

MANAJEMEN DAN PERENCANAAN BISNIS PERIKANAN



PENULIS:

TESALONIKA KEZIA RISAKOTTA

SUHARNO

IRMA YULIA MADJID

ANTHON MASELA

FAJRIAH

TRISNANI DWI HAPSARI

MUHAMMAD SETIAWAN KUSMULYONO

MANAJEMEN DAN PERENCANAAN BISNIS PERIKANAN

**Tesalonika Kezia Risakotta
Suharno
Irma Yulia Madjid
Anthon Masela
Fajriah
Trisnani Dwi Hapsari
Muhammad Setiawan Kusmulyono**



GETPRESS INDONESIA

MANAJEMEN DAN PERENCANAAN BISNIS PERIKANAN

Penulis : Tesalonika Kezia Risakotta

Suharno

Irma Yulia Madjid

Anthon Masela

Fajriah

Trisnani Dwi Hapsari

Muhammad Setiawan Kusmulyono

ISBN : 978-623-198-923-9

Editor : Diana Purnama Sari, M.E.

Penyunting: Mila Sari, M.Si.

Desain Sampul dan Tata Letak : Tri Putri Wahyuni, S.Pd.

Penerbit: GETPRESS INDONESIA

Anggota IKAPI No. 033/SBA/2022

Redaksi:

Jl. Palarik RT 01 RW 06, Kelurahan Air Pacah
Kecamatan Koto Tengah, Padang, Sumatera Barat

website: www.getpress.co.id

email: adm.getpress@gmail.com

Cetakan pertama, Desember 2023

Hak cipta dilindungi undang-undang
Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk
dan dengan cara apapun tanpa izin tertulis dari penerbit.

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur kehadirat Allah SWT, atas limpahan rahmat dan hidayahNya, maka Penulisan Buku dengan Judul Manajemen dan Perencanaan bisnis Perikanan dapat diselesaikan dengan baik atas kerjasama tim penulis. Buku ini bertujuan untuk memahami konsep dan teori manajemen bisnis, lingkungan organisasi bisnis perikanan, etika bisnis perikanan, teori motivasi dan kepemimpinan, perkembangan bisnis perikanan global, perencanaan bisnis, strategi laut biru untuk usaha pengolahan perikanan mikro.

Buku ini masih banyak kekurangan dalam penyusunannya. Oleh karena itu, kami sangat mengharapkan kritik dan saran demi perbaikan dan kesempurnaan buku ini selanjutnya. Kami mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak yang telah membantu dalam proses penyelesaian Buku ini. Semoga Buku ini dapat menjadi sumber referensi dan literatur yang mudah dipahami.

Padang, Desember 2023
Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI	ii
BAB I KONSEP DAN TEORI MANAJEMEN BISNIS	1
1.1 Manajemen Bisnis Perikanan	1
1.2 Teori Manajemen Bisnis dalam Perikanan	3
1.3 Prinsip-prinsip Dasar Manajemen Bisnis Perikanan.....	13
1.3.1 Perencanaan Bisnis dalam Industri Perikanan.....	13
1.3.2 Pengorganisasian Sumberdaya dan Tenaga Kerja	15
1.3.3 Pengarahan dan Pengendalian Operasional	18
1.3.4 Manajemen Risiko dalam Bisnis Perikanan	20
1.3.5 Pengambilan Keputusan Strategis dalam Industri Perikanan	23
1.4 Fungsi Manajemen dalam Bisnis Perikanan.....	25
DAFTAR PUSTAKA	29
BAB 2 LINGKUNGAN ORGANISASI BISNIS PERIKANAN.....	31
2.1 Pendahuluan.....	31
2.2 Manajemen Komunitas Nelayan.....	33
2.3 Manajemen Organisasi dan Bisnis Perikanan.....	36
DAFTAR PUSTAKA	43
BAB 3 ETIKA BISNIS PERIKANAN	47
3.1 Pendahuluan.....	47
3.2 Etika dalam Bisnis Perikanan.....	51
3.3 Pelanggaran Etika dalam Bisnis Perikanan	57
3.4 Solusi untuk Mengurangi Pelanggaran Etika dalam Bisnis Perikanan.....	60
3.5 Etika Bisnis : Prinsip Kejujuran	62
DAFTAR PUSTAKA	64
BAB 4 TEORI MOTIVASI DAN KEPEMIMPINAN.....	65
4.1 Pengertian Motivasi.....	65
4.2 Tujuan dan fungsi Motivasi	68
4.3 Asas-asas Motivasi	69
4.4 Teori Motivasi.....	72

4.5 Kepemimpinan	77
4.5.1 Pengertian Kepemimpinan	77
4.5.2 Teori-Teori Kepemimpinan.....	78
DAFTAR PUSTAKA.....	86
BAB 5 PERKEMBANGAN BISNIS PERIKANAN GLOBAL	87
5.1 Pendahuluan.....	87
5.2 Sejarah dan Perkembangan Awal Perikanan.....	88
5.3 Globalisasi Perikanan	89
5.3.1 Sejarah Perkembangan Globalisasi Perikanan	90
5.3.2 Tantangan dan Keberlanjutan:.....	92
5.3.3 Peran Teknologi dalam Globalisasi Perikanan	92
5.3.4 Pasar dan Tantangan.....	92
5.3.5 Keberlanjutan dalam Globalisasi Perikanan.....	93
5.3.6 Masa Depan Globalisasi Perikanan.....	93
5.4 Tantangan Perikanan Global	93
5.5 Peluang dan Inovasi	95
5.6 Keberlanjutan dalam Bisnis Perikanan.....	101
5.7 Studi Kasus Perikanan Global	103
DAFTAR PUSTAKA.....	107
BAB 6 PERENCANAAN BISNIS.....	109
6.1 Pendahuluan.....	109
6.2 Tujuan dan Manfaat Perencanaan Bisnis	110
6.2.1 Tujuan Perencanaan Bisnis	110
6.2.2 Manfaat Perencanaan Bisnis	112
6.3 Jenis-jenis Perencanaan Bisnis	113
6.4 Komponen Proposal Perencanaan Bisnis	116
6.5 Langkah Perencanaan Bisnis.....	117
DAFTAR PUSTAKA.....	121
BAB 7 STRATEGI LAUT BIRU UNTUK USAHA PENGOLAHAN PERIKANAN MIKRO	123
7.1 Mengenal Strategi	125
7.2 Strategi dalam Bisnis	126
7.3 Strategi Laut Biru	127
7.4 Strategi untuk Usaha Pengolahan Perikanan Level Mikro	129
7.4.1 Prinsip Mengurangi.....	130

7.4.2 Prinsip Menambahkan.....	131
7.4.3 Prinsip Menghilangkan.....	131
7.4.4 Prinsip Penciptaan.....	131
7.5 Kesimpulan	132
DAFTAR PUSTAKA	133

BAB I

KONSEP DAN TEORI MANAJEMEN

BISNIS

Oleh Tesalonika Kezia Risakotta

1.1 Manajemen Bisnis Perikanan

Manajemen bisnis perikanan adalah suatu pendekatan yang digunakan dalam mengelola berbagai aspek yang terkait dengan kegiatan perikanan secara efektif dan efisien. Hal ini melibatkan pengorganisasian, perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan yang tepat untuk mencapai tujuan bisnis perikanan. Menurut Soetjipto (2018) manajemen bisnis perikanan melibatkan pengorganisasian, perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan yang tepat untuk mencapai tujuan bisnis perikanan secara efektif dan efisien. Ruang lingkup manajemen bisnis perikanan mencakup berbagai elemen, termasuk pengelolaan sumber daya ikan, pemrosesan dan pemasaran produk perikanan, serta aspek keuangan, SDM, dan peraturan yang terkait.

Manajemen memainkan peran penting dalam keberhasilan bisnis perikanan. Dalam konteks ini, manajemen membantu mengidentifikasi peluang pasar, mengoptimalkan penggunaan sumber daya perikanan, serta mengelola risiko dan tantangan yang terkait dengan kegiatan perikanan. Manajemen yang baik dapat memastikan keberlanjutan bisnis perikanan, meningkatkan efisiensi operasional, dan memaksimalkan keuntungan. Dengan mengadopsi pendekatan manajemen yang baik, bisnis perikanan dapat

menghadapi persaingan yang ketat, menghadapi perubahan dalam kebijakan atau regulasi, dan memenuhi tuntutan konsumen yang semakin tinggi terhadap keberlanjutan dan kualitas produk perikanan. Menurut Suhardi (2019) manajemen bisnis perikanan membantu bisnis perikanan dalam menghadapi persaingan yang ketat, menghadapi perubahan kebijakan atau regulasi, serta memenuhi tuntutan konsumen terhadap keberlanjutan dan kualitas produk perikanan

Namun, manajemen bisnis perikanan juga dihadapkan pada tantangan unik. Salah satu tantangan utama adalah menjaga keseimbangan antara pengelolaan sumber daya ikan yang berkelanjutan dan memenuhi kebutuhan produksi yang meningkat. Pengelolaan yang tidak tepat dapat mengakibatkan penurunan populasi ikan, penurunan hasil tangkapan, serta kerusakan ekosistem perairan. Selain itu, manajemen bisnis perikanan juga harus mengatasi perubahan iklim, polusi, dan risiko keuangan yang terkait dengan fluktuasi harga pasar dan biaya produksi.

Tantangan lainnya adalah adanya regulasi dan kebijakan yang ketat dalam industri perikanan. Peraturan tersebut mencakup kuota tangkapan, ukuran minimum ikan yang boleh ditangkap, serta pedoman pengelolaan dan perlindungan lingkungan perairan. Bisnis perikanan perlu mematuhi peraturan ini agar dapat beroperasi secara legal dan berkelanjutan. Selain itu, mereka juga harus menghadapi masalah kepatuhan terhadap standar kualitas dan keamanan pangan yang semakin ketat, serta tuntutan konsumen terhadap sumber daya perikanan yang berkelanjutan dan metode penangkapan yang ramah lingkungan.

Dalam menghadapi tantangan ini, manajemen bisnis perikanan harus mengadopsi strategi yang inovatif, melibatkan pemangku kepentingan, dan meningkatkan keahlian dalam pengelolaan sumber daya, pemasaran, dan aspek keuangan. Dalam

menjaga keberlanjutan bisnis, manajemen harus memperhatikan kelestarian sumber daya ikan, mempromosikan praktek penangkapan yang bertanggung jawab, dan mengimplementasikan sistem manajemen yang terpadu.

Manajemen bisnis perikanan merupakan pendekatan yang penting dalam mengelola berbagai aspek yang terkait dengan kegiatan perikanan. Peran manajemen dalam keberhasilan bisnis perikanan sangat penting untuk mencapai tujuan bisnis, menghadapi tantangan unik yang dihadapi, dan memastikan keberlanjutan industri perikanan. Dalam konteks ini, pengelolaan sumber daya ikan yang berkelanjutan, pemenuhan kepatuhan regulasi, dan peningkatan kualitas produk menjadi fokus utama dalam manajemen bisnis perikanan yang efektif.

1.2 Teori Manajemen Bisnis dalam Perikanan

Dalam industri perikanan, penerapan teori-teori manajemen bisnis menjadi kunci untuk mencapai keberhasilan dan keberlanjutan bisnis. Berbagai teori ini menawarkan pandangan dan pendekatan yang berbeda dalam mengelola operasional, sumber daya, kualitas, rantai pasokan, inovasi, dan keberlanjutan. Berikut adalah beberapa teori manajemen bisnis yang relevan dalam konteks perikanan:

1. **Teori Manajemen Sumber Daya:** Teori ini menekankan pentingnya pengelolaan yang efektif terhadap sumber daya alam, termasuk sumber daya perikanan, untuk mencapai keberlanjutan jangka panjang. Dalam industri perikanan, pengelolaan yang baik terhadap stok ikan, habitat laut, dan lingkungan perairan lainnya sangat penting untuk memastikan kelangsungan hidup ikan dan keberlanjutan usaha perikanan. Menurut Satria & Haryanto (2018)

pengelolaan yang baik terhadap stok ikan, habitat laut, dan lingkungan perairan lainnya sangat penting untuk memastikan kelangsungan hidup ikan dan keberlanjutan usaha perikanan. Penerapan Teori Manajemen Sumber Daya dalam industri perikanan melibatkan langkah-langkah penting. Pertama, perusahaan perikanan perlu melakukan pemantauan yang berkelanjutan terhadap stok ikan untuk memahami kondisi populasi dan memastikan tingkat tangkapan yang berkelanjutan. Ini melibatkan penggunaan teknologi dan metode tangkapan yang selektif dan bertanggung jawab, serta mengikuti kuota penangkapan yang ditetapkan oleh otoritas pengelola perikanan. Selain itu, perlindungan habitat laut dan lingkungan perairan juga menjadi fokus utama dalam pengelolaan sumber daya. Penerapan zona larangan penangkapan, penataan tata ruang perairan, dan pengelolaan ekosistem laut yang terpadu adalah langkah-langkah yang penting dalam menjaga keberlanjutan sumber daya perikanan. Dalam hal ini, kolaborasi antara pemerintah, nelayan, dan LSM menjadi penting untuk menciptakan rencana pengelolaan yang holistik dan efektif. Teori Manajemen Sumber Daya juga mendorong adopsi praktik tangkap dan lepas, pemulihan habitat laut, dan penggunaan teknologi yang lebih efisien dalam operasional perikanan. Dengan mengadopsi teknologi yang tepat, seperti penggunaan alat tangkap yang ramah lingkungan, pemantauan jarak jauh melalui satelit, dan penggunaan data terkini, perusahaan perikanan dapat mengoptimalkan operasional mereka dan mengurangi dampak negatif terhadap sumber daya alam. Penerapan Teori Manajemen Sumber Daya dalam industri perikanan tidak hanya memberikan manfaat jangka pendek, tetapi juga menjaga kelangsungan hidup ikan dan keberlanjutan usaha

perikanan dalam jangka panjang. Dengan pengelolaan yang efektif, perusahaan perikanan dapat menjaga keseimbangan ekosistem laut, memastikan ketersediaan stok ikan untuk masa depan, serta membangun reputasi sebagai pelaku bisnis perikanan yang bertanggung jawab dan berkelanjutan.

2. **Teori Manajemen Kualitas Total (*Total Quality Management/TQM*):** Teori ini menekankan pentingnya kualitas dalam semua aspek bisnis. Menurut Evans & Lindsay (2017) penerapan prinsip-prinsip TQM dalam bisnis perikanan dapat meningkatkan kualitas produk perikanan, termasuk kesegaran, kebersihan, dan keamanan pangan. Dalam konteks perikanan, TQM dapat diterapkan dalam upaya untuk meningkatkan kualitas produk perikanan, baik dari segi kesegaran, kebersihan, maupun keamanan pangan. Dengan menerapkan prinsip-prinsip TQM, perusahaan perikanan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan membangun reputasi yang baik. Penerapan TQM dalam industri perikanan melibatkan beberapa langkah penting. Pertama, perusahaan perikanan perlu memastikan kualitas bahan baku yang digunakan dalam produksi. Hal ini meliputi pemilihan dan pemeriksaan teliti terhadap ikan yang ditangkap atau diproduksi untuk memastikan kesegaran dan kualitasnya. Penggunaan teknologi dan metode tangkapan yang selektif serta pengawasan yang ketat dalam rantai pasokan juga menjadi bagian dari penerapan TQM untuk memastikan kualitas produk yang dihasilkan. Selain itu, penerapan prinsip-prinsip TQM dalam operasional perikanan juga mencakup proses pengolahan dan pengemasan. Perusahaan perikanan perlu memastikan bahwa pengolahan dilakukan dengan standar kebersihan yang tinggi, menjaga kualitas produk selama proses

penyimpanan, pengangkutan, dan distribusi. Penggunaan teknologi yang tepat, seperti pendinginan dan pemrosesan yang tepat waktu, serta pemilihan bahan kemasan yang sesuai, juga berperan penting dalam menjaga kesegaran dan kualitas produk perikanan. TQM juga menekankan pentingnya pelibatan seluruh anggota organisasi dalam memastikan kualitas. Semua karyawan perusahaan perikanan harus terlibat dalam upaya meningkatkan kualitas produk. Hal ini meliputi pelatihan untuk meningkatkan keterampilan, pengawasan yang ketat terhadap proses operasional, serta kultur kerja yang berorientasi pada kualitas. Dengan melibatkan seluruh anggota tim dalam penerapan TQM, perusahaan perikanan dapat memastikan bahwa kualitas menjadi tanggung jawab bersama dan dijaga dengan konsisten. Dengan menerapkan prinsip-prinsip TQM, perusahaan perikanan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan. Kualitas yang baik dalam produk perikanan meningkatkan kepercayaan pelanggan dan membangun reputasi perusahaan yang baik. Pelanggan akan merasa puas dengan produk yang segar, bersih, dan aman yang diberikan oleh perusahaan perikanan. Seiring waktu, kepuasan pelanggan dapat membangun loyalitas dan membawa manfaat jangka panjang bagi perusahaan. Dalam industri perikanan yang sangat bergantung pada kualitas produk, penerapan teori Manajemen Kualitas Total (TQM) menjadi kunci dalam mencapai keunggulan kompetitif. Dengan fokus pada kualitas dalam semua aspek bisnis, perusahaan perikanan dapat memenuhi harapan pelanggan, membangun reputasi yang baik, dan mencapai keberlanjutan jangka panjang.

3. **Teori Manajemen Rantai Pasokan (*Supply Chain Management/SCM*)**: Teori ini berfokus pada pengelolaan aliran barang dan informasi dari pemasok hingga konsumen akhir. Dalam industri perikanan, SCM dapat diterapkan untuk mengoptimalkan rantai pasokan ikan, mulai dari tangkapan atau budidaya ikan hingga distribusi produk perikanan ke pasar. Menurut Simchi-Levi (2018) dalam industri perikanan, penerapan teori Manajemen Rantai Pasokan (SCM) membantu perusahaan perikanan dalam mengoptimalkan aliran barang dan informasi dari tangkapan atau budidaya ikan hingga distribusi produk perikanan ke pasar. Dengan pengelolaan rantai pasokan yang efisien, perusahaan perikanan dapat mengurangi biaya, meminimalkan pemborosan, dan meningkatkan kecepatan dan ketepatan pelayanan kepada pelanggan. Penerapan teori SCM dalam industri perikanan melibatkan beberapa langkah penting. Pertama, perusahaan perikanan perlu menjalin hubungan yang baik dengan pemasok ikan atau mitra usaha lainnya dalam rantai pasokan. Kolaborasi yang erat dengan para nelayan, peternak ikan, dan pemasok bahan baku perikanan menjadi kunci dalam memastikan pasokan yang stabil dan berkualitas. Melalui kerja sama yang baik, perusahaan perikanan dapat membangun kepercayaan dan meminimalkan risiko terhadap kualitas dan kuantitas pasokan ikan. Selain itu, pengelolaan inventaris merupakan aspek penting dalam penerapan SCM dalam industri perikanan. Perusahaan perikanan perlu memantau stok ikan yang tersedia dengan cermat untuk menghindari kelebihan atau kekurangan persediaan. Dengan memanfaatkan teknologi dan sistem informasi yang tepat, perusahaan perikanan dapat memantau dengan akurat persediaan ikan, memastikan kesegaran dan kualitas produk, serta

mengurangi pemborosan dan kerugian akibat kadaluarsa. Pengendalian logistik dan distribusi juga menjadi fokus dalam penerapan SCM dalam industri perikanan. Perusahaan perikanan perlu mengoptimalkan transportasi, penyimpanan, dan pengiriman produk perikanan ke pasar. Dengan merencanakan rute yang efisien, memanfaatkan teknologi pengawasan suhu dan kondisi produk yang tepat, serta menjalin kemitraan dengan pihak logistik yang handal, perusahaan perikanan dapat memastikan produk sampai ke tangan pelanggan dengan cepat, aman, dan dalam kondisi optimal. Melalui penerapan teori Manajemen Rantai Pasokan, perusahaan perikanan dapat memperoleh beberapa manfaat. Pertama, perusahaan perikanan dapat mengurangi biaya dengan mengoptimalkan penggunaan sumber daya, menghindari pemborosan, dan meminimalkan biaya logistik. Kedua, perusahaan perikanan dapat meningkatkan kecepatan dan ketepatan pelayanan kepada pelanggan dengan memastikan ketersediaan produk yang tepat waktu dan dalam kondisi yang baik. Ketiga, perusahaan perikanan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dengan memastikan kualitas produk yang konsisten dan pengiriman yang tepat waktu. Dalam industri perikanan yang kompleks dan melibatkan banyak pemangku kepentingan, penerapan teori Manajemen Rantai Pasokan menjadi penting dalam mencapai keberhasilan bisnis. Dengan mengoptimalkan aliran barang dan informasi dari pemasok hingga konsumen akhir, perusahaan perikanan dapat mencapai efisiensi operasional, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan mempertahankan keberlanjutan dalam jangka panjang.

4. **Teori Inovasi:** Teori ini menekankan pentingnya inovasi dalam bisnis untuk mempertahankan keunggulan kompetitif.

Dalam industri perikanan, inovasi dapat berupa pengembangan teknologi budidaya ikan yang lebih efisien, metode penangkapan ikan yang berkelanjutan, atau pengembangan produk perikanan yang baru. Dengan menerapkan teori inovasi, perusahaan perikanan dapat membedakan diri dari pesaing, mengikuti tren pasar, dan menjawab perubahan kebutuhan konsumen. Menurut Suhendar & Ambarwati (2020) penerapan teori inovasi dalam bisnis perikanan membantu perusahaan mengembangkan solusi kreatif, menciptakan teknologi terbaru, dan menghasilkan produk perikanan yang inovatif untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Penerapan teori inovasi dalam industri perikanan melibatkan beberapa langkah penting. Pertama, perusahaan perikanan perlu mendorong budaya inovasi di dalam organisasi, di mana karyawan didorong untuk berpikir kreatif, mengajukan ide baru, dan berkolaborasi dalam mengembangkan solusi baru. Pengembangan pusat riset dan pengembangan (R&D) menjadi penting dalam mendorong inovasi teknologi dan metode operasional yang lebih efisien dan berkelanjutan. Selain itu, perusahaan perikanan perlu memantau tren dan kebutuhan pasar secara aktif. Dengan memahami perubahan dalam preferensi konsumen, tren makanan, dan tuntutan keberlanjutan, perusahaan perikanan dapat mengidentifikasi peluang inovasi yang relevan. Misalnya, pengembangan produk perikanan yang berkelanjutan, seperti ikan hasil budidaya organik atau produk berbahan baku daur ulang, dapat menarik minat konsumen yang semakin peduli dengan aspek lingkungan dan kesehatan. Kolaborasi dengan pihak eksternal, seperti universitas atau lembaga penelitian, juga menjadi bagian penting dari penerapan teori inovasi. Melalui kemitraan ini, perusahaan perikanan dapat mengakses

pengetahuan dan sumber daya yang lebih luas, memperoleh pembaruan teknologi terbaru, dan melakukan penelitian bersama untuk mengembangkan solusi inovatif dalam industri perikanan. Dengan menerapkan teori inovasi, perusahaan perikanan dapat menghasilkan manfaat yang signifikan. Pertama, inovasi memungkinkan perusahaan perikanan untuk membedakan diri dari pesaing, menciptakan keunggulan kompetitif, dan memperluas pangsa pasar. Kedua, inovasi memungkinkan perusahaan perikanan untuk mengembangkan produk atau layanan baru yang dapat meningkatkan nilai tambah dan memenuhi tuntutan konsumen yang berkembang. Ketiga, inovasi juga membantu perusahaan perikanan dalam menghadapi tantangan dan perubahan dalam industri, termasuk isu-isu lingkungan dan regulasi. Dalam industri perikanan yang terus berkembang dan berubah, penerapan teori inovasi menjadi penting dalam mencapai keberhasilan dan keberlanjutan bisnis. Dengan mendorong budaya inovasi, memantau tren pasar, berkolaborasi dengan pihak eksternal, dan mengadopsi solusi inovatif, perusahaan perikanan dapat terus menjadi pelaku utama dalam industri, memenuhi kebutuhan konsumen, dan berkontribusi pada keberlanjutan sumber daya perikanan.

5. **Teori Manajemen Berkelanjutan:** Teori ini mendorong pengelolaan bisnis yang memperhatikan aspek lingkungan, sosial, dan ekonomi secara seimbang. Dalam industri perikanan, teori manajemen berkelanjutan dapat diterapkan untuk mengintegrasikan praktik bisnis yang ramah lingkungan, mendukung masyarakat lokal, dan secara ekonomis berkelanjutan. Menurut Elkington (1997) Teori Manajemen Berkelanjutan mendorong perusahaan

perikanan untuk mengintegrasikan praktik bisnis yang ramah lingkungan, mendukung masyarakat lokal, dan secara ekonomis berkelanjutan untuk mencapai pertumbuhan jangka panjang yang seimbang. Dengan menerapkan pendekatan berkelanjutan, perusahaan perikanan dapat mencapai pertumbuhan jangka panjang yang seimbang dengan menjaga keberlanjutan sumber daya perikanan dan dampak sosial yang positif. Penerapan teori manajemen berkelanjutan dalam industri perikanan melibatkan beberapa langkah penting. Pertama, perusahaan perikanan perlu menerapkan praktik bisnis yang ramah lingkungan. Ini meliputi penggunaan teknologi tangkap yang selektif dan bertanggung jawab, pengurangan limbah dan emisi, dan pengelolaan yang baik terhadap habitat laut dan lingkungan perairan. Praktik-praktik ini membantu perusahaan perikanan dalam meminimalkan dampak negatif terhadap ekosistem dan menjaga keberlanjutan sumber daya perikanan. Selain itu, perusahaan perikanan perlu memperhatikan aspek sosial dalam praktik bisnis mereka. Hal ini meliputi dukungan terhadap masyarakat lokal, termasuk pemberdayaan nelayan lokal, pembangunan komunitas, dan pengembangan program tanggung jawab sosial perusahaan. Kolaborasi dengan masyarakat lokal dan pihak berkepentingan lainnya juga menjadi penting dalam membangun hubungan yang harmonis dan saling menguntungkan. Aspek ekonomi juga harus diperhatikan dalam penerapan teori manajemen berkelanjutan. Perusahaan perikanan perlu memastikan keberlanjutan ekonomi dalam jangka panjang dengan mengoptimalkan efisiensi operasional, menjaga kualitas produk, dan menjalankan praktik bisnis yang transparan dan etis. Dengan mengelola keuangan perusahaan dengan bijaksana,

perusahaan perikanan dapat mencapai pertumbuhan yang seimbang dan berkelanjutan. Dengan menerapkan teori manajemen berkelanjutan, perusahaan perikanan dapat mencapai beberapa manfaat. Pertama, perusahaan perikanan dapat memastikan kelangsungan sumber daya perikanan dengan mengelola secara bertanggung jawab dan meminimalkan dampak negatif terhadap lingkungan. Kedua, perusahaan perikanan dapat membangun hubungan yang kuat dengan masyarakat lokal, menciptakan manfaat sosial, dan mendukung pertumbuhan ekonomi komunitas sekitar. Ketiga, perusahaan perikanan dapat memperoleh keunggulan kompetitif dengan menciptakan citra merek yang bertanggung jawab dan ramah lingkungan. Dalam industri perikanan yang sangat tergantung pada sumber daya alam, penerapan teori Manajemen Berkelanjutan menjadi kunci dalam mencapai keberhasilan dan keberlanjutan bisnis. Dengan menjaga keseimbangan antara aspek lingkungan, sosial, dan ekonomi, perusahaan perikanan dapat mencapai pertumbuhan yang seimbang, mempertahankan keberlanjutan sumber daya perikanan, dan memberikan dampak positif bagi masyarakat dan lingkungan sekitar.

Penerapan teori-teori manajemen bisnis dalam industri perikanan dapat membantu perusahaan perikanan dalam mengelola risiko, meningkatkan efisiensi operasional, membangun hubungan dengan pelanggan dan pemasok, serta mencapai keberhasilan dan keberlanjutan jangka panjang. Setiap teori memiliki keunikan dan penerapan yang spesifik sesuai dengan kebutuhan dan konteks bisnis perikanan.

1.3 Prinsip-prinsip Dasar Manajemen Bisnis Perikanan

1.3.1 Perencanaan Bisnis dalam Industri Perikanan

Perencanaan bisnis dalam industri perikanan adalah suatu proses yang penting untuk mengembangkan strategi dan tujuan jangka panjang yang efektif dalam mengelola bisnis perikanan. Dalam perencanaan bisnis ini, prinsip-prinsip dasar manajemen bisnis perikanan digunakan sebagai pedoman untuk mencapai keberhasilan dan keberlanjutan dalam industri perikanan. Berikut adalah prinsip-prinsip perencanaan bisnis dalam manajemen bisnis perikanan:

1. Analisis pasar dan permintaan: Prinsip dasar pertama dalam perencanaan bisnis perikanan adalah melakukan analisis pasar dan permintaan. Menurut Kotler & Keller (2016) analisis pasar dan permintaan merupakan langkah penting dalam perencanaan bisnis perikanan untuk memahami tren konsumen, kebutuhan pasar, dan preferensi konsumen terkait produk perikanan. Ini melibatkan mempelajari tren konsumen, kebutuhan pasar, dan preferensi konsumen terkait produk perikanan. Dengan memahami pasar dan permintaan, bisnis perikanan dapat mengidentifikasi peluang baru, mengembangkan produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen, dan mengoptimalkan pemasaran produk mereka.
2. Pengelolaan sumber daya ikan yang berkelanjutan: Prinsip dasar kedua adalah pengelolaan sumber daya ikan yang berkelanjutan. Bisnis perikanan harus mempertimbangkan keberlanjutan sumber daya ikan dalam perencanaan mereka. Ini termasuk memahami kuota tangkapan yang ditetapkan oleh otoritas perikanan, mematuhi batas tangkapan yang ditetapkan, dan menerapkan praktik penangkapan yang bertanggung jawab. Pengelolaan yang berkelanjutan

membantu memastikan ketersediaan sumber daya ikan jangka panjang dan menjaga keberlanjutan bisnis perikanan. Menurut Nugroho (2019) pengelolaan sumber daya ikan yang berkelanjutan adalah langkah penting dalam bisnis perikanan untuk memastikan keberlanjutan dan kelangsungan sumber daya ikan yang menjadi basis bisnis perikanan.

3. Keuangan dan anggaran: Prinsip dasar ketiga adalah manajemen keuangan dan anggaran. Bisnis perikanan harus memiliki perencanaan keuangan yang baik, termasuk mengidentifikasi sumber pendapatan, mengestimasi biaya operasional, dan menentukan anggaran yang sesuai. Hal ini membantu bisnis perikanan dalam mengelola keuangan mereka secara efektif, memastikan keseimbangan antara pendapatan dan pengeluaran, serta melakukan investasi yang tepat untuk pertumbuhan bisnis.
4. Riset dan inovasi: Prinsip dasar selanjutnya adalah riset dan inovasi. Bisnis perikanan perlu melibatkan riset dan pengembangan untuk mengidentifikasi peluang baru, meningkatkan efisiensi operasional, serta mengembangkan produk dan proses yang inovatif. Menurut Kusnadi (2019) riset dan inovasi merupakan elemen penting dalam bisnis perikanan untuk mengidentifikasi peluang baru, meningkatkan efisiensi operasional, serta mengembangkan produk dan proses yang inovatif. Dengan melakukan riset pasar, penelitian teknologi, dan kolaborasi dengan institusi pendidikan atau penelitian, bisnis perikanan dapat terus beradaptasi dengan perubahan industri, memperbaiki kualitas produk, dan meningkatkan daya saing mereka.
5. Keberlanjutan dan tanggung jawab sosial: Prinsip dasar terakhir adalah keberlanjutan dan tanggung jawab sosial. Bisnis perikanan harus memperhatikan dampak mereka terhadap lingkungan dan masyarakat sekitar. Mereka harus

mempraktikkan pengelolaan yang berkelanjutan, meminimalkan dampak negatif terhadap ekosistem perairan, dan mendukung kesejahteraan masyarakat lokal. Tanggung jawab sosial termasuk memastikan keadilan sosial dalam rantai pasokan perikanan dan berkontribusi pada pengembangan masyarakat lokal melalui program-program sosial dan ekonomi.

Dalam perencanaan bisnis perikanan, penerapan prinsip-prinsip dasar manajemen bisnis perikanan sangat penting. Dengan mengikuti prinsip-prinsip ini, bisnis perikanan dapat mengembangkan strategi yang berkelanjutan, mengelola risiko, dan mencapai keberhasilan jangka panjang dalam industri perikanan. Perencanaan yang baik berdasarkan prinsip-prinsip ini membantu bisnis perikanan untuk tetap beradaptasi dengan perubahan, menjaga keseimbangan antara keberlanjutan sumber daya ikan dan kebutuhan produksi, serta menciptakan dampak positif bagi masyarakat dan lingkungan sekitarnya.

1.3.2 Pengorganisasian Sumberdaya dan Tenaga Kerja

Pengorganisasian sumber daya dan tenaga kerja merupakan aspek penting dalam prinsip-prinsip dasar manajemen bisnis perikanan. Dalam industri perikanan, pengorganisasian yang efektif memastikan penggunaan sumber daya yang tepat, koordinasi yang baik antara berbagai fungsi bisnis, serta penempatan tenaga kerja yang sesuai. Menurut Gibson, dkk (2018) pengorganisasian sumber daya dan tenaga kerja yang efektif dalam bisnis perikanan membantu menciptakan struktur organisasi yang koheren dan memastikan penempatan yang tepat dari tenaga kerja. Berikut adalah prinsip pengorganisasian sumber daya dan tenaga kerja dalam manajemen bisnis perikanan:

1. Struktur organisasi yang efisien: Prinsip dasar pertama adalah memiliki struktur organisasi yang efisien. Bisnis perikanan perlu mengorganisir sumber daya dan fungsi bisnis secara terstruktur agar operasional dapat berjalan dengan lancar. Ini melibatkan pembagian tugas dan tanggung jawab yang jelas, hirarki yang terorganisir, dan saluran komunikasi yang efektif. Dengan memiliki struktur organisasi yang efisien, bisnis perikanan dapat meningkatkan produktivitas, menghindari tumpang tindih kerja, dan memfasilitasi koordinasi antara departemen atau unit bisnis yang berbeda.
2. Pengelolaan sumber daya perikanan: Prinsip dasar selanjutnya adalah pengelolaan sumber daya perikanan. Bisnis perikanan perlu mengorganisir penggunaan sumber daya perikanan secara efektif dan berkelanjutan. Ini mencakup mengatur penjadwalan penangkapan yang optimal, mengelola stok ikan dengan memperhatikan kuota tangkapan, serta memperhatikan kelestarian lingkungan perairan. Dengan pengorganisasian yang baik, bisnis perikanan dapat menghindari penangkapan berlebihan, memastikan ketersediaan sumber daya ikan jangka panjang, dan menjaga keberlanjutan bisnis.
3. Penempatan tenaga kerja yang tepat: Prinsip dasar berikutnya adalah penempatan tenaga kerja yang tepat. Bisnis perikanan harus mengorganisir tenaga kerja dengan mempertimbangkan keterampilan, pengetahuan, dan pengalaman yang sesuai dengan tugas yang diberikan. Hal ini melibatkan penentuan peran dan tanggung jawab yang jelas, serta perekrutan dan pelatihan tenaga kerja yang sesuai. Dengan menempatkan tenaga kerja yang tepat pada posisi yang sesuai, bisnis perikanan dapat meningkatkan efisiensi operasional, meningkatkan kualitas produk, dan membangun tim yang kuat.

4. Pendelegasian tanggung jawab: Prinsip dasar lainnya adalah pendelegasian tanggung jawab. Dalam pengorganisasian sumber daya dan tenaga kerja, penting bagi bisnis perikanan untuk mendelegasikan tanggung jawab dengan bijak. Pemilik atau manajer bisnis perikanan harus memberikan otoritas dan kepercayaan kepada tim kerja untuk mengambil keputusan dan bertindak sesuai dengan tugas dan tanggung jawab mereka. Pendelegasian tanggung jawab yang tepat membantu meningkatkan keterlibatan karyawan, mempercepat pengambilan keputusan, dan mempromosikan pengembangan profesional.
5. Kolaborasi dan tim kerja yang efektif: Prinsip dasar terakhir adalah kolaborasi dan tim kerja yang efektif. Bisnis perikanan perlu mengorganisir kerja tim antardepartemen atau tim kerja yang melibatkan berbagai fungsi dalam bisnis. Ini melibatkan komunikasi yang terbuka, kolaborasi dalam pengambilan keputusan, dan sinergi antara anggota tim. Dengan kolaborasi dan tim kerja yang efektif, bisnis perikanan dapat meningkatkan produktivitas, memecahkan masalah dengan lebih baik, dan mencapai tujuan bersama dengan lebih efisien.

Dalam perencanaan dan pengorganisasian bisnis perikanan, penerapan prinsip-prinsip dasar manajemen bisnis perikanan sangat penting. Dengan mengikuti prinsip-prinsip ini, bisnis perikanan dapat mengoptimalkan penggunaan sumber daya, mengelola tenaga kerja dengan efisien, meningkatkan kerjasama tim, serta mencapai keberhasilan jangka panjang dalam industri perikanan. Pengorganisasian yang baik membantu bisnis perikanan dalam mencapai keberlanjutan sumber daya perikanan, meningkatkan efisiensi operasional, serta memastikan kepuasan pelanggan dan keberlanjutan bisnis secara keseluruhan.

1.3.3 Pengarahan dan Pengendalian Operasional

Pengarahan dan pengendalian operasional merupakan aspek penting dalam prinsip-prinsip dasar manajemen bisnis perikanan. Dalam industri perikanan, pengarahan dan pengendalian yang efektif memastikan bahwa kegiatan operasional berjalan sesuai dengan rencana, standar, dan tujuan bisnis yang ditetapkan. Berikut adalah prinsip pengarahan dan pengendalian operasional dalam manajemen bisnis perikanan:

1. **Perencanaan operasional:** Prinsip dasar pertama adalah perencanaan operasional. Bisnis perikanan perlu melakukan perencanaan yang cermat terkait dengan kegiatan operasional, termasuk penjadwalan tangkapan, pemrosesan dan pengolahan produk perikanan, serta distribusi dan pemasaran. Dalam perencanaan operasional, bisnis perikanan harus mempertimbangkan sumber daya yang tersedia, kapasitas produksi, kebutuhan pasar, dan persyaratan regulasi. Dengan melakukan perencanaan operasional yang baik, bisnis perikanan dapat mengoptimalkan efisiensi operasional, menghindari ketidaksesuaian pasokan dan permintaan, serta memastikan penggunaan sumber daya yang efektif.
2. **Pemantauan kinerja:** Prinsip dasar selanjutnya adalah pemantauan kinerja. Bisnis perikanan perlu melakukan pemantauan terhadap kinerja operasional secara teratur. Ini melibatkan pengumpulan data dan informasi terkait dengan produksi, kualitas produk, biaya operasional, dan indikator kinerja lainnya. Dengan melakukan pemantauan kinerja yang sistematis, bisnis perikanan dapat mengidentifikasi ketidaksesuaian atau masalah yang mungkin muncul, serta mengambil tindakan perbaikan yang diperlukan. Pemantauan kinerja juga membantu bisnis perikanan dalam mengukur

keberhasilan pencapaian tujuan operasional yang telah ditetapkan

3. Pengendalian kualitas: Prinsip dasar berikutnya adalah pengendalian kualitas. Bisnis perikanan harus mengimplementasikan sistem pengendalian kualitas yang memastikan produk perikanan memenuhi standar kualitas yang ditetapkan. Ini melibatkan pengujian dan pengawasan terhadap bahan baku, proses produksi, dan produk akhir. Pengendalian kualitas juga mencakup penanganan dan penyimpanan produk perikanan dengan benar untuk menjaga keamanan dan kualitasnya. Dengan pengendalian kualitas yang baik, bisnis perikanan dapat memenuhi ekspektasi konsumen, mempertahankan reputasi bisnis yang baik, dan membangun kepercayaan pelanggan.
4. Penerapan prosedur operasional standar: Prinsip dasar lainnya adalah penerapan prosedur operasional standar (SOP). Bisnis perikanan perlu memiliki SOP yang jelas dan terdokumentasi untuk setiap aspek operasional. SOP mencakup langkah-langkah yang harus diikuti dalam berbagai kegiatan, seperti penanganan dan pemrosesan ikan, kebersihan fasilitas, dan keselamatan kerja. Dengan penerapan SOP yang konsisten, bisnis perikanan dapat memastikan bahwa setiap langkah operasional dilakukan dengan benar, mengurangi risiko kesalahan, dan meningkatkan efisiensi operasional.
5. Koordinasi dan komunikasi: Prinsip dasar terakhir adalah koordinasi dan komunikasi yang efektif. Bisnis perikanan perlu memiliki mekanisme koordinasi dan komunikasi yang baik antara berbagai fungsi dan level organisasi. Ini termasuk sinkronisasi antara produksi, pemasaran, dan pengendalian operasional. Dengan koordinasi dan komunikasi yang baik, bisnis perikanan dapat menghindari tumpang tindih tugas,

mempercepat alur informasi, serta memastikan pemahaman yang jelas terkait dengan tujuan, kebijakan, dan prosedur operasional.

Dalam pengarahan dan pengendalian operasional bisnis perikanan, penerapan prinsip-prinsip dasar manajemen bisnis perikanan sangat penting. Dengan mengikuti prinsip-prinsip ini, bisnis perikanan dapat mengoptimalkan operasional, meningkatkan efisiensi, menghindari masalah atau ketidaksesuaian, serta mencapai keberhasilan jangka panjang dalam industri perikanan. Pengarahan dan pengendalian operasional yang baik membantu bisnis perikanan dalam menjaga kualitas produk, mengelola risiko operasional, serta mencapai tujuan dan keberlanjutan bisnis secara keseluruhan.

1.3.4 Manajemen Risiko dalam Bisnis Perikanan

Manajemen risiko dalam bisnis perikanan adalah suatu pendekatan yang penting dalam prinsip-prinsip dasar manajemen bisnis perikanan. Dalam industri perikanan yang penuh dengan ketidakpastian dan risiko, manajemen risiko memainkan peran krusial dalam mengidentifikasi, mengevaluasi, dan mengelola risiko yang dapat mempengaruhi keberhasilan dan keberlanjutan bisnis perikanan. Menurut Cooper & Schindler (2020) manajemen risiko dalam bisnis perikanan melibatkan penelitian bisnis yang mencakup identifikasi, analisis, dan pengelolaan risiko guna meminimalkan dampak negatif pada bisnis perikanan. Berikut adalah prinsip manajemen risiko dalam manajemen bisnis perikanan:

1. Identifikasi risiko: Prinsip dasar pertama adalah identifikasi risiko. Bisnis perikanan perlu mengidentifikasi berbagai risiko yang dapat mempengaruhi operasional dan keberlanjutan bisnis mereka. Risiko-risiko ini dapat mencakup perubahan

iklim, fluktuasi harga ikan, kerugian hasil tangkapan, perubahan kebijakan atau regulasi, serta risiko lingkungan. Dengan mengidentifikasi risiko-risiko ini, bisnis perikanan dapat memahami potensi dampak negatif yang dapat terjadi dan mempersiapkan langkah-langkah untuk mengelolanya.

2. Evaluasi risiko: Prinsip dasar selanjutnya adalah evaluasi risiko. Setelah risiko-risiko diidentifikasi, bisnis perikanan perlu melakukan evaluasi untuk memahami tingkat keparahan dan kemungkinan terjadinya risiko tersebut. Menurut Purnama & Astuti (2018) valuasi risiko merupakan tahapan penting dalam manajemen bisnis perikanan untuk memahami tingkat keparahan dan kemungkinan terjadinya risiko yang dapat mempengaruhi keberhasilan dan keberlanjutan bisnis perikanan. Evaluasi risiko melibatkan analisis mendalam terkait dengan dampak risiko, peluang terjadinya risiko, serta kemampuan bisnis perikanan dalam menghadapinya. Dengan melakukan evaluasi risiko yang cermat, bisnis perikanan dapat mengidentifikasi risiko yang paling signifikan dan mengarahkan sumber daya mereka untuk mengelola risiko tersebut.
3. Pengelolaan risiko: Prinsip dasar berikutnya adalah pengelolaan risiko. Bisnis perikanan perlu mengembangkan strategi dan taktik untuk mengelola risiko yang telah diidentifikasi dan dievaluasi. Pengelolaan risiko dapat melibatkan pengurangan risiko melalui tindakan pencegahan, transfer risiko melalui asuransi atau kerjasama dengan pihak lain, mitigasi risiko melalui penyesuaian operasional atau diversifikasi produk, serta penerimaan risiko melalui pengambilan keputusan yang terinformasi. Dengan pengelolaan risiko yang baik, bisnis perikanan dapat mengurangi kerugian potensial, meningkatkan ketahanan bisnis, dan memaksimalkan peluang yang ada.

4. Pengawasan dan pengendalian risiko: Prinsip dasar lainnya adalah pengawasan dan pengendalian risiko. Bisnis perikanan perlu memiliki mekanisme untuk memantau, mengukur, dan mengendalikan risiko secara berkelanjutan. Pengawasan dan pengendalian risiko melibatkan pemantauan terhadap indikator kinerja risiko, pelaporan terkait dengan risiko, serta pengambilan tindakan yang diperlukan untuk mengendalikan risiko yang muncul. Dengan pengawasan dan pengendalian risiko yang efektif, bisnis perikanan dapat mengurangi kerugian yang terkait dengan risiko, meningkatkan keandalan operasional, serta meminimalkan dampak negatif terhadap keberlanjutan bisnis.
5. Respons terhadap risiko: Prinsip dasar terakhir adalah respons terhadap risiko. Bisnis perikanan perlu memiliki rencana respons yang terstruktur dan terdokumentasi untuk menghadapi risiko yang muncul. Respons terhadap risiko mencakup langkah-langkah yang harus diambil jika risiko terjadi, termasuk tindakan darurat, pemulihan bisnis, dan pembelajaran dari pengalaman. Dengan memiliki rencana respons yang matang, bisnis perikanan dapat mengurangi dampak negatif dari risiko, meminimalkan kerugian, serta mempercepat pemulihan dan adaptasi bisnis.

Dalam manajemen risiko dalam bisnis perikanan, penerapan prinsip-prinsip dasar manajemen bisnis perikanan sangat penting. Dengan mengikuti prinsip-prinsip ini, bisnis perikanan dapat mengidentifikasi risiko yang mungkin timbul, mengelola risiko dengan efektif, dan mengambil tindakan yang tepat untuk melindungi keberhasilan dan keberlanjutan bisnis mereka. Manajemen risiko yang baik membantu bisnis perikanan dalam menghadapi ketidakpastian, menjaga keberlanjutan sumber daya perikanan, serta mencapai tujuan bisnis dengan lebih baik.

1.3.5 Pengambilan Keputusan Strategis dalam Industri Perikanan

Pengambilan keputusan strategis dalam industri perikanan adalah suatu proses penting dalam prinsip-prinsip dasar manajemen bisnis perikanan. Dalam industri yang dinamis dan kompleks seperti perikanan, pengambilan keputusan strategis yang tepat dapat mempengaruhi keberhasilan dan keberlanjutan bisnis. Menurut Johnson & Whittington (2018) pengambilan keputusan strategis dalam industri perikanan melibatkan pemahaman pasar, analisis risiko, dan penentuan arah jangka panjang untuk mencapai keberhasilan dan keberlanjutan bisnis. Keputusan strategis ini melibatkan pemahaman yang mendalam tentang pasar, analisis risiko, identifikasi peluang, serta penentuan arah dan tujuan jangka panjang bisnis. Berikut adalah prinsip-prinsip pengambilan keputusan strategis dalam manajemen bisnis perikanan:

1. Analisis pasar dan tren: Prinsip dasar pertama adalah melakukan analisis pasar dan tren. Bisnis perikanan perlu memahami pasar dengan baik, termasuk tren konsumen, preferensi pasar, serta dinamika industri perikanan. Dengan analisis pasar yang baik, bisnis perikanan dapat mengidentifikasi peluang pertumbuhan, mengantisipasi perubahan pasar, serta menyesuaikan strategi bisnis mereka. Analisis pasar juga membantu bisnis perikanan dalam memahami pesaing dan posisi mereka di pasar, sehingga dapat mengambil keputusan strategis yang tepat.
2. Evaluasi risiko: Prinsip dasar selanjutnya adalah evaluasi risiko. Dalam pengambilan keputusan strategis, bisnis perikanan perlu melakukan evaluasi risiko terkait dengan rencana atau langkah strategis yang akan diambil. Evaluasi risiko melibatkan identifikasi, analisis, dan penilaian risiko yang mungkin timbul dari keputusan tersebut. Dengan

melakukan evaluasi risiko yang komprehensif, bisnis perikanan dapat meminimalkan potensi dampak negatif, menghindari kerugian yang tidak diinginkan, serta memperbaiki keberhasilan rencana strategis mereka.

3. Identifikasi peluang: Prinsip dasar berikutnya adalah identifikasi peluang. Bisnis perikanan perlu melihat peluang-peluang yang mungkin muncul dari perubahan pasar, perkembangan teknologi, atau kebijakan pemerintah. Identifikasi peluang ini membantu bisnis perikanan dalam mengambil langkah-langkah strategis yang proaktif, mengembangkan produk atau layanan baru, serta memperluas pangsa pasar mereka. Dengan mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang-peluang ini, bisnis perikanan dapat mencapai pertumbuhan dan keberlanjutan yang lebih baik.
4. Penentuan arah dan tujuan jangka panjang: Prinsip dasar lainnya adalah penentuan arah dan tujuan jangka panjang. Dalam pengambilan keputusan strategis, bisnis perikanan perlu menetapkan visi, misi, serta tujuan jangka panjang yang jelas. Ini melibatkan penentuan arah yang ingin dicapai oleh bisnis perikanan dalam jangka panjang, serta pengembangan strategi yang sesuai untuk mencapai tujuan tersebut. Penentuan arah dan tujuan jangka panjang membantu bisnis perikanan dalam mengarahkan keputusan strategis mereka, mengalokasikan sumber daya yang tepat, serta memotivasi tim kerja untuk mencapai hasil yang diinginkan.
5. Pemantauan dan evaluasi kinerja: Prinsip dasar terakhir adalah pemantauan dan evaluasi kinerja. Setelah keputusan strategis diimplementasikan, bisnis perikanan perlu melakukan pemantauan terhadap kinerja bisnis mereka. Ini melibatkan pengumpulan dan analisis data terkait dengan pencapaian tujuan, kinerja keuangan, serta indikator kinerja lainnya. Dengan pemantauan dan evaluasi kinerja yang

teratur, bisnis perikanan dapat melihat apakah keputusan strategis yang diambil telah memberikan hasil yang diinginkan. Jika ada ketidaksesuaian atau kegagalan, bisnis perikanan dapat mengambil tindakan perbaikan atau melakukan penyesuaian strategis yang diperlukan.

Dalam pengambilan keputusan strategis dalam industri perikanan, penerapan prinsip-prinsip dasar manajemen bisnis perikanan sangat penting. Dengan mengikuti prinsip-prinsip ini, bisnis perikanan dapat memahami pasar dengan baik, mengelola risiko dengan efektif, memanfaatkan peluang yang ada, serta mencapai keberhasilan dan keberlanjutan dalam industri perikanan. Pengambilan keputusan strategis yang tepat membantu bisnis perikanan dalam menghadapi tantangan, memperkuat posisi kompetitif, serta mencapai pertumbuhan dan keberlanjutan yang berkelanjutan.

1.4 Fungsi Manajemen dalam Bisnis Perikanan

Dalam bisnis perikanan, fungsi manajemen memainkan peran krusial dalam mengelola operasional, mencapai tujuan bisnis, dan menciptakan keberlanjutan jangka panjang. Fungsi manajemen mencakup perencanaan strategis, pengorganisasian dan struktur organisasi, kepemimpinan dan pengarahan, pengendalian operasional dan monitoring kinerja, serta pengembangan sumber daya manusia.

Perencanaan strategis dalam bisnis perikanan: Perencanaan strategis adalah fungsi manajemen yang penting dalam bisnis perikanan. Perusahaan perikanan perlu melakukan perencanaan strategis untuk menetapkan arah jangka panjang dan mencapai tujuan bisnis mereka. Perencanaan strategis mencakup

analisis pasar, identifikasi peluang dan risiko, penentuan strategi kompetitif, serta pengembangan rencana aksi yang tepat. Menurut Hitt, dkk (2018) perencanaan strategis dalam bisnis perikanan mencakup analisis pasar, identifikasi peluang dan risiko, serta pengembangan strategi yang adaptif untuk mencapai keberhasilan jangka panjang. Dengan perencanaan strategis yang baik, perusahaan perikanan dapat mengantisipasi perubahan pasar, mengambil langkah-langkah proaktif, dan mencapai keberhasilan jangka panjang.

Pengorganisasian dan struktur organisasi perusahaan perikanan: Pengorganisasian dan struktur organisasi adalah fungsi manajemen yang berkaitan dengan pengelolaan sumber daya dan pengaturan tugas serta tanggung jawab dalam perusahaan perikanan. Perusahaan perikanan perlu memiliki struktur organisasi yang efisien dan koheren untuk memastikan penggunaan sumber daya yang optimal, koordinasi yang baik antara departemen atau unit bisnis, serta saluran komunikasi yang efektif. Menurut Gibson, dkk (2017) pengorganisasian dan struktur organisasi perusahaan perikanan melibatkan pengelolaan sumber daya dan pengaturan tugas serta tanggung jawab untuk menciptakan penggunaan yang optimal dan koordinasi yang efektif. Dengan pengorganisasian dan struktur organisasi yang baik, perusahaan perikanan dapat meningkatkan efisiensi operasional, meminimalkan tumpang tindih kerja, dan mencapai tujuan bisnis dengan lebih baik.

Kepemimpinan dan pengarahan dalam industri perikanan: Kepemimpinan dan pengarahan memainkan peran penting dalam menggerakkan dan mengarahkan perusahaan perikanan. Pemimpin dalam industri perikanan perlu memiliki kemampuan untuk menginspirasi, mengarahkan, dan mengelola tim kerja. Mereka harus memimpin dengan teladan,

mengkomunikasikan visi dan misi perusahaan, serta memberikan arahan yang jelas kepada karyawan. Kepemimpinan yang kuat membantu menciptakan budaya kerja yang positif, memotivasi karyawan, dan mendorong inovasi serta pencapaian tujuan bisnis. Menurut Northouse (2019) kepemimpinan yang kuat dalam industri perikanan membantu menggerakkan dan mengarahkan perusahaan dengan menginspirasi karyawan, memberikan arahan yang jelas, dan mendorong inovasi serta pencapaian tujuan bisnis.

Pengendalian operasional dan monitoring kinerja perikanan: Pengendalian operasional dan monitoring kinerja adalah fungsi manajemen yang melibatkan pemantauan dan evaluasi terhadap operasional perusahaan perikanan. Pengendalian operasional mencakup pengaturan standar dan prosedur operasional, pengawasan terhadap kualitas produk dan kepatuhan terhadap regulasi, serta pengendalian biaya dan penggunaan sumber daya. Monitoring kinerja dilakukan melalui pemantauan terhadap indikator kinerja, analisis data, serta pelaporan yang berkaitan dengan pencapaian tujuan bisnis. Menurut Awang (2019) monitoring kinerja perikanan melibatkan pemantauan terhadap indikator kinerja, analisis data, dan pelaporan yang berkaitan dengan pencapaian tujuan bisnis dalam perusahaan perikanan. Dengan pengendalian operasional dan monitoring kinerja yang baik, perusahaan perikanan dapat meningkatkan efisiensi, mengurangi risiko operasional, serta mengoptimalkan hasil dan keberlanjutan bisnis mereka.

Pengembangan sumber daya manusia dalam perusahaan perikanan: Pengembangan sumber daya manusia adalah fungsi manajemen yang penting dalam mengelola potensi dan keterampilan karyawan dalam perusahaan perikanan. Perusahaan perikanan perlu melakukan pengembangan karyawan melalui pelatihan, pengembangan keterampilan, serta program

penghargaan dan pengakuan. Pengembangan sumber daya manusia membantu meningkatkan keahlian, kualitas kerja, dan keterlibatan karyawan. Menurut Handoko (2020) pengembangan sumber daya manusia melalui pelatihan, pengembangan keterampilan, dan program penghargaan membantu meningkatkan keahlian, kualitas kerja, dan keterlibatan karyawan dalam perusahaan perikanan. Dengan pengembangan sumber daya manusia yang baik, perusahaan perikanan dapat menciptakan tim kerja yang berkualitas, meningkatkan produktivitas, dan mempersiapkan karyawan untuk tantangan dan perubahan di masa depan.

Dalam bisnis perikanan, fungsi manajemen berperan sentral dalam mencapai keberhasilan dan keberlanjutan. Dengan menerapkan perencanaan strategis yang baik, mengatur struktur organisasi yang efisien, memimpin dengan baik, mengendalikan operasional, serta mengembangkan sumber daya manusia, perusahaan perikanan dapat mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan, mengelola risiko, serta mencapai keunggulan kompetitif dalam industri perikanan yang kompetitif dan dinamis

DAFTAR PUSTAKA

- Awang, Z. (2019). *Monitoring dan Evaluasi dalam Pengelolaan Sumber Daya Perikanan*. Penerbit IPB Press.
- Cooper, D. R., & Schindler, P. S. (2020). *Business Research Methods*. Penerbit McGraw-Hill Education.
- Elkington, J. (1997). "*Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business*." Penerbit New Society Publishers.
- Evans, J. R., & Lindsay, W. M. (2017). *Manajemen Kualitas dan Produktivitas* (Edisi 9). Penerbit Salemba Empat.
- Gibson, J. L., Ivancevich, J. M., & Donnelly, J. H. (2017). *Organizations: Behavior, Structure, Processes*. Penerbit McGraw-Hill Education.
- Gibson, J. L., Ivancevich, J. M., & Donnelly, J. H. (2018). *Organizations: Behavior, Structure, Processes* (Edisi 15). Penerbit McGraw-Hill Education.
- Handoko, H. (2020). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Penerbit BPFE.
- Hitt, M. A., Ireland, R. D., & Hoskisson, R. E. (2018). *Strategic Management: Concepts and Cases: Competitiveness and Globalization*. Penerbit Cengage Learning.
- Johnson, G., Scholes, K., & Whittington, R. (2018). *Exploring Strategy: Text and Cases*. Penerbit Pearson Education.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). "Manajemen Pemasaran." Edisi 15. Penerbit Erlangga.
- Kusnadi, Y. (2019). "Inovasi Bisnis Perikanan: Tantangan dan Peluang di Era Digital." Penerbit Andi.
- Northouse, P. G. (2019). *Leadership: Theory and Practice*. Penerbit Sage Publications.
- Nugroho, B. A. (2019). "Pengelolaan Sumber Daya Perikanan Berkelanjutan." Penerbit Penebar Swadaya.

- Purnama, R., & Astuti, R. (2018). "Manajemen Risiko Usaha Perikanan." Penerbit CV. Andi Offset.
- Satria, A., & Haryanto, R. (2018). Pengelolaan Sumber Daya Ikan: Perspektif Ekonomi, Sosial, dan Lingkungan. IPB Press.
- Simchi-Levi, D., Kaminsky, P., & Simchi-Levi, E. (2018). Manajemen Rantai Pasokan: Strategi dan Implementasi (Edisi 5). Penerbit McGraw-Hill Education.
- Soetjipto, B. E. (2018). Manajemen Agribisnis Perikanan. Penerbit IPB Press.
- Suhardi. (2019). Manajemen Perikanan. Penerbit Graha Ilmu.
- Suhendar, A., & Ambarwati, R. (2020). "Inovasi dalam Industri Perikanan: Potensi dan Tantangan." Penerbit IPB Press.

BAB 2

LINGKUNGAN ORGANISASI BISNIS PERIKANAN

Oleh Suharno

2.1 Pendahuluan

Masyarakat nelayan memiliki media/organisasi untuk saling berbagi/sharing, bertukar pendapat antar anggota nelayan, dan dengan nelayan dari kelompok lainnya. Dalam organisasi nelayan, baik formal maupun informal, organisasinya seringkali bercampur dengan pihak luar seperti misalnya adanya peran perantara. Perantara menggunakan hak dan kekuasaannya untuk mengatur, berpartisipasi dalam proses pembangunan dan pengambilan keputusan serta mempengaruhi hasil pengelolaan perikanan (Kalikoski & Franz, 2014). Hal inilah yang menjadi pertanyaan dalam buku ini bahwa nelayan dalam proses transisi mengalami perubahan dalam hal kepengurusan organisasi khususnya nelayan laut. Menurut Othman dan Sa'at (2018) yang menjelaskan tentang peran nelayan tradisional yang telah terjadi menggeser untuk perikanan laut muncul sebagai pemilik-pengusaha. Perubahan peran ini sejalan dengan perubahan pengelolaan dan pengorganisasian kegiatan kelautan mereka (Suharno & Widayati 2015; Suharno et al 2016; Suharno et al 2016; dan Suharno et al 2018).

Riset oleh Othman et al. (2019), globalisasi di sektor perikanan makro menuntut nelayan untuk berperan sebagai pemimpin dalam mengelola usaha perikanan. Pada saat mereka sudah tidak berlayar dan melepaskan tugasnya sebagai nahkoda atau nahkoda kapal dan bertindak sebagai pengusaha maka dipimpinlah operasi penangkapan oleh juragan. Perusahaan penangkapan ikan secara teratur perlu menata kebutuhan komersial dan manajemen organisasi yang efisien untuk memastikan perusahaan berjalan dengan baik. Menurut Anwar (2019), untuk meningkatkan efisiensi pekerja serta tingkat kerjasama antara nelayan pekerja dan pengusaha, diperlukan pembentukan organisasi nelayan yang kuat tanpa campur tangan pihak manapun. Paparan dari Binkley (1990), organisasi penangkapan ikan yang sistematis akan mempengaruhi cara kerja dan kepuasan kerja dalam mencapai tujuan organisasi. Oleh karena itu, untuk menjadi organisasi yang efektif dan tidak ada campur tangan pihak lain, maka perlu dilakukan pimpinan organisasi perikanan yang baik dan memiliki kemampuan mereka untuk menggunakan hak untuk mengelola, berpartisipasi dalam struktur perusahaan/manufaktur dan pengelolaan sumber daya; mengakses pasar, dan mengelola keuangan dan infrastruktur organisasi perikanan (Setiaso et al 2014; Yulianto et al 2021; Suharno et al 2019; dan Suharno et al 2022;).

Dalam konteks buku ini, manajemen mengacu pada individu yang mengelola suatu organisasi untuk menggerakkan suatu operasi. Di dalam kasus riset, operasi melibatkan aktivitas menangkap ikan di laut. Organisasi juga, mengacu pada organisasi sebagai kesatuan perusahaan dalam penangkapan ikan. Organisasi ini mempunyai tujuan tersendiri yang akan dicapai melalui jasa anggota organisasi yang dipimpin oleh seorang manajer. Manajer adalah pemilik semua unit produksi dan pemilik organisasi pelayaran (penangkapan ikan). Organisasi ini mengambil sumber daya laut dan memasok sumber daya laut kepada masyarakat.

Organisasi ini juga merupakan suatu perusahaan yang dapat diterjemahkan sebagai perusahaan yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan dari kegiatan organisasinya. Organisasi ini mempunyai anggota yang merupakan pegawai, yang menjalankan fungsi untuk manajer perusahaan (Alamudi et al 2022). Pada dasarnya, pengelolaan atau organisasi dalam buku ini mengacu pada manajemen organisasi yang dikerjakan oleh nakhoda laut. Oleh karena itu, buku ini bertujuan untuk mengkaji struktur lingkungan organisasi bisnis yang dilakukan nakhoda dalam kegiatan perikanan tangkap bidang perikanan.

2.2 Manajemen Komunitas Nelayan

Adanya persepsi dari sebagian masyarakat bahwa masih sering ditemukan nelayan yang sering minum-minuman/berfoya-foya dan malas bekerja serta membuang-buang waktu di pantai atau warung kopi merupakan sebuah skeptisisme perlu diuji lagi (Hayat et al, 2022). Sebab, dugaan mereka dapat juga/cenderung adanya asumsi yang belum benar, sedangkan pada waktu itu adalah waktu istirahat masyarakat nelayan setelah melakukan kegiatan penangkapan ikan. Kesalahpahaman lainnya adalah bahwa nelayan tidak merencanakan kegiatannya secara sistematis, namun hanya mengandalkan waktu. Keberadaan organisasi nelayan yang terjadi pada sekitar tahun 1950-an hingga 1990-an tidaklah besar, dan para pekerja sudah merasa puas dengan apa yang sudah dimiliki/ada (Othman, 2019). Akan Tetapi di dalam ruang penangkapan ikan di laut lepas, dalam lingkup organisasinya, perencanaan telah dilakukan dengan cukup hati-hati, cermat, dan bahkan dilakukan untuk periode waktu beberapa bulan selanjutnya. Mereka bekerja dalam tantangan lingkungan alam yang tidak pasti, kapasitas unit produksi, dan terbatasnya pasokan tenaga kerja terampil menuntut

mereka untuk berkreasi pada pilihan perencanaan yang baik (Ishak, 1990; Firth, 1990). Mereka menggunakan tenaga kerja dan modal secara optimal yang berdampak pada penyelenggaraan industri perikanan, antara lain melihat kecenderungan relatif konsumen. Artinya, pada musim hujan misalnya, konsumen bersedia membeli ikan meskipun harga pasar sedang tinggi dan jika sedang musim penangkapan ikan, maka peran harga berperan penting untuk menjamin efektifitas pemasaran dan menghindari dumping. Dari situ terlihat manajemen dan perencanaan pemasaran hasil tangkapannya (Firth, 1990).

Menurut Hashim (1990) organisasi masyarakat nelayan saat ini sudah ada yang siap melalui strategi rencananya. Misalnya di Pulau Pangko, setiap organisasi perahu telah diberikan tugas tertentu kepada karyawannya. Sebuah kapal/perahu akan dipimpin oleh seorang nakhoda, biasanya pemilik perahu dan perlengkapannya yang bertugas sebagai juragan mengirimkan dan menentukan daerah tangkapan. Ada juga para kru yang ditugaskan sebagai juru memasak dan memberi tahu awak kapal lainnya tentang jam operasional kapal mereka. Selanjutnya, penjaga/operator mesin yang disewa untuk mengoperasikan mesin jika mengalami kerusakan atau memerlukan servis. Selain itu para pemancing dan pengumpul yang bertugas mencari ikan dari atas tiang kapal induk, tugas ini mirip dengan tugas seorang penyelam yang berperan sebagai penyelam untuk mengetahui posisi gerombolan/kawanan ikan yang akan dijaring. untuk mengetahui posisi rombongan ikan untuk terpikat. Adanya klasifikasi tugas sekitar tahun Tahun 1990-an di Pulau Pangkor menunjukkan bahwa masyarakat nelayan mempunyai rencana rapi dalam melakukan kegiatan penangkapan ikan meskipun organisasinya tidak besar dan unit produksinya yang terbatas. Dengan mekanisme itu, setiap rencana yang yang dilakukan dapat dikatakan efektif untuk dilakukan oleh masyarakat nelayan sebagai persiapan awal kegiatan

penangkapan ikan dan setelah kegiatan penangkapan ikan yaitu pemasaran.

Tujuan penguatan manajemen dan tindakan kolektif dalam organisasi penangkapan ikan sangat penting untuk meningkatkan efisiensi, meningkatkan hasil pendaratan, memastikan tidak adanya duplikasi tugas dan secara tidak langsung memperbanyak aktivitas penangkapan ikan menjadi tertib dan terorganisir. Menurut pandangan Sihombing dan Nugroho (2018), di Indonesia kelompok nelayan merupakan kelompok yang terorganisir. Mereka punya kelompok terpisah di dalam mengelola aktivitas penangkapan ikan, tertib dan setiap anggota menjalankan perannya masing-masing untuk mencapai tujuan bersama. Pada kelompok nelayan di Indonesia, kaptennya yang akan memilih anggota yang cocok dengan struktur organisasinya, untuk memperlancar usaha penangkapan ikan dan mencapai tingkat pendaratan yang ditetapkan. Sistem pengelolaan yang efektif merupakan instrumen penting untuk memperjuangkan masyarakat nelayan menuju organisasi selain meningkatkan potensi mereka dalam mengorganisir organisasi milik mereka sendiri, sebelum mengelola atau mengorganisasi atau terlibat asosiasi nelayan di antara mereka sendiri (Klikoski & Franz, 2014).

Pimpinan organisasi penangkapan ikan yang baik akan memperhatikan pekerja, keterampilan pekerja, lama berada di perairan, penggunaan teknologi terkini dan sistem kesejahteraan pekerja termasuk pengupahan, dan tanggung jawab sosial lain terhadap karyawan. Mengukil dari kajian Ali dan Sohor (2009) terkait dengan jumlah pekerja merupakan faktor penting yang mempengaruhi frekuensi melaut dan jumlah tangkapan suatu kapal. Sedangkan lamanya keberadaan di perairan tergantung pada kompetensi pemimpin dan awak kapal; dan faktor lain seperti kecukupan pasokan oli, ukuran mesin, dan kapasitas tangki. Adapun

penggunaan teknologi baru tergantung pada pengalaman pemimpin kapal dan kemauan menerima perubahan teknologi. Oleh karena itu, faktor tersebut merupakan salah satu bentuk upaya untuk menjadi pemimpin kapal yang sukses dalam suatu organisasi penangkapan ikan.

Melalui rangkaian penjabaran alur tugas nelayan tugas di atas dapat disimpulkan bahwa beberapa hal masyarakat nelayan memiliki pengelolaan yang cukup baik dalam penanganan atau organisasi mereka. Lebih jauh lagi, sistem perekonomian tradisional selama ini menganggap sektor perikanan hanya sebagai sumber penghidupan saja, sedangkan sistem perekonomian masa kini menganggap sektor perikanan sebagai sebuah bisnis. Sejalan dengan berjalannya waktu dan perubahan teknologi, sistem pengelolaan organisasi masyarakat nelayan menjadi lebih terorganisir dan sistematis.

2.3 Manajemen Organisasi dan Bisnis Perikanan

Kemampuan merencanakan dan mengelola organisasi di kalangan nelayan, khususnya pemilik kapal, jarang dibahas. Bahkan para pemilik kapal yang merupakan masyarakat nelayan seringkali dianggap sebagai masyarakat yang malas, kurang mandiri dan tidak terorganisir dalam menentukan arah kegiatan pekerjaannya. Namun anggapan tersebut salah sasaran jika ditujukan kepada pemilik kapal laut tersebut. Pemilik kapal-kapal ini mempunyai perencanaan dan struktur organisasi yang lengkap dalam lingkup kemampuannya sendiri untuk menentukan arah perusahaannya. Perlu ditegaskan bahwa pemilik kapal adalah pemilik kapal laut yang melakukan kegiatan penangkapan ikan dapat mencapai jarak lebih dari 30 mil laut dari pantai hingga perbatasan internasional. Yang dimaksud dengan manajemen organisasi adalah cara atau cara

yang digunakan untuk memantapkan upaya menata perusahaan perikanannya agar berjalan lancar. Penting bagi organisasi kapal laut untuk merencanakan dan menentukan operasional perusahaan baik dalam hal struktur perusahaan, angkatan kerja, waktu dan durasi operasi, peran antar anggota organisasi dan manajemen tangkapan. Hal ini dapat memastikan aktivitas penangkapan ikan khususnya produksi produk perusahaan semakin menggembirakan setiap kali mendarat.

Organisasi usaha penangkapan ikan dipimpin oleh seorang manajer yang merupakan pemilik kapal dan unit produksi. Selanjutnya, mengklasifikasikan struktur organisasi usaha perikanan laut terdiri dari dua bagian. Pertama, atau organisasi sisi laut atau bagian tangkapan, kedua bagian organisasi darat maupun bagian administrasi.

Organisasi laut merupakan suatu divisi yang dibentuk untuk melaksanakan operasi penangkapan ikan. Bagian ini terdiri dari nakhoda dan awak kapal. Tugas nakhoda adalah memimpin operasi penangkapan sebagai pilot kapal. Sedangkan tugas awak kapal dibagi sesuai keahliannya. Misalnya pengendalian sistem teknologi informasi seperti GPS, eco sounder, fish finder, sonar, radio telekomunikasi dan alat lainnya. Ada pula masinis yang harus menjaga kondisi mesin tetap baik, pergi dan kembali ke darat, kapal pukot yang mengendalikan sistem jaring, dan awak kapal yang mengendalikan posisi kanan dan kiri kapal. Karena tugas-tugas dalam suatu kapal memerlukan keahlian yang berbeda-beda, maka awak kapal yang ditunjuk harus mempunyai kemampuan dalam melakukan pekerjaan tersebut dengan baik. Perlu diketahui, pemilik kapal adalah nakhoda atau mantan nakhoda yang memiliki pengalaman operasi lebih dari lima tahun di laut dalam. Kini, sebagian dari mereka sudah berhenti menjadi pemilik dan hanya menjalankan urusan administrasi di darat. Oleh karena itu, kapten

diangkat dan dipekerjakan untuk menggantikan mereka yang dikenal sebagai karyawan utama. Nakhoda-karyawan mengambil alih tugas pengelola atau pemilik kapal yang dahulunya adalah nakhoda dan diberi upah sesuai kesepakatan. Perlu ditegaskan, para pengusaha ini tidak memiliki unit produksi, mereka hanya mengambil upah untuk mengemudikan kapal laut dengan pemilik yang memiliki unit produksi dan juga memiliki keterampilan dalam menavigasi kapal laut.

Organisasi darat terdiri dari juru tulis, perdagangan dan petugas dermaga. Mereka mengelola hasil tangkapan di pelabuhan dan perusahaan. Staf ditunjuk dengan tujuan untuk mengurus, mencatat dan mendata hal-hal yang berkaitan dengan pendaratan ikan, keuangan perusahaan, penjualan dan pembelian produk, jumlah perjalanan, pengeluaran operasi dan hal-hal lain yang berhubungan dengan manajemen. Biasanya staf diangkat dari kalangan anggota keluarga. Namun, untuk menjamin pengarsipan perusahaan yang efektif dan efisien, petugas yang ditunjuk harus memiliki pengalaman dan keterampilan manajemen yang baik. Mereka terdiri dari mantan juru lelang atau pedagang yang dipekerjakan sebagai juru tulis dan dibayar bulanan.

Staf terdiri dari laki-laki dan perempuan. Juga ada pegawai perempuan yang ditunjuk untuk mengelola perusahaan. Selain staf, pedagang juga merupakan orang penting dalam suatu perusahaan perikanan yang bertugas menjual hasil tangkapan. Pedagang merupakan kelompok yang mempunyai pengalaman luas dalam memasarkan hasil tangkapan karena mereka merupakan mantan penangkap atau tengkulak yang mempunyai jaringan sosial yang luas dengan pembeli atau pedagang besar ikan. Mereka dibayar berdasarkan persentase ikan yang berhasil terjual antara tiga hingga lima persen dari hasil penjualan. Namun ada sebagian pelaku penangkapan ikan yang tidak menunjuk pedagang untuk menjual

hasil tangkapannya karena mereka sendiri yang mengatur pemasaran hasil tangkapannya.

Selanjutnya pekerja dermaga ditugaskan sebagai memberikan taksiran harga/penilaian ikan. Setelah pendaratan ikan terjadi, pekerja dermaga akan melaksanakan tugasnya untuk menilai ikan ke kelas. Ikan yang diberi grade, misalnya grade A akan diekspor ke luar negeri, grade B dikirim ke luar negeri dan grade C dipasarkan di sekitar dan di dalam negeri. Mayoritas pekerja dermaga ini adalah perempuan lokal yang tinggal di sekitar pelabuhan. Mereka biasanya adalah istri-istri nelayan pesisir yang ingin mencari penghasilan tambahan untuk keluarganya. Organisasi perusahaan bertujuan untuk memastikan bahwa hasil tangkapan dan pemeliharaan unit produksi dikelola secara sistematis dan efisien. Pembagian tugas mengurangi duplikasi beban kerja antar karyawan. Oleh karena itu, penggunaan tenaga kerja sesuai spesifikasi kerja memungkinkan suatu tugas dapat dilaksanakan secara sistematis

Tenaga kerja pada sektor perikanan merupakan motor penggerak pekerjaan yang menghasilkan produktivitas, khususnya sumber daya hasil tangkapan. Namun tenaga kerja lain seperti di sektor pengelolaan perikanan juga penting untuk memastikan sistem administrasi berjalan lancar. Sebagaimana telah tertulis dalam struktur organisasi, angkatan kerja pada industri perikanan khususnya di beberapa wilayah terdiri dari pekerja nakhoda, anak buah kapal, juru tulis, pedagang dan pekerja dermaga. Hal-hal yang dibicarakan mengenai ketenagakerjaan adalah terkait dengan perekrutan atau pengangkatan, pemberhentian atau pemberhentian, serta pembayaran upah.

Biasanya pemilik kapal akan mencari karyawan dengan keahlian tinggi untuk bekerja di organisasinya. Mayoritas pemberi kerja dan pekerja adalah warga negara asing, misalnya dari Vietnam, Thailand, Indonesia. Mereka mempunyai kemampuan menavigasi

kapal laut dengan metode tertentu dan mempunyai pengetahuan yang tinggi terhadap daerah operasi penangkapan tersebut. Penunjukan mereka biasanya dibuat berdasarkan jaringan sosial yang sudah dibuat oleh pemilik kapal dengan teman-teman pada negara terlibat. Usulan dan pilihan yang direkomendasikan oleh teman-teman mereka menjadi pertimbangan terbaik agar dapat diterima bekerja di kapal. Karyawan yang dipekerjakan ditanggung sepenuhnya oleh pemilik kapal dari paspor, buku pelaut, pemeriksaan kesehatan, uang muka dan beberapa pemilik kapal menyediakan persalinan pakaian untuk karyawan mereka.

Secara keseluruhan, buku ini dapat menjelaskan diskusi tersebut tentang pengelolaan organisasi masyarakat nelayan khususnya dari segi struktur organisasi, tenaga kerja, manajemen waktu dan alat penangkapan dan manajemen pemasaran pendapatan. Mengukil pandangan Cornell dan Jude (2015) organisasi dianggap sebagai suatu sistem yang mempunyai bagian-bagian terpadu yang harus dikoordinasikan untuk mencapai efisiensi dan efektivitas. Temuan buku ini juga menemukan bahwa komunitas nelayan mempunyai strategi tersendiri dalam mengatur sistem kerjanya. Hal ini terlihat melalui pembagian kerja pada masing-masing pekerjaannya baik pekerja darat maupun pekerja laut. Mereka diberi tugas khusus sesuai dengan keahlian dan keterampilannya. Hal ini menunjukkan cara kerja yang sistematis dan terorganisir. Dalam hal manajemen tenaga kerja, mereka memiliki taktik tersendiri untuk merekrut pekerja berkualitas. Pendekatan jejaring sosial yang digunakan dalam menyeleksi pegawai merupakan cara yang bisa dikatakan efektif untuk mendapatkan pegawai yang terampil.

Pendekatan ini merupakan pendekatan yang memanfaatkan teman-teman di luar negeri untuk menyeleksi secara khusus awak kapal yang mempunyai keterampilan di bidang kelautan. Berikutnya

untuk menjamin para ABK tetap tinggal, mereka mengurus kesejahteraan sosial ekonomi seperti menanggung biaya makan dan minum, memberikan upah di muka dan sebagian pengusaha memberikan pakaian dan mengurus keluarga pekerjanya. Selain itu, bonus setiap landing juga diberikan kepada karyawannya.

Pekerjaan sebagai nelayan tentu tidak mempunyai waktu khusus seperti jam kantor. Namun dalam konteks pekerjaan nelayan, waktunya tergantung pada muatan kapal. Jika kapal sudah penuh, mereka akan kembali lebih awal untuk mendaratkan ikan, kemudian melanjutkan perjalanan berikutnya. Aspek keselamatan juga menjadi hal yang utama ketika berada di laut, oleh karena itu mereka harus pulang dan mendaratkan ikan meskipun beroperasi di area laut/ikan. Berikutnya, meskipun penggunaan teknologi modern membutuhkan biaya yang besar, namun selain kebijakan perikanan yang menekankan keselamatan nelayan dan kapal, mereka harus sepakat dan sepakat untuk menggunakan teknologi tersebut di kapal.

Sebaliknya pengelolaan tangkapan bergantung pada tingginya permintaan dan siapa yang menawarkan harga tertinggi. Pengusaha akan cenderung memasarkan produknya ke daerah atau pembeli yang nyaman bagi mereka, menawarkan harga yang tinggi dan mengurangi biaya pemasarannya. Hal ini merupakan strategi untuk meningkatkan penjualan dan memperoleh keuntungan dengan mengurangi biaya-biaya yang harus ditanggung perusahaan.

Temuan penting menunjukkan juragan/kapten laut sebagai manajer perusahaan memiliki organisasi yang sistematis dan terorganisir. Bahkan mereka bisa mengatur setiap anggota organisasi sesuai dengan bidang keahliannya, baik organisasi di darat maupun organisasi di laut. Masyarakat nelayan sebenarnya mempunyai perencanaan dan manajemen dalam melakukan operasi penangkapan ikan. Bahkan, mereka saling bergantung satu sama

lain dalam struktur organisasi. Hal ini dalam pendekatan teoritis sistem manajemen dipandang sebagai landasan pengembangan organisasi, yaitu memandang organisasi sebagai suatu sistem terbuka yang terdiri dari bagian-bagian yang saling terkait dan bergantung yang berinteraksi dengan subsistem (Gordon, 2021). Misalnya, suatu perusahaan perikanan (*fishing company*) adalah suatu sistem yang terdiri dari subsistem seperti organisasi laut dan organisasi darat serta bagian lain dari kedua organisasi tersebut. Oleh karena itu, pengelolaan organisasi oleh juragan/kapten laut untuk terus dilakukan secara terstruktur, sistematis, teratur, terencana dan dinamis.

DAFTAR PUSTAKA

- Alamudi, M. H., Suharno, S., & Bambang, B. 2022, July. Kajian Pelarangan Penggunaan Alat Tangkap Ikan Cantrang dan Sejenisnya terhadap Hasil Tangkapan Ikan Nelayan. In *Midyear International Conference* (Vol. 1, No. 01).
- Ali, A & Sohor, ND. 2009. Analisis faktor yang mempengaruhi hasil tangkapan ikan: Kajian kes di perairan Sabak Bernam, Selangor. *Prosiding PERKEM*, 1(2009), 286- 304.
- Anwar, R. P. 2019. An analysis of formation of a voluntary indonesian migrant fisherman organization and its roles in combatting poor working conditions in South Kore Fishery Industry. *Contemporary Society and Multiculture*, 9(1),71-106
- Binkley, M. 1990. Work organization among Nova Scotian offshore fishermen. *Human Organization*, 49(4), 395-405.
- Cornell, C. C., & Jude, N. 2015. The systems theory of management in modern day organisation – A study of aldgate congress resort limited port harcourt. *International Journal of Scientific and Research Publications*, 5(9), 1-7
- Firth, R. 1990. *Nelayan Melayu: Ekonomi tani mereka*. Penerbit Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Gordon, J. 2021. What is the systems approach to management? The business professor. <https://thebusinessprofessor.com/management-leadership-organizational-behavior/systemstheory-of-management>
- Hashim. 1990. *Komuniti nelayan di Pulau Pangkor: Beberapa aspek ekonomi dan sosial*. Dewan Bahasa dan Pustaka.

- Hayat, N., Ayu, P., Wendy, L., & Cahya, N. 2022. Karakteristik Masyarakat Pesisir: Kehidupan Keagamaan Dan Pandangan Masyarakat Pesisir Desa Pulo Panjang Pada Tradisi Lokal Sedekah Laut. *Jurnal Maritim*, 4(1), 1-8.
- Ishak, Shari. 1990. Ekonomi nelayan: Pengumpulan modal, perubahan teknologi dan pembezaan ekonomi. Penerbit Dewan Bahasa dan Pustaka
- Kalikoski, D., & Franz, N. 2014. Strengthening organization and collective action in fisheries – A way forward implementing the international guidelines for securing sustainable small scale fisheries. FAO Workshop: FAO Fisheries and Aquaculture Proceedings, No. 32:168. Rome: Italy.
- Othman, N., & Sa'at N. H. 2018. Deep sea skipper in the fishing industry in Kelantan and Terengganu, Peninsular Malaysia. *Southeast Asian Social Science Review* 3(1), 163-179.
- Othman, N. 2019. Transformasi peranan juragan kepada juragan pengusaha dalam industri perikanan: Kajian kes di Wilayah Ekonomi Pantai Timur (ECER), Semenanjung Malaysia. (Tesis doktor falsafah yang tidak diterbitkan). Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Othman, N., Abdul Latip, A. R., & Sa'at, N. H. 2019a. Fasa peralihan nelayan laut dalam serta kesan ke atas ekonomi, sosiobudaya dan persekitaran. *Akademika*, 89(2), 169-185, <https://doi.org/10.17576/akad-2019-8902-13>
- Setiarso, O., Widayaningsih, N., & Suharno, S. 2014. Analisis Efisiensi Teknis Tempat Pelelangan Ikan dan Strategi Pemberdayaan Pengelola Tempat Pelelangan ikan di Kabupaten Cilacap. *Eko-Regional: Jurnal Pembangunan Ekonomi Wilayah*, 5(1).

- Sihombing, L., & Nugroho, S. 2018. Peranan kelompok nelayan dalam aktiviti pariwisata di Desa Kedonganan Kuta, Bali. *Jurnal Destinasi Pariwisata*, 5(2), 294-300.
- Suharno, & Widayati. T. (2015). Management policies for small-scale fishers in the north coast of Central Java. *Proceeding SENDI_U. UNISBANK*, 1-8.
- Suharno, Susilowati I., Anggoro S., Gunanto E. Y. A., 2016 The fisheries management for small-scale of shrimp fishers in Cilacap using bionomics model. *International Journal of Applied Business and Economic Research* 14(10):6915-6920.
- Suharno, Susilowati, I., Anggoro, S., & Gunanto, E. Y. A. 2017. Typical analysis for fisheries management: the case for small- scaler of shrimp fishers. *Advanced Science Letters*, 23(8), 7096- 7099. <https://doi.org/10.1166/asl.2017.9299>.
- Suharno, Anwar, N., & Saraswati, E. (2018). Do fishers need to diversify their source of income? A special reference in vulnerable fishers of Cilacap Waters, Indonesia. *Aquaculture, Aquarium, Conservation & Legislation*, 11(5), 1605-1615.
- Suharno, Anwar, N., & Saraswati, E. (2019, March). A technique of assessing the status of sustainability of resources. In *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science* (Vol. 250, No. 1, p. 012080). IOP Publishing. DOI 10.1088/1755-1315/250/1/012080.
- Suharno, S., Arifin, A., & Yunanto, A. 2022. Do Fishers Need Enough Insurance to Guarantee Their Business Continuity? Evidence from Vulnerable Small-Scale Fishers. *Journal of Environmental Management and Tourism*, 13(1), 107-114.

Yulianto, I. S., Indranjoto, R., & Suharno, S. 2021. Analisis Perbedaan Produktivitas Ukuran Kapal dan Pengaruhnya Terhadap Hasil Tangkapan Ikan (Studi Empiris Nelayan Gilnet di Pelabuhan Perikanan Samudera Cilacap). *Al-Mustashfa: Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Syariah*, 6(1), 110-120.

BAB 3

ETIKA BISNIS PERIKANAN

Oleh Irma Yulia Madjid

3.1 Pendahuluan

Perikanan adalah semua kegiatan yang berhubungan dengan pengelolaan dan pemanfaatan sumberdaya ikan dan lingkungannya mulai dari praproduksi, produksi, pengolahan sampai dengan pemasaran, yang dilaksanakan dalam sistem bisnis perikanan yang termuat dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 31 Tahun 2004 Tentang Perikanan.

Perikanan memegang posisi strategis yang sangat penting dalam mendorong perkembangan ekonomi nasional, terutama dalam konteks perluasan lapangan kerja, mengurangi kesenjangan distribusi pendapatan, serta meningkatkan standar hidup seluruh komunitas, termasuk nelayan kecil, pelaku budidaya, dan semua pihak yang terlibat dalam industri perikanan (Afrianto, 1996).

Indonesia terkenal karena memiliki kekayaan sumber daya laut yang melibatkan sebagian besar penduduknya yang tinggal di wilayah dekat laut dalam profesi sebagai nelayan. Pada tahun 2020, data dari Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) menunjukkan bahwa jumlah penduduk Indonesia yang bekerja sebagai nelayan mencapai 1.456.874 orang (Puslatluh KP, 2020).

Profesi nelayan di Indonesia seringkali dikarakterisasi oleh Ketidakpastian dalam pendapatan yang dipengaruhi oleh berbagai variabel seperti jarak penangkapan, durasi jam kerja, faktor cuaca,

dan tinggi gelombang laut. (Azizi, dkk., 2017). Hal ini menjadi salah satu penyebab utama tingkat kesejahteraan nelayan yang masih rendah. Untuk mengurangi kesenjangan kesejahteraan dalam komunitas nelayan sangat bergantung pada kerja sama yang kuat antara nelayan, juragan, dan nelayan buruh dalam menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis perikanan sangat ditekankan.

Pelestarian lingkungan dan keberlanjutan sumber daya ikan merupakan prinsip-prinsip kunci dalam manajemen perikanan yang bertujuan untuk memastikan bahwa eksploitasi sumber daya laut dilakukan secara berkelanjutan. Berikut beberapa poin penting terkait dengan konsep ini, yaitu : (Arijanto, 2012).

1. Pelestarian Lingkungan.

Bisnis perikanan harus memperhatikan dampak mereka terhadap lingkungan laut. Ini mencakup upaya untuk menghindari penangkapan yang merusak terumbu karang, ekosistem laut, dan habitat ikan lainnya. Meminimalkan dampak negatif pada lingkungan adalah kunci untuk menjaga keseimbangan ekosistem laut.

2. Keberlanjutan Sumber Daya.

Penting untuk mengelola sumber daya ikan dengan bijaksana. Ini termasuk menentukan kuota penangkapan yang berkelanjutan berdasarkan penelitian ilmiah tentang populasi ikan dan berbagai faktor lingkungan. Tujuannya adalah untuk menjaga populasi ikan tetap sehat dan tidak terancam punah.

3. Teknologi dan Praktik Berkelanjutan.

Berkembangnya teknologi dalam bisnis perikanan seringkali diikuti dengan risiko penangkapan berlebihan dan kerusakan lingkungan. Oleh karena itu, penting untuk mengadopsi teknologi dan praktik perikanan yang berkelanjutan, seperti penerapan alat tangkap selektif dan

tindakan yang dapat mengurangi risiko penangkapan sampingan.

4. Pengawasan dan Regulasi.

Pemerintah dan lembaga pengawas perikanan memiliki peran penting dalam menjaga keberlanjutan perikanan. Mereka dapat menetapkan regulasi yang memastikan bahwa praktik perikanan yang berkelanjutan diikuti dan memberlakukan sanksi bagi pelanggar.

5. Kemitraan dan Kesadaran.

Penting bagi pelaku bisnis perikanan untuk berkolaborasi dengan pihak lain, termasuk pemerintah, ilmuwan, dan organisasi lingkungan, untuk mencapai tujuan pelestarian lingkungan dan keberlanjutan sumber daya ikan. Kesadaran akan pentingnya menjaga ekosistem laut harus dipromosikan secara luas.

Nelayan seharusnya memiliki kemampuan bisnis dan pengetahuan yang komprehensif mengenai seluruh proses bisnis perikanan dan penangkapan ikan. Kemampuan penguasaan jalur bisnis perikanan dan penangkapan ikan diperlukan untuk mencapai kesuksesan melibatkan :

1. Penyediaan Input.

Nelayan harus mampu menyediakan semua yang dibutuhkan dalam kegiatan penangkapan ikan di laut.

2. Pelaksanaan Penangkapan Ikan.

Mereka harus memiliki keterampilan dalam melaksanakan kegiatan penangkapan ikan dengan efisien dan berkelanjutan.

3. Pengolahan Pasca Panen.

Nelayan juga perlu memahami proses pengolahan pasca panen, termasuk penyortiran, penyimpanan, dan pengemasan ikan yang sesuai dengan standar kualitas.

4. Pemasaran dan Distribusi.

Kemampuan untuk melakukan pemasaran dan distribusi hasil tangkapan ikan dengan baik merupakan aspek penting. Ini melibatkan pengetahuan tentang pasar, harga, dan strategi pemasaran.

Selanjutnya, selain kemampuan teknis, penerapan etika bisnis dalam perikanan juga menjadi faktor kunci. Etika bisnis perikanan mencakup praktik yang berkelanjutan, penangkapan yang etis, dan komitmen terhadap pelestarian sumber daya perikanan. Tujuan dari kemampuan menguasai bisnis perikanan ini adalah untuk meningkatkan kesejahteraan nelayan dan mencapai kesetaraan dalam tingkat kesejahteraan dan perekonomian masyarakat. Dengan pemahaman yang kuat tentang semua aspek bisnis perikanan, nelayan dapat memaksimalkan potensi mereka, mengurangi ketidakpastian, dan berkontribusi positif pada industri perikanan dan komunitas mereka.

Memasukkan unsur etika dan moral dalam aktivitas bisnis merupakan tren yang semakin meningkat dalam ilmu ekonomi dan dunia bisnis saat ini. Ini mencerminkan pergeseran menuju pendekatan yang lebih bertanggung jawab sosial dan lingkungan dalam berbisnis. Penerapan etika bisnis dapat membantu menciptakan budaya bisnis yang lebih berkelanjutan, menjaga kepercayaan pelanggan, dan membangun reputasi positif.

Dalam konteks bisnis di bidang perikanan, penerapan etika bisnis menjadi semakin penting. Konservasi sumber daya laut, tanggung jawab terhadap lingkungan, dan perlakuan yang adil terhadap nelayan dan pekerja di sektor perikanan adalah beberapa aspek kritis yang dapat diatasi melalui prinsip-prinsip etika bisnis. Selain itu, mempertimbangkan dampak jangka panjang terhadap ekosistem laut dan komunitas nelayan adalah bagian penting dari tanggung jawab sosial perusahaan dalam bisnis perikanan.

Semakin banyak perusahaan dan praktisi bisnis yang sadar akan pentingnya etika bisnis dalam menjalankan operasional mereka. Hal ini menciptakan potensi untuk perubahan positif dalam industri perikanan dan sektor bisnis lainnya, dengan tujuan mempromosikan kesejahteraan bersama dan keberlanjutan (Susanti, A . 2017).

3.2 Etika dalam Bisnis Perikanan

Dalam kehidupan manusia, kita seringkali dihadapkan dengan berbagai masalah, termasuk yang berhubungan dengan aspek sosial, ekonomi, dan budaya. Namun, aspek yang paling signifikan dalam memengaruhi keberlanjutan kehidupan manusia adalah ekonomi. Menurut Machfoedz, bisnis merupakan aktivitas perdagangan yang dilakukan oleh sekelompok individu yang terorganisir dengan tujuan memperoleh keuntungan melalui produksi dan penjualan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat (Arifin dan Aziz, 2013). Oleh karena itu, bisnis juga dapat dianggap sebagai solusi untuk mengurangi tingkat pengangguran.

Seiring dengan perkembangan jaman saat ini, perkembangan ekonomi yang sangat pesat menimbulkan persaingan bisnis dalam

usaha perikanan yang semakin tinggi. Dengan persaingan yang begitu tinggi, para pelaku bisnis perikanan kerap menggunakan segala cara untuk mendapatkan keuntungan, bahkan para pelaku bisnis sering mengabaikan etika dalam menjalankan bisnis. Seperti contoh banyak pelaku bisnis yang melakukan penyimpangan-penyimpangan dalam berdagang. Bisnis yang baik adalah bisnis yang didasarkan pada etika. Etika mencakup seperangkat prinsip dan nilai-nilai moral yang mengatur perilaku dan tindakan individu dan organisasi dalam lingkungan sosial dan bisnis. Berlandaskan etika dalam bisnis tidak hanya mencakup kepatuhan terhadap hukum dan peraturan, tetapi juga mencakup pertimbangan moral yang lebih luas tentang apa yang benar dan salah. (Arijanto, 2012).

Beberapa alasan mengapa etika sangat penting dalam bisnis adalah:

1. **Pertahankan Reputasi:** Etika bisnis yang baik membantu membangun dan mempertahankan reputasi yang positif di mata pelanggan, mitra bisnis, dan masyarakat luas. Reputasi yang baik dapat membantu menarik lebih banyak pelanggan dan peluang bisnis.
2. **Kepercayaan Pelanggan:** Pelanggan cenderung lebih percaya pada bisnis yang beroperasi dengan integritas dan moral. Etika yang kuat dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan dan memperpanjang hubungan bisnis.
3. **Kepuasan Karyawan:** Menerapkan etika bisnis yang baik juga memengaruhi kepuasan karyawan. Ketika karyawan melihat bahwa perusahaan mereka beroperasi dengan prinsip-prinsip yang benar, mereka mungkin lebih termotivasi dan loyal.
4. **Kepatuhan Hukum:** Etika bisnis yang baik seringkali sejalan dengan kepatuhan hukum. Ini dapat membantu menghindari masalah hukum yang serius dan biaya yang terkait dengan pelanggaran hukum.

5. Keberlanjutan: Etika bisnis yang mencakup tanggung jawab sosial dan lingkungan dapat berkontribusi pada keberlanjutan jangka panjang perusahaan. Ini menciptakan bisnis yang lebih berkelanjutan dari sudut pandang ekonomi, lingkungan, dan sosial.
6. Menghindari Skandal: Bisnis yang tidak berlandaskan etika memiliki risiko tinggi terlibat dalam skandal atau kontroversi yang dapat merusak reputasi dan keberlanjutan mereka.

Pandangan tentang berbisnis tidak hanya terbatas pada aspek-aspek mewah atau glamor. Bisnis bisa juga berupa aktivitas sederhana seperti mencari bahan mentah, mengolahnya menjadi produk jadi, dan menyampaikan produk tersebut kepada konsumen. Berbagai bidang usaha, termasuk manufaktur, jasa, pengecer dan distributor, pertanian, perikanan, pertambangan, dan utilitas, semua bertujuan untuk meningkatkan penghidupan dan mendapatkan keuntungan.

Namun, saat ini banyak bisnis yang kurang memperhatikan aspek etika, sering disebut sebagai bisnis tanpa nilai-nilai moral yang kuat. Banyak orang memandang bisnis hanya sebagai sarana untuk mencari keuntungan semata. Prinsip-prinsip ekonomi klasik, yang menekankan modal sekecil mungkin dan mencari keuntungan sebanyak mungkin, kadang-kadang mendorong pelaku bisnis untuk menggunakan segala cara demi meraih keuntungan, bahkan jika itu melibatkan tindakan curang atau melanggar prinsip etika demi kepentingan pribadi atau kelompok mereka.

Karena itu, penting bagi bisnis untuk memiliki dasar etika yang kuat yang disebut etika berbisnis. Etika berbisnis merupakan kerangka kerja yang menekankan pentingnya berbisnis dengan integritas dan moralitas. Etika berbisnis mendorong pelaku bisnis untuk mempertimbangkan dampak sosial dan lingkungan dari

keputusan bisnis mereka, bukan hanya mengutamakan keuntungan finansial semata.

Dalam usaha perikanan, etika bisnis berfungsi sebagai *controlling* (pengatur) terhadap aktivitas ekonomi, karena secara filosofi, etika didasarkan pada akal, ilmu pengetahuan, dan agama untuk menilai. Dengan demikian, etika diartikan sebagai aturan tindakan (standar perilaku) yang memimpin individu. Etika adalah studi tentang keputusan moral dan perbuatan benar seseorang (Alma, 2011).

Etika dalam kehidupan sehari-hari dapat diartikan sebagai perilaku atau tindakan terhadap orang lain yang mencerminkan nilai-nilai moral dan norma-norma sosial. Di sisi lain, etika bisnis adalah konsep yang mencakup semua aspek yang terkait dengan cara beroperasi dalam dunia bisnis, termasuk tindakan dan keputusan yang diambil oleh individu, perusahaan, atau organisasi dalam konteks bisnis. Pentingnya etika bisnis adalah untuk memberikan pedoman atau aturan yang memastikan bahwa bisnis yang dijalankan tidak hanya menguntungkan diri sendiri, tetapi juga menghasilkan kebaikan untuk berbagai pihak terkait, termasuk konsumen, karyawan, pemegang saham, dan masyarakat secara umum. Dengan menjalankan bisnis secara etis, perusahaan dapat membangun kepercayaan, reputasi yang baik, dan kontribusi positif terhadap masyarakat.

Industri perikanan merupakan salah satu sektor ekonomi yang strategis tetapi juga kompleks dan rentan terhadap permasalahan lingkungan dan sosial. Dalam konteks ini, etika bisnis perikanan menjadi landasan penting untuk mengarahkan perilaku dan keputusan yang bertanggung jawab dalam operasional industri perikanan.

Etika bisnis perikanan menekankan pada nilai-nilai moral dan tanggungjawab sosial yang harus dijunjung tinggi oleh semua pelaku dalam industri ini. Pilar utama dari etika bisnis perikanan adalah keberlanjutan dan keseimbangan antara pemanfaatan sumberdaya laut dengan kebutuhan jangka panjang dan kesejahteraan masyarakat.

Beberapa aspek penting dalam etika bisnis perikanan meliputi :

1. Konservasi Sumber Daya.

Etika bisnis perikanan mencakup tanggung jawab untuk menjaga dan melestarikan sumber daya laut. Hal ini termasuk menghindari praktik penangkapan ikan berlebihan, merusak habitat laut, dan memperhatikan ukuran dan jenis ikan yang ditangkap untuk memastikan bahwa penangkapan ikan dilakukan secara berkelanjutan dan tidak berlebihan.

2. Perlakuan Adil terhadap Nelayan dan Tenaga Kerja.

Etika bisnis perikanan melibatkan aspek perlakuan adil terhadap nelayan dan pekerja di industri perikanan. Ini termasuk memberikan kondisi kerja yang aman, upah yang layak, dan hak-hak lainnya sesuai peraturan dan hukum yang berlaku.

3. Kepedulian terhadap Keanekaragaman Hayati.

Etika bisnis perikanan harus mempertimbangkan dampak terhadap keanekaragaman hayati laut. Termasuk menghindari menangkap atau merusak spesies yang terancam punah atau spesies non-target (*by catch*), serta memperhatikan ekosistem laut secara keseluruhan.

4. Transparansi, Keadilan dan Tanggung Jawab.

Etika bisnis perikanan mencakup transparansi dalam praktik bisnis termasuk pengungkapan informasi tentang sumber daya yang digunakan, metode penangkapan serta memastikan rantai pasokan ikan dapat terlacak dengan baik. Selain itu penting untuk memastikan keadilan pembagian manfaat ekonomi dari kegiatan perikanan diantara berbagai pihak yang terlibat.

5. Mendukung Komunitas Lokal.

Bisnis perikanan yang beretika harus memberikan manfaat bagi komunitas lokal di sekitar lokasi operasional. Hal ini mencakup pemberdayaan nelayan lokal, memberikan kontribusi kepada proyek-proyek komunitas atau membantu dalam pembangunan sosial ekonomi wilayah tersebut.

6. Inovasi Berkelanjutan.

Dalam etika bisnis perikanan, harus mendorong inovasi dalam praktik perikanan yang berkelanjutan. Penggunaan teknologi ramah lingkungan, metode penangkapan ikan yang selektif, dan pendekatan ilmiah untuk mengelola sumber daya laut yang dapat memastikan keberlanjutan industri perikanan.

7. Taat pada Aturan Yang Berlaku.

Dalam etika bisnis perikanan juga diperlukan kepatuhan penuh terhadap peraturan perundang-undangan yang berlaku dalam industri perikanan. Termasuk aturan penangkapan ikan, zona penangkapan, ukuran minimum ikan yang boleh ditangkap, ukuran mata jaring alat tangkap yang dibolehkan, dan lain-lain.

8. Tanggung Jawab pada Konsumen.

Bisnis perikanan yang etis harus bisa memberikan informasi yang jujur dan akurat kepada konsumen mengenai produk ikan yang dihasilkan termasuk asal-usulnya, metode penangkapan, dan label keberlanjutannya.

Semua pihak yang terlibat dalam industri perikanan, mulai dari nelayan, perusahaan perikanan, hingga konsumen harus bersama memastikan praktik bisnis perikanan yang beretika demi keberlanjutan sumber daya laut dan kesejahteraan sosial. Pemerintah Indonesia juga telah mengeluarkan berbagai kebijakan dan regulasi yang berkaitan dengan etika bisnis dan tanggung jawab sosial perusahaan. Beberapa perusahaan besar di Indonesia juga telah menerapkan program-program CSR (*Corporate Social Responsibility*) sebagai bentuk kontribusi mereka pada masyarakat dan lingkungannya.

Etika bisnis adalah hal dinamis dan terus berkembang mengikuti perubahan sosial dan tuntutan masyarakat. Etika bisnis yang baik akan membawa dampak positif bagi pembangunan berkelanjutan dan kesejahteraan masyarakat di Indonesia.

3.3 Pelanggaran Etika dalam Bisnis Perikanan

Etika bisnis adalah prinsip-prinsip moral dan perilaku yang harus diikuti oleh pelaku bisnis, termasuk dalam bisnis perikanan. Ini penting untuk memastikan bahwa bisnis berjalan dengan baik dan memberikan dampak positif pada masyarakat, lingkungan, dan ekonomi secara keseluruhan. Beberapa aspek etika bisnis yang relevan dalam bisnis perikanan, seperti kepatuhan terhadap peraturan, keadilan dalam persaingan, transparansi dan kejujuran, pertimbangan lingkungan, kesejahteraan nelayan dan pekerja, tanggung jawab sosial, kualitas produk, serta inovasi berkelanjutan.

Pelanggaran etika dalam bisnis dapat merugikan tidak hanya masyarakat tetapi juga perusahaan itu sendiri. Praktik bisnis yang tidak etis sering kali tampak menguntungkan dalam jangka pendek, tetapi dalam jangka panjang, mereka dapat merusak reputasi perusahaan, menghadirkan resiko hukum, dan menghancurkan kepercayaan pelanggan serta mitra bisnis.

Pada saat menjalankan bisnis ataupun suatu tugas, diperlukan adanya rasa tanggung jawab dan sebuah aturan untuk mengatur tindakan-tindakan yang akan dilakukan. Hal tersebut menjadi pendorong bagi sebuah bisnis untuk menuju arah yang lebih baik atau lebih sering disebut dengan kesuksesan.

Pelanggaran etika dalam bisnis perikanan adalah perilaku atau praktik yang melanggar norma-norma moral atau tata nilai yang berlaku dalam industri perikanan. Ini dapat merugikan lingkungan, masyarakat, atau bahkan pesaing. Berikut ini ada beberapa contoh pelanggaran etika dalam bisnis perikanan, yaitu :

1. *Overfishing* (penangkapan berlebihan).

Menangkap ikan atau spesies laut lainnya dengan tingkat yang melebihi kapasitas pemulihan populasi dapat mengancam kelangsungan hidup spesies dan berdampak negatif pada ekosistem laut.

2. *Bycatch* (tangkapan sampingan).

Tangkapan sampingan adalah ikan atau organisme non-target yang terjebak dalam jaring atau peralatan penangkapan ikan. Pelanggaran etika terjadi jika tangkapan sampingan besar-besaran dibuang atau tidak dimanfaatkan secara efisien.

3. Pemusnahan Lingkungan.

Praktik-praktik seperti penangkapan dengan alat yang merusak habitat laut, seperti trawl bawah laut (pukat

harimau) yang merusak terumbu karang, dapat dianggap sebagai pelanggaran etika karena merusak ekosistem.

4. Pekerjaan Buruh dan Hak Asasi Manusia.

Pelanggaran etika juga terjadi jika bisnis perikanan mempekerjakan pekerja dengan upah rendah, dalam kondisi kerja yang berbahaya, atau tanpa menghormati hak asasi manusia.

5. Penipuan dan *Labelling*.

Memberikan label palsu atau menyesatkan pada produk perikanan seperti mengklaim bahwa ikan tersebut adalah spesies tertentu ketika sebenarnya bukan, termasuk pelanggaran etika yang dapat merugikan konsumen.

6. Penangkapan Ilegal, Tidak Dilaporkan, dan Tidak Diatur (IUU).

Melanggar hukum perikanan dengan menangkap ikan secara ilegal, tidak dilaporkan, atau tidak diatur adalah pelanggaran etika karena merusak manajemen sumber daya laut yang berkelanjutan.

7. Korupsi.

Terlibat dalam praktik korupsi, seperti memberikan suap kepada pejabat pemerintah untuk mendapatkan izin atau mendapatkan akses ke perairan tertentu, juga merupakan pelanggaran etika.

8. Penggunaan Bahan Kimia Berbahaya.

Menggunakan bahan kimia berbahaya dalam budidaya perikanan atau penangkapan ikan dapat merusak lingkungan dan kesehatan konsumen, dan dianggap sebagai pelanggaran etika.

9. Penghindaran Pajak dan Kontribusi Sosial.

Menghindari pembayaran pajak atau tidak memberikan kontribusi yang wajar kepada masyarakat lokal dapat dianggap sebagai pelanggaran etika dalam bisnis perikanan.

Dari beberapa contoh pelanggaran etika dalam bisnis perikanan tersebut, sehingga menjadi sangat penting untuk mematuhi aturan dan regulasi yang berlaku dalam industri perikanan serta mempraktikkan prinsip-prinsip bisnis yang berkelanjutan dan bertanggung jawab untuk menjaga keberlanjutan ekosistem laut dan masyarakat-masyarakat yang bergantung pada industri ini.

3.4 Solusi untuk Mengurangi Pelanggaran Etika dalam Bisnis Perikanan

Untuk mengurangi pelanggaran etika dalam bisnis perikanan, maka diperlukan upaya bersama dari pemangku kepentingan, termasuk pemerintah, pelaku industri perikanan, organisasi non-pemerintah, dan konsumen. Berikut adalah beberapa solusi yang dapat diambil untuk mengurangi pelanggaran etika dalam bisnis perikanan, yaitu :

1. Penguatan Regulasi.

Pemerintah harus menerapkan dan menguatkan regulasi yang ketat untuk mengendalikan praktik-praktik ilegal, tidak dilaporkan, dan tidak diatur (IUU). Hal ini dapat mencakup pemantauan yang lebih ketat, pengawasan lebih intensif, dan hukuman yang lebih tegas bagi pelanggar.

2. Manajemen Sumber Daya yang Berkelanjutan.

Menerapkan praktik-praktik manajemen sumber daya laut yang berkelanjutan, seperti penetapan kuota

penangkapan yang wajar, periode penangkapan yang tepat, dan pembahasan penangkapan spesies tertentu.

3. Peningkatan Pengawasan dan Pemantauan.

Menggunakan teknologi terbaru seperti pemantauan satelit, RFID (*Radio-Frequency Identification*), dan sistem pelacakan untuk memantau pergerakan kapal dan mengidentifikasi pelanggaran.

4. Transparansi dan Pelaporan.

Mendorong transparansi dalam rantai pasokan perikanan, termasuk melalui pelabelan yang jelas dan akurat, sehingga konsumen dapat memilih produk yang sesuai dengan nilai-nilai etika mereka.

5. Pendidikan dan Pelatihan.

Mendorong transparansi dalam rantai pasokan perikanan, termasuk melalui pelabelan yang jelas dan akurat, sehingga konsumen dapat memilih produk yang sesuai dengan nilai-nilai etika mereka.

6. Kemitraan dengan LSM.

Bekerjasama dengan organisasi non-pemerintah yang peduli dengan lingkungan dan hak asasi manusia, seperti Greenpeace atau Human Rights Watch; untuk meningkatkan pemantauan dan pengawasan industri perikanan.

7. Sertifikasi dan Labelling Berkelanjutan.

Mendorong atau mensyaratkan sertifikasi berkelanjutan, seperti label "MSC" (*Marine Stewardship Council*) atau "ASC" (*Aquaculture Stewardship Council*), yang memberikan jaminan bahwa produk perikanan diproduksi secara berkelanjutan.

8. Dukungan kepada Nelayan Lokal.

Mendorong konsumsi produk perikanan dari nelayan lokal atau komunitas nelayan kecil untuk memastikan bahwa pendapatan mereka adil dan berkelanjutan.

9. Inovasi Teknologi.

Mengembangkan teknologi baru yang dapat membantu mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan, seperti jaring yang ramah lingkungan atau sistem penangkapan yang lebih selektif.

10. Kesadaran Konsumen.

Edukasi konsumen tentang pentingnya memilih produk perikanan yang berkelanjutan dan etis, serta memberikan informasi yang cukup agar mereka dapat memuaskan keputusan yang bijak.

Mengurangi pelanggaran etika dalam bisnis perikanan merupakan upaya kompleks, tetapi dengan kerja sama dan komitmen dari berbagai pihak, kita dapat menjaga sumber daya laut yang berkelanjutan dan melindungi hak asasi manusia yang terlibat dalam industri ini.

3.5 Etika Bisnis : Prinsip Kejujuran

Dalam prinsip kejujuran etika bisnis, penting bagi pelaku untuk memiliki integritas dan komitmen terhadap kejujuran sebagai kunci keberhasilan jangka panjang. Prinsip kejujuran ini mencakup hubungan antara pemimpin bisnis dan karyawan, dimana pemimpin diharapkan untuk bersikap jujur, baik secara materi maupun mental.

1. Prinsip Otonomi dalam Etika Bisnis

Prinsip otonomi mengacu pada kemampuan dan kesadaran individu dalam mengambil keputusan berdasarkan pemahaman tentang apa yang dianggap benar dan dapat diterapkan. Ketika seseorang bertindak sesuai dengan tanggung jawabnya dalam bisnis, maka ia dianggap memiliki

prinsip otonomi dalam beretika bisnis. Selain itu, individu yang memiliki prinsip otonomi akan lebih sadar akan risiko yang timbul akibat keputusan yang diambil oleh pelaku bisnis dalam usahanya.

2. Prinsip Saling Menguntungkan

Pelaku bisnis diharapkan menjalankan bisnis mereka dengan sebaik mungkin sehingga semua pihak yang terlibat dalam kegiatan bisnis saling mendapatkan manfaat. Prinsip ini mencerminkan konsep keadilan di mana tujuannya adalah untuk menghindari penindasan atau ketidaksetaraan dalam hubungan bisnis.

3. Prinsip Keadilan dalam Etika Bisnis

Prinsip keadilan menuntut perlakuan yang adil dan berdasarkan kriteria rasional terhadap semua pihak yang terlibat dalam bisnis. Pelaku bisnis diharapkan untuk memperlakukan baik pihak internal maupun eksternal secara adil, dengan tujuan menghindari kerugian yang tidak seimbang pada salah satu pihak dalam bisnis.

4. Prinsip Integritas Moral dalam Etika Bisnis

Dalam menjalankan kegiatan ekonomi dan bisnis, penting bagi pelaku bisnis untuk menjaga reputasi usahanya. Oleh karena itu, pelaku bisnis diharapkan untuk mengelola dan menjalankan bisnis mereka dengan baik untuk membangun kepercayaan pihak lain terhadap bisnis mereka. (Djakfar, 2019). (Djakfar, 2019)

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. 2011. Dasar-Dasar Etika Bisnis Islam. Alfabeta. Bandung. Hal. 53.
- Arijanto, Agus. Etika bisnis bagi pelaku bisnis. Jakarta: Rajawali Press. 2012.
- Azizi, Eka Intan Kumala Putri, and Achmad Fahrudin. 2017. 'Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perubahan Pendapatan Nelayan Variabilitas Iklim', Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan Dan Perikanan, 12.2 225-33 <http://ejournal-balitbang.kkp.go.id/index.php/sosek/article/view/5320/5683>
- Djakfar, Muhammad. 2019. Etika Bisnis: Paradigma Spiritualitas Dan Kearifan Lokal. Ed. By UNSPECIFIED. Edisi Revi. (Malang:UIN Maliki Press, 2019)
- Djohar Arifin dan Abdul Aziz. 2013. Etika Bisnis Islami. Deepublish. Yogyakarta. Hal. 10.
- Eddy Afrianto, et.al., 1996. Kamus Istilah Perikanan. Kanisius. Bandung. Hlm 103.
- Evi Susanti. 2017. Penerapan Etika Bisnis Islam dalam Usaha Mebel di CV Jati Karya. Palembang. (Skripsi : Universitas Islam Negeri Raden Fatah. Palembang) hal. 1
- Puslatluh KP. 2020. 'Sukseskan Program Pemerintah, BRSDM – DJPT Sosialisasikan Juknis Bantuan Premi Asuransi Nelayan 2020',

Pusat Pelatihan dan Penyuluhan Kelautan dan Perikanan
Badan Riset dan SDM Kelautan dan Perikanan. Jakarta

Sofyan S. Harahap. 2011. Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam.
Salemba Empat. Hal. 1. Jakarta.

BAB 4

TEORI MOTIVASI DAN KEPEMIMPINAN

Oleh Anthon Masela

4.1 Pengertian Motivasi

Motivasi dapat didefinisikan sebagai bagian terpenting dalam manajerial berorganisasi. Motivasi berada pada diri seseorang yang tergabung dalam organisasi sehingga apa yang sesungguhnya diharapkan bisa terwujud dengan baik sesuai dengan keinginan bersama oleh semua anggota organisasi. Di dalam diri setiap individu yang paling terpenting adalah Kuatnya motivasi yang dimiliki sehingga segala hal yang hendak dikerjakan baik dalam pembelajaran maupun bekerja sekalipun dapat berjalan dengan baik sesuai dengan harapan. Motivasi dari kata lain *Motive* yang berarti dorongan atau dalam bahasa inggrisnya *to move*. Arti dari motif itu sendiri merupakan kekuatan pada diri organisme yang mendorong untuk berbuat sesuatu (*driving force*). Motivasi adalah serangkaian proses dalam memberikan motif kepada pekerja atau anggota organisasi untuk bekerja sedemikian rupa agar memperoleh hasil yang maksimal dalam hal ini pencapaian tujuan

organisasi. Menurut Donald Mc dalam Sardiman A.M (2011:73) menyatakan bahwa teori motivasi merupakan perubahan kekuatan dari dalam diri seseorang dapat ditandai dengan kemampuan yang dimulai dengan sanggahan pada tujuan yang diinginkan.

Selanjutnya Hamsa B. Uno (2010:10) berpendapat bahwa motivasi adalah dorongan dari dalam dan dari luar diri seseorang untuk mengadakan perubahan tingkah laku pada diri seseorang untuk melaksanakan pekerjaan. Selain itu, M. Uzser Usman (2009:28-29) kemukakan bahwa motivasi merupakan salah satu rangkaian proses agar ditingkatkannya motif-motif untuk perbuatan atau tingkah laku dalam pemenuhan kebutuhan dan pencapaian tujuan yang diinginkan bersama oleh semua anggota organisasi.

Daft dan Marcic (2009) Motivasi mengacu pada kekuatan baik internal atau eksternal seseorang guna membangkitkan Spirit dan keseriusan dalam mengejar tindakan tertentu. Motivasi anggota organisasi mempengaruhi peningkatan produktivitas karyawan, dengan demikian hal yang paling terpenting bagi seorang pemimpin adalah bertanggung jawab dengan memberikan motivasi bagi karyawan guna mencapai tujuan organisasi yang diinginkan bersama.

Berdasarkan teori yang disampaikan dengan demikian gambaran dari motivasi merupakan salah satu peluang yang memberikan dorongan bagi seorang pimpinan agar mencapai tujuan. Dorongan yang lahir dari setiap orang biasanya dapat dipengaruhi oleh situasi dan keadaan dari organisasi itu sendiri dan diri orang itu sendiri. Dengan demikian seorang pemimpin mampu memastikan pada setiap karyawan bahwa motivasi kerja pada diri setiap karyawan itu ada dibuktikan dengan semangat kerja yang

cukup tinggi dalam mencapai tujuan organisasi yang diinginkan bersama.

Hellriegel dan Slocum (2011) menguatkan teori-teori yang disampaikan Motivasi dapat dikatakan bahwa merupakan dorongan yang ada pada diri seseorang dapat menyebabkan orang berperilaku berdasarkan cara atau jalan yang diarahkan pada tujuan tertentu yang diinginkan berdasarkan kebutuhan organisasi. Karena motif anggota organisasi dipengaruhi oleh produktivitas kerja anggota organisasi, misalnya pekerjaan seorang pemimpin adalah memberikan motivasi kepada bawahan dengan baik dan benar guna mencapai tujuan organisasi yang diharapkan.

Prinsipnya Motivasi tetap mengacu pada namanya kekuatan dimana di dalam diri seseorang memberikan gambaran mengenai tingkatan, arah, dan ketekunan untuk berusaha agar tidak dikeluarkan di tempat kerja. Sama halnya pendapat Schermerhorn, et al (2010). Seseorang pada perusahaan atau organisasi memiliki tingkatan, arah dan ketekunan dalam perusahaan atau organisasi, dengan demikian tanggung jawab seorang pimpinan organisasi harus bisa menentukan arah dan kebijakan guna mencapai tujuan organisasi.

Seorang pemimpin yang bijaksana dapat memberikan motivasi yang baik bagi karyawan karena itu merupakan tanggung jawab besar untuk melihat perkembangan kinerja dari anggota sehingga bisa bekerja dengan kesungguhan hati. Seperti pernyataan Robbins dan Coulter (2012). Pernyataan ini menggambarkan bahwa motivasi cenderung pada proses yang mana upaya yang dilakukan merupakan kekuatan dari seseorang dalam melaksanakan pekerjaan sebagai arahan dalam, pencapaian tujuan bersama. Definisi ini memiliki tiga kata kunci yaitu penguatan, arah, dan ketekunan. Pemberian penguatan, arah dan ketekunan dilakukan oleh pemimpin dalam organisasi kepada karyawannya sehingga

dapat menciptakan kinerja karyawan yang baik, dengan demikian tujuan dari organisasi dapat tercapai.

Dari beberapa pengertian yang telah dijelaskan diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa, motivasi adalah kondisi psikologis yang ada dalam diri seseorang atau individu guna menggerakkan seorang atau individu untuk bertindak dengan demikian dapat terjadi perubahan tingkah laku yang disadari bisa mencapai tujuan dan harapan yang diinginkan oleh organisasi.

4.2 Tujuan dan fungsi Motivasi

Melayu S.P. Hasibuan (2006:146) mengemukakan tujuan motivasi sebagai berikut

1. Meningkatkan moralitas dan kepuasan kerja karyawan
2. Meningkatkan produktivitas kerja karyawan yang dapat dipertanggung jawabkan
3. Mempertahankan kestabilan dan keuletan karyawan perusahaan dalam bekerja
4. Meningkatkan kedisiplinan karyawan dalam bekerja
5. Mengefektifkan karyawan dalam bekerjasama
6. Menciptakan suasana dan hubungan kerja yang baik antara karyawan dengan karyawan dan manajer dengan karyawan.
7. Meningkatkan loyaliasitas, dan kreativitas, serta partisipasi aktif dari karyawan
8. Meningkatkan kesehatan dan kesejahteraan karyawan dalam bekerja
9. Efisiensi penggunaan alat-alat dan bahan baku pada perusahaan atau organisasi secara optimal.

Hadari Nawawi (1996:359) dapat mengemukakan fungsi dari motivasi bagi manusia yaitu :

1. Sebagai kekuatan dan penggerak bagi manusia, seperti kendaraan yang menggunakan bahan bakar
2. Dapat mengatur dan memilih cara diantara dua atau lebih kegiatan yang bertentangan dan memperkuat satu motivasi, dengan demikian akan melemahkan motivasi yang lain, maka seseorang akan dapat melakukan satu aktivitas dan bisa meninggalkan aktivitas yang lain
3. Sebagai pengatur arah dan tujuan dalam melaksanakan kegiatan. Dengan kata lain setiap individu hanya dapat memilih dan berusaha mencapai tujuannya, yaitu memiliki motivasi yang tinggi dan tidak dapat mewujudkan motivasi yang dianggap lemah untuk memotivasinya.

4.3 Asas-asas Motivasi

1. Asas Mengikut Sertakan

Motivasi dapat dikatakan bahwa bisa pencapaian hasil kerja dapat meningkat, jika seorang pemimpin dapat memberikan kesempatan kepada para bawahan untuk memberikan gagasan dan ide-ide, serta hal-hal lain yang mengikutsertakan mereka, maka karyawan atau bawahan akan merasa bahwa mereka ikut bertanggung jawab atas ketercapaian tujuan dari organisasi. Dengan demikian semangat kerja karyawan dapat meningkat maka segala sesuatu yang telah dirumuskan dan diputuskan bisa berjalan sesuai dengan baik akibat dari hubungan kerjasama antara seorang pimpinan dan bawahan.

2. Asas Komonikasi

Dalam mencapai hasil yang maksimal motivasi merupakan bagian terpenting dalam mencapai tujuan atau

hasil yang baik. Sejalan dengan itu hal yang sangat mendukung suatu keberhasilan ialah komunikasi yang baik antara pimpinan dan bawahan dalam menyelesaikan setiap persoalan yang ada pada organisasi atau perusahaan. Karena jika seseorang dapat mengetahui persoalan atau permasalahan pada organisasi atau perusahaan maka banyak pula peminatan pada masalah tersebut untuk diselesaikan secara bersama-sama.

Sikap pemimpin secara nyata bergerak dengan kewenangannya senantiasa menyampaikan arahan bagi karyawannya, dengan memberikan kata yang sangat santun: "Saya merasa saudara adalah orang yang penting, saya sangat memastikan bahwa saudara telah mengetahui apa yang sedang terjadi", dengan demikian bawahan tersebut akan merasa ia dihargai dan akan giat bekerja sekuat tenaga.

3. Asas Pengakuan

Motivasi dapat mencapai hasil-hasil cenderung meningkat akibat dari tindakan seorang pemimpin yang memberikan pengakuan kepada bawahannya atas prestasi yang diraih. Hal ini dapat mempengaruhi kinerja dari seseorang atau individu, jika karyawan diberikan kewenangan atas pikiran atas hasil-hasil yang dicapai maka karyawan akan bekerja lebih berkonsentrasi dan rajin jika mereka terus mendapat pengakuan dan kepuasan dari usaha-usahanya. Dengan demikian maka suatu perencanaan yang telah ditetapkan oleh organisasi atau perusahaan dapat tercapai akibat dari pengakuan atau pujian yang diterima oleh bawahan yang layak menerimanya.

4. Asas Wewenang yang didelegasikan

Guna mencapai hasil yang maksimal dalam menjalankan organisasi pada suatu perusahaan maka bawahan sesungguhnya diberikan wewenang dalam mengambil keputusan-keputusan pada hasil-hasil yang merupakan program yang dikerjakan. Hal ini merupakan motivasi tersendiri bagi karyawan dalam melaksanakan pekerjaan yang ditugaskan oleh pimpinan bagi mereka. Misalkan ini pekerjaan yang kamu lakukan, saudara bisa mengambil keputusan sendiri terhadap apa yang saudara lakukan. Dengan tindakan semacam ini pimpinan kita bisa menyeratakan secara jelas bahwa mereka adalah bawahan yang cerdas yang dianggap mampu dalam mengambil keputusan pada apa yang menjadi tanggung jawab dalam melakukan pekerjaan sehingga dapat dikatakan dia adalah orang yang penting. Dikatakan pimpinan yang hebat adalah pimpinan yang banyak memberikan delegasi bagi bawahannya untuk mengambil keputusan bagi apa yang dikerjakan dan melengkapinya dengan segudang ilmu dan pengalaman yang dimiliki oleh pimpinan sehingga bawahan tidak ragu dalam mengambil keputusan yang hendak diambil. Karena jika tidak ada penguatan dari pimpinan maka tentunya karyawan atau bawahan masih ragu dalam mengambil keputusan.

5. Asas Perhatian Timbal Balik

Dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawab pada perusahaan atau organisasi bawahan atau karyawan perlu diberikan motivasi oleh seorang pimpinan sehingga target pencapaian hasil dapat maksimal berdasarkan perencanaan atau target yang hendak dicapai. Jika ada tujuan-tujuan yang hendak dicapai dalam perusahaan atau organisasi maka seorang pimpinan harus melakukan perhatian dengan ketulusan hati yang lebih bagi karyawan atau bawahan,

dengan mengembangkan perhatian kepada karyawan, pimpinan tidak boleh menjauh dari bawahan agar bisa mengetahui kebutuhan karyawan. Tindakan semacam ini sangat mudah untuk dilakukan namun, menjadi seorang pemimpin yang ingin sukses dalam kepemimpinannya tidak boleh meninggikan diri namun harus merendahkan diri dalam artian bahwa pemimpin itu tidak disamakan dengan bawahan, namun karena melalui kerendahan hati dari seorang pemimpin membuat sehingga semua karyawan dapat mengaguminya, karena semakin banyak pimpinan mengetahui kebutuhan karyawan maka semakin banyak pula tujuan-tujuan yang hendak dicapai oleh perusahaan atau organisasi tersebut.

Dengan demikian hal yang dirasakan lambat laun , dapat kita ketahui bahwa semakin banyak kita membantu bawahan guna mencapai tujuannya maka tidak terasa bahwa kita sudah melakukan sesuatu hal yang baik dalam mencapai tujuan yang diharapkan.

4.4 Teori Motivasi

1. Teori Motivasi Klasik

Teori motivasi Frederick Winslow Taylor dinamakan teori motivasi klasik karena ia memandang motivasi para pekerja hanya dari sudut pemenuhan kebutuhan biologis saja. Kebutuhan biologis yang dimaksudkan adalah pemenuhan gaji atau upah yang diberikan kepada pekerja atau karyawan atau bisa juga diberikan barang berupa imbalan yang diberikan berdasarkan prestasi yang diraih.

Konsep dasar teori ini dapat dikatakan bawa orang akan bekerja bila mendapatkan hasil sampingan dari tugas

utamanya sebagai karyawan yang bertalian dengan tugas-tugas utamanya. Dengan demikian dapat disimpulkan bawah teori motivasi klasik ini dianggap bahwa jika seorang bekerja dan gajinya meningkat berdasarkan volume kerjanya maka yang bersangkutan akan bergairah dalam meningkatkan produktivitas kerjanya.

2. Teori-Teori Abraham Maslow

Teori motivasi A.H. Maslow dinamakan “A Theory of Human Motivation”. Teori ini mengikuti teori jamak, yakni, seseorang berperilaku / bekerja, karena adanya dorongan untuk memenuhi bermacam-macam kebutuhan. Oleh karena itu Teori Maslow dapat memberikan asumsi bahwa setiap orang yang bekerja pastinya untuk memenuhi kebutuhannya hidupnya yang paling rendah dan akan berusaha lebih baik lagi guna memenuhi kebutuhan hidupnya pada tingkatan yang lebih tinggi.

Pendapat dari Maslow ini, dapat dijabarkan lebih lanjut bahwa kebutuhan yang diinginkan seseorang pastinya berjenjang yang mana kebutuhan manusia itu tidak ada batasannya artinya bahwa jika kebutuhan pertama telah dipenuhi, maka kebutuhan tingkatan kedua akan menjadi yang utama. Selanjutnya jika kebutuhan pada tingkat kedua telah dipenuhi, maka muncul kebutuhan tingkat ketiga dan seterusnya sampai pada tingkat kebutuhan yang kelima.

3. Teori Motivasi Human Relations

Teori ini dapat dijabarkan bahwa dapat mengutamakan hubungan seseorang dengan lingkungan dimana ia berada. Hal ini dapat dikatakan bahwa seseorang akan mendapatkan prestasi, jika di lingkungan sekitar ia berada mendapat

pengakuan. Dengan demikian teori ini dapat menekankan peranan aktif dari seorang pimpinan organisasi dalam memelihara hubungan baik antara pribadi dengan bawahannya, sehingga membangkitkan gairah kerja mereka. Teori ini juga menganjurkan, agar bila seorang pimpinan dalam memotivasi bawahan memerlukan kebijaksanaan dalam berkata-kata, sehingga bisa menimbulkan rasa percaya diri untuk dihargai dan sikap optimis.

4. Teori Motivasi Herzberg (Teori dua faktor)

Menurut Herzberg (1966), ada dua faktor penting yang hendak mendorong seseorang untuk berusaha mencapai kepuasan dan menjauhkan diri dari ketidakpuasan. Dua faktor itu disebut sebagai faktor higiene (faktor ekstrinsik) dan faktor motivator (faktor intrinsik).

1. Faktor ekstrinsik memotivasi seseorang untuk keluar dari ketidakpuasannya, termasuk didalamnya hubungan antar sesama manusia, imbalan, kondisi lingkungan, dan sebagainya.
2. Faktor Intrinsik memotivasi seseorang untuk lebih berusaha semaksimal mungkin guna mencapai kepuasannya, termasuk didalamnya adalah pencapaian, pengakuan, kemajuan tingkat dan kehidupan.

5. Teori Motivasi Douglas McGregor

Teori ini Mengemukakan ada dua pemikiran manusia yaitu teori X (negatif) dan teori Y (positif), Menurut teori X empat perumpamaan yang dipegang pimpinan.

1. Karyawan tertanam dalam dirinya tidak menyukai kerja jika tidak diberikan kewenangan

2. Karyawan tidak bekerja dengan baik jika dalam melaksanakan pekerjaan selalu ada dalam tekanan dan dilakukan pengawasan yang berakibat pada ancaman dengan hukuman guna mencapai tujuan perusahaan.
3. Karyawan tidak loyal pada pekerjaan yang dikerjakan.
4. Kebanyakan karyawan menaruh keamanan diatas semua faktor yang dikaitkan dengan kerja.

6. Teori Motivasi Vroom (Teori Harapan)

Teori dari Vroom (1964) tentang Teori Motivasi Kognitif menjelaskan tentang seseorang tidak akan melaksanakan pekerjaannya walaupun nantinya hasil yang akan didapatkan sesungguhnya dapat diinginkan oleh orang itu. Berikut ini Menurut Vroom, rendah dan tingginya motivasi seseorang dapat ditentukan oleh 3 (tiga) indikator, yaitu:

1. Harapan berhasil dalam suatu tugas yang dikerjakan
2. Penilaian yang dilakukan tentang bagaimana apa yang sesungguhnya akan terjadi bila berhasil dalam melakukan pekerjaan
3. Respons atas luaran seperti perasaan positif, netral, atau negatif. Motivasi tinggi jika upaya memberikan hasil yang melebihi harapan. Motivasi rendah jika usahanya memberikan hasil yang tidak memuaskan dari yang diharapkan.

7. Teori Motivasi Achievement Mc Clelland (Teori Kebutuhan Berprestasi)

Teori Mc Clelland (1961), mengatakan ada tiga hal prinsip kebutuhan manusia, yaitu:

1. Need for achievement (kebutuhan akan prestasi).
2. *Need for affiliation* (kebutuhan akan hubungan sosial/hampir sama dengan *social need*-nya Maslow)
3. *Need for Power* (dorongan untuk mengatur).

8. Teori Motivasi Clayton Alderfer (Teori “ERG)

Clayton Alderfer mengetengahkan teori motivasi ERG yang berdasar pada kebutuhan manusia akan keberadaan (*existence*), hubungan (*relatedness*), dan pertumbuhan (*growth*). Teori ini perbedaannya dengan teori yang dikemukakan oleh Aldefer yang mengatakan bahwa kebutuhan manusia jika lebih tinggi maka sesungguhnya akan menyesuaikan diri dengan kebutuhan yang dialaminya seiring dengan waktu yang berjalan berdasarkan roda kehidupan manusia. Hal ini sejalan dengan beberapa pengamatan yang dikemukakan oleh beberapa ahli yang mengemukakan bahwa kehidupan manusia tergantung pada kondisi yang dialaminya.

9. Teori Penetapan Tujuan (*goal setting theory*)

Edwin Locke berpendapat bahwa untuk menetapkan tujuan dapat memperhatikan empat macam mekanisme yang antara lain :

1. Menetapkan tujuan dengan selalu mengarahkan pada perhatian.
2. Menetapkan tujuan dengan pengaturan agar upayah hendak dicapai.
3. Menetapkan tujuan dalam meningkatkan prestasi.
4. Menetapkan tujuan dalam menunjang strategi dan rencana kegiatan yang telah ditetapkan.

4.5 Kepemimpinan

4.5.1 Pengertian Kepemimpinan

Kepemimpinan memegang peranan penting dalam suatu organisasi, karena dapat menentukan arah dan kebijakan serta mengambil keputusan-keputusan yang sifatnya krusial, dan kritikal serta memiliki otoritas dalam keseluruhan upaya untuk meningkatkan prestasi kerja karyawan, secara perorangan maupun secara kelompok. Kepemimpinan adalah serangkaian proses dalam mempengaruhi orang lain untuk mengikuti dan bekerja sesuai arahan yang dikerjakan secara bersama untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan bersama.

Pengertian lain dari kepemimpinan adalah kemampuan seseorang guna mempengaruhi suatu kelompok untuk mencapai tujuan tertentu yang telah direncanakan secara bersama-sama.

Selanjutnya contoh pengertian kepemimpinan sebagai karakteristik seseorang, terutama dikaitkan dengan sebutan pemimpin, seperti dikemukakan oleh Gibson, Ivancevich, dan Donnelly (2000) bahwa “Leaders are agents of change, persons whose act affect other people more than other people’s acts affect them”, atau pemimpin merupakan agen perubahan, orang yang bertindak mempengaruhi orang lain lebih dari orang lain mempengaruhi dirinya.

Adapun contoh pengertian kepemimpinan sebagai perilaku dikemukakan oleh Sweeney dan McFarlin (2002) yakni: “kepemimpinan dapat melibatkan seperangkat proses mempengaruhi orang lain. Proses ini memiliki tujuan untuk memotivasi bawahan atau karyawan, guna menciptakan visi masa

depan, dan dapat mengembangkan strategi guna mencapai tujuan bersama.

Berdasarkan pengertian tersebut maka teori kepemimpinan pada prinsipnya merupakan kajian tentang individu yang memiliki karakteristik fisik, mental, dan kedudukan yang dilihat lebih dari pada orang lain dalam suatu kelompok dengan demikian orang tersebut memiliki pengaruh terhadap orang lain dalam kelompok tersebut untuk bertindak dalam mencapai tujuan bersama.

4.5.2 Teori-Teori Kepemimpinan

1. Teori Sifat

Teori yang berusaha untuk mengidentifikasi karakteristik khas (fisik, mental, kepribadian) yang diasosiasikan dengan keberhasilan kepemimpinan. Mengandalkan pada penelitian yang menghubungkan berbagai sifat dengan kriteria sukses tertentu.

Teori ini menekankan pada kepribadian dari seorang pemimpin. Dasar dari teori ini dapat diasumsi bahwa ada beberapa individu yang memiliki bakat alamiah dalam memimpin, secara umum tidak dimiliki orang lain sama seperti energi yang tidak ada habis-habisnya dan merupakan kekuatan terbesar bagi dirinya sebagai talenta untuk diperlabahkan guna kepentingan banyak orang sehingga bisa menikmati dengan baik cara kepemimpinan yang ramah dan sopan serta memiliki jiwa kepemimpinan yang peduli dengan banyak orang dan tidak mementingkan dirinya sendiri.

Teori kepemimpinan ini menyatakan bahwa keberhasilan manajerial disebabkan oleh kemampuan-kemampuan luar yang dimilikinya biasanya dari seorang pemimpin.

a. Inteligensia

Dalam ulasan beberapa penelitian dapat ditemukan bahwa ada beberapa pemimpin yang memiliki kelebihan pengetahuan dibandingkan dengan bawahannya. Hal ini sangat memberikan dampak terhadap berjalannya manajerial pada suatu organisasi dimana tingkat kemampuan pimpinan lebih tinggi mengakibatkan bawahannya akan sulit dalam menerjemahkan arahan yang disampaikan oleh pimpinan akibat dari tingkat pemahaman yang rendah.

b. Kepribadian

Beberapa hasil penelitian menyatakan bahwa sifat kepribadian seperti kewaspadaan, keaslian pribadi, integritas pribadi, dan rasa percaya diri disosialisasikan dengan kepemimpinan yang baik.

c. Karakteristik Fisik

Berdasarkan hasil penelitian mengenai hubungan antara kepemimpinan yang baik dan karakteristik fisik seperti umur, tinggi badan, berat badan, dan penampilan menarik sangat berkontradiksi. Karena tinggi badan dan berat badan sesungguhnya tidak berpengaruh terhadap kepemimpinan.

2. Teori Pribadi-Perilaku

Teori perilaku ini didasarkan pada perilaku seorang pimpinan yang diterapkan pada organisasi atau perusahaan yang pada hakekatnya akan ditiru oleh bawahan atau karyawan yang bekerja pada perusahaan atau organisasi

tersebut. Jika hal yang dilakukan oleh pimpinan yang sifatnya baik maka perlakuan yang dilakukan oleh bawahan pun akan baik pula, dan jika sebaliknya seorang pimpinan melakukan hal-hal yang tidak baik maka tentunya akan diikuti oleh bawahan atau karyawan.

Hal yang paling baik untuk diikuti adalah memberikan arahan sebelum melaksanakan pekerjaan, pelaksanaan evaluasi pada saat pekerjaan telah dilaksanakan sehingga dapat diketahui progress pekerjaan yang ditugaskan bagi karyawan. Hal yang paling penting bagi karyawan adalah memberikan pengakuan dan insentif lebih bagi karyawan sehingga bisa menjadi motivasi yang kuat sehingga karyawan dapat melaksanakan pekerjaan yang ditugaskan secara maksimal. Seorang pimpinan dapat meningkatkan perilakunya dengan cara mengikuti pelatihan dan juga pengembangan pengalaman dari luar seperti melakukan studi tor di beberapa perusahaan yang dianggap sudah maju sehingga dapat meniru kepemimpinannya.

Di bawah ini akan dikemukakan beberapa teori kepemimpinan yang termasuk dalam pendekatan berperilaku:

a. Studi Dari University of Michigan

Menelaah kepemimpinan oleh Pusat Riset dan Survei Universitas Michigan, memiliki sasaran: menempatkan karakteristik kepribadian kepemimpinan yang nampak dikaitkan dengan ukuran efektif dalam kinerja. Melalui wawancara dengan pimpinan dan bawahannya, para peneliti mengemukakan dua gaya kepemimpinan yang berbeda, disebut sebagai *job-centered* / terfokus pada pekerjaan dan *employee-centered* / terfokus pada karyawan.

b. Studi dari Ohio State University

Dari beberapa program besar penelitian kepemimpinan yang telah dibentuk setelah Perang Dunia II, salah satu yang paling signifikan adalah penelitian yang dipimpin oleh Fleishman dan rekan-rekannya di Ohio State University (dikutip dari buku Organisasi).⁶ Program ini memberikan hasil perkembangan teori dua faktor dari kepemimpinan. Suatu seri penelitian mengisolasi dua faktor kepemimpinan, disebut sebagai pembentukan struktur dan konsiderasi.

3. Teori Kepemimpinan Situasional

Pendekatan situasional disebut juga dengan pendekatan contingency yang didasarkan pada pendapat bahwa kepemimpinan yang efektif tergantung sejumlah faktor. Tidak ada kepemimpinan yang efektif untuk semua situasi atau keadaan. Menurut teori Fiedler terdapat 3 kriteria situasi yaitu hubungan antara pimpinan dan karyawan, tugas kelompok dan kekuasaan. Fiedler percaya bahwa kunci kesuksesan seorang pemimpin terletak pada gaya

Suatu pendekatan terhadap kepemimpinan yang menyatakan bahwa pemimpin memahami perilakunya, sifat-sifat bawahannya, dan situasi sebelum menggunakan suatu gaya kepemimpinan tertentu. Pendekatan ini mensyaratkan pemimpin untuk memiliki keterampilan diagnostik dalam perilaku manusia.

4. Teori Trait

Teori Trait dikatakan bahwa kepemimpinan adalah hasil dari sifat seseorang yang memiliki kecakapan tertentu

yang menjadikan dirinya sebagai seorang pemimpin yang efektif. Pernyataan ini memberikan penekanan bahwa orang yang menjadi pemimpin dilahirkan dengan memiliki sifat tertentu dalam hal ini kepribadian, kecerdasan, emosional keterampilan dan inteligensi, dengan demikian seorang pemimpin lebih cocok dikatakan sebagai pemimpin. Dalam kajian teori ini dibuat untuk melihat karakteristik yang dapat digunakan sebagai syarat dalam menentukan siapa yang bisa menjadi seorang pemimpin yang efektif dan efisien. Disisi lain teori ini dapat juga mengatakan bahwa seorang akan belajar untuk mengembangkan kreatifitas dan keterampilannya untuk menjadi pemimpin yang baik.

Ada beberapa kepribadian seorang pemimpin yang secara alami dimiliki sehingga dapat diuraikan oleh beberapa para ahli, seperti Robbins (2007) menyatakan bahwa ada enam kepribadian seorang pemimpin yang biasanya membedakan pemimpin dan bukan pemimpin adalah:

1. Memiliki sifat Ambisius dan semangat yang tinggi,
2. Memiliki semangat dan hasrat dalam memimpin,
3. Bersifat jujur dan transparan,
4. Berintegritas ,
5. Lebih percaya diri,
6. Memiliki Kecerdasan yang mumpuni,
7. Memiliki pemahaman berdasarkan ilmu yang sesuai dengan kerja yang dikerjakan.

Sementara itu, Sutrisno (2009) menambahkan bahwa sifat-sifat kepemimpinan terdiri atas:

1. Bertakwa ,
2. Sehat,
3. Bersikap Jujur,

4. Berjiwa ketegasan,
5. Selalu Setia,
6. Memiliki sifat kecerdikan,
7. Berjiwa keberanian,
8. Kedisiplinan yang tinggi,
9. Berjiwa kemanusaiaan,
10. Memiliki kemauan yang keras,
11. Berjiwa Inovasi ,
12. Memiliki wawasan yang luas,
13. Saling berinteraksi antara sesama yang baik,
14. Memiliki imajinasi yang kuat, daya tanggap peka,
15. Sangat kreatif,
16. Bertanggung jawab, memiliki karakter positif.

Oleh karena itu hipotesis dari setiap pikiran yang dijelaskan dapat ditegaskan bahwa pemimpin itu berhasil dikarenakan memiliki kualitas yang baik dan juga memiliki karakteristik yang baik seperti memiliki mental yang baik, psikologis yang baik, personalitas dari sisi intelektual dan pemahamannya.

5. Teori Situasional

Gaya kepemimpinan yang berbeda-beda merupakan hal yang sudah lazim bagi setiap pimpinan dalam memimpin sebuah organisasi atau perusahaan. Hal ini bertalian dengan tipikal seorang pemimpin dengan gaya kepemimpinannya berdasarkan situasi yang dihadapi pada organisasi yang dipimpinnya. Sejalan dengan teori situasional yang dikemukakan oleh beberapa para ahli bahwa teori situasional mempertegaskan bahwa gaya kepemimpinan yang berbeda-beda bisa saja terjadi akibat dari situasi atau

kondisi tertentu, sehingga dapat menekankan bahwa pemimpin harus dapat menyesuaikan gaya kepemimpinannya sesuai dengan situasi yang dihadapi. Teori ini sesungguhnya sangat menekan bagi para pimpinan agar selalu mengevaluasi diri terhadap gaya kepemimpinan yang sudah menjadi kebiasaan dalam memimpin sehingga tidak selalu monoton pada gaya kepemimpinannya namun harus berdasarkan situasi dan kondisi yang dihadapi pada organisasi yang dipimpinnya.

6. Teori Transformasional

Pengaruh positif dari seorang pemimpin kepada anggota atau bawahannya dengan selalu memberikan motivasi yang baik sesungguhnya merupakan sebuah kewajiban yang harus dijalankan, sejalan dengan Teori Transformasional yang menyatakan bahwa seorang pemimpin harus mampu memberikan pengaruh positif terhadap karyawan atau anggotanya dengan cara meningkatkan motivasi, inspirasi dan kinerja. Seorang pemimpin juga harus mampu mengubah anggota atau karyawannya menjadi lebih baik dan lebih kreatif dan inovatif serta meningkatkan kepuasan kerja.

7. Teori Charismatic

Gaya kepemimpinan seseorang dengan cara membuat orang lain merasa tertarik untuk mengikuti gaya kepemimpinannya karena itu merupakan kharisma yang dimiliki oleh orang tersebut hal ini sejalan dengan teori charismatic yang disampaikan oleh beberapa para ahli sebelumnya. Teori ini sesungguhnya menekan pada sifat kepribadian seseorang dalam memberikan motivasi bagi karyawan dan juga selalu konsisten pada komitmen atau

keputusan yang telah diambil. Tipikal kepemimpinan yang lahir secara alamiah dapat dikatakan bahwa ia merupakan tipikal pemimpin yang memiliki kesadaran diri yang tinggi, selalu percaya diri serta kemampuan lain yang dimiliki. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa seorang pemimpin harus mempunyai integritas yang tinggi, komitmen yang kuat dalam memimpin organisasi atau perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Candra Wijaya, Muhammad Rifa'i Dasar-Dasar Manajemen “ Mengoptimalkan Pengelolaan Organisasi Secara Efektif dan Efisien, Medan Agustus 2016
- Prihartanta, Widayat. "Teori-teori motivasi." Jurnal Adabiya 1.83 (2015): 1-14.
- Syarifudin, Encep. "Teori Kepemimpinan." Al Qalam 21.102 (2004): 459-477.
- Wibowo, Udik Budi. "Teori Kepemimpinan." Badan Kepegawaian Daerah Kota Yogyakarta [skripsi].[internet].[diunduh 26 September 2017]. Tersedia pada: <http://staff.uny.ac.id/sites/default/files/tmp/C20201113> (2011)

BAB 5

PERKEMBANGAN BISNIS PERIKANAN GLOBAL

Oleh Fajriah

5.1 Pendahuluan

Bisnis perikanan merupakan salah satu sektor ekonomi yang vital di seluruh dunia. Aktivitas ini tidak hanya memberikan sumber daya pangan penting bagi masyarakat global, tetapi juga menciptakan lapangan kerja yang signifikan dan memiliki dampak ekologis yang luas. Hal yang paling penting dalam bisnis perikanan adalah keberlanjutan usaha (Kurniawan, 2023). Buku ini akan menggali dalam perkembangan bisnis perikanan global, dari sejarah awal hingga tren terkini, serta mengeksplorasi tantangan, peluang, dan aspek keberlanjutan yang perlu dipertimbangkan dalam menjaga industri ini tetap berkelanjutan.

Perairan samudra yang luas dan mendalam di seluruh dunia telah menjadi panggung utama bagi salah satu bisnis paling menarik dan penting dalam sejarah manusia adalah bisnis perikanan. Dari kapal nelayan kecil yang meraih tangkapan harian hingga perusahaan raksasa yang mendominasi rantai pasok global, perkembangan bisnis perikanan global adalah kisah panjang pencarian manusia untuk sumber daya laut yang tak terbatas.

5.2 Sejarah dan Perkembangan Awal Perikanan

Perikanan adalah salah satu aspek paling kuno dan penting dalam sejarah peradaban manusia. Aktivitas ini telah mengubah cara kita hidup, berkembang, dan bertahan dalam berbagai budaya di seluruh dunia. Mari kita telusuri jejak perikanan dalam sejarah, dari awal zaman manusia hingga perkembangan menjadi industri global yang sangat signifikan.

Jejak Pra-Sejarah: Perikanan Awal

Sebelum manusia mengenal pertanian atau peternakan, mereka telah belajar memanfaatkan sumber daya laut yang kaya. Jejak perikanan dalam sejarah mencapai jauh ke masa prasejarah, ketika suku-suku primitif pertama kali menyadari bahwa ikan dan hewan laut lainnya bisa diambil sebagai makanan. Mereka menggunakan peralatan sederhana seperti jala, pancing, dan alat penangkapan lainnya untuk memenuhi kebutuhan pangan mereka.

Perikanan dalam Budaya Kuno

Dalam budaya-budaya awal seperti Mesir Kuno, perikanan menjadi bagian penting dalam kehidupan sehari-hari. Masyarakat Mesir mengembangkan teknik-teknik canggih untuk menangkap ikan di Sungai Nil, seperti jaring dan perangkap ikan. Di Cina, perikanan berkembang pesat selama dinasti-dinasti awal, dan metode akuakultur pertama kali digunakan untuk membudidayakan ikan. Jejak perikanan dalam sejarah juga mencakup masyarakat suku pribumi di berbagai benua yang menggantungkan hidup mereka pada hasil laut.

Perikanan dalam Peradaban Kuno: Yunani dan Romawi

Peradaban Yunani Kuno dan Romawi menghargai perikanan sebagai sumber makanan yang penting. Mereka menciptakan berbagai teknik pemrosesan ikan, seperti pengeringan ikan, pengasaman, dan pengawetan dengan garam, yang memungkinkan distribusi ikan dalam

skala besar. Perikanan juga menjadi elemen penting dalam mitologi Yunani, dengan dewa-dewa laut seperti Poseidon dan Amphitrite.

Perikanan Abad Pertengahan hingga Zaman Penjelajahan

Selama Abad Pertengahan, perikanan tetap menjadi mata pencaharian utama bagi banyak komunitas pesisir di Eropa. Zaman Penjelajahan membawa perubahan signifikan dalam jejak perikanan dalam sejarah. Navigasi yang lebih baik memungkinkan pelaut untuk mencapai lautan yang lebih jauh, membawa mereka ke perairan yang kaya akan ikan. Ini menjadi salah satu pendorong utama penemuan dunia baru.

Revolusi Industri Perikanan dan Perkembangan Modern

Revolusi Industri pada abad ke-18 dan ke-19 mengubah cara perikanan dilakukan. Kapal uap dan teknologi baru seperti kapal trawl membuat perikanan semakin efisien, tetapi juga memunculkan masalah overfishing dan degradasi lingkungan laut. Pada abad ke-20, perikanan menjadi industri global dengan perdagangan ikan yang melibatkan negara-negara di seluruh dunia. Sejak itu, perikanan terus berkembang dan menjadi lebih kompleks dengan munculnya isu-isu keberlanjutan, teknologi modern, dan tantangan lingkungan (Bachtiar, 2022). Jejak perikanan dalam sejarah adalah cerminan dari perubahan budaya dan teknologi, serta bagaimana manusia terus beradaptasi untuk mengelola dan menghormati sumber daya laut yang penting ini.

5.3 Globalisasi Perikanan

Globalisasi perikanan adalah proses di mana perikanan, baik melalui penangkapan ikan di lautan maupun budidaya di perairan tertentu, terhubung secara erat dengan perdagangan internasional. Ini melibatkan ekspor dan impor ikan serta produk-produk perikanan,

serta ketergantungan pasar global terhadap sumber daya laut (Martosubroto, 2021).

5.3.1 Sejarah Perkembangan Globalisasi Perikanan

Jejak globalisasi perikanan dimulai dengan penjelajahan dunia pada abad ke-15, ketika bangsa-bangsa Eropa pertama kali menjelajahi perairan yang jauh dan mengimpor hasil laut dari berbagai belahan dunia. Ini menjadi pemicu pertumbuhan perdagangan ikan antarnegara dan memengaruhi berbagai aspek kehidupan masyarakat, termasuk budaya dan kuliner.

Perkembangan globalisasi perikanan adalah fenomena yang telah berlangsung selama berabad-abad, tetapi menjadi semakin signifikan pada abad ke-20 dan 21. Ini adalah cerita tentang bagaimana aktivitas perikanan yang dahulu lokal dan terbatas menjadi jaringan global yang kompleks. Berikut adalah ikhtisar sejarah perkembangan globalisasi perikanan.

a) Era Awal Perikanan Global:

- **Era Penjelajahan:** Selama Era Penjelajahan pada abad ke-15 dan 16, bangsa-bangsa Eropa seperti Spanyol, Portugal, dan Belanda mulai menjelajahi samudra-samudra dunia dan menemukan perairan yang kaya akan ikan. Ini memicu pertukaran ikan dan pengetahuan perikanan antara berbagai wilayah.

b) Ekspansi Kolonial:

- **Abad ke-17 hingga 19:** Bangsa-bangsa Eropa, seperti Inggris dan Prancis, mendirikan koloni di berbagai wilayah dunia. Mereka membawa teknik penangkapan ikan baru dan mulai mengeksport hasil tangkapan mereka ke pasar di Eropa.

c) Revolusi Industri Perikanan:

- **Abad ke-19:** Revolusi industri membawa perubahan besar dalam perikanan. Kapal-kapal berukuran besar dengan teknologi penangkapan yang canggih mulai digunakan. Ini memungkinkan penangkapan ikan dalam jumlah besar dan pengiriman ke pasar global.

d) Perikanan Skala Besar di Abad ke-20:

- **Perang Dunia I dan II:** Perang Dunia I dan II mendorong pertumbuhan industri perikanan global. Aktivitas perikanan menjadi lebih terpadu dengan penggunaan teknologi baru seperti kapal penangkap otomatis.

e) Era Globalisasi Perikanan Modern:

- **1960-an - Sekarang:** Era modern globalisasi perikanan dimulai pada 1960-an. Hal ini dicirikan oleh peningkatan interkoneksi antara berbagai pasar ikan di seluruh dunia. Teknologi komunikasi dan transportasi yang semakin canggih memungkinkan produsen ikan menjangkau pasar global secara lebih efisien.
- **Organisasi Internasional:** Organisasi internasional seperti Badan Perikanan dan Pertanian Dunia (FAO) dan organisasi regional perikanan didirikan untuk mengatur dan memantau aktivitas perikanan internasional.
- **Isu Global:** Globalisasi perikanan juga menciptakan isu-isu global seperti penangkapan berlebihan, penurunan populasi ikan tertentu, dan ketidaksetaraan dalam distribusi manfaat perikanan.

5.3.2 Tantangan dan Keberlanjutan:

- **Keberlanjutan:** Saat ini, tantangan terbesar dalam globalisasi perikanan adalah menjaga keberlanjutan sumber daya ikan di tengah peningkatan permintaan. Upaya dilakukan untuk memperkenalkan praktik perikanan berkelanjutan dan mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan laut.
- **Kerja Sama Global:** Kerja sama internasional semakin penting dalam mengatasi tantangan ini, dengan negara-negara bekerja sama untuk mengembangkan kebijakan yang mempromosikan perikanan berkelanjutan dan menjaga keseimbangan ekosistem laut.

Sejarah perkembangan globalisasi perikanan mencerminkan perubahan mendalam dalam cara dunia memanfaatkan sumber daya laut. Pentingnya keberlanjutan dalam perikanan global menjadi lebih nyata, dan pengaturan yang kuat serta kerja sama antarnegara adalah kunci dalam menjaga sumber daya perikanan bagi generasi mendatang.

5.3.3 Peran Teknologi dalam Globalisasi Perikanan

Teknologi telah memainkan peran kunci dalam globalisasi perikanan. Kapal nelayan yang lebih besar dan canggih memungkinkan penangkapan ikan yang lebih efisien di perairan yang lebih jauh. Peralatan pengawetan modern seperti pendingin dan pemrosesan ikan telah memungkinkan ikan untuk mencapai pasar-pasar global dalam kondisi segar. Selain itu, kemajuan dalam komunikasi dan navigasi telah meningkatkan efisiensi rantai pasok perikanan global.

5.3.4 Pasar dan Tantangan

Globalisasi perikanan membawa keuntungan ekonomi bagi banyak negara dan perusahaan, tetapi juga menimbulkan sejumlah tantangan. Salah satu tantangan utama adalah overfishing, di mana

penangkapan ikan yang berlebihan dapat mengancam keberlanjutan sumber daya laut. Selain itu, sifat global dari perdagangan perikanan berarti masalah di satu daerah dapat memiliki dampak yang merata di seluruh dunia. Ketersediaan lembaga atau mitra keuangan seperti koperasi juga terkadang kurang mendukung bisnis sektor perikanan (Ginting, 2019).

5.3.5 Keberlanjutan dalam Globalisasi Perikanan

Keberlanjutan telah menjadi fokus utama dalam globalisasi perikanan modern. Banyak organisasi internasional dan negara-negara berusaha untuk mengembangkan kebijakan yang memastikan pengelolaan yang berkelanjutan dan pelestarian sumber daya laut. Inisiatif sertifikasi dan label hijau telah diperkenalkan untuk membantu konsumen memilih produk perikanan yang berkelanjutan.

5.3.6 Masa Depan Globalisasi Perikanan

Dalam era globalisasi yang semakin terhubung, masa depan globalisasi perikanan akan ditentukan oleh upaya bersama untuk menjaga sumber daya laut yang penting ini. Ini mencakup pengembangan teknologi yang lebih berkelanjutan, regulasi yang lebih ketat, serta kesadaran dan tanggung jawab konsumen yang meningkat terhadap produk-produk perikanan. Dengan demikian, globalisasi perikanan akan terus berubah dan berkembang seiring dengan evolusi masyarakat dunia dan tantangan lingkungan yang semakin mendalam.

5.4 Tantangan Perikanan Global

Perikanan global menghadapi berbagai tantangan yang kompleks dan mempengaruhi ekosistem laut serta mata pencaharian jutaan orang di seluruh dunia. Sebagai aktivitas yang terhubung secara global, bisnis perikanan memerlukan perhatian serius terhadap sejumlah masalah yang berdampak pada keberlanjutan dan kesejahteraan manusia.

Berikut adalah beberapa tantangan utama yang dihadapi industri perikanan global:

1. *Overfishing* (Penangkapan Berlebihan)

Salah satu tantangan paling mendesak adalah *overfishing*, yaitu penangkapan ikan melebihi kapasitas pemulihan populasi ikan. Akibatnya, banyak spesies ikan menjadi terancam punah, dan populasi ikan yang penting untuk pangan dan ekonomi manusia menurun drastis. *Overfishing* juga mengganggu keseimbangan ekosistem laut.

2. Perubahan Iklim dan Suhu Perairan

Perubahan iklim telah mengubah suhu perairan laut, mempengaruhi distribusi ikan dan ekosistem laut. Ini dapat menyebabkan migrasi ikan yang tidak terduga, mengganggu rantai makanan laut, dan mengancam mata pencaharian nelayan yang bergantung pada spesies tertentu.

3. Polusi Laut

Polusi laut, termasuk limbah plastik, bahan kimia beracun, dan polutan lainnya, merusak lingkungan laut dan dapat berakibat buruk bagi kesehatan ikan dan organisme laut lainnya. Ini juga dapat merusak citra produk perikanan dan mengurangi kepercayaan konsumen.

4. Hilangnya Habitat Laut

Kehilangan habitat laut seperti terumbu karang, hutan lamun, dan area pesisir berdampak negatif pada populasi ikan dan organisme laut lainnya. Pembangunan pesisir dan kerusakan habitat dapat mengurangi tempat berkembang biak, tempat berlindung, dan sumber makanan bagi banyak spesies laut.

5. Subsidi Perikanan

Subsidi yang besar dari pemerintah untuk industri perikanan seringkali merangsang penangkapan berlebihan dan penggunaan teknologi yang merusak lingkungan. Ini juga bisa

menghambat perubahan menuju praktik yang lebih berkelanjutan.

6. Pengelolaan yang Lemah

Pengelolaan perikanan yang lemah atau tidak efektif dapat meningkatkan risiko *overfishing* dan merugikan mata pencaharian nelayan. Diperlukan kerja sama antarnegara dan regulasi yang ketat untuk mengatasi masalah ini.

7. Penyeludupan Ikan dan IUU Fishing

Penyeludupan ikan (*illegal, unreported, and unregulated fishing*), atau IUU fishing, merupakan tantangan serius dalam upaya menjaga keberlanjutan perikanan global. IUU fishing merusak populasi ikan, menciptakan persaingan yang tidak sehat, dan merugikan nelayan yang beroperasi secara legal.

Dalam menghadapi tantangan ini, komunitas internasional dan negara-negara telah bekerja sama untuk mengembangkan solusi yang berkelanjutan, termasuk pengelolaan yang lebih baik, pengawasan ketat, penegakan hukum yang lebih ketat, serta peningkatan kesadaran dan partisipasi masyarakat dalam melestarikan sumber daya laut. Keberlanjutan perikanan global adalah tujuan yang penting dan perlu dicapai untuk melindungi lingkungan laut yang berharga dan menciptakan masa depan yang berkelanjutan bagi industri ini.

5.5 Peluang dan Inovasi

Industri perikanan global telah mengalami perkembangan yang signifikan dalam beberapa dekade terakhir, dan peluang serta inovasi terus menjadi motor penggerak bagi pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis ini. Mari kita jelajahi beberapa peluang menarik dan inovasi yang sedang mengubah wajah perikanan global:

1. Pertumbuhan Industri Akuakultur.

Akuakultur, atau budidaya ikan, adalah salah satu peluang terbesar dalam perikanan global. Dengan populasi manusia yang terus bertambah, permintaan akan produk perikanan terus meningkat. Akuakultur memungkinkan produksi ikan yang berkelanjutan dan dapat disesuaikan dengan berbagai jenis spesies. Inovasi dalam teknologi pemeliharaan, manajemen, dan pengawasan telah mempercepat pertumbuhan sektor ini (Bachtiar, 2022).

2. Teknologi *Internet of Things* (IoT)

IoT telah memainkan peran besar dalam meningkatkan efisiensi dan keberlanjutan dalam perikanan. Sensor yang terhubung di kapal penangkap ikan dapat memantau kondisi laut, cuaca, dan tingkat stok ikan secara real-time. Ini membantu nelayan untuk membuat keputusan yang lebih cerdas tentang di mana dan kapan mereka harus menangkap ikan, mengurangi risiko overfishing. Salah satu teknologi perikanan tangkap yang saat ini tengah dikembangkan oleh penulis adalah prototipe konektifitas lampu ikan bawah air plus atau yang lebih dikenal UFL+ (*Under water Fish Lamp Plus*) dengan sensor pemantau parameter oseanografi. Prototipe ini diharapkan mampu membantu nelayan dalam menarik perhatian ikan sekaligus memberikan informasi kondisi oseanografi secara real time. Melalui data yang diperoleh melalui mikrokontroler dapat diperoleh berbagai informasi diantaranya ; besaran intensitas cahaya lampu UFL+ pada setiap jarak pengukuran baik vertikal maupun horisontal, seberapa jauh intensitas cahaya dapat dideteksi, besaran nilai suhu, salinitas dan kekeruhan pada berbagai jarak pengukuran serta hubungannya dengan biota laut utamanya ikan-ikan yang menjadi target penangkapan (Fajriah, Isamu and Sainal, 2023).

3. Pengembangan Metode Penangkapan Berkelanjutan

Inovasi dalam metode penangkapan ikan juga merupakan fokus penting dalam perikanan global. Peralatan yang ramah lingkungan seperti pancing berkelompok (*pole-and-line*) dan jaring yang selektif membantu mengurangi oleh-tangkap (*bycatch*) dan kerusakan habitat laut. Teknologi modern juga telah menghasilkan metode penangkapan yang lebih efisien dan berkelanjutan. Peningkatan adopsi teknologi sangat mendukung penangkapan ikan yang berkelanjutan (Imelda, Kusri and Hidayat, 2019).

Pengembangan metode penangkapan berkelanjutan adalah salah satu aspek kunci dalam menjaga keberlanjutan sumber daya perikanan dunia. Karena penangkapan ikan yang berlebihan telah mengancam ekosistem laut dan keberlangsungan hidup banyak spesies ikan, penting untuk terus mencari dan menerapkan teknik penangkapan yang lebih berkelanjutan. Berikut adalah beberapa cara untuk mengembangkan metode penangkapan berkelanjutan:

a. Penelitian dan Inovasi:

- **Teknologi Ramah Lingkungan:** Penelitian terus mendorong pengembangan teknologi penangkapan yang lebih ramah lingkungan (Dewanti *et al.*, 2013), seperti jaring selektif yang memungkinkan ikan yang tidak diinginkan dilepaskan kembali ke laut hidup-hidup.
- ****Pemantauan:** Penggunaan teknologi pemantauan seperti GPS dan sistem pelacakan dapat membantu nelayan untuk menghindari daerah penangkapan berlebihan dan mematuhi regulasi penangkapan.

b. Manajemen Perikanan yang Efektif:

- **Kuota Penangkapan:** Mengatur kuota penangkapan yang ketat berdasarkan penelitian ilmiah adalah cara yang efektif untuk mencegah penangkapan berlebihan.

- **Pembatasan Alat Tangkap:** Menerapkan pembatasan terhadap jenis alat tangkap yang dapat digunakan dapat mengurangi dampak destruktif terhadap habitat laut dan spesies ikan.
- c. **Pendekatan Ekosistemik:**
- **Pendekatan Terhadap Seluruh Ekosistem:** Mengadopsi pendekatan ekosistemik yang mempertimbangkan interaksi antara berbagai spesies dan faktor lingkungan lainnya, bukan hanya spesies target, adalah kunci dalam menjaga keseimbangan ekosistem laut.
- d. **Pendidikan dan Pelatihan:**
- **Pendidikan Berkelanjutan:** Meningkatkan kesadaran dan pengetahuan nelayan tentang praktik perikanan berkelanjutan sangat penting. Pelatihan mengenai teknik penangkapan yang berkelanjutan dan kepatuhan terhadap regulasi juga membantu mengurangi penangkapan berlebihan.
- e. **Sertifikasi Berkelanjutan:**
- **Sertifikasi dan Labeling:** Program sertifikasi seperti *Marine Stewardship Council* (MSC) memberikan label kepada produk perikanan yang berasal dari penangkapan berkelanjutan. Ini memberikan insentif ekonomi kepada nelayan untuk mematuhi praktik berkelanjutan.
- f. **Kerja Sama Internasional:**
- **Perjanjian Regional:** Negara-negara dapat bekerja sama dalam perjanjian regional untuk mengatur penangkapan ikan di wilayah-wilayah tertentu, menjaga spesies ikan yang bermigrasi di perairan internasional, dan mengatasi isu perikanan yang bersifat lintas batas.

g. Penerapan Hukum yang Kuat:

- **Hukum dan Sanksi:** Mengenakan hukuman yang tegas terhadap pelanggaran peraturan perikanan adalah cara untuk memastikan kepatuhan dan menjaga tekanan pada praktik penangkapan yang berkelanjutan (Edorita, 2019).

h. Peran Masyarakat dan Konsumen:

- **Pemilihan Produk Berkelanjutan:** Konsumen dapat memainkan peran penting dengan memilih produk perikanan yang berasal dari praktik berkelanjutan, memberikan insentif kepada produsen dan nelayan untuk berinvestasi dalam praktik berkelanjutan.

Pengembangan metode penangkapan berkelanjutan adalah komponen kunci dalam menjaga kelangsungan hidup sumber daya perikanan dunia. Ini memerlukan kerja sama antara pemerintah, nelayan, ilmuwan, dan konsumen untuk menciptakan perubahan positif dalam industri perikanan dan menjaga keberlanjutan sumber daya laut bagi generasi mendatang.

4. Pemrosesan dan Nilai Tambah

Pengembangan teknologi pemrosesan dan pengemasan yang canggih memungkinkan produk perikanan untuk memiliki umur simpan yang lebih lama, menjaga kualitas produk, dan meningkatkan nilai tambah. Misalnya, teknik pembekuan cairan (*liquid nitrogen freezing*) dapat mempertahankan rasa dan tekstur ikan yang lebih baik.

5. Sumber Daya Laut Alternatif

Penelitian terus berkembang dalam mengidentifikasi dan mengembangkan sumber daya laut alternatif seperti rumput laut, tiram, dan udang air tawar. Ini memberikan peluang baru bagi

bisnis perikanan global dan dapat membantu mengurangi tekanan pada stok ikan laut.

6. Teknologi Keberlanjutan di Pertanian dan Nutrisi Pakan

Inovasi dalam pakan yang lebih berkelanjutan dan teknik pertanian seperti aquaponics (budidaya ikan bersama tanaman) memungkinkan produksi yang lebih efisien dan ramah lingkungan.

7. Jaringan Pasar Global dan E-commerce

Internet dan e-commerce telah mengubah cara produk perikanan dijual dan didistribusikan. Nelayan dan produsen dapat mencapai pasar global dengan lebih mudah, mengurangi ketergantungan pada rantai pasokan tradisional, saat ini telah dikembangkan Pemanfaatan Platform Digital dalam Pemasaran Produk Perikanan dan Kelautan yakni Aruna Indonesia, yakni startup yang menghubungkan nelayan sebagai individu dan koperasi dengan pembeli akhir melalui pemanfaatan Teknologi Informasi (TI) (Febryanti *et al.*, 2022). Terkait aplikasi digital, penulis juga memiliki aplikasi bisnis digital yang dapat dimanfaatkan oleh pelaku usaha, akademisi ataupun pemerintah untuk mengetahui kelayakan usaha, seberapa besar pendapatan yang diperoleh, seberapa lama pengembalian modal dan berbagai perhitungan analisis usaha lainnya yang dapat menunjang aktivitas usaha, aplikasi ini oleh penulis diberi nama SIDIA atau Sistem Digital Agribisnis.

Dalam menghadapi tantangan seperti overfishing dan perubahan iklim, peluang dan inovasi adalah kunci untuk menjaga keberlanjutan industri perikanan global. Melalui penggunaan teknologi canggih, metode budidaya yang cerdas, dan pemikiran kreatif, perikanan global dapat terus berkembang sambil menjaga sumber daya laut yang penting ini untuk generasi mendatang.

5.6 Keberlanjutan dalam Bisnis Perikanan

Keberlanjutan adalah kata kunci dalam bisnis perikanan modern. Seiring dengan meningkatnya permintaan akan produk perikanan di seluruh dunia, penting bagi industri ini untuk berinvestasi dalam praktik yang berkelanjutan agar dapat mempertahankan sumber daya laut dan keberlanjutan bisnisnya. Berikut adalah beberapa aspek utama keberlanjutan dalam bisnis perikanan:

1. Pengelolaan Sumber Daya Laut yang Bijaksana

Salah satu elemen terpenting dalam mencapai keberlanjutan dalam bisnis perikanan adalah pengelolaan yang bijaksana terhadap stok ikan. Hal ini melibatkan pemahaman yang mendalam tentang populasi ikan, batas penangkapan yang aman, dan implementasi kuota penangkapan. Pengelolaan yang efektif memungkinkan stok ikan untuk memulihkan diri dan menjaga populasi tetap sehat.

2. Teknologi Canggih untuk Pengawasan dan Pemantauan

Teknologi seperti sensor IoT (*Internet of Things*) dan satelit memungkinkan pemantauan yang lebih baik terhadap aktivitas perikanan dan kondisi laut. Informasi real-time tentang cuaca, posisi kapal, dan data ekologi membantu dalam pengambilan keputusan yang lebih cerdas, yang berkontribusi pada pengelolaan yang lebih baik, salah satu prototipe yang dikembangkan oleh penulis adalah “UFL+ *terkoneksi sensor parameter oseanografi secara real time*”.

3. Sertifikasi dan Label Hijau

Inisiatif sertifikasi dan label hijau, seperti *Marine Stewardship Council* (MSC) dan *Aquaculture Stewardship Council* (ASC), membantu mengidentifikasi produk perikanan yang berasal dari praktik berkelanjutan. Konsumen yang sadar

lingkungan dapat dengan mudah memilih produk yang memiliki label keberlanjutan.

4. Keberlanjutan dalam Akuakultur

Budidaya ikan atau akuakultur adalah bagian penting dalam memenuhi permintaan akan produk perikanan. Praktik akuakultur yang berkelanjutan termasuk penggunaan pakan yang efisien, manajemen limbah yang baik, dan pemantauan kesehatan ikan yang ketat.

5. Perlindungan Lingkungan Laut

Konservasi habitat laut seperti terumbu karang, hutan lamun, dan daerah penangkapan ikan adalah langkah penting dalam menjaga ekosistem laut yang seimbang. Pemulihan dan pelestarian habitat ini memungkinkan spesies ikan dan organisme laut lainnya untuk tetap hidup dan berkembang biak.

6. Tanggung Jawab Sosial Perusahaan (CSR)

Bisnis perikanan global juga harus memperhatikan aspek sosial. Tanggung jawab sosial perusahaan (CSR) melibatkan memastikan bahwa nelayan dan pekerja dalam rantai pasok perikanan mendapatkan perlindungan dan upah yang layak. Praktik yang adil dan etis adalah bagian penting dari keberlanjutan.

7. Kesadaran dan Pendidikan Masyarakat

Meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya keberlanjutan dalam bisnis perikanan adalah langkah kunci. Edukasi mengenai pentingnya memilih produk perikanan yang berkelanjutan dan praktik yang mendukung keberlanjutan dapat memotivasi konsumen untuk membuat pilihan yang berkelanjutan.

Dengan memprioritaskan keberlanjutan dalam bisnis perikanan, kita dapat menjaga sumber daya laut yang berharga, memberikan pangan yang aman dan bergizi bagi masyarakat global, serta memastikan bahwa industri perikanan tetap berlanjut untuk generasi-generasi mendatang. Keberlanjutan bukan hanya komitmen moral, tetapi juga investasi untuk masa depan yang lebih baik.

5.7 Studi Kasus Perikanan Global

Perikanan global saat ini menghadapi tantangan serius dalam mempertahankan sumber daya ikan yang berkelanjutan. Pertumbuhan populasi manusia dan peningkatan permintaan akan ikan sebagai sumber makanan utama telah menyebabkan eksploitasi berlebihan terhadap sumber daya perikanan.

Studi Kasus Perikanan Global: Perubahan Paradigma dalam Industri Perikanan

Contoh studi kasus 1 : Perubahan dalam Perikanan Tuna Berkelanjutan

Industri perikanan tuna adalah salah satu studi kasus yang menarik dalam perjalanan perikanan global menuju keberlanjutan. Selama beberapa dekade, perikanan tuna mengalami tantangan serius dalam hal overfishing, praktik penangkapan yang merusak, dan masalah ekologis lainnya. Namun, berkat langkah-langkah konkret dan inovasi dalam industri ini, perikanan tuna kini bergerak menuju keberlanjutan yang lebih besar.

Tantangan Awal: Overfishing dan Kondisi Terumbu Karang yang Rusak

Pada awal 2000-an, beberapa spesies tuna, seperti tuna sirip biru, terancam punah akibat penangkapan berlebihan. Selain itu, praktik penangkapan yang merusak, seperti pancing (longlining) yang menggunakan mata kail berjajaran panjang dan merusak terumbu karang, mengancam ekosistem laut yang rapuh.

Langkah Menuju Keberlanjutan: Pengelolaan dan Sertifikasi

Pada saat itu, berbagai organisasi dan perusahaan dalam industri tuna menyadari bahwa tindakan segera diperlukan untuk menjaga sumber daya tuna yang penting ini. Mereka mulai bekerja sama dengan negara-negara penghasil dan badan-badan pengelola perikanan regional untuk mengembangkan rencana pengelolaan yang ketat dan lebih berkelanjutan. Ini melibatkan kuota penangkapan yang lebih ketat, pelarangan penangkapan tuna yang berukuran kecil, dan pengawasan yang lebih ketat terhadap praktik penangkapan.

Selain itu, sertifikasi berkelanjutan, seperti sertifikasi dari Marine Stewardship Council (MSC) untuk perikanan tuna, mulai menjadi standar dalam industri. Ini memungkinkan konsumen untuk memilih produk tuna yang berasal dari praktik perikanan yang berkelanjutan dengan melihat label keberlanjutan pada kemasan produk.

Inovasi Teknologi dan Penelitian

Industri tuna juga mengalami inovasi dalam teknologi. Penggunaan perangkat GPS, sistem pemantauan kapal yang canggih, dan teknik penangkapan yang lebih selektif telah membantu mengurangi bycatch dan kerusakan terumbu karang. Selain itu, penelitian terus dilakukan untuk memahami perilaku tuna, perubahan iklim, dan dampak perikanan terhadap ekosistem laut.

Masa Depan Perikanan Tuna Berkelanjutan

Meskipun masih ada pekerjaan yang harus dilakukan, perikanan tuna telah mengalami perubahan yang signifikan menuju keberlanjutan. Penangkapan ikan yang lebih bijaksana, praktik yang lebih ramah lingkungan, dan pemilihan produk yang berkelanjutan oleh konsumen telah membantu memastikan bahwa populasi tuna dan ekosistem laut tetap terjaga.

Studi kasus ini mengilustrasikan bahwa perubahan menuju keberlanjutan dalam industri perikanan global memerlukan kerja sama lintas sektor, komitmen dari berbagai pihak, dan inovasi teknologi. Ini juga menunjukkan bahwa, dengan tindakan yang tepat, bahkan industri yang menghadapi tantangan serius dapat mengarah pada praktik yang lebih berkelanjutan untuk menjaga sumber daya laut yang penting ini.

Contoh studi kasus 2 : Kekurangan Sumber Daya Perikanan Global

Samudera Atlantik adalah salah satu wilayah yang paling penting untuk perikanan global, termasuk penangkapan tuna. Tuna adalah ikan yang sangat diincar di pasar internasional karena nilai komersialnya yang tinggi. Namun, penangkapan tuna di Samudera Atlantik telah menghadapi tekanan berlebihan selama beberapa dekade terakhir.

Permasalahan:

1. Penangkapan Berlebihan: Penangkapan tuna di Samudera Atlantik telah melebihi tingkat pemulihan alamiah, yang menyebabkan penurunan populasi tuna dan risiko kolaps ekosistem laut.
2. Pertentangan Kepentingan: Pertentangan antara negara-negara yang ingin memanfaatkan sumber daya perikanan dan yang ingin melindungi sumber daya tersebut untuk generasi mendatang.

Tindakan yang Diambil:

1. Kerja Sama Internasional: Organisasi regional seperti Komisi Perikanan Atlantik Tengah Barat (ICCAT) berusaha mengatur penangkapan tuna dan melaksanakan kuota penangkapan yang berkelanjutan.
2. Kontrol Kapal Penangkap: Beberapa negara telah membatasi jumlah kapal penangkap dan menerapkan kontrol yang lebih ketat terhadap praktik penangkapan.

3. Perlindungan Lahan Basah: Beberapa negara juga berusaha melindungi daerah yang menjadi habitat penting bagi ikan tuna sebagai langkah untuk menjaga reproduksi dan pemulihan populasi.

Hasil: Meskipun upaya telah dilakukan untuk mengatasi masalah ini, perikanan global masih menghadapi tekanan berlebihan. Perlu kerja sama yang lebih erat di tingkat internasional dan pemahaman yang lebih baik tentang pentingnya sumber daya perikanan yang berkelanjutan.

Contoh: Overfishing di Laut Tiongkok Selatan

Laut Tiongkok Selatan adalah contoh lain dari perikanan global yang menghadapi masalah serupa. Kebutuhan akan ikan sebagai sumber protein telah mengakibatkan penangkapan berlebihan, menyebabkan penurunan drastis dalam populasi ikan tertentu seperti tuna, kerapu, dan udang. Konflik terjadi antara negara-negara di kawasan ini, yang berusaha untuk mengamankan sumber daya perikanan, dan aktivitas penangkapan ikan yang berlebihan dari kapal-kapal asing (Angin, 2017).

Pemerintah di sekitar Laut Tiongkok Selatan berusaha mengatasi masalah ini melalui perjanjian regional dan pengawasan yang lebih ketat. Namun, tantangan yang dihadapi tetap besar, dan perlu upaya yang lebih besar untuk menjaga sumber daya perikanan global agar berkelanjutan.

Kesimpulan: Studi kasus di atas menggambarkan permasalahan serius yang dihadapi perikanan global, termasuk penangkapan berlebihan dan pertentangan antara kepentingan ekonomi dan pelestarian lingkungan. Diperlukan kerja sama internasional yang kuat dan upaya lebih lanjut untuk menjaga sumber daya perikanan global agar dapat dinikmati oleh generasi mendatang.

DAFTAR PUSTAKA

- Angin, R. P. (2017) 'Pengelolaan perikanan demersal berkelanjutan dengan pendekatan penanganan illegal fishing di laut cina selatan (WPP-NRI 711) (Disertasi)', p. 414 hal.
- Bachtiar, F. R. (2022) 'Global Value Chain Produk Perikanan Darat Indonesia Ke Eropa (Studi Kasus: Ikan Lele Di Sulawesi Selatan)', *Jurnal Al-Ḥaḍārah Al-Islāmiyah*, 2(1), pp. 50–66.
- Dewanti, L. P. *et al.* (2013) 'Prinsip Penangkapan Ikan Ramah Lingkungan Kepada Kelompok NELayan Dalam Upaya Perikanan Berkelanjutan Di Kabupaten Pangandaran', *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), pp. 1689–1699. Available at: http://repositori.kemdikbud.go.id/1234/1/Juknis-APE-Tahun-2016_edit-final-terkini-27_06_2016.pdf.
- Edorita, W. (2019) 'Keberlanjutan Pembangunan Sumber Daya Perikanan Berbasis Penegakan Hukum Dalam Penggunaan Alat Tangkap Perikanan', *Riau Law Journal*, 3(2), p. 209. doi: 10.30652/rlj.v3i2.7815.
- Fajriah, Isamu, K. T. and Sainal, M. (2023) *PENGELOLAAN PENANGKAPAN IKAN TERUKUR RAMAH LINGKUNGAN MENGGUNAKAN TEKNOLOGI UFL+ (UNDERWATER FISH LAMP PLUS), YANG TERKONEKSI DATA PARAMETER OSEANOGRAFI SECARA REAL TIME*.
- Febryanti, D. I. *et al.* (2022) 'Pemanfaatan Platform Digital dalam Pemasaran Produk Perikanan dan Kelautan (Studi Kasus Aruna Indonesia)', 12(1), pp. 66–83.
- Ginting, L. N. H. J. T. A. (2019) 'Pengembangan Sektor Perikanan Menuju Hilirisasi Industri', *Saintek Perikanan*, 15(2), pp. 139–148.
- Imelda, O. :, Kusrini, N. and Hidayat, R. (2019) 'Strategi Pengelolaan Perikanan Tangkap Berkelanjutan Di Wilayah Pesisir Kabupaten Kubu Raya', *Marine Fisheries*, 10(1), pp. 59–69.

- Kurniawan, Z. (2023) 'Manajemen pengelolaan bisnis perikanan di era globalisasi', *Barakuda 45: Jurnal Ilmu Perikanan dan Kelautan*, 5(1), pp. 114–122. doi: <https://doi.org/10.47685/barakuda45.v5i1.371>.
- Martosubroto, P. (2021) 'Perkembangan Pengelolaan Perikanan Global', *Indonesian Journal of International Law*, 1(3). doi: 10.17304/ijil.vol1.3.401.

BAB 6

PERENCANAAN BISNIS

Oleh Trisnani Dwi Hapsari

6.1 Pendahuluan

Perencanaan bisnis (*business plan*) merupakan aktivitas penting yang harus disiapkan sebelum memulai sebuah usaha. Perencanaan bisnis merupakan dokumen tertulis yang menjelaskan rencana pelaku usaha untuk memanfaatkan peluang-peluang usaha (*business opportunity*) yang terdapat di lingkungan eksternal perusahaan (Robbins dan Coulter, 2014), menjelaskan keunggulan bersaing (*competitive advantage*) dari usaha, serta menjelaskan berbagai langkah yang harus dilakukan untuk menjadikan peluang usaha tersebut menjadi suatu bentuk usaha yang nyata (operasionalisasi usaha) (Ford *et.al.*, 2009).

Perencanaan bisnis dimaknai sebagai pernyataan formal atau dokumentasi atas ide, rancangan dan uraian atas bisnis yang akan atau sudah dilakukan. Skema pemikiran pebisnis dapat dibaca melalui dokumen tersebut sebagai panduan karena sudah tertata dan lebih terarah. Perencanaan bisnis juga bisa digunakan sebagai alat untuk mendapatkan investor, karena didalamnya berisi segala hal yang akan dilakukan saat bisnis nantinya dijalankan. Perencanaan bisnis tak hanya dibutuhkan oleh pelaku usaha yang akan menjalankan usaha berskala besar, usaha jenis apapun termasuk usaha kecil menengah juga memerlukan perencanaan bisnis.

Rencana bisnis juga merupakan pedoman untuk mempertajam rencana-rencana yang diharapkan, karena di dalam perencanaan bisnis pelaku usaha dapat mengetahui posisi perusahaan saat ini, arah tujuan perusahaan, dan cara mencapai sasaran yang ingin dicapai. Rencana bisnis yang baik harus memuat tahap-tahap yang harus dilakukan untuk memaksimalkan peluang keberhasilan.

Rencana bisnis merupakan kegiatan yang berhubungan dengan riset untuk mengumpulkan data dan informasi yang akurat serta asumsi-asumsi penting, kemampuan melihat jauh ke depan akan peluang bisnis yang dihadapinya serta analisis tentang apa yang akan dikerjakan. Pikiran, asumsi dan ide yang kritis yang diajukan dalam pembuatan rencana bisnis dilakukan agar tidak terjadi kekeliruan dan kerugian dalam operasionalisasinya.

6.2 Tujuan dan Manfaat Perencanaan Bisnis

Keberhasilan suatu usaha tidak hanya ditentukan oleh proposal bisnis yang baik saja, tetapi banyak faktor yang dapat mempengaruhinya. Namun demikian, proposal bisnis sangat diperlukan dalam suatu kegiatan usaha. Pengusaha dalam membuat proposal bisnis selalu mempunyai tujuan-tujuan tertentu yang ingin dicapai untuk menunjang keberhasilan usaha yang akan atau sedang dilaksanakannya.

6.2.1 Tujuan Perencanaan Bisnis

Penyusunan proposal bisnis dapat dijadikan sebagai media komunikasi dengan pihak lain. Proposal bisnis harus dapat menggambarkan berbagai aspek yang berkaitan dengan usaha yang akan dibuka sehingga berfungsi sebagai alat untuk menarik minat penyandang dana atau sumber lain yang akan diajak bekerjasama. Begitu pentingnya proposal perencanaan bisnis maka sebaiknya

penyusunan proposal bisnis harus murni dibuat oleh pengusaha itu sendiri dan tidak sekedar menyalin proposal usaha milik orang lain. Beberapa tujuan dari pembuatan proposal perencanaan bisnis antara lain:

- a. Untuk memperoleh bantuan modal dari investor. Ada kalanya pengusaha yang akan membuka usaha tidak dapat menyediakan modal sendiri sehingga membutuhkan bantuan permodalan dari penyandang dana/investor. Adanya proposal bisnis maka pihak luar mendapatkan informasi yang lengkap tentang usaha yang akan atau sedang dijalankan.
- b. Untuk memberikan gambaran tentang kinerja bisnis yang akan dijalankan kepada pihak luar perusahaan. Dengan membaca proposal usaha, akan dengan mudah dapat menggambarkan kemampuan pengusaha tersebut dalam mengelola usaha/bisnisnya dan bagaimana operasionalisasi bisnis yang dijalankan.
- c. Menjadi pedoman bagi pengusaha untuk tetap fokus pada tujuan dan target usahanya. Dalam proposal perencanaan bisnis tercantum lengkap tujuan, visi, misi serta rencana-rencana usaha yang akan dicapai di masa yang akan datang sehingga dapat menjadi pedoman dalam menjalankan usahanya. Perencanaan bisnis dibuat untuk memastikan usaha sudah berada di jalur yang tepat.
- d. Panduan dalam Mengambil Keputusan. Penyebab mereka gagal sering kali karena tidak memiliki perencanaan bisnis yang lengkap. Mereka lupa apa saja yang harus diprioritaskan. Tidak heran jika akhirnya keputusan yang diambil salah dan membawa dampak negatif. Pelaku usaha perlu membuat perencanaan bisnis yang lengkap sebagai pertimbangan dalam pengambilan keputusan.
- e. Memprediksi Tren dan Bisnis. Bisnis *plan* dapat memberi tahu mengenai tren-tren yang akan terjadi pada masa mendatang.

ini dapat diketahui dari data analisis yang tercantum dalam bisnis *plan*. Data analisis seperti pengeluaran, pemasukan, penurunan atau peningkatan penjualan, pertumbuhan, dan risiko bisa membantu pelaku usaha memprediksinya. Dari sini bisa dilihat bagaimana keadaan pada 1 tahun - 5 tahun mendatang.

- f. Membantu evaluasi secara objektif. Evaluasi bisnis sangat penting dilakukan. Sebaiknya evaluasi dilakukan secara berkala dalam periode waktu yang telah ditentukan. Evaluasi dilakukan supaya bisa memahami keadaan bisnis, apakah produk serta layanan yang diberikan sudah memuaskan pasar atau belum, apakah dampak yang dihasilkan sudah sesuai target. Rencana-rencana yang sudah dibuat harus kembali diperiksa apakah sudah sesuai dengan fondasi bisnis.

6.2.2 Manfaat Perencanaan Bisnis

Perencanaan bisnis akan membuat lebih fokus dan terarah saat menjalankan usaha. Dengan begitu, tujuan merintis bisnis akan tercapai sesuai target yang telah ditetapkan, bisnis dapat berkembang dengan baik. Pembuatan proposal perencanaan bisnis tentu akan memberikan dampak kepada pemilik usaha. Manfaat tersebut antara lain adalah sebagai berikut:

- a. Sebagai alat komunikasi dalam menggambarkan usaha yang akan dibuka secara menyeluruh kepada pihak lain, secara mudah dapat menggunakan bisnis model kanvas.
- b. Sebagai alat pembanding antara kinerja usaha yang aktual dengan yang diperhitungkan dalam perencanaan.
- c. Membantu pengusaha memahami persaingan melalui identifikasi ceruk pasar yang akan dilayani dan analisis finansial, sehingga dapat dengan cermat membuat asumsi tentang seberapa besar peluang untuk meraih sukses.
- d. Untuk mengembangkan dan menguji strategi yang akan

dilakukan dan hasil yang diharapkan dari sudut pandang pihak luar.

- e. Untuk memperjelas keberadaan sumber daya dan sumber dana dalam mengelola usaha, sehingga dapat mengidentifikasi adanya resiko kritis untuk menentukan langkah antisipasi.
- f. Sebagai bahan pertimbangan bagi Bank / calon pemberi pinjaman (kredit) sebelum memberikan pinjaman (kredit).

6.3 Jenis-jenis Perencanaan Bisnis

Ada beberapa jenis perencanaan bisnis, tergantung pada tujuan yang ingin dicapai. Beberapa jenis perencanaan yang umum digunakan, antara lain:

1. Rencana awal

Startup plan atau rencana awal merupakan rencana bisnis yang diberikan pelaku usaha baru kepada calon investor dengan harapan dapat menerima pendanaan startup. Rencana ini sebagai rencana awal bisnis yang dapat disesuaikan sesuai kebutuhan seiring pertumbuhan perusahaan. Rencana yang komprehensif dapat meliputi informasi sebagai berikut :

- Ringkasan bisnis plan
- Sekilas tentang perusahaan
- Latar belakang manajemen
- Layanan atau produk apa yang disediakan perusahaan
- Value proposition (proposisi nilai) produk
- Rencana pemasaran strategis
- Evaluasi pasar
- Proyeksi biaya awal
- Proyeksi arus kas dan ekspektasi pendapatan dan laba

Di bagian perencanaan keuangan, bisnis perlu menjelaskan bagaimana secara spesifik perusahaan berencana menggunakan uang investor dan strategi keluar bagi investor.

2. Rencana Strategis

Rencana bisnis strategis merinci strategi yang akan digunakan perusahaan untuk mencapai tujuan keseluruhannya. Dibahas dari visi dan misi, yang berkaitan dengan tujuan perusahaan. Biasanya berlaku untuk kurun waktu tertentu dan hanya diperuntukkan bagi internal perusahaan. Perencanaan strategis ini dapat diperbarui setiap tahun. Diberitahukan kepada seluruh karyawan agar bersiap diri menjalankan strategi sesuai dengan tugas bagiannya masing-masing.

Sebagian besar rencana strategis mencakup informasi sebagai berikut:

- Pernyataan misi perusahaan
- Visi perusahaan
- Faktor kunci keberhasilan perusahaan
- Strategi untuk mencapai tujuan
- Batas waktu pelaksanaan

Rencana strategis biasanya sebagai rencana dasar untuk seluruh organisasi. Manajemen perlu menilai kekuatan dan kelemahan perusahaan serta menunjukkan area yang dapat ditingkatkan dengan menggunakan [analisis SWOT](#).

Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*) akan memberikan organisasi kesadaran yang lebih besar tentang faktor-faktor yang memengaruhi keputusan bisnis. Berdasarkan hasil analisis SWOT, manajemen dapat menentukan strategi mana yang terbaik untuk diterapkan

dengan memaksimalkan kekuatannya, memilih peluang yang tepat, dan mengatasi tantangan potensial yang ditemukan.

3. Rencana operasi

Rencana operasi adalah jenis perencanaan bisnis yang mencakup langkah-langkah yang harus dilakukan secara terperinci untuk menjalankan kegiatan harian dan mencapai tujuan jangka pendek. Perencanaan operasional meliputi berbagai aspek, meliputi pengorganisasian sumber daya, pengaturan proses bisnis, dan penjadwalan aktivitas untuk mencapai tujuan organisasi atau perusahaan. Perencanaan operasional sangat penting untuk memastikan bahwa organisasi atau perusahaan dapat berfungsi dengan baik dan mencapai tujuannya dengan efektif dan efisien. Berfokus pada pemetaan kegiatan operasional sehari-hari yang perlu diselesaikan untuk mencapai tujuan taktis dan merupakan bagian dari perencanaan strategis.

Rencana operasi merinci tanggung jawab manajemen, departemen, dan karyawan serta bagaimana setiap SDM berkontribusi pada kesuksesan perusahaan secara keseluruhan. Rencana operasi termasuk mencakup:

- Tujuan setiap program/kegiatan
- Kegiatan yang diperlukan untuk menyelesaikan tujuan
- Sumber daya yang dibutuhkan untuk kegiatan
- Persyaratan staf yang ditugasi
- Batas waktu pelaksanaan
- Proses monitoring kemajuan

Rencana operasi juga digunakan untuk memperkirakan peningkatan anggaran operasi, biasanya dievaluasi setiap tahun.

4. Rencana ekspansi

Rencana ekspansi atau rencana pertumbuhan digunakan ketika perusahaan ingin meningkatkan skala usaha atau melakukan ekspansi sehingga membutuhkan sumber daya yang lebih besar misal investasi keuangan, bahan baku untuk produk baru, dan peningkatan jumlah karyawan. Perusahaan dapat membuat rencana pertumbuhan untuk alasan eksternal atau internal dan memasukkan informasi yang berbeda. Rencana pertumbuhan eksternal ditulis ketika membutuhkan bantuan investor luar untuk ekspansi bisnis. Rencana ini merinci sedetail mungkin tentang perusahaan bagi investor untuk memberikan informasi pertimbangan memutuskan pembiayaan pengembangan perusahaan. Beberapa detail yang perlu dicantumkan antara lain:

- Deskripsi lengkap perusahaan
- Detail menyeluruh tentang layanan atau produk
- Latar belakang tim manajemen
- Proyeksi keuangan terperinci
- Data dan analisis lengkap riset pasar
- Permintaan pendanaan
- Prestasi perusahaan yang menonjol.

6.4 Komponen Proposal Perencanaan Bisnis

Proposal usaha harus dibuat sebaik dan selengkap mungkin serta mencakup semua aspek yang diperlukan dalam suatu kegiatan usaha. Suatu rencana usaha harus ditulis dan resmi agar dapat digunakan sebagai acuan dalam menjalankan usaha. *Business Plan* atau rencana bisnis merupakan suatu dokumen yang menyatakan keyakinan akan kemampuan suatu usaha untuk menjual barang atau jasa sehingga dapat menarik minat pihak lain untuk bekerjasama. Penyusunan proposal usaha dapat dijadikan sebagai media

komunikasi untuk menerangkan profil keragaan usaha atau bisnis yang akan dikembangkannya. Oleh karena itu setiap komponen aspek internal eksternal bisnis harus dideskripsikan dengan jelas dan rinci.

Proposal usaha terdiri atas sasaran dan strategi. Sasaran adalah segala sesuatu yang ingin dicapai pengusaha, sedangkan strategi adalah arah tindakan untuk mencapai sasaran usaha. Komponen aspek usaha yang harus dideskripsikan antara lain meliputi:

- a. Menetapkan jenis usaha yang akan dikembangkan
- b. Operasional produksi
- c. Pemasaran produk
- d. Sumber daya manusia
- e. Organisasi dan manajemen
- f. Permodalan/financial
- g. Penelitian dan pengembangan
- h. Resiko yang dihadapi
- i. Aspek yuridis
- j. Analisis Mengenai Dampak Lingkungan.

6.5 Langkah Perencanaan Bisnis

Terdapat 9 langkah dalam membuat perencanaan bisnis, diantaranya meliputi:

1. Melakukan Riset Bisnis

Ketika hendak membuat rencana bisnis, hal pertama yang harus dilakukan adalah melakukan riset. Lakukan berbagai macam analisis, mulai dari analisis produk hingga analisis peluang bisnis (bagaimana cara pasar bekerja, target pasar, perilaku kompetitor).

Lakukan analisis pasar yang komprehensif dengan mengidentifikasi dan mendeskripsikan target pasar, siapa saja pesaing, tren pasar, dan kebutuhan keinginan konsumen. Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) perlu dilakukan untuk mengevaluasi kekuatan dan kelemahan internal perusahaan serta peluang dan ancaman eksternal.

2. Membuat Visi, Misi, dan Profil Perusahaan

Visi, misi, nama dan profil perusahaan merupakan hal penting yang harus ada dalam setiap organisasi. Poin tersebut akan menjadi pedoman bagi setiap elemen yang terlibat di dalam perusahaan ketika mereka bekerja. Jadi harus memastikan untuk membuat visi, misi, dan tujuan yang jelas dan realistis.

3. Susun Strategi Pemasaran

Penyusunan strategi pemasaran, dan bagaimana cara mengeksekusinya, dapat dirumuskan dari riset bisnis yang telah dilakukan sebelumnya. Pastikan segala aspek mengenai pemasaran telah diperhitungkan, mulai dari anggaran, konsep, hingga saluran distribusi pemasaran yang akan digunakan. Pada tahap ini ditentukan segmentasi pasar, penentuan harga, saluran distribusi, dan rencana promosi, termasuk strategi untuk membangun *brand awarness* dan positioning pasar.

4. Rencana Operasional

Selanjutnya membuat rencana operasional, untuk memberikan rincian tentang bagaimana bisnis akan dioperasikan. Rencana operasional mencakup uraian mengenai lokasi fisik, peralatan yang diperlukan, persediaan bahan, sistem manajemen, proses produksi atau penyediaan layanan, rencana untuk pengelolaan sumber daya manusia, pengelolaan stok, dan logistik.

5. Analisis Keuangan bisnis

Perencanaan bisnis pada aspek finansial dengan membuat proyeksi keuangan yang realistis, meliputi komponen laporan keuangan seperti laporan laba rugi, neraca, dan arus kas. Uraikan sumber pendapatan, biaya operasional, dan perencanaan keuangan jangka panjang. Analisis keuangan akan membantu dalam memperkirakan profitabilitas, likuiditas, dan keberlanjutan bisnis dalam beberapa tahun ke depan.

6. Analisis SDM

Dukungan SDM merupakan salah satu kunci sukses dan terpenting bagi perkembangan dan daya tahan perusahaan. Ada banyak divisi berbeda yang dibutuhkan dalam operasional sebuah perusahaan dan setiap divisi membutuhkan orang yang berbeda pula. Orang-orang dengan berbagai kemampuan ini perlu dijelaskan untuk mengetahui bagaimana sistem operasi perusahaan. Tim yang hebat di dalam sebuah perusahaan akan menjadi salah satu trik untuk menarik investor, maka dari itu harus merekrut orang-orang yang kompeten. Dalam rencana bisnis bisa menyertakan biografi tentang pengalaman dari tiap anggota tim yang direkrut.

7. Rencana Pengembangan dan Pertumbuhan

Rencana pengembangan dan pertumbuhan jangka panjang dan tujuan pertumbuhan bisnis dijelaskan. Bagaimana strategi untuk memperluas pasar, memperkenalkan produk baru, atau memperluas operasi. Ditambahkan juga bagaimana rencana untuk investasi, perluasan tim, atau akuisisi jika relevan dibutuhkan.

8. Risiko dan Mitigasi

Identifikasi risiko-risiko yang mungkin dihadapi pelaku usaha dan jelaskan langkah-langkah yang dapat diambil untuk mengurangi atau mengatasi risiko tersebut, dapat mencakup risiko pasar, risiko keuangan, atau risiko operasional. Memiliki pemahaman yang baik tentang risiko dan solusinya akan memberikan keyakinan kepada calon investor atau pemberi pinjaman.

9. Siapkan Segala Lampiran

Catat dan rapikan semua file dokumen untuk keseluruhan hal yang dilakukan selama proses pembuatan *business plan* agar nantinya tidak ada lampiran yang terlewat. Dengan mengikuti langkah-langkah di atas akan membantu dalam membuat business plan yang komprehensif dan strategis. Pastikan untuk mengumpulkan data yang valid dan akurat serta melakukan penelitian pasar yang mendalam untuk memvalidasi asumsi dan rencana bisnis yang akan dilakukan. Penggunaan berbagai aplikasi teknologi dapat dipelajari dan dimanfaatkan untuk membantu mempermudah pekerjaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. (2008). *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*. Bandung: Alfabeta.
- Banning, D. (2020). *The Top 5 Benefits of Having a Business Plan*. Retrieved from business Agility Pty Ltd: <https://www.businessagility.net.au/post/the-top-5-benefits-of-having-a-business-plan>
- Ford R. Brian, Bornstein M. Jay, Pruit T. Patrick. (2009). *The Ernest & Young Business Plan Guide*, terjemahan, Ufukpress PT Cahaya Insan Suci, Jakarta.
- Hartford, T. (2020). *How to Start a Business From Scratch*. Retrieved from Business Owners Playbook: <https://www.thehartford.com/business-insurance/strategy/how-to-start-a-business>
- Kasmir, & Jakfar. (2017). *Studi Kelayakan Bisnis*. Depok: Kencana
- Mandala, E. (2021). *Jenis Dan Bentuk Kepemilikan Bisnis*. Retrieved from Pinhome Blog: <https://www.pinhome.id/blog/jenis-dan-bentuk-kepemilikan-bisnis/>
- Manitoba, C. F. (2017). *10 Awesome Benefits of Becoming an Entrepreneur*. Retrieved from Community Futures Manitoba: <https://cfmanitoba.ca/blog/10-awesome-benefits-of-becoming-an-entrepreneur>
- Prakash, P. (2020). *How to Buy a Business: Everything You Need to Know*. Retrieved from Nerdwallet: <https://www.nerdwallet.com/article/small-business/buying-an-existing-business>
- Priharto, S. (2019). *Joint Venture : Pengertian, Contoh, dan Manfaatnya*. Retrieved from CPS Soft: <https://cpssoft.com/blog/bisnis/joint-venture-pengertian-contoh-dan-manfaatnya/>
- Robbins, S, P. & Coulter, M. (2014). *Management 12th edition*. United States of America: Pearson.

- Seth, S. (2021). *Entrepreneurs and Entrepreneurship Defined*. Retrieved from Investopedia.com:
<https://www.investopedia.com/articles/investing/092514/entrepreneur-vs-small-business-owner-defined.asp#:~:text=Entrepreneurs%20tend%20to%20be%20classified,force%20in%20the%20modern%20economy>.
- Zimmerer, T. (2008). *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta: Salemba Empat.

BAB 7

STRATEGI LAUT BIRU UNTUK USAHA PENGOLAHAN PERIKANAN MIKRO

Oleh Muhammad Setiawan Kusmulyono

Pada sebuah pertandingan sepakbola, sebuah tim menerima cemoohan dari penonton karena dianggap terlalu defensif. Hampir sepanjang pertandingan, tim tersebut seperti menumpuk seluruh pemainnya dalam garis pertahanan dan tidak sesekali pun berupaya melakukan penguasaan bola yang indah. Namun, seluruh penonton terhenyak ketika pada menit akhir, sebuah serangan balik berhasil dilancarkan oleh tim tersebut. Serangan balik tersebut menghasilkan satu-satunya tendangan ke arah gawang dan "Gol". *Lalu siapa yang menjadi pemenang pertandingan tersebut? Ya benar!* Tim yang dicemooh sepanjang waktu karena bertahan terus menerus.

Pertandingan sepakbola adalah wahana yang paling mudah untuk menggambarkan bagaimana suatu strategi diterapkan. Paragraf pengantar tersebut menunjukkan bahwa bertahan dan hanya mengandalkan serangan balik adalah strategi yang diusung tim tersebut. Namun, serangan balik yang dilakukan harus mematikan karena bisa saja itu satu-satunya peluang emas sepanjang 90 menit pertandingan.

Strategi tersebut umumnya dikenal dengan strategi bertahan yang memiliki ragam sapaan, mulai dari strategi *catenaccio* hingga strategi parkir bus. Strategi bertahan ini memiliki hubungan identik dengan darah Italia, sang negeri Pizza, walaupun beberapa pelatih

kenamaan sering mengadopsi strategi ini, salah satunya Jose Mourinho, sang *Special One*.

Membosankan, menjemukan, tidak indah, menyebalkan, tidak sportif, adalah berbagai macam ungkapan yang diberikan siapapun bagi tim sepakbola yang memilih menjalankan pertahanan ultra defensif. Hal ini dirasa bertentangan dengan darah Inggris yang lebih berorientasi pada semangat *Kick and Rush*, yaitu tendang bolanya dan serbu gawang lawan. Oleh karena hal itu, pertandingan Inggris melawan Italia selalu menarik disimak.

Salah satu pertandingan yang mencerminkan beradunya kedua strategi ini adalah Final Piala Eropa 2020 (Euro 2020). Pada tanggal 12 Juli 2021, keduanya bertemu dalam Babak Final pertandingan bergengsi se-benua biru. Hasilnya mampu diprediksi dengan skor 1-1 yang kemudian berlanjut pada babak adu penalti yang kemudian dimenangkan oleh *Gli Azzuri* (Tim Italia).

Sebagai pengantar, strategi adalah patuh terhadap misi yang harus diselesaikan, bukan peduli pada komentar sekitar. Pada kasus dunia sepakbola, permainan indah tidak selamanya menghasilkan juara dan piala. Kisah indah *jogo bonito* ala Amerika Latin berganti dengan pragmatisme ala Eropa. Hal ini diindikasikan oleh juara piala dunia sepakbola yang sejak tahun 2006 didominasi oleh negara di Eropa mulai dari Italia (2006), Spanyol (2010), Jerman (2014), dan Prancis (2018). Pada tahun 2022, Argentina memang menjadi juara piala dunia mewakili Amerika Latin. Namun, sebelas pemain utamanya yang masuk sebagai *starting line-up*, seluruhnya bermain di liga Eropa.

7.1 Mengenal Strategi

Kisah sepakbola menjadi hal menarik sebagai pengantar dari sebuah konsep bernama strategi. Strategi sebenarnya adalah suatu cara, sistem, atau apapun yang coba untuk dilakukan agar membantu kita mencapai tujuan yang diharapkan (Kusmulyono & Agustiawan, 2020). Merujuk kepada definisi tersebut, maka seluruh cara dan hal apapun yang kita lakukan untuk mencapai tujuan, kita dapat sebut hal itu sebagai strategi.

Permisalan sederhana untuk membayangkan sebuah strategi dalam konteks minimalis dapat menggunakan contoh kasus bagaimana seorang karyawan menuju ke lokasi kerja dari tempat tinggalnya. Karyawan tersebut dapat memiliki berbagai alternatif strategi, mulai dari berjalan kaki, naik motor pribadi, naik angkutan kota, naik kereta api, naik transportasi online, atau nebeng dengan teman. Seluruh pilihan cara itu adalah strategi yang tersedia untuk menuju kantor.

Pilihan mana yang akan dipilih?

Hal inilah yang kemudian membuat strategi menjadi unik. Pemilihan A, B, atau C, akan kembali kepada pertimbangan yang dipergunakan, mulai dari pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki, ketersediaan anggaran dan waktu, hingga faktor lainnya (Kusmulyono & Agustiawan, 2020).

Merujuk kepada definisi fundamental tersebut, maka strategi membutuhkan fleksibilitas tinggi namun tetap memiliki prinsip dasar yang harus diacu (Sumiati, 2019). Pada situasi bisnis tertentu, fleksibilitas dalam strategi akan membantu perusahaan dalam menghadapi lingkungan bisnis yang kompetitif dan dinamis (Handayani & Bastian, 2006).

7.2 Strategi dalam Bisnis

Jika sebuah klub sepakbola sebagai organisasi yang sederhana saja membutuhkan strategi, maka perusahaan dengan kompleksitas tinggi seharusnya membutuhkan strategi sebagai panduan utama dalam beroperasi. Secara tradisional, penerapan strategi tidaklah rumit karena merupakan sebuah pendekatan teknis yang secara logis harus dilakukan untuk mencapai tujuan perusahaan dan memenangkan persaingan usaha.

Berdasarkan hal tersebut, maka banyak perusahaan menerapkan ragam strategi didasarkan pada tiga pendekatan tradisional yaitu rendah biaya, kualitas tinggi, dan pelayanan yang cepat (Duclos et al., 2003). Konsep pendekatan tersebut sangat berorientasi manajemen operasi dimana sebagian besar bisnis yang dijalankan adalah bertipe manufaktur sesuai dengan situasi dimana revolusi industri bermula. Namun, dalam dunia bisnis yang kini sangat dipengaruhi oleh teknologi dan digitalisasi, inovasi strategi semakin berkembang. Beberapa perusahaan mulai mempertimbangkan sumber daya manusia sebagai pusat mula strategi hingga mengidentifikasi budaya sebagai salah unsur penting pemilihan sebuah strategi perusahaan (Chiu & Sabz, 2022; Handayani & Bastian, 2006).

Pada kemajuan inovasi bisnis saat ini, strategi bahkan mulai mempertimbangkan model bisnis sebagai refleksi dalam implementasinya (Amit & Zott, 2012; Spieth et al., 2014). Refleksi model bisnis dan strategi ini muncul karena adanya peluang besar dalam komersialisasi ide dengan memanfaatkan perkembangan teknologi dan dunia digital (Chesbrough, 2010). Pengembangan strategi dan model bisnis ini akan semakin bertumbuh karena kebutuhan akan penciptaan dan monetisasi nilai tambah bagi perusahaan (Spieth et al., 2014).

7.3 Strategi Laut Biru

Sebuah kebetulan yang tidak disengaja bahwa ada sebuah strategi yang penamaannya beririsan dengan dunia kelautan dan perikanan. Strategi tersebut adalah Strategi Laut Biru atau lebih dikenal dengan nama Blue Ocean Strategy. Strategi ini memang lebih lekat dengan dunia pemasaran, namun seiring berjalannya waktu, penerapan strategi ini juga ternyata dapat lebih komprehensif mencakup seluruh operasional bisnis (Lindič et al., 2012).

Strategi Laut Biru merupakan sebuah upaya simultan penuh komitmen untuk berupaya menciptakan jarak dan perbedaan antara usaha yang kita jalani dengan usaha lain yang sejenis (Alam & Islam, 2017; Kim & Mauborgne, 2004; Lindič et al., 2012; Yunus & Sijabat, 2021). Strategi ini harus dilaksanakan secara terus menerus agar bisnis yang kita jalankan selalu memiliki keunggulan dibandingkan pesaing lain.

Secara garis besar, pendekatan strategi laut biru ini berupa aktivitas-aktivitas penting yang tercantum dalam beberapa langkah berikut:

- Bersaing pada pasar diluar arena pasar kompetitif saat ini.
- Menciptakan suasana kompetisi yang irrelevan
- Mencoba mengevaluasi peluang permintaan baru
- Berinovasi pada nilai tambah

Seluruh langkah tersebut merupakan tahapan dasar terkait dengan penerapan Strategi Laut Biru dalam usaha. Hal ini menyiratkan bahwa penggunaan strategi ini memperhitungkan risiko bisnis yang ada, namun skenario yang dijalankan diusahakan menghindari potensi risiko yang sudah dianalisis. Hal inilah yang kemudian menjadi semacam pengistilahan bahwa laut biru merupakan representasi sebuah ruang kosong yang belum penuh

pesaing, dimana laut merah digambarkan sebagai suatu ruang bersaing yang sangat kompetitif serta berdarah-darah.

Strategi Laut Biru dapat diterapkan dengan mudah melalui implementasi empat prinsip dasar yaitu: Kurangi, Tambahkan, Hilangkan, dan Ciptakan. Empat prinsip dasar ini menjadi penting dalam upaya membuat Strategi Laut Biru dapat terwujud. Mari kita lihat penerapan empat prinsip tersebut satu persatu.

❖ **Kurangi (*Reduce*)**

Prinsip kurangi mengandung arti upaya mengurangi faktor atau aspek yang saat ini sudah ada pada standar industri. Kata mengurangi tidak selalu negatif yang mencerminkan penurunan kualitas. Kata kurangi merepresentasikan sesuatu yang dapat dikurangi namun hal itu dapat membuat layanan semakin baik.

Misalnya saja kita mengambil sebuah tayangan komedi situasi yang saat ini sedang populer, yaitu Lapor Pak!. Pada tayangan tersebut, hal yang dikurangi adalah kepatuhan pada naskah dan alur cerita yang ketat. Hal ini dapat dilihat bahwa pada adegan-adegan tertentu, banyak kejutan karena pemain diperbolehkan keluar naskah dan alur cerita untuk sebentar.

❖ **Tambahkan (*Raise*)**

Prinsip menambahkan adalah memberi penguatan tambahan atas faktor-faktor yang sudah ada dalam industri. Penambahan ini dapat menguatkan standar industri yang sudah ada. Masih dengan menggunakan acara Lapor Pak!, penambahan yang ada adalah improvisasi yang dipersilakan bagi para aktor dan penambahan unsur-unsur kejutan yang kadang tidak diketahui oleh para aktornya.

❖ **Hilangkan (*Eliminate*)**

Prinsip menghilangkan mengandung arti ada beberapa bagian dalam standar industri normal untuk dihilangkan dengan tujuan yang lebih baik. Penghilangan ini juga bukan berarti muncul karena ketiadaan sumber daya melainkan dengan tujuan yang disengaja. Misalnya masih dalam Lapor Pak!, hal yang dihilangkan adalah arti-artis pengisi acara harus semuanya berlatar pelawak. Pada Lapor Pak!, tidak semua artis berlatar pelawak dan hal inilah yang menjadi salah satu keunikan dan daya tarik saat adegan dilangsungkan.

❖ **Ciptakan (*Create*)**

Prinsip menciptakan mengandung arti dibuatnya suatu aspek yang baru dalam suatu standar industri karena sebelumnya belum pernah ada. Prinsip ini sebenarnya prinsip paling umum dalam sebuah upaya inovasi. Pada acara Lapor Pak!, beberapa segmen diciptakan seperti segmen interogasi yang menunjukkan variasi latar yang beragam. Selain itu beberapa pengisi acara juga dipersilakan membuat lelucon yang mungkin tidak ada di naskah dan kadang tidak sesuai alur cerita.

7.4 Strategi untuk Usaha Pengolahan Perikanan Level Mikro

Bagi dunia perikanan level mikro, Strategi Laut Biru layak untuk dicoba sebagai salah satu pilihan strategi. Prinsip yang diterapkan pun tidak harus keempatnya secara bersamaan. Prinsip dalam Strategi Laut Biru ini dinilai memiliki level kesederhanaan yang baik sehingga dapat dengan mudah diajarkan dan

diaplikasikan kepada sektor-sektor usaha mikro khususnya dalam dunia kelautan dan perikanan.

Misalkan saja pada sektor pengolahan hasil laut. Sektor ini merupakan sektor dengan ruang inovasi pada bagian hilir yang sangat potensial. Oleh karena itu, sektor pengolahan hasil laut dapat mengaplikasikan hampir seluruh empat prinsip yang ada dalam Strategi Laut Biru. Keuntungan sektor hilir dalam menerapkan empat prinsip ini dapat hadir karena karakteristik produk kelautan dan perikanan sendiri yang mengandung banyak manfaat, nutrisi, dan keunikan sehingga dapat diolah dengan beragam strategi yang ada dalam konsep Laut Biru.

7.4.1 Prinsip Mengurangi

Alternatif penggunaan prinsip mengurangi dalam konteks usaha sektor mikro perikanan dapat dimulai dengan mengidentifikasi faktor-faktor yang selama ini dikhawatirkan oleh konsumen dalam mengkonsumsi produk perikanan. Umumnya, kekhawatiran yang muncul adalah produk yang tidak segar, produk yang sulit untuk diperoleh, hingga akses pemasaran yang sulit. Maka, dengan adanya pilihan strategi mengurangi, para pengusaha sektor mikro perikanan dapat mulai dapat mempertimbangkan beberapa hal, salah satunya mengurangi panjangnya rantai pasok produk perikanan yang selama ini terjadi.

Pengurangan rantai pasok ini sangat memungkinkan untuk dilakukan karena istilah ikan mati dua kali merupakan istilah sindiran untuk panjangnya rantai pasok dari mulai ikan ditangkap hingga dihidangkan diatas piring. Penerapan strategi ini secara teknis dapat dilakukan dengan membuat pos-pos distribusi baru dengan pembuatan terminal-terminal dingin (*cold storage point*) di setiap titik yang dilewati oleh produk perikanan tersebut.

7.4.2 Prinsip Menambahkan

Prinsip menambahkan dapat dilakukan dengan mengidentifikasi hal-hal yang diharapkan oleh konsumen untuk dihadirkan dalam mengkonsumsi produk perikanan. Penerapan prinsip menambahkan ini dapat dilakukan dengan membuat beberapa aktivitas teknis seperti menambahkan promosi-promosi yang kreatif, menambahkan alternatif metode-metode pembayaran dan pembelian, serta menambahkan outlet-outlet untuk mengakses produk perikanan yang dapat dijual.

7.4.3 Prinsip Menghilangkan

Standar industri dalam usaha pengolahan perikanan memiliki kompleksitas yang tinggi. Upaya perbaikan dan inovasi melalui prinsip menghilangkan tentu tidak mudah untuk dilakukan. Oleh karena itu, hal-hal dasar perlu diperhatikan untuk melihat aspek-aspek apa saja yang dapat dihilangkan dalam industri ini.

Beberapa tindakan kreatif yang dapat dihilangkan dalam standar industri ini sebenarnya sudah banyak dilakukan oleh pengusaha perikanan pada sektor hilir, seperti bandeng tanpa duri (batari), bandeng tulang lunak, dan sejenisnya. Produk tersebut menunjukkan dihilangkannya unsur utama yang sering jadi kelemahan produk perikanan, yaitu adanya duri. Hal ini dapat dijadikan contoh dan inspirasi untuk tindakan menghilangkan lainnya.

7.4.4 Prinsip Penciptaan

Prinsip penciptaan merupakan prinsip terakhir untuk mengimplementasikan Strategi Laut Biru. Prinsip ini sudah dapat ditengok pada beberapa restoran yang kini memiliki beragam layanan baru untuk menarik minat konsumen, mulai dari makan besar, makan bersama, hingga penciptaan alat-alat bantu untuk

mengonsumsi produk perikanan yang sulit untuk dimakan. Penciptaan disini juga tidak harus selalu yang bersifat baru, melainkan dapat juga merupakan perbaikan bertahap baik dari sisi usaha produksi maupun usaha jasa.

7.5 Kesimpulan

Strategi merupakan hal penting dan wajib dimiliki oleh semua usaha di semua tingkatan mulai dari mikro hingga besar, mulai dari usaha sederhana hingga usaha yang paling rumit sekalipun. Jenis-jenis strategi pun telah berkembang sedemikian rupa dengan ragam model mulai dari yang bersifat prediktif, kualitatif, hingga kuantitatif. Pemilihan strategi tetap menjadi dasar utama sebelum perusahaan menjalankan segala macam aktivitasnya agar dapat memiliki perencanaan yang matang dan terarah.

Strategi Laut Biru merupakan salah satu alternatif pilihan strategi yang secara sederhana dapat diterapkan dan dipahami dengan mudah oleh pengusaha mikro sektor perikanan. Strategi ini dapat dijalankan dengan menerapkan empat prinsip dasar yaitu mengurangi, menambahkan, menghilangkan dan menciptakan. Beberapa contoh telah disajikan untuk dapat membantu pelaku usaha sektor perikanan dalam mengembangkan usahanya.

Sebagai penutup, strategi adalah patuh terhadap misi yang harus diselesaikan, bukan peduli pada komentar sekitar. Strategi dapat menjadi awal mula penerapan model bisnis bagi usaha yang dijalankan dan pada akhirnya dapat membawa keuntungan yang diharapkan dengan syarat kedisiplinan yang tinggi untuk mewujudkannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Alam, S., & Islam, M. T. (2017). Impact of Blue Ocean Strategy on Organizational Performance: A literature review toward implementation logic. *IOSR Journal of Business and Management*, 19(01), 01–19. <https://doi.org/10.9790/487x-1901030119>
- Amit, R., & Zott, C. (2012). *Creating Value Through Business Model Innovation*. 53310.
- Chesbrough, H. (2010). Business Model Innovation : Opportunities and Barriers. *Long Range Planning*, 43(2–3), 354–363. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2009.07.010>
- Chiu, S. chi, & Sabz, A. (2022). Can Corporate Divestiture Activities Lead to Better Corporate Social Performance? *Journal of Business Ethics*, 179(3), 849–866. <https://doi.org/10.1007/s10551-021-04869-2>
- Duclos, L. K., Vokurka, R. J., & Lummus, R. R. (2003). A conceptual model of supply chain flexibility. *Industrial Management and Data Systems*, 103(5–6), 446–456. <https://doi.org/10.1108/02635570310480015>
- Handayani, A., & Bastian, E. (2006). Pengaruh Fleksibilitas Budaya Dan Kerangka Levers of Control Terhadap Kinerja Perusahaan. *Jurnal Riset Akuntansi (JRA) Tirtayasa*, 2(2), ISSN. 2548-7078.
- Kim, W. C., & Mauborgne, R. (2004). Blue ocean strategy. In *Harvard Business Review* (1st ed., Vol. 1, Issue 1). Harvard Business Review Press. <https://doi.org/10.4018/jabim.2010010104>
- Kusmulyono, M. S., & Agustiawan, S. (2020). *Aplikasi Strategi Bisnis* (R. Aprieska (ed.); 1st ed.).
- Lindič, J., Bavdaž, M., & Kovačič, H. (2012). Higher growth through the Blue Ocean Strategy: Implications for economic policy. *Research Policy*, 41(5), 928–938. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2012.02.010>

- Spieth, P., Schneckenberg, D., & Ricart, J. E. (2014). Business model innovation – state of the art and future challenges for the field. *R&D Management*, 44(3), 237–247.
- Sumiati. (2019). Kinerja Usaha Kecil Menengah Sektor Industri Pengolahan Kota Malang. *Jurnal Manajemen Teori Dan Terapan*, 12(3), 278–293.
- Yunus, M., & Sijabat, F. N. (2021). A Review On Blue Ocean Strategy Effect On Competitive Advantage And Firm Performance. *Academy of Strategic Management Journal*, 20(1), 1–10.

BIODATA PENULIS



Tesalonika Kezia Risakotta, S.Pi, M.Si

Dosen Program Studi Sosial Ekonomi Perikanan
Fakultas Perikanan Universitas Lelemuku Saumlaki

Penulis adalah seorang yang lahir di Ambon tanggal 18 Mei 1994. Setelah menyelesaikan pendidikan menengah, penulis memutuskan untuk melanjutkan studinya di bidang Agrobisnis Perikanan, Universitas Pattimura. Pada masa kuliah, penulis terus mengasah kemampuan menulisnya melalui berbagai tugas akademik, makalah, dan proyek penelitian. Dalam perjalanan akademiknya, penulis berhasil menyelesaikan pendidikan sarjana dengan prestasi yang membanggakan. Dengan latar belakang pendidikan di bidang Agrobisnis Perikanan, penulis memiliki pengetahuan yang mendalam tentang sektor perikanan dan keberlanjutan sumber daya perikanan dan kelautan. Setelah menyelesaikan pendidikan Sarjana, penulis memutuskan untuk melanjutkan pendidikan S2 di Jurusan Manajemen Sumberdaya Kelautan dan Pulau-pulau Kecil, Universitas Pattimura. Dalam perjalanan pendidikan Magister, penulis menunjukkan dedikasi dan kerja keras yang luar biasa dengan berhasil menyelesaikan gelar tersebut di usia yang relatif muda, yaitu pada usia 25 tahun.

Saat ini, penulis menempati posisi sebagai Dosen Tetap di Program Studi Sosial Ekonomi Perikanan, Universitas Lelemuku Saumlaki. Sebagai seorang pendidik, penulis berbagi pengetahuan dan pengalaman dengan mahasiswa, membimbing mereka dalam memahami dan mengembangkan bidang sosial ekonomi perikanan. Penulis sedang menjalani perjalanan di dunia menulis dan tengah mengembangkan buku-buku kolaborasinya. Melalui tulisannya, penulis berharap dapat menginspirasi dan menyentuh hati pembaca, serta berkontribusi pada perkembangan pengetahuan dan pemahaman di bidang-bidang yang menjadi minatnya. Dengan dedikasi, semangat, dan bakat menulisnya, penulis terus menjelajahi dunia menulis dan berharap dapat menciptakan karya-karya yang berpengaruh dan bermakna bagi pembaca.

BIODATA PENULIS



Dr. E. Suharno, S.E., M.Si.

Dosen Program Studi Ekonomi Pembangunan, Magister Ekonomi, & Doktor Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jenderal Soedirman

Penulis saat ini aktif sebagai konsultan penelitian dan pengabdian kepada masyarakat dengan kepakaran *Resources & Development Economics*. Saat ini penulis secara aktif berpengalaman melakukan *research* kompetitif nasional diberbagai level dasar, terapan, dan pengembangan pada lingkup akademik, perusahaan, dan pemerintahan. Penulis saat ini aktif sebagai pengelola Kaprodi Magister (S2) Ekonomi, dan pengelola Ketua Laboratorium Properti. Penulis juga aktif sebagai reviewer di jurnal nasional & internasional bereputasi, reviewer penelitian kompetitif nasional Kemdikbudristek, reviewer penelitian Universitas Terbuka dan Asesor BNSP. Kiprah penulis dapat ditelusur melalui akun ID Scopus = 57188925915, dan ID Orcid = [0000-0003-2515-2767](https://orcid.org/0000-0003-2515-2767). Buku ini semoga bermanfaat bagi akademisi, praktisi, dan mahasiswa. Penulis berbagi informasi melalui email: suharno@unsoed.ac.id.

BIODATA PENULIS



Irma Yulia Madjid, S.Pi., M.Si

Dosen Program Studi Akuakultur
Fakultas Peternakan dan Perikanan
Universitas Sulawesi Barat

Penulis lahir di Majene tanggal 21 Juli 1984. Menyelesaikan pendidikan S1 pada Jurusan Sosial Ekonomi Perikanan dan melanjutkan pendidikan Magister (S2) pada Program Studi Ilmu Lingkungan Lingkungan, konsentrasi ilmu *Remote Sensing and Oceanography* pada Sekolah Pascasarjana Universitas Udayana (UNUD) Denpasar, Bali tahun 2011 melalui program Beasiswa Unggulan Biro Perencanaan Kerjasama Luar Negeri (BU-BPKLN). Penulis bekerja sebagai tenaga pengajar non-ASN di Program Studi Akuakultur, Jurusan Perikanan Fakultas Peternakan dan Perikanan (Fapetkan) pada Universitas Sulawesi Barat tahun 2021-2023.

Penulis aktif mengikuti seminar, aktif mempublikasi artikel pada jurnal nasional dan internasional bereputasi. Penulis juga aktif sebagai pembicara pada seminar Nasional maupun Internasional. Penulis juga aktif sebagai pembicara pada kegiatan-kegiatan pelatihan peningkatan sumberdaya manusia di tingkat lokal.

BIODATA PENULIS



Dr. Fajriah, S.Pi, M.Si

Dosen Program Studi Pemanfaatan Sumberdaya Perikanan,
Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan,
Universitas Muhammadiyah Kendari

Penulis lahir di Kota Kendari tanggal 03 Februari 1983. Penulis adalah dosen tetap pada Program Studi Pemanfaatan Sumberdaya Perikanan, Fakultas perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Muhammadiyah kendari. Penulis menyelesaikan pendidikan S1 pada Program Studi Pemanfaatan Sumberdaya Perikanan Universitas Hasanudin, dan melanjutkan S2 pada Program Magister Agribisnis Minat Perikanan Universitas Haluoleo serta menempuh pendidikan S3 pada Program Doktor Ilmu Pertanian Jurusan Agribisnis Universitas Haluoleo. Penulis aktif pada berbagai kegiatan penelitian bidang perikanan tangkap dan pengabdian kepada masyarakat, dari hasil penelitian dan pengabdian kepada masyarakat tersebut peneliti telah menghasilkan paten granted, jurnal dan prosiding baik skala nasional maupun internasional terindeks scopus dan Sinta, beberapa buku panduan Teknis bidang perikanan serta beberapa buku referensi bersama penulis lain diantaranya Manajemen Industri Perikanan, Tingkah Laku Ikan, Manajemen Pelabuhan Perikanan dan Ekonomi Perikanan. Email penulis : fajriah@umkendari.ac.id.

BIODATA PENULIS



Dr. Trisnani Dwi Hapsari, S.Pi, M.Si.

Staf Dosen Program Studi Pemanfaatan Sumberdaya Perikanan,
FPIK, Undip

Penulis lahir di Semarang tanggal 04 Juli 1982. Penulis adalah dosen tetap pada Program Studi Pemanfaatan Sumberdaya Perikanan, Departemen Perikanan Tangkap, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Diponegoro. Menyelesaikan pendidikan S1 pada Jurusan Sosial Ekonomi Perikanan, Institut Pertanian Bogor pada Tahun 2004, serta pendidikan S2 dan S3 pada Program Studi Manajemen Sumber Daya Perairan, Universitas Diponegoro. Konsentrasi penelitian dan pengabdian masyarakat yang dilakukan yaitu terkait dengan bidang Sosial Ekonomi Perikanan, Manajemen Bisnis Perikanan dan Pemberdayaan Masyarakat Pesisir. Beberapa buku kolaborasi dengan beberapa dosen di berbagai universitas yang telah terbit antara lain : Pengantar Ekonomi Makro, Pemberdayaan Masyarakat, Kewirausahaan, Pengantar Bisnis dan Pengelolaan Perikanan Tangkap Secara Berkelanjutan di Indonesia Menuju Ekonomi Biru. Penulis dapat dihubungi melalui email: trisanihapsari@live.undip.ac.id

BIODATA PENULIS



Dr. Muhammad Setiawan Kusmulyono

Pengajar Kewirausahaan Universitas Prasetiya Mulya

Penulis adalah pengajar penuh waktu bidang Kewirausahaan di Universitas Prasetiya Mulya. Bidang aktivitas penulis adalah kewirausahaan, kewirausahaan sosial, UMKM, hingga pendidikan kewirausahaan dengan konteks universitas, pedesaan, hingga dunia kelautan-perikanan. Saat ini, penulis aktif menjadi mentor bisnis dalam program inkubasi kementerian seperti Creative Business Incubation dari Kementerian Perindustrian dan pendampingan coaching wirausaha di satuan pendidikan kelautan dan perikanan di Politeknik AUP Jakarta, Politeknik KP Sidoarjo, Politeknik KP Bone, hingga Politeknik KP Jembrana

Penulis juga aktif melakukan penelitian ilmiah terkait bidang kewirausahaan dan dapat ditelusuri pada pranala Sinta berikut (<https://bit.ly/kusmulyono-profilsinta>). Penulis sangat terbuka untuk dapat berkolaborasi dan bekerjasama dalam riset maupun proyek pengabdian yang dapat meningkatkan kualitas kehidupan masyarakat kelautan-perikanan di Indonesia. Silakan berkunjung

dalam profil linkedin (<https://www.linkedin.com/in/kusmulyono/>)
atau email di setiawan@pmbs.ac.id jika tertarik untuk berkolaborasi.