

ANALISIS PEMASARAN HASIL TANGKAPAN KAKAP MERAH (*Lutjanus sp.*) DI PELABUHAN PERIKANAN NUSANTARA BRONDONG, LAMONGAN, JAWA TIMUR

*Marketing Analysis Catch Product of Red Snapper (*Lutjanus sp.*) in Brondong Archipelagic Fishing Port, Lamongan, East Java*

Anis Syahfitri Rilia Giamurti, Aziz Nur Bambang *), Aristi Dian Purnama Fitri

Program Studi Pemanfaatan Sumberdaya Perikanan, Jurusan Perikanan
Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Diponegoro
Jl. Prof. Soedarto, SH, Tembalang, Semarang, Jawa Tengah – 50275, Telp/Fax. +6224 7474698
(*email: riliagiamurti@gmail.com*)

ABSTRAK

Kakap merah (*Lutjanus sp.*) merupakan komoditas ekspor dengan harga rata-rata tertinggi pada tahun 2014 di PPN Brondong yaitu Rp. 55.558. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui dan menganalisis tipe distribusi, margin dan efisiensi pemasaran setiap lembaga pemasaran di TPI lama PPN Brondong. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Metode *snowball sampling* digunakan dalam penelitian ini. Analisis data yang dilakukan meliputi aspek teknis, ekonomi dan pemasaran. Alat penangkapan Kakap merah adalah Cantrang, Pancing rawai dan Pancing ulur. Daerah penangkapan Kakap merah berada disekitar perairan Jawa Timur, Pulau Bawean dan Kepulauan Masalembu. Tipe distribusi pemasaran dalam penelitian adalah distribusi semi langsung dan tidak langsung. Tipe pasar dalam penelitian ini adalah pasar oligopsoni. Margin pemasaran Kakap merah pada tipe distribusi 1: pedagang pengecer Rp. 9.275, tipe distribusi 2: pedagang pengumpul Rp. 2.594, pada pabrik pengolah ikan Rp. 43.000 dan pada eksportir Rp. 38.000. Efisiensi pemasaran tipe distribusi 1, pedagang pengecer : nilai efisiensi pemasaran 0,04, *fisherman's share* : 71,83 % sedangkan tipe distribusi 2, pedagang pengumpul : efisiensi pemasaran 0,03, *fisherman's share* : 95,65 %, pabrik pengolah ikan: *fisherman's share* : 57 % dan eksportir: efisiensi pemasaran 0,35, *fisherman's share* : 62,50 %.

Kata kunci: Pemasaran; Margin; Efisiensi; Kakap merah

ABSTRACT

*Red snapper (*Lutjanus sp.*) is one of export commodities wich have highest average price in 2013 in Brondong Archipelagic Fishing Port Rp. 55.558. The objective of this research were to know and analyze marketing distribution, margins and efficiency in each marketing agencies in the old Fish Auction Place of Brondong Archipelagic Fishing Port. This research use descriptive method. Snowball sampling method was used on this research. The data analysis were technical, economic and marketing aspects. Red snappers are cathed by Boat seines, Long line and Hand line. Red snapper fishing ground areas were arround the East Java sea, Bawean and Masalembu Islands. Marketing distribution type in this research were semi-direct and indirect distribution. Market type of this research was oligopsoni market. Marketing margin on distribution type 1: retailers Rp. 9275, on distribution type 2: whole seller Rp. 2.594, 29, at the fish processing plant Rp. 43.000, at the exporter Rp. 36.000. Marketing efficiency on distribution type 1, retailers: marketing efficiency 0,04, fisherman's share: 71.83% while on distribution type 2, whole seller: marketing efficiency 0,03, fisherman's share: 95.65%, at the fish processing plant fisherman's share: 57%, exporter: marketing efficiency 0,35, fisherman's share: 62.50%.*

Keywords: Marketing; Margin; Efficiency; Red snapper

*) Penulis penanggungjawab

PENDAHULUAN

Pelabuhan Perikanan Nusantara (PPN) Brondong ditetapkan menjadi salah satu kawasan Minapolitan di Jawa Timur berdasarkan Surat Keputusan Menteri Kelautan dan Perikanan Nomor : 32/MEN/2010 Tanggal 14 Mei 2010. PPN Brondong mempunyai peranan dalam pengembangan usaha perikanan tangkap yaitu sebagai pusat kegiatan perikanan laut terutama yang berada di wilayah Kabupaten Lamongan Propinsi Jawa. Pendaratan ikan pada tahun 2014 sebesar 71.626.407 kg yang terbagi menjadi dua yaitu berupa ikan segar sekitar 42.388.711 kg (59,18 %) dan ikan segar yang dijadikan olahan sekitar 29.237.636 kg (40,82 %) Selain didistribusikan di pasar lokal, ada juga hasil tangkapan yang diekspor (Laporan Tahunan PPN Brondong, 2014).

Ikan yang didaratkan di PPN Brondong didominasi jenis ikan demersal seperti Kurisi (*Nemimterus hexodon*), Kapas- kapas (*Geres punctatus*), Mata besar (*Priacanthus tayanus*), Balak/Beloso (*Saurida tumbil*), Kakap merah (*Lutjanus sp.*) dan ikan lainnya. Kakap merah memiliki harga rata- rata tertinggi yaitu Rp. 55.558,- (Laporan Tahunan PPN Brondong, 2014). Ikan Kakap merah ini biasanya ditangkap dengan sejumlah metode dan alat-alat penangkap yang beragam, mulai dari jenis pancing yang dioperasikan dengan tangan (*hand line*), berbagai alat jenis perangkap, beragam jenis jaring hingga alat tangkap trawl (Baskoro *et. al*, 2011). Alat tangkap yang digunakan untuk menangkap Kakap merah yang di daratkan di PPN Brondong terdiri dari Cantrang, Pancing rawai dan Pancing ulur.

Produksi Kakap merah pada tahun 2014 meningkat sebanyak 29.994 kg dari tahun 2013, hal ini perlu didukung adanya pemasaran yang efisien. Nelayan sebagai produsen, menganggap pemasaran efisien apabila penjualan Kakap merah mendatangkan keuntungan yang besar baginya. Proses lelang Kakap merah dilakukan Penjual yang mewakili nelayan sehingga nelayan tidak berperan dalam pembentukan harga. Konsumen menganggap pemasaran efisien apabila mudah mendapatkan Kakap merah dengan harga yang murah, akan tetapi pendistribusian Kakap merah melalui beberapa lembaga pemasaran sebelum sampai ditangan konsumen akan berpengaruh terhadap harga yang harus dibayarkan konsumen. Oleh karena itu, perlu adanya penelitian untuk mengetahui apakah pemasaran Kakap merah yang sudah ada di PPN Brondong sudah efisien atau belum.

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui dan menganalisis tipe distribusi pemasaran, margin pemasaran dan efisiensi pemasaran setiap lembaga pemasaran di PPN Brondong. Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 2-20 Februari 2015 di Pelabuhan Perikanan Nusantara Brondong, Lamongan, Jawa Timur.

METODOLOGI PENELITIAN

Materi yang digunakan pada penelitian ini adalah para pelaku pemasaran yang terdiri dari nelayan, penjual/ agen, pedagang pengumpul, pedagang pengecer dan eksportir Kakap merah yang ada di PPN Brondong dalam hal ini yang melakukan distribusi ikan Kakap merah di TPI lama, hal ini dikarenakan TPI baru atau Pusat Pemasaran dan Distribusi Ikan belum dioperasikan. Alat yang digunakan pada penelitian ini adalah rol meter, jangka sorong untuk mengukur alat tangkap, penggaris untuk mengukur Kakap merah, timbangan untuk menimbang Kakap merah, kamera untuk mendokumentasikan penelitian dan alat tulis untuk mencatat hasil penelitian.

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif untuk menggambarkan kondisi pemasaran Kakap merah yang ada di PPN Brondong secara ringkas dan objektif. Data yang diambil dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Metode pengambilan data primer dipoleh melalui metode wawancara dan observasi kepada pelaku pemasaran Kakap merah di PPN Brondong. Data sekunder diperoleh dari Laporan Tahunan dan Laporan Statistik PPN Brondong.

Metode pengambilan responden ditentukan melalui metode *snowball sampling* yaitu penentuan responden didasarkan pada informasi responden sebelumnya, hal ini dilakukan karena lembaga pemasaran Kakap merah belum diketahui dengan pasti. Responden pertama yang dimintai keterangan tentang pemasaran Kakap merah adalah manager Tempat Pelelangan Ikan di PPN Brondong. Penentuan jumlah responden pada setiap lembaga adalah 30 responden, hal ini sesuai dengan pendapat Roscoe (1975) yang dikutip Sekaran (2006) memberikan acuan umum untuk menentukan ukuran sampel sebaiknya antara 30 sampai dengan 500 dan apabila dipecah dalam subsampel maka jumlah minimal dalam setiap subsampel harus 30, penentuan jumlah responden secara rinci dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Penentuan Responden

No.	Responden	Populasi	Sampel
1.	Nelayan Cantrang	1115	30
2.	Nelayan Pancing rawai	342	30
3.	Nelayan Pancing ulur	145	30
4.	Penjual	113	30
5.	Pedagang pengumpul	6	6
6.	Pedagang pengecer	5	5
7.	Eksportir	2	2

Sumber: Hasil Penelitian, 2015.

Metode analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

1. Aspek teknis

Teknis penangkapan kakap merah dianalisis secara deskriptif dari data yang diperoleh meliputi data ukuran alat tangkap, ukuran GT kapal, cara pengoperasian dan daerah penangkapan Kakap merah.

2. Aspek ekonomi

-Keuntungan

Menurut Nurasa dan Darwis (2007), analisis keuntungan dari masing- masing lembaga pemasaran dengan formula:

$$\text{Keuntungan } (\pi) = \text{TR} - \text{TC}$$

dimana:

π = keuntungan masing- masing lembaga pemasaran Kakap merah (Rp)

TR = total penerimaan masing- masing lembaga pemasaran Kakap merah (Rp)

TC = total pengeluaran pada pemasaran Kakap merah (Rp)

3. Aspek Pemasaran

a. Marjin pemasaran

Menurut Supriatna (2010), analisis marjin pemasaran digunakan untuk mengetahui distribusi biaya dari setiap aktivitas pemasaran dan keuntungan dari setiap lembaga perantara serta bagian harga yang diterima produsen, dengan kata lain analisis marjin pemasaran dilakukan untuk mengetahui tingkat kompetensi dari para pelaku pemasaran yang terlibat dalam pemasaran/distribusi, dalam perhitungan marjin pemasaran dilakukan perhitungan.

$$\text{Marjin Pemasaran } (Mm) = Pe - Pf$$

dimana:

Mm = Marjin pemasaran pada setiap tingkat lembaga pemasaran (Rp/ kg)

Pe = harga ditingkat kelembagaan pemasaran tujuan pemasaran dari produsen (Rp/kg)

Pf = harga ditingkat produsen (Rp/ kg)

b. Keuntungan pemasaran

Menurut Rasuli *et al.* (2007), analisis laba dan rugi yang dilakukan untuk mengetahui keuntungan bersih rata-rata perhari dari lembaga pemasaran, keuntungan dapat diperoleh dengan rumus :

$$M = B + \pi$$

dimana :

M = Marjin pemasaran (Rp/kg)

B = Biaya pemasaran/satuan barang (Rp/kg)

Π = Besar keuntungan yang diterima oleh para pelaku pasar (Rp/kg)

c. Efisiensi Pemasaran

Menurut Rasuli *et al.* (2007), untuk mengetahui efisiensi pemasaran pada setiap lembaga pemasaran yang terlibat digunakan rumus:

$$Ep = \frac{\text{Biaya pemasaran (Rp/kg)}}{\text{Nilai produk yang dipasarkan (Rp/kg)}}$$

Jika $Ep > 1$ berarti tidak efisien, jika $Ep < 1$ berarti efisien

d. *Farmer's share* (dalam penelitian ini istilah yang digunakan adalah *Fisherman's share*)

Analisis tentang *Fisherman's share* menurut Limbong dan Sitorus (1987), dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$F = \frac{Hp}{Hk} \times 100 \% \text{ dimana:}$$

F = Bagian yang diterima nelayan (%)

Hp = Harga Kakap merah di tingkat nelayan (Rp/Kg)

Hk = Harga Kakap merah di tingkat konsumen (Rp/Kg)

Menurut Maisyaroh (2014), *Fisherman's share* adalah bagian yang diterima nelayan produsen, semakin besar *fisherman's share* dan semakin kecil marjin pemasaran maka dapat dikatakan suatu distribusi pemasaran berjalan secara efisien.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Pelabuhan Perikanan Nusantara (PPN) Brondong berlokasi di Jalan Raya Brondong No. 17 dan berada pada titik koordinat $06^{\circ} 53' 30,81''$ LS dan $112^{\circ} 17,01' 22''$ BT. Luas PPN Brondong adalah ± 8 Ha. PPN Brondong merupakan salah satu kawasan Minapolitan berupaya melakukan pengembangan dan kegiatan pembangunan setiap tahunnya, salah satunya dengan pembuatan fasilitas penunjang berupa Pusat Pemasaran dan Distribusi Ikan (PPDI) tetapi fasilitas ini belum dioperasikan karena masih menunggu kelengkapan fasilitas penunjang lainnya (Laporan Statistik PPN Brondong, 2014).

Produksi Kakap merah di PPN Brondong Tahun 2010- 2014

Tabel 2. Produksi Kakap Merah Berdasarkan Alat Tangkap di PPN Brondong

Tahun	Produksi (kg)		Jumlah (kg)
	Pancing*	Cantrang	
2010	109.690	279.420	389.110
2011	77.545	220.605	298.150
2012	171.670	223.357	395.027
2013	207.600	289.495	497.095
2014	316.098	299.030	615.132
Jumlah	882.603	1.311.907	2.194.514
Rata-rata	176.512	262.381	438.903

Keterangan : *Berasal dari produksi Pancing ulur dan Pancing Pancing rawai

Sumber: Laporan Statistik PPN Brondong, 2014

Kakap merah merupakan target utama penangkapan Pancing ulur dan merupakan hasil sampingan dari Pancing rawai dan Cantrang. Secara kualitatif produksi Kakap merah pada Cantrang lebih banyak dibandingkan dengan Pancing ulur maupun Pancing Rawai. Secara umum, terjadi penurunan produksi Kakap merah selama tahun 2008- 2014, penurunan ini disebabkan oleh upaya penangkapan yang tinggi menyebabkan penurunan daya dukung lingkungan/ habitat Kakap merah yang berdampak pada penurunan stok sumberdaya Kakap merah itu sendiri. Hal ini sesuai dengan pendapat Wijayanto (2008) bahwa upaya penangkapan ikan akan menyebabkan tingkat kematian ikan semakin tinggi. Akan semakin kompleks jika intervensi manusia menyebabkan degradasi lingkungan, misal pencemaran dan kerusakan alam, yang dapat mengganggu proses pertumbuhan dan meningkatkan laju kematian ikan

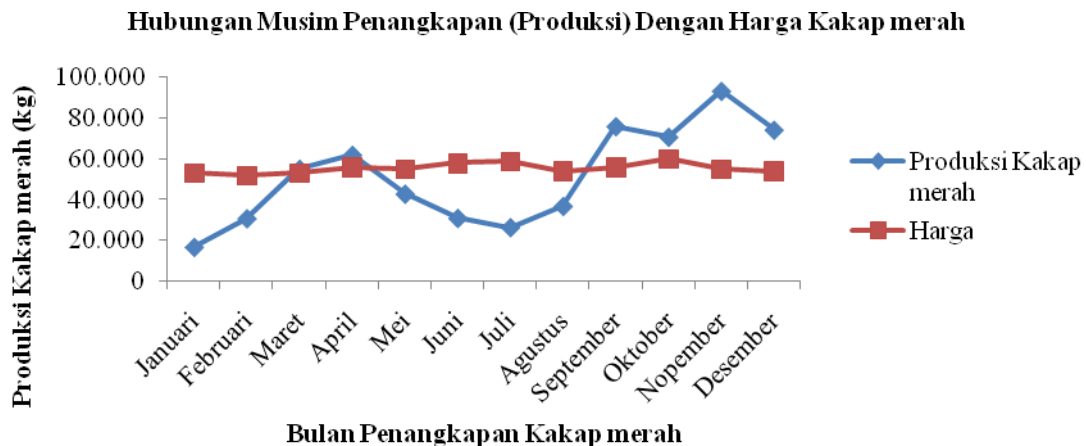
Produksi dan Harga Harian Kakap merah di PPN Brondong Bulan Februari 2015

Tabel 3. Produksi dan Harga Harian Kakap merah di PPN Brondong Bulan Februari 2015

Tanggal	Jumlah Produksi (kg)	Harga (Rp)	Nilai Produksi (Rp)	Tanggal	Jumlah Produksi (kg)	Harga (Rp)	Nilai Produksi (Rp)
1	2.461	52.000	127.972.000	15	1.201	55.000	66.055.000
2	3.130	52.000	162.760.000	16	602	55.000	33.110.000
3	425	52.000	22.100.000	17	9.630	55.000	529.650.000
4	400	52.000	20.800.000	18	1.770	55.000	97.350.000
5	1.810	52.000	94.120.000	19	840	55.000	46.200.000
6	784	52.000	40.768.000	20	2.275	55.000	125.125.000
7	615	52.000	31.980.000	21	1.725	55.000	94.875.000
8	1.019	52.000	52.988.000	22	-	-	-
9	1.190	52.000	61.880.000	23	1.500	55.000	82.500.000
10	3.665	52.000	190.580.000	24	2.480	55.000	136.400.000
11	2.678	55.000	147.290.000	25	700	55.000	38.500.000
12	3.495	55.000	192.225.000	26	965	55.000	53.075.000
13	2.160	55.000	118.800.000	27	1.135	55.000	62.425.000
14	2.255	55.000	124.025.000	28	4.105	55.000	225.775.000

Sumber: Laporan Produksi Bulan Februari PPN Brondong, 2015

Produksi Kakap merah di PPN Brondong pada bulan Februari 2014 berfluktuasi, produksi ini berasal dari kapal Pancing rawai, Pancing ulur, Cantrang dan kapal *collecting* (kapal pengumpul ikan). Berdasarkan data jumlah kunjungan kapal PPN Brondong tahun 2014, kunjungan kapal di bulan Februari lebih banyak dari bulan Januari namun lebih sedikit dibandingkan dengan bulan lainnya. Hal ini disebabkan karena pada bulan Februari tidak banyak nelayan yang melaut. Sebagian dari nelayan memilih memperbaiki kapalnya dan sebagian lagi memilih melaut dengan resiko yang cukup besar karena cuaca kurang baik. Harga Kakap merah yang terbentuk selama bulan Februari 2015 berubah-ubah. Harga yang terbentuk ini tidak dipengaruhi oleh jumlah Kakap yang didaratkan karena harga ditentukan oleh kesepakatan penjual dan pembeli (pedagang pengumpul), dengan kata lain, harga Kakap merah yang terbentuk tidak dipengaruhi oleh musim penangkapan Kakap merah itu sendiri. Hal ini didukung dengan data produksi dan harga Kakap merah pada tahun 2014 yang tersaji pada gambar 2.



Gambar 1. Hubungan Musim Penangkapan Dengan Harga Kakap merah
Sumber: Laporan Tahunan PPN Brondong, 2014

Berdasarkan Gambar 1, dapat diketahui bahwa musim puncak penangkapan Kakap merah adalah pada bulan November. Pada Gambar 1 terlihat bahwa produksi Kakap merah selalu berubah-ubah namun, harga Kakap merah cukup stabil yaitu berkisar pada harga Rp. 50.000-60.000. Hal ini menunjukkan bahwa perubahan produksi Kakap merah tidak mempengaruhi harga Kakap merah yang terbentuk. Hal ini dikarenakan harga yang terbentuk merupakan kesepakatan antara penjual dan pembeli (pedagang pengumpul) dimana daya beli pedagang pengumpul juga dipengaruhi oleh daya beli Pabrik Pengolahan Ikan yang menjadi tujuan pemasaran Kakap merah setelah dibeli oleh pedagang pengumpul.

Analisis Teknis

Nelayan Cantrang di PPN Brondong menggunakan Kapal Motor dengan tipe *outboard engine* yang berbahan kayu, kapal ini menggunakan 3 tenaga mesin penggerak dan 1 buah mesin gardan yang digunakan untuk menarik jangkar dan menarik jaring cantrang. Kapal Cantrang dioperasikan oleh 10-12 ABK dengan lama trip 8-12 hari dan dalam 1 tahun nelayan Cantrang melakukan 18 trip operasi penangkapan ikan. Ukuran kapal Cantrang berkisar 10- 20 GT. Alat bantu yang digunakan adalah GPS untuk menandai lokasi yang memiliki potensi ikan. Cantrang terdiri dari 3 bagian yaitu sayap, badan dan kantong. Alat tangkap Cantrang dilengkapi dengan tali selambar, pelampung, pemberat, tali ris atas, tali ris bawah, dan danleno. Operasi penangkapan dengan Cantrang dimulai pukul 06.00-18.00 WIB. Daerah penangkapan Cantrang adalah disekitar Pulau Bawean dan Kepulauan Masalembu. Rata- rata hasil tangkapan Cantrang mencapai 7.121 kg/trip.

Kapal yang digunakan oleh nelayan Pancing rawai di PPN Brondong merupakan Kapal Motor dengan tipe *outboard engine* yang berbahan kayu. Kapal ini menggunakan 3 tenaga mesin penggerak dan 1 buah mesin gardan. Kapal ini berisikan 7-8 ABK dengan lama trip 7-10 hari dan dalam 1 tahun nelayan Cantrang melakukan 17 trip operasi penangkapan ikan. Kapal yang digunakan biasanya berukuran antar 10-12 GT, dilengkapi dengan alat bantu GPS dan payang. Payang pada perikanan Pancing rawai digunakan untuk mencari umpan. Konstruksi pancing terdiri dari pelampung tanda, tali utama, tali cabang, mata pancing dan pemberat. Operasi penangkapan biasanya dimulai pukul 17.00 WIB. Daerah penangkapan Pancing rawai berada disekitar Pulau Bawean dan Kepulauan Masalembu. Rata- rata hasil tangkapan Pancing rawai mencapai 1.425 kg/trip.

Kapal yang digunakan oleh nelayan Pancing ulur di PPN Brondong merupakan Kapal Motor dengan tipe *outboard engine* yang berbahan kayu. Kapal ini menggunakan 3 tenaga mesin penggerak dan 1 buah mesin gardan. Kapal yang digunakan biasanya berukuran antar 7-12 GT, dilengkapi dengan alat bantu *fish finder* dan GPS, serta berisi 6 - 8 ABK dengan lama trip 7-9 hari dan dalam 1 tahun nelayan Cantrang melakukan 17 trip operasi penangkapan ikan. Konstruksi Pancing ulur terdiri dari penggulung, tali utama, kili-kili, tali alas, tali cabang, mata pancing dan pemberat. Daerah penangkapan Pancing ulur berada disekitar daerah perairan Jawa Timur, Pulau Bawean dan Kepulauan Masalembu. Rata- rata hasil tangkapan Pancing ulur adalah 897 kg/trip.

Analisis Ekonomi

Lembaga Pemasaran: Produsen (Nelayan Cantrang, Pancing rawai dan Pancing ulur)

Tabel 4. Pendapatan, Pengeluaran dan Keuntungan Nelayan Cantrang Per Trip

No.	Rincian	Jumlah (Rp/ trip)		
		Nelayan Cantrang	Nelayan Pancing Rawai	Nelayan Pancing Ulur
1.	Pendapatan total	89.397.611	38.690.481	40.163.296
2.	Pengeluaran/ Total biaya:			
	-Biaya penyusutan	4.870.422	1.232.980	1.247.943
	-Biaya perawatan	2.641.240	1.572.156	718.627
	-Biaya perijinan	22.037	23.529	23.529
	-Biaya operasional	37.279.900	8.816.563	9.524.666
3.	Keuntungan total	44.584.010	27.045.251	28.648.530
4.	Persentase hasil tangkapan Kakap merah	0,33 %	4,26 %	47,16 %
5.	Keuntungan Kakap merah= persentase hasil tangkapan Kakap merah x Keuntungan	147.127	1.152.127	13.510.646

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Pendapatan total terbesar dimiliki oleh nelayan Cantrang, hal ini dikarenakan jumlah hasil tangkapannya paling banyak, hal ini bisa dilihat pada pembahasan aspek teknis. Biaya total yang dikeluarkan oleh nelayan Cantrang paling besar karena jumlah ABK yang banyak memerlukan perbekalan makanan yang besar biayanya, ukuran kapal dan kapasitas mesin besar sehingga memerlukan bahan bakar yang banyak namun biaya perijinan kapal Cantrang lebih kecil karena jumlah tripnya paling banyak. Keuntungan Kakap merah terbesar diperoleh nelayan Pancing ulur, hal ini dikarenakan Kakap merah merupakan target penangkapan dari Pancing ulur itu sendiri.

Lembaga Pemasaran: Penjual/Agen

Penjual/agen adalah orang yang menjadi perantara nelayan dengan pedagang pengumpul. Pada PPN Brondong sendiri lelang tidak dilaksanakan oleh petugas lelang di TPI akan tetapi terdapat lelang terbuka yang dilakukan oleh penjual/agen dengan pedagang pengumpul. Nelayan melakukan penjualan melalui agen dikarenakan nelayan takut apabila terjadi permainan harga oleh pedagang pengumpul karena nelayan tidak dapat mengetahui perkembangan harga karena melaut selama sehari-hari. Selain karena takut terjadi permainan harga, biasanya terjadi keterikatan antara nelayan dan penjual/agen.

Keterikatan nelayan dengan penjual terjadi karena tidak semua nelayan mampu membiayai biaya operasional sehingga meminjam uang dengan agen, peminjaman ini biasanya berupa perbekalan melaut sehingga nelayan harus menjual hasil tangkapannya melalui agen tersebut. Komisi yang diperoleh agen dengan menjualkan hasil tangkapan Kakap merah sebanyak 1,5 % dari total hasil penjualan. Seorang agen dapat menjualkan hasil tangkapan Kakap merah rata-rata 714,67 kg per hari. Harga jual Kakap merah merupakan kesepakatan antara penjual dengan pedagang pengumpul, pada penelitian ini diperoleh harga jual Kakap merah rata-rata adalah Rp. 57.000/kg. Pendapatan penjual (komisi penjualan) per hari rata-rata adalah Rp. 611.040.

Lembaga Pemasaran: Pedagang Pengumpul

Pedagang pengumpul adalah pedagang yang membeli Kakap merah dari nelayan melalui penjual/agen. Pedagang pengumpul ini mengumpulkan Kakap merah yang kemudian akan dijual ke pabrik pengolah ikan. Ikan Kakap merah yang dijual kepada pabrik pengolah ikan haruslah yang memenuhi permintaan pabrik baik dalam kualitas dan kuantitasnya.

Tabel 5. Pendapatan, Biaya total dan Keuntungan Pedagang Pengumpul Per hari

No.	Rincian	Jumlah (Rp)/ hari
1.	Pendapatan total (Volume x Harga jual= 2.916 kg x Rp. 59.594)	174.316.667
2.	Biaya Total: (Biaya pemasaran+ Biaya bahan baku)	171.463.415
	Biaya pemasaran	
	-biaya penyusutan	90.999
	-biaya perawatan	13.333
	-biaya operasional	5.109.083
	Biaya bahan baku (Volume x Harga beli = 2.916 kg x Rp. 57.000)	166.250.000
3.	Keuntungan	2.853.250

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Pedagang pengumpul memerlukan modal yang besar, hal ini dikarenakan pedagang pengumpul harus membayar secara langsung Kakap merah yang dibeli melalui penjual/agen. Pedagang pengumpul biasanya baru mendapatkan hasil penjualan Kakap merah dari pabrik pengolah ikan setelah 3-7 hari setelah melakukan

pengiriman. Selain itu, harga Kakap merah juga ditentukan oleh daya beli pabrik pengolah ikan sehingga untung yang diperoleh pedagang pengumpul tidak besar.

Lembaga Pemasaran: Pedagang Pengecer

Tabel 6. Rincian Pendapatan, Biaya total dan Keuntungan Pedagang Pengecer Per Hari

No.	Rincian	Jumlah (Rp)/ hari
1.	Pendapatan total (Volumex Harga jual= 29 kg x Rp. 32.913)	955.500
2.	Biaya Total: (Biaya pemasaran+ Biaya bahan baku)	
	Biaya pemasaran	
	-biaya penyusutan	943
	-biaya operasional	42.600
	Biaya bahan baku (Volume x Harga beli = 29 kg x Rp 23.655)	686.000
3.	Keuntungan	225.957

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Pedagang pengecer yang ada di PPN Brondong adalah pedagang yang membeli Kakap merah melalui penjual/ agen. Ikan yang dijual oleh pedagang pengecer ini biasanya berukuran dibawah 200 gram. Keuntungan yang diperoleh pedagang pengecer dapat dikatakan besar karena dalam menjual Kakap merah pedagang pengumpul tidak memerlukan biaya transportasi. Konsumen datang sendiri ke kios-kios pedagang pengecer disekitar TPI untuk membeli Kakap merah.

Lembaga Pemasaran: Eksportir

Tabel 7. Rincian Pendapatan, Biaya total dan Keuntungan Eksportir Per Hari

No.	Rincian	Jumlah (Rp)/ hari
1.	Pendapatan total (Volumex Harga jual= 150 kg x Rp. 98.000)	14.700.000
2.	Biaya Total: (Biaya pemasaran+ Biaya bahan baku)	
	Biaya pemasaran	4.494.080
	-biaya penyusutan	3.805
	-biaya operasional	4.487.498
	-biaya perijinan	2.777
	Biaya bahan baku (Volume x Harga beli = 150 kg x 60.000)	9.000.000
3.	Keuntungan	1.205.920

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Eksportir yang ada di PPN Brondong adalah orang yang menjual Kakap merah ke negara lain. Eksportir ini mendapatkan ikan langsung dari pedagang pengumpul yang ada di PPN Brondong. Negara tujuan ekspor Kakap merah antara lain Hongkong, Malaysia dan Singapura. Kakap merah yang diekspor ini berukuran lebih dari 500 gram. Harga jual Kakap merah di tingkat eksportir ini tinggi dikarenakan dalam pendistribusiannya memerlukan dua kali pengangkutan yaitu menggunakan transportasi darat berupa mobil untuk menuju bandara Juanda dan menggunakan pesawat menuju negara tujuan ekspor.

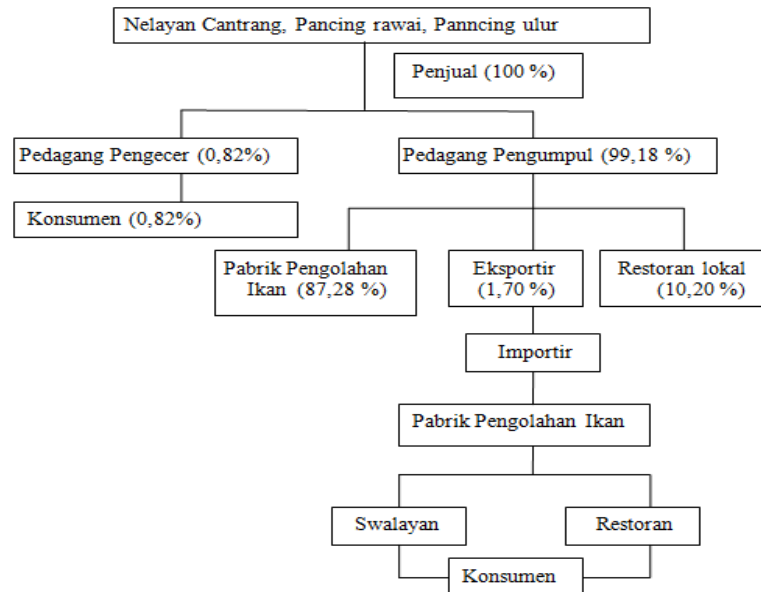
Lembaga Pemasaran: Pabrik Pengolah Kakap merah

Pabrik pengolah Kakap merah memperoleh bahan baku dari pedagang pengumpul yang ada di PPN Brondong. Pabrik pengolah ikan ini antara lain PT. KML di Gresik, PT. Alam Jaya di Surabaya, PT. MMU di Sidoarjo, PT. Philip dan PT. Panimus di Pasuruhan dan UPI 88 di Lamongan. Pabrik pengolah ikan ini memperoleh bahan baku Kakap merah dengan harga berkisar Rp. 45.000- Rp. 60.000 dengan ukuran diatas 300 gram. Pabrik pengolah ikan menghasilkan olahan ikan berupa *fillet* yaitu daging ikan yang sudah dipisahkan dengan kepala, duri dan kulitnya. Ikan yang telah di *fillet* selanjutnya akan diekspor, negara tujuan ekspor *fillet* Kakap merah ini berada di benua Eropa dan Amerika. Harga jual Kakap yang telah di *fillet* oleh Pabrik Pengolah Kakap merah adalah Rp. 100.000/ kg. Limbah dari olahan Kakap merah yang berupa duri, kulit dan tulang ini selanjutnya akan diolah menjadi tepung ikan untuk pakan ternak.

Lembaga Pemasaran: Konsumen

Konsumen Kakap merah ini tidak hanya dipasar lokal saja tetapi juga dipasarkan untuk komoditi ekspor. Ekspor Kakap merah ini dilakukan oleh beberapa perusahaan pengolah ikan di Indonesia, selain itu juga ada perseorangan yang melakukan ekspor Kakap merah. Kakap merah yang diekspor perseorangan diekspor dalam bentuk ikan segar dengan harga jual Rp. 98.000/ Kg sedangkan yang diekspor oleh pabrik pengolah ikan diekspor dalam bentuk ikan *fillet* dengan harga jual Rp. 100.000/Kg. Harga rata-rata Kakap merah pada tingkat konsumen lokal adalah Rp. 32.931/kg.

Analisis Pemasaran
Tipe Distribusi Pemasaran



Gambar 2. Skema Distribusi Pemasaran Kakap merah di PPN Brondong

Penyaluran komoditi Kakap merah pada distribusi tipe 1 (nelayan → pedagang pengecer → konsumen) merupakan distribusi perikanan dengan penyaluran semi-langsung (Rahardi *et.al.*, 2005). Kakap merah yang dipasarkan pada distribusi tipe 1 berukuran kurang dari 200 gram atau dalam 1 kilogram Kakap merah terdiri dari 6- 7 ekor. Persentase hasil tangkapan Kakap merah ini sangat kecil bila dibandingkan dengan yang berukuran lebih dari 200 gram yaitu hanya 0,82 %. Kakap merah pada distribusi tipe 1 ini dipasarkan di kios sekitar TPI di PPN Brondong.

Penyaluran komoditi Kakap merah pada distribusi tipe 2 (nelayan → pedagang pengumpul → pabrik pengolahan ikan, restoran lokal dan eksportir) merupakan distribusi perikanan dengan penyaluran tidak langsung (Rahardi *et al.*, 2005). Kakap merah yang berukuran lebih dari 300 gram akan didistribusikan kepada Pabrik pengolahan ikan. Persentase Kakap merah yang didistribusikan kepada Pabrik pengolahan ikan adalah 87,9 %. Kakap merah yang berukuran < 300 gram akan didistribusikan ke restoran yang ada di Bali, persentasenya adalah 10,37%. Selain didistribusikan ke Pabrik pengolah ikan ada juga eksportir yang membeli Kakap merah dari Pedagang pengumpul untuk diekspor ke beberapa negara tujuan yaitu Hongkong, Malaysia dan Singapura.

Kakap merah yang diimpor oleh perseorangan yang ada di negara tujuan ekspor kemudian didistribusikan kepada Pabrik pengolahan ikan untuk dilakukan pemotongan kepala Kakap merah. Informasi yang didapatkan dari eksportir Kakap merah, di negara Singapura Kakap merah yang sudah dipotong kepalanya (*head less*) harga jualnya menjadi Rp. 176.400. Kakap merah yang sudah dipotong kepalanya ini akan didistribusikan ke Swalayan dan Restoran yang ada di Singapura. Bentuk pasar yang terbentuk pada pemasaran Kakap merah di PPN Brondong adalah pasar oligopsoni karena, terdapat beberapa pembeli (pedagang pengecer dan pedagang pengumpul) yang menguasai terbentuknya harga Kakap merah. Menurut Fuad *et al.* (2007) Pasar oligopsoni adalah pasar yang pembentukan harga barangnya dikendalikan oleh beberapa orang atau beberapa kelompok pembeli.

Kualitas hasil tangkapan Kakap merah dilakukan dengan melakukan uji organoleptik. Uji organoleptik ini dilakukan oleh PPN Brondong yang mengambil sampel dari Kakap hasil tangkapan Cantrang dan Pancingan (Pancing rawai dan Pancing ulur). Sampel ikan diperoleh dari 17 kapal ikan yang berbeda dan terdapat 6 panelis dalam pengujian organoleptik. Berdasarkan uji organoleptik yang dilakukan, diperoleh nilai organoleptik kapal Cantrang pada palka pertama adalah 7,2 sedangkan pada palka terakhir adalah 7,8. Nilai organoleptik dari pengujian sampel dari kapal Pancing palka pertama adalah 7,8 sedangkan pada palka terakhir adalah 8,0. Keseluruhan nilai tersebut telah memenuhi standar mutu ikan segar sesuai SNI 01-2729.1-2006 dengan nilai organoleptik minimal 7. Nilai organoleptik ini tidak mempengaruhi harga jual Kakap merah, Harga Kakap merah ditentukan oleh kesepakatan penjual dengan pedagang pengumpul.

Marjin dan Keuntungan Pemasaran

Tabel 8. Marjin Pemasaran (Rp/kg) Kakap merah di PPN Brondong

Tipe Distribusi	Lembaga Pemasaran	Harga Beli (Rp/kg)	Harga Jual (Rp/kg)	Marjin (Rp/kg)	Biaya Pemasaran (Rp/kg)	Keuntungan Pemasaran (Rp/kg)
1	Nelayan	-	23.655	-	-	-
	Pedagang pengecer	23.655	32.931	9.275	1.380	7.895
2	Nelayan	-	57.000	-	-	-
	Pedagang Pengumpul	57.000	59.594	2.594	1.787	806
	Pabrik Pengolah Ikan	57.000	100.000	43.000	-	-
	Eksportir	60.000	98.000	38.000	29.942	8.057

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Marjin pemasaran terbesar adalah Rp. 45.000 yaitu ketika Kakap merah didistribusikan dari Pedagang pengumpul ke pabrik pengolah ikan pada distribusi tipe 2. Tingginya marjin tersebut dipengaruhi oleh besarnya biaya yang harus dikeluarkan untuk mengolah Kakap merah menjadi ikan *fillet* dimana membutuhkan biaya untuk tempat untuk mengolah, pekerja, alat dan biaya lainnya. Pada distribusi pemasaran 1, marjin pemasarannya sebesar Rp. 9.275 walaupun pemasaran pada distribusi tipe 1 tidak memerlukan biaya transportasi, tetapi marjinnnya cukup besar karena pedagang pengecer mengambil keuntungan yang lebih besar atas penjualan Kakap merah.

Keuntungan pemasaran yang terbesar dimiliki oleh eksportir pada distribusi pemasaran 2. Eksportir memiliki keuntungan pemasaran yang besar karena margin pemasarannya besar dengan kata lain harga jualnya tinggi. Harga jual yang tinggi ini dikarenakan permintaan Kakap merah di luar negeri cukup besar, akan tetapi eksportir juga memiliki resiko merugi yang tinggi karena dalam transaksinya menggunakan nilai mata uang asing yang berubah-ubah.

Efisiensi Pemasaran: Nilai Efisiensi dan *Fisherman's share*

Tabel 9. Nilai Efisiensi Pemasaran Kakap merah di PPN Brondong *Fisherman's share* (%)

Tipe Distribusi	Lembaga Pemasaran	Harga Beli (Rp)	Harga Jual (Rp/kg)	Biaya Pemasaran (Rp/kg)	Nilai Efisiensi Pemasaran	<i>Fisherman's share</i> (%)
1	Nelayan	-	23.655	-	-	-
	Pedagang pengecer	23.655	32.931	1.380	0,04	-
2	Nelayan	-	57.000	-	-	71,83
	Pedagang Pengumpul	57.000	59.594	1.787	0,03	95,65
	Pabrik Pengolah Ikan	57.000	-	-	-	57
	Eksportir	60.000	96.000	33.775	0,31	61,22

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Analisis efisiensi pemasaran Kakap merah diukur dengan menghitung besarnya harga (nilai) produk di tingkat produsen dan konsumen akhir, serta besarnya biaya pemasaran dalam rantai pemasaran tersebut. Efisiensi pemasaran pada distribusi tipe 1 maupun 2 nilainya < 1, sehingga dapat dikatakan bahwa keduanya efisien (Rasuli *et al.*, 2007). Pendistribusian yang paling efisien ada pada distribusi tipe 2 yaitu pedagang pengumpul dengan nilai efisiensi 0,03; sedangkan yang paling tidak efisien adalah eksportir dengan nilai efisiensi 0,31.

Selain menggunakan analisis nilai efisiensi, efisiensi pemasaran juga dapat dilihat dari besar tidaknya *fisherman's share*. *Fisherman's share* yang paling besar ada pada pedagang pengumpul yaitu 95,65 %, hal ini berarti bagian yang diterima nelayan atau pengaruh nelayan terhadap pembentukan harga sebesar 95,65%. *Fisherman's share* terkecil ada pada eksportir yaitu 61,22 % hal ini berarti bagian yang diterima nelayan atau pengaruh nelayan terhadap pembentukan harga sebesar 61,22% (Lopulalan, 2013).

Menurut Maisyaroh (2004), semakin kecil marjin pemasaran maka dapat dikatakan suatu distribusi pemasaran berjalan secara efisien, sedangkan menurut Dewayanti (2003), tingginya marjin pemasaran biasanya dijadikan indikator tidak efisiennya suatu sistem pemasaran, tetapi, hal ini tidaklah selalu tepat. Untuk komoditi perikanan, indikator yang digunakan untuk mengetahui efisiensi suatu sistem pemasaran adalah dengan membandingkan bagian yang diterima nelayan (*fisherman's share*). Berdasarkan pendapat diatas dapat dikatakan bahwa lembaga pemasaran yang paling efisien adalah pedagang pengumpul karena marjinnnya paling rendah yaitu Rp. 2.594 dan *fisherman's share*nya paling besar yaitu 95,65 %.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kesimpulan yang diperoleh dari penelitian Analisis Pemasaran Hasil Tangkapan Kakap Merah (*Lutjanus sp.*) di Pelabuhan Perikanan Nusantara Brondong, Lamongan, Jawa Timur antara lain:

1. Tipe distribusi pemasaran Kakap merah di PPN Brondong terdiri dari dua tipe. Distribusi tipe 1 yaitu (nelayan → pedagang pengecer → konsumen) merupakan distribusi perikanan dengan penyaluran semi langsung. Distribusi tipe 2 (nelayan → pedagang pengumpul → pabrik pengolahan ikan, restoran lokal dan eksportir) merupakan distribusi perikanan dengan penyaluran tidak langsung.
2. Besarnya marjin pemasaran Kakap merah di PPN Brondong berbeda-beda. Marjin pemasaran pada ripe distribusi tipe 1 pada pedagang pengecer adalah Rp. 9.275. Pada distribusi tipe 2 marjin pemasaran pedagang pengumpul Rp. 2.594, pada pabrik pengolah ikan Rp. 43.000 sedangkan pada eksportir Rp. 38.000,00. Marjin terbesar ada pada pabrik pengolah ikan karena lembaga ini melakukan pengolahan ikan sehingga nilai jualnya meningkat.
3. Efisiensi pemasaran Kakap merah pada distribusi tipe 1 yaitu pedagang pengecer memiliki efisiensi pemasaran 0,04 dan *fisherman's share* 71,83 %. Pada distribusi tipe 2 pedagang pengumpul memiliki efisiensi pemasaran 0,03 dan *fisherman's share* sebesar 95,65 % sedangkan pada pabrik pengolah ikan *fisherman's share* sebesar 57 % dan eksportir memiliki efisiensi pemasaran 0,35, dan *fisherman's share* sebesar 62,50 %. Lembaga yang paling efisien adalah pedagang pengumpul karena *fisherman's share* nya paling tinggi.

Saran

Saran yang dapat diberikan dari hasil penelitian Analisis Pemasaran Hasil Tangkapan Kakap Merah (*Lutjanus sp.*) di Pelabuhan Perikanan Nusantara Brondong, Lamongan, Jawa Timur untuk PPN Brondong adalah:

1. PPN Brondong sebaiknya melakukan kembali proses lelang agar harga Kakap merah yang terbentuk tinggi.
2. Nelayan sebaiknya ikut terlibat dalam pengawasan proses penimbangan dan lelang terbuka yang dilakukan penjual dengan pedagang pengumpul. Keikutsertaan nelayan ini menjadikan nelayan berperan dalam pembentukan harga. Hal ini dilakukan agar harga yang terbentuk sesuai dengan yang diinginkan nelayan sebagai produsen.

DAFTAR PUSTAKA

- Baskoro, M.S., T. Azbas dan H. Sudirman. 2011. *Tingkah Laku Ikan Hubungannya dengan Ilmu dan Teknologi Perikanan Tangkap*. CV. Lubuk Agung, Bandung.
- Dewayanti, N.C. 2003. *Analisis Pemasaran Ikan Laut Segar di Kabupaten Cilacap*. [Skripsi]. Universitas Sebelas Maret. Surakarta.
- Direktorat Jendral Perikanan Tangkap Pelabuhan Nusantara Brondong Kementerian Kelautan Dan Perikanan. *Laporan Statistik Tahun 2013*.

Laporan Tahunan PPN Brondong. 2013.

- Limbong, W, H. dan P. Sitorus, 1987. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Jurusan Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Maisyaroh, N. 2014. *Analisis Pemasaran Hasil Tangkapan Lobster (*Panulirus sp*) di Tempat Pelelangan Ikan (TPI) Se- Kabupaten Gunung Kidul*. Universitas Diponegoro. *Journal of Fisheries Resources Utilization Management and Technology*, 3(3): 131-140.
- M.Fuad, dkk. 2000. *Pengantar Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Nurasa, T dan V. Darwis. 2007. *Analisis Usahatani dan Margin Pemasaran Bawang Merah di Kabupaten Brebes*. *Jurnal Akta Agrosia*. 10 (10) : 40- 48.
- Rasuli, N., M.A. Saade, dan K. Ekasari. 2007. *Analisis Margin Pemasaran Telur Itik di Kelurahan Bongloe, Kecamatan Bontomarannu, Kabupaten Gowa*. *Jurnal Agrisitem*, 3(1): 36-43.
- Sekaran, U. 2006. *Metode Penelitian Bisnis*. Salemba Empat, Jakarta.
- Standar Nasional Indonesia (SNI 01-2729.1:2006). *Badan Standarisasi Nasional*, Jakarta.
- Supriatna, A. 2010. *Analisis Pemasaran Mangga "Gedong Gincu" (Studi Kasus di Kabupaten Cirebon, Jawa Barat)*. *Jurnal Arigin*. 14 (2) :97 – 113.
- Rahardi, N dan K. Regina. 2005. *Agribisnis Perikanan*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Wijayanto, D. 2008. *Buku Ajar Bioekonomi Perikanan*. FPIK UNDIP. ISBN 978.979.704.641.5. Semarang.