

Info Akuakultur

MAJALAH PERIKANAN BUDIDAYA

Trump Pasang Tarif, Kita Bisa Apa?



ISSN : 2477-1147



9 772477 114009

Harga Rp. 27.500

I&V BIO
a better choice

INSTART ORI-N3
Formulated by SKRETTING

ARTEMIA ENRICHMENT
UNTUK PERTUMBUHAN & DAYA TAHAN TUBUH UDANG

siap umpan UNTUK TAMBAK!
aklimatisasi benur dan 3 hari pertama pasca tebar

PT. IANDV-BIO INDONESIA
LAMPUNG & SITUBONDO

+62 811-2877-455 (BINTANG)
+62 813-2857-2476 (ARIF)



zeigler
nutrition through innovation



PT New Hope Aqua Feed Indonesia



GREAT SOLUTION IN AQUACULTURE FEED

VENAMBAK

GROBEST

360° NUTRITION

The Leader in Functional Performance Feed

TECHNOCARE®
Powered by *Bacillus coagulans* and *Bacillus licheniformis*

New

The Dual Power for Optimal Health

Biochem
Innovation for Food Safety

Sanolife[®]

PRO-W

KEUNGGULAN

Pengurai limbah dasar kolam

Strain *Bacillus* dari **Sanolife[®] PRO-W** mempercepat penguraian limbah yang mengendap di dasar kolam. Aktivitas enzimatisnya dapat mencegah pembentukan zona anaerob di dasar kolam.



Menstabilkan pertumbuhan fitoplankton

Strain *Bacillus* dari **Sanolife[®] PRO-W** dapat memecah bahan organik untuk menghasilkan lingkungan budidaya yang lebih baik. Berikut contoh penggunaan pada tambak udang *L.vannamei* super intensif, dimana kolam yang menggunakan produk ini menghasilkan buangan berwarna bening kehijauan (lebih baik) dibandingkan buangan dari kolam kontrol yang berwarna gelap dan berkaitan dengan kandungan sulfida dan kondisi tanah yang anaerob (memicu bloom).

hasil buangan berwarna abu-abu kehijauan dari kolam perlakuan **Sanolife[®] PRO-W**



Buangan kolam kontrol berwarna lebih gelap

KEMASAN

Kontainer plastik @ 500 g (6 kontainer per karton)

PENYIMPANAN

Simpan di tempat yang sejuk dan kering. Tutup kemasan jika tidak digunakan. Kadalua 24 bulan dari tanggal produksi.

KOMPOSISI

Strain *Bacillus*, media tumbuh bakteri, nutrisi spesifik, Konsentrasi bakteri minimum 5×10^{10} CFU/g.

Mengoptimalkan kualitas air

Dengan berkurangnya sampah organik, pertumbuhan fitoplankton yang lebih baik dan seimbangnya komposisi biokimia, kualitas air akan menjadi lebih optimal untuk pertumbuhan dan kesehatan udang.

Mengurangi bau busuk

Hasil di lapangan menunjukkan adanya eliminasi bau busuk dan memperbaiki kualitas hasil panen yang dijual.

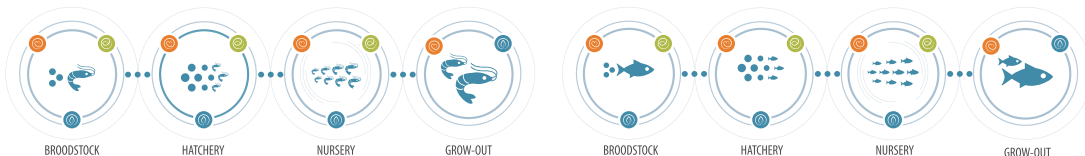
PETUNJUK PENGGUNAAN:

Aplikasikan Sanolife Pro-W dengan dosis 200g/h

Frekuensi dan dosis disesuaikan dengan kondisi lingkungan dan budidaya

1. Hitung kebutuhan produk dengan luasan kolam
2. Campurkan **Sanolife[®] PRO-W** dengan air kolam di dalam ember
3. Tuangkan merata di seluruh kolam dengan bantuan aerator

PENDEKATAN MENYELURUH: Pendekatan menyeluruh: produk kami memberi manfaat menyeluruh pada semua tahap siklus budidaya.



CARE FOR GROWTH



A Benchmark Company

Sejauh pengetahuan kami, data teknis dalam dokumen ini menampilkan data yang akurat dan terpercaya sesuai dengan tanggal publikasi yang tertera. Kami tidak bertanggung jawab atas penyalahgunaan data tersebut. Mohon pastikan dan uji pada produk-produk kami untuk dapat memastikan kesesuaian antara produk dengan tujuan penggunaan tertentu.

Untuk informasi lebih lanjut, silakan hubungi tim INVE Aquaculture Indonesia dan kunjungi situs web kami:

www.inveaquaculture.com





Dari Redaksi

Jaga Ekosistem Budidaya Udang.....4

Editorial

Turbolensi Ekspor Udang Dunia6

Laporan Utama

- Kala Amerika Menggoyang Industri Udang Dunia8
- Trump Pasang Tarif, Kita Bisa Apa?.....12



COVER :

SUMBER FOTO COVER: PT GROBEST INDOMAKMUR

DESAIN : ARIS PRASETYO

Ekonomi & Bisnis

Strategi Realistis Petambak Menghadapi Tarif Trump20

Budidaya

- Pengaruh Perubahan Suhu Terhadap Kondisi Udang.....24

Liputan Khusus

- Soroti Serangan Penyakit dan Pajak Ekspor AS.....30
- MAI Jadi Rumah Besar untuk Para Akuakultoris Indonesia32

Organisasi

Munaslub SCI, Harap Bawa Perubahan dan Kemajuan Industri Udang.....36

Berita

- ISPIKANI NTT jadi Wadah Ilmu untuk Masyarakat Pembudidaya ..38
- PERPILA Situbondo Gelar FGD Budidaya Perikanan40
- Tengok Kondisi Perairan di Kaur Bengkulu.....42

Benih

‘Betina Tomboy’ Pendekatan Baru Produksi Nila Supermale.44

Kolom

Nasib Perikanan Indonesia: Antara *Indispensable* dan *Disposable*.....46

Tokoh

Inovasi Teknologi Tingkatkan Produktivitas Industri Perikanan50

Inspirasi

Acceptance54



Jaga Ekosistem Budidaya Udang



Budiono (kiri ke-1) bersama para petambak udang dari Indramayu, Jawa Barat.

Ketika budidaya udang bisa berhasil panen secara berkelanjutan di suatu lingkungan atau kawasan tambak bisa disimpulkan bahwa lingkungan tersebut masih cukup baik untuk budidaya. Artinya masih menjanjikan untuk investasi. Persoalannya, bagaimana agar lingkungan tersebut tidak cepat terdegradasi karena banyak petambak lain yang melakukan budidaya di kawasan tersebut?

Untuk itu diperlukan kesamaan persepsi semua petambak di kawasan tersebut agar melakukan budidaya yang ramah lingkungan. Hampir semua petambak memahami hal ini, tapi masih diperlukan kesadaran bersama agar betul-betul berkomitmen dengan hal tersebut.

Termasuk menentukan kepadatan tebar atau produksi per hektar juga harus bijak. Jangan sampai hanya berburu produktifitas yang tinggi, tapi mengabaikan daya dukung lahan ataupun lingkungannya.

Agar budidaya yang dijalankan bisa berkelanjutan atau lestari, diperlukan langkah bijak, yaitu dengan menjalankan kaidah budidaya yang benar. Meskipun daya dukung lingkungan, peralatan, serta teknologi

cukup memadai; kepadatan tebar yang ideal hendaknya tetap terukur.

Hal ini disebabkan ketika suatu kawasan terjadi wabah penyakit diperlukan waktu yang agak lama untuk pulih seperti semula dan cukup menguras kantong. Tak hanya penyakit, harga udang yang cenderung tertekan di beberapa tahun belakangan menambah masalah di budidaya udang karena batas keuntungan semakin tergerus dan tidak sebanding dengan risiko budidaya.

Menyikapi harga udang yang cenderung rendah belakangan ini, mau-tidak mau petambak harus memutar otak untuk menekan biaya produksi, antara lain dengan kepadatan tebar yang tinggi. Namun, padat tebar tinggi memperbesar risiko kegagalan budidaya.

Sebetulnya yang paling rasional untuk menekan biaya produksi yaitu pola tradisional atau tradisional plus. Namun, dengan pola seperti ini, di perlukan lahan yang cukup luas. Ini persis seperti Ekuador. Mereka budidaya dengan pola tradisional biaya produksinya murah sehingga harga udangnya cukup kompetitif di pasar global. ●

Redaksi

Pemimpin Umum/
Pemimpin Redaksi:
Bambang Suharno

Manager:
Darmanung Siswantoro

Redaksi :
Rochim Armando
Vira Elyansyah
Yonathan Raharjo

Koordinator Liputan :
Resti Setiawati

Kontributor :
Aditya Permadi
Noerhidajat

Artistik/Produksi :
Aris Prasetyo

Marketing :
Resti Setiawati

Distribusi :
Yaya Muhaeni
M. Sofyan

Alamat Redaksi :
Grand Pasar Minggu
Jl Raya Rawa Bumbu No 88A
Pasar Minggu, Jakarta Selatan
Telepon:
021. 782 9689

Redaksi
email :
redaksi.infoakuakultur@gmail.com
HP 0812 8714 144

Marketing
email:
marketing.infoakuakultur@gmail.com
HP +62 812 1003 6353

Redaksi menerima artikel ilmiah populer dan artikel opini dari luar berikut foto dan ilustrasinya. Redaksi berhak menyunting naskah tanpa mengubah isi. Naskah yang dimuat akan mendapat imbalan.

www.infoakuakultur.com



facebook.com/infoakuakultur



[@infoakuakultur](https://twitter.com/infoakuakultur)

Menjaga Alkalinitas Tingkatkan Kesehatan Udang



Alkalinitas merupakan salah satu faktor penting yang mempengaruhi keberhasilan budidaya udang. **Alkalinitas atau kadar basa yang tepat di perairan tambak dapat menciptakan lingkungan yang optimal bagi pertumbuhan dan kesehatan udang**, sementara kadar alkalinitas yang rendah dapat menjadi penyebab masalah dalam kesehatan udang. Alkalinitas merupakan parameter kualitas air dengan satuan ppm yang berperan sebagai penyangga perairan terhadap peningkatan asam atau basa sehingga tidak mengubah keseimbangan pH. Parameter ini dapat menetralkan asam tanpa menurunkan pH larutan.

Alkalinitas juga kerap dipahami sebagai besaran yang menunjukkan kapasitas penyanggahan ion bikarbonat serta penyanggahan terhadap ion karbonat dan hidroksida di air. Semakin tinggi alkalinitas, semakin tinggi kemampuan air menyangga sehingga fluktuasi pH perairan semakin rendah.

Alkalinitas di tambak udang

Ketika pH perairan mengalami perubahan akibat aktivitas biologi, seperti respirasi udang atau dekomposisi bahan organik, alkalinitas dapat membantu menjaga pH agar tetap stabil. Hal ini sangat penting dalam tambak udang, **karena perubahan pH yang drastis dapat berdampak negatif pada kesehatan dan pertumbuhan udang**. Kisaran normal alkalinitas di sumber air untuk tambak udang adalah 90-150 ppm, sedangkan di air pemeliharaan konsentrasi normalnya adalah 100-200 ppm.

pH di perairan dapat berubah akibat aktivitas biologis seperti penumpukan bahan organik dan tingginya kepadatan

plankton. Perubahan pH yang drastis cenderung berdampak buruk bagi udang. Udang akan rentan terserang penyakit dan pertumbuhannya akan melambat. Alkalinitas dalam kisaran normal akan mencegah ketidakseimbangan pH sehingga udang tetap tumbuh dengan sehat.

Tips menjaga alkalinitas di tambak udang

Alkalinitas merupakan parameter penting bagi kualitas air tambak udang. Oleh karena itu, konsentrasinya perlu dijaga agar tetap dalam kisaran normal. Berikut adalah tips menjaga alkalinitas di tambak udang:

Memberi garam mineral dari Alkapond® maupun Minapond® secara rutin di kolam menjaga alkalinitas. Alkapond® & Minapond® adalah produk yang diproduksi oleh **Fenanza**, terdiri dari komposisi: Formulasi 3 jenis garam yaitu garam alkali, garam elektrolit, dan garam buffer dengan dosis pemberian yang rendah 1-3ppm.

Aplikasi pemakaian **Alkapond®**: pada persiapan tambak/tebar benur dengan dosis yang diaplikasikan sebesar 3-5 ppm selama 2-4 hari (sampai pengujian alkalinitas 100-200 ppm tercapai). Pada saat pembesaran, dosis yang diaplikasikan 1-3 ppm (2-4 kali dalam 1 minggu)/ sampai alkalinitas mencapai 120-150 ppm (Hari 45) dan 150-200 ppm (Hari 90). Selanjutnya untuk menjaga kestabilan nilai alkalinitas maka diaplikasikan **Minapond®** secara rutin.

Kadar mineral dalam tambak udang juga dapat mempengaruhi alkalinitas. Semakin tinggi kadar mineral, maka kadar alkalinitas pun cenderung meningkat. Oleh karena itu keberadaan **Alkapond® & Minapond®** dengan kandungan mineral makro yang seimbang perlu diaplikasikan untuk pemantauan dan pengelolaan kadar mineral dalam tambak untuk menjaga keseimbangan nilai alkalinitas.

Alkalinitas juga sangat terkait dengan **nilai pH air tambak**. Nilai pH dapat menurun akibat tingginya bahan organik dalam perairan, terutama pada malam hari. Penyebab penurunan pH dapat berasal dari proses respirasi dan produksi CO₂ oleh fitoplankton serta organisme lainnya dalam tambak. Namun, pada siang hingga sore hari, nilai pH cenderung naik. Hal ini disebabkan oleh proses fotosintesis fitoplankton yang mengambil CO₂ dalam perairan dan mengubahnya menjadi oksigen. **Besarnya pengaruh keberadaan fitoplankton terhadap fluktuasi nilai pH perlu diseimbangkan dengan aplikasi Alkapond® & Minapond® di tambak.**



FENANZA GROUP

Kantor Perwakilan
Gd. Nucira Lt.1 Jl. MT. Haryono Kav 27,
Tebet, Jakarta Selatan (12820)

Kantor Pusat & Pabrik
Sumedang - Jawa Barat

Cabang
Bandung | Jakarta | Lampung |
Sidoarjo | Elitar | Solo | Medan |
Makassar



Cara Pembuatan Obat Ikan
yang Baik (CPOB)
No. ID-CP0B-KKP-230900P

Cara Distribusi Obat Ikan
yang Baik (CDOB)
No. ID-CDOB-KKP-230900I

Let's Connect!

Telp. (021) 63787790 | Email: contact@fenanza.id

trusted & certified by



[fenanza.id](https://www.instagram.com/fenanza.id) [fenanza.id](https://www.facebook.com/fenanza.id)

Turbolensi Ekspor Udang Dunia

Dunia saat ini sedang tidak baik-baik saja, sebab kekhawatiran terhadap ancaman krisis global sebagai akibat dari proteksionisme yang dipicu seorang Donald Trump dengan 'Tarif Trump'-nya.

Proteksionisme akan memicu perang tarif, kebijakan tarif resiprokal pun mulai berdampak terhadap industri produk perikanan khususnya udang. Padahal industri udang Indonesia adalah salah satu sektor perikanan yang selalu menyumbang devisa secara signifikan setiap tahunnya.

Sekedar informasi, tarif resiprokal sendiri adalah tarif timbal balik atau bisa dikatakan sebagai kebijakan pembalasan dagang dan AS adalah negara yang paling gencar akan menerapkannya saat ini. Ada beberapa negara yang rencananya akan dikenai tarif ini, dan Indonesia adalah salah satunya, dengan tarif yang diberikan sebesar 32%.

Untuk dapat dimengerti, gambaran dari tarif resiprokal ialah ketika suatu negara memberlakukan bea masuk terhadap produk dari negara lain, maka negara tersebut bisa membalas dengan tarif yang sama terhadap produk negara tersebut. Tujuannya adalah menciptakan kesetaraan dalam perdagangan, tapi efeknya bisa saja merugikan pelaku usaha.

Produk perikanan, terutama udang, menjadi salah satu produk utama unggulan ekspor Indonesia ke AS. Data International Trade Center (ITC) mencatat bahwa pada tahun 2024 nilai ekspor udang Indonesia ke AS mencapai 677,25 juta USD, turun signifikan selama 5 tahun terakhir (2020-2024) rata-rata sebesar 8,30%. Penurunan terdalem sejak tahun 2023 sebagai imbas kebijakan antidumping dan Countervailing Duty (CVD) yang memicu kenaikan tariff sebesar 3,9% bagi produk udang beku asal Indonesia.

Ketua Umum Shrimp Club Indonesia (SCI) Andi Tamsil, dalam wawancaranya mengungkapkan bahwa sejak diumumkannya kebijakan tarif tersebut, penjualan udang mengalami penurunan sekitar 20-30%.

Dampak kebijakan tersebut sangat terasa karena sekitar 70% ekspor udang Indonesia selama ini ditujukan ke pasar AS. Sementara 90% produksi udang nasional memang ditujukan untuk ekspor. Sisanya tersebar ke pasar lokal, Tiongkok, Eropa, dan negara-negara lain.

Jika tarif resiprokal sebesar 32% benar-benar diberlakukan, ditambah dengan 3,9% tarif anti-dumping lama, maka total beban pajak menjadi hampir 36%. Lantas muncul kekhawatiran bahwa kebijakan Trump berpotensi menghantam sektor budidaya udang dalam negeri secara keras.

Jika itu terjadi, eksportir akan menekan harga beli dari petambak dan margin yang selama ini sudah tipis bisa hilang. Jangankan 30%, turun 15% saja, petambak sudah teriak. Antisipasi perlu dilakukan dengan menjalin komunikasi intensif, baik dengan mitra bisnis, pelaku pembenihan, eksportir, hingga pemerintah.

Mereka juga telah memberikan bahan untuk negosiasi kepada pemerintah Indonesia, termasuk fakta bahwa sebagian komponen produksi udang Indonesia diimpor dari Amerika seperti indukan udang, tepung jagung, dan pakan kril.

Seperti yang diketahui, indukan udang yang dipakai di Indonesia itu hampir semuanya dari AS, sekitar 120 ribu ekor per tahun. Belum termasuk pakan dan bahan baku lain yang juga diimpor dari Amerika. Hal tersebut harusnya bisa menjadi landasan negosiasi pemerintah RI dengan AS, agar tarif tidak diberlakukan atau setidaknya diturunkan.

Fenomena tarif Trump nyatanya cukup mengagetkanku industri udang Indonesia, namun demikian penting untuk kita mempertahankan pasar Amerika karena menemukan pasar pengganti tidak semudah membalikkan telapak tangan.

Standar Amerika itu sangat spesifik dan Indonesia sudah menyesuaikan. Jika pindah ke negara lain, misalnya China atau Eropa, kita harus adaptasi lagi, dan itu tidak mudah. Pemerintah juga harus mendorong peningkatan konsumsi udang dalam negeri sebagai upaya jangka panjang, sekaligus meluruskan persepsi negatif masyarakat bahwa udang mahal atau tidak sehat.

Selain itu, efisiensi budidaya yang meliputi biaya operasional sebisa mungkin dilakukan oleh petambak agar masih ada margin keuntungan di tengah harga yang sulit diperkirakan.

Jika sudah begini, pernyataan Presiden Prabowo Subianto dirasa tepat, bahwa saat negara-negara di dunia mulai mencari caranya sendiri untuk melepas ketergantungan dengan negara lainnya, maka sebagai negara dengan basis SDA yang melimpah, Indonesia harus mampu mandiri. Tentu, syaratnya adalah integritas pemegang kebijakan yang konsisten terhadap penegakan hukum dan pemberantasan korupsi. ● (Adit)

STP Resmi Memperoleh Sertifikat AEO, Perkuat Komitmen di Industri Akuakultur Global



Erwin Djohan, Komisaris Utama STP (kiri) saat menerima sertifikat AEO dari Direktorat Jenderal Bea dan Cukai (DJBC) Republik Indonesia di Jakarta, 20 Mei 2025.

PT Suri Tani Pemuka (STP), anak perusahaan PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk (JAPFA) yang bergerak di bidang akuakultur terintegrasi, secara resmi meraih status *Authorized Economic Operator* (AEO) dari Direktorat Jenderal Bea dan Cukai (DJBC) Republik Indonesia.

Pencapaian ini menandai langkah penting STP dalam memperkuat posisi sebagai perusahaan kelas dunia yang menjunjung tinggi prinsip keamanan, keterbukaan, serta kepatuhan terhadap regulasi internasional. Sertifikat prestisius ini diserahkan di Kantor Pusat DJBC dan diterima langsung oleh Erwin Djohan, Komisaris Utama STP serta AEO Manager, Ibnu Khaidir Afied di Jakarta, 20 Mei 2025.

“Keberhasilan ini menegaskan komitmen kami dalam menerapkan praktik bisnis yang aman, efisien dan sesuai standar internasional. Kami optimis, capaian ini akan membuka lebih banyak peluang ekspansi dan memperkuat kolaborasi di tingkat global,” ungkap **Erwin Djohan**, Komisaris Utama STP.

AEO merupakan program yang diberikan kepada perusahaan dengan tingkat kepatuhan tinggi terhadap regulasi bea cukai, pajak, dan sistem keamanan rantai pasok.

Perusahaan yang memiliki sertifikat ini diakui memenuhi standar SAFE FoS (*Framework of Standards to Secure and*

Facilitate Global Trade) dari *World Customs Organization* (WCO) atau standar keamanan rantai pasokan internasional. Dengan status ini, STP mendapatkan berbagai keistimewaan, termasuk prioritas layanan di kepabeanan serta kemudahan dan percepatan proses ekspor-impor.

Untuk memperoleh status AEO sebagaimana diatur dalam PMK 137/2023, STP berhasil memenuhi tujuh kriteria utama, yaitu: kepatuhan terhadap regulasi kepabeanan; pengelolaan data perdagangan yang andal; kelayakan keuangan; sistem komunikasi dan kerja sama yang efektif; program edukasi dan kepedulian terhadap keamanan; sistem keamanan dan keselamatan yang kuat; serta sistem evaluasi dan peningkatan berkelanjutan melalui audit internal secara periodik.

“STP berkomitmen penuh untuk mengikuti seluruh rangkaian proses menuju sertifikasi AEO. Ini menunjukkan kesiapan kami dalam memperkuat sistem keamanan rantai pasok dan mendukung kelancaran arus perdagangan global,” ungkap **Jonny Susanto**, Direktur STP.

Proses sertifikasi AEO STP berlangsung hampir dua tahun dan mencakup tahapan evaluasi komprehensif, mulai dari pengajuan permohonan, pemaparan proses bisnis, verifikasi standar operasional (SOP), hingga peninjauan lapangan oleh DJBC.

Pada 17 Desember 2024, STP secara resmi dinyatakan lolos dan memperoleh sertifikat AEO setelah mendapatkan persetujuan dari seluruh anggota forum panel yang terdiri atas perwakilan DJBC, kementerian, dan lembaga terkait.

Dengan sertifikasi AEO, STP kini semakin diperkuat untuk menjadi mitra strategis dalam jaringan perdagangan internasional yang aman dan terpercaya, selaras dengan visi JAPFA Grup untuk memberikan solusi pangan yang berkelanjutan dan berkualitas tinggi.

“Kami berterima kasih atas kepercayaan yang diberikan oleh Ditjen Bea dan Cukai. Status ini bukan sekedar pengakuan, tetapi juga tanggung jawab untuk terus menjaga standar kepatuhan dan kualitas layanan kami. Kami siap berkontribusi dalam mendukung perdagangan global dan pertumbuhan ekonomi nasional melalui praktik bisnis yang berintegritas.” pungkas Erwin. ● (Adv)



Sertifikasi AEO dalam Operasional STP



Budidaya ikan nila di Danau Toba menggunakan keramba jaring apung (KJA)

Kala Amerika Menggoyang Industri Udang Dunia



Panen udang vaname di tambak (foto BBPAP Jepara)

Pada 2 April 2025, Presiden Amerika Serikat (AS), Donald Trump, menyatakan tanggal tersebut sebagai “Liberation Day”, menandai pengumuman tarif impor terbesar sejak Undang-Undang Tarif Smoot-Hawley tahun 1930. Banyak negara terdampak. Tak terkecuali negara pengekspor udang ke negeri Paman Sam itu.

Melalui pidato di Rose Garden Gedung Putih, Trump menyebut langkah ini sebagai “Deklarasi Kemerdekaan Ekonomi” Amerika Serikat. Tujuan utama dari kebijakan ini adalah untuk mengatasi defisit perdagangan yang besar dan melindungi industri domestik dengan mendorong perusahaan untuk memproduksi barang di dalam negeri. Presiden Trump menggunakan kewenangannya di bawah **International Emergency Economic Powers Act (IEEPA)** tahun 1977 dengan menyatakan defisit perdagangan sebagai keadaan darurat nasional. Hal ini memberinya wewenang untuk memberlakukan tarif tanpa persetujuan Kongres.

Indonesia muncul pada daftar tarif imbal balik yang diumumkan Trump pada hari Rabu waktu setempat. Presiden AS tersebut mengatakan

bahwa Indonesia menggetok tarif 64% untuk barang-barang dari Amerika. Trump menyebut Amerika cukup berbaik hati dengan memberikan diskon setengah harga, yakni menjadi 32% terhadap barang-barang Indonesia yang dijual di Amerika Serikat.

Ekonom pun mempertanyakan dasar hitungan tarif Trump ke Indonesia, salah satunya ekonom senior INDEF, **M. Fadhil Hasan**. Menurut Fadhil, tarif resipokal atau tarif timbal-balik yang dikenakan ke Indonesia tersebut tak punya basis hitung-hitungan yang jelas. Faktanya, Fadhil menyebut tarif yang dikenakan RI terhadap produk AS berada di kisaran 8-9 persen.

Proteksionisme terselubung?

“Ini agak *tricky*. AS tidak memiliki industri budidaya udang vaname, melainkan hanya industri udang

tangkapan alam, ujar **Aryo Wiryawan**, Chairman JALA sekaligus Komisi IV Shrimp Club Indonesia (SCI). Selain itu, Aryo juga mengungkapkan bahwa Amerika memiliki asosiasi yang cukup vokal dan kuat secara politik. Diduga, mereka mendorong kebijakan tarif ini sebagai bentuk perlindungan terhadap produk lokal, walaupun kapasitas produksi untuk memenuhi kebutuhan konsumsi domestik mereka jauh dari kata “mencukupi”.

Bicara *fair trade*, menurut Aryo, seharusnya semua pihak bermain di level *playing field*. Namun, jika salah satu negara besar memakai instrumen tarif untuk menekan negara berkembang, hal itu justru menjadi kontra dengan semangat perdagangan yang adil.

“Kalau kita lihat tren global, ini memang bagian dari proteksionisme

Pioneering technology for Aqua Feed production

PolyTherm Preconditioner

Efficient two-stage system for mixing and controlled cooking (100-1600L, 100-20,000 kg/h).



Single-Screw Extruder

For high-quality floating aqua feed with adjustable process section and automated control.



PolyTwin Twin-Shaft Extruder

Versatile system for research to production, facilitating new ingredients and high product quality.



SmartFeed Belt Dryer

Superior aqua feed drying with dual plenum design for consistent moisture and greater yield.

Contact to know more. Reach out to us at:
Website: www.buhlergroup.com
Email: office.jakarta@buhlergroup.com
Phone number +62 21 29779392
Whatsapp number +62 21 30000289

Innovations for a better world.



BÜHLER



M. Fadhil Hasan



Aryo Wiryawan



Maono Van Daswan



Thomas Setiawan



Agung Priyambodo



Cocon

modern. Motifnya bisa jadi untuk melindungi industri domestik mereka, bisa juga untuk tekanan politik. Tapi seringkali dibungkus dengan alasan *dumping* atau subsidi. Padahal tidak semua tuduhan itu berdasar. Ini tantangan kita untuk membuktikan secara data bahwa industri kita *fair* dan kompetitif,” tegas Aryo.

Dugaan praktik proteksionisme ini juga disampaikan **Maono Van Daswan**, Direktur Operasional PT Kali Sudu Mas. Menurut Maono, motif di balik keputusan AS mengenakan tarif tinggi terhadap udang Indonesia mungkin terkait dengan proteksionisme dan perlindungan industri udang dalam negeri Amerika.

“AS mungkin ingin melindungi industri udang domestiknya dari persaingan global. Industri udang dalam negeri Amerika bisa diuntungkan oleh kebijakan tarif ini karena bisa meningkatkan harga jual udang domestik dan mengurangi persaingan dari impor. Aktor-aktor industri yang mendorong kebijakan tersebut mungkin perusahaan udang Amerika yang ingin melindungi kepentingan mereka,” ujar Maono menduga.

Meskipun demikian, Maono beranggapan bahwa tarif tinggi yang dikenakan AS terhadap udang Indonesia mungkin tidak sesuai dengan prinsip perdagangan adil yang dikampanyekan oleh AS di forum internasional. Menurutnya, AS perlu mempertimbangkan dampak kebijakan tarifnya terhadap perdagangan global dan hubungan dengan negara-negara lain.

“Kebijakan ini bertolak belakang dengan prinsip perdagangan adil yang dikampanyekan AS. Tarif diberlakukan secara sepihak dan cenderung diskriminatif terhadap negara berkembang seperti Indonesia,” ujar **Thomas Setiawan**, Pemilik Pasifika Sinergi Akuakultur. Meskipun dilaut narasi “perdagangan adil”, Thomas beranggapan bahwa tarif ini pada dasarnya bersifat proteksionis. Tujuannya untuk melindungi produsen udang domestik AS dan mengurangi impor yang dianggap mengganggu industri dalam negeri.

Lantas, siapa yang diuntungkan? Menurut Thomas, industri udang lokal di AS, terutama nelayan udang (*shrimpers*) dan petambak (*farmers*) dari wilayah selatan, menjadi pihak yang paling diuntungkan. Produksi mereka selama ini tertekan oleh biaya yang tinggi serta kapasitas produksi yang terbatas. Hal ini mengakibatkan banjirnya udang impor. Mereka sudah lama menyuarakan agar pemerintah memberlakukan proteksi dan melihat tarif ini sebagai cara untuk bangkit.

Sedikit berbeda, **Agung Priyambodo**, Marketing PT Panca Sukses Lestari, berpendapat bahwa industri dalam negeri AS tidak mendapat keuntungan terhadap kebijakan ini. Hal ini disebabkan di AS tidak ada tambak udang. Namun, bicara keadilan, Agung tak berbeda.

“Tarif ini tentu tidak sesuai dengan prinsip perdagangan yang adil dan akan merubah tatanan yang sudah ada. Motif politik dan ekonominya yaitu agar perdagangan AS dengan Indonesia menjadi surplus. Selain itu bertujuan

menekan Indonesia agar banyak melakukan impor dari AS,” katanya.

Menakar dampak kenaikan tarif

Produk perikanan, terutama udang, menjadi salah satu produk utama unggulan ekspor RI ke AS. “Data International Trade Center (ITC) mencatat bahwa pada tahun 2024 nilai ekspor udang RI ke AS mencapai 677,25 juta USD, turun signifikan selama 5 tahun terakhir (2020-2024) rata-rata sebesar 8,30%. Penurunan terdalam sejak tahun 2023 sebagai imbas kebijakan *anti dumping* dan *Countervailing Duty* (CVD) yang memicu kenaikan tarif sebesar 3,9% bagi produk udang beku asal Indonesia,” ungkap **Cocon**, Perencana Ahli Muda, Sekjend Pusat Kajian dan Pemberdayaan Sumber Daya KP.

Permintaan di pasar AS pun tercatat mengalami penurunan sebesar 11,61% dalam kurun waktu yang sama. Padahal berdasarkan analisis dari [Pusat Kajian dan Pemberdayaan Sumber Daya KP \(Pusaran – KP\)](#), khusus untuk komoditas udang, efek distribusi pasar sangat dominan, yaitu terdapat sentralisasi pangsa pasar ke AS hingga lebih dari 65%.

Meskipun AS telah menyatakan menunda pemberlakuan tarif resiprokal hingga 90 hari, jika dihitung, jumlah tarif impor yang bakal dibebankan pada produk udang RI mencapai 35,90%, terdiri dari tarif CVD 3,9% ditambah tarif resiprokal sebesar 32%.

“Ini tentu perlu diwaspadai mengingat dampak pemberlakuan tarif CVD saja telah menyebabkan penurunan nilai ekspor pada tahun 2024 hingga

mencapai 11,20%. Kenaikan tarif 35,90% akan memicu kenaikan harga udang RI di pasar AS sehingga tidak kompetitif atau lebih mahal,” terang Cocon.

Merujuk pada [data ITC](#) paska pemberlakuan tarif baru, prediksi harga udang dari eksportir utama di pasar USA, yaitu: harga udang asal RI menjadi 10,74 USD/kg; India 9,62 USD/kg; Ekuador 7,66 USD/kg; Vietnam 15,87 USD/kg, dan Argentina 14,16 USD/kg. Melihat distribusi prediksi kenaikan harga udang tersebut, sebenarnya terlihat bahwa harga udang asal RI masih cukup kompetitif, meskipun masih kalah jauh dari Ekuador dan India.

“Namun, yang menjadi catatan, dampak kenaikan tarif juga akan mempengaruhi daya beli masyarakat AS sendiri dan akan berimbas pada menurunnya permintaan udang di pasar AS. Langkah cepat negosiasi India dan Vietnam disatu sisi akan berimbas pada penguatan penetrasi pasar mereka. Tentu ini menjadi tantangan tersendiri bagi RI untuk mempertahankan pangsa pasar,” jelas Cocon mengingatkan.

Kenaikan tarif ini tak urung membuat para praktisi usaha budidaya udang menjadi cemas. Menurut Agung Priyambodo, tarif Trump sebesar 32% terhadap Indonesia pasti akan mempengaruhi daya saing udang Indonesia, mengingat udang asal Ekuador hanya dikenakan tarif 10%.

“Jika tarif benar-benar diberlakukan, volume ekspor Indonesia ke AS diperkirakan turun signifikan. Penurunan ini berpotensi memukul pendapatan eksportir dan petambak, serta mengganggu stabilitas ekonomi di daerah pesisir,” ujar Thomas Setiawan. Menurutnya, tarif tinggi dari AS bisa langsung melemahkan posisi udang Indonesia di pasar utama ekspor. Tarif tambahan membuat produk Indonesia kalah bersaing dibanding negara-negara pesaing seperti India atau Ekuador yang diberikan tarif jauh di bawah Indonesia.

Aryo Wiryawan pun sependapat. Bicara soal daya saing, ia mengatakan bahwa kenaikan tarif tentu sangat berpengaruh. “Amerika itu pasar utama untuk udang Indonesia, bahkan hampir separuh ekspor kita ke sana. Ketika tarif tinggi dikenakan, otomatis harga udang kita menjadi kurang kompetitif dibandingkan negara lain seperti Ekuador atau India. Padahal dari segi kualitas dan keberlanjutan, udang kita itu kuat. Tapi kalau dari sisi harga sudah kalah di awal, ya semakin susah bersaing,” katanya.

Aryo menambahkan bahwa sudah terlihat indikasi penurunan volume sejak wacana tarif ini muncul. Jika tarif ini jadi diberlakukan permanen, bukan tidak mungkin ekspor udang Indonesia turun 20-30%. Dampaknya langsung terasa ke petambak, khususnya petambak skala kecil. Harga panen petambak bisa jatuh, *cash flow* eksportir juga tertekan. Kondisi ini bisa memicu efek domino ke hulu industri—pakan, benur, bahkan tenaga kerja.

Antara kedaulatan pangan dan keadilan ekonomi

Dampak jangka panjang yang ditimbulkan ketidakstabilan harga akibat penentuan tarif Trump menurut Agung Priyambodo akan menekan produksi udang Indonesia karena akan dibeli dengan harga yang lebih murah. Pendapat Maono Van Daswan pun serupa. Menurutnya, ketergantungan pada pasar AS bisa berdampak jangka panjang pada ketahanan ekonomi Indonesia jika tidak segera diatasi. Indonesia perlu diversifikasi pasar ekspor dan meningkatkan efisiensi produksi untuk mengurangi ketergantungan pada pasar tertentu.

“Negara perlu menjamin keadilan ekonomi bagi para pelaku usaha kecil dan petambak agar tidak menjadi korban dari tekanan geopolitik dan kebijakan tarif global. Negara perlu mengembangkan kebijakan yang



Pengecakan udang dan nafsu makan menggunakan anco (foto Inve)

mendukung industri udang dan meningkatkan kesejahteraan petambak dan pelaku usaha kecil,” tegas Maono.

Sementara Thomas Setiawan berpendapat bahwa terlalu tergantung pada satu pasar membuat industri udang Indonesia rentan terhadap guncangan eksternal. Ketika terjadi gangguan, dampaknya meluas ke ekonomi lokal dan kesejahteraan petambak.

“Negara perlu menjamin akses pembiayaan, pelatihan mutu, dan jaminan pasar bagi petambak kecil. Intervensi pemerintah sangat penting agar para pelaku industri udang Indonesia tidak menjadi korban dari kebijakan tarif global dan dinamika geopolitik,” harapnya.

“Ini pelajaran penting buat kita untuk mulai memikirkan diversifikasi pasar seperti China, Jepang, dan negara lain secara serius serta memperkuat pasar dalam negeri. Negara bisa hadir dengan program stabilisasi harga, akses pembiayaan, hingga insentif ekspor. Selain itu, penting juga memberikan ruang dialog antara petambak dan pembuat kebijakan. Supaya suara mereka tidak hilang di tengah hiruk-pikuk geopolitik global,” pungkas Aryo Wiryawan. ● (RA/Adit/Resti)

Trump Pasang Tarif, Kita Bisa Apa?



Sortir udang vaname (foto Dany Grobest)

Pengenaan tarif Trump berpotensi besar menjadi sebuah pukulan yang berdampak buruk bagi industri udang nasional. Melawan balik atau kompromi?

Menurut **Thomas Setiawan**, Pemilik Pasifika Sinergi Akuakultur, Indonesia bisa mengajukan gugatan ke WTO atau menempuh jalur diplomasi langsung untuk merundingkan ulang tarif. Kedua jalur ini sedang diijak oleh pemerintah.

“Namun, menggugat ke WTO sangat riskan karena bisa dianggap sebagai serangan balasan yang mengakibatkan dinaikannya tarif. Selain itu, kemungkinan berhasilnya kecil karena bisa dengan mudah dibenarkan pemerintah AS. Hal itu disebabkan adanya hukum di AS yang bisa mengecualikan atau membenarkan tindakan apapun yang mereka ambil, selama berdasarkan keamanan nasional mereka,” ujar Thomas.

Hal senada juga disampaikan **Aryo Wiryawan** Chairman JALA.

“Lewat WTO, kita bisa mengajukan *dispute settlement*. Tapi prosesnya panjang dan rumit. Yang lebih cepat sebenarnya lewat jalur diplomatik

atau negosiasi bilateral seperti yang sudah kita lakukan. Kita perlu kerja sama antarsektor—dari kementerian perdagangan, perikanan, dan pelaku industri—untuk menyampaikan posisi Indonesia secara strategis,” terangnya.

Perkuat negosiasi, bukan retaliasi

Terkait kenaikan tarif Trump, **Andi Tamsil**, Guru Besar Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan UMI Makassar, mengatakan bahwa industri udang di AS belum tentu diuntungkan. Hal tersebut disebabkan tarif yang tinggi membuat udang asal RI sulit masuk ke AS sehingga industri di AS tidak mendapatkan bahan baku.

“Tarif yang ditetapkan tidak *fair*, khususnya bagi produk udang. Hal itu disebabkan sebagian besar komponen produksi udang berasal dari AS, misalnya induk udang, tepung kedelai, dan makanan larva. Pemerintah terus melakukan negosiasi tarif, dengan memberikan data yang bisa menjelaskan keseimbangan komponen

produksi udang dan ekspor udang kita ke AS,” ujar Andi Tamsil, yang juga menjabat sebagai Ketua Umum Shrimp Club Indonesia (SCI) dan Perkumpulan Petambak Udang Indonesia (PPUI) ini.

“Kita bisa dorong skema perjanjian bilateral terbatas yang berfokus ke komoditas strategis seperti udang. Namun, dibutuhkan strategi diplomasi yang terkoordinasi antara kementerian teknis dan pelaku industri. Industri udang kita sangat terkait dengan AS, dengan 90% *broodstock*, artemia, dan beberapa bahan baku pakan udang juga diimpor dari US. Seharusnya kita bisa meminta perdagangan yang *fair* dengan pihak AS,” kata Aryo Wiryawan.

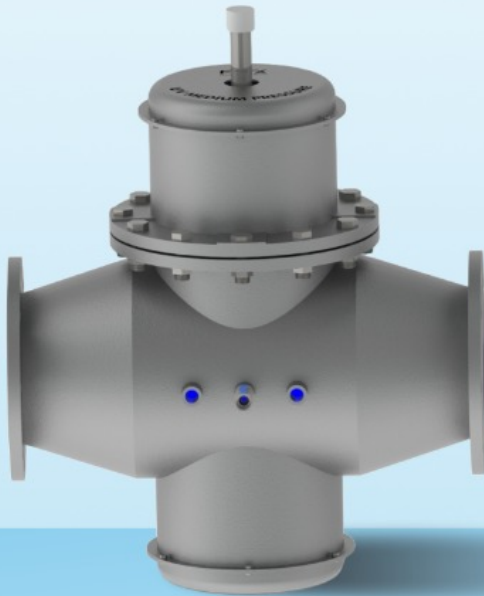
Cocon, Perencana Ahli Muda, Sekjend Pusat Kajian dan Pemberdayaan Sumber Daya KP, menyatakan bahwa perang tarif yang dilontarkan Trump menjadi medan baru bagi RI untuk melihat berbagai kemungkinan, termasuk mengukur dampak dan memanfaatkan celah peluang yang ada. Kebijakan tarif Trump bukan semata



BASKARA

UV Medium Pressure

PEMBASMI PATOGEN LEBIH CEPAT DAN EFEKTIF



Investasi Terbaik Air Tambak

Mengurangi biaya sterilisasi air dan ramah lingkungan karena bebas bahan kimia berbahaya



Efektif Basmi Patogen

Dengan gelombang UV polikromatik, mampu basmi patogen bahkan resisten sekalipun



Waktu Sterilisasi Cepat

Air bisa langsung digunakan tanpa harus menunggu 1-2 hari pasca proses sterilisasi



Hemat Lahan

Tidak perlu membutuhkan tandon, sehingga tandon bisa dijadikan kolam budidaya



📍 UV Medium Pressure di Parigi



📍 UV Medium Pressure di Bangka

Hubungi Kami Untuk Konsultasi : 0823-2354-5511



Thomas Setiawan



Aryo Wiryawan



Andi Tamsil



Cocon



Mochammad Heri Edy



Dedy Safari

terkait perang dagang semata, tetapi Trump ingin mengukur sejauhmana hegemoni AS, bahwa secara politik AS punya pengaruh untuk mendikte negara lain.

“Sebenarnya, jika dilihat dari perkembangan hubungan dagang antara RI–USA, Trump tidak melihat Indonesia sebagai ancaman. Catatan pentingnya, RI tidak punya *bargaining* kuat sehingga upaya retaliasi atau balasan bukanlah langkah yang tepat untuk menyikapi proteksionisme AS melalui hambatan tarif ini,” terang Cocon.

Menurut Cocon, langkah pemerintah mengambil jalan tengah melalui negosiasi dan bukan retaliasi sudah tepat. Negosiasi dengan proposal relaksasi tarif impor produk AS menjadi 0% dan peningkatan volume produk impor yang masuk ke RI bisa menjadi *bargaining*. Hanya saja, RI harus mampu meyakinkan Trump dengan menyertakan bukti bahwa RI tidak melakukan kecurangan tarif maupun non tarif seperti yang dituduhkan selama ini. Selain itu, diperlukan penyertaan *action plan* kebijakan RI terkait tarif dan non tarif.

Belajar dari kegagalan negosiasi Vietnam, yang menawarkan tarif impor 0% bagi produk AS dan kenyataannya ditolak mentah-mentah. Meskipun demikian, dari pihak AS sendiri diprediksi akan memberikan perlakuan berbeda, mengingat kepentingan AS terhadap Vietnam dengan RI memiliki perbedaan. *Pertama*, defisit neraca perdagangan AS dengan Vietnam sangat besar, mencapai 129 milyar USD. Berbeda dengan RI yang hanya sekira 17,90 milyar USD. *Kedua*, Vietnam dianggap melakukan kecurangan non tarif, yaitu banyak produk China yang

disalurkan melalui Vietnam (*relabelling*) dengan menggunakan label “*made in Vietnam*”. Hal tersebut merupakan faktor kunci, mengingat sebenarnya sasaran perang tarif Trump adalah China. *Ketiga*, penerapan non tarif lainnya seperti pajak pertambahan nilai (PPN) dan lainnya.

Dengan mempertimbangkan kegagalan negosiasi yang dilakukan Vietnam, RI harus cermat dan berhati-hati dalam mengambil langkah dengan tetap mengedepankan kepentingan nasional. Adapun langkah-langkah yang dapat diambil, antara lain sebagai berikut.

Pertama, Indonesia bisa menawarkan kebijakan relaksasi tarif impor yang rendah, bahkan hingga menjadi 0%, khusus untuk produk yang tidak sejenis.

Kedua, peningkatan volume impor produk USA, khusus untuk produk-produk yang tidak sejenis. Pernyataan Presiden Prabowo Subianto untuk memberi kebebasan importasi produk dengan menghapus kuota impor perlu disikapi secara hati-hati. Jika penghapusan kuota impor diterapkan pada produk sejenis dan berlaku umum untuk semua negara, dipastikan RI hanya akan menjadi target pasar semata dan ini akan mengancam produk dalam negeri.

Ketiga, Indonesia harus mampu membuktikan bahwa produk yang diekspor merupakan produk yang memiliki Sertifikat Keterangan Asal Produk (*Certificate of Origin/COO*);

Keempat, Indonesia harus meyakinkan Trump dengan menyertakan *action plan* upaya relaksasi penerapan tarif dan nontarif, yang di dalamnya terdapat upaya memangkas birokrasi perizinan yang menyebabkan biaya tinggi.

Strategi jangka pendek

“Strategi paling realistis dalam jangka pendek itu efisiensi di setiap titik rantai pasok. Misalnya, efisiensi biaya budidaya lewat teknologi monitoring, efisiensi paska-panen dengan *cold chain* yang lebih baik, sampai efisiensi logistik. Dengan *landscape* kepulauan Indonesia, efisiensi logistik akan menjadi salah satu kunci efisiensi. Kita juga bisa negosiasi ulang kontrak dengan pembeli supaya ada pembagian beban tarif—jadi bukan semua dibebankan ke eksportir dan petambak,” jelas Aryo.

Sementara itu, **Mochammad Heri Edy**, Dosen Politeknik Kelautan dan Perikanan Sidoarjo, membeberkan setidaknya enam hal yang bisa dilakukan dalam jangka pendek untuk menghadapi dampak kenaikan tarif Trump.

Pertama, efisiensi biaya produksi dengan mengoptimalkan seluruh rantai produksi, mulai dari budidaya (pakan, pengelolaan air), panen, hingga pengolahan untuk menekan biaya, termasuk penggunaan teknologi yang lebih efisien dan pengelolaan limbah yang baik.

Kedua, negosiasi harga dengan pembeli AS. Negosiasi dilakukan lebih intensif dengan importir dan distributor di AS tentang berbagi beban tarif atau mencari formula harga yang tetap menarik bagi kedua belah pihak.

Ketiga, fokus pada produk bernilai tambah. Hal ini dilakukan dengan mengalihkan sebagian ekspor ke produk olahan atau bernilai tambah seperti udang kupas atau udang beku siap masak yang mungkin memiliki margin keuntungan lebih tinggi dan elastisitas harga yang lebih besar.

Keempat, melakukan promosi dan pemasaran yang lebih efektif. Hal ini dilakukan dengan menekankan keunggulan produk udang Indonesia, seperti kualitas, keberlanjutan, dan sertifikasi melalui kampanye pemasaran yang lebih tertarget untuk mempertahankan pangsa pasar meskipun harga menjadi lebih tinggi sedikit.

Kelima, penyesuaian ukuran dan spesifikasi produk. Hal ini dilakukan dengan menawarkan ukuran atau spesifikasi produk yang lebih sesuai dengan segmen pasar AS yang lebih sensitif terhadap harga.

Keenam, diversifikasi tujuan pasar (sementara). Meskipun AS adalah pasar utama, tidak ada salahnya meningkatkan upaya pemasaran ke pasar alternatif lain untuk sementara waktu, yang tidak mengenakan tarif tinggi untuk menjaga volume ekspor secara keseluruhan.

“Semakin cepat pemerintah memberlakukan standar baku mutu untuk produk ekspor dan menyediakan infrastruktur yang memadai, serta negosiasi dengan negara potensial, semakin cepat terlaksananya diversifikasi pasar. Negara Eropa dan Jepang merupakan pasar potensial,” ujar **Dedy Safari**, Commercial & Technical Manager PT INVE Indonesia.

Menurut Dedy, negosiasi aktif pemerintah Indonesia dilakukan secara transparan kepada pemerintah AS untuk menjamin kepastian bagi para pelaku usaha. Pajak ekspor dilakukan untuk menjaga harga agar tetap kompetitif bagi pelaku usaha di dalam negeri. Selain itu, pengusaha harus lebih kreatif dan inovatif untuk mengembangkan produk olahan yang unik dan bisa diterima di pasar global.

Peningkatan volume dan daya saing ekspor

“Daya saing produk merupakan kata kunci dalam meningkatkan penetrasi pasar udang RI. Pengenaan tarif Trump yang mencapai 35% terhadap produk udang RI tentu akan berdampak terhadap tingginya harga udang di

pasar AS sehingga produk udang RI menjadi kurang kompetitif dibandingkan dengan Ekuador dan India,” terang Cocon.

Menurut Cocon, pasar AS diprediksi tetap akan menjadi salah satu tujuan utama ekspor udang RI. Saat ini, PR-nya adalah: bagaimana cara meningkatkan daya saing dan peningkatan volume ekspor?

Meskipun demikian, paska-kondisi ini diprediksi akan terus terjadi penurunan permintaan udang di AS sebagai akibat menurunnya daya beli konsumen. Efektifitas negosiasi RI terhadap AS dan disisi lain ditolaknya proposal negosiasi Vietnam menjadi peluang tersendiri bagi RI untuk melakukan penetrasi pasar lebih besar di pasar AS.

Upaya RI dalam meningkatkan daya saing udang harus diimbangi dengan upaya konkrit dalam meningkatkan efisiensi produksi dari hulu-hilir. Beberapa upaya untuk meningkatkan efisiensi produksi yang sangat urgen, antara lain: (1) penerapan inovasi teknologi yang adaptif dan efisien; (2) membangun ekosistem bisnis perudangan yang terintegrasi untuk mengefesiensikan rantai pasok; (3) deregulasi dengan mengevaluasi aturan-aturan yang menghambat iklim usaha perudangan nasional; (4) membenahi tata kelola birokrasi perizinan yang berbiaya mahal; (5) relaksasi tarif dan non tarif untuk menekan biaya produksi tinggi; (6) menekan biaya logistik dalam setiap mata rantai bisnis, terutama logistik untuk ekspor; dan (7) insentif fiskal dan non fiskal bagi dunia usaha sektor perikanan.

Selain memperluas pasar ekspor baru, pangsa-pasar dalam negeri juga perlu



Panen total udang vaname di tambak (foto Dany Grobest)

diperkuat. Penguatan pangsa-pasar dalam negeri mutlak, mengingat udang masih dianggap sebagai produk premium. Oleh sebab itu, penciptaan pasar untuk segmen konsumen kelas menengah ke atas harus dilakukan secara konsisten.

Cocon menggambarkan bahwa dunia saat ini diambang kekhawatiran terhadap ancaman krisis global sebagai akibat dari proteksionisme yang dipicu seorang Trump. Proteksionisme akan memicu perang tarif dan pada saat itulah terjadi hukum rimba. Siapa yang kuat akan menang, begitu pula sebaliknya. Lantas RI berada dimana?

“Saya mengamini perkataan yang disampaikan Presiden Prabowo Subianto, bahwa saat negara-negara di dunia mulai mencari caranya sendiri untuk melepas ketergantungan dengan negara lainnya, maka sebagai negara dengan basis SDA yang melimpah, RI harus mampu mandiri. Tentu, syaratnya adalah integritas pemegang kebijakan yang konsisten terhadap penegakan hukum dan pemberantasan korupsi,” tukas Cocon. ● (RA/Adit/Resti)

EZ Larva Ultra: Era Baru Teknologi Pakan Cair

Oleh:

Leandro Castro, Senior Research Manager; Peter Van Wyk, Global Technical Sales Manager; Jennifer Doherty, Research & Development Lab Coordinator; Brittany Ploof, R & D Feed Laboratory Manager dan Morgan Prescott, Senior Research Biologist Zeigler Bros., Inc.



Pengetahuan mengenai nutrisi larva udang telah mengalami kemajuan signifikan selama bertahun-tahun. Hal ini mencerminkan peningkatan berkelanjutan dalam praktik pengelolaan, pengetahuan tentang kebutuhan nutrisi, dan pertimbangan keberlanjutan. Dari pakan alami hingga pengenalan diet yang diformulasikan dan pengembangan pakan fungsional, perjalanan ini telah ditandai oleh inovasi dan adaptasi untuk memenuhi permintaan industri yang selalu berkembang. Namun, tantangan tetap ada, khususnya dalam penggunaan mikroalga sebagai sumber nutrisi penting untuk tahap awal udang.

Meskipun memiliki manfaat nutrisi, mikroalga memiliki kelemahan signifikan, di antaranya membutuhkan biaya yang tinggi, variabilitas nutrisi, produksi yang tidak dapat diprediksi, dan risiko kontaminasi. Untuk mengatasi tantangan ini, diperlukan solusi inovatif yang dapat memberikan manfaat nutrisi mikroalga dengan cara yang lebih efisien dan hemat biaya, dengan biosekuriti yang ditingkatkan.

Setelah melakukan penelitian dan menjalani pengujian panjang untuk mengatasi tantangan ini, Zeigler telah menciptakan EZ Larva Ultra, sebuah kemajuan signifikan dalam nutrisi larva udang. Produk ini menawarkan diet mikrokapsul cair yang menggabungkan manfaat mikroalga dengan peningkatan stabilitas, daya cerna, dan biosekuriti.

Sains dibalik EZ Larva Ultra

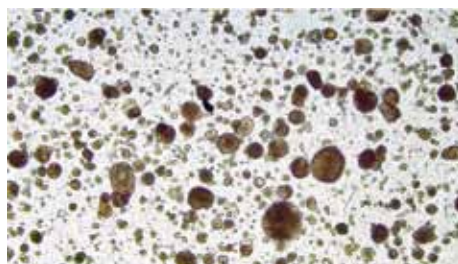
EZ Larva Ultra menggunakan proses mikrokapsulasi canggih yang merupakan hasil penelitian selama bertahun-tahun untuk menyempurnakan metode yang sudah ada sebelumnya. Teknologi terbaru ini telah menghasilkan

peningkatan protein sebesar 8% dan peningkatan lipid sebesar 25%, pada basis berat kering.

Teknologi mikrokapsulasi canggih ini memberikan sistem penyediaan nutrisi yang unggul, dengan menawarkan beberapa keuntungan penting. Mikrokapsulasi melindungi bahan aktif, menjaga nutrisi penting dan memastikan stabilitas dan bioavailabilitasnya. Hal ini sekaligus mengurangi pemborosan nutrisi dan meningkatkan efisiensi pemberian pakan yang lebih baik.

Mikrokapsulasi juga memungkinkan pelepasan nutrisi yang terkendali selama proses pencernaan, mengoptimalkan penyerapan di berbagai segmen saluran pencernaan larva. Sehingga, hal ini meningkatkan kesehatan dan pertumbuhan organisme secara keseluruhan. Selain itu, mikrokapsulasi yang disempurnakan ini meningkatkan stabilitas nutrisi selama penyimpanan dan pengangkutan, yang memastikan masa simpan yang lama.

Daya apung makanan larva memainkan peran penting dalam kinerja dan merupakan aspek penting dari proses pengembangan produk ini. Versi EZ Larva yang sebelumnya memiliki tingkat sedimentasi 100% setelah 60 menit. Sementara itu, EZ Larva Ultra yang disempurnakan ini menunjukkan suspensi partikel yang sangat baik bahkan setelah 120 menit.



Gambar 1. Gambar mikroskopis bentuk mikrokapsul EZ Larva Ultra

Daya apung yang lebih baik memastikan distribusi pakan yang lebih merata di kolom air, mengurangi limbah dan persaingan untuk mendapatkan makanan. Aspek ini sekaligus meningkatkan kualitas air dan mengurangi stres pada organisme. Hal ini memberikan kontribusi positif terhadap kesehatan dan kinerja panen secara keseluruhan.

EZ Larva Ultra adalah pakan fungsional terancang yang tersedia saat ini. Berbagai senyawa fungsional dimasukkan ke dalam formulasi EZ Larva Ultra, yang secara khusus

dikembangkan untuk sifat unik pakan cair. Salah satu komponennya terdiri dari asam organik, yang menawarkan beberapa manfaat penting. Sifat antimikrobanya memainkan peran penting dalam mengendalikan patogen, sehingga mengurangi serangan penyakit dan menjaga kesehatan udang secara optimal.

Asam organik juga dapat mengurangi stres pada organisme, kondisi kritis selama periode fluktuasi lingkungan atau penanganan udang yang sering terjadi. Dengan memodulasi hormon stres dan memperkuat sistem kekebalan udang, asam organik membantu meminimalkan efek negatif stres, meningkatkan ketahanan terhadap penyakit, dan meningkatkan ketahanan terhadap perubahan kondisi lingkungan.

Komponen lain dari formulasi pakan adalah vitality pack (Vpak), senyawa yang ditambahkan ke semua pakan larva Zeigler. Vpak merupakan campuran bahan-bahan yang meningkatkan kemampuan respons imunitas alami udang dalam sistem apapun dan pada tahap budidaya apapun. Salah satu kemajuan paling signifikan dari EZ Larva Ultra adalah dimasukkannya probiotik ke dalam berbagai komponen struktur pakan yang unik. Dengan menggunakan teknik-teknik canggih, tim R&D Zeigler mengembangkan metode untuk mengirimkan galur probiotik tertentu ke area aktivitas yang ditargetkan. Satu set bakteri probiotik (*rescue*) disertakan dalam EZ Larva Ultra untuk meningkatkan kesehatan usus. Sementara itu, satu set lainnya (*remediate*) disertakan untuk meningkatkan kualitas air.

Rescue mengandung $1,5 \times 10^7$ CFU/g dari empat galur *Bacillus spp* unik, yang dipilih karena keandalannya dalam mengendalikan enam galur umum *Vibrio spp.*, termasuk *Vibrio parahaemolyticus*. Rescue dimasukkan ke dalam mikrokapsul untuk dikirimkan ke usus melalui asupan pakan. Sementara itu, *remediate*, terdiri dari satu set spesies probiotik *Bacillus* unik lainnya yang dipilih karena kemampuannya mencerna bahan organik dan mengurangi kadar amonia. *Remediate* diformulasikan ke dalam fraksi cair EZ Larva Ultra untuk disalurkan ke kolom air saat produk ditambahkan ke tangki. Dengan memberikan EZ Larva Ultra kepada larva, manajer penetasan secara proaktif mengatasi berbagai ancaman terhadap kesehatan dan kesejahteraan hewan budidaya.

Rescue dan *Remediate* adalah probiotik komersial yang terbukti dari Zeigler yang telah menjalani pengujian signifikan di laboratorium dan lingkungan komersial dan semakin populer di beberapa pasar utama di seluruh Asia. Uji coba tantangan *Rescue* dilakukan untuk mengevaluasi kemampuan probiotik dalam mencegah pertumbuhan koloni *V. harveyi* dan *V. parahaemolyticus* di usus udang. Selama 27 hari, udang terpapar patogen ini saat menggunakan *Rescue* sebagai strategi pencegahan. Perlakuan dengan *Rescue* terhadap *V. harveyi* menunjukkan peningkatan kelangsungan hidup sebesar 50% dibandingkan dengan perlakuan kontrol (*Rescue*: 67%; kontrol: 44%).

Ketika diinfeksi *V. parahaemolyticus*, pengobatan menunjukkan tingkat kelangsungan hidup 42% lebih tinggi daripada kontrol (*Rescue*: 66%; kontrol: 47%). Hasil ini menunjukkan manfaat signifikan yang ditawarkan EZ Larva Ultra dengan memberikan probiotik yang sangat efektif seperti pengobatan tepat ketika sangat dibutuhkan.

Sains, fondasi inovasi kami

Dengan pengalaman hampir 90 tahun sebagai inovator dan pelopor dalam produksi pakan untuk organisme akuatik, Zeigler telah mengembangkan pengetahuan yang luas dalam hal nutrisi, formulasi, dan pembuatan pakan udang, terutama pada tahap awal. Hampir satu dekade lalu, Zeigler membuka Zeigler Aquaculture Research Center (ZARC), tempat banyak produk inovatif, seperti EZ Larva Ultra, dikembangkan. Laboratorium ini memiliki sistem pengujian untuk setiap tahap perkembangan udang. Teknik evaluasi organisme dirancang untuk menghilangkan pengaruh manusia terhadap hasil perlakuan perbandingan. Algoritme canggih mencegah perbedaan sekecil apa pun dalam strategi formulasi, serta pilihan dan penyesuaian proses produksi, agar tidak memengaruhi kinerja pakan selama uji coba. Pengetahuan ini memberikan analisis yang tepat tentang kinerja pada fase kritis, seperti tahap larva udang.



Gambar 2. Zoea larva yang diberikan pakan EZ Larva Ultra

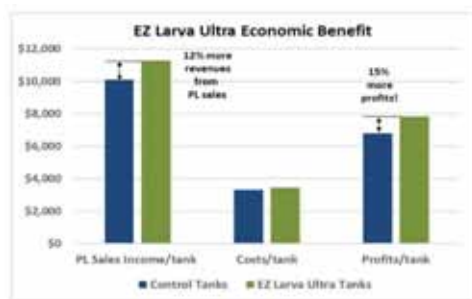
Studi ZARC yang membandingkan EZ Larva Ultra dengan generasi EZ Larva sebelumnya menunjukkan biomassa yang dipanen lebih tinggi (1.264,25 mg vs. 876,63 mg). Udang yang dipanen dengan berat rata-rata akhir yang lebih besar (0,60 mg vs. 0,50 mg) dan efisiensi pakan yang lebih baik (0,44 mg berat yang bertambah/mg yang diberikan vs. 0,31 mg berat yang bertambah/mg yang diberikan).

Selain itu, organisme yang diberi pakan produk baru ini menunjukkan tingkat kelangsungan hidup yang lebih tinggi (70% vs. 58%) dan indeks perkembangan larva yang lebih unggul (6,86 vs. 6,69). Setelah membuktikan keunggulan EZ Larva Ultra di ZARC, produk tersebut diuji di lingkungan larva kultur komersial di Brasil. Sembilan tangki 26 L diisi dengan kepadatan masing-masing 145 nauplii/L.

Perlakuan kontrol menggunakan kombinasi pakan larva kering dan diet cair merek lain. Dalam perlakuan uji, EZ Larva Ultra menggantikan 25% dari diet kering. Organisme yang diberi makan dengan EZ Larva Ultra menunjukkan tingkat kelangsungan hidup 7% lebih tinggi dan menghasilkan pendapatan 12% lebih banyak daripada perlakuan kontrol. Berdasarkan hasil analisis ekonomi, perlakuan EZ Larva Ultra

menghasilkan keuntungan 15% lebih banyak, hasil yang sangat positif ketika menggabungkan produk baru ini ke dalam formulasi diet (Gambar 3). Perbandingan mikroskopis organisme juga merupakan fitur penting dari percobaan tersebut. Berdasarkan analisis mikroskop, udang dalam perlakuan EZ Larva Ultra menunjukkan akumulasi lipid yang lebih besar dibandingkan dengan udang perlakuan kontrol.

Gumpalan lemak dalam larva udang ini berfungsi sebagai cadangan energi penting, yang mendukung fungsi metabolisme dan membantu perkembangan organ vital. Cadangan lemak ini menyediakan energi terkonsentrasi, yang penting untuk pertumbuhan, kelangsungan hidup, dan kesehatan secara keseluruhan selama tahap larva. Sumber nutrisi berkontribusi pada perkembangan udang yang kuat dan tangguh. Hal ini mungkin merupakan faktor kunci dalam perbedaan kelangsungan hidup yang diamati antara perlakuan tersebut.



Gambar 3. Keuntungan ekonomis antara perlakuan dengan EZ Larva Ultra dan tangki yang diberi makan perlakuan diet kontrol



Gambar 4. Perbandingan lemak dalam saluran pencernaan larva pada perlakuan kontrol dan perlakuan pemberian EZ Larva Ultra

Untuk EZ Larva Ultra lebih jauh, penelitian lain dilakukan untuk memberikan perbandingan dengan mikroalga. Dalam uji coba di ZARC ini, EZ Larva Ultra menggantikan 50% mikroalga di Z1 dan 100% di Z2 dan tahap selanjutnya. Meskipun tidak ada perbedaan statistik yang diidentifikasi dalam berat rata-rata, perbedaan statistik diamati pada organisme yang diberi EZ Larva Ultra, yang menunjukkan kelangsungan hidup dan biomassa akhir yang lebih baik.

Recommended Feeding Guide (shrimp only)											
Larval Stages	Z1	Z2	Z3	M1	M2	M3	PL1	PL2	PL3	PL4	PL5
EZ Larva Ultra 1	10-50 µm										
EZ Larva Ultra 2		10-100 µm									
EZ Larva Ultra 3							100-250 µm				

Hasil ini menunjukkan potensi penambahan pakan cair berkualitas tinggi untuk menggantikan sebagian besar penggunaan alga pada tahap awal larva udang. EZ Larva Ultra merupakan perubahan paradigma dalam nutrisi larva udang dengan menggabungkan manfaat mikroalga, teknologi mikroenkapsulasi canggih, dan inovasi terbaru dalam pakan fungsional. Dengan kinerja yang unggul, stabilitas yang ditingkatkan, dan pemberian nutrisi serta senyawa fungsional yang tepat sasaran, EZ Larva Ultra menetapkan standar baru untuk larva udang di seluruh dunia.

Dengan menggabungkan EZ Larva Ultra dengan EZ Artemia Ultra, tempat penetasan pascalarva udang dapat memaksimalkan inovasi nutrisi yang ditawarkan Zeigler. Pakan ini menjamin nutrisi berkualitas tinggi untuk mencapai hasil pertumbuhan yang optimal dengan udang yang lebih sehat, hasil produksi meningkat, keuntungan yang lebih besar. Dengan komitmen Zeigler terhadap inovasi dan keberlanjutan, masa depan akuakultur udang tampak lebih menjanjikan dari sebelumnya. (Adv).

Artikel ini disponsori oleh Zeigler Bros., Inc.

Meet Zeigler's R&D team:



Leandro Castro



Peter Van Wyk



Jennifer Doherty,



Brittany Ploof,



Morgan Pescott,

SAC 2025 Jadi wadah Praktisi Muda Akuakultur



Pande Gde Sasmita (kanan ke-3) foto bersama mahasiswa Fakultas Kelautan dan Perikanan, Universitas Udayana, Bali.

“Keberlanjutan industri akuakultur udang bukan hanya bergantung pada teknologi, tetapi juga kolaborasi lintas sektor dan pemahaman kontekstual terhadap dinamika global,” demikian disampaikan **Pande Gde Sasmita** Dosen

Prodi Akuakultur, Fakultas Kelautan dan Perikanan, Universitas Udayana, Bali.

Pande salah seorang peserta Shrimp Aquaculture Conference (SAC) 2025 memberikan kesan baiknya pada acara tahunan yang digelar oleh Komunitas Petambak Muda Indonesia

(PMI) di Jimbaran, Bali, pada 21-22 Mei 2025.

Menurutnya, acara ini sangat positif dan menginspirasi. Sebagai wadah yang luar biasa bagi para pelaku industri dan praktisi muda akuakultur,

serta akademisi untuk berbagi ilmu, inovasi, dan pengalaman terkini dalam budidaya udang berkelanjutan.

“Suasana diskusi yang hangat, pemaparan riset aplikatif, serta sesi interaktif antar peserta menunjukkan semangat kolaboratif yang tinggi dalam mendorong kemajuan sektor perikanan budidaya, khususnya udang, di Indonesia. Kegiatan ini merepresentasikan pentingnya menjaga kesinambungan komunikasi, kolaborasi, dan inovasi di antara para pemangku kepentingan akuakultur,” pungkaskan Pande. ● (Adit)

FORMULIR BERLANGGANAN TAHUN 2025

Nama Lengkap :
Alamat Kirim :

Handphone :
Email :

Masa Langganan
Lingkari Pilihan : Harga Rp 27.500,- per eks
1. 6 Edisi (Rp 165.000,-)
2. 12 Edisi (Rp 330.000,-)

Biaya Kirim per tahun
Jabodetabek Rp 108.000,-
Jawa, Madura dan Bali Rp 144.000,-
Sumatera Rp 180.000,-
Kalimantan, Sulawesi, NTB Rp 264.000,-
Papua Rp 300.000,-

Pembayaran melalui transfer ke Rek. a.n PT Gallus Indonesia Utama:
Bank Mandiri No. 126.0002074119
Bank BCA Nomor. 733-0301681

Strategi Realistis Petambak Menghadapi Tarif Trump



Proses pemanenan udang di tambak (foto Dany Grobest)

Apapun permasalahannya, solusi bagi petambak tak jauh dari kata “efisiensi”. Sebisa mungkin, efisiensi dilakukan agar petambak masih bisa mendapatkan selisih keuntungan di tengah harga yang sulit diperkirakan.

“Menyikapi tarif Trump, pelaku budidaya berpikir keras untuk menekan biaya operasional. Sebenarnya, koreksi biaya akibat fluktuasi harga ini bukanlah diawali akibat dampak tarif Trump. Namun sudah dilakukan sebelumnya karena faktor harga,” ujar **Paian Tampubolon**, Technical & Marketing Country PT Yein Trading Indonesia. Pelaku budidaya berusaha mengencangkan pengeluaran selain untuk biaya pokok, seperti benih, listrik, dan pakan serta yang bisa menjadi variabel pengurangan seperti tenaga kerja dan obat-obatan.

Ragam inovasi untuk efisiensi

Untuk menyiasati kondisi ini, menurut Paian, petambak udang vaname skala kecil menengah sebaiknya menerapkan beberapa inovasi teknis yang relevan dan terjangkau untuk menekan biaya produksi. Salah satunya memanfaatkan probiotik buatan sendiri seperti fermentasi dedak, molase, atau limbah

pertanian untuk menjaga kualitas air dan kesehatan udang. Dengan begitu, petambak bisa mengurangi ketergantungan pada probiotik komersial yang mahal.

Penggunaan tenaga elektrikal berbasis tenaga surya atau kincir angin sederhana untuk mengurangi biaya listrik. Sebagian pakan komersial bisa diganti dengan bahan lokal seperti tepung ikan rucah, keong sawah, maggot, atau bungkil kelapa sawit yang lebih murah tetapi tetap bergizi. Penggunaan alat uji kualitas air digital seperti pH meter, DO meter, atau TDS meter yang terjangkau untuk mencegah fluktuasi parameter air sehingga udang tidak mudah stres dan terhindar dari serangan penyakit. Penerapan sistem bioflok skala kecil untuk memanfaatkan limbah organik menjadi pakan alami bisa mengurangi kebutuhan pakan buatan.

“Inovasi seperti probiotik lokal, aerasi hemat energi, pakan alternatif, dan

bioflok adalah solusi paling terjangkau dan efektif untuk petambak kecil-menengah. Kombinasi teknologi sederhana dengan manajemen yang baik bisa menekan biaya produksi tanpa mengurangi kualitas udang vaname,” terang Paian.

Adapun **Dany Yukasano**, National Technical Head Grobest Indomakmur, menyoroti efisiensi dari kepadatan tebar. Menurutnya, padat tebar yang lebih rendah bisa menghemat biaya listrik untuk kincir, penggantian air, dan saprotam karena beban tambak tidak terlalu besar.

“Selain itu, padat tebar rendah lebih mudah menghasilkan udang dengan ukuran (size) besar, lebih tahan penyakit, dan menghemat pakan karena FCR cenderung lebih rendah. Padat tebar rendah memungkinkan DOC budidaya lebih pendek sehingga dalam satu tahun lebih banyak siklus bisa dilakukan,” ungkap Dany.

Selain menekan biaya produksi, yang



FPF Immune Enhance

The Leader in Functional Performance Feed

GroStronger GroFaster GroSustainably

Pakan Peningkat Imunitas Udang



Membantu Menjaga Udang Dari
Berbagai Serangan Penyakit :
IMNV, AHPND, WFD, EHP

Hepatopancreas Terisi
Penuh Gizi

Peningkatan
Kekebalan Tubuh
Udang

Tingkat
Keberhasilan Panen
Lebih Tinggi

Membantu Udang
Mengatasi Stres
Lingkungan



PETAMBAK YANG MENGUTAMAKAN
KUALITAS MEMILIH GROBEST



PT Grobest Indomakmur
Mengucapkan :



**PROF. DR. ANDI TAMSIL,
MS., IPM**

**KETUA SHRIMP CLUB
INDONESIA 2025 - 2030**

Selamat atas terpilihnya Bapak Prof. Dr Andi Tamsil,
MS., IPM Ketua Shrimp Club Indonesia 2025 - 2030
Semoga kepemimpinan yang baru membawa
kemajuan, kesejahteraan, dan perubahan positif
bagi sektor Akuakultur Indonesia



Paian Tampubolon



Dany Yukasano



Andi Tamsil



Rico Wisnu Wibisono



Mochammad Heri Edy



Wiwik Winarti

perlu dilakukan adalah meningkatkan *survival rate*, sehingga produksi meningkat. Hal ini bisa dilakukan dengan melakukan penggelondongan. Demikian saran **Andi Tamsil**, Guru Besar Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan UMI Makassar.

“Selain itu, pastikan benur yang digunakan adalah benur yang sehat atau berkualitas. Persiapan tambak perlu dilakukan dengan baik, agar pakan alami tumbuh dengan baik, sehingga pakan tambahan hanya dibutuhkan diakhir masa budidaya. Gunakan pakan dengan kadar protein yang sesuai sehingga harga pakan lebih rasional dan terjangkau,” sarannya.

“Inovasi selalu hadir. Namun, bagian utamanya adalah melihat biaya budidaya kita,” ujar **Rico Wisnu Wibisono**, CEO FisTx. Menurut Rico, pakan masih menjadi peran utama sehingga pemilihan pakan didasarkan genetik udang. Jika *fast growth*, kejar FCR bagus dan pertumbuhan dengan protein yang optimal. Jika *balanced* dan *resistant*, berikan protein sedang dan rendah untuk memaksimalkan *yield* udang. Penggunaan disinfeksi yang handal juga penting. Jangan melihat harga, tetapi lihat biaya dan dampak penggunaan teknologi nano, seperti nano-silver dan cooper yang murni, sangat membantu menekan biaya hingga Rp160,00 per m³ air. Adapun penggunaan UV mampu menekan lebih jauh dikisaran Rp130,00 per m³. Bandingkan dengan kaporit yang mencapai Rp1.200,00 per m³. Inovasi dalam manajemen penting, seperti manajemen operasional untuk gudang dan budidaya serta keuangan. “Harus diingat bahwa 60% kegagalan udang akibat kesalahan manajemen. Potong biaya yang tidak berdampak dan optimalkan pada dampak,” pesannya.

Mochammad Heri Edy, Dosen Politeknik Kelautan dan Perikanan Sidoarjo, memaparkan beberapa inovasi teknis yang relevan dan terjangkau untuk menekan biaya produksi tanpa mengorbankan kualitas udang berikut ini.

Pertama, sistem bioflok. Inovasi teknologi ini memungkinkan budidaya dengan kepadatan tinggi dan minim pergantian air. Bioflok yang terbentuk dari mikroorganisme bisa menjadi pakan alami tambahan. Implementasinya relatif sederhana dan bisa disesuaikan dengan skala tambak. Dengan menerapkan teknik-teknik ini secara disiplin, petambak skala kecil-menengah bisa mengoptimalkan efisiensi sistem bioflok, menekan biaya pakan, dan meningkatkan produktivitas udang secara berkelanjutan.

Kedua, manajemen pakan berbasis aplikasi/sensor sederhana. Inovasi ini menggunakan aplikasi sederhana atau sensor manual untuk memantau nafsu makan udang dan kualitas air secara lebih akurat. Cara ini membantu pemberian pakan yang tepat waktu dan jumlah, mencegah pemborosan pakan, serta menjaga kualitas air.

Ketiga, penggunaan probiotik dan imunostimulan lokal. Inovasi ini memanfaatkan probiotik dan imunostimulan yang diproduksi secara lokal atau dengan biaya terjangkau untuk meningkatkan kesehatan dan daya tahan udang terhadap penyakit, sehingga mengurangi risiko kerugian akibat wabah dan biaya pengobatan.

Keempat, pengelolaan kesehatan udang berbasis observasi dan pencegahan. Inovasi ini mengedepankan observasi rutin terhadap perilaku dan kondisi fisik udang serta kualitas air sebagai langkah pencegahan penyakit dan mengurangi

ketergantungan pada obat-obatan yang mahal.

“Beragam inovasi tersebut umumnya tidak memerlukan investasi modal yang sangat besar dan dapat diimplementasikan secara bertahap oleh petambak skala kecil-menengah dengan bimbingan dan pendampingan yang tepat. Fokusnya adalah pada efisiensi sumber daya, pemanfaatan limbah, dan peningkatan kesehatan udang secara alami,” terang Heri.

Mengoptimalkan pakan dan kesehatan udang

Menurut Dany Yukasano, untuk efisiensi, gunakan pakan dengan protein yang tidak terlalu tinggi, cukup 30%-35%. Pada padat tebar yang tidak terlalu tinggi, sekira 100-120 ekor/m², pakan dengan protein tersebut sudah optimal. Pakan tidak harus selalu memilih yang murah karena harga pakan bukan indikator untuk penghematan. Pemilihan pakan tetap mengacu kepada kualitas dan manfaat yang muncul dari pemakaian pakan tersebut.

Bicara soal penyakit, Andi Tamsil berpendapat bahwa pencegahan penyakit jauh lebih penting dibandingkan pengendalian atau pengobatan. Jika serangan penyakit sudah besar, pengendalian sulit dilakukan. Penggunaan benur yang baik sangat menentukan. Disamping itu, persiapan kolam melalui sanitasi yang baik dan persiapan air yang tepat juga sangat menentukan. Daya dukung lahan juga perlu dipertimbangkan sehingga padat penanaman harus disesuaikan. Jangan menebar dengan kepadatan tinggi tanpa persiapan yang baik.

Sampai saat ini, EMS atau AHPND dan WSSV masih menjadi momok bagi petambak. Dampak kematian yang

ditimbulkan jelas akan menurunkan produksi dan efisiensi. **Wiwik Winarti**, Direktur Rossa Feed Store, mengungkapkan bahwa EMS atau AHPND disebabkan oleh bakteri *Vibrio parahaemolyticus*. Pemicu melimpahnya vibrio adalah bahan organik. Oleh karena itu, strategi utama dalam mencegah penyakit EMS adalah mengurangi masuknya bahan organik ke kolam tambak dengan sterilisasi, penurunan TOM air masuk, mencegah kematian plankton secara massif, dan penggunaan bakteriofage.

“Sementara penanganan penyakit WSSV yang disebabkan oleh virus, secara umum juga sama. Kualitas air kolam harus baik agar tidak guncang, dilakukan dengan streptilisasi dan penggunaan probiotik. Di luar itu, penggunaan benur SPF adalah kewajiban. Deteksi dini kedua penyakit ini bisa dilakukan oleh teknisi laboratorium tambak dengan *realtime* PCR yang harganya jauh lebih terjangkau dan saat ini sudah tersedia di pasar,” papar Wiwik.

Memainkan peran koperasi dan kelompok petambak

“Ditengah kondisi saat ini, menghadapi tantangan berat dalam usaha budidaya udang, banyak pelaku mandiri yang ‘istirahat’ karena sudah kehabisan dana. Untuk menghindari ini diperlukan adanya usaha bersama berupa koperasi yang saling menyokong,” kata Paian.

Peran koperasi atau kelompok petambak udang vaname dalam meningkatkan efisiensi produksi melalui pembelian kolektif sangat signifikan. Akses memperoleh pakan berkualitas terbuka lebar karena koperasi bisa bekerja sama dengan produsen pakan untuk mendapatkan produk premium dengan harga terjangkau. Membuat stok pakan kolektif berguna untuk mengurangi ketergantungan pada pasokan individu saat harga fluktuatif.

Pembelian benur secara kolektif bisa dengan harga lebih stabil karena *hatchery* sering memberi diskon untuk pembelian benur dalam jumlah besar (misal: 1 juta ekor). Kualitas bisa



Panen udang vaname (foto FisTx)

dipastikan terjamin karena koperasi bisa melakukan uji PCR kolektif untuk mengetahui benur bebas penyakit (IMNV, WSSV) dengan biaya lebih murah. Koperasi juga bisa negosiasi kontrak berupa perjanjian dengan *hatchery* terpercaya sehingga mengurangi risiko benur jelek atau kualitas rendah.

Pembelian alat dan teknologi bersama (aerator/kincir) melalui koperasi bisa membeli aerator dengan kapasitas besar (misal 10 HP) dan digunakan secara bergilir atau disewakan ke anggota. Pemakaian alat monitoring seperti sensor kualitas air (pH, DO) atau *automatic feeder* bisa dipakai bersama untuk mengurangi biaya per unit.

Efisiensi lainnya adalah akses pembiayaan. Koperasi memudahkan petambak mengajukan kredit atau program pemerintah dengan jaminan kelompok. Pemasaran bersama hasil panen bisa dilakukan dalam jumlah besar ke eksportir atau pabrik pengolahan dengan harga lebih kompetitif. Namun, tantangan yang perlu diantisipasi adalah manajemen transparan, yaitu pembukuan harus jelas untuk menghindari konflik internal. Jika dikelola dengan baik, koperasi bisa menjadi solusi berkelanjutan untuk meningkatkan daya saing.

Senada, Dany Yukasano mengungkapkan pentingnya koperasi atau Pokdakan yang sangat membantu petambak kecil. Dengan gotong royong, mereka bisa membagi beban biaya yang besar agar bisa ditanggung bersama. Sebagai contoh dalam pembelian pakan, kapur, mineral, atau kebutuhan lain. “Jika dibeli bersama dalam jumlah besar bisa menurunkan harga dan menghemat ongkos kirimnya,” ujarnya.

Menjalin kemitraan

Menurut Andi Tamsil, petambak dan eksportir perlu menjalin kerjasama dan membangun kepercayaan agar tidak ada aspek spekulasi harga, *size*, dan sebagainya. Kontrak pembelian bisa menjadi salah satu pilihan sehingga ada kesepakatan harga dari awal. Dalam hal ini, ia mengatakan bahwa dibutuhkan keterbukaan soal harga agar semua bisa mendapat margin yang pantas. Sementara Dany Yukasano berpendapat bahwa sistem kontrak harga dalam jangka waktu tertentu adalah salah satu alternatif yang *fair* dan minim risiko bagi kedua belah pihak.

Sementara Paian mencontohkan model kemitraan Inti-Plasma menggunakan kontrak panjang. Eksportir (inti) memberikan jaminan pembelian dengan harga dasar (*floor price*) yang disepakati, selanjutnya petambak (plasma) wajib memenuhi standar kualitas. Dengan demikian, petambak akan mendapat akses pembiayaan. Eksportir memperoleh pasokan stabil dengan kualitas terkontrol dan harga tidak jatuh di bawah *floor price*, tetapi bisa naik jika harga pasar lebih tinggi. Dalam pembagian modal, eksportir menanggung 50% biaya produksi (pakan, probiotik, benur), sedangkan petambak menyediakan lahan dan tenaga. Adapun keuntungan dibagi 60:40, petambak memperoleh porsi lebih besar karena menanggung risiko operasional harian.

“Model kemitraan ideal antara petambak udang dan eksportir adalah yang mampu membagi risiko harga, kualitas, dan keuntungan secara adil dan transparan, terutama dalam situasi biaya produksi tinggi,” terangnya. ●

(RA/Adit/Resti)

Pengaruh Perubahan Suhu Terhadap Kondisi Udang



Tambak udang vaname

Pengaruh suhu terhadap pertumbuhan dan ketahanan tubuh udang

Manusia dan udang memiliki kesamaan yaitu sama-sama makhluk hidup yang secara taksonomi digolongkan sebagai golongan Hewan. Sama-sama membutuhkan pakan/makanan,



Oleh:
Muh. Ishak

Wadiv Litbang
PT. Esaputii Prakarsa Utama Sulawesi Selatan dan
Sulawesi Tengah

oksigen dan kebutuhan lain dalam menjalani kehidupannya. Dalam pengelolaan panas, maka hewan digolongkan ke dalam dua golongan utama yaitu hewan berdarah panas dan hewan berdarah dingin.

Manusia dan kebanyakan mamalia dan burung adalah hewan berdarah panas (*endoterm*), mampu mengelola panas sehingga tidak terpengaruh langsung oleh suhu lingkungannya sedangkan ikan dan hewan amfibi tergolong hewan berdarah dingin (*poikiloterm*).

Pertumbuhan udang dipengaruhi oleh laju metabolisme dan laju metabolisme udang dipengaruhi oleh suhu air karena udang merupakan hewan *poikiloterm* yaitu hewan yang mengikuti suhu air lingkungannya. Suhu yang optimal akan meningkatkan laju reaksi kimia dalam air dan dalam tubuh udang.

Reaksi kimia dalam tubuh udang terjadi pada enzim yang ada dalam tubuh udang akan memacu laju metabolisme pencernaan dan penyerapan makanan, akibatnya udang cepat lapar. Makanan

yang dikonsumsi lebih banyak dan sebagian dikonversi menjadi energi, sebagian besar akan diubah menjadi massa daging/otot udang dan sebagian lagi akan dipakai untuk meningkatkan daya tahan tubuh untuk mengatasi penyakit yang ada dalam air.

Berbekal pengalaman pada pembenihan udang di hatchery udang Windu *Penaeus monodon* dan udang Vanamei *Litopenaeus vannamei*, suhu optimal untuk mendapatkan pertumbuhan yang terbaik adalah pada suhu 33 – 34 °C. Dengan suhu seperti ini, lama pemeliharaan larva untuk dapat menghasilkan benur siap jual hanya 13 hari, sedangkan pada suhu alam yaitu 29 – 30 °C benur siap jual baru dapat dicapai pada pemeliharaan selama 18 hari.

Pada hatchery peningkatan suhu air pemeliharaan larva menjadi suhu optimal dapat dilakukan dengan menggunakan atap *fibre glass* sekitar 70 - 80 % dari total atap yang digunakan yang memanaskan suhu ruangan dan selanjutnya memanaskan air bak larva menjadi suhu 33 – 34 °C. Pada tambak yang luas, menerapkan penggunaan atap *fiber glass* untuk memanaskan air tambak udang investasinya cukup tinggi, lebih mahal dari konstruksi tambaknya.

Beberapa praktisi dan peneliti telah melakukan percobaan untuk menaikkan suhu air tambak. Hasanuddin Atjo (2013) telah melakukan peningkatan suhu air tambak dengan menambahkan lampu-lampu pijar panas pada ruang blower dan berhasil meningkatkan suhu air tambak 1 – 2 °C dari suhu alam dan memberikan dampak yang cukup baik terhadap pertumbuhan udang.

Selanjutnya pada kunjungan ke Instalasi Budidaya Air Payau Prigi Trenggalek Jawa Timur, benur/udang yang dipelihara pada bak larva yang ada dalam ruangan beratap *fiber glass* eks pemeliharaan larva, pada suhu ruangan yang panas dan air bak udang

yang bersuhu 33-34 °C memberikan pertumbuhan yang cukup tinggi. Pada umur 55 hari sudah mampu mencapai size 60.

Beberapa upaya peningkatan suhu air tambak telah dilakukan namun belum mampu meningkatkan suhu ke tingkat optimal. Saat ini kami tetap melakukan uji coba untuk meningkatkan suhu ke tingkat optimal dan memantau pengaruhnya terhadap laju pertumbuhan, ketahanan udang dan terhadap parameter kualitas air lainnya.

Mengingat bahwa meningkatnya suhu akan mengurangi kelarutan oksigen maka syarat peningkatan suhu ini adalah bagaimana memaksimalkan kelarutan oksigen (DO) dalam air, menyusul faktor-faktor kualitas air (salinitas, pH, Alkalinitas, N & P), kualitas pakan, probiotik, dan lain-lain yang perlu dipantau agar berada pada kondisi yang juga optimal.

Hipotesa kami adalah dengan meningkatnya suhu air tambak pada

tingkat optimal (33 – 34 °C) maka masa pemeliharaan dapat diperpendek untuk mendapatkan size udang diinginkan. Demikian pula terhadap daya tahan tubuh udang terhadap penyakit akan meningkat seiring nafsu makan udang yang juga meningkat.

Peningkatan teknologi sangat mendukung terciptanya kualitas lingkungan yang mendukung meningkatnya kepadatan tebar. Daya dukung tambak sangat tergantung bagaimana kemampuan menyediakan parameter-parameter yang dibutuhkan oleh udang dalam ruang yang terbatas. Perlu diperhatikan jika menebar 250.000 benur akan sangat berbeda kebutuhan untuk 500.000 ekor benur.



Sortir udang vaname (foto: BBPAP Jepara)

Bukan hanya pakan tetapi juga bahan-bahan lain yang harus tersedia untuk kebutuhan sejumlah udang. Oleh karena itu pemantauan kualitas lingkungan (air tambak) oleh laboratorium menjadi hal yang sangat penting dalam memberikan informasi terkait kebutuhan udang akan parameter-parameter yang ada dan juga pengetahuan teknisi tentang bagaimana cara mencukupi kebutuhan-kebutuhan tersebut. ●

Aquatria™

Powerful Nutrient Utilization
Enhancer for Aquafeed

BETTER ABSORPTION ULTIMATE GROWTH

Improves Nutrient
Absorption Efficiency



Cost Efficiency &
High Concentration

Boosts Growth
Performance



Support Sustainable
Soy Production

KEMIN
Compelled by Curiosity™

©Kemin Industries, Inc. and its group of companies 2025. All rights reserved. Trademarks of Kemin Industries, Inc., U.S.A. Certain statements may not be applicable in all geographical regions. Product labeling and associated claims may differ based upon government requirements.



RTRS-TMLA-M-IND-00156 www.responsiblesoy.org
Aquatria™ product line is covered by RTRS certified soybeans



DISTRIBUTED BY:

CP Adnan Mulachela

+628119776767



PT. BAHANA SINAR GEMILANG



Tingkatkan Produksi Lele dengan Kualitas Pakan

PT New Hope Aqua Feed Indonesia terus membantu kemajuan usaha akuakultur di Indonesia. Melalui pakan berkualitas dan pelayanan teknis secara berkelanjutan, kami membantu mendongkrak hasil panen budidaya ikan lele milik Lutfi Endra Setyawan yang berlokasi di Desa Babadan, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur.



Lutfi Endra Setyawan saat berada di kolam lele miliknya

Lutfi adalah anggota kepolisian dan bertugas sebagai Bhabinkamtibmas di Kabupaten Ponorogo. Ia mempunyai insting dan jiwa bisnis yang sangat kuat, sebelum memulai bisnis di ikan lele sudah menggeluti usaha di bidang pembuatan batu bata dan laundry. Dari kedua bidang usaha yang sudah berjalan tersebut Lutfi masih melihat peluang usaha yang lain karena di sekitar rumahnya terdapat aliran air melimpah yang bisa digunakan usaha di bidang perikanan.

Ia tertarik dan mencoba membuat 3 kolam ikan yang masih terbuat dari gedhek atau anyaman bambu, dari situlah Lutfi mulai menggunakan produk pakan New Hope. Kemudian 3 kolam gedhek tersebut berkembang menjadi 10 kolam beton yang berada di belakang rumahnya. Kini Lutfi mengembangkan usahanya dari pembudidaya ikan menjadi agen pakan sekaligus bakul ikan, dan dalam jangka waktu 5 tahun ia berkembang serta memiliki 350 kolam dengan kapasitas produksi ikan lele 70-80 ton/bulan.

Lutfi terhitung menggunakan pakan new hope dalam kurun waktu lima tahun terakhir untuk ikan lele. "sudah lima tahun terakhir saya menggunakan pakan new hope, hasil yang dicapai cukup optimal," ungkap Lutfi

Lutfi juga menjelaskan bahwa pakan newhope memiliki kelebihan dari segi protein cukup baik untuk di cerna. Hal tersebut berdampak baik karena pertumbuhan lele semakin cepat sehingga dapat memangkas *cost production*, terutama dalam segi pakan.

"Pakan new hope sangat baik, terutama dari kandungan proteinnya sangat memadai sehingga pertumbuhan lele kami sangat cepat, memenuhi target produksi, dan ukuran seragam. Beberapa keunggulan tersebut menjadikan hasil panen bisa diterima pasar dengan baik, terutama untuk pasar lokal," ungkap Lutfi

Komitmen untuk kemajuan

Peningkatan produksi ikan lele di kolam milik Lutfi tidak terlepas dari komitmen New Hope untuk kemajuan pelanggan melalui peran sales area. Adanya sales sangat membantu memaksimalkan kinerja kolam lele.

"Kami memperkenalkan produk pakan ikan new hope, pertama kali ke pasar

Jawa Timur khususnya Ponorogo di Tahun 2020, karena mayoritas komoditas perikanan di Ponorogo yang hampir 80% adalah lele. Sebagai perwakilan perusahaan produsen pakan ikan dilapangan, hal terpenting adalah menjalin hubungan dengan pelanggan dan tidak hanya semata hubungan jual beli saja," **Bina Artadi**, Sales Area New Hope Aqua Feed Jawa Timur.

PT New Hope Aqua Feed Indonesia, menurut Bina Artadi, sangat *concern* terhadap kualitas dan pelayanan atau lebih tepatnya mendampingi pelanggan baik agen, sub agen dan pembudidaya ikan dalam mengembangkan bisnisnya sehingga tercapai suatu sinergitas yang baik dan saling menguntungkan antara perusahaan dan pelanggannya.

Dan ini sudah terbukti, kata Bina Artadi, salah satunya dari agen yang sekaligus pembudidaya ikan lele yaitu Lutfi Endra yang semula belum mengenal sama sekali tentang seluk beluk bisnis lele menjadi seperti sekarang ini dalam kurun waktu 5 tahun, dan menurut kami pertumbuhan ini menjadi kesuksesan jalinan komunikasi yang baik antara produsen dan konsumen.

Bina Artadi berpesan, lakukan dulu, jalani proses, dan hasil pasti mengikuti. "Semoga apa yang sudah menjadi pencapaian Lutfi sampai sekarang ini menjadi penyemangat bagi calon-calon pengusaha perikanan di Jawa Timur dan khususnya di Ponorogo," ungkapnya.



Bina Artadi saat menunjukan pakan new hope kode 833

Kehadiran sales New Hope Aqua Feed yaitu mendampingi dan membantu aktivitas budidaya juga sangat penting dalam menerima kritik dan saran dari pelanggan agar kualitas pakan new hope lebih baik kedepannya.

“Peranan Sales New Hope sangat baik dan terbuka dalam menyampaikan informasi seperti teknis maupun kendala yang terjadi di lapangan. Dengan kehadiran Sales, saya tidak perlu khawatir untuk meminta penjelasan produk atau memberikan masukan terkait kualitas produk new hope” tambah Lutfi.

Dengan volume produksi yang semakin mengalami peningkatan, lutfi sebagai pembudidaya lele berharap dapat bermitra dengan new hope dalam jangka waktu yang lama. Tentunya hal tersebut akan memberikan lutfi peluang untuk meningkatkan kualitas budidaya lele yang dimilikinya.

Sales New Hope mengunjungi para pembudidaya setiap hari untuk mendapatkan pengalaman berharga dari pelanggan. Pendekatan tersebut membuat pelanggan mengetahui permasalahan dan solusi efektif yang dapat diberikan untuk kemajuan.

Pendampingan sales dan tim teknis yang lengkap, memberikan wawasan penting terkait dengan pakan dan pemeliharaan lele, juga memberikan masukan terkait strategi pemberian pakan yang sesuai dengan kondisi psikologis lele sebagai bagian dalam meningkatkan efisiensi dan manajemen budidaya. Motto New Hope Aqua Feed menjadikan “Petani lebih untung, agen untung optimal.”

Lumbung grup management

Sebagai informasi, Lumbung grup management merupakan perusahaan yang bergerak di bidang perikanan, dimulai tahun 2016 dengan 3 kolam budidaya berdinding kayu dan terus berkembang sampai di tahun 2025. Lumbung grup management sudah memiliki 350 kolam terbagi menjadi 5 farm di lokasi yang berbeda.

Kapasitas tebar saat ini kurang lebih di 800.000 ekor per bulan dan produksi ikan lele sebanyak 2-3 ton/ hari. Diawali menjadi pembudidaya dan merasakan secara langsung pengalaman menawarkan ikan-ikan lele ke tengkulak dengan banyak penolakannya membuat Lutfi sekaligus Owner, berusaha untuk menjadi fasilitator pasar perikanan untuk mempermudah para pembudidaya lele berbudidaya.

Berkantor pusat di Jl. Sidodadi. No. 98 Kanten 1, Babadan, Ponorogo berusaha untuk memberikan pelayanan perikanan yang lengkap seperti: lumbung farm bergerak di bidang budidaya terutama untuk memproduksi ikan dengan cara yang baik dan benar, lumbung pakan bergerak dalam distribusi dan penjualan pakan, lumbung fish mart bergerak di bidang pasar retail ikan, lumbung ekspedisi bergerak di bidang ekspedisi pakan ternak, dan lumbung berkah jaya bergerak di sektor usaha pemancingan. ● (Adv)



Panen lele



Foto bersama peserta seminar di Kaur, Bengkulu pada 23 April 2025

“Karena kita menyadari bahwa protokol pemberian pakan sangat penting, sinkronisasi garis genetik indukan, kepadatan tebar, jenis pakan serta prevalensi penyakit menjadi kebutuhan mendesak untuk diwujudkan perbaikan,”

Demikian disampaikan **Januar Priyadi**, Aquaculture Tech. Development and Marketing Communication, PT. Grobest Indomakmur. Belum lama ini PT Grobest Indomakmur gelar seminar budidaya perikanan, acara ini dihadiri oleh para petambak yang tergabung dalam paguyuban Aquaculturis Kaur di Bengkulu pada 23 April 2025.

Januar membawakan materi tentang “Genetik, Teknologi Pakan &

Lingkungan”. Menurutnya, keterbukaan data dan informasi dari semua pemangku kepentingan harus segera dikembangkan dan distandarisasi. Pendekatan yang paling tepat adalah meningkatkan produktivitas, sehingga biaya produksi dapat dikurangi secara otomatis.

Namun di sisi lain, kata Januar, pasar harus dikendalikan agar volatilitas harga tidak membebani petambak. Layanan teknis komprehensif adalah salah satu

model yang tepat dalam membantu petambak untuk mencapai kesuksesan yang menguntungkan.

“Pakan fungsional yang meningkatkan kekebalan tubuh menggabungkan aditif yang dirancang untuk mengoptimalkan kesehatan pencernaan udang, memperkuat respons kekebalan tubuh, dan meningkatkan kinerja secara keseluruhan,” ujar Januar.

Ia menambahkan, efektivitas dimaksimalkan hanya jika dikombinasikan dengan layanan teknis reguler yang memungkinkan praktik pengelolaan kolam yang efisien dan langkah-langkah pencegahan penyakit yang proaktif.

Dengan mengintegrasikan pakan penambah kekebalan tubuh dengan manajemen yang efektif, kata Januar, pengelolaan tambak dapat secara signifikan mengurangi kejadian dan dampak penyakit utama.



Januar Priyadi



Dany Yukasano



Teguh Setyono



Januar Pribadi saat memaparkan materi mengenai Genetik, Teknologi Pakan & Lingkungan

“Untuk mendapatkan keuntungan penuh dari pakan fungsional ini, protokol perikanan budidaya harus disesuaikan dengan kondisi spesifik setiap kondisi budidaya,” ungkapnya.

Dany Yukasano, National Technical Service PT. Grobest Indomakmur menambahkan *genetic line* udang saat ini beragam dan setiap *genetic line* memerlukan metode yang berbeda dalam penanganannya. Teknologi pakan yang ada saat ini mencoba beradaptasi dengan *genetic line* ini.

Misalnya kata Dany, untuk *line fast growth* yang lebih rentan penyakit

maka disediakan *functional feed* yang memperkuat imunitas nya. Sedangkan untuk *line resiten* yang lebih lambat pertumbuhannya ada *functional feed growth enhance*.

“Setiap pakan yang disiapkan sudah mempertimbangkan pertumbuhan dan SR yang optimal dengan *Feed Conversion Ratio* (FCR) serendah mungkin sehingga kerusakan lingkungan dapat dikurangi,” ujarnya.

Pada kesempatan yang sama Dany Yukasano, memaparkan mengenai “Efisiensi Budidaya dan Trobosan Teknis Grobest”. Menurutnya penyakit dan penurunan kualitas lingkungan menjadi perhatian utama saat ini. Selain harga udang yang relatif rendah, teknologi budidaya terbaik saat ini adalah bagaimana beradaptasi dengan kondisi

lingkungan dan preventif terhadap keberadaan penyakit.

“Sistem surveilans kualitas air, kondisi kesehatan udang, mikrobiologi air dan udang secara berkala adalah metoda terbaik dalam pencegahan penyakit. Data yang lengkap dan tindakan yang terukur adalah keniscayaan yang harus dilakukan dalam budidaya udang saat ini. Budidaya harus proaktif bukan reaktif setelah *gross sign* muncul,” ujar Dany.

Teguh Setyono, Pembina Paguyuban Aquaculturis Kaur menambahkan, secara genetik benur bisa diturunkan dari indukan yang mempunyai sifat genetik resiten terhadap penyakit dan pertumbuhan yang optimum.

Senada dengan para narasumber, kata Teguh teknologi pakan sudah tersedia *functional feed* untuk menghadapi tantangan penyakit saat ini antara lain ada *additive* anti virus, vitamin dan *attractant*.

Ia menambahkan, benur yang *fast growt* dan pakan yang bagus juga bergantung terhadap lingkungan yang bagus. Jika lingkungan kurang bagus bisa memakai benur yang resiten dan pakan fungsional

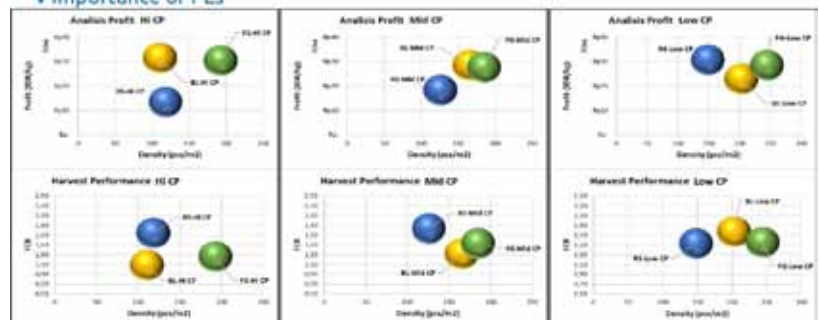
“Pakan merupakan biaya produksi yang paling tinggi sekitar 50% . Pakan yang bagus akan menghasilkan ADG yang maksimal dan FCR yang kecil dan akan menghasilkan keuntungan lebih besar,” pungkas Teguh. ● (Adv)



Dany Yukasano (kiri) saat memberikan apresiasi pada peserta

Various Feeding Protocol V2 – Density : Profit & FCR

Importance of PLs



Above Figure : Average crop profitability (USD per kg of shrimp harvested) as estimates investment in feed (USD per kg of shrimp). No (USD) profits associated with PLs from 3 different genetic line and with 3 feeding protein level

Below Figure : Average crop performance (ADG & FCR) from 3 genetic lines and with 3 feeding protein level

Soroti Serangan Penyakit dan Pajak Ekspor AS



FKPA Lampung foto bersama peserta diskusi di Hotel Emersia, Bandar Lampung pada 29 April 2025

Forum Komunikasi Praktisi Akuakultur (FKPA) Lampung menggelar diskusi budidaya udang di Hotel Emersia, Bandar Lampung pada 29 April 2025. Acara ini diikuti oleh para pelaku akuakultur dari Provinsi Lampung dan Bengkulu.

Waiso, Ketua FKPA Lampung dalam sambutannya mengatakan forum ini menjadi wadah strategis bagi para pelaku budidaya perikanan untuk berkoordinasi dan berkolaborasi. FKPA sendiri beranggotakan petambak udang, pembudidaya ikan, teknisi lapangan, akademisi, hingga pengusaha.

“Forum ini kita bentuk sebagai ruang bersama untuk saling berbagi informasi, mencari solusi, dan memperkuat jejaring antarpelaku budidaya di Lampung,” ujar Waiso.

Liza Darni, Kepala Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi Lampung turut hadir dan menyambut baik inisiatif FKPA mengadakan kegiatan ini. Ia mengatakan forum ini sangat penting dalam merespon berbagai

tantangan sektor kelautan dan perikanan. Pemerintah provinsi akan terus mendukung setiap upaya yang mendorong sektor ini.

Tantangan budidaya udang

Dalam diskusi yang berlangsung, Waiso menyoroti sejumlah permasalahan besar yang saat ini membayangi sektor akuakultur. Salah satu yang paling mendesak adalah maraknya penyakit yang menyerang udang pada usia dini.

“Dulu penyakit menyerang di usia 70 hari, sekarang baru 10 sampai 20 hari sudah mulai banyak kematian, bahkan bisa habis total. Ini banyak membuat banyak tambak gagal panen,” ujarnya.

Tidak hanya problem teknis dilapangan, sektor ekspor pun kini ikut tertekan

akibat kebijakan baru dari pemerintah Amerika Serikat. Ia menyebut, saat ini ekspor udang Indonesia ke AS dikenakan pajak total sebesar 38 persen.

“Sebelum ini sudah ada pajak anti-dumping sebesar 6 persen. Sekarang ditambah lagi pajak 32 persen oleh Preseiden Amerika, Donald Trump. Kalau begini caranya, bukan cuma nggak untung tapi jelas rugi dan bisa bikin tambak-tambak kita tutup,” tegasnya.

Waiso pun meminta pemerintah Indonesia untuk turun tangan dan melakukan negosiasi dengan pemerintah Amerika. “Kami mengimpor induk udang dari Amerika, besarkan disini, lalu kita ekspor lagi kesana. Harusnya ini tidak dikenakan



Waiso



Liza Dorni



Bambang Nardianto



Lulu Nisrina

pajak tinggi, karena siklusnya sudah saling menguntungkan. Hal ini sudah disampaikan ke Kementerian Kelautan dan Perikanan agar bisa menjadi dasar bernegosiasi,” jelasnya.

Ia juga menyampaikan bahwa peluang ekspor ke Cina masih terbuka lebar. Namun tantangan yang dihadapi adalah kualitas udang Indonesia yang belum memenuhi standar Cina akibat lamanya proses pengiriman ke pusat *cold storage*.

“Kalau kualitas bisa dijaga, harga sudah masuk dan ke Cina bebas pajak. Tapi butuh *cold storage* yang dekat dengan pusat budidaya agar kualitas udang tetap terjaga,” kata Waiso.

Bambang Nardianto, Penasehat FKPA Lampung menambahkan ada beberapa tantangan lain dalam

budidaya udang saat ini seperti penyakit *Acute Hepatopancreatic Necrosis Disease* (AHPND), *White Feces Disease* (WFD) dan *Enterocytozoon hepatopenaei* (EHP) masih menempati tiga besar masalah budidaya. Kemudian ketidakpastian harga jual menyebabkan kesulitan menghitung *break even point* (BEP) usaha. Serta In-efisiensi dalam proses budidaya, akibat kurangnya perencanaan ekonomis.

Lanjutnya, adanya *gap* yang cukup lebar antara produsen (tambak) dengan prosesing (*cold storage*) sehingga produk tidak mampu bersaing di pasar global. Dan SDM di tingkat praktisi teknis minim regenerasi sedangkan yang sudah ada tidak ada sentuhan psikologis.

Bambang memberikan tips dan trik agar budidaya optimal, diantaranya

menghitung dengan tepat daya dukung tambak dan lingkungan budidaya, hal ini untuk menetapkan densitas tebar, SOP teknis yang cocok dan target panen. Kemudian tetapkan DOC panen partial atau panen total.

“Ketahui strain genetik yang di gunakan pastikan bebas penyakit untuk menetapkan management pakan dan kualitas air. Lakukan monitoring kualitas air berdasarkan parameter yang di pedomani (di pahami), untuk dasar menetapkan tindakan preventif,” tambahnya.

Hindari pemahaman bahwa jika pakan di anco habis adalah konklusi pakan kurang, kata Bambang, karena pakan di anco habis, lebih cenderung disebabkan oleh lingkungan (kualitas air) yang ideal bagi udang atau bisa juga karena udang dalam fase inkubasi penyakit.

Lulu Nisrina, Head of RnD CeKolam salah satu pembicara dengan tema “Budidaya Strategis Berbasis Data Biologis,” memberikan kesan baiknya. “Acara FKPA di Lampung merupakan acara yang *unforgettable*. Para praktisi di Lampung terlihat sangat antusias dalam mengikuti acara yang membuat semakin menarik dan berkesan. Dengan adanya FKPA, semoga budidaya udang di Indonesia khususnya di Lampung semakin berkembang, maju, dan berkelanjutan dengan menggunakan data-data biologis dalam praktik budidaya,” pungkasnya. ● (Adit)



Liza Dorni (kanan ke-2) bersama rekan

MAI Jadi Rumah Besar untuk Para Akuakulturis Indonesia



Foto bersama peserta Kongres VI MAI di Gedung Pasca Sarjana, Universitas Padjadjaran, Bandung, Sabtu 10 Mei 2025

Masyarakat Akuakultur Indonesia (MAI) sukses gelar kongres ke-VI di Gedung Pasca Sarjana, Universitas Padjadjaran, Bandung, Sabtu 10 Mei 2025.

Kongres ini memiliki agenda penting selain untuk memilih kepengurusan baru, juga untuk melakukan evaluasi terhadap kinerja organisasi dan menegaskan kembali peran signifikan MAI di industri akuakultur Indonesia.

Pada kongres yang dihadiri oleh pelaku usaha, akademisi dan pengambil kebijakan ini, **Rokhmin Dahuri**, ketua MAI periode sebelumnya sekaligus anggota Komis IV DPR-RI, kembali terpilih sebagai ketua umum MAI periode 2025 – 2030 bersama **Romi Novriadi**, Dosen Politeknik Ahli Usaha Perikanan (AUP) Jakarta, sebagai Sekretaris Jenderal, dan **Esti Handayani Hardi**, Guru Besar Universitas Mulawarman, sebagai Bendahara Umum. Selain itu, forum menunjuk

sebelas orang formatur yang akan menyusun kepengurusan baru.

Menurut **Rita Rostika**, Ketua Panitia Kongres VI MAI/ Guru Besar Universitas Padjadjaran, terpilihnya Rokhmin Dahuri secara musyawarah mufakat didasarkan kepada ketokohnya yang sangat dibutuhkan untuk memajukan industri akuakultur nasional ditambah dengan integritas dan pengetahuan yang kuat tentang industri akuakultur serta jaringan yang luas, baik di dalam negeri maupun di luar negeri.

Andi Tamsil, Ketua Umum Shrimp Club Indonesia (SCI)/ Guru Besar Universitas Muslim Indonesia (UMI) Makassar berharap MAI bisa menjadi semacam payung besar yang mewadahi berbagai organisasi teknis di bidang akuakultur. Ia menilai, keberadaan MAI sangat

penting untuk menjembatani berbagai asosiasi dalam menyuarakan dan menyelesaikan isu-isu strategis yang lebih luas.

Kongres MAI ke-6 berjalan hangat dengan nuansa kekeluargaan, kata **Yushinta Fujaya**, Guru besar Universitas Hasanuddin, seperti biasa Rokhmin Dahuri berhasil membakar semangat peserta yang hadir dengan fakta-fakta yang seharusnya menjadi «engine» berbudidaya di Indonesia.

Akuakultur adalah sektor yang berpotensi besar membebaskan Indonesia dari kemiskinan yang terus mengintai. Dan yang sangat menarik adalah ketua terpilih MAI periode 2025-2030, Rokhmin Dahuri mengajak semua insan akuakultur untuk menjadikan MAI sebagai “rumah besar” untuk para

BAHAYA NITRIT PADA UDANG VANAME



Nitrit dapat mengganggu pernapasan dan sistem imun udang vaname, menyebabkan stres, penyakit, dan kematian massal.



GUNAKAN PROBIOTIK UNTUK MENGENDALIKAN NITRIT, MENSTABILKAN NITRAT, ALKALINITAS MENINGKAT ALAMI DAN STABILISATOR PLANKTON

- Mereduksi *Nitrogen Anorganik Nitrit*
- Menstabilkan *Nitrat*
- Membantu kelancaran *fotosintesis plankton*
- Meningkatkan ekspresi *denitrifikan* di lingkungan tambak
- Mengandung bakteri *Denitrifikasi* dari laut Indonesia
- *Alkalinitas* meningkat secara alamiah
- Aman, efektif, efisien dan ramah lingkungan

PT. PANCA SUKSES LESTARI

Pergudangan Taman Tekno BSD Blok H8 NO.3
Desa Setu Tangerang Selatan - Banten

pancasukseslestari.official

pancasukseslestari@gmail.com

Agung 0821 - 1797 - 6842

Dedi Rianto 0821 - 1234 - 9863 Luar Jawa

Wawan 0812 - 9085 - 8422 Jabar/Jateng

Farzuki 0812 - 9600 - 7006



Rokhmin Dahuri



Yushinta Fujaya



Romi Novriadi



Rita Rostika



Andi Tamsil

akuakultoris Indonesia. Sebagai tempat dimana kita bisa saling bersinergi, diantara asosiasi-asosiasi akuakultur, pelaku usaha budidaya, akademisi, dan pemerintah. Semoga di masa yang akan datang MAI semakin berdampak. Jayalah MAI untuk kemajuan akuakultur Indonesia.

Harapan besar akuakultur Indonesia

Untuk periode kepengurusan baru ini, Rokhmin Dahuri mendorong peran MAI sebagai rumah besar insan akuakultur di Indonesia untuk menjadikan industri ini lebih produktif, berdaya saing, inklusif, berkelanjutan dan menjadi fondasi untuk kemandirian dan kesejahteraan bangsa.

Dalam kesempatan Kongres ke-VI ini, Rokhmin Dahuri juga menekankan bahwa MAI seharusnya tidak hanya fokus pada publikasi ilmiah di jurnal bereputasi seperti jurnal berindeks Scopus, tetapi juga meningkatkan diri untuk menghasilkan inovasi teknologi sebagai dasar perencanaan untuk

mewujudkan cita-cita pembangunan akuakultur di Indonesia.

Kedepan, MAI diharapkan dapat dengan konsisten menginisiasi berbagai program seperti workshop, seminar, konferensi, *match making* serta membangun kolaborasi berbasis pentahelix, yang menciptakan sinergi kuat antara akademisi, pelaku usaha, pemerintah, komunitas dan media.

Ia juga menambahkan bahwa MAI harus secara signifikan dan massif mulai mengambil peran untuk memberikan masukan kepada pemerintah, industri dan masyarakat terkait upaya solutif untuk peningkatan produksi akuakultur serta aktif melakukan promosi dan advokasi, sehingga harapan Indonesia untuk menjadikan sektor akuakultur menjadi lebih berkelanjutan dan bertanggungjawab dapat diwujudkan.

Pada kesempatan Kongres ke-VI, juga dilakukan seminar nasional yang diisi oleh dua narasumber, **Yushinta Fujaya**, Guru besar Universitas Hasanuddin, dan Romi Novriadi, Dosen di Politeknik

Ahli Usaha Perikanan (AUP). Pada seminar ini, Yushinta membawakan materi tentang Budidaya kepiting berkelanjutan, baik rajungan maupun kepiting bakau, sebagai salah satu komoditas unggulan Indonesia dalam skema Ekonomi Biru.

Ia menekankan pentingnya proses budidaya untuk semakin digalakkan guna mengimbangi penangkapan kepiting di alam yang sudah mengalami over eksploitasi di hampir seluruh wilayah pengelolaan perikanan republik Indonesia (WPPNRI).

Lebih lanjut, Yushinta menambahkan bahwa penerapan budidaya berkelanjutan merupakan solusi terbaik dengan menekankan pentingnya penambahan unit produksi benih (*hatchery*) yang saat ini masih sangat sedikit dan umumnya masih mengandalkan unit pelaksana teknis yang dikelola oleh pemerintah.

Ia juga menyoroti kesalahpahaman dalam interpretasi ukuran kepiting yang diperdagangkan yang bisa berdampak



Presidium tetap yang bertugas memandu jalannya pemilihan ketua baru (ki-ka: Yushinta Fujaya, Muhibuddin Koto, dan Andi Tamsil)



Pemberian cenderamata oleh Ketua Umum MAI Rokhmin Dahuri kepada dua narasumber Yushinta Fujaya, Romi Novriadi, yang dimoderatori Roffi Grandiosa, Dosen FPIK Universitas Padjadjaran

negatif terhadap pengembangan industri budidaya kepiting di Indonesia. Akan lebih baik jika ukuran kepiting yang diizinkan untuk ditangkap mempertimbangkan siklus reproduksi, sehingga sebelum ditangkap, kepiting diberikan kesempatan untuk memijah untuk menjamin keberlanjutan. Seirama dengan Rokhmin, Yushinta juga menekankan pentingnya sinergitas pentahelix yang didukung dengan skema kerjasama yang kuat dengan organisasi Internasional.

Sementara Romi Novriadi pada seminar nasional di Kongres VI ini menyoroti pentingnya efisiensi produksi melalui perbaikan formulasi pakan yang diarahkan kepada konsep protein ideal dimana pakan diproduksi berdasarkan kebutuhan spesifik asam amino, baik esensial maupun non-esensial, yang dibutuhkan organisme akuatik untuk tumbuh dan meningkatkan ketahanan tubuh dari serangan infeksi patogen.

Seperti diketahui, penggunaan tepung ikan masih cukup banyak digunakan dalam formulasi pakan, dengan

semakin meningkatnya harga tepung ikan dan juga tekanan banyak pihak terkait ikan hasil tangkapan sebaiknya digunakan untuk konsumsi manusia dan bukan untuk digunakan sebagai pakan ikan, maka dibutuhkan alternatif bahan baku.

Lebih lanjut Romi menjelaskan bahwa hal ini dapat dilakukan dengan menggunakan bahan baku alternatif, seperti tepung bungkil kedelai, tepung jagung dan bahan baku nabati lainnya melalui proses *blending strategy* yang tepat dengan memperhatikan keseimbangan asam amino dalam pakan.

Jadi kedepan, industri akuakultur untuk lebih efisien tidak lagi fokus kepada *crude* protein yang tidak memberikan informasi apapun terkait kualitas nutrisi sebuah pakan, tetapi lebih kepada keseimbangan asam amino yang dibutuhkan oleh organisme akuatik yang dibudidayakan.

Dari hasil riset yang sudah dilakukan, penerapan konsep protein ideal dan dibarengi dengan *blending strategy* yang tepat untuk masing-masing bahan baku terbukti tidak mengganggu pertumbuhan ikan dan udang tetapi di satu sisi, biaya produksi pakan dapat dikurangi secara signifikan.

Jika daya saing produk akuakultur Indonesia lemah karena harga produksi yang lebih tinggi dibandingkan negara lain, maka konsep ini dapat menjadi jawaban untuk kembali meningkatkan kembali daya saing produk akuakultur Indonesia di pasar global.



Rokhmin Dahuri (Tengah) foto bersama peserta Kongres VI MAI di Gedung Pasca Sarjana, Universitas Padjadjaran, Bandung

Setelah pelaksanaan seminar, insan akuakultur yang hadir di kongres VI MAI dengan semangat menyatukan tekad kuat untuk bersinergi menjadikan Indonesia sebagai *significant player* di Industri akuakultur secara global dengan membuat perencanaan kegiatan di sepanjang periode kepengurusan yang baru, sehingga nantinya selain diharapkan adanya peningkatan ekspor hasil produksi budidaya juga mampu menghasilkan ikan sebagai salah satu pilar utama ketahanan pangan nasional.

Perlu diketahui bahwa MAI juga memiliki beberapa pilar penting, seperti jurnal *Akuakultura Indonesiana* yang saat ini dipimpin oleh **Alim Isnansetyo**, Guru besar Universitas Gadjah Mada, untuk mempublikasikan karya inovasi terbaik insan akademisi dan peneliti akuakultur di Indonesia, dan Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) Akuakultur Indonesia, dibawah pimpinan Yushinta Fujaya, untuk mengembangkan dan melaksanakan sertifikasi kompetensi berdasarkan standar industri akuakultur nasional dan internasional.

Diharapkan MAI beserta pilar-pilar yang dimiliki serta bekerjasama dengan beberapa asosiasi nasional dan internasional menjadi barometer dan rumah bersama untuk memajukan industri akuakultur Indonesia. ● (Ed: Adit)



Munaslub SCI, Harap Bawa Perubahan dan Kemajuan Industri Udang



Foto bersama acara Musyawarah Nasional Luar Biasa (Munaslub SCI), di Aston Hotel Banyuwangi, Jawa Timur pada 28 April 2025.

Shrimp Club Indonesia (SCI) menggelar Musyawarah Nasional Luar Biasa (Munaslub), bertempat di Aston Hotel Banyuwangi, Jawa Timur pada 28 - 29 April 2025.

Munaslub antara lain bertujuan melantik ketua SCI yang baru, Andi Tamsil, meneruskan kepemimpinan Haris Muhtadi, yang secara resmi megajukan surat pegunduran diri karena kesibukan, beberapa waktu lalu. Munaslub yang dilaksanakan kali ini bukan merupakan sesuatu hal yang

luar biasa. Hanya karena kekosongan kepemimpinan saja dan harus diisi agar roda organisasi tetap berlangsung, maka kegiatan itu digelar.

Apresiasi patut diberi kepada Haris karena menyadari dan rasa tanggung jawab bahwa mengurus paguyuban seperti SCI menuntut waktu maupun pengorbanan yang sungguh-sungguh, tidak bisa sekadar dijalankan.

Apalagi pada saat ini kondisi industri udang nasional tidak baik-baik saja, dan perlu dicari solusi konkrit, agar industri yang mempekerjakan jutaan tenaga kerja bisa kembali lagi berdiri tegak.

Sejumlah persoalan internal dan eksternal sedang dihadapi industri udang kita. Kemudian keduanya merosotkan daya saing industri ini secara cepat, dan posisinya digeser negara kecil seperti Ekuador maupun Vietnam yang boleh dibilang “baru belajar”.

Penyakit udang jadi persoalan internal mendasar, seakan tak ada ujungnya. Produktivitas menurun, tingkat kegagalan meningkat. Kemudian secara akumulatif menjadi penyebab kinerja industri udang nasional pada 10 tahun terakhir tidak bergerak, bahkan cenderung turun.

Tercatat bahwa ekspor udang dari Indonesia tertinggi terjadi pada tahun 2022 yaitu sebesar 241.000 ton dan nilai \$US 2,18 milyar.

Selanjutnya tahun 2023 mengalami penurunan, dan tahun 2024 turun lagi menjadi 209.000 ton dengan nilai \$US 1,7 milyar. Diperkirakan tahun 2025 akan turun lagi, berada dibawah 200 ribu ton.

Mutu udang juga jadi persoalan internal lainnya. Dan kemudian menyebabkan pasar udang kita (hampir 70 persen) mau tidak mau mengisi pasar Amerika Serikat (AS) yang pada saat ini belum menuntut standar mutu sebagaimana diberlakukan Uni Eropa, Jepang dan China.

Penanganan pascapanenan yang terbiasa/ sengaja merendam udang dalam box berinsulasi dengan pengawet es hingga 2 - 3 hari menurunkan mutu udang, karena retensi air 7 – 8 persen, sehingga menambah bobot udang dan size yang menjadi harapan dari trader (pedagang antara).

Cara seperti ini tentunya keliru dan harus ditinggal karena udang yang tadinya mutunya baik menjadi turun. Merubah cara ini bukan perkara mudah dan menjadi salah satu PR (Pekerjaan



Oleh:
Hasanuddin Atjo

Ketua SCI Sulawesi Selatan

Rumah) mendesak bagi ketua dan pengurus baru.

Sistem budidaya udang masih bervariasi pada setiap level teknologi dari yang tradisional, semi intensif hingga intensif. Satu contoh bahwa keharusan memeriksakan kesehatan benur pada laboratorium yang terstandarisasi belum menjadi kewajiban.

Dampak dari hal tersebut pada beberapa kasus terindikasi beberapa hatchery maupun usaha pembesaran di tambak menggunakan anti biotik agar bisa terhindar dari serangan penyakit.

Cara-cara ilegal seperti itu akan menimbulkan citra yang negatif pada pasar ekspor dan pasar dalam negeri. Jangka panjang bila persoalan ini tidak diselesaikan akan berdampak penolakan udang Indonesia di pasar ekspor dan domestik.

Selanjutnya secara eksternal pembudidaya udang tertekan oleh persyaratan perizinan sejumlah Kementerian maupun Lembaga yang semakin ribet disertai ancaman pidana karena melanggar.



Secara simbolis Iwan Sutanto (kiri ke-3) memberikan bendera kepada Andi Tamsil (kanan ke-3) saat pengukuhan Ketua Umum SCI Periode 2025-2030

Ongkos logistik yang tinggi, harga listrik yang mahal karena masuk kategori industri, serta masih adanya pungutan yang menjadi penyebab ekonomi biaya tinggi juga merupakan persoalan yang perlu dicatat.

Kepada ketua SCI bersama pengurus baru hasil Munaslub, diharap melahirkan dua pokja dalam kepengurusannya. Satu Pokja memetakan persoalan

internal sekaligus rancangan solusi. Dan satu Pokja lainnya memetakan dan melahirkan rancangan solusi persoalan eksternal.

Selamat Pengukuhan Ketua Umum SCI Periode 2025 – 2030, berharap lahir langkah langkah terobosan dan konkrit untuk mendorong daya saing industri udang nasional yang mulai merosot. ●

(Ed: Adit)

BERITA SEKILAS

CeKolam Hadir di SAC 2025



(Ki-ka) Revata Utama (Founder & CEO Nusantics), Sidrotun Naim (Advisor CeKolam), Reskha Handayani (Business Unit Head- Animal Diagnostics Nusantics)

“Shrimp Aquaculture Conference (SAC) 2025 yang di gelar di Bali pada 21-22 Mei 2025 menjadi ruang penting untuk menyatukan visi dan langkah kita dalam membentuk masa depan industri udang yang lebih tangguh,” demikian disampaikan **Reskha Handayani**, Business Unit Head - Animal Diagnostics Nusantics yang lebih akrab disapa Echa.

Lanjut Echa, tema RGB: *Red, Green, Blue* begitu relevan, karena budidaya bukan lagi hanya soal hasil panen, tapi bagaimana kita menjaga kualitas (*Red*), keberlanjutan (*Green*), dan kontribusi

terhadap ekosistem sosial yang lebih luas (*Blue*).

Di CeKolam, kami percaya bahwa ketiga nilai ini bisa dicapai jika kita memahami ekosistem tambak secara menyeluruh dari mikroorganismenya yang kami sebut dengan *Corrective treatment plan*.

“Harapannya, melalui SAC 2025, semakin banyak pendekatan yang lahir dari pemahaman ilmiah dan semangat kolaborasi, untuk mendorong budidaya yang adaptif dan berkelanjutan,” pungkas Echa. ● (Adit)

ISPIKANI NTT jadi Wadah Ilmu untuk Masyarakat Pembudidaya



Potret kebersamaan penuh semangat dalam Konferda II dan Pengukuhan Pengurus DPD ISPIKANI NTT Periode 2025–2029 di Ruang Rapat BATEK Politeknik KP Kupang menjadi wujud sinergi antar institusi, generasi, dan profesi demi perikanan berkelanjutan dari Timur Indonesia.

Matahari terbit dari Timur menyala bersama semangat baru ISPIKANI NTT

Tanggal 30 April 2025 menjadi momentum istimewa bagi dunia perikanan di Nusa Tenggara Timur. Di ruang rapat BATEK Politeknik Kelautan dan Perikanan (PKP) Kupang, berlangsung Konferensi Daerah



Oleh:

Riris Yuli Valentine

Dosen Lektor, Politeknik Kelautan dan Perikanan Kupang

(Konferda) Kedua dan pengukuhan pengurus baru ISPIKANI DPD NTT untuk periode 2025-2029.

Acara yang diselimuti semangat dan harapan ini membuktikan bahwa cahaya perubahan bisa bersinar dari Timur. Ungkapan inspiratif dari Direktur PKP Kupang, “Matahari terbit dari Timur,” menjadi simbol kebangkitan, kekuatan, dan potensi luar biasa wilayah Indonesia Timur.

Di balik tantangan geografis dan keterbatasan infrastruktur, tersimpan semangat kolaboratif dan daya juang tinggi dari insan perikanan yang terus menyala. Mengusung tema “Penguatan Ketahanan Pangan melalui Inovasi dan Peningkatan Produktivitas Perikanan Berkelanjutan”, kegiatan ini menjadi ruang refleksi sekaligus panggilan untuk bergerak nyata. Sebagai organisasi profesi para sarjana perikanan, ISPIKANI diharapkan menjadi wadah penggerak ilmu, inovasi, serta jejaring lintas sektor demi tercapainya perikanan yang

mandiri, modern, dan berdampak bagi masyarakat.

Dalam sambutannya, Ketua Umum DPP ISPIKANI, **Agus Suherman**, menyampaikan pesan penuh makna. “Jangan jadikan ISPIKANI sebagai beban, tapi tempat dimana kita bisa mengambil peran dan kontribusi nyata untuk kemajuan sektor perikanan, khususnya di NTT. Tidak perlu menunggu besar untuk berdampak besar. Gagasan kecil yang dijalankan dengan sungguh-sungguh dan kolaborasi yang kuat, justru bisa menjadi kekuatan besar bagi daerah,” ujarnya penuh keyakinan.

Ia juga mengingatkan bahwa setiap manusia telah diberi anugerah berupa pikiran dan kemampuan luar biasa. Tinggal bagaimana kita mengupayakan dan mengasahnya. Dalam hal ini, keterlibatan para sarjana perikanan khususnya generasi muda seperti taruna Politeknik KP Kupang menjadi kunci penting dalam

memastikan keberlanjutan sektor perikanan nasional. “Berikan target dalam hidupmu. Jangan hanya jadi penonton, tapi ambil bagian,” pesannya menginspirasi.

Konferda ini juga menjadi momen penting yang mengangkat nama kampus Politeknik KP Kupang di kancah nasional. Dengan dipercayakannya ruang BATEK Politeknik KP Kupang sebagai tempat berlangsungnya kegiatan, kampus ini tidak hanya menjadi saksi sejarah, tetapi juga tampil sebagai bagian aktif dari jejaring strategis profesi perikanan nasional. Branding kampus pun terangkat secara positif, menunjukkan bahwa institusi pendidikan di Timur Indonesia mampu menjadi tuan rumah sekaligus kontributor aktif dalam pembangunan perikanan nasional.

Sebagai anggota baru ISPIKANI, saya secara pribadi merasakan manfaat luar biasa dari keterlibatan ini. Jejaring sosial yang terbentuk begitu luas, lintas instansi, akademisi, peneliti, hingga praktisi yang semuanya merupakan lulusan sarjana perikanan. Hal ini bukan hanya memperkaya perspektif keilmuan, tetapi juga memperkuat citra diri dan lembaga tempat kita mengabdikan.

Organisasi profesi seperti ISPIKANI menjadi ruang penting untuk bertumbuh bersama dan memperluas dampak positif dari ilmu yang kita miliki. Sementara itu, Ketua terpilih ISPIKANI DPD NTT, **Marcelien Dj Ratoe Oedjoe**, dalam sambutannya menegaskan bahwa NTT memiliki tantangan yang besar. Dengan 1.192 pulau yang tersebar, angka kemiskinan sebesar 19,48%, dan prevalensi stunting mencapai 37%, diperlukan sinergi dan dedikasi tinggi dari para sarjana perikanan untuk menjawab berbagai persoalan yang ada.

Ia menekankan bahwa inovasi, pemberdayaan masyarakat pesisir, peningkatan keterampilan nelayan, serta kolaborasi antar sektor adalah strategi utama yang harus terus dikembangkan. “Kita tidak bisa berjalan



Ketua Umum DPP ISPIKANI bersama beberapa pengurus DPD NTT berfoto di teras Kampus Politeknik KP Kupang, berlatar panorama laut yang tenang—simbol semangat kolaborasi dan harapan baru dari Timur Indonesia.

sendiri. Kolaborasi adalah kunci. Hanya dengan semangat bersama, kita bisa menciptakan sektor perikanan yang maju dan berkelanjutan,” ujarnya dengan tegas.

Ia juga menambahkan bahwa ISPIKANI bukan hanya ruang berhimpun, tetapi ladang pengabdian, tempat menyalurkan ide dan gagasan menjadi aksi nyata.

Kegiatan pengabdian masyarakat, pelatihan pengolahan hasil perikanan, hingga seminar ilmiah yang dilakukan oleh dosen dan taruna Politeknik KP Kupang menjadi bukti nyata dari api kecil yang mulai menyala. Seperti lilin-lilin harapan yang bersinar dari pesisir timur Indonesia, ISPIKANI DPD NTT kini tengah memulai gerakannya dari Kupang, dari kampus, dari desa-desa nelayan yang selama ini tersembunyi namun menyimpan potensi luar biasa.

Kini, ISPIKANI DPD NTT bukan lagi sekadar nama di atas kertas. Ia telah menjadi kekuatan kolektif yang menumbuhkan harapan baru, memperkuat solidaritas antar-sarjana perikanan, dan menunjukkan bahwa perubahan besar bisa dimulai dari tempat yang dulu dianggap tertinggal. Dari gugusan pulau-pulau di Timur Nusantara, cahaya transformasi mulai menyala.

Di penghujung acara, yang terbangun bukan hanya kepengurusan dan

dokumen pengukuhan, tetapi juga semangat baru yang tertanam dalam hati setiap peserta. Politeknik KP Kupang, dari ujung Timur Indonesia, menunjukkan bahwa kolaborasi bisa tumbuh dari ruang-ruang sederhana, asalkan dijalankan dengan hati. Kita tak perlu menunggu besar untuk berdampak. Langkah kecil yang konsisten, itulah awal perubahan.

Saya belajar, bahwa yang penting bukan seberapa keras suara kita, tapi seberapa tulus kita hadir dan terlibat. Tulisan ini bukan sekadar laporan kegiatan. Ini adalah ungkapan syukur dan harapan bahwa dari Timur, kita bisa memberi terang. Semoga apa yang dimulai hari ini menjadi perjalanan panjang yang terus membawa kebaikan, bersama ilmu, dedikasi, dan hati yang tulus untuk negeri.

ISPIKANI DPD NTT kini bukan sekadar nama, melainkan gerakan nyata dari Timur yang membawa harapan. Bersama Politeknik KP Kupang, kami melangkah dengan semangat kolaborasi, ilmu, dan hati yang peduli. Sebagai bagian dari perjalanan ini, saya percaya: perubahan tak harus besar di awal. Cukup dimulai dari langkah kecil yang konsisten, dengan niat tulus untuk memberi terang. Dari Timur, kita bergerak bersama menuju masa depan perikanan yang lebih inklusif dan bermartabat. ● (Ed: Adit)

PERPILA Situbondo Gelar FGD Budidaya Perikanan



Foto bersama peserta FGD Peluang dan Tantangan Terkini Usaha Pembenihan Udang dan Ikan Kerapu di BPBAP Situbondo pada Selasa 6 Mei 2025.

“Dinamika usaha pembenihan terus berkembang, baik dari sisi teknologi, pasar, hingga tantangan lingkungan. Salah satu tujuan acara ini untuk menyatukan langkah, saling berbagi pengalaman, dan merumuskan solusi bersama demi kemajuan pembenihan ikan laut, khususnya di Situbondo,”

Demikian disampaikan **Bambang Hadidoso**, Ketua Perkumpulan Pembenih Ikan Laut (PERPILA) Situbondo. Belum lama ini menggelar *Focus Group Discussion* (FGD) budidaya perikanan, tema yang diusung bertajuk “Peluang dan Tantangan Terkini Usaha Pembenihan Udang dan Ikan Kerapu” berlokasi di BPBAP Situbondo pada Selasa 6 Mei 2025.

Ia merasa bangga dan bersyukur atas terselenggaranya FGD ini yang merupakan wujud nyata semangat kolaborasi antara praktisi, akademisi, peneliti, instansi pemerintah, serta para pelaku industri akuakultur.

AB. Muslim, Katimja Induk dan Benih BPBAP Situbondo mengatakan, Balai Perikanan Budidaya Air Payau (BPBAP) Situbondo menyambut baik terselenggaranya *Forum Group Discussion* yang digagas oleh PERPILA Situbondo.

Kegiatan ini menjadi wadah penting untuk mempertemukan berbagai

pihak yang memiliki kepedulian dan peran dalam pengembangan usaha pembenihan ikan laut dan udang, yang merupakan komoditas unggulan Nasional.

BPBAP Situbondo sebagai institusi pemerintah (salah satu UPT Direktorat Jenderal perikanan Budi Daya, KKP), kata Muslim, memiliki tugas dalam pengembangan teknologi dan peningkatan kapasitas sumber daya manusia di bidang perikanan budidaya melalui bimbingan teknis, magang, seminar, dan FGD semacam ini.

BPBAP Situbondo berkomitmen untuk terus mendukung kolaborasi seperti ini. “Sinergi antara pelaku usaha, akademisi, dan pemerintah adalah kunci untuk menghadirkan teknologi dan inovasi, untuk industri akuakultur yang keberlanjutan,” tambah Muslim.

Ia berharap kegiatan ini dapat menjadi langkah awal yang berkelanjutan untuk menjawab tantangan serta membuka peluang baru untuk peningkatan kualitas dan produktivitas bagi pelaku usaha pembenihan ikan laut di Situbondo dan wilayah sekitarnya.

Keberlanjutan budidaya

Ariq M. Irsyad, Direktur 266 Hatchery sekaligus sebagai moderator pada acara ini menambahkan, dalam *Focus Group Discussion* yang diselenggarakan oleh PERPILA Situbondo, isu pengendalian



Ariq M. Irsyad (kanan ke-1) bersama para narasumber FGD

penyakit dan keberlanjutan budidaya menjadi sorotan penting.

Para narasumber menekankan bahwa untuk menjamin keberhasilan usaha pembenihan udang dan ikan kerapu, dibutuhkan penerapan biosekuriti yang ketat serta penggunaan induk dan benih yang sehat. Deteksi dini melalui uji laboratorium juga menjadi langkah krusial dalam mencegah penyebaran penyakit sejak tahap awal.

Sementara itu, kata Ariq, keberlanjutan budidaya didorong melalui pemanfaatan teknologi yang ramah lingkungan dan efisien. Diversifikasi produk serta penguatan pasar turut menjadi strategi adaptif untuk menjaga ketahanan usaha. Kolaborasi antara pembenih, akademisi, dan pemerintah sangat diperlukan dalam pengembangan inovasi teknis.

"Di samping itu, dukungan regulasi serta kebijakan dari pemerintah daerah juga menjadi fondasi penting dalam menciptakan sistem pembenihan yang berkelanjutan," tambah Ariq.

Apresiasi untuk PERPILA

Totok Wijayanto, Kepala Bidang Perikanan Budidaya Dinas Peternakan dan Perikanan Situbondo, turut hadir dan mengapresiasi atas penyelenggaraan FGD ini yang telah mempertemukan para stakeholder perikanan budidaya dari unsur pemerintah kabupaten, provinsi, KKP, serta para praktisi, akademisi dan marketing perikanan budidaya udang dan ikan Kerapu.

Ajang diskusi untuk menggali solusi tantangan dan permasalahan pembenihan ini, kata Totok, perlu dijadikan agenda rutin bagi PERPILA, bisa triwulan/semester/tahunan. Salam perikanan budidaya, salam sukses untuk pengurus dan anggota PERPILA!

Vadim Ahsany Taqwim, Sekretaris Jenderal Himpunan Pembudidaya Ikan Laut Indonesia (HIPILINDO) sekaligus pelaku usaha budidaya ikan kerapu



AB. Muslim saat memberikan sambutan mewakili Kepala Balai bersama Kepala Dinas Peternakan dan Perikanan Kab. Situbondo dan Katimja Laboratorium Kesehatan Ikan pada acara FGD

mengatakan, FGD yang diselenggarakan PERPILA Situbondo ini menjadi wadah penting untuk menyatukan visi para pembudidaya, pembenih, akademisi, dan pemerintah.

"HIPILINDO melihat kegiatan ini sebagai langkah nyata dalam memperkuat ekosistem pembenihan udang dan ikan kerapu di Indonesia, khususnya di Situbondo yang menjadi salah satu sentra strategis. Kolaborasi dan sinergi seperti inilah yang kami butuhkan untuk menjawab tantangan ke depan," pungkas Vadim. ● (Adit)

BERITA SEKILAS

Indo Fisheries Siap Hadirkan Inovasi Akuakultur di Surabaya



Indo Fisheries 2025 Expo & Forum, pameran internasional terkemuka akan kembali digelar pada 2 - 4 Juli 2025 di Grand City Convex (GCC), Surabaya. Mendekati pelaksanaan pameran, PT Napindo Media Ashtama (Napindo) selaku penyelenggara telah sukses menggelar *Technical Meeting* Indo Fisheries, Indo Livestock, Indo Feed,

Indo Dairy, Indo Agrotech, dan Indo Vet 2025 Expo & Forum pada Kamis, 15 Mei 2025 di Jakarta.

Assistant Project Director Napindo, Lisa Rusli dalam sambutannya mengatakan, "Kami mengucapkan terima kasih atas antusiasme dan kehadiran seluruh peserta pameran yang telah datang menghadiri *Technical Meeting* ini."

Ia memaparkan secara rinci aspek teknis pameran, serta menegaskan komitmen Napindo untuk memberikan pelayanan terbaik guna mendukung kesuksesan pameran Indo Fisheries 2025 Expo & Forum.

Acara ini juga turut dihadiri oleh perwakilan dari Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian RI, Deputi Bidang Koordinasi Pangan dan Agribisnis, Karsan dan perwakilan dari Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan Hewan Kementerian Pertanian RI. Pameran ini juga didukung oleh Kementerian dan Asosiasi seperti Kementerian Perindustrian RI, Kementerian Pariwisata RI, AINI, ASMD, ASOHI, ARPI, FMPI, FP2TPKI, GAPENSISKA. ● (Adit)

Tengok Kondisi Perairan di Kaur Bengkulu



Foto bersama peserta di Kaur - Bengkulu pada 16 April 2025.

“Budidaya udang saat ini sebaiknya tetap memperhatikan lingkungan perairan sekitar, baik kimia, fisika dan biologi serta faktor eksternal dalam hal ini cuaca atau musim yang akan banyak mempengaruhi pola harian budidaya dengan perbedaan-perbedaan musim di Indonesia khususnya Bengkulu dan Lampung. Dua hal tersebut menjadi suatu hubungan yang harus dipahami keterkaitannya,”

Demikian disampaikan **Iwan Suryadi**, Animal Health Technical Service PT. Central Proteina Prima. Beberapa waktu lalu Paguyuban Aquaculturis Kaur menggelar diskusi kondisi perairan budidaya udang, berlokasi di Pendopo PT Dua Putra Perkasa, Bengkulu pada 16 April 2025.

Iwan sebagai salah satu pembicara di acara tersebut, memaparkan materi mengenai “Kondisi Perairan di Kaur – Bengkulu.” Menurutnya, parameter lingkungan perairan bisa saja masih kita anggap normal namun harus dilihat hubungannya dengan pola budidaya yang ada di tambak. Apakah kenormalan parameter-parameter tersebut tidak memberikan andil bagi kelangsungan pertumbuhan udang ditambak.

Panduan parameter yang ada saat ini, kata Iwan, hanya bersifat rujukan analisa bukan suatu hal yang mutlak. Pemahaman tentang kualitas air dan fisiologi udang menjadi hal yang seharusnya digali oleh para petambak udang secara terus menerus.

“Parameter cuaca atau musim ini jelas ada hubungannya dengan pola budidaya. Bagaimana pola budidaya di musim dingin atau hujan dan di musim panas atau kemarau. Respon akhirnya ke suhu sebagai pembatas kehidupan atau budidaya hewan akuatik yang kita pelihara,” ungkapnya.

Teguh Setyono, Pembina Paguyuban Aquaculturis Kaur acara diskusinya ini digelar untuk mempererat silaturahmi antar anggota agar tetap solid. Ia menambahkan, saat kondisi harga yang belum bagus, budidaya harus efisien, terkait tantangan penyakit udang bisa diatasi dengan SOP yang lebih ketat.

“Langkah-langkah untuk menghadapi tantangan budidaya udang saat ini diantaranya, dengan persiapan awal yang maksimal dimana memperhatikan kebersihan kolam dan tandon, kemudian sterilisasi dasar kolam, selanjutnya persiapan air yang maksimal, mengecek kualitas air kimia dan biologi pastikan parameter kimia dan biologi dalam kondisi baik. Jaga kualitas air seperti alkali, tom, range pH, serta kesetabilan plankton dan monitoring kesehatan udang mingguan,” pungkas **Edy Prayitno**, Kepala Laboratorium PT Tambak Dua Putra Perkasa. ● (Adit)



Iwan Suryadi



Teguh Setyono



Edy Prayitno

GRAB THE OPPORTUNITY TO CONNECT AND GROW!

INDO FISHERIES 2025 EXPO & FORUM



234

JULY 2025

Grand City Convex
Surabaya, Indonesia

The 15th Indonesia's No.1

**International Fisheries, Aquaculture
Industry and Technology Event**

INDONESIA OFFERS RP 12 TRILLION WORTH OF MARINE AND FISHERIES INVESTMENTS

Indonesia, through its Ministry of Marine Affairs and Fisheries, offers significant potential in the marine and fisheries sector for both domestic and foreign investment. This potential is driven by Indonesia's abundant marine resources and various government policies supporting the growth of this sector. Some key points in the potential investment in Indonesia's marine and fisheries sector:



source : www.kompas.id



incorporating with

INDO LIVESTOCK
2025 EXPO & FORUM

INDOFEED
2025 EXPO & FORUM

INDO DAIRY
2025 EXPO & FORUM

INDO AGROTECH
2025 EXPO & FORUM

INDO VET
2025 EXPO & FORUM



Contact us
Limited Space
Available,
Book Your Space
Today!

[f](#) Indo Fisheries Expo & Forum [X](#) Indo_Fisheries [@](#) indofisheries [in](#) Indo Fisheries

www.indofisheries.id

‘Betina Tomboy’ Pendekatan Baru Produksi Nila Supermale



(ki-ka) Kartika, Sarina, Nurhalisa dari Politani Pangkep Sulawesi Selatan saat menunjukkan ikan nila betina normal, neobetina dan betina super.

“Betina nila tomboy adalah betina yang mempunyai bentuk tubuh dan pertumbuhan seperti ikan nila jantan. Cirinya bulat, berpunggung tinggi, serta dagingnya tebal. Mempunyai genital betina dan alat reproduksi betina sehingga bisa menghasilkan telur, serta bisa mengerami telurnya seperti betina normal,”

Demikian disampaikan **Kartojo Ardiwinoto**, Pendamping Teknis Produksi Induk Nila Kekar. Betina nila tomboy adalah hasil proses pembetinaan dengan hormon atau lingkungan secara alami. Digunakan hormon betina estradiol dan beserta turunannya. Lingkungan yang bisa mempengaruhi proses pembetinaan adalah suhu, oksigen, pH, foto periode, kepadatan populasi dan senyawa kimia.

Bagaimana betina tomboy diproduksi?

“Suhu di bawah 20 derajat Celcius dapat mendorong pembentukan kelamin betina pada perkembangan larva dari menetas selama 15 sampai 28 hari. Demikian juga suhu air lebih dari 35 derajat Celcius akan mendorong juga pertumbuhan kelamin betina pada proses perkembangan larva selama 15

hari,” ungkap Kartojo.

Kandungan oksigen kurang dari 1 ppm juga mendorong perkembangan larva ke betina. Senyawa kimia tertentu termasuk hormon betina, beberapa jenis madu juga mendorong perkembangan larva ke arah betina. Kepadatan populasi tinggi yang berlebih, kata Kartojo, mengakibatkan penurunan kualitas air dan bisa mendorong perkembangan larva ke arah betina.

Secara umum kualitas lingkungan yang kurang baik akan mendorong perkembangan larva ke arah betina. Kromosom betina nila tomboy dinotasikan XY untuk neo female dan dinotasikan YY untuk superfemale.

“Dalam program produksi induk nila strain baru, yang kami mulai dengan kekar 07 di tahun 2007 telah mengarah



Kartojo Ardiwinoto

seleksi betina nila tomboy. Demikian juga diprogram induk kekar 010, kekar 012, kekar 015. Baru pada tahun 2015 secara resmi kita deskripsikan morfometrik betina tomboy,” ujar Kartojo.

Lanjutnya, betina tomboy yang

mempunyai kromosom XY dan kromosom YY tetap menghasilkan telur. Ada perbedaan kebutuhan dan kinerja dibanding betina normal XX. Betina tomboy cenderung lebih dominan pertumbuhan somatik (daging) daripada pertumbuhan reproduksinya.

“Awal matang gonad mundur, kalau betina normal di hatchery nila kekar (HNK) setelah umur 6 bulan, betina tomboy baru matang gonad 8 sampai 9 bulan. Proses pematangan gonad kembali juga lebih lama. Betina normal matang gonad kembali setelah 2-3 bulan. Betina tomboy bisa 3-4 bulan,” tambah Kartojo.

Betina tomboy, kata Kartojo, karena mempunyai postur tubuh yang lebih besar mempunyai kecenderungan ukuran larva lebih besar. Betina tomboy sangat diperlukan pada proses pembesaran produksi ikan konsumsi. Cepat tumbuh dan tumbuh terus. Ini adalah faktor untuk mencapai keseragaman produksi.

“Betina tomboy XY neofemale, mempunyai perbandingan biomas dengan jantan normal 80 sampai 90%. Betina tomboy YY superfemale mempunyai perbandingan lebih dari 90% dibanding jantan normal. Bahkan di umur kurang dari 6 bulan di mana belum terjadi proses reproduksi secara individu banyak betina tomboy ini yang mempunyai biomas lebih besar dari jantan normal,” ungkapnya.

Pertumbuhan ini akan menurun setelah melewati umur reproduksi. Hal ini akan berdampak pada produksi ikan konsumsi lebih dari 600 gram per ekor. Beberapa perlakuan yang bisa menghentikan perkembangan reproduksi, kata Kartojo, ialah pemberian pakan beragi tape. Jaringan gonad akan mengerut (rudimenter).

Sedangkan di dalam program produksi benih sebar, maka pertumbuhan somatik



Sampling berkala di tambak pembesaran nila, adalah bagian dari evaluasi kinerja.

ini harus dihentikan dengan beberapa perlakuan. Menjaga tingkat kegemukan di angka 3,5-5,0. Karena di skala kegemukan tersebut betina memijah.

“Mengatur pola makan dengan nutrisi yang tepat. Kebutuhan asam lemak, asam amino, vitamin, mineral makro dan mikro. Serta takaran yang pas. Formula dan program pakan induk betina tomboy ini adalah salah satu perlakuan yang diproteksi di hatchery nila kekar (HNK) Pasuruan,” tambahnya.

Memberikan kesempatan puasa dalam waktu yang tepat 3-7 hari, sampai pada segala kegemukan yang diinginkan. Mengurangi jatah pakan tanpa puasa.

Perlakuan-perlakuan ini, kata Kartojo, hanya dilakukan setelah terjadi penurunan produksi 2-3 siklus panen. Produksi larva di bawah 500 ekor per induk betina per siklus.

Hasil pengamatan empiris sejak tahun 2015 sampai saat ini betina nila tomboy sudah ditemukan di kelompok 20% terbesar calon induk. Karena ketatnya seleksi ini maka pilihan untuk pelaksanaan SOP produksi benih sebar hatchery nila kekar (HNK) Pasuruan hanya dilakukan oleh mitra dengan kapasitas dan fasilitas yang ada.

“Peran betina tomboy sebagai alat uji diprogram supermale sebagai pendekatan baru kami,” ungkap Kartojo.

Di dalam program produksi nilai supermale salah satu uji konvensional ialah uji progeni. Memijahkan induk betina hasil pembetinaan dengan

jantan normal. Benihnya dibesarkan sampai ukuran bisa dilihat genital jantan dan betina. Besarnya pengaruh lingkungan suhu, oksigen, dan faktor lingkungan lain mendapatkan hasil uji yang tidak konsisten, kata Kartojo, hal ini merepotkan.

Pendekatan uji lewat betina tomboy lebih sederhana, tambah Kartojo, lebih cepat mendapatkan hasil uji. Karena yang diuji induknya, kami memilih justru seleksi pada induk yang diduga neofemale atau superfemale.

Selanjutnya kata Kartojo, dengan perlakuan kode induk setiap kolam induk bisa lebih cepat terdeteksi betina tomboy XY atau YY. Betina tomboy hasil pembetinaan pertama cenderung ke betina XY. Betina tomboy hasil pembetinaan kedua cenderung ke betina YY.

Produksi nila supermale

Dengan menggunakan betina tomboy pada produksi benih sebar ikan konsumsi akan mendapatkan kesetaraan pertumbuhan antara jantan dan betina.

Pengamatan dengan betina tomboy dapat mempercepat uji program nila supermale.

Dapat melaksanakan program nila supermale lebih mudah, murah, praktis lewat pembetinaan alami. Ada risiko produktivitas benih pada penggunaan betina tomboy.

Perbaiki pakan, lingkungan secara terus-menerus dapat mengurangi risiko tersebut di atas. ● (Adit)



Kode induk yang rinci, memudahkan penelusuran.

Nasib Perikanan Indonesia: Antara *Indispensable* dan *Disposable*



Vietnam Exporter Certification - SEG 2025 - Gregory Schmid

Seafood Expo Global di Barcelona adalah expo perikanan terbesar didunia. Semua negara yang merasa produk nya 'indispensable' hadir untuk menunjukkan bahwa perikanan mereka penting untuk perdagangan dunia. Kecuali Indonesia.

Hanya sekitar delapan perusahaan perikanan tangkap yang hadir dengan *stand* mereka yang menunjukkan bahwa nenek moyang kita, orang pelaut dan perikanan tangkap Indonesia, *indispensable*.

Tuna, tetap merupakan ikan favorit yang selalu diminta. Selain itu, Cobia (*Rachycentron canadum*) ikan laut besar yang enak dan kurang dikenal,

tampil. Ikan ini selain dari laut, juga dibudidayakan di Panama, dimulai dengan di tangki di darat dan kemudian dilepaskan pada lingkungannya, 12 – 16 km dari pesisir dengan kedalaman 75 m dan dengan pakan alami, tidak diberikan makanan dan dianggap *sustainable*.

Di Eropa, cobia merupakan salah satu ikan yang diproses untuk sashimi pada temperatur - 70° Celsius. Selain di Eropa, ikan ini juga digemari oleh orang Afrika.

Produk perikanan dari Karibia membanjiri Eropa yang terlihat nyata pada expo ini dengan penampilan dari berbagai jenis udang dan lobster Karibia dan Amerika Selatan, yang karena dikenakan tarif oleh Trump, mengalihkan pasar mereka ke Eropa dan bersanding dengan salmon dan lobster Norwegia.

Dari Asia, udang windu yang diminati. Karena panen udang windu umumnya pada musim panas dan pada waktu permintaan sedikit sedangkan permintaan banyak pada menjelang Natal, beberapa importir membuat strategi memborong pada waktu musimnya dan membuat stok, sampai 6 bulan. Pada saat tidak musim, pembeli

seperti restoran, hanya menanyakan, apa ada stok, dan tidak menanyakan harga. Berapa pun harga ditawarkan, dibayar, asal ada produk, yang untuk mereka *indispensable*. Karena, udang vaname hanya ukuran kecil, sedang udang windu, bisa besar sampai ukuran 2/4 per kilo, dengan kepala. Ukuran umum yang diminta adalah antara 8/12 – 16/20.

Sikap importir terhadap udang vaname, adalah menunggu, karena menyadari, pasar Eropa sebagai alternatif dari AS akan dibanjiri oleh udang vaname karena semua negara tertahan oleh AS dan *over production* dan harga akan turun. Selain itu, vaname bisa didapat sepanjang tahun, sehingga tidak kuatir akan kekurangan.

Ironis, budidaya udang Indonesia dibina oleh Jepang yang memberikan teknologi untuk budidaya udang windu. Hanya, karena keamanan pangan dan biosecurity diabaikan, budidaya udang windu terkena wabah penyakit, yang tidak ingin diberantas, tetapi ditinggalkan dan diganti dengan vaname, untuk mendapat produksi yang banyak yang sekarang, tidak ada harganya.

Juga *scallop* atau kekerangan, yang harganya sekitar 20 US dollar/kg, lebih dihargai oleh importir. Biaya untuk *cold storage* untuk menyimpan udang vaname yang murah dan untung kecil, sama dengan biaya penyimpanan *scallop* atau udang windu yang lebih mahal. Padahal, Indonesia dengan kerang mutiara, bisa mengembangkan kekerangan untuk makanan yang bisa dimanfaatkan untuk ekspor, disamping mutiara.

AS menerapkan tarif yang setara dan global, sehingga importir menekan harga agar bisa membayar tarif yang minimum 10%.

Untuk Uni Eropa, berbagai jenis keringanan tarif diberikan antara lain dengan perjanjian bilateral dan preferensi sistem.

Pada tahun 2008, ditandatangani *Economic Partnership Agreement (EPA)* antara UE dengan CARIFORUM, yaitu



Oleh:

Evelyne Nusalim

Direktur Eksekutif, Indonesian Food Safety Institute (IFSI) | Kolumnis Info Akuakultur

Atasi masalah

- Tingkat SR rendah
- Kadar amonia tinggi
- Banyak pakan tidak termakan
- Rasio konversi pakan (FCR) buruk

dengan

Teknologi VENAMBAK

Keunggulan FeederVe

- ✓ Kurangi jumlah pakan yang tidak dimakan
- ✓ Turunkan potensi terbentuknya amonia, akibat pakan tidak termakan
- ✓ Perbaiki Rasio Konversi Pakan (FCR)



FEEDERVE
feeder berbasis waktu



BoxVE
smart controller
"memudahkan pengontrolan hanya melalui aplikasi"



amore VENJET A37
aerator dasar

Keunggulan AmoreVENJET

- ✓ Survival Rate (SR) meningkat
- ✓ Kadar amonia menurun

Kincir
aerator permukaan



Program Khusus

TAMBAK RAKYAT

FeederVe + Amore Venjet /
Kincir + Amore Venjet

Rangai untuk

100 PETAMBAK *

*kuota 100 unit

Hubungi kami :



082119967393



@venambak.id

www.venambak.id

beberapa negara di Afrika, Karibia dan Pasifik. Dengan 14 negara Karibia, UE memberikan kebebasan bea masuk dan kuota, sehingga mereka bisa bebas ekspor ke UE. Ekspor dari UE ke negara tersebut, bea masuk dikurangi berangsur-angsur selama 25 tahun untuk menjadi 0, sehingga bisa membantu negara tersebut untuk ekspor ke Uni Eropa dan memperkuat industri mereka.

Selain itu, tiga belas Overseas Countries and Territories (OCT) terkait dengan Uni Eropa. OCT berada di wilayah Atlantik, Antartika, Arktik, Karibia, Indian Ocean, dan Pasifik. Semuanya adalah pulau, dan salah satunya tidak memiliki populasi permanen. Mereka terkait dengan Denmark, Belanda dan Perancis dan bea masuk tergantung pada relasi mereka dengan negara anggota UE tersebut.

Harus dibedakan OCT dengan OT – Outermost Region, yang merupakan provinsi dari negara anggota UE, yaitu kepulauan kepunyaan Perancis, Portugal dan Spanyol. OR merupakan daerah UE dan menggunakan euro serta ikut semua peraturan UE dan juga bebas bea masuk dan kuota ke UE.

Terdampak tarif dari Trump, perdagangan negara tersebut dengan UE lebih mudah dibandingkan dengan Indonesia, sedangkan produk mereka banyak yang sama dan mereka mengikuti peraturan UE. Negara tersebut merupakan saingan berat untuk Indonesia, karena dengan adanya beberapa keringanan tarif selain dengan perjanjian bilateral untuk bebas tarif, juga sistem preferensi yang dikenal dengan *Generalised Schemes of Preference (GSP)*, yang berdasarkan usulan dari *United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)* pada tahun 1960 yang meminta agar negara-negara maju untuk membantu negara-negara berkembang berintegrasi ke dalam ekonomi dunia. Tarif ini dijalankan secara satu pihak dan tidak wajib. Ada sekitar 15 negara yang menganut sistem GSP, antara lain, UE yang menjalankan pada tahun 1971 dengan beberapa kategori, yaitu *GSP Standard*, *GSP+* dan *EBA (Everything But Arms)*.

GSP Standard, ditujukan untuk negara berpendapatan rendah dan menengah



Seafood Certification - China Exporter - SEG 2025 - Gregory Schmid

kebawah. Ini berarti penghapusan sebagian atau seluruh bea masuk dari dua pertiga jalur tarif.

GSP+, pengaturan insentif khusus untuk pembangunan berkelanjutan dan tata kelola pemerintahan yang baik. *GSP+* memangkas tarif yang sama menjadi 0% untuk negara-negara berpendapatan rendah dan menengah kebawah yang rentan menerapkan 27 konvensi internasional terkait ketenagakerjaan dan hak asasi manusia, perlindungan lingkungan dan iklim, serta tata kelola yang baik.

EBA, pengaturan khusus untuk negara-negara kurang berkembang (LDC), memberi mereka akses bebas bea dan bebas kuota ke pasar UE untuk semua produk kecuali senjata dan amunisi.

Dari negara ASEAN, Indonesia, mendapat *GSP Standard* sedangkan Filipina, termasuk *GSP+*, sehingga tarif Filipina untuk ekspor antara lain untuk hasil perikanan, 0%.

Thailand, Malaysia dan Singapore, sebagai negara maju, tidak mendapatkan keringanan dari *GSP*. Vietnam, berdasarkan perjanjian bilateral, juga bebas bea masuk.

Cambodia, Myanmar dan Laos, sebagai *Least Developed Countries (LDC)*, termasuk *EBA*, bebas bea masuk.

Jika Indonesia bisa naik kelas dan mendapatkan *GSP+*, dengan memajukan pembangunan berkelanjutan, lingkungan dan tata kelola pemerintahan

yang baik, bisa lebih bersaing karena tidak bayar bea masuk.

Amerika Serikat (AS) juga menerapkan sistem *GSP* berdasarkan Trade Act tahun 1974, *GSP* mempromosikan pembangunan ekonomi dengan menghapuskan bea masuk pada ribuan produk yang dari 119 negara dan wilayah penerima manfaat yang ditunjuk. Tujuannya adalah untuk membantu pertumbuhan dan pembangunan ekonomi di negara berkembang, mendukung pekerjaan AS dan membantu menjaga perusahaan Amerika tetap kompetitif dan mempromosikan nilai-nilai Amerika.

Sistem tarif dari Trump secara tidak langsung menghapuskan *GSP*, diganti dengan sistem *reciprocity*, bea masuk yang sama untuk impor dan ekspor antara AS dengan negara asing.

Agar bisa naik kelas dari *GSP Standard* ke *GSP+* di UE, pemerintah (KKP) harus bekerja sama dengan pelaku usaha dan universitas.

Sebagai arahan, UE menerbitkan *Directive (EU) 2024/1760 on corporate sustainability due diligence*.

Permasalahan ketidak sanggupan KKP membuat sistem monitoring untuk keamanan pangan, menjerat pengusaha yang berdampak dengan ditutupnya akses ke Uni Eropa.

Paradoks, karena pada setiap sudut kepulauan Indonesia, ada universitas dengan fakultas perikanan yang bisa membantu monitoring sistem untuk perairan dan kekerangan, sehingga bisa menjadi unggulan ekspor dan membantu mengurangi kelaparan dan kemiskinan.

Hanya, sistem egocentris KKP, hanya ingin semua dilakukan oleh staf KKP. Padahal, staf KKP setelah dilatih dengan biaya mahal atau dengan bantuan luar negeri, dipindahkan, mendapat promosi, pensiun dan sebagainya,, menjadikan pelatihan dan pengetahuan terbuang dan tidak berkelanjutan.

Jika pelatihan tersebut diberikan pada fakultas perikanan, akan tetap berkelanjutan, karena fakultas akan terus melatih mahasiswa yang akan berkembang dan juga pengetahuan akan dikembangkan dengan riset lebih

lanjut dan bertukar pikiran dengan pakar luar negeri. Hal ini akan membina perikanan Indonesia untuk maju dan memproduksi lebih banyak dengan data dan riset secara ilmiah yang diterima oleh negara importir. Setiap fakultas perikanan, fokus pada satu bidang, dan semua riset untuk bidang tersebut, diberikan pada fakultas tersebut, sehingga menjadi ahli dan unggul. Mengingat banyak bukan saja jenis ikan tetapi berbagai kemungkinan lain seperti lingkungan, genetik, pemasaran dan lain-lain, akan membuat seluruh fakultas perikanan Indonesia menjadi ahli dalam berbagai bidang perikanan, sehingga produk Indonesia menjadi unggul dan *indispensable*.

KKP sebagai pegawai negeri, tidak dinilai berdasarkan prestasi, jadi tidak ada sanksi atau konsekuensi dari semua proyek yang gagal dan pelatihan yang tidak menghasilkan, penggunaan APBN untuk produk impor dan bukan untuk produk lokal, yang menjadi beban pelaku usaha. Tidak ada transparansi mengenai tuntutan negara importir sehingga pelaku usaha, tidak mengerti permasalahan seperti halnya untuk menjawab tuntutan Uni Eropa untuk anti microbial, menunjukkan tidak adanya *good governance*.

UE menuntut agar Indonesia membuat



Seafood Expo Global 2025 - Foto Gregory Schmid

pekerjaan rumah yang sesuai dengan peraturan mereka, agar bisa tetap ikut dan naik kelas.

Yang aneh, tuntutan ini dijawab oleh pelaku usaha, dengan membuat deklarasi untuk tidak menggunakan antibiotik. Antibiotik, oleh Uni Eropa, sudah diatur sejak tahun 1990, dan *Maximum Residue Limit* antara lain untuk *antibiotics*, ditentukan, yang kemudian pada tahun 1999, aplikasi dari zero tolerance untuk beberapa *antibiotics* yang resistan.

Deklarasi ini menunjukkan, bahwa selama ini, peraturan UE mengenai antibiotik, tidak diacuhkan. Juga, anti microbial itu selain antibiotik, meliputi anti virus, anti parasit dan anti jamur, sehingga, deklarasi, hanya mengenai permasalahan yang sudah kedaluwarsa dan membingungkan, terutama, sudah dibuat deklarasi pada tahun 2006, yang membuktikan, tidak membantu untuk membuat pekerjaan rumah untuk naik kelas.

Tuntutan UE adalah agar dibuat peraturan yang melarang penggunaan anti microbial untuk pembesaran dari ikan/udang atau untuk menambah produksi. Juga antibiotik yang dipakai untuk infeksi, tidak boleh dijadikan obat hewan dan dipakai untuk penyakit hewan/ikan/udang.

Mungkin sudah waktunya, KKP menganut sistem transparansi dan berbagi secara terbuka, tuntutan UE, audit dari DG SANTE tentang perbaikan yang harus dibuat dan jawaban KKP mengenai pelaksanaannya dibicarakan dengan pemangku kepentingan, sehingga bisa diantisipasi oleh pelaku usaha agar bisa dijalankan bersama dan mencegah pelaku usaha melakukan hal yang aneh-aneh yang tidak bermanfaat. Mengingat pelaku usaha yang harus melaksanakan tuntutan tersebut dan KKP harus membinanya, seharusnya hal ini merupakan hak dari pelaku usaha untuk mendapatkan informasi yang benar dan jelas serta diajak untuk berdiskusi untuk menyelesaikan permasalahan bersama.

Dengan demikian, untuk KKP juga jelas, permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha dalam menjalankan



Lobster & Crab - SEG 2025 - Gregory Schmid

peraturan tersebut dan bisa mendiskusikannya dengan DG SANTE.

Karena, berdiskusi dengan DG SANTE tanpa mengajukan solusi dari permasalahan yang bisa dilaksanakan, dianggap tidak serius dan dampaknya, perikanan Indonesia akan *disposable*.

Di Uni Eropa, peraturan, audit dan jawaban KKP dipublikasikan dan boleh dibaca oleh semua orang jadi tidak perlu dirahasiakan.

Pada prinsipnya, negara yang mengeksport hasil laut ke UE, harus menuangkan peraturan UE pada peraturan negaranya. Indonesia mengikutinya, dan telah menuangkan dalam beberapa peraturan pangan dan perikanan. Untuk melaksanakan peraturan, tidak diperlukan sistem izin atau deklarasi. Peraturan wajib dijalankan, kecuali ada dispensasi.

Strategi KKP tidak berdasarkan riset dan fakta, sehingga dasarnya tidak kuat dan juga tidak dibuat *risk assessment* serta kesiapan untuk mitigasi permasalahan yang harus diperhitungkan sebelumnya dan dibicarakan dengan para pemangku kepentingan.

Jika Indonesia ingin menang, harus bertindak dan bukan berbicara.

Jangan tunggu sampai besok untuk apa yang dilakukan sekarang, karena seperti Barack Obama mengatakan bahwa:

Perubahan tidak akan datang jika kita menunggu orang lain atau di waktu lain. Kita adalah orang yang di tunggu. Kita adalah perubahan yang di cari. ●



Rizki Nugraha Saputra

Tapi dibalik itu, ada peluang untuk bergabung dalam tim riset teknologi perikanan di lembaga Nano Center Indonesia yang ada di Serpong, Tangerang Selatan berdasarkan info dari seorang koleganya. “Alhamdulillah kali ini saya diberi kesempatan, selama satu tahun saya belajar seluk beluk Nanoteknologi yang diadopsi dari Jepang (kebetulan saat itu disiplin ilmu ini tergolong *hype* dalam dunia riset di Indonesia) dibawah bimbingan langsung founder Nano Center Indonesia, Prof. Dr. Nurul Taufiqu Rochman, M.Eng, Ph.D dan berkesempatan mengikuti berbagai program pendanaan riset baik dari Kemenristekdikti seperti PPTI dan COREMAP dari World Bank-LIPI.” ungkap Rizki.

Setelah dilakukan riset panjang dengan berbagai modifikasi dan penyempurnaan teknologi, akhirnya tercipta mesin “NANOBUBBLE” (mesin penghasil gelembung oksigen berukuran Nanometer) untuk perikanan (tambak udang, kolam ikan, *hatchery*) yang sudah disesuaikan dengan kondisi iklim dan

Rizki Nugraha Saputra

Inovasi Teknologi Tingkatkan Produktivitas Industri Perikanan

Lahir di tengah hangatny keluarga yang sederhana, tak ayal Rizki Nugraha Saputra atau akrab disapa Rizki, memiliki lingkungan yang suportif. Perjalanan karirnya sebagai seorang fresh graduate dimulai saat lulus dari Prodi Perikanan Universitas Padjadjaran (Unpad) di tahun 2018, dimana pada saat itu bertepatan dengan pembukaan seleksi CPNS. Dengan berbagai persiapan, Rizki mencoba peruntungan untuk mengikuti seleksi tersebut pada formasi penyuluh perikanan ahli pertama di Kota Serang, Banten. Namun sayang, dewi fortuna belum berpihak padanya, Rizki tidak lulus.

lapangan di Indonesia. Setelah mesin siap untuk hilirisasi dan komersialisasi, peluang bisnis muncul.

Perkembangan Jatuh Bangun Bisnis

Prof. Dr. Nurul Taufiqu Rochman selaku founder memiliki cita-cita untuk bisa mengkomersialisasikan teknologi Nanobubble tersebut dalam skala pasar, sehingga singkat cerita terbentuk startup bernama NANOBUBBLE. ID, dengan 3 co-founder yaitu Dedi Cahyadi (*Chief Executive Officer*), Hardi Junaedi (*Chief Production Officer*) dan saya sendiri (*Chief Operation Officer*) dibawah inkubator Nano Center Indonesia. Dalam perkembangannya, karena teknologi ini tergolong masih

baru dalam industri perikanan pada masa itu, sehingga penerimaan dari para pembudidaya udang dan ikan, pebisnis ikan hias, dan lain-lain cukup positif.

Puncaknya, di tahun 2019, startup ini berhasil menjadi juara umum dalam kompetisi bisnis “Thinkubator” yang diselenggarakan oleh Grab Indonesia dan mendapatkan pendanaan hingga 50,000 USD, serta CEO Nanobubble. ID Dedi Cahyadi, terpilih menjadi pemenang juara 1 Wirausaha Muda Mandiri yang diselenggarakan oleh Bank Mandiri. Selain itu, kerjasama riset dan implementasi teknologi Nanobubble dengan berbagai instansi semakin masif, contohnya dengan BPBAP Situbondo dan IPB. Namun tentu, dibalik

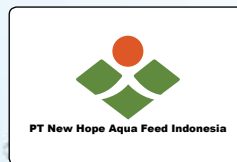


Tim Nano Center Indonesia



Selamat Atas Terpilihnya Prof. Dr. Andi Tamsil, MS., IPM

Sebagai Ketua Umum
Shrimp Club Indonesia (SCI)
Periode 2025-2030



semua pencapaian tersebut, dalam perjalanannya, banyak rintangan dalam membangun bisnis berbasis teknologi ini.

“Beberapa teknologi yang diujicobakan di lapangan tidak selalu menunjukkan performa yang bagus, sehingga kami terus melakukan perbaikan. Kemudian, sebagai seorang COO yang bertanggungjawab di ranah internal, memastikan operasional perusahaan dan kebutuhan SDM berjalan dengan baik, membuat saya banyak sekali belajar. Seringkali ada beberapa ‘gesekan-gesekan’ antar tim yang diperlukan problem *solving* yang baik dan matang,” jelas Rizki.

Pandangan Mengenai Potensi Bisnis

Potensi perikanan Indonesia dari tahun ke tahun menunjukkan perkembangan yang signifikan, baik dari sisi sumber daya alam maupun kinerja produksi dan ekspor. Misalnya, per Oktober 2024, total produksi perikanan nasional mencapai 18,26 juta ton, terdiri dari perikanan tangkap (5,36 juta ton); perikanan budidaya (4,88 juta ton) dan sektor rumput laut (8,02 juta ton). Nilai ekspor produk perikanan Indonesia mencapai 4,23 miliar dolar AS, naik 3,1% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya. Penerimaan Negara Bukan Pajak (PNBP) dari sektor kelautan dan perikanan mencapai Rp 1,76 Triliun, meningkat dari Rp1,69 Triliun pada tahun sebelumnya (supplychainindonesia.com). Pada tahun 2024 juga Indonesia mencatat surplus neraca perdagangan perikanan sebesar USD 3,73 miliar; meningkat 9,1% dibandingkan tahun sebelumnya. Hal ini dipengaruhi oleh kenaikan nilai ekspor dan penurunan nilai impor sebesar 19,8% dibandingkan tahun 2023 (KKP, 2024).

Sektor budidaya udang yang merupakan salah satu komoditas utama perikanan Indonesia menunjukkan pertumbuhan yang signifikan. Total produksi udang di tahun 2024 sebanyak 1,13 juta ton; meningkat 16,7% dibandingkan tahun sebelumnya sebesar 941 ribu ton. Nilai ekspor udang di tahun tersebut mencapai USD 1,68 miliar, menyumbang 28,2% dari total ekspor



Pembuatan Teaser Nanobubble ID bersama Crew Trans TV untuk Kebutuhan Thinkubator

perikanan nasional dengan volume ekspor mencapai 122.039,91 ton dan Amerika Serikat sebagai pangsa pasar utama (KKP, 2024).

Melihat dari berbagai potensi tersebut, tentunya sektor ini memiliki peluang besar untuk dikembangkan. Dengan memanfaatkan teknologi, inovasi, dan strategi pemasaran digital yang didukung dengan meningkatnya permintaan domestik dan ekspor, serta dukungan dari pemerintah tentunya, sektor ini menjadi peluang bisnis yang menjanjikan.

“Besarnya potensi dari industri perikanan Indonesia tentu perlu dimanfaatkan sebaik-baiknya. Dengan adanya kolaborasi dari berbagai pihak, maka prospek bisnis dari sektor ini akan semakin baik kedepannya. Atas berbagai peluang dan didukung oleh sumberdaya yang ada, saat ini saya juga sedang membangun sebuah startup perikanan dengan brand “**FISHERYNESIA**” yang berfokus pada perdagangan (*trading*) dan ekspor untuk beberapa komoditas unggulan Indonesia seperti kepiting dan lobster” ungkap Rizki.

Cerita Masa Kecil

Rizki lahir dari keluarga dengan *background* keluarga nelayan dan pembudidaya ikan di Waduk Jatiluhur Purwakarta, Jawa Barat, sehingga sudah mengenal dunia perikanan sejak dini. Masa kecil dihabiskan di Kota

Cimahi; memulai masa sekolah di SDN Karangmekar Mandiri 1. Sejak kecil Rizki sudah dikenal sebagai “si kecil-kecil cabe rawit” (bertubuh mungil tapi aktif), terbukti dari sejak kelas tiga selalu mendapatkan peringkat kelas, ikut beberapa kegiatan sekolah seperti dokter cilik dan cerdas cermat.

Masa SMP dan SMA dihabiskan di Purwakarta, karena agar lebih dekat dengan ayah yang bekerja di Purwakarta. Selama masa SMP ada satu masa sedih, dimana usaha keramba jaring apung *kolaps* akibat kematian massal ikan di tahun 2011 yang menyebabkan ekonomi keluarga cukup terpuruk di masa itu. Masa SMA adalah momen dimana Rizki sedang aktif-aktifnya; menjadi tim OSIS membidangi ketua rohis dan aktif di marching band, turut serta dalam berbagai event kabupaten seperti Festival Budaya Asia Pasifik Purwakarta di bawah kepemimpinan Bupati Dedi Mulyadi (sekarang Gubernur Jabar), menjadi delegasi Olimpiade Sains Nasional dan puncaknya menjadi juara 1 Pasanggiri Sirung Sunda Pinilih kategori baca tulis aksara Sunda tingkat Kabupaten Purwakarta. Dalam bidang akademik selalu menempati peringkat 3 besar di kelas dan menjadi 10 lulusan terbaik SMAN 1 Jatiluhur tahun 2014.

Saran dan Harapan Kedepan

Di tengah peluang yang besar ini, para calon pelaku bisnis perikanan harus mempersiapkan diri dengan baik. Riset



Potret Bersama Keluarga

pasar menjadi langkah awal yang sangat penting untuk memahami tren industri, harga, dan regulasi ekspor. Selain itu, pemanfaatan teknologi dalam produksi dan distribusi dapat menjadi kunci sukses dalam menghadapi persaingan global. Manajemen keuangan yang baik juga menjadi faktor krusial, mengingat bisnis perikanan memerlukan investasi

yang cukup besar dalam infrastruktur dan rantai pasok. Kolaborasi dengan berbagai pihak, seperti nelayan, koperasi, distributor, dan pemerintah, juga akan membantu memperlancar bisnis serta meningkatkan stabilitas pasokan.

“Lebih dari itu, standar mutu harus menjadi perhatian utama bagi pelaku usaha perikanan. Produk perikanan

yang ingin menembus pasar ekspor harus memenuhi standar internasional seperti HACCP, EU Certification, dan FDA. Dengan kepatuhan terhadap regulasi serta penggunaan praktik perikanan yang berkelanjutan, produk Indonesia dapat lebih diterima di pasar global,” tukasnya.

Dari sisi regulasi pemerintah, penyederhanaan izin usaha, kemudahan akses sertifikasi perikanan dan *channel* ekspor dapat membantu pelaku usaha dalam memperluas pasar. Kebijakan terkait konservasi dan keberlanjutan juga harus ditegakkan agar ekosistem laut tetap terjaga, sehingga industri ini dapat terus berkembang dalam jangka panjang. Selain itu, pembangunan infrastruktur seperti *cold storage*, pelabuhan perikanan modern, serta riset pengembangan teknologi dan ekosistem digital perikanan juga sangat penting untuk meningkatkan produktivitas dan daya saing produk perikanan Indonesia. ● (Vira)

BERITA SEKILAS

Merah Udangnya, Hijau Lingkungannya, dan Biru Ekonominya



Adnan K. Mulachela di acara Shrimp Aquaculture Conference (SAC) 2025 di Bali pada 21-22 Mei 2025

“Saya merasa bangga dan terhormat dapat berpartisipasi dalam acara Shrimp Aquaculture Conference (SAC) 2025 di Bali pada 21-22 Mei 2025. Salut untuk tema yang selalu inovatif di setiap acara. Tahun ini, sangat apresiasi tema “Merah Udangnya, Hijau Lingkungannya, dan Biru Ekonominya” sebuah pesan kuat untuk arah industri akuakultur Indonesia yang berkelanjutan,” ujar **Adnan K. Mulachela**, Head of Sales Aquaculture PT. Bahana Sinar Gemilang

Acara sukses dengan partisipasi lebih dari 300 peserta dari berbagai

negara, serta para narasumber ahli di bidangnya. Sebuah event yang tidak hanya ajang berbagi ilmu dan perkembangan terbaru, tetapi juga membuka banyak peluang untuk networking dan kolaborasi antar pelaku industri akuakultur.

“Selamat dan sukses untuk PMI, Rizky Darmawan, dan seluruh tim atas terselenggaranya SAC yang luar biasa ini. Di usia yang genap ke-10 tahun, PMI sukses telah menunjukkan kontribusi nyata dalam kemajuan industri perikanan Indonesia. Salam kemajuan perikanan Indonesia!,” pungkas Adnan. ●

(Aditi)

Acceptance

Agus E. Purwanto

*Certified Associate Emergenetics International – Asia,
Penulis buku “Kenali kekuatan pola berpikir anda”.*

Praktisi di bidang penjualan, pemasaran, dan pengembangan produk



“Portrait of Dr. Gachet” adalah karya seorang seniman besar ditahun 1890. Vincent Van Gogh, Pelukis legendaris Belanda. Lukisan ini adalah salah satu buah tangannya yang termahal. Terjual dengan harga USD 82,5 juta di New York. Wajah dokter yang menjadi modelnya adalah yang merawat dirinya dimasa akhir hidupnya. Van Gogh sejatinya mengalami dan menderita depresi berat dan kejiwaan yang kompleks. Hidupnya miskin. Hanya mampu menjual 1 lukisan selama hidupnya. Lebih tragis, kebanyakan karyanya tercipta saat berada di Rumah Sakit Jiwa.

“Saya tidak bisa mengubah kenyataan bahwa lukisan saya tidak laku. Tetapi kenyataan itu tidak akan menghentikan saya untuk terus melukis. Saya akan terus bekerja” tulisnya dalam surat kepada adiknya, Theo. Lebih dari 2000 karya adalah bukti tekadnya. Meskipun menderita, terus melukis sebagai bentuk pelarian dan ekspresi diri. Dia menerima penderitaannya. Dan meresponnya lewat seni. Penerimaan diri yang luar biasa. *Acceptance*.

Potret BJ Habibie juga pernah selama 1,5 tahun menghiiasi ruang publik di Indonesia. Satu periode kepemimpinan pendek. Terjadi saat pergantian tergesa gesa akibat krisis moneter dan politik di tahun 1998. Pemerintahan sebelumnya yang represif menghasilkan perubahan dahsyat yang mempengaruhi banyak segi kehidupan masyarakat. Tekanan yang dialaminya selama masa transisi ini sangat berat. Selain masalah moneter, juga kemungkinan disintegrasi bangsa dan juga tekanan internasional. Termasuk perebutan kekuasaan untuk menetapkan presiden baru berikutnya antar kekuatan politik tanah air.

Respon mengurai benang kusut yang diberikan sangat berkelas. Memikirkan masa depan bangsanya. Tidak defensif. Menerima kenyataan. Memperbaiki institusi demokrasi. Tetap menjunjung tinggi kebebasan pers. Melepaskan tahanan politik. Sebagian besar tuntutan massa didukungnya. Melahirkan beberapa undang-undang untuk merealisasikannya. Pengambilan keputusannya sangat membanggakan.

Laporan pertanggungjawaban di Sidang Istimewa MPR 13 November 1999 ditolak. Pak Habibie menerima dengan lapang dada. Beliau tidak mencalonkan diri menjadi presiden

berikutnya. Mundur dari hiruk pikuk politik perebutan kekuasaan. Mundur tanpa membuat kegaduhan. Menerima. Tak banyak politikus kita meneladani contoh guru bangsa ini. Kebanyakan terjerembab menjadi politikus tidak bermoral yang mengutamakan kepentingan jangka pendek. Kepentingan diri, keluarga, dan atau kroninya. Bangsa ini beruntung pernah memilikinya. *Acceptance*.

Dalam kamus, *acceptance* didefinisikan sebagai *a state of being at peace with a situation, understanding it, and embracing it, even if it is not what you initially hope for*. Situasi dimana seseorang dapat berdamai dengan situasi tertentu yang disebabkan dari luar. Mampu memahami dan bahkan menerima jika situasi itu sebenarnya tidak sesuai dengan harapan dirinya sejak awal.

Dalam kasus Van Gogh, dia menerima apa adanya mengenai kemiskinan dan tidak mampu menjual lukisannya dan tidak dikenal oleh orang lain. Tetapi dia tetap melukis sebagai bagian untuk menerima keadaan dirinya. Dalam situasi BJ. Habibie, beliau tetap melakukan sesuatu yang luar biasa. Menerima dengan lapang dada untuk tidak mencalonkan diri di proses pemilihan presiden berikutnya. Peluang yang sebenarnya masih bisa direngkuhnya.

Pada konteks kepemimpinan di organisasi perusahaan, kemampuan *acceptance* sangat diperlukan. Karena ruang lebar di dalam diri mengenai *acceptance* ini akan membuat mampu untuk tetap melakukan sesuatu dengan konsisten, tanpa harus mengorbankan orang lain dalam organisasinya. Malah cenderung melalui jalan dengan menyalahkan diri sendiri.

Acceptance pada situasi individual, pada organisasi perusahaan, ataupun komunitas membuat seseorang produktif di tengah penderitaan hidup. Fokus pada tujuan besar dan rasional. Pada akhirnya akan mendapatkan pengakuan sebagai individu yang memiliki kekuatan, visi, dan kehormatan saat kehidupan atau kekuasaan berakhir. Dikenang sebagai seorang yang berjiwa besar. Seorang negarawan dalam kontek bernegara. Bukan seorang pemimpin yang mengejar posisi. Karena posisi belum tentu mensejahterakan rakyat dan bangsanya. ●



BEST GROWTH TILAPIA STRAIN

MUTU ITU KEBUTUHAN KEPERCAYAAN ITU TANGGUNGJAWAB

Alamat:

Hatchery Nila Kekar Pasuruan
Jalan Raya Bromo Tosari Km 2, Desa Kersikan
kec. Gondang Wetan, Kab. Pasuruan, Jawa Timur.

Contact Person:

- Adi Nugroho (Owner) 0812-3433-1983
- Kartojo Ardiwinoto (Pendamping Teknis Produksi Induk Nila Kekar) 0812-8886-2691
- Soleh (Marketing Benih Nila Kekar) 0813-3385-2076

Email: metodekekar@gmail.com

nilakekar.co.id

PAKAI
YIHAI
LEBIH
**PERTUMBUHAN UDANG
MAXIMAL**



Optimalkan budidaya udang anda dengan menggunakan pakan berkualitas YIHAI Shrimp Feed (Kode 913, 916, 919 & 938), pakan yang diformulasikan dengan bahan baku berkualitas, vitamin dan mineral serta diolah menggunakan mesin modern untuk mendukung produktivitas berkelanjutan dan ramah lingkungan.



BAHAN BAKU PREMIUM
MENGHASILKAN
PAKAN BERKUALITAS



PERTUMBUHAN UDANG
LEBIH CEPAT &
MAXIMAL



MENINGKATKAN
SISTEM IMUN &
KESEHATAN UDANG



RAMAH LINGKUNGAN &
MENDUKUN BUDIDAYA
BERKELANJUTAN



PT. INDONESIA EVERGREEN PASURUAN

Kawasan Pasuruan Industrial Estate Rembang, Jl. Kraton industri III No. 6,
curah dukuh, kraton. Kab. Pasuruan jatim 67151. Tlp. 0811 3166 606 - Email : sales@yihaifeed.co.id



www.yihai.co.id



[yihaifeed](https://www.instagram.com/yihaifeed)



[yihaifeed](https://www.facebook.com/yihaifeed)



[yihaifeed](https://www.tiktok.com/yihaifeed)



[yihaifeed](https://www.youtube.com/yihaifeed)