

ANALISIS RANTAI NILAI KOMODITAS IKAN TERI (*Stolephorus sp.*) DI PPP MORODEMAK, KABUPATEN DEMAK, JAWA TENGAH

Value Chain Analysis of Anchovy Commodities (Stolephorus sp.) in Morodemak Coastal Fisheries Port, Demak Regency, Central Java

Miftahurrahmi, Abdul Kohar Mudzakir^{*)}, Dian Wijayanto

Departemen Perikanan Tangkap, Jurusan Perikanan,
Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Diponegoro
Jl. Prof. Sudarto, SH, Tembalang, Semarang, Jawa Tengah – 50275, Telp/Fax. +6224 7474698
(email: hurrahmi35@gmail.com)

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis saluran pemasaran, margin pemasaran, *fisherman's share*, dan keuntungan masing-masing pelaku usaha (nelayan, pedagang teri segar, pengolah teri kering rebus, pengolah teri kering tawar, pengolah teri kering asin, pedagang teri kering tawar, dan pedagang teri kering asin). Penelitian menggunakan metode deskriptif. Metode pengambilan sampel yaitu *accidental sampling* dan sensus. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis rantai nilai, pendapatan, keuntungan, analisis saluran distribusi, analisis margin pemasaran, dan analisis *fisherman's share*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat empat saluran pemasaran komoditas ikan teri. Margin pemasaran saluran pertama adalah 84%, saluran kedua 88%, saluran ketiga 87%, dan saluran keempat 93%. Analisis *fisherman's share* saluran pertama adalah 16%, saluran kedua adalah 12%, saluran ketiga 13%, dan saluran keempat 7%. Nilai tambah saluran pertama adalah Rp 10.083,-, saluran kedua adalah Rp 23.847,-, saluran ketiga Rp 77.300,-, dan saluran keempat Rp 50.620,-. Analisis nilai tambah menunjukkan bahwa populasi yang menikmati keuntungan terbesar adalah pengolah teri kering rebus yaitu sebesar 74,78% dan terkecil adalah pedagang teri segar yaitu sebesar 13,76%. Pelaku usaha yang menikmati keuntungan per individu terbesar adalah pengolah teri kering rebus sebesar 18,70% dan terkecil nelayan ABK sebesar 0,03%.

Kata Kunci : Rantai Nilai, Ikan teri, PPP Morodemak

ABSTRACT

The research aimed to analyze the marketing channel, marketing margins, fisherman's share, and profit of the anchovy commodities. (fisherman, traders of fresh teri, processor of dried teri, processor of salted teri, traders of dried teri, and traders of salted teri). The research used descriptive method. Sampling method used accidental sampling and census. The analysis method used value chain analysis, income, profit, distribution channel analysis, marketing margin analysis, and fisherman's share analysis. The results show that there are four marketing channel of anchovy's commodities. Marketing margin on the first marketing channel is 84%, second marketing channel is 88%, third marketing channel is 87%, and fourth marketing channel is 93%. Fisherman's share percentage on the first marketing channel is 16%, second marketing channel is 12%, third marketing channel is 13%, and fourth marketing channel is 7%. Value added on the first marketing channel is IDR 10,083, second marketing channel is IDR 23,847, third marketing channel is IDR 77,206, and fourth marketing channel is IDR 50,533. Value added analysis shows that the population who enjoy the greatest benefit is Processor of boiled dried teri that is equal to 73.78% and the smallest is the traders of fresh teri is 13.76%. Individual bussiness actor who got the biggest profit is Processor of boiled dried teri amount 18.70% and the smallest is the crew Boat Lift Net amount 0.03%.

Keywords : Value Chain, Anchovy Commodities, Morodemak Coastal Fisheries Port

**) Penulis Penanggungjawab*

1. PENDAHULUAN

Demak merupakan salah satu kabupaten di Jawa Tengah seluas 49.066 ha (tekstur tanah halus) dan seluas 40.677 ha (tekstur tanah sedang). Kabupaten Demak adalah 89.743 ha terdiri atas 14 kecamatan, 243 desa dan 6 kelurahan. Kabupaten Demak selama tahun 2016 terjadi sebanyak 49 sampai dengan 144 hari hujan dengan curah hujan antara 540 mm sampai 3.790 mm. Jumlah hari hujan terbanyak terjadi di daerah Mijen, sementara curah hujan tertinggi terjadi di daerah Banyumeneng. Jumlah penduduk Kabupaten Demak pada tahun 2016 adalah sebanyak 1.129.402 orang terdiri atas 559.561 laki-laki (49,54%) dan 569.841 perempuan (50,45%). Menurut kelompok umur, penduduk Kabupaten Demak dalam usia produktif (15-64 tahun) sebanyak 768.286

orang (68,03%) dan selebihnya 296.599 orang (26,26%) berusia di bawah 15 tahun dan 64.517 orang (5,71%) berusia 65 tahun ke atas (Badan Pusat Statistik Kabupaten Demak, 2017).

Potensi perikanan laut di Pelabuhan Perikanan Pantai (PPP) Morodemak dijual dengan kondisi segar dan olahan. Komoditas perikanan laut utama di Kabupaten Demak terdiri dari teri, kembung, tongkol. Komoditas ikan lainnya yaitu cumi-cumi, bawal hitam, tembang, tetengek, layur, japuh, dan lain-lain. Hasil produksi perikanan tangkap pada tahun 2017 sebesar 219,4 ton (PPP Morodemak, 2017). Produk ikan olahannya yaitu pengeringan ikan. Pengeringan ikan terdiri atas tiga jenis yaitu ikan kering rebus, ikan kering tawar, dan ikan kering asin. Ikan-ikan yang biasanya diolah yaitu ikan teri, ikan petek, dan lain-lain. Hal tersebut menunjukkan bahwa dengan adanya pengolahan ikan dengan cara pengeringan ikan dapat meningkatkan ekonomi masyarakat di sekitarnya.

Pentingnya pelaksanaan penelitian ini agar pemerintah dapat mengetahui bagaimana perekonomian pelaku usaha perikanan di sekitar PPP Morodemak, sehingga pemerintah bisa menentukan arah kebijakan yang baik khususnya menangani masalah kemiskinan nelayan kecil dengan baik. Penelitian ini menggunakan analisis rantai nilai yang terdiri dari analisis rantai distribusi, margin pemasaran, *fisherman's share*, dan nilai tambah. Pengambilan objek penelitian ikan teri dikarenakan ikan teri merupakan salah satu komoditas utama di PPP Morodemak. Pemilihan alat tangkap bagan perahu karena bagan perahu merupakan salah satu alat tangkap ikan teri yang ramah lingkungan. Pemilihan lokasi penelitian di PPP Morodemak dikarenakan letaknya yang strategis sehingga memudahkan dalam pengambilan data penelitian.

2. MATERI DAN METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif untuk memperoleh gambaran mengenai rantai nilai ikan Teri di PPP Morodemak.

Pengambilan sampel nelayan juragan, pedagang teri segar, pengolah teri kering tawar, dan pengolah teri kering asin menggunakan metode *accidental sampling*. Pengambilan sampel menggunakan metode *accidental sampling* karena jumlah sampel sudah dianggap dapat mewakili populasi karena informasi yang diperoleh relatif homogen. Hal ini diperkuat oleh Damayanti *et al.*(2014), yang menyatakan bahwa Sampel diambil dengan menggunakan metode *accidental sampling* yaitu teknik sampling yang termasuk dalam *non random sampling*. *Accidental sampling* adalah sampel yang diambil adalah individu atau group yang kebetulan dijumpai atau dapat dijumpai saja yang diselidiki.

Metode pengambilan sampel pengolah teri kering rebus, pedagang teri kering tawar, dan pengolah teri kering asin menggunakan metode sensus atau mendata seluruh sampel yang ada. Metode sensus dilakukan biasanya pada jumlah sampel yang tidak begitu banyak, sehingga dapat menggambarkan karakteristik populasi tersebut dapat diperoleh. Hal ini diperkuat oleh Nurhayati (2008), yang menyatakan sensus dilakukan apabila semua anggota populasi diobservasi atau diteliti, populasi memiliki arti bahwa keseluruhan anggota atau elemen yang diobservasi dalam ruang lingkup penelitian. Dalam sensus akan diperoleh gambaran yang sebenarnya dari keadaan populasi.

Metode Analisis Data

Metode rantai nilai yang digunakan dalam penelitian Analisis Rantai Nilai Komoditas Ikan Teri di PPP Morodemak ini menggunakan metode porter secara umum. Maka dari itu apabila harga yang dibayar lebih tinggi daripada total biaya yang dikeluarkan oleh suatu aktivitas maka perusahaan akan menghasilkan keuntungan dan margin. Semakin tinggi perbedaan antara harga biaya maka akan semakin tinggi margin yang didapat (Porter dalam Lutfia, 2012). Metode rantai nilai porter membagi rantai nilai menjadi aktivitas utama dan aktivitas pendukung. Analisis data lainnya terdiri atas pendapatan, pengeluaran, keuntungan, analisis saluran distribusi, margin pemasaran Margin pemasaran dapat diketahui dengan menentukan selisih harga jual lembaga pemasaran tingkat ke-1 dengan harga beli lembaga pemasaran tingkat ke-I (Rosmawati, 2011). Analisis *fisherman's share* juga dilakukan untuk menentukan nilai efisiensi pemasaran. *Fisherman's share* adalah bagian yang diterima nelayan produsen, semakin besar *fisherman's share* dan semakin kecil margin pemasaran maka dapat dikatakan suatu distribusi pemasaran berjalan secara efisien (Maisyaroh dalam Giamurti *et al.*, 2017) dan analisis nilai tambah adalah salah satu pengembangan nilai yang terjadi karena adanya input yang diperlakukan pada suatu komoditas. Input yang menyebabkan terjadinya nilai tambah dari suatu komoditas dapat dilihat dari adanya perubahan-perubahan pada komoditas tersebut, yaitu perubahan bentuk, tempat dan waktu (Kusumawati dan Purbayu, 2013).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Demak merupakan salah satu kabupaten di Jawa Tengah secara astronomis terletak pada koordinat 6°43'26" sampai 7°09'43" Lintang Selatan dan 110°27'58" sampai 110°48'47" Bujur Timur. Batas-batas wilayah sebelah timur, Kabupaten Demak berbatasan dengan Kabupaten Kudus dan Kabupaten Grobogan,

sebelah selatan berbatasan dengan Kabupaten Semarang dan Kabupaten Grobogan dan di sebelah barat berbatasan dengan Kotamadya Semarang, dan di sebelah utara Kabupaten Demak adalah Laut Jawa dan berbatasan dengan Kabupaten Jepara. Secara Administrasi luas wilayah Kabupaten Demak adalah 89.743 ha yang terbagi dalam 14 kecamatan, 243 desa dan 6 kelurahan (Santoso dkk, 2010).

Kecamatan Bonang merupakan salah satu kecamatan yang terdapat di Kabupaten Demak yang merupakan kecamatan tempat berlangsungnya penelitian. Secara administratif luas wilayah kecamatan Bonang adalah 83,24 km² dan terdiri atas 21 desa, dan 84 dusun. Jarak dari kecamatan ke ibukota Demak ±10 km. Jarak dari kecamatan ke pusat kecamatan lainnya yaitu, kecamatan Wedung ± 11 km, kecamatan Demak ± 10 km, dan kecamatan Karangtengah ± 15 km. Tanah bengkok di kecamatan Bonang terdapat seluas 13,59% dari luas wilayah, dan tanah kas desa terdapat sekitar 3,77% dari total luas wilayah kecamatan Bonang (Badan Pusat Statistik Kecamatan Bonang, 2017).

a. Aspek ekonomi

Salah satu faktor yang mempengaruhi penangkapan ikan adalah musim. Musim penangkapan ikan teri dibagi menjadi tiga, yaitu paceklik, biasa, dan puncak. Musim puncak terjadi pada bulan April, Mei, September, Oktober, dan November. Musim biasa terjadi pada bulan Juni, Juli, dan Agustus. Sedangkan musim Paceklik terjadi pada bulan Januari Februari, Maret, dan Desember. Penentuan hasil spesifik ikan teri digunakan dengan menghitung nilai proporsi. Proporsi penangkapan ikan Teri yang dilakukan oleh nelayan Bagan perahu di PPP Morodemak, Kabupaten Demak dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Proporsi Penangkapan Ikan Teri di PPP Morodemak

Keterangan	Paceklik	Biasa	Puncak	Jumlah
Jumlah Bulan	4	3	5	12
Jumlah Trip/bulan	10	20	21	51
Jumlah Trip/tahun	40	60	105	205
Presentase Proporsi	20%	29%	51%	100%

Selain musim yang dapat mempengaruhi penangkapan adalah terang bulan, dimana di saat terjadinya terang bulan atau bulan penuh ikan yang didapatkan tidak sebanyak di saat tidak ada bulan atau bulan sebagian.

Analisis usaha perikanan tangkap bagan perahu di PPP Morodemak dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Analisis Usaha Perikanan Tangkap di PPP Morodemak

No.	Keterangan	Asumsi Proporsi Ikan Teri (Rp/Trip)
1.	Raman Kotor	9.543.577
2.	Biaya Tetap	852.412
	a. Biaya penyusutan	480.234
	b. Perijinan	10.812
	d. <i>Docking</i>	36.472
	e. Perbaikan Alat	324.895
3.	Biaya Variabel	1.535.374
	a. Air bersih	4.299
	b. BBM (Solar)	872.628
	c. Perbekalan	317.323
	d. Retribusi	341.123
4.	Raman Bersih	8.008.204
5.	Bagi Hasil	4.004.102
6.	Biaya Total	6.391.888
7.	Keuntungan	3.151.689
8.	R/C Ratio	1,49

Berdasarkan Tabel 2. proporsi digunakan untuk mengetahui analisis usaha penangkapan ikan teri, karena hasil tangkapan nelayan tidak hanya ikan teri saja ada ikan cumi, tongkol, dan udang. Nilai proporsi penangkapan ikan teri adalah 86%. Proporsi ini nantinya yang akan menghasilkan nilai pada asumsi proporsi ikan teri pada tabel 15. Perbandingan persentase upah antara nelayan dan ABK yaitu 50:50. Hal ini dapat dilihat perbandingannya pada penelitian yang dilakukan Pratama *et al.* (2013), sistem bagi hasil nelayan berdasarkan ukuran armada di kecamatan Manggar semua persentase pemilik 25% dan untuk nelayan buruh/ABK 75%. Hal yang membedakan pendapatan nelayan tergantung dari harga ikan yang diambil dari juragan. Biasanya harga ikan yang diambil 80% dari harga jual di pasar ikan atau berbeda Rp 1.000 sampai Rp 2.000 per kg ikan dari harga sesungguhnya.

Tabel 3. Analisis Usaha Pedagang teri segar di PPP Morodemak

No.	Keterangan	Asumsi Proporsi Pedagang Teri Segar (Rp/Hari)
1.	Biaya Tetap	38.735
	a. Biaya penyusutan	27.940
	b. Biaya lain-lain	10.795
2.	Biaya Variabel	1.089.872
	a. Es	30.100
	b. Perbekalan	5.527
	c. Plastik	1.130
	d. Tenaga kerja	40.323
	e. Modal beli ikan	987.127
	f. Retribusi	40.323
4.	Biaya Total	1.128.607
5.	Penerimaan	1.328.700
6.	Keuntungan	200.093
7.	R/C Ratio	1,18

Berdasarkan Tabel 3. proporsi digunakan untuk mengetahui analisis usaha pedagang ikan teri segar, karena pedagang tidak hanya menjual ikan teri saja ada ikan juwi, tongkol, dan udang. Nilai proporsi pedagang teri segar adalah 56%. Proporsi ini nantinya yang akan menghasilkan nilai pada asumsi proporsi ikan teri pada tabel 16. Upah yang diterima tenaga kerja bervariasi antara pedagang. Seorang pekerja bisa mendapatkan upah sebesar Rp 30.000/hari, Rp 45.000/hari, Rp 50.000/hari. Setiap harinya upah akan diberikan dengan nominal yang sama walaupun produksi sedikit. Hal ini berbeda dengan penelitian Nurasa (2005), besar kecilnya upah yang diberikan pedagang kepada tenaga kerja tergantung dengan aktifitas pekerja yang dilakukan seperti pedagang pasar Senen memberikan upah terkecil sebesar Rp 10.000/hari, ini diberikan kepada pekerja dengan aktifitas menata, dan membungkus ikan. Sedangkan pedagang pengecer biasa memberi upah sebesar Rp 20.000/hari kepada pekerja yang diberi kepercayaan dalam transaksi penjualan ikan.

Pedagang ikan kering rebus tidak dapat diketahui analisis usahanya karena lokasi yang terbilang cukup jauh tidak memungkinkan pendataan secara langsung. Pedagang teri kering tawar adalah yang menjual kembali hasil olahan ikan kering tawar dari pengolah teri kering tawar kepada konsumen. Analisis usaha pedagang teri kering tawar di PPP Morodemak, Kabupaten Demak dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Analisis Usaha Pedagang teri kering tawar di PPP Morodemak

No.	Keterangan	Asumsi Proporsi Pedagang Teri Kering Tawar (Rp/Hari)
1.	Biaya Tetap	51.012
	a. biaya penyusutan	28.221
	b. biaya lain-lain	22.791
2.	Biaya Variabel	5.298.409
	a. Makan	12.374
	b. <i>Snack</i>	6.231
	c. plastik	13.976
	d. rokok	1.036
	e. Tenaga kerja	19.041
	f. modal beli ikan	5.245.750
3.	Biaya Total	5.349.421
4.	Penerimaan	6.280.000
5.	Keuntungan	930.579
6.	R/C Ratio	1,17

Berdasarkan Tabel 4. proporsi digunakan untuk mengetahui analisis usaha pedagang ikan teri kering tawar, karena pedagang tidak hanya menjual ikan teri saja ada ikan juwi, sriding, dan bilis. Nilai proporsi penangkapan ikan teri adalah 45%. Proporsi ini nantinya yang akan menghasilkan nilai pada asumsi proporsi ikan teri pada tabel 17. Keuntungan pedagang didapatkan dengan mengurangi penerimaan dan biaya total. Keuntungan ikan teri yang didapatkan adalah Rp 930.579,-. Perbedaan keuntungan pedagang dan nelayan dapat dilihat dari penelitian Jayanto *et al*, (2013), keuntungan merupakan hasil dari pendapatan dikurangi dengan biaya total. Keuntungan selama 3 bulan untuk usaha penangkapan dengan menggunakan alat tangkap garuk udang biasa adalah Rp 3,466,250.-, keuntungan selama 3 bulan usaha penangkapan dengan menggunakan alat tangkap garuk udang modifikasi rantai adalah Rp 5,687,500.- dan keuntungan selama 3 bulan untuk alat tangkap garuk udang

modifikasi timah adalah Rp 7,052,500.-. Analisis usaha pedagang teri kering asin di PPP Morodemak, Kabupaten Demak dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Analisis Usaha Pedagang teri kering asin di PPP Morodemak

No.	Keterangan	Asumsi Proporsi Pedagang Teri Kering Asin (Rp/Hari)
1.	Biaya Tetap	93.381
	a. biaya penyusutan	48.607
	b. biaya lain-lain	44.775
2.	Biaya Variabel	5.665.962
	a. Makan	18.344
	b. <i>Snack</i>	6.193
	c. plastik	1.906
	d. rokok	27.414
	e. tenaga kerja	53.684
	f. modal beli ikan	5.558.420
3.	Biaya Total	5.759.343
4.	Penerimaan	7.774.000
5.	Keuntungan	2.014.657
6.	<i>R/C Ratio</i>	1,35

Berdasarkan Tabel 5. pedagang tidak hanya menjual ikan teri saja ada ikan juwi, kemren, dan bilis. Nilai proporsi penangkapan ikan teri adalah 81%. Proporsi ini nantinya yang akan menghasilkan nilai pada asumsi proporsi ikan teri pada tabel 18. *R/C Ratio* proporsi ikan teri yang diperoleh adalah 1,35. Hal ini menandakan usaha layak untuk dilanjutkan. Hal ini sesuai dengan penelitian Junianingsih (2014), bahwa perhitungan nilai rasio R/C untuk usaha ini sebesar 1.08, sehingga usaha ikan kering menjadi layak untuk dikembangkan lebih lanjut sebab nilai tersebut lebih besar dari satu.

Hasil tangkapan selain dibeli oleh pedagang, juga dibeli oleh pengolah ikan, seperti pengolah ikan kering. Pengolah ikan kering di sekitar PPP Morodemak ada tiga jenis yaitu pengolah teri kering rebus, pengolah teri kering tawar, dan pengolah teri kering asin. Analisis usaha pengolah teri kering rebus di PPP Morodemak, Kabupaten Demak dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Analisis Usaha Pengolah teri kering rebus di PPP Morodemak

No.	Keterangan	(Rata-rata Multiproduksi (Rp/Hari))
1.	Biaya Tetap	549.262
	a. biaya penyusutan	376.725
	b. biaya lain-lain	172.537
2.	Biaya Variabel	22.527.050
	a. Es	437.500
	b. Perbekalan	230.500
	c. Garam	720.000
	d. Rokok	115.000
	e. BBM (solar+bensin)	577.500
	f. tenaga kerja	1.197.500
	g. modal beli ikan	18.425.000
	h. Kardus	345.000
	i. Retribusi	479.050
3.	Penerimaan	30.333.333
4.	Biaya Total	23.076.312
5.	Keuntungan	7.257.022
6.	<i>R/C Ratio</i>	1,31

Berdasarkan Tabel 6. proporsi digunakan untuk mengetahui analisis usaha pengolah ikan teri kering rebus, dikarenakan pengolah teri kering rebus hanya mengolah ikan teri saja maka tidak perlu menggunakan proporsi. Investasi merupakan biaya yang harus ada saat akan melakukan suatu usaha. Biaya investasi terdiri atas biaya penyusutan seperti gadang, bak stainless, waring, dan lain-lain. Biaya sebesar Rp 376.725,-. Pengolah ikan asin memiliki karakteristik berbeda setiap pelaku dan daerahnya. Hal ini dapat dilihat dari penelitian Reswita (2014), modal tetap yang digunakan dalam pembuatan ikan asin adalah waring bambu, pisau, ember, dan keranjang. Jumlah modal tetap yang digunakan berjumlah Rp. 716.650/periode produksi. Modal tetap terbesar yang dikeluarkan pengolah ikan asin adalah untuk pembelian waring yaitu sebesar 52,18%. Waring digunakan untuk tempat menjemur ikan asin.

Pengolahan ikan kering tawar adalah pengolahan ikan dengan proses pengeringannya tanpa menggunakan garam atau ikan tersebut langsung dijemur menggunakan gadang. Pengeringan ikan dapat berlangsung sekitar lebih kurang dua hari. Analisis usaha pengolah teri kering tawar di PPP Morodemak, Kabupaten Demak dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Analisis Usaha Pengolah teri kering tawar di PPP Morodemak

No.	Keterangan	Asumsi Proporsi Pengolah Teri Kering Tawar (Rp/Hari)
1.	Biaya Tetap	15.970
	a. biaya penyusutan	2.533
	b. Perawatan	1.924
	c. Transportasi	9.002
	d. Komunikasi	2.511
2.	Biaya Variabel	833.101
	a. Es	15.520
	b. Perbekalan	21.446
	c. Plastik	892
	d. modal beli ikan	693.740
	e. tenaga kerja	88.606
	f. Retribusi	12.898
3.	Biaya Total	849.071
4.	Penerimaan	909.358
5.	Keuntungan	60.286
6.	R/C Ratio	1,07

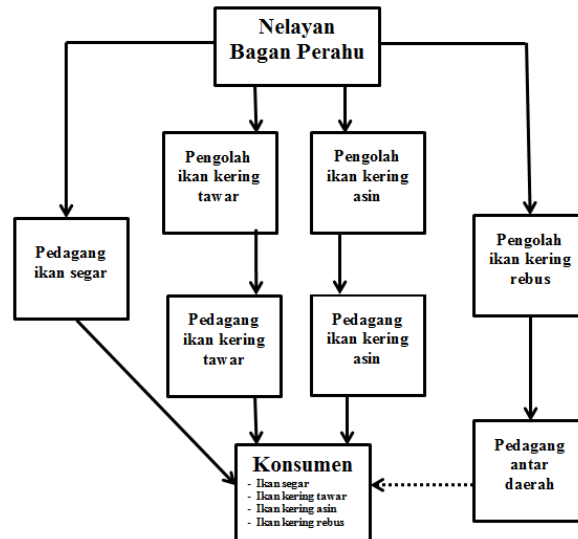
Berdasarkan Tabel 7. proporsi digunakan untuk mengetahui analisis usaha pengolah ikan teri kering tawar, karena pengolah tidak hanya mengolah ikan teri saja ada juwi, kalapan, dan pirik. Nilai proporsi penangkapan ikan teri adalah 56%. Proporsi ini nantinya yang akan menghasilkan nilai pada asumsi proporsi ikan teri pada tabel 20. Biaya tetap merupakan biaya yang didapatkan dari biaya penyusutan (investasi) dengan biaya lain-lain dan biasanya biaya ini bersifat wajib dilakukan. Biaya tetap ikan olahan tidak selalu sama, seperti olahan ikan kering dan ikan asap. Penerimaan pengolah teri kering tawar sebesar Rp 909.358,-. Hal ini dapat dilihat perbandingannya dari penelitian Hendrik (2010), setiap kali melakukan proses pembuatan ikan asin dibutuhkan rata-rata sebanyak 600 kg. Dari jumlah tersebut didapatkan ikan asin sebanyak 350 kg, harga rata-rata ikan asin sebesar Rp 10.000/kg. Berdasarkan data tersebut dapat diketahui pendapatan bersih rata-rata setiap kali pengolahan ikan asin sebesar Rp 710.900,-. Hal ini membuktikan bahwa penerimaan setiap pedagang tidak sama tergantung jenis ikan yang dijual dan biaya operasional yang digunakan Analisis usaha pengolah teri kering tawar di PPP Morodemak, Kabupaten Demak dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Analisis Usaha Pengolah teri kering asin di PPP Morodemak

No.	Keterangan	Asumsi Proporsi Pengolah Teri Kering Asin (Rp/Hari)
1.	Biaya Tetap	15.500
	a. biaya penyusutan	2.201
	b. Perawatan	1.531
	c. Transportasi	9.160
	d. Komunikasi	2.608
2.	Biaya Variabel	616.998
	a. Es	13.443
	b. Perbekalan	17.054
	c. Plastik	728
	d. modal beli ikan	508.634
	e. tenaga kerja	65.910
	f. Retribusi	11.229
3.	Biaya Total	632.498
4.	Penerimaan	1.072.854
5.	Keuntungan	440.356
6.	R/C Ratio	1,70

Berdasarkan Tabel 8. terdapat kolom asumsi proporsi pengolah teri kering asin (Rp/hari). Proporsi digunakan untuk mengetahui analisis usaha pengolah ikan teri kering tawar, karena pedagang tidak hanya menjual ikan teri saja ada kembung kecil, japoh, dan juwi. Nilai proporsi penangkapan ikan teri adalah 46%. Proporsi ini nantinya yang akan menghasilkan nilai pada asumsi proporsi ikan teri pada tabel 15. Biaya total pengolah teri kering asin yang didapatkan sebesar Rp 632.498,-. Biaya total adalah penjumlahan biaya tetap dan

variabel. Biaya total setiap pengolahan ikan memiliki kriteria masing-masing seperti pengolahan ikan asin contohnya di Bengkulu. Hal ini diperkuat oleh Reswita (2014), yang menyatakan bahwa total modal adalah penjumlahan dari modal tetap dan modal operasional. Keseluruhan modal dalam usaha pengolahan ikan asin ini adalah sebesar Rp. 1.390.100,- per periode produksi. Biaya total pengolahan ikan asin di Bengkulu memiliki biaya total yang lebih besar dibandingkan dengan yang di PPP Mordomak, tentu saja banyak faktor yang menyebabkan hal itu terjadi salah satunya biaya penyusutan yang digunakan. Saluran di PPP Morodemak, Kabupaten Demak, mempunyai pemasaran yang cukup kompleks. Bagan saluran pemasaran komoditas ikan Teri di PPP Morodemak dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Saluran Pemasaran (Rantai Distribusi Gabungan) Ikan Teri di PPP Morodemak, Kabupaten Demak

Berdasarkan Gambar 1. dapat dilihat bahwa di PPP Morodemak, Kabupaten Demak memiliki beberapa lembaga dalam pemasaran ikan teri. Lembaga pemasaran adalah orang-orang yang terlibat di dalam suatu saluran pemasaran, di antaranya adalah nelayan, pedagang teri segar, pengolah kering rebus, pengolah teri kering tawar, dan pengolah teri kering asin. Ikan teri di PPP Morodemak ini mempunyai empat saluran pemasaran. Saluran pemasaran hasil tangkapan ikan teri terdiri dari:

1. Nelayan – pedagang teri segar – konsumen
2. Nelayan – pengolah kering rebus – pedagang antar kota
3. Nelayan – pengolah teri kering tawar – pedagang teri kering tawar – konsumen
4. Nelayan – pengolah teri kering asin – pedagang teri kering asin – konsumen

Marjin pemasaran ikan Teri di PPP Morodemak, Kabupaten Demak, diperoleh dari lembaga pemasaran hasil dari fungsi-fungsi pemasaran, harga penjualan dan harga pembelian disetiap tingkatan lembaga pemasaran mulai dari nelayan, pedagang teri segar, pengolah teri kering, pedagang teri kering, dan konsumen. Nilai *fisherman's share* diperoleh dengan membandingkan antara harga di tingkat nelayan dengan harga di tingkat konsumen akhir. Rincian marjin pemasaran dan *fisherman's share* ikan Teri di PPP Morodemak, Kabupaten Demak, dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Marjin Pemasaran dan *Fisherman's Share* Ikan Teri (*Stolephorus sp.*) di PPP Morodemak

Pelaku Pemasaran	Harga Beli (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)	Marjin Pemasaran (Rp/Kg)	Total Marjin Pemasaran	Presentase Marjin Pemasaran	Presentase <i>Fisherman's share</i>
Saluran Pemasaran I						
Nelayan	2.211	10.177	7.965			
Pedagang teri segar	11.177	13.771	3.595	11.560	84%	16%
Konsumen	13.771	-	-			

Keterangan:

Harga Beli (Rp/Kg) nelayan merupakan HPP (Rp/Kg) nelayan

Lanjutan Tabel 2. Marjin Pemasaran dan *Fisherman's Share* Ikan Teri (*Stolephorus sp.*) di PPP Morodemak

Saluran Pemasaran 2						
Nelayan	2.211	10.997	8.785			
(harga*3/2) ¹	3.317	16.495	13.178			
Pengolah teri kering rebus	16.495	25.417	8.922	22.100	87%	13%
Pedagang antar daerah	25.417	-	-			
Saluran Pemasaran 3						
Nelayan	2.211	10.177	7.965			
(harga*5/1) ²	11.057	50.883	39.826			
Pengolah teri kering tawar	50.883	69.943	19.060	73.443	87%	13%
Pedagang teri kering tawar	69.943	84.500	14.557			
Konsumen	84.500	-	-			
Saluran Pemasaran 4						
Nelayan	2.211	10.177	7.965			
(harga*5/3) ³	3.686	16.961	13.275			
Pengolah teri kering tawar	16.961	39.144	22.183	51.514	93%	7%
Pedagang teri kering tawar	39.144	55.200	16.056			
Konsumen	55.200	-	-			

Keterangan:

Harga Beli (Rp/Kg) nelayan merupakan HPP (Rp/Kg) nelayan

1. Faktor konversi HPP teri segar menjadi teri kering rebus
2. Faktor konversi HPP teri segar menjadi teri kering tawar
3. Faktor konversi HPP teri segar menjadi teri kering asin

Penentuan efisiensi pemasaran juga dapat menggunakan presentase *fisherman's share*. Presentase *fisherman's share* digunakan untuk mencari efisiensi pemasaran di tingkat saluran pemasaran. Presentase *fisherman's share* pada saluran pemasaran 1 adalah 16%, saluran pemasaran 2 adalah 13% saluran pemasaran 3 adalah 13%, dan saluran pemasaran 4 adalah 7%. Nilai presentase tersebut menunjukkan bahwa pemasaran komoditas ikan Teri di PPP Morodemak, Kabupaten Demak, pada keempat saluran pemasaran adalah tidak efisien. Hal ini diperkuat oleh Erzal dan Adjat (2016), jika nilai *fisherman's share* berkisar diatas 50% maka sudah dipastikan pemasaran yang terjadi adalah efisien atau penerimaan yang diterima nelayan adalah sepadan. Sebaliknya jika presentase *fisherman's share* berkisar < 50% maka pemasaran yang terjadi tidak efisien atau penerimaan yang diterima oleh nelayan tidak sepadan.

Perbandingan margin pemasaran dan persentase *fisherman's share* pada saluran pemasaran 1 adalah 16%<84%, saluran pemasaran 2 adalah 13%<87%, Saluran pemasaran 3 adalah 13%<87%, dan saluran pemasaran 4 adalah 7%<93%. Hal ini juga membuktikan bahwa pemasaran komoditas ikan Teri di PPP Morodemak, Kabupaten Demak, pada keempat saluran pemasaran tidak efisien. Hal ini diperkuat oleh Azzaino dalam Rofaida (2012), Salah satu indikator untuk mengukur kinerja rantai nilai adalah dengan menghitung efisiensi pemasaran yang terjadi sepanjang rantai nilai. Suatu pemasaran dikatakan efisien jika farmer's share lebih besar dari margin pemasaran (FS>MP).

Nilai tambah adalah salah satu pengembangan nilai yang terjadi karena adanya input yang diperlakukan pada suatu komoditas. Nilai tambah juga dapat digunakan untuk menentukan presentase masing-masing populasi setiap saluran pemasaran sehingga kita dapat mengetahui pihak yang lebih untung dan pihak yang rugi. Faktor rantai nilai dibutuhkan untuk mencari presentase populasi setiap saluran pemasaran. Menurut Wibowo (2017), rantai nilai yang terjadi pada pemasaran ikan Teri mempunyai beberapa faktor, yaitu harga beli (Rp/Kg), harga pokok produksi (Rp/Kg), harga jual (Rp/Kg), marjin pemasaran (Rp), presentase keuntungan per populasi (%), jumlah populasi (orang), dan presentase keuntungan per individu (%). Faktor tersebut berlaku bagi setiap pelaku

usaha di pemasaran ikan Teri. Analisis rantai nilai menggunakan margin rantai nilai, yaitu selisih antara harga jual (Rp/Kg) dengan Harga Pokok Produksi (Rp/Kg). Faktor rantai nilai komoditas ikan teri di PPP Morodemak dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Rantai Nilai Komoditas Ikan Teri di PPP Morodemak

Faktor Rantai Nilai Komoditas Ikan Teri	Nelayan	ABK	Pedagang teri segar	Pengolah teri kering rebus	Pengolah teri kering tawar	Pedagan g teri kering tawar	Pengolah teri kering asin	Pedagan g teri kering asin
Persentase per lembaga (%)	35,89	27,75	35,59	73,67	76	19	56	32
Jumlah populasi (org)	84	756	31	4	19	10	19	10
Persentase per individu (%)	0,43	0,04	1,15	18,42	4	2	3	3

Presentase keuntungan yang diperoleh per individu pelaku usaha memiliki perbedaan yang jauh. Pelaku usaha yang menikmati keuntungan paling besar adalah pengolah teri kering rebus, selanjutnya pengolah teri kering tawar, pengolah teri kering asin, pedagang teri kering asin, pedagang teri kering tawar, pedagang teri segar, nelayan dan terakhir ABK. Hal ini menunjukkan bahwa ABK merupakan lembaga yang paling sedikit menerima keuntungan dan tidak meratanya keuntungan yang didapatkan semua lembaga pada sistem rantai nilai komoditas ikan teri di PPP Morodemak.

5. KESIMPULAN

Saluran pemasaran komoditas ikan Teri di PPP Morodemak, Kecamatan Bonang, Kabupaten Demak dibagi menjadi empat, yaitu: saluran pemasaran 1, saluran pemasaran 2, saluran pemasaran 3, dan saluran pemasaran 4. Pelaku usaha yang terdapat pada saluran pemasaran 1 terdiri dari: nelayan, pedagang ikan segar, dan konsumen. Saluran pemasaran 2 terdiri dari: nelayan, pengolah ikan kering rebus, dan pedagang antar daerah. Saluran pemasaran 3 terdiri atas: nelayan, pengolah ikan kering tawar, pedagang ikan kering tawar, dan konsumen. Saluran pemasaran 4 terdiri dari: nelayan, pengolah ikan kering asin, dagang ikan kering asin, dan konsumen. Margin pemasaran komoditas ikan Teri di PPP Morodemak, Kecamatan Bonang, Kabupaten Demak pada saluran pemasaran 1 adalah 84%, saluran pemasaran 2 adalah 87%, saluran pemasaran 3 adalah 87%, dan saluran pemasaran 4 adalah 93%. Presentase *fisherman's share* pada saluran pemasaran 1 adalah 16%, saluran pemasaran 2 adalah 13%, saluran pemasaran 3 adalah 13%, dan saluran pemasaran 4 adalah 7%, dan analisis nilai tambah menunjukkan bahwa lembaga yang menikmati keuntungan terbesar adalah pengolah ikan kering tawar yaitu sebesar 76% dan terkecil adalah pedagang ikan kering tawar yaitu sebesar 19%. Jika dilihat per individu pelaku usaha yang menikmati keuntungan terbesar adalah pengolah ikan kering rebus sebesar 18,42% dan terkecil nelayan ABK sebesar 0,04%.

4. UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan terima kasih kepada orang tua yang telah memberikan dukungan moral dan materil serta dosen pembimbing yang telah membantu dalam penyusunan naskah. Terima kasih juga kepada PPP Morodemak, Kantor Gubernur, dan responden-respoden penelitian yang telah membantu dalam proses penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Kabupaten Demak. 2017. Kecamatan Bonang dalam Angka 2017. BPS Kabupaten Demak, Kabupaten Demak, 73 hlm.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Demak. 2017. Kabupaten Demak dalam Angka 2017. BPS Kabupaten Demak, Kabupaten Demak, 421 hlm.
- Damayanti, R., A.N, Bambang, dan Sardiyatmo. 2014. Analisis Harga dan Pemasaran Ikan Kembung Lelaki (*Rastrellinger Kanagurta*) di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Citius Kabupaten Tangerang. *Journal of Fisheries Utilization Management And Technology.*, 3(3):176-182.
- Erzal, M.F. dan A.S. Masdar. 2016. Analisis Saluran, Margin, dan Efisiensi Pemasaran Itik Lokal Pedaging. *Student E-journals.*, 5(1): 1-12.



- Giamurti, A.S.R., A.N. Bambang, A.D.P. Fitri. 2015. Analisis Pemasaran Hasil Tangkapan Kakap Merah (*Lutjanus sp.*) di Pelabuhan Perikanan Nusantara Brondong, Lamongan, Jawa Timur. *Journal of Fisheries Resources Utilization Management and Technology*. 4(4):8-17.
- Kusumawati, A dan P.B. Santosa. 2013. Rantai Nilai (*Value Chain*) Agribisnis Labu di Kecamatan Getasan Kabupaten Semarang. *Diponegoro Journal Of Economics.*, 2(4):1-10.
- Lutfia, A. 2012. Analisa Pengaruh *Value Chain* terhadap Persaingan dalam Mencapai Kepuasan Pelanggan pada Perusahaan Precast di Indonesia. [Skripsi]. Fakultas Teknik, Universitas Indonesia, 113 hlm.
- Rofaida, R. 2012. Analisis Dan Strategi Upgrading Rantai Nilai (*Value Chain Management*) pada Industri Susu di Kabupaten Bandung Barat. *Jurnal Riset Manajemen.*, 1(1):59-71.
- Rosmawati, H. 2011. Analisis Efisiensi Pemasaran Pisang Produksi Petani di Kecamatan Lengkiti Kabupaten Ogan Komering Ulu. *Jurnal Agronobis*. 3(5):1-9.
- Santoso, R., Rudyanto, dan L.Ambarwati. 2010. Profil Potensi Kabupaten Demak. Pemerintah Kabupaten Demak, Kabupaten Demak, 114 Hlm.
- Wibowo, A.P. 2014. Analisis Rantai Nilai (*Value Chain*) Komoditas Ikan Bandeng di Kecamatan Juana, Kabupaten Pati. [Skripsi]. Fakultas ekonomika dan Bisnis, Universitas Diponegoro, Semarang, 71 hlm.