*Trichogaster trichopterus*), merupakan ikan konsumsi yang disukai orang, meski umumnya hanya bernilai lokal. Namun di samping itu terdapat pula varian-varian hiasnya yang berwarna menarik, yang populer sebagai ikan akuarium. Sebutan lain ikan sepat rawa adalah sepat sawah, sepat jawa, sepat biru, sepat ronggeng (Malaysia.), dan lain-lain. Untuk sepat yang dijadikan ikan hias tergantung dari varietasnya, dimana lebih banyak dikenal dengan nama-nama Inggris seperti *Three spot gourami*, *Blue gourami*, *Cosby gourami*, *Gold gourami*, *Golden gourami*, serta *Opaline gourami*.

Ikan ini hidup di rawa-rawa, danau, aliran-aliran air yang tenang, sawah-sawah, saluran irigasi dan dan di lahan basah lainnya yang terletak di dataran rendah. Di saat musim banjir, penyebarannya meluas mengikuti aliran banjir. Makanan sepat rawa biasanya dengan memangsa zooplankton, krustasea kecil dan aneka larva serangga. Pada musim berbiak, ikan jantan senantiasa membangun sebuah sarang busa untuk menampung dan memelihara telur-telur sepat betina. Sepat rawa menyebar di Indocina, terutama di lembah Sungai Mekong, dan di Indonesia barat, yakni di Sumatra, Kalimantan dan Jawa.

Ciri ikan sepat rawa adalah bertubuh pipih dan bermoncong runcing sempit, panjang total hingga



120 mm. Perak buram kebiruan atau kehijauan, dengan beberapa pita miring berwarna gelap, serta bercak hitam masing-masing sebuah pada tengah sisi tubuh dan pada pangkal ekor, sirip ekor berlekuk (berbelah) dangkal, berbintik-bintik. Warna tubuh ikan ini amat bervariasi, baik perimbangan terang gelapnya maupun pola-pola warna tubuhnya. Demikian pula bilangan jari-jari pada sirip-siripnya. Rumus sirip dorsal, VI-VIII (jari-jari keras atau duri) dan 8-9 (jari-jari lunak); dan sirip anal X-XII, 33-38. Gurat sisi 30-40 buah. Panjang standar (tanpa ekor) 2,3-2,5 kali tinggi badan. Sepasang jari-jari terdepan pada sirip perut berubah menjadi alat peraba yang menyerupai cambuk atau pecut, yang memanjang hingga ke ekornya, dilengkapi oleh sepasang duri dan 2-3 jumbai pendek.

Sepat Siam (*Trichogaster pectoralis*), merupakan ikan konsumsi yang penting, terutama sebagai sumber protein di daerah pedesaan. Selain dijual dalam keadaan segar di pasar, sepat siam kerap diawetkan dalam bentuk ikan asin dan diperdagangkan antar pulau di Indonesia. Tidak seperti jenis sepat yang lain, sepat siam kurang populer sebagai ikan akuarium. Namun terdapat beberapa varian yang berwarna cerah (putih, kuning atau merah) yang diperdagangkan sebagai ikan hias. Sebutan lain dari sepat siam adalah *slipper* (Jawa Timur), *Siamese gourami* atau *snake-skin gourami* (Inggris).

Sebagaimana sepat rawa, ikan ini menyukai rawa-rawa, danau, sungai dan parit-parit yang berair

tenang; terutama yang banyak ditumbuhi tumbuhan air. Penyebaran asli ikan ini adalah di wilayah Asia Tenggara, terutama di lembah Sungai Mekong di Laos, Thailand, Kamboja dan Vietnam; juga dari lembah Sungai Chao Phraya. Sepat siam masuk ke Indonesia pada tahun 1934, untuk dikembangkan pembudidayaannya di kolam-kolam dan sawah. Tahun 1937, sepat ini dimasukkan ke Danau Tempe di Sulawesi dan sedemikian berhasil, sehingga dua tahun kemudian ikan ini mendominasi 70% hasil ikan Danau Tempe. Saat ini sepat siam telah berkembang di berbagai tempat di alam bebas, termasuk di Jawa.

Penyebaran dan Produksi Ikan Sepat

Daerah penyebaran ikan sepat rawa banyak terdapat di Kalimantan Selatan, Kalimantan Tengah, Kalimantan Timur, Sulawesi Tenggara, Kalimantan Barat, Kalimantan Timur, Sulawesi Tenggara, Kalimantan. Sedangkan ikan sepat siam sebagian besar terdapat di Propinsi Kalimantan Selatan, Sumatera Selatan, Kalimantan Timur, Lampung, Riau, Sumatera Utara dan propinsi lainnya.

Jika melihat produksi ikan sepat rawa, ikan ini terus mengalami peningkatan. Pada periode 2004 - 2008 tingkat produksinya meningkat dari 6.466 ton (dengan nilai Rp37,5 milyar) pada tahun 2008 menjadi 8.461 ton (dengan nilai Rp 64.4 Milyar) pada tahun 2008 atau mengalami peningkatan rata-rata 7 persen per tahun. Begitu juga dengan harga satuan ditingkat produsen

mengalami kenaikan 7% pula, yaitu dari Rp 5.797/kg pada tahun 2004 menjadi Rp 7,610,- pada tahun 2008.

Berbeda dengan ikan sepat siam, sejak tahun 2004 sampai tahun 2008, produksi ikan sepat siam mengalami penurunan rata-rata sebesar 3 %, yaitu pada tahun 2004 dari 20.075 ton (dengan nilai Rp 103,5 Milyar) menjadi 17,588 ton pada tahun 2008 (dengan nilai Rp 182,9 Milyar). Namun harga satuan di tingkat produsen mengalami kenaikan rata-rata sebesar 20% per tahun, yaitu dari Rp 5.156,- / kg pada tahun 2004 menjadi Rp 10.397,- pada tahun 2008.

Pada tahun 2008, sebagaimana yang terdapat dalam tabel 1, produksi ikan sepat tawar sebagian besar dihasilkan dari Propinsi Kalimantan Selatan dengan jumlah produksi sebesar 6,796 ton atau sekitar 80% dari total hasil penangkapan sepat tawar di perairan umum Indonesia. Penghasil terbesar selanjutnya diikuti oleh Kalimantan Tengah, Kalimantan Timur, Sulawesi Tenggara dan Kalimantan Barat dengan jumlah produksinya sebesar 1.447 ton atau sebesar 17 % dari total produksi perairan umum dalam negeri. Namun bila dilihat dari harga satuan di tingkat produsen maka harga tertinggi terjadi di propinsi Jambi (Rp18.844/kg), yang diikuti oleh Propinsi Sumatera Barat (Rp9.986/kg), Kalimantan Barat (Rp9.863/kg), dan Jawa Barat (Rp 7.896,-).

Sedangkan untuk ikan sepat

siam, pada tahun 2008, produksinya sebagian besar dihasilkan oleh Propinsi Kalimantan Selatan dengan jumlah produksi sebesar 6,356 ton atau sekitar 36,1 % dari total hasil penangkapan sepat tawar di perairan umum Indonesia. Penghasil 4 terbesar lainnya diikuti oleh Sumatera Selatan sebesar 4,491 ton dengan 25.6% dari total, Kalimantan Timur (2,268 ton atau 12.9%), Kalimantan Tengah (1,244 ton atau 7.1%) dan Sulawesi Selatan dengan jumlah produksinya sebesar 933 ton atau sebesar 5,3 % dari total produksi ikan sepat siam di perairan umum. Namun bila dilihat dari harga satuan di tingkat produsen maka harga tertinggi terjadi di propinsi Papua dengan harga Rp 19,902/kg, diikuti oleh empat propinsi lainnya yaitu Jambi dengan harga Rp 17,502/kg, NAD (Rp 15.329/kg), Sumbar (Rp 15.093/kg), dan Sumut (Rp 12.615/kg).

Konsumsi dan Serapan Ikan Sepat Propinsi Tahun 2008

Berdasarkan hasil data Susenas tahun 2008, ikan sepat merupakan salah satu ikan asin atau yang diawetkan yang banyak dikonsumsi oleh masyarakat. Ikan asin yang berasal dari ikan sepat merupakan ikan asin terbesar ke empat yg dikonsumsi masyarakat setelah ikan asin yang berasal dari teri, tongkol/ tuna/cakalang, dan kembung/peda. Dimana proporsi konsumsi

ikan asin sepat pada tahun 2008 sebesar 6 % dari total ikan asin yang dikonsumsi.

Berdasarkan data Susenas terdapat 26 propinsi yang mengkonsumsi ikan sepat asin. Dari beberapa propinsi tersebut, yang memiliki angka konsumsi ikan sepat terbesar adalah Propinsi Kalimantan Tengah dengan konsumsi 2,07 Kg/th/kap, kemudian diikuti oleh Kalimantan Selatan (1,82 Kg/th/kap), Sumatra Barat (1,15 kg/kap/tahun), Sumatera Selatan (1,15 kg/kap/th), Jawa Barat (0,76 kg/kap/th), dan propinsi lainnya.

Sedangkan bila dilihat dari serapan terhadap ikan sepat asin sebagaimana pada grafik 1, didapatkan bahwa Propinsi Jawa Barat merupakan propinsi tertinggi yang mengkonsumsi ikan asin sepat dengan total serapan sebesar 29.818 ton/th atau 39,69% dari total serapan ikan sepat, lima peringkat terbesar lainnya diikuti oleh Sumatera Selatan sebesar 7.791 ton (10,37%), Jawa Timur sebesar 6.081 ton (8,09%), Kalimantan Selatan sebesar 5.914 ton (7,87%), Sumatera Barat sebesar 5.214 ton (6,94%) dan Banten sebesar 5.057 ton (6,73%).

... ke hal. 23

Tabel 1. Volume dan Nilai Produksi Ikan Sepat Rawa di Perairan Umum Tahun 2008

No	Propinsi	Produksi (Ton)	Nilai Rp. 000.	Harga Satuan Rp/kg
1	Kalsel	6,796	50,235,646	7,392
2	Kalteng	552	3,668,700	6,646
3	Kaltim	372	3,570,350	9,598
4	Sultra	275	1,549,846	5,636
5	Kalbar	248	2,446,530	9,865
6	Jambi	98	1,846,668	18,844
7	Sumbar	72	718,990	9,986
8	Jabar	35	276,350	7,896
9	Sulsel	9	52,300	5,811
10	Banten	4	19,300	4,825
	Total	8,461	4,384,680	7,610

Tabel 2. Volume dan Nilai Produksi Ikan Sepat Siam di Perairan Umum Tahun 2008

No	Propinsi	Produksi (Ton)	Nilai (Rp. 000.)	Harga Satuan Rp/kg
1	Kalsel	6,356	72,900,053	11,469
2	Sumsel	4,491	46,017,000	10,246
3	Kaltim	2,268	23,043,050	10,160
4	Kalteng	1,244	12,575,040	10,109
5	Sulsel	933	8,480,950	9,090
6	Lampung	457	2,794,429	6,115
7	Riau	312	3,420,200	10,962
8	Sumut	264	3,330,400	12,615
9	Sultra	241	1,410,198	5,851
10	Kalbar	240	1,436,360	5,985
11	Jateng	183	908,697	4,966
12	Jambi	177	3,097,938	17,502
13	Jatim	149	850,000	5,705
14	Sulteng	77	220,465	2,863
15	NTB	62	498,400	8,039
16	Papua	41	816,000	19,902
17	Bengkulu	36	353,710	9,825
18	NAD	25	383,214	15,329
19	Sumbar	14	211,300	15,093
20	Banten	10	34,150	3,415
21	Jabar	8	85,728	10,716

Peluang Pasar

Produk	Spesifikasi	Contact person/Alamat
MENAWARKAN		
Bambu Laut (<i>Isis Huppiris</i>)	Harga : Nego Jumlah : 200 Ton (<i>Ready Stock</i>) Pembayaran : Tunai Kemasan: Karung Keterangan : Kualitas ekspor, panjang 12 cm (min), diameter 5 mm (min), warna putih, tidak berlubang, asal komoditas dari Kendari - Sulawesi Tenggara	Budi Rachmadi Email: budwise2679@gmail.com HP: 087840333900, 081355914991 Alamat: Jl. Botolempangan No. 5 Makassar 90111, Sulawesi Selatan
Lele	Harga: Rp10.000-13.000 Pembayaran: Tunai Jumlah: 6-7 ton/hari Ketrangan: Benih lele berasal dari Indramayu, Losarang dan Cirebon	Aken (CV. Jumbo Bintang Lestari) Telp: 081314179521 Alamat: Desa Cibinong, Kecamatan Gunung Sindur Kabupaten Bogor
Aneka Olahan <i>Mangrove</i>	Harga: Variatif Pembayaran: Tunai Jumlah: Banyak Keterangan: jenis olahan antara lain sirup bogem, jenang bogem, kripik api-api, selai bogem, beras bakau, permen bogem dan tepung bogem	Mohson Telp: 081230033229 Alamat: Wonorejo, Jawa Timur
Petis Tuna	Harga: Rp10.000-30.000/kg Pembayaran: Tunai Jumlah: 10-13 ton/bulan Keterangan: Ada 3 jenis petis: 1. Petis tuna super dan petis tuna murni (100% tuna) 2. petis tuna (50% tuna 50% pindang ikan) 3. petis ikan kilang (75% pindang ikan dan 25% tepung)	Daiman/H. Diya Telp: 08175122838 Alamat: Jl Mutiara Sampang Madura
Bakso Ikan "Sabar"	Harga: Variatif Pembayaran: Tunai Jumlah: 3-4 kuintal per hari Keterangan: Jenis bakso: Bakso super Rp300.000/100 biji, bakso biasa ukuran kecil Rp10.000/100 biji, ukuran sedang Rp40.000/100 biji dan bakso urat (campuran ikan dan urat daging sapi) Rp90.000/100 biji	HM Gianto Alamat: Palabuhanratu, Sukabumi, Jawa Barat
Pindang Ikan Mas "Mak Ecot"	Harga: Rp10.000-15.000/ekor Pembayaran: Tunai Jumlah: 50 kg/hari	lis Alamat: Nagrek, Jawa Barat
Bandeng	Harga: Rp.112.500 Per MC Pembayaran: Transfer Bank (T/T) Jumlah: 100-200 ton/bulan Kemasan : 10 Kg per MC Keterangan: Bandeng dalam kondisi beku, bisa digunakan untuk umpan tuna dan konsumsi, tersedia dengan berbagai macam ukuran mulai 100-500 gr per ekor"	Email: teluklampung72@yahoo.com HP: 085269709914 Telp: 085269709914, 08127978877 Faks: 0721-471479 Alamat: Komplek PPI Lempasing Sukamaju, Teluk Betung Barat Bandar Lampung 35224, Lampung
Tongkol Ambon	Harga: Nego Pembayaran tuna	Muhammad arif rahman Email: aircompany.1@gmail.com Situs Web: http://kerapufish.blogspot.com HP: 08985543335 Alamat: Jl. KH Yasin No 44B Jepara, Jawa Tengah
MEMBUTUHKAN		
<i>E.cottonii</i>	Harga: Nego Pembayaran: Transfer Bank (T/T) Keterangan: rumput laut cottonii kering, kualitas bagus, kontinyu, diutamakan dari daerah Bali, NTB, dan Jawa"	Situs Web: http://multifishindo.co.id HP: 081334955582, Telp: 081334955582 Alamat: Jln.Sumbersari IV No 62 C Malang 65145, Jawa Timur
Kulit Rajungan/Kepiting Laut	Harga: Nego Jumlah: Tidak terbatas Keterangan: Kulit rajungan atau kepiting/ketam laut dalam kondisi kering dan bersih	Ita Budi radyaniti Email: info@indochito.biz Situs Web: http://www.indochito.co.id HP: 081330735600. Telp: 031-8015328 Faks: 031-8015323 Alamat: Pergudangan Sinar Gedangan Blok E-25 Gedangan Sidoarjo 61256, Jawa Timur
Ikan kering	Harga: Nego Jumlah: Tidak terbatas	Arnowo Arif Telp: 08179330954/ 03171083956 Faks: 0318968323 Alamat: Jl. Semolowaru Tengah III B No 14 Surabaya 60285, Jawa Timur

Sumber: Data Primer dan www.indonetwork.co.id

■ enovea

Harga Komoditas Perikanan per Oktober 2010 di Pasar Internasional

Nama Produk	Ukuran	US\$/KG	Nama Pasar
<i>Nobashi (PTO), raw frozen tray pack</i>			
<i>Black Tiger</i>	21/25	0.28	<i>Wholesale, Tokyo Jepang</i>
	61/70	0.10	
<i>Vannamei</i>	21/25	0.26	<i>Wholesale, Tokyo Jepang</i>
	61/70	0.09	
<i>Sushi, Ebi cooked</i>			
<i>Black Tiger</i>	9,5-10 cm	0.29	<i>Wholesale, Tokyo Jepang</i>
	7,5-8,0 cm	0.12	
<i>Vannamei</i>	9,5-10 cm	0.26	<i>Wholesale, Tokyo Jepang</i>
	7,5-8,0 cm	0.09	
<i>Vannamei, Cooked PTO</i>	21/25	5.10/lb	<i>CFR, New York, USA</i>
	51/60	3.25/lb	
<i>Cooked and Peeled (IQF) Vanamei</i>	41/50	3.80/lb	<i>Ex. Warehouse, New York, USA</i>
	61/70	3.50/lb	
<i>Cooked, P&D, Black Tiger IQF</i>	21/25	4.60/lb	<i>CFR New York, USA</i>
	61/70	3.50/lb	
<i>Cooked, PTO, White</i>	31/40	6.15/lb	
	71/90	3.30/lb	
<i>Cooked, PTO, Black Tiger</i>	13/15	8.8/lb	<i>CFR New York, USA</i>
	41/50	3.3/lb	
<i>Grouper Epinephelus spp Whole, fresh/chilled</i>	US\$ 3.05-6,87		<i>Wholesale Singapura</i>
<i>Brown Spotted Grouper E.coioides Whole, fresh/chilled</i>	Large	4.5	<i>Wholesale Kuala Lumpur, Malaysia</i>
	Medium	5.79	
	Small	4.5	
<i>Mangrove Snapper Whole, fresh/chilled</i>	Large	4.5	<i>Wholesale Kuala Lumpur, Malaysia</i>
	Medium	5.79	
	Small	5.14	
<i>Red Snapper Lutjanus sp, Whole, fresh</i>	US\$ 3.82 - 5.34		<i>Wholesale Jurong, Singapura</i>
<i>White Pomfret Whole, Fresh/Chilled</i>	Large	8.68	<i>Wholesale Kuala Lumpur, Malaysia</i>
	Medium	9.65	
<i>Black Pomfret, Whole, Fresh Cilled Spanish Mackerel</i>	Large	5.79	<i>Wholesale Kuala Lumpur, Malaysia</i>
	Medium	6.43	
	Large	5.79	
<i>Scomberomous spp, Whole, Fresh Chilled</i>	Medium	5.14	
<i>Spanish Mackerel Scomberomous spp Whole, fresh/chilled</i>	3.82 - 4.63		<i>Wholesale Jurong Singapura</i>
<i>Indian Mackerel Rastrelliger spp Whole fresh/child</i>	Medium	2.25	<i>Wholesale Kuala Lumpur, Malaysia</i>
	Small	1.93	
<i>Indian Mackerel Rastrelliger spp Whole fresh/child</i>	Whole, Fresh	2.29- 3.82	<i>Wholesale Jurong, Singapura</i>
<i>Black Tiger Shrimp Penaeus monodon Head-on, fresh/ chilled</i>	6.11-22.90		<i>Wholesale Singapura</i>
<i>white Shrimp p. indicus Head-on, fresh/chilled</i>	4.58-16.03		<i>Wholesale Singapura</i>
<i>Soft Shell turtle</i>	live	2	<i>FOB Medan for Hong Kong</i>

<i>Red Snapper</i>	<i>Natural IQF</i>		<i>Ex. Warehouse, NY, USA</i>
	4-6 oz/pc	4.40-4.00/lb	
	12- 14 oz/pc	3.95-4.10/lb	
<i>LizardFish Whole</i>	30/50 gm/pc – 200 gm/pc and up	0.70	<i>CFR Middle East</i>
<i>Tilapia</i>	<i>Fillet</i>	6.20	<i>FOB Medan, Indonesia for USA</i>
<i>Bigeye Thunus obesus</i>	g&g, chilled (air flown)	6103 - 13426/ MT	<i>Auction Tsukiji Market, Tokyo, Jepang</i>
<i>Cuttlefish, sepia sp Whole, block</i>	50 - 150 gm / pc	1.25	<i>CFR Europe</i>
	Large	2.45	<i>CFR Busan, S. Korea</i>
<i>Baby Cuttlefish Whole, cleaned, 10% glazed, IQF</i>	10/20- 80/100 pc/ kg	2.40	<i>FOB Busan, S. Korea</i>
<i>Squid, Loligo sp Tubes and Tentacles</i>	6/10-10/20 pc/kg	4.00	<i>CFR USA</i>
<i>Squid, Loligo sp poulp Squid</i>	Medium/ Large	2.50	<i>FOB Medan for Busan, Korea</i>
<i>Baby Octopus Whole</i>	10/20 -80/100 pc/kg	2.40	<i>FOB Medan for Busan, Korea</i>
<i>Hard Clams</i>	10/20, 20/30, 30/40, 40/50, 50/80	0.80	<i>FOB Medan for Busan, Korea</i>
<i>Froglegs Classic Brand</i>	6/8 pc/kg	6.5	<i>CFR Europe</i>
	31/40 pc/kg	3.30	
<i>Froglegs Yoga Brand</i>	13/15 pc/kg	6.20	
	20/30 pc/kg	4.50	

■ anif/Dit PLN



Harga Komoditas Perikanan di Beberapa TPI dan Beberapa Pasar Grosir

Komoditas/Lokasi	Harga September 2010 (Rp/kg)			
	M-I	M-II	M-III	M-IV
Bakso Ikan				
Pasar Flamboyan Pontianak	30.000	30.000	30.000	30.000
Pasar Masomba Palu	-	-	23.750	25.000
Pasar Tua Palu	-	25.000	30.250	30.000
Bandeng				
Pasar Angso Duo Jambi	18.000	19.000	-	-
Pasar Calang Aceh Jaya	-	26.500	26.500	-
Pasar Cinde Palembang	18.000	-	18.000	18.000
Pasar Flamboyan Pontianak	18.000	18.000	18.100	18.150
Pasar Idi Aceh	-	17.500	17.500	-
Pasar Layeun Aceh Besar	-	19.000	19.000	-
Pasar Manonda Palu	22.000	-	46.000	21.000
Pasar Masomba Palu	55.000	-	30.500	28.500
Pasar Nagan Aceh	-	22.250	17.500	-
Pasar Pante Raja Pidie Aceh	-	23.000	23.000	-
Pasar Ritel Jakabaring Palembang	18.000	-	17.500	17.000
Pasar Sentral Gorontalo	13.000	13.000	13.000	13.000
Pasar Tua Palu	20.000	25.000	24.375	40.000
PPP Lampulo Aceh	-	19.000	19.000	-
PPS Nizam Zachman Jakarta	20.000	20.000	19.000	14.500
TPI M. Batu Rusa Pangkalpinang	-	-	5.000	7.000
TPI Pasir Putih Pangkalpinang	15.000	-	-	15.000
TPI Tanjung Pandan	15.000	-	15.000	15.000
TPI Tenda Gorontalo	11.000	11.000	11.000	11.000
Pasar Bringharjo Yogyakarta	27.000	29.000	27.000	24.000
Bawal Hitam				
Pasar Angso Duo Jambi	17.000	18.000	-	-
Pasar Flamboyan Pontianak	41.875	42.000	42.200	43.900
PPN Brondong Lamongan	22.400	-	20.000	20.000
PPN Pekalongan	25.572	-	25.139	26.674
PPS Belawan	-	-	40.000	40.000
PPS Nizam Zachman Jakarta	30.000	30.000	26.000	26.000
Bawal Putih				
Pasar Flamboyan Pontianak	50.000	50.000	49.750	51.050
Pasar Johan Pahlawan Meulaboh	-	-	52.500	-
Pasar Kuala Langsa Aceh	-	74.000	74.000	-
Pasar Nagan Aceh	-	85.000	85.000	-
PPS Belawan	-	-	40.000	40.000
Cakalang				
Pasar Kuala Langsa Aceh	-	19.500	15.500	-
Pasar Layeun Aceh Besar	-	21.000	21.000	-
Pasar Lhok Bengkuang Aceh	-	23.000	24.000	-
Pasar Pante Raja Pidie Aceh	-	18.000	21.000	-
Pasar Pusong Lhoksemawe Aceh	-	21.500	16.500	-
Pasar Sentral Gorontalo	15.000	15.000	14.000	14.000
PPN Prigi	7.300	8.250	8.333	8.500
PPP Lampulo Aceh	-	27.000	17.000	-
PPS Cilacap	11.231	11.400	11.364	10.286
PPS Nizam Zachman Jakarta	14.000	15.000	12.500	13.000
TPI Tenda Gorontalo	13.000	13.000	12.000	12.000
Pasar Mardika Ambon Maluku	25.000	25.000	20.000	20.000
Cumi-cumi				
PPN Pekalongan	20.142	-	18.450	20.013
Pasar Abdya Aceh Barat Daya	-	36.500	33.500	-
Pasar Angso Duo Jambi	19.000	20.000	-	-
Pasar Bringharjo Yogyakarta	38.000	43.000	38.000	38.000
Pasar Calang Aceh Jaya	-	37.500	37.500	-
Pasar Flamboyan Pontianak	18.750	18.750	18.750	20.150
Pasar Idi Aceh Timur	-	23.500	24.500	-
Pasar Kuala Cangko Aceh Utara	-	19.000	21.000	-
Pasar Kuala Langsa Aceh	-	22.500	22.500	-
Pasar Layeun Aceh Besar	-	28.750	28.750	-
Pasar Lhok Bengkuang Aceh	-	31.000	29.000	-
Pasar Manonda Palu	27.800	-	27.500	25.250
Pasar Masomba Palu	30.000	-	26.875	26.250

Pasar Nagan Aceh	-	21.750	22.500	-
Pasar Pusong Lhoksemawe Aceh	-	24.000	23.500	-
Pasar Sentral Gorontalo	20.000	20.000	20.000	20.000
Pasar Tua Palu	35.000	25.000	25.050	35.000
PPN Brondong Lamongan	30.000	-	34.000	29.000
PPP Lampulo Aceh	-	23.000	23.000	-
PPS Belawan	-	-	18.000	17.000
PPS Cilacap	13.214	12.900	13.417	11.000
PPS Nizam Zachman Jakarta	32.000	30.000	32.500	28.500
TPI Tanjung Pandan	-	-	20.000	20.000
Pasar Cinde Palembang	38.000	-	38.000	38.000
Pasar Ritel Jakabaring Palembang	35.000	-	32.000	32.000
TPI M. Batu Rusa Pangkalpinang	11.500	-	18.000	-
TPI Tanjung Pandan	25.000	25.000	-	-
Ekor Kuning				
Pasar Cinde Palembang	20.000	-	20.000	20.000
Pasar Flamboyan Pontianak	-	19.000	19.000	-
Pasar Manonda Palu	25.000	-	25.000	26.000
Pasar Masomba Palu	40.000	-	34.750	32.500
Pasar Sentral Gorontalo	22.000	22.000	22.000	22.000
Pasar Tua Palu	35.000	40.000	32.500	32.500
PPS Nizam Zachman Jakarta	16.000	20.000	20.000	21.500
TPI M. Batu Rusa Pangkalpinang	9.000	-	12.000	-
TPI Pasir Putih Pangkalpinang	25.000	-	-	20.000
TPI Tanjung Pandan	15.000	15.000	15.000	15.000
TPI Tenda Gorontalo	20.000	20.000	20.000	20.000
Pasar Flamboyan Pontianak	19.000	19.000	19.083	22.400
Gurame				
Pasar Cinde Palembang	35.500	-	35.500	35.500
Pasar Ritel Jakabaring Palembang	32.500	-	31.000	31.000
Pasar Angso Duo Jambi	30.000	33.000	-	-
Pasar Bringharjo Yogyakarta	25.000	27.000	25.000	25.000
Kakap Merah				
Pasar Abdya Aceh Barat Daya	-	36.500	36.500	-
Pasar Angso Duo Jambi	33.000	34.000	-	-
Pasar Flamboyan Pontianak	38.500	38.500	38.500	38.500
Pasar Kuala Langsa Aceh	-	39.500	39.500	-
Pasar Lhok Bengkuang Aceh	-	33.500	31.500	-
Pasar Pusong Lhoksemawe Aceh	-	34.500	35.500	-
Pasar Sentral Gorontalo	35.000	35.000	35.000	35.000
PPP Lampulo Aceh	-	42.000	45.000	-
PPS Belawan	-	-	29.000	20.000
PPS Nizam Zachman Jakarta	35.000	35.000	32.000	32.000
TPI Pasir Putih Pangkalpinang	35.000	-	-	25.000
TPI Tanjung Pandan	30.000	30.000	35.000	20.000
TPI Tenda Gorontalo	32.000	32.000	-	32.000
PPN Brondong Lamongan	33.000	-	35.000	35.000
Kembung				
Pasar Abdya Aceh Barat Daya	-	48.000	32.500	-
Pasar Angso Duo Jambi	21.000	22.000	-	-
Pasar Bringharjo Yogyakarta	20.000	24.000	20.000	22.000
Pasar Kuala Cangko Aceh Utara	-	20.000	19.500	-
Pasar Manonda Palu	22.500	-	23.000	24.000
Pasar Masomba Palu	35.000	-	33.375	37.000
Pasar Nagan Aceh	-	20.667	22.500	-
Pasar Pusong Lhoksemawe Aceh	-	19.500	21.500	-
Pasar Tua Palu	-	35.000	35.375	42.500
PPN Brondong Lamongan	6.600	-	7.000	8.000
PPN Pekalongan	11.441	-	12.464	14.608
PPP Lampulo Aceh	-	24.500	22.000	-
TPI Pasir Putih Pangkalpinang	22.000	-	-	25.000
TPI Tanjung Pandan	20.000	20.000	20.000	20.000
Pasar Cinde Palembang	20.000	-	20.000	20.000
Pasar Flamboyan Pontianak	21.000	21.000	21.050	21.750
Pasar Ritel Jakabaring Palembang	18.000	-	18.000	18.000
Kepiting				
Pasar Angso Duo Jambi	45.000	47.000	-	-
Pasar Calang Aceh Jaya	-	52.500	52.500	-

Pasar Cinde Palembang	30.000	-	30.000	30.000
Pasar Flamboyan Pontianak	-	38.000	38.000	-
Pasar Kuala Cangko Aceh Utara	-	37.500	37.500	-
Pasar Kuala Langsa Aceh	-	24.500	24.500	-
Pasar Pante Raja Pidie Aceh	-	27.500	32.500	-
Pasar Ritel Jakabaring Palembang	28.500	-	27.500	27.500
Pasar Tamiang Aceh	-	-	32.500	-
PPP Lampulo Aceh	-	-	47.000	-
PPS Nizam Zachman Jakarta	35.000	35.000	35.000	35.000
TPI M. Batu Rusa Pangkalpinang	-	-	12.000	-
TPI Pasir Putih Pangkalpinang	45.000	-	-	25.000
TPI Tanjung Pandan	50.000	60.000	50.000	45.000
Pasar Flamboyan Pontianak	38.000	38.000	38.125	38.250
Kerapu				
Pasar Bringhamo Yogyakarta	16.000	18.000	16.000	16.000
Pasar Flamboyan Pontianak	34.000	34.000	34.100	34.000
Pasar Manonda Palu	25.000	-	-	26.000
Pasar Masomba Palu	22.500	-	31.250	38.500
Pasar Sentral Gorontalo	32.000	32.000	32.000	32.000
Pasar Tua Palu	25.000	37.000	35.000	45.000
PPN Brondong Lamongan	25.000	-	26.000	20.500
PPP Lampulo Aceh	-	40.000	40.000	-
PPS Belawan	-	-	35.000	35.000
PPS Nizam Zachman Jakarta	-	30.000	30.000	30.000
TPI Tenda Gorontalo	30.000	30.000	30.000	30.000
Pasar Angso Duo Jambi	34.000	35.000	-	-
Kuwe				
Pasar Cinde Palembang	25.500	-	25.000	25.500
Pasar Flamboyan Pontianak	27.500	27.500	27.450	27.300
Pasar Sentral Gorontalo	27.000	27.000	27.000	27.000
PPS Nizam Zachman Jakarta	18.500	18.500	18.500	18.500
TPI Tenda Gorontalo	25.000	25.000	25.000	25.000
PPN Brondong Lamongan	10.667	-	10.000	11.500
PPN Prigi	-	-	10.000	10.167
Layur				
Pasar Abdya Aceh Barat Daya	-	15.000	11.000	-
Pasar Bringhamo Yogyakarta	15.000	15.000	15.000	15.000
Pasar Flamboyan Pontianak	14.250	14.250	14.250	15.150
Pasar Kuala Langsa Aceh	-	13.500	13.500	-
PPN Brondong Lamongan	11.200	-	10.000	9.500
PPS Nizam Zachman Jakarta	12.000	12.000	12.000	12.000
Lele				
Pasar Angso Duo Jambi	17.000	18.000	-	-
Pasar Flamboyan Pontianak	18.750	18.750	18.650	19.500
Pasar Cinde Palembang	20.000	-	20.000	20.000
Pasar Ritel Jakabaring Palembang	17.500	-	17.500	17.500
Mas				
Pasar Cinde Palembang	26.000	-	26.000	26.000
Pasar Flamboyan Pontianak	31.000	31.000	31.000	31.200
Pasar Ritel Jakabaring Palembang	25.000	-	24.500	24.500
Pasar Sentral Gorontalo	40.000	40.000	40.000	40.000
PPS Cilacap	8.750	-	9.000	-
PPS Nizam Zachman Jakarta	21.000	21.000	21.000	21.000
Nila				
Pasar Angso Duo Jambi	20.000	22.000	-	-
Pasar Flamboyan Pontianak	30.500	30.500	30.500	30.500
Pasar Manonda Palu	21.000	-	21.000	22.250
Pasar Masomba Palu	30.000	-	32.750	30.000
Pasar Tua Palu	30.000	40.000	33.750	31.250
Pasar Cinde Palembang	23.000	-	23.000	23.000
Pasar Ritel Jakabaring Palembang	21.000	-	20.500	20.500
Pasar Sentral Gorontalo	25.000	25.000	25.000	25.000
Pari				
Pasar Angso Duo Jambi	18.000	20.000	-	-
Pasar Flamboyan Pontianak	13.250	13.250	13.150	13.050
PPN Brondong Lamongan	9.000	-	9.000	10.000
PPN Pekalongan	10.971	-	-	-
PPS Belawan	-	-	15.000	15.000
PPS Cilacap	4.000	4.000	4.571	4.000
PPS Nizam Zachman Jakarta	9.000	9.000	9.000	10.000
TPI M. Batu Rusa Pangkalpinang	4.000	-	10.000	4.000
TPI Pasir Putih Pangkalpinang	15.000	-	-	25.000
TPI Tanjung Pandan	8.000	8.000	-	15.000
PPN Brondong Lamongan	9.000	-	9.000	9.000

Patin				
Pasar Angso Duo Jambi	14.000	15.000	-	-
Pasar Bringhamo Yogyakarta	15.000	17.000	15.000	16.000
Pasar Cinde Palembang	16.000	-	16.000	16.000
Pasar Flamboyan Pontianak	17.500	17.500	17.500	18.000
Pasar Ritel Jakabaring Palembang	13.000	-	12.500	12.500
Selar				
Pasar Angso Duo Jambi	25.000	25.500	-	-
Pasar Bringhamo Yogyakarta	23.000	24.000	23.000	23.000
Pasar Sentral Gorontalo	18.000	18.000	15.000	15.000
PPN Brondong Lamongan	7.000	-	9.000	8.500
TPI Tenda Gorontalo	16.000	16.000	13.000	13.000
Pasar Mardika Ambon Maluku	-	-	-	10.000
PPN Pekalongan	8.686	-	9.090	11.927
Pasar Mardika Ambon Maluku	-	20.000	10.000	-
Tenggiri				
Pasar Angso Duo Jambi	32.000	34.000	-	-
Pasar Flamboyan Pontianak	35.000	35.000	35.500	38.300
Pasar Sentral Gorontalo	35.000	35.000	35.000	35.000
PPN Brondong Lamongan	33.000	-	35.000	33.500
PPN Pekalongan	26.988	-	29.414	22.870
PPP Lampulo Aceh	-	40.000	40.000	-
PPS Belawan	-	-	35.000	35.000
PPS Cilacap	21.000	21.000	21.000	21.000
TPI M. Batu Rusa Pangkalpinang	20.000	-	22.000	18.000
TPI Pasir Putih Pangkalpinang	35.000	-	-	33.000
TPI Tanjung Pandan	40.000	40.000	35.000	35.000
TPI Tenda Gorontalo	33.000	33.000	33.000	33.000
Pasar Cinde Palembang	50.000	-	50.000	50.000
Pasar Ritel Jakabaring Palembang	45.000	-	40.000	40.000
Teri				
Pasar Cinde Palembang	50.000	-	50.000	50.000
Pasar Ritel Jakabaring Palembang	45.000	-	45.000	45.000
PPS Nizam Zachman Jakarta	13.000	15.000	15.000	10.000
TPI Tanjung Pandan	10.000	10.000	-	-
Pasar Sentral Gorontalo	4.000	4.000	4.000	4.000
TPI Tenda Gorontalo	2.500	2.500	2.500	2.500
Tongkol				
Pasar Angso Duo Jambi	19.000	20.000	-	-
Pasar Bringhamo Yogyakarta	20.000	23.000	20.000	20.000
Pasar Mardika Ambon Maluku	20.000	-	10.000	-
Pasar Sentral Gorontalo	13.000	13.000	13.000	13.000
PPN Brondong Lamongan	12.600	-	13.000	13.000
PPN Pekalongan	11.065	-	11.474	13.067
PPN Prigi	6.500	7.625	7.857	8.025
PPS Belawan	-	-	15.000	12.000
PPS Nizam Zachman Jakarta	14.000	15.000	11.500	13.000
TPI M. Batu Rusa Pangkalpinang	5.000	-	10.000	-
TPI Pasir Putih Pangkalpinang	15.000	-	-	20.000
TPI Tanjung Pandan	15.000	15.000	15.000	15.000
TPI Tenda Gorontalo	11.000	11.000	11.000	11.000
Pasar Cinde Palembang	18.000	-	18.000	18.000
Pasar Ritel Jakabaring Palembang	18.000	-	17.500	17.500
Tuna				
Pasar Bringhamo Yogyakarta	23.000	25.000	23.000	22.000
Pasar Mardika Ambon Maluku	35.000	35.000	35.000	35.000
Pasar Pusong Lhoksemawe Aceh	-	19.500	15.500	-
PPN Prigi	9.000	10.400	10.786	10.500
PPP Lampulo Aceh	-	18.750	18.000	-
PPS Cilacap	30.000	30.000	30.000	30.000
PPS Sentral Gorontalo	32.000	32.000	30.000	30.000
TPI Tenda Gorontalo	30.000	30.000	28.000	28.000
Udang Windu				
Pasar Angso Duo Jambi	55.000	60.000	-	-
Pasar Bringhamo Yogyakarta	45.000	50.000	45.000	50.000
Pasar Calang Aceh Jaya	-	72.500	72.500	-
Pasar Kuala Cangko Aceh Utara	-	62.500	62.500	-
Pasar Manonda Palu	47.500	-	-	43.750
Pasar Masomba Palu	45.000	-	49.250	55.000
Pasar Pante Raja Pidie Aceh	-	57.500	57.000	-
Pasar Pusong Lhoksemawe Aceh	-	52.500	52.500	-
Pasar Sentral Gorontalo	80.000	80.000	80.000	80.000
PPP Lampulo Aceh	-	63.750	60.000	-
PPS Nizam Zachman Jakarta	43.000	43.000	45.000	45.000

■ dynia

Pilih Ekspor atau ... (dari hal. 3)

minat pengusaha untuk melakukan ekspor akibat penambahan biaya untuk sertifikasi yang semakin menipiskan keuntungan pengusaha. Di sisi lain, pasar-pasar ekspor alternatif mulai tumbuh dan menguat seperti kawasan Asia Tenggara, Hong Kong, China dan Timur Tengah, meskipun perbedaan kursnya tidak terlalu jauh.

Di pasar domestik, permintaan akan ikan berkualitas tinggi semakin meningkat seiring dengan perbaikan kualitas hidup masyarakat. Hotel-hotel berbintang dan restoran mewah di Jakarta misalnya, tidak pernah kekurangan pelanggan dan seringkali kewalahan melayani pesanan pelanggan. Permintaan ikan di kelas kaki lima hingga bintang lima terus meningkat dan saat ini masyarakat banyak yang melakukan pergeseran pola konsumsinya yang sebagian besar didominasi daging berangsur-angsur pindah ke ikan. Oleh karena itu pasar domestik juga menawarkan peluang yang tidak kalah menarik dengan pasar ekspor.

Kunjungan Presiden Barack Obama ke Indonesia beberapa waktu lalu dan kehadirannya dalam KTT

APEC di Korea Selatan menegaskan satu hal "negara-negara berkembang hendaknya mengutamakan pasar domestik alih-alih menggantungkan perekonomiannya dari ekspor ke negara-negara maju seperti Amerika Serikat". Sinyal dari Presiden AS tersebut merupakan sebuah isyarat bahwa negara-negara maju akan melakukan upaya apa pun untuk merintangai keinginan negara-negara berkembang terutama China yang sangat *emerging* untuk memacu pertumbuhan ekonominya melalui ekspor. AS bahkan membuat rancangan konstitusi nomor HK 2378 tahun 2010 yang memberikan mandat kepada pemerintah untuk mengenakan bea impor tambahan pada produk dari suatu negara yang diduga "sengaja" melemahkan kurs mata uangnya untuk meningkatkan daya saing eksportnya (Kompas: September 2010). Padahal AS sendiri menginjeksikan sekitar USD 6 miliar ke pasar melalui pencetakan uang oleh *Federal Reserve* untuk menurunkan kursnya agar produk-produk domestik AS mampu bersaing dengan produk-produk ekspor negara lain terutama China.

Oleh karena itu perlu dicermati apakah ekspor ke AS masih memberi keuntungan dan manfaat yang lebih besar dibandingkan ekspor ke negara/kawasan lain atau bahkan menjual ke pasar domestik. Sejatinya melakukan ekspor atau penjualan ke pasar domestik tergantung dari karakteristik dan sifat bisnis itu sendiri. Apabila permintaan dalam negeri tinggi dan harganya cenderung stabil maka lebih bermanfaat untuk melakukan usaha dengan target pasar domestik. Namun apabila daya serap pasar domestik lemah dan harga cenderung lebih stabil di pasar ekspor maka akan lebih menguntungkan apabila pelaku usaha mengekspor produknya. Namun jangan lupa memperhitungkan faktor risiko yang ada misalnya kegagalan pengiriman, penolakan produk dan lain-lain. Sekarang tergantung anda, mana yang lebih anda sukai? ■ andre



KKP Bentuk Badan Baru

Guna menyederhanakan pelaksanaan program jaminan kualitas dan mengurangi penolakan ekspor seafood, pemerintah Indonesia pada pertengahan tahun 2010 telah membentuk badan baru yaitu Badan Karantina Ikan, Pengendalian Mutu dan Keamanan Hasil Perikanan. Kepada parlemen, pejabat berwenang

KKP mengatakan bahwa dibentuknya badan baru tersebut adalah untuk urusan karantina ikan, kontrol kualitas dan jaminan keamanan guna meningkatkan mutu produk perikanan Indonesia. Pada bulan Juli 2010, Indonesia mengalami enam kasus penolakan ekspor di Uni Eropa, turun dari sembilan kasus di 2009. Kasus tersebut termasuk di dalamnya produk yang mengandung logam berat, bakteri, penyalahgunaan label dan suhu. Sistem

pengendalian mutu hasil perikanan Indonesia hingga saat ini masih lebih terfokus ke produk yang akan diekspor. Ke depan, guna melindungi konsumen di dalam negeri dan meningkatkan nilai tambah maka pembinaan dan pengendalian mutu juga akan menjangkau ke pelaku-pelaku usaha yang memfokuskan di pasar dalam negeri.



Caviar "Made in Italia" Mendapat Sertifikat dari Friend of the Sea

Friend of The Sea mengumumkan bahwa telah memberikan sertifikat untuk srl's Russian sturgeon (*Acipenser gueldenstaedtii*), Siberian sturgeon (*Acipenser baeri*) dan Adriatic sturgeon (*Acipenser naccarii*). 'Perluga Caviar' dan 'Caviar Caviale' tersebut diproduksi di salah satu kawasan budidaya sturgeon terbesar di dunia yang terletak di Lombardy. Caviar tumbuh dibawah situasi yang dibuat seperti alami, berdasarkan kondisi ekologisnya sejak tahun 2006. Lokasinya dirancang mengikuti praktik budidaya secara berkelanjutan. Semua tindakan pencegahan dilakukan untuk memastikan bahwa lahan budidaya dan kondisinya meniru seperti perkembangbiakan sturgeon di alam.

Thailand Tandatangani Kesepakatan Perdagangan Bebas dengan Peru

Thailand bertujuan untuk memiliki kesepakatan perdagangan bebas dengan Peru yang segera akan ditandatangani pada pertemuan APEC yang dijadwalkan akan berlangsung pada bulan November di Jepang. Pakta tersebut dapat meningkatkan perdagangan bilateral antar kedua negara yaitu sekitar 25% dan seafood adalah produk utama yang paling banyak diperdagangkan. Kesepakatan tersebut akan memangkas tarif hingga 70% dari produk yang diperdagangkan kedua negara, termasuk ekspor pick up dari Thailand, karet dan barang-barang plastik, seafood Peru, produk kayu dan hasil pertambangan. Peru merupakan negara kongsi dagang Thailand ke-82 dengan rata-rata nilai perdagangan pertahun mencapai US\$180 juta.

Di Kuwait Harga Ikan Naik Setelah Ramadhan

Harga ikan telah naik secara signifikan mengikuti bulan Ramadhan. Beberapa pedagang mengatakan bahwa hal yang normal setelah Ramadhan, ketika banyak pelanggan lebih memilih seafood dan menghin-

dari daging sementara waktu setelah banyak mengkonsumsi daging selama Ramadhan. Harga untuk beberapa jenis ikan lokal seperti hamour (kerapu) naik kurang lebih satu dinar. Ikan lokal favorit seperti zubaidi dan hamour saat ini dijual seharga KD4 (US\$14.00) dan KD7 (US\$24.50) di pasar ikan lokal dan harga mulai bergerak naik. ■ fadly





bisnis ikan lele bisa dijadikan sebagai salah satu pilihan. Selain mudah dijalankan dan tidak bertentangan dengan masyarakat, bisnis lele juga memiliki prospek yang cerah, baik dimasa sekarang, maupun dimasa yang akan datang. Karena permintaan konsumen sangat tinggi. Inilah peluang yang sangat baik untuk dijadikan sebagai lahan bisnis.

Prospek Bisnis Lele Semakin Menggiurkan

Bicara soal bisnis seolah tiada hentinya. Bisnis sudah menjadi salah satu cara bagi orang untuk mendapatkan uang untuk memenuhi kehidupan sehari-hari, membeli pakaian, membiayai sekolah anak-anak, membuat atau membeli rumah, biaya kesehatan, dan tabungan masa depan serta uang untuk kebutuhan lainnya.

Namun untuk memilih suatu cabang bisnis terkadang bukan pekerjaan gampang. Perlu banyak pertimbangan, terutama dari segi teknis, segi sosial dan segi ekonomis. Karena sebuah bisnis semestinya mudah dijalankan, meski dengan lahan sempit dan modal sedikit. Bisnis juga harus berdampak positif bagi masyarakat, serta memiliki prospek yang cerah.

Kini Anda tidak perlu susah-susah lagi memilihnya. Bisnis ikan lele bisa dijadikan sebagai salah satu pilihan. Selain mudah dijalankan dan tidak bertentangan dengan masyarakat, bisnis lele juga memiliki prospek yang cerah, baik dimasa sekarang, maupun dimasa yang akan datang. Permintaan konsumen terhadap ikan lele sangat tinggi. Inilah peluang yang sangat baik untuk dijadikan sebagai lahan bisnis.

A. Peluang Pasar

Tingginya permintaan konsumen terhadap lele konsumsi bukan hal yang aneh. Selain ikan lele telah lama dikenal masyarakat juga rasanya sudah akrab di lidah dan bergizi tinggi, sehingga masyarakat akan tetap mengkonsumsinya. Ditambah lagi dengan adanya kecenderungan sebagian besar orang untuk mengurangi makanan yang berkolesterol tinggi.

Meski teori mengatakan seperti itu, tapi untuk melihat keadaan yang sebenarnya tetap saja harus dilihat lebih jauh sebelum seseorang terjun dalam bisnis lele. Karena kondisi pasar setiap kota pasti tidak sama. Ada perbedaan jumlah permintaan, jumlah pasokan dan harga. Untuk melihat keadaan pasar lele terakhir dapat dilakukan survei di beberapa tempat penjualan.

Pedagang pecel lele salah satunya. Pedagang ini bertebaran di setiap kota, baik di kota besar maupun kota kecil. Hampir di setiap pusat atau sudut kota dan sepanjang pinggiran jalan raya mereka mendirikan. Umumnya penjualan itu dilakukan malam hari, dari sore hingga pagi hari. Konsumennya sangat beragam, mulai dari pejalan kaki

hingga orang bermobil mewah.

Survei berikutnya dapat dilakukan di pasar tradisional. Pasar tradisional dapat ditemukan di setiap kota. Baik di ibukota propinsi maupun di ibukota kabupaten dan kota. Bahkan di kota-kota besar, pemerintah daerah setempat biasanya membangun beberapa buah pasar tradisional. Di tempat-tempat tersebut, pedagang ikan, termasuk menjual ikan lele konsumsi.

Tak hanya pasar tradisional, supermarket atau toko serba ada juga sekarang turut menjual lele. Itu semua dilakukan bukan tak beralasan, tentu saja karena pemilik tempat itu ingin melayani konsumennya dengan baik. Pada saat konsumen datang semua kebutuhan ada, termasuk ikan lele. Tak perlu lagi harus ke tempat lain atau pasar tradisional. Supermarket ini tidak hanya di kota-kota besar saja, tetapi juga di kota-kota kecil.

Tempat yang tidak kalah pentingnya dari tempat lain dalam penjualan lele adalah restoran dan warung nasi, misalnya restoran padang, restoran sunda, warung nasi sunda, warteg (warung tegal). Tempat-tempat itu juga bertebaran dimana-mana, mulai dari pusat kota, pasar, pinggiran jalan hingga ke kecamatan. Tentu saja semua itu karena masakan ikan

lele banyak peminatnya.

Pengolah, inilah tempat penjualan yang sangat potensial dimasa nanti. Namun tempat ini belum benar-benar berkiprah, karena suplay lele konsumsi untuk tempat-tempat di atas masih kekurangan suplay lele ke tempat pengolah hanya terjadi di daerah-daerah tertentu saja yang memang suplaynya kelebihan. Itupun tidak berlansung selamanya, hanya waktu tertentu saja. Umumnya mereka mengolah lele menjadi ikan asap dan abon.

Itulah gambaran pasar lele konsumsi. Meski begitu, pada umumnya tempat-tempat penjualan tersebut atau para penjualannya tidak membeli langsung dari para pembudidaya, tetapi melalui bandar-bandar. Umumnya bandar-bandarpun tidak membeli langsung dari para pembudidaya, tetapi melalui tengkulak-tengkulak. Dan tengkulaklah yang akan tahu para pembudidaya.

Lalu bagaimana dengan gambaran pasar benih. Tentu saja sangat terkait dengan pasar lele konsumsi. Jika permintaan lele konsumsi di sebuah kota bagus, secara otomatis pasar benih juga bagus, mengingat untuk memproduksi lele konsumsi sangat membutuhkan benih lele. Jumlah yang dibutuhkan juga menyesuaikan dengan kebutuhan pasar lele konsumsi.

Pengalaman beberapa orang pembudidaya ikan lele di berbagai kota menggambarkan bahwa pembeli benih lele biasanya datang sendiri ke tempat budidayanya, padahal mereka baru beberapa bulan saja mendirikan usahanya. Ini terjadi, selain kebutuhan lele memang tinggi juga karena mereka lebih senang membeli lele dari daerahnya sendiri daripada harus membeli ke daerah lain. Jadi pasar benihpun akan terbentuk dengan sendirinya.

Dari gambaran di atas, jelas sudah bahwa pasar lele di setiap kota di Indonesia, baik kota besar maupun kota kecil tidak perlu dikhawatirkan lagi. Jadi jangan khawatir kalau lele yang diproduksinya tidak bisa dijual. Walaupun tidak bisa dijual di kota tersebut, bisa dijual ke kota lain. Jadi yang jadi masalah buka pemasaran, tapi bagaimanakah bisa memproduksi.

Memilih Tahapan Usaha Lele

Memilih cabang usaha tidak boleh sembarangan. Minimal ada

dua segi yang harus dipertimbangkan, yaitu segi teknis dan segi ekonomis. Namun memilih ikan lele sebagai bisnis tidak salah. Karena bisnis ini memiliki berbagai kelebihan dibanding bisnis lain. Bukan hanya itu, dalam bisnis lele ada banyak tahapan yang bisa dipilih. Pemilihannya tergantung dari luas lahan, minat dan modal yang dimiliki. Berikut beberapa tahapan bisnis lele yang bisa dipilih, berikut fasilitas dan sarana produksi yang harus disiapkan.

A. Produsen larva

Sebagai produsen larva lepas hapa bisa menjadi salah satu pilihan. Tahapan ini tidak membutuhkan waktu lama, hanya seminggu saja ditambah dengan tiga hari untuk persiapan. Hasilnya bisa dijual kepada para produsen benih ukuran 2 - 3 cm, dengan patokan tertentu. Di Sukabumi, harga penjualan didasarkan pada jumlah hapa. Satu hapa dipijahkan 3 kilo induk betina dan dijual seharga Rp 175.000,-.

Untuk menekuni sebagai produsen larva lepas hapa diperlukan fasilitas berupa kolam induk, bak pemberokan, bak pemijahan dan bak penetasan, ditambah dengan sarana produksi berupa induk jantan, induk betina, hormon penyuntikan, NaCl (larutan fisiologis), dan aquabides serta peralatan berupa hapa penetasan, seperangkat alat suntik dan bedah.

B. Produsen benih ukuran 2 - 3 cm

Sebagai produsen benih ukuran 2 - 3 cm juga bisa menjadi sebuah pilihan. Tahapan ini membutuhkan lebih lama dari produsen larva, yaitu 2 - 3 minggu dari larva ditambah dengan tiga hari untuk persiapan. Hasilnya bisa dijual kepada para produsen benih ukuran 4 - 6 cm. Harga penjualan didasarkan pada jumlah. Di Sukabumi seekor lele ukuran 2 - 3 cm dijual seharga Rp 50,-

Untuk menekuni tahapan ini diperlukan fasilitas berupa bak pemeliharaan larva dari plastik berikut instalasinya, sarana produksi berupa pakan tambahan, yaitu cacing, kutu air dan pakan alami lainnya serta tepung pelet, ditambah dengan peralatan, berupa sekup net, alat takar benih dan alat lainnya. Selain bak, fasilitas lain untuk produsen benih ukuran 2 - 3 cm adalah kolam tanah

atau kolam tembok.

C. Produsen benih ukuran 4 - 6 cm

Tahapan lain yang bisa dipilih adalah menjadi produsen benih ukuran 4 - 6 cm. Untuk memproduksi benih ukuran tersebut dibutuhkan waktu 2 - 3 minggu dari benih ukuran 2 - 3 cm, atau 4 - 5 minggu dari larva, ditambah dengan lima hari untuk persiapan. Hasilnya bisa dijual ke produsen lele ukuran 7 - 8 cm. Harga penjualan umumnya didasarkan pada jumlah atau perekor, yaitu sebesar Rp 100,-

Untuk menekuni tahapan ini diperlukan fasilitas berupa kolam pendederan dari plastik atau kolam tanah, sarana produksi berupa pakan tambahan, yaitu tepung pelet, ditambah dengan peralatan, berupa waring (alat tangkap benih), sekup net, alat seleksi, alat takar benih dan alat lainnya. Pakan tambahan lain yang bisa dijadikan sarana produksi adalah cacing tanah.

D. Produsen benih ukuran 7 - 8 cm

Pilihan lainnya adalah menjadi produsen benih ukuran 7 - 8 cm. Untuk memproduksi benih ukuran tersebut dibutuhkan waktu 2 - 3 minggu dari benih ukuran 4 - 6 cm, atau 7 - 8 minggu dari larva, ditambah dengan lima hari untuk persiapan. Hasilnya bisa dijual ke produsen konsumsi. Harga penjualan didasarkan pada jumlah atau perekor. Satu ekor ukuran tersebut dijual seharga Rp 150,-

Untuk menekuni tahapan ini diperlukan fasilitas berupa kolam pendederan dari plastik atau kolam tanah, sarana produksi berupa pakan tambahan, yaitu tepung pelet - 2mm dan pelet ukuran 1 mm, ditambah dengan peralatan, berupa sekup net, alat seleksi, alat takar benih dan alat lainnya. Pakan tambahan lain yang bisa dijadikan sarana produksi adalah cacing tanah.

E. Produsen lele konsumsi

Menjadi produsen lele konsumsi merupakan tahapan yang paling banyak dipilih oleh calon pebisnis dibandingkan tahapan lainnya, karena dianggap tahapan yang paling mudah. Untuk memproduksi lele konsumsi dibutuhkan waktu 2,5 bulan dari benih ukuran 7 - 8 cm. Hasilnya bisa dijual kepada kon-

sumen. Harga penjualan didasarkan pada berat, misalnya dalam setiap kilogram, setiap kwintal atau setiap ton, dengan harga antara Rp 10.000 - Rp. 14.000,-/kg.

Untuk memproduksi lele konsumsi diperlukan fasilitas berupa kolam pembesaran dari kolam plastik atau kolam tembok atau kolam tanah ukuran 20 m², sarana produksi berupa pakan tambahan, yaitu pelet ukuran lebih besar (1 - 5 mm), ditambah dengan peralatan, berupa waring (alat tangkap benih), lambit, alat timbang dan alat lainnya. Selain pelet, pakan tambahan lainnya bisa berupa cacing tanah dan cacing *Lubricus* sp.

G. Produsen calon induk dan induk

Produsen calon induk dan induk bisa menjadi pilhan lain bagi calon pebisnis. Untuk memproduksi calon induk dan induk dibutuhkan antara 4 - 6 bulan dari lele konsumsi. Hasilnya bisa dijual kepada para produsen larva. Harga penjualan didasarkan pada paket. Satu paket terdiri dari lima ekor jantan dan sepuluh ekor betina.

Untuk memproduksi lele konsumsi diperlukan fasilitas berupa kolam pemeliharaan induk dari kolam plastik atau kolam tembok atau kolam tanah, sarana produksi berupa pakan tambahan, yaitu pelet ukuran lebih besar (5 mm), ditambah dengan peralatan, berupa waring (alat tangkap benih), lambit, alat timbang dan alat lainnya. Selain pelet, pakan tambahan lainnya bisa berupa cacing tanah dan cacing *Lubricus* sp.

H. Pembuat dan Penjual Masakan

Yang tak kalah menarik dari bisnis adalah menjadi pembuat dan penjual masakan. Untuk menjadi pembuat dan penjual tidak membutuhkan waktu yang lama, dalam beberapa jam saja sudah bisa dilakukan. Masakan ikan lele, pecel lele dan masakan lainnya dapat dijual langsung kepada konsumen. Harga penjualan umumnya didasarkan pada jumlah porsi, dengan harga yang bisa dijangkau pembeli.

Untuk menekuni bisnis ini diperlukan fasilitas berupa tempat memasak dan tempat penjualan, berupa



warung nasi, restoran, tempat kuliner dan tempat lainnya, yaitu tenda pinggir jalan, seperti yang dilakukan para penjual pecel lele. Selain itu masakan lele juga bisa dijual dengan berkeliling. Alat yang diperlukan adalah alat-alat memasak dan alat lainnya.

I. Pengolah

Pengolah juga bisa menjadi sebuah pilihan dalam bisnis lele. Tidak seperti pembuat dan penjual masakan, untuk mengubah lele menjadi bentuk olahan membutuhkan waktu yang lebih lama dan memerlukan keahlian khusus. Hasil olahan dapat disajikan dalam berbagai bentuk, di antaranya lele asap, sosis, abon lele dan bentuk lainnya. Olehan juga bisa dijual langsung

kepada konsumen dengan penjualan berdasarkan berat.

Untuk menekuni bisnis ini diperlukan fasilitas berupa tempat pengolahan dan tempat penjualan, berupa warung nasi, restoran, tempat kuliner dan tempat lainnya, yaitu tenda pinggir jalan, seperti yang dilakukan oleh pedagang kaki lima. Selain itu olahan lele juga bisa dititipkan di tempat penjualan orang lain. Alat yang diperlukan adalah alat-alat pengolah dan alat lainnya.

Bisnis lele yang mana yang akan Anda pilih? ■ Usnie

Ikan Sepat, (dari hal.13)

Konsumsi Ikan Sepat Kab/Kota di Propinsi Kalimantan Tengah Tahun 2008

Kalimantan Tengah merupakan propinsi yang memiliki angka konsumsi sepat terbesar di Indonesia. Kabupaten/kota terbesar yang memiliki konsumsi ikan di Propinsi Kalimantan tengah adalah Sebaran konsumsi ikan sepat asin kabupaten/kota di propinsi ini tertinggi adalah Kapuas dengan nilai 5.33 Kg/kap, yang diikuti 4 kab/kota terbesar lainnya adalah Barito Timur (2.93 kg/kap), Katingan (2,71 kg/kap) dan Lamandau (2,61 kg/kap), besarnya kab/kota lainnya.

Konsumsi Ikan Sepat Kab/Kota di Propinsi Jawa Barat Tahun 2008

Jawa Barat merupakan propinsi yang memiliki serapan konsumsi sepat terbesar di Indonesia. Kabupaten/kota terbesar yang memiliki konsumsi ikan di Propinsi Jawa Barat adalah Bandung Barat dengan nilai 2.33 Kg/kap, yang diikuti 4 kab/kota

terbesar lainnya adalah Bandung (1.83 kg/kap), Kota Sukabumi (1,69 kg/kap) dan Purwakata (1,57 kg/kap).

Pemasaran Ikan Sepat

Harga ikan sepat pada tahun 2010 di pasar Bawah Bandar Lampung relatif stabil dengan harga Rp 25.000,-/kg. Sedangkan di Propinsi Kalimantan Selatan ikan sepat yang ditawarkan terbagi atas 4 jenis yaitu Sepat Rawa segar, Sepat Siam segar, Sepat Olahan Siam dan Rawa. Be-

berapa lokasi yang memasarkan ikan sepat di Propinsi Kalimantan Selatan adalah Kota Baru, Tanah Laut, Tanah Bumbu, Banjarmasin, batola, Banjarmasin, Tapin, H.S. Selatan, H.S. Tengah, H.S. Utara, Tabalong, Balangan dan Banjarbaru.

Harga ikan di Kalimantan Selatan, Rata-rata harga ikan Sepat Rawa segar adalah Rp 18.115/kg, sedangkan harga sepat rawa olahan sebesar Rp 28.125. Begitu juga untuk harga rata ikan Sepat Siam segar Rp 23.385, sedangkan harga Sepat Siam Olahan sebesar Rp 30.865,-. Harga sepat rawa tertinggi berada di Kotabaru, yaitu dengan harga sepat segar Rp 23.000 dan sepat olahan Rp 34.000, sedangkan harga tertinggi Sepat Siam berada di Tanah laut dengan harga sepat siam segar Rp 30.000 dan Sepat siam olahan Rp 39.000,- ■ U6



Tabel 3. Konsumsi Ikan Sepat Tahun 2008

No	Propinsi	Konsumsi (Kg/th/kap)	No	Propinsi	Konsumsi (Kg/th/kap)
1	KALTENG	2.07	15	ACEH	0.14
2	KALSEL	1.82	16	SULSEL	0.13
3	SUMBAR	1.15	17	JATENG	0.08
4	SUMSEL	1.15	18	NTB	0.08
5	JABAR	0.76	19	SUMUT	0.07
6	BANTEN	0.55	20	KEPRI	0.06
7	JAMBI	0.45	21	DIY	0.04
8	KALBAR	0.40	22	BALI	0.03
9	KALTIM	0.34	23	BABEL	0.01
10	BENGKULU	0.34	24	SULTENG	0.01
11	LAMPUNG	0.31	25	NTT	0.01
12	RIAU	0.27	26	SULTRA	0.004
13	DKI	0.21		INDONESIA	0.34
14	JATIM	0.16			

Tabel 4. Harga rata-rata Ikan Sepat di Kalimantan Selatan - Tahun 2010

No.	Kabupaten/ Kota	Harga Rata-rata Tahun 2010			
		Sepat Rawa (Rp)		Sepat Siam (Rp)	
		Segar	Olahan	Segar	Olahan
1	Kotabaru	23,000	34,000	30,000	37,750
2	Tanah Laut	20,000	32,500	30,000	39,000
3	Tanah Bumbu	20,000	32,000	30,000	37,500
4	Banjarmasin	20,000	30,000	25,000	31,250
5	Batola	15,000	21,500	16,750	20,500
6	Banjarmasin	20,000	29,250	25,000	27,000
7	Tapin	15,000	21,875	25,000	27,500
8	H.S. Selatan	12,000	20,000	18,000	20,000
9	H.S. Tengah	17,500	22,000	20,000	26,500
10	H.S. Utara	15,000	21,250	20,000	25,000
11	Tabalong	19,000	40,000	23,000	31,750
12	Balangan	21,000	25,000	21,250	32,500
13	Banjarbaru	18,000	36,250	20,000	45,000
	Rata-rata	18,115	28,125	23,385	30,865

Atase Perikanan Atau Wisma Niaga Perikanan?

Karena berbagai masalah teknis khususnya menyangkut kelancaran ekspor produk perikanan asal Indonesia dan agar kegiatan diplomasi perdagangan dapat ditangani lebih cepat, tanpa mengiriskan misi diplomatik dari pusat, maka keberadaan atase perlu terus diperjuangkan. Bidang perikanan telah menjadi domain internasional dan banyak perundingan baik bilateral, regional maupun multilateral yang harus dilakukan.

Pembentukan Atase Perikanan di sejumlah negara sudah sejak lama digagas oleh Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) namun tidak kunjung dapat terealisasi. KKP berpendapat bahwa atase perikanan sangat dibutuhkan karena berbagai masalah perikanan khususnya menyangkut kelancaran ekspor produk perikanan asal Indonesia dan kegiatan diplomasi perdagangan dapat ditangani dengan lebih efektif.

Kementerian Luar Negeri (Kemlu) sebagai penanggung jawab perwakilan Republik Indonesia di luar negeri, tidak kunjung memberi lampu hijau bagi pembentukan atase perikanan untuk menambah fungsi kelengkapan perwakilan diplomatik Indonesia di luar negeri dengan beberapa alasan antara lain: fungsi atase perikanan dapat dirangkap oleh atase pertanian atau kepala bidang ekonomi perwakilan Indonesia di luar negeri. Selain itu banyak negara melakukan perampingan fungsi diplomatik perwakilannya sehingga beberapa bidang dirangkap oleh satu fungsi atase, contohnya Jepang yang mendelegasikan fungsi atase yang melingkupi tiga bidang sekaligus yaitu perikanan, kehutanan dan konservasi sumber daya alam atau Australia yang mendelegasikan bidang pertanian, kehutanan dan perikanan pada atase pertanian.

Sebetulnya pembentukan atase perikanan bukanlah suatu hal yang rumit, namun memerlukan *political will* yang kuat karena penambahan fungsi misi diplomatik dimungkinkan sepanjang negara penerima menyetujuinya, seperti disebutkan dalam *The Vienna Convention on*

Diplomatic Relations of 1961 artikel 11 ayat 1 yang berbunyi: *"In the absence of specific agreement as to the size of the mission, the receiving State may require that the size of a mission be kept within limits considered by it to be reasonable and normal, having regard to circumstances and conditions in the receiving State and to the needs of the particular mission."* Memang ada kekhawatiran dari negara penerima terutama negara kecil yang berkeberatan apabila perwakilan diplomatik suatu negara asing terlalu berlebihan sehingga berdampak pada masalah pengamanan dan kehidupan perekonomian mengingat berbagai kebebasan fiskal yang dinikmati oleh perwakilan asing (Mauna: 2005).

Isu pendirian atase perikanan mulai bergaung saat maraknya RASFF (*rapid alert system for food and feed*) di Eropa dan kasus penolakan terhadap produk ikan asal Indonesia di beberapa pasar utama seperti Jepang, Amerika Serikat dan China pada kurun waktu 2003-2006. Hal tersebut memunculkan pemikiran perlunya pembentukan atase perikanan di beberapa wilayah tersebut agar kasus-kasus penolakan produk perikanan Indonesia dapat diatasi dengan cepat dan atase perikanan Republik Indonesia dapat melakukan pendekatan terhadap otoritas kompeten negara mitra ekspor dengan cepat tanpa menunggu keberangkatan perwakilan misi diplomatik dari kantor pusat di Jakarta. Selain itu, atase juga dapat berfungsi sebagai ujung tombak pemasaran produk perikanan Indonesia di luar negeri.

Penguatan di hilir atau di hulu?

Namun seiring perbaikan sistem jaminan mutu dan keamanan hasil perikanan di dalam negeri, kasus-kasus penolakan produk ikan asal Indonesia di pasar utama pun mulai berkurang secara signifikan sehingga memunculkan pertanyaan: apakah atase perikanan masih diperlukan? Apabila ditelusuri lebih jauh, masalah-masalah penolakan produk perikanan Indonesia akibat tidak memenuhi persyaratan keamanan hasil perikanan untuk konsumsi manusia sebetulnya terjadi akibat proses penanganan (*handling*) di setiap rantai suplai yang tidak mengindahkan kaidah-kaidah penanganan yang baik dan benar seperti *good aquaculture practices (GAP)*, *good handling practices (GHP)*, *good manufacturing practices (GMP)*, *Hazardous Analytical Critical Control Point (HACCP)* dan lain-lain.

Penyebab utama ketidakberesan proses penanganan hasil perikanan adalah lemahnya infrastruktur penunjang seperti prasarana pelabuhan, sarana pendingin di kapal maupun di pelabuhan, sarana penyimpanan berpendingin dan lain-lain. Selain itu faktor kelestarian dan daya dukung lingkungan juga berpengaruh pada proses penanganan perikanan hasil perikanan sehingga jauh lebih penting untuk melakukan pembenahan pada sistem jaminan mutu, sistem pengendalian penyakit ikan dan penanganan terhadap penangkapan serta pasca penangkapan. Artinya jauh lebih penting menangani masalah-masalah yang terletak di hulu ketimbang masalah yang terjadi di muara seperti penola-

kan produk oleh otoritas kompeten negara penerima karena masalah yang terjadi di muara diakibatkan kelemahan-kelemahan proses dari hulu hingga hilir.

Apakah atase perikanan masih relevan?

Sesungguhnya saat ini KKP sangat memerlukan keberadaan atase perikanan karena bidang perikanan telah menjadi domain internasional dan banyak perundingan yang harus dilakukan terkait dengan masalah perikanan antara lain: *fisheries subsidies dan non agricultural market access (NAMA)* di forum WTO, kuota penangkapan ikan di *high seas* melalui *regional fisheries management organization (RFMO)* dan lain-lain. Oleh karena itu keberadaan atase perikanan sangat diperlukan agar seluruh masalah perikanan dapat diselesaikan dengan lebih efektif tanpa mengirinkan misi diplomatik dari pusat terlebih dahulu. Fungsi atase tersebut harus terus diperjuangkan melalui Kemlu selaku Pembina perwakilan, terlebih hal tersebut sudah diatur oleh Keputusan Presiden No. 108 tahun 2003 tentang Organisasi Perwakilan Republik Indonesia Di Luar Negeri.

Selain itu fungsi *front line* pemasaran produk perikanan harus terus diperkuat karena masih kurangnya promosi produk peri-

ikanan yang bersifat masif. Keikutsertaan Indonesia dalam pameran internasional bidang perikanan sebagai sarana promosi belum memadai karena sifatnya yang sesaat dan jangka pendek, sementara yang dibutuhkan oleh Indonesia adalah promosi dan negosiasi yang sifatnya berkesinambungan dan berkelanjutan (*sustain*). Pilihannya adalah suatu kantor dagang atau wisma niaga perikanan.

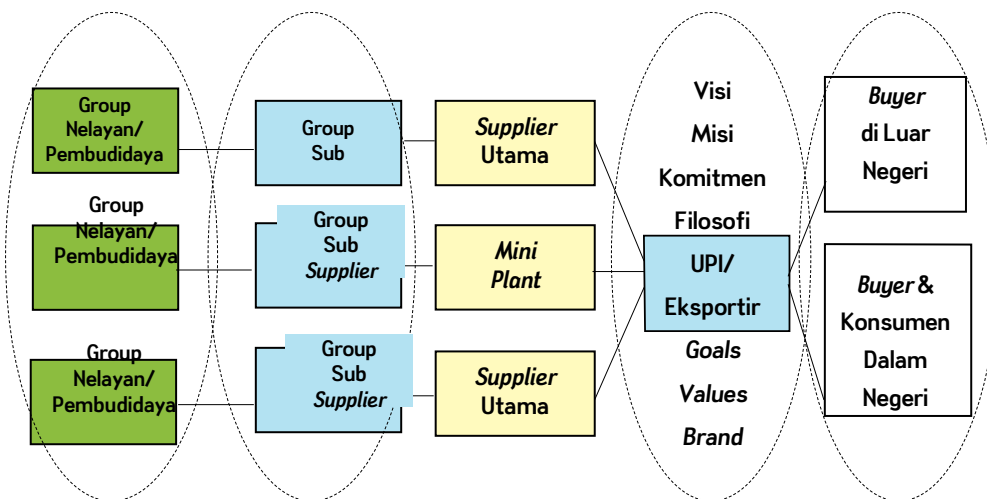
Kementerian Perdagangan telah memiliki format kantor pemasaran atau kantor dagang bagi produk ekspor Indonesia yaitu Indonesia *Trade Promotion Center (ITPC)*. ITPC biasanya didirikan di suatu kota yang memiliki lalu lintas perdagangan yang cukup tinggi dan potensial menyerap produk-produk asal Indonesia. Lokasi kantor ITPC umumnya berbeda dengan lokasi kantor perwakilan RI yang berkedudukan di ibukota atau kota besar negara penerima. Contohnya lokasi ITPC : Milan (Italia), Busan (Korea Selatan), Chennai (India), Chicago (Amerika Serikat), Johannesburg (Afrika Selatan), Sydney (Australia), Sao Paulo (Brazil), Vancouver (Kanada) dan lain-lain. ITPC pun dapat berfungsi sebagai pelengkap perwakilan Indonesia di kota-kota tersebut.

Apabila KKP ingin mendirikan kantor pemasaran/dagang atau

wisma niaga perikanan di luar negeri, selain efektivitas dan efisiensi pekerjaan diplomasi dan promosi, harus dipertimbangkan pula kemungkinan tumpang-tindih dengan kantor ITPC dari Kemdag. Tumpang tindih harus dihindari agar anggaran negara tidak mubazir akibat negara memiliki dua kantor perwakilan dagang yang memiliki fungsi dan tujuan yang sama. KKP dapat mendirikan kantor perwakilan seperti ITPC namun pemilihan lokasinya harus benar-benar memiliki justifikasi yang kuat, tidak berbenturan dengan kantor perwakilan RI atau ITPC, serta didukung oleh personil yang tangguh dan memahami diplomasi perdagangan. Ada beberapa lokasi yang dapat dijadikan sebagai kantor wisma niaga perikanan antara lain: Aljir (Aljazair), Rotterdam (Belanda) dan Shanghai (China). Ketiga lokasi tersebut sangat strategis mengingat kepentingan kita untuk mempertahankan pasar Eropa sekaligus mengembangkan akses pasar di Afrika dan Asia Timur. Bagaimanapun, baik atase perikanan maupun wisma niaga perikanan adalah pilihan yang wajib dipertimbangkan apabila Indonesia memang ingin memperkuat diplomasi bidang perikanan dalam rangka menjadikan sektor ini sebagai *prime mover* ekonomi Indonesia. ■ andre

Ralat: flowchart pada WPI Edisi September 2010 pada halaman 22 dalam artikel yang berjudul - *Pemasaran Produk Perikanan Berbasis "Connect"* - yang benar adalah sebagai berikut:

Diagram 2 : Jejaring stakeholders di rantai suplai/pemasaran hasil perikanan tangkap/budidaya



Connect : Sinergi dengan lingkungan sekitar, Mutual Partnership, Kolaborasi secara holistik, Win Win, compasionate, customer's satisfaction

Aplikasi Lampu Untuk Makanan

Pencahayaan yang tepat untuk tempat pemajangan produk segar (*show case*) di supermarket dan toko-toko independen dapat berkontribusi pada daya tarik visual dan bahkan dapat memperpanjang umur simpan produk (*Shelf life*).

Pemajangan produk akan mendapatkan keuntungan dengan menggunakan lampu khusus untuk makanan segar yang berkualitas. Lampu yang baik dapat memberi cahaya warna alami dan menampakkan kesegaran produk Anda, sehingga dapat mengundang pembeli untuk berhenti dan membaca dengan teliti produk yang dipamerkan dan menarik mereka untuk melakukan pembelian. Bahkan kemasan produk yang paling rumit, desain kemasan yang bagus dan menarik belum tentu dapat menarik perhatian orang yang lewat di depan pemajangan produk Anda. Untuk itu diperlukan lampu khusus makanan yang dapat memberikan cahaya yang lebih alami dan menarik secara visual.

Gunakan Lampu Khusus Untuk *Seafood*

Merupakan tantangan bagi produk *seafood* untuk dapat mempertahankan warna dan tekstur daging ikan segar (bentuk *fillet*, *steak* dan *loin*) sepanjang hari dalam pemajangan. Meskipun pencahayaan lampu standar saat ini cukup baik, namun masih terbatas pada fungsi memikat daya tarik visual produk semata. Sedikit sekali lampu yang berfungsi membantu memperpanjang umur simpan.

Ketika berbelanja, kita tidak langsung mengambil produk yang kita inginkan, terutama produk *seafood*. Apa yang biasa kita lakukan? Periksa dulu tanggal kedaluwarsa, warna, bau, bahkan teksturnya, baru kemudian kita pilih. Semua kondisi itu menjadi bagian dari proses seleksi konsumen. Jika sebagian atau semuanya tidak memenuhi kriterianya maka konsumen akan meninggalkan tempat Anda tanpa membeli.

Pengaruh Cahaya Lampu Terhadap Makanan

Cahaya lampu secara langsung mempengaruhi tampilan makanan dan panas yang dihasilkan cahaya



show case untuk *seafood* yang menggunakan lampu PROMOLUX

akan meningkatkan proses fotokimia yang berkontribusi terhadap perubahan warna, oksidasi, dan pertumbuhan patogen, mempengaruhi bau, rasa dan kesegaran sehingga dapat menurunkan kualitas.

Sebagai pelopor dalam bidang pencahayaan khusus makanan, *Promolux Lighting International* telah sukses menciptakan dan mengembangkan teknologi *safe spectrum* yang diaplikasikan dalam bentuk lampu khusus untuk makanan. Lampu PROMOLUX menghasilkan cahaya alami seimbang. Panas dan radiasi yang dihasilkan lebih rendah sehingga dapat memperpanjang umur simpan produk, melindungi warna, tekstur dan kelembaban produk makanan sehingga makanan tidak cepat rusak.

Pencahayaan Spektrum (*Spectrum Lighting*)

Dirancang untuk keamanan pangan, umur simpan, dan *Merchandising* oleh *Promolux Lighting International*, Berpengalaman dalam desain pencahayaan untuk tampilan makanan segar. Pengetahuan diperoleh melalui penelitian oleh terkenal laboratorium ilmu makanan

internasional dan universitas, dan lusinan uji coba lapangan telah menyebabkan sebuah terobosan dalam pencahayaan untuk *show case* grosir maupun eceran. Hasilnya adalah kinerja industri-terkemuka dengan:

Peningkatan Keamanan Pangan melalui suhu permukaan yang lebih rendah menuju pertumbuhan patogen berkurang pada produk makanan didinginkan.

Peningkatan umur simpan dan kualitas produk dan rasa tentunya.

Teknologi Spektrum mendukung pencahayaan paling aman dan paling menarik sebagai solusi dalam masalah pencahayaan untuk *seafood*.

Seafood adalah salah satu bahan makanan yang mudah rusak yang banyak dipajang di counter layanan *seafood* oleh karenanya perlu mendapat penanganan yang baik. Lampu PROMOLUX radiasi rendah tidak memancarkan radiasi sebanyak dan sepanas lampu neon lain sehingga secara signifikan mengurangi tingkat pembusukan. Kesegaran dan kelembaban dapat dijaga, bahkan mampu melindungi bantalan es agar tidak cepat mencair. ■ her

Makan Ikan untuk Kesehatan Masyarakat

Pemerintah Australia telah mendorong masyarakatnya untuk lebih banyak mengonsumsi IKAN (*seafood*) guna menghindari penyakit mental dan gangguan otak lainnya yang epidemik.

Hal ini dilakukan karena adanya himbauan dari otoritas terkemuka dunia yang bergerak dalam bidang ilmu syaraf dan gizi dalam sebuah pertemuan yang diadakan di London baru-baru ini. Mereka meng-ungkapkan bahwa negara-negara barat akan mengalami penderitaan dalam 3 hal yaitu kesehatan yang buruk, sosial dan keuangan, kecuali jika masyarakatnya dapat meningkatkan konsumsi DHA dan asam lemak omega-3 yang paling banyak ditemukan pada ikan.

Ted Loveday, Direktur *Seafood Services Australia* (SSA) menyatakan bahwa Pemerintah Australia harus memperhatikan himbauan tersebut serta dapat mendorong masyarakat untuk dapat lebih banyak lagi mengonsumsi ikan (*seafood*).

Salah satu tugas SSA adalah untuk membantu masyarakat Australia agar dapat menyadari kontribusi penting ikan dan makanan laut lainnya terhadap kesehatan. Para ilmuwan dalam Konferensi London tersebut ingin menerapkan tradisi konsumsi ikan (*seafood*) untuk meningkatkan kesehatan.

Para ilmuwan mengeluarkan sebuah pernyataan tentang sebuah kebijakan baru yang berkaitan dengan kesehatan, makanan, pertanian, pencemaran pada sumber perairan dan kelautan serta peranan fungsi otak jika dihubungkan dengan konsumsi ikan (*seafood*).

Para ahli juga menyebutkan bahwa gangguan pada otak dan penyakit mental akan menjadi dua penyakit kesehatan pada posisi teratas di seluruh dunia pada tahun 2020

dan merupakan ancaman terbesar bagi seluruh manusia saat ini.

Profesor Michael Crawford, Direktur *Institute of Brain Chemistry and Human Nutrition* di Universitas Metropolitan London berkata, “kita perlu melakukan sebuah tindakan mulai dari tingkatan yang paling mendasar untuk menghindari penyakit mental epidemik yang dihadapi masyarakat kita. Masalah ini harus diatasi mulai dari pendidikan tingkat sekolah, gizi ibu dan bayi, makanan, kebijakan perikanan dan pertanian serta penanganan polusi pantai dan sungai”.

“Kami memperkirakan bahwa masalah kesehatan mental terbesar dan gangguan pada otak yang semakin meningkat dapat diatasi melalui pemberian nutrisi yang cukup dan kami juga mendorong semua pihak untuk bersama-sama menanggulangi masalah ini dengan serius. Permasalahan yang timbul akan sangat berdampak pada masalah keuangan, sosial dan politik”.

Profesor Michael Crawford menambahkan bahwa *Institute of Brain Chemistry and Human Nutrition* telah mengidentifikasi negara miskin dengan tingkat nutrisi rendah pada masa kehamilan akan berpengaruh pada berbadan bayi yang rendah pada saat kelahiran. Identifikasi dilakukan ketika anak-anak memasuki usia sekolah. Institut ini mengidentifikasi bahwa kekurangan omega-3 menjadi masalah yang global saat ini seperti halnya dengan masalah kekurangan yodium yang dialami sekitar 1,6 miliar orang. Keduanya sama-sama menghambat perkembangan otak.

Menurut Loveday, tingkat konsumsi masyarakat Australia terhadap ikan (*seafood*) relatif rendah sehingga perlu ada upaya

agar dapat meningkatkan kesehatan masyarakat. Manusia seharusnya memiliki tingkat konsumsi yang tinggi terhadap ikan dan makanan laut lainnya. Saat ini kita masih membutuhkan banyak nutrisi yang terdapat pada ikan dan sejenisnya. Minyak ikan atau omega-3 merupakan makanan laut yang paling terkenal manfaatnya sementara dalam makanan laut terdapat sejumlah nutrisi yang penting seperti yodium, selenium, seng, tembaga dan besi yang semuanya berperan penting untuk kesehatan manusia terutama untuk kesehatan otak.

Konferensi ilmiah di Royal Institute of Medicine baru-baru ini menghadirkan narasumber dari SSA. Dalam presentasi yang disampaikan menggarisbawahi bahwa sebagian besar orang kurang mengonsumsi ikan (*seafood*) sehingga berakibat kurang baik pada kesehatannya. Setiap orang seharusnya mengonsumsi ikan atau jenis makanan laut lainnya sedikitnya dua atau tiga kali dalam seminggu dan akan lebih baik lagi jika dapat mengonsumsi *seafood* sesering mungkin. ■ **enovea**

Sumber: www.seafoodservices.com





INCOTERMS 2000 ke 2010 :

Syarat Penyerahan Barang Dalam Perdagangan Ekspor - Impor

Sesuai dengan namanya, Incoterms atau *International Commercial Terminologies (terms)* merupakan kumpulan terminologi-terminologi baku yang dibuat untuk menyamakan pengertian antara penjual (eksportir) dan pembeli (importir) mengenai pengiriman barang dalam perdagangan internasional. Tujuannya untuk menghindari, mengurangi atau bahkan meniadakan terjadinya ambiguitas atau perbedaan interpretasi ketika terminologi tersebut dipakai di dalam suatu kontrak perdagangan. Incoterms sendiri lahir dari kebiasaan praktik para praktisi perdagangan internasional selama berabad-abad.

Saat memakai Incoterms di dalam suatu kontrak perdagangan internasional, maka para pihak harus mengacu pada teks *original Incoterms* yang telah disediakan oleh *International Chamber of Commerce (ICC)* demi terwujudnya tujuan tersebut di atas. Melalui terminologi yang ada, pada dasarnya Incoterms menjelaskan hak dan kewajiban importir dan eksportir yang berhubungan dengan pengiriman barang. Untuk selanjutnya, yang dimaksud dengan penjual adalah eksportir dan pembeli adalah importir. Hal-hal yang dijelaskan antara lain meliputi proses pengiriman barang, penanggung jawab proses ekspor-impor, penanggung biaya yang timbul dan penanggung risiko bila terjadi perubahan kondisi barang yang terjadi akibat proses pengiriman.

Incoterms 2010 Mulai Efektif 1 Januari 2011

Incoterms dikeluarkan oleh Kamar Dagang Internasional atau *International Chamber of Commerce (ICC)*. Dalam sejarahnya, ICC telah

merevisi Incoterms sebanyak tujuh kali sejak pertama kali diterbitkan pada tahun 1936. Syarat penyerahan barang (*terms of delivery*) yang selama ini digunakan dalam praktik perdagangan ekspor impor adalah Incoterms 2000. Namun telah diluncurkan pada pertengahan September 2010 dan terhitung 1 Januari 2011, mulai berlaku revisi terbaru dari salah satu produk *International Chamber of Commerce (ICC)* itu, yaitu INCOTERMS 2010.

Oleh karena adanya beberapa revisi tersebut serta mengingat dimungkinkannya penggunaan Incoterms versi terdahulu, maka penyebutan Incoterms dalam suatu kontrak harus disertai dengan versi revisinya, misalnya Incoterms 2010.

Kategorisasi dalam Incoterms 2000

Incoterms 2000 terdiri dari 13 terminologi yang bisa dikelompokkan dalam 4 kategori, yaitu:

A. "E"-term

(1) EXW (*Ex Works*) (sebutkan nama tempat) adalah satu-satunya terminologi dalam kategori ini. Dalam hal ini, eksportir hanya bertanggungjawab untuk menyediakan barang yang dijualnya kepada importir di tempat eksportir itu sendiri atau tempat pengambilan barang yang ditentukan eksportir seperti gudang, workshop, galeri, showroom, dan lain-lain..

Yang memiliki kewajiban utama adalah importir, yaitu memikul semua biaya dan risiko terhadap kerusakan dan kehilangan barang. Eksportir tidak bertanggung jawab atas pemindahan (pemuatan) barang ke alat transportasi apapun yang mengambil barang tersebut dari tempatnya. Namun apabila dikehendaki

agar si eksportir melakukan pemuatan barang ke suatu alat transportasi, maka hal ini harus disebutkan secara eksplisit dalam kontrak.

EXW menghendaki agar importir melakukan pengurusan formalitas ekspor. Jika importir tidak bisa melakukan pengurusan prosedur ekspor baik secara langsung maupun tidak langsung, maka sebaiknya terminologi ini tidak dipakai. Jika hal demikian terjadi, maka sebaiknya terminologi yang dipakai adalah FCA yang membebaskan pengurusan ekspor ke tangan eksportir. Terminologi ini berlaku bagi segala jenis alat transportasi.

B. "F" term

Yang masuk dalam kategori ini adalah FOB, FAS, dan FCA. Inti dari kategori ini adalah bahwa eksportir diminta untuk mengirimkan barang ke pengangkut yang ditunjuk oleh importir.

(2) *Free on Board (FOB)* (sebutkan nama pelabuhan muat, misalnya Tanjung Priok).

"*Free on Board*" artinya peralihan segala risiko atas barang dari eksportir kepada importir terjadi ketika barang telah melewati *rail* kapal (pagar pengaman kapal) di pelabuhan muat yang telah disebutkan. Pengurusan prosedur ekspor berdasarkan terminologi ini dibebankan kepada eksportir. Dengan kata lain, pihak eksportir bertanggung jawab dari mengurus izin ekspor sampai memuat barang di kapal yang siap berangkat. Risiko setelah itu ditanggung importir.

Jika para pihak tidak menghendaki peralihan risiko terjadi pada saat barang melewati *rail* kapal, maka FCA adalah terminologi yang sebaiknya dipilih. FOB berlaku khusus

hanya bagi alat transportasi laut dan perairan pedalaman.

(3) *Free Alongside Ship* (FAS) (sebutkan nama pelabuhan muat, misalnya Tanjung Emas).

"*Free Alongside Ship*" artinya penyerahan barang oleh eksportir kepada importir dilakukan di samping kapal pengangkutan di pelabuhan muat yang disebut. Sehingga tanggung jawab atas barang beralih dari eksportir ke importir sejak saat itu. Dengan kata lain, pihak eksportir bertanggung jawab sampai barang berada di pelabuhan muat dan siap disamping kapal untuk dimuat.

Terminologi FAS dalam Incoterms 2000 merupakan kebalikan dari versi terdahulunya dalam Incoterms 1990 yang mewajibkan importir untuk menuntaskan segala prosedur ekspor. Sehingga FAS dalam Incoterm 2000, pengurusan formalitas ekspor menjadi kewajiban eksportir. Namun apabila memang diinginkan agar importir yang berkewajiban dalam pengurusan prosedur ekspor, maka hal ini harus disebutkan secara eksplisit di dalam kontrak. Terminologi ini hanya bisa dipakai pada alat transportasi laut dan perairan pedalaman.

(4) *Free Carrier* (FCA) (sebutkan nama tempat, misalnya Bandara Juanda).

Penyerahan barang dengan *Free Carrier* dilakukan pada tempat pengangkut. Dalam hal ini eksportir bertanggung jawab untuk mengirimkan barang ke pihak pengangkut yang ditunjuk oleh importir ke tempat yang telah disetujui. Yang dimaksud sebagai "pengangkut" adalah setiap orang atau badan hukum yang berdasarkan suatu perjanjian pengangkutan berkewajiban untuk melakukan atau menyediakan jasa pengangkutan melalui jalur kereta api, jalan raya, udara, laut, perairan pedalaman, atau kombinasi dari cara-cara pengangkutan tersebut di atas.

Jika tempat pengiriman adalah tempat eksportir itu sendiri, maka eksportir bertanggung jawab sampai barang tersebut dimuat dalam alat transportasi milik pengangkut yang mengambil barang tersebut dari tempat eksportir. Namun bila tempat pengiriman bukan merupakan tempat eksportir, maka eksportir tidak bertanggung jawab untuk

menurunkan barang tersebut dari alat transportasi yang mengantarkan barang tersebut ke tempat yang ditunjuk. Artinya pembiayaan pengiriman dan risiko barang ditanggung oleh importir. Terminologi ini mewajibkan eksportir untuk membereskan prosedur ekspor dan berlaku untuk segala macam mode transportasi.

C. "C" term

CFR, CPT, CIP, dan CIF masuk dalam kategori ini. Pada kategori ini, penjual (eksportir) adalah pihak yang harus terlibat dalam kontrak pengangkutan dengan perusahaan angkutan. Akan tetapi segala risiko atau kerugian akibat kerusakan atau kehilangan terhadap barang atau semua biaya tambahan yang muncul akibat peristiwa-peristiwa yang timbul setelah barang dikapalkan atau diserahkan kepada pengangkut beralih dari penjual (eksportir) kepada pembeli (importir)

(5) *Cost and Freight* (CFR) (sebutkan nama pelabuhan tujuan).

Penyerahan barang dengan CFR dilakukan di atas kapal, namun ongkos angkut sudah dibayar eksportir sampai ke pelabuhan tujuan. Dengan kata lain, pihak eksportir menanggung segala biaya pengangkutan yang dibutuhkan sampai kapal yang memuat barang merapat di pelabuhan tujuan. Sedangkan segala risiko atas kerusakan atau kehilangan barang serta segala macam biaya yang timbul setelah barang melewati rail kapal, telah beralih dari eksportir kepada importir.

Terminologi ini juga mewajibkan eksportir untuk melakukan pengurusan ekspor yang dibutuhkan oleh

barang tersebut. Jika para pihak tidak menghendaki peralihan risiko atas barang terjadi pada saat barang melewati rail kapal, maka CPT-lah yang harus digunakan. CFR hanya berlaku untuk transportasi laut dan perairan pedalaman.

(6) *Carriage Paid To ...* (CPT) (sebutkan nama tempat tujuan, misalnya

"*Carriage paid to ...*" maksudnya adalah bahwa peralihan risiko atas kerusakan atau kehilangan barang beralih dari eksportir kepada importir, pada saat barang diserahkan kepada pengangkut yang ditunjuk oleh eksportir. Namun eksportir masih tetap harus menanggung biaya pengangkutan yang diperlukan sampai dengan barang mencapai tempat tujuan yang telah disebutkan. Apabila terdapat peralihan atau perpindahan alat transportasi, maka peralihan risiko terjadi pada saat barang diserahkan kepada pengangkutan yang pertama.

Dengan persyaratan CPT, maka peralihan risiko barang dan biaya tambahan telah beralih dari eksportir kepada importir setelah barang diserahkan kepada pengangkut. CPT menghendaki agar pengurusan ekspor dilakukan oleh eksportir. Terminologi ini berlaku bagi segala jenis alat transportasi.

(7) *Carriage and Insurance Paid to...* (CIP) (sebutkan nama tempat tujuan, misalnya

Penyerahan barang dilakukan di tempat pengangkut, namun ongkos angkut dan premi asuransi sudah dibayar sampai ke pelabuhan tujuan. Dalam hal ini, eksportir hanya berkewajiban membayarkan premi asuransi dengan perlindungan minimal saja. Jika importir menginginkan perlindungan asuransi yang lebih besar, maka importir harus mendapatkan persetujuan terlebih dahulu dengan eksportir karena memang eksportir yang harus membayarnya. Namun jika eksportir tidak setuju, maka importir harus membayar asuransi tambahan sendiri untuk memberikan perlindungan yang lebih besar. ■ maw

(... bersambung ke edisi berikutnya)





Pondok Makan Pelem Golek, Sensasi Perpaduan Rasa Ikan dan Buah

Bagi penggemar kuliner di Jogja, nama Pelem Golek tidak hanya menyediakan menu ikan segar dan higienis, tetapi juga mendukung citra pariwisata Jogja. Ini terbukti disaat musim libur panjang seperti Lebaran, Natal dan Tahun Baru dapat dipastikan tempat ini menjadi 'tujuan' banyak wisatawan. Tempatnya bersih, dengan parkir luas. Selain itu pengunjung bisa menikmati udara segar dengan air gemericik di sungai kecil yang selalu mengalir. Susana ini menjadi asri karena ditambah banyaknya pepohonan yang rindang yang membuat betah pengunjung.

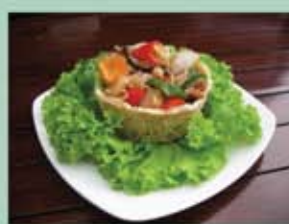
Rumah makan dengan menu serba ikan, milik Thomas Agus Sugiarto ini hadir di tengah maraknya kuliner di Kota Pendidikan Dan Pariwisata ini dengan menawarkan sesuatu yang berbeda, mulai dengan aneka masakan hingga nuansa dan suasana



yang serba menyegarkan. Dari pusat kota Jogja, Pondok Makan pelem Golek sekitar 7 km ke arah utara atau gunung merapi, tepatnya di Jl. Palagan Tentara Pelajar no 99 Km 7 Yogyakarta.

Dirintis di Jl. Kaliurang pada tahun 2006, Pondok Makan ini menyediakan berbagai menu

ikan yang dikombinasikan dengan buah. Sang pemilik dari sejak awal sudah memutuskan menggunakan ikan sebagai bahan baku pokok sebab yakin bahwa ikan merupakan sumber gizi hewani yang sehat dan akan digemari masyarakat. Dikombinasikan dengan aneka





Pelem Golek, Rumah makan yang berdiri sejak tanggal 10 Mei 2008 ini sudah mencuri hati para penikmat masakan ikan di Jogja dan para wisatawan.

buah yang kaya berbagai vitamin ternyata menghasilkan aneka rasa yang lezat dan menyegarkan dan sudah barang tentu menyehatkan. Tidak ketinggalan nasi hangat yang tersaji menggunakan beras organik.

Dengan motto “Menu sehat menuju hidup sehat” Pondok Makan Pelem Golek menawarkan berbagai menu antara lain sapi monggolia, udang decoco, gurame lemon, brocolli putri salju, cumi strawberry, kepiting telur asin, sop kakap asam pedas dan masih banyak lainnya. Namun demikian selama ini yang menjadi favorit para pelanggan adalah ikan malas tim dan gurame salad mangga.

Kelebihan lain dari rumah makan ini walau berada di dalam kota Jogja namun suasana pedesaan bahkan suasana hutan sangat terasa. Berbagai pohon besar menaungi Pondok Makan Pelem Golek ini yang menjadikannya sangat sejuk. Ditambah dengan aliran sungai ditengahnya serta adanya air terjun dengan suara

khas, dengan suara kicau burung, menambah suasana alami ketika menyantap hidangan di tempat ini.

Pondok Makan Pelem Golek berada di area seluas 2.500 meter persegi, dengan kapasitas hingga 300 orang. Pada hari Sabtu dan Minggu mayoritas pengunjung adalah rombongan keluarga, baik dari Jogja maupun luar kota, bahkan juga pelanggan dari manca negara yang sudah kesengsem masakan dan suasana makan di tempat ini. Untuk rombongan jumlah banyak sebaiknya melakukan reservasi terlebih dahulu.

Di rumah makan ini tersedia pula ruang *meeting*. Dengan ruang ber-AC kapasitas hingga 50 orang serta fasilitas lainnya yang sangat representatif. Di dukung

oleh 50 karyawan yang bekerja dalam 2 shif serta dengan chef yang berpengalaman dijamin akan memuaskan anda.

Pasokan Ikan

Pasokan ikan laut diperoleh dari Semarang, Solo dan Surabaya. Kebutuhan ikan laut per bulan mencapai 2 ton. Jenis-jenis ikan yang rutin dipasok adalah kakap merah, beronang, bawal, ekor kuning, cumi, bubara, udang dan kepiting. Sedangkan untuk ikan air tawar dengan kebutuhan 2 ton per bulan seperti gurame, nila merah dan patin dapat dicukupi dari wilayah DIY. ■ [masud/jogja](#)





Sus Krocket Ikan Gabus

Cara Membuat:

Air, garam, merica, mentega dimasak sampai mendidih. Lalu masukkan terigu sedikit demi sedikit, aduk-aduk sampai tercampur dengan merata. Dinginkan sampai hangat kemudian masukkan kuning telur. Buatlah adonan tadi kepalan bulat lonjong kemudian tengahnya diisi, lalu celupkan di putih telur, kemudian gulingkan tepung roti, goreng sampai warna kecoklatan

Cara Membuat Isi:

Bawang merah bawang putih tumis sampai baunya harum . Masukkan ikan cincang sampai setengah matang turunkan wortel, garam gula daun seledri masukkan sampai agak kering

Sumber: Dokumen Lomba Masak Serba Ikan Tingkat Nasional ke-7 Tahun 2009 Tim PKK Sulawesi Barat

Bahan:

- 200 gr daging ikan, dicincang
- 150 gr wortel yang sudah diiris
- 2 batang daun seledri
- 2 siung bawang putih diiris halus
- 4 buah bawang merah diiris halus
- Garam, gula secukupnya

- Mentega
- 200 cc air
- 200 gr tepung terigu
- 2 kuning telur ayam
- garam halus dan sedikit merica
- tepung roti secukupnya

www.wpi.dkp.go.id

Menu Utama

- Liputan Aktual
- Menu Masalah
- Monitoring Pasar
- Peluang Pasar
- Profil Komoditi
- Profil Pengusaha Perikanan
- Profil Rumah Makan
- Serial Manfaat Ikan

Web Links

- Biro Pusat Statistik
- Bursa Produk Perikanan
- Departemen Kelautan & Perikanan
- Departemen Perdagangan
- Dikjen. Perikanan Budidaya
- Dikjen. Perikanan Tangkap
- Indonetwerk

Kontak WPI, email: warta_pasar_ikan@dkp.go.id atau telp. (021) 3500163.

Belut dan Sidat Permintaannya Semakin Meningkat

Jakarta setidaknya membutuhkan 20 ton per hari, sementara untuk memenuhi 150 industri pengolah belut skala rumah tangga, Yogyakarta membutuhkan sebanyak 30 ton per hari.

Tak asing lagi bagi kita untuk mengenal binatang yang satu ini, belutnya panjang, licin dan tidak memiliki sisik seperti kebanyakan ikan-ikan lainnya. Hidup binatang ini pun berbeda dengan ikan yang kebanyakan hidup berenang [...]

23-09-10 | Category: Profil Komoditi | Leave a comment

Kriuk-Kriuk Ikan Bilih Danau Singkarak

Sibilo, Ikan Endemik

Sepintas beluknya mip teri namun ikan bilih memiliki ukuran yang lebih besar dibandingkan teri yaitu berukuran antara 6-12 cm. Selain memiliki sensasi rasa yang lezat dan gurih seperti teri, ikan bilih juga dapat dimakan dari kepala hingga ekor. Siapa sangka ikan bilih yang dikenal dengan nama ilmiah *Myxalocoleucus padangensis* ini dalam bahasa [...]

Informasi Harga Ikan

(Minggu ke-4, Bulan September 2010)

Komoditi / Lokasi	Harga (Rp/Kg)
Abon Ikan	
Pasar Angsa...	120.000
AP-aji	
PPS Belawan	29.000
Albakor	
PPS Cilacap	21.000
Albakora	
PPS Nizam	22.000
Alu-ulu	

http://www.wpi.dkp.go.id/?p=650