

TATANIAGA HASIL PERIKANAN PANCING TONDA DI KOTA PARIAMAN PROVINSI SUMATERA BARAT

Arief Gunawan, Alfian Zein, Ermi Husni

E-mail : ariefgunawan32@gmail.com

Jurusan Pemanfaatan Sumberdaya Perikanan, FPIK Universitas Bung Hatta

ABSTRACT

The objectives of study are to analyze the marketing chain, analysis of marketing margins and profit analysis trading system of trolling fishery products in Pariaman. The method used is survey method. The data were collected in this study, are primary and secondary data. The result of study shows that the marketing system of trolling fishery product as follow:

Pattern I: Producer → Agent → Retailer → Consumer.

Pattern II: Producer → Agent → Collector for distributing to other area → Retailer → Consumer.

Based on the margin analysis, it shows the highest margins obtained by fishermen to retailers in the Pariaman market are Rp. 8.000/Kg are for Yellowfin, Rp.7.700/Kg for Tuna and Rp 7.500/Kg for Skipjack. Meanwhile the lowest margins obtained by the fishermen to retailer Karan Aur Fish Market are Rp. 5.000/Kg for Yellowfin and Tuna, and Rp. 4000/Kg Skipjack. From the analysis of the profit that is gained by fishermen Rp. 1.09344 million, in one trip. And the highest profits, obtained by fisherman to retailers in the Pariaman market are Rp. 6.037/Kg for Yellowfin, Rp. 5.737/Kg for Tuna and Rp. 5.537/Kg for Skipjack. Meanwhile the lowest profits obtained by agents amounted are Rp. 667/Kg for Yellowfin, Tuna and Skipjack.

Keywords: Marketing, Trolling, Margin and Profit Analysis

Pendahuluan

Kota Pariaman merupakan salah satu kota di Provinsi Sumatera Barat yang memiliki potensi sumberdaya perikanan yang cukup besar. Salah satu subsistem agribisnis perikanan yang relatif berkembang adalah perikanan tangkap.

Salah satu alat tangkap yang berkembang dari perikanan pantai menjadi perikanan lepas pantai dan yang menjelajahi lebih banyak kawasan fishing ground di

Kota Pariaman adalah alat tangkap pancing tonda.

Isu yang berkembang tentang tataniaga hasil tangkapan pancing tonda di Kota Pariaman adalah: 1) Kehidupan ekonomi nelayan pancing tonda berada pada garis kemiskinan. 2) Rantai pemasaran hasil tangkapan tonda yang panjang. 3) Harga yang di terima konsumen tinggi sedangkan harga yang diterima nelayan rendah.

Rantai tataniaga hasil perikanan tonda diharapkan sependek mungkin dan ikan

dapat sampai ke tangan konsumen dalam keadaan segar, semakin pendek rantai tataniaga akan menghasilkan harga jual yang tidak terlalu tinggi untuk dibeli oleh konsumen akhir.

Tujuan

Adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Analisis rantai pemasaran hasil perikanan pancing tonda di Kota Pariaman. 2. Analisis Margin Pemasaran hasil perikanan pancing tonda pada masing-masing saluran pemasaran. 3. Analisis keuntungan yang diterima oleh setiap pedagang

Materi dan Metoda Penelitian

Waktu dan Tempat

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Maret 2015, yang bertempat di Kelurahan Pasir Kecamatan Pariaman Tengah Kota Pariaman

Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey. Survey yaitu pengambilan data dengan mengadakan pengamatan terhadap proses tataniaga hasil perikanan tonda dengan mewawancarai langsung nelayan dan pedagang ikan.

Metode Pengambilan Sampel

Pengambilan sampel dilakukan secara "Total sampling" atau mengambil

keseluruhan responden. Responden yang diambil adalah nelayan pancing tonda berjumlah 11 orang, agen berjumlah 1 orang, pedagang pengumpul 1 orang, pedagang pengecer di Kota Pariaman berjumlah 15 orang, dan pengecer Pasar Bukit Tinggi 3 orang.

Pengumpulan Data

Data yang diambil dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan cara observasi dan wawancara langsung terhadap nelayan dan pedagang, Sedangkan data sekunder di ambil dari instansi yang terkait seperti dinas perikanan dan tempat pelelangan ikan serta literature dan jurnal yang berkaitan dengan Tata Niaga.

Analisis Data

Data dari hasil pembelian dan penjualan ikan hasil tangkapan pancing tonda di Kota Pariaman dianalisis:

1. Analisis rantai pemasaran

Untuk mengetahui bentuk rantai pemasaran, dilakukan penelusuran terhadap saluran pemasaran dimulai dari produsen / nelayan → pedagang besar → pedagang pengecer → konsumen selanjutnya dianalisis secara deskriptif kualitatif.

2. Analisis margin pemasaran

Untuk mengetahui margin pemasaran dianalisis dengan menggunakan rumus margin pemasaran:

$$M_p = P_r - P_f$$

Keterangan :

M : Margin pemasaran ikan (Rp/kg)

Pr : Harga ikan ditingkat konsumen (Rp/kg)

Pf : Harga ikan yang diterima produsen (Rp/kg)

3. Analisis keuntungan yang diterima oleh pedagang

Berdasarkan hasil analisis biaya dan margin pemasaran, maka dapat dihitung keuntungan yang diterima oleh setiap pedagang yang terlibat dengan rumus:

$$\pi = M_p - C$$

dimana:

π = Keuntungan setiap lembaga pemasaran (Rp)

M = Margin pemasaran setiap lembaga pemasaran (Rp)

C = Biaya yang dikeluarkan setiap lembaga pemasaran (Rp)

Hasil dan Pembahasan

Letak Geografis

Kota Pariaman merupakan salah satu dari 19 Kabupaten/Kota yang ada di Provinsi Sumatera Barat. Secara geografis Kota Pariaman terletak pada 0° 33' 00" - 0° 40' 43" LS dan 100° 10' 33" - 100° 10' 55" BT. Kota Pariaman merupakan hamparan dataran rendah yang terletak di Pantai Barat Provinsi Sumatera Barat dengan ketinggian antara 2 sampai dengan 15 meter di atas permukaan laut dengan luas daratan 73,36 km², termasuk empat buah pulau-pulau kecil : Pulau Ujung, Pulau Tengah, Pulau Angso dan Pulau Kasiak. Panjang garis pantai lebih kurang 12,7 km dan memiliki luas lautan 282,69 km². (BPS Kota Pariaman, 2013).

Hasil Tangkapan Pancing Tonda

Jenis hasil tangkapan pancing tonda di Kota Pariaman adalah jenis ikan pelagis karna alat tangkap pancing tonda merupakan alat tangkap yang melakukan operasi penangkapan di permukaan perairan.

Tabel 1 . Jenis dan Harga Ikan Hasil Tangkapan Pancing Tonda di Tingkat Nelayan di Kota Pariaman.

No	Jenis Ikan	Harga/Kg
1	Madidihang (<i>Thunnus albacares</i>)	25.000
2	Cakalang (<i>Katsuwonus pelamis</i>)	16.000
3	Tongkol (<i>Thunnus affinis</i>)	25.000

Sumber: Data Primer, Maret 2015

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa harga jual ikan hasil tangkapan pancing

tonda yaitu ikan Madidihang dengan harga Rp 25.000/kg, ikan Cakalang dengan harga

Rp 16.000/Kg dan ikan Tongkol dengan harga 25.000/kg.

Sedangkan menurut **Subani dan Barus (1989)** dalam **Wijaya (2012)**, pancing tonda dapat menangkap beberapa ikan pelagis besar antara lain : Tuna Sirip Kuning, Cakalang, Tuna Mata Besar, Albakora. Adapun hasil tangkapan

sampingan adalah ikan Layaran, Setuhuk Putih, Ikan Pedang, Setuhuk Hitam, Setuhuk Loreng, dan berbagai jenis Cucut (Cucut Mako, Cucut Martil dan sejenisnya).

Peta Rantai Nilai

Peta rantai nilai Tataniaga Hasil Perikanan Pancing Tonda di Kota Pariaman dapat dilihat pada gambar 1 berikut ini:

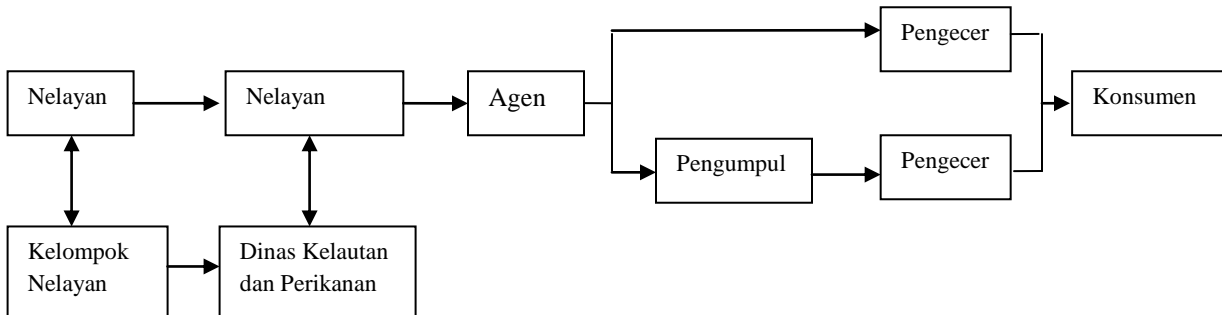
Fungsi Rantai Nilai



Aktifitas Rantai Nilai



Pelaku Rantai Nilai



Gambar 1. Peta Rantai Nilai Tataniaga Hasil Perikanan Pancing Tonda di Kota Pariaman.

Berdasarkan gambar diatas menerangkan bahwa peta rantai nilai terdiri dari 3 bagian yaitu fungsi utama rantai nilai, pelaku dalam rantai nilai dan lembaga-lembaga terkait yang menunjang keberlangsungan rantai nilai tataniaga hasil perikanan pancing tonda.

Berdasarkan gambar diatas dapat diketahui bahwa aktivitas rantai nilai tataniaga hasil perikanan pancing tonda dapat dilihat dalam dua pola, yakni:

Pola I: Produsen → Agen → Pengecer → Konsumen

pola 2: Produsen → Agen → Pengumpul
luar daerah → Pengecer →
Konsumen

Dari kedua pola tersebut menginformasikan bahwa dalam rantai nilai tataniaga hasil tangkapan Pancing Tonda di Kota Pariaman tidak ada yang menjual ikan hasil tangkapannya kepada pedagang pengecer dan konsumen, nelayan hanya menjual hasil tangkapannya kepada agen. Hal ini didasari karna nelayan telah melakukan kerjasama atau hubungan keterikatan kepada agen.

Pada saluran tataniaga pertama, ikan hasil tangkapan nelayan langsung ditampung oleh agen. Dan kemudian ikan langsung dibawa agen ke pasar ikan Karan aur untuk dijual kepada pedagang pengecer, lalu pedagang pengecer memasarkan ikan di pasar untuk dijual kepada konsumen akhir. Sedangkan dilapangan juga ditemukan pedagang pengecer membeli ikan langsung ke tempat pendaratan ikan.

Saluran tataniaga yang kedua kurang lebih hampir sama dengan saluran yang pertama, yaitu nelayan masih menjual hasil tangkapannya kepada agen. Akan tetapi yang membedakan saluran kedua ini adalah agen menjual ikannya kepada pedagang pengumpul untuk dipasarkan ke pasar luar daerah Pariaman. Kemudian ikan dibawa

oleh pedagang pengumpul untuk dipasarkan keluar daerah dan ikan dijual kepada pedagang pengecer.

Dalam proses tataniaga hasil tangkapan pancing tonda, terdapat berbagai pihak yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung. Mereka melakukan fungsi-fungsi pemasaran untuk dapat menyalurkan dan menjaga kualitas hasil tangkapan agar tetap baik. Karena jarak antara produsen yang menghasilkan barang/jasa dengan konsumen, maka fungsi badan perantara sangat diharapkan kehadirannya untuk menggerakkan barang-barang dan jasa tersebut dari titik produksi ke titik konsumsi.

Analisis Margin dan Keuntungan Tataniaga

a. Analisis Margin Tataniaga

Margin adalah suatu istilah yang digunakan untuk menyatakan perbedaan harga yang dibayarkan kepada penjual pertama dan harga yang dibayar oleh pembeli terakhir (**Hanafiah dan Saefuddin, 2010**). Analisis margin tataniaga dilakukan dengan menelusuri harga beli dan harga jual pada tingkat saluran pemasaran. Dengan pemahaman bahwa terdapat empat bentuk saluran pemasaran yakni saluran pemasaran tingkat satu, tingkat dua, tingkat tiga dan tingkat empat. Adapun margin pemasaran

yang dikeluarkan masing-masing lembaga dilihat pada Tabel 2. pemasaran dan tiap saluran pemasaran dapat

Tabel 2. Margin Pemasaran yang Dikeluarkan Masing-Masing Lembaga Tataniaga dan Saluran Tataniaga Hasil Perikanan Pancing Tonda di Kota Pariaman.

No	Pedagang Perantara	Margin Tataniaga Tiap Pedagang (Rp/Kg)		
		Madidihang	Tongkol	Cakalang
Pasar I				
1	Agen	1.000	1.000	1.000
2	Pengecer	4.000	4.000	5.500
Margin Tataniaga Pasar I		5.000	5.000	6.500
Pasar II				
1	Agen	1.000	1.000	1.000
2	Pengecer	4.000	4.000	3.000
Margin Tataniaga Pasar II		5.000	5.000	4.000
Pasar III				
1	Agen	1.000	1.000	1.000
2	Pengecer	7.000	6.700	6.500
Margin Tataniaga Pasar III		8.000	7.700	7.500
Pasar IV				
1	Agen	1.000		1.000
2	Pengumpul	2.000		3.000
3	Pengecer	2.000		3.000
Margin Tataniaga Pasar IV		5.000		7.000

Sumber : Data Primer, Meret 2015

Ket: Pasar I. Pengecer di Tempat Pendaratan Ikan
Pasar II. Pengecer di Pasar Ikan Karan Aur Kota Pariaman
Pasar III. Pengecer di Pasar Pariaman
Pasar IV. Pengecer di Pasar Baso Bukit Tinggi

Berdasarkan tabel 2 diatas diketahui bahwa margin tataniaga yang tertinggi terdapat pada pasar tiga (III), yaitu Rp 8.000/ Kg untuk ikan madidihang, Rp 7.700/Kg untuk ikan tongkol dan Rp 7.500/Kg untuk ikan cakalang. Hal ini disebabkan karna tingginya tingkat keuntungan yang diperoleh pedagang pengecer sehingga harga di tingkat konsumen menjadi tinggi.

Menurut hasil penelitian **Lopulalan, (2013)**. mengatakan margin pemasaran ikan cakalang ditiap tingkatan saluran pemasaran pada waktu musim ikan cakalang segar adalah Rp. 859,-/kg ditingkat pedagang pengumpul dan Rp. 2.323,- ditingkat pedagang pengecer, sehingga jumlah keseluruhan margin pemasaran pada waktu musim ikan cakalang segar adalah sebesar Rp. 3.182,-/kg. sedangkan pada waktu bukan musim ikan cakalang segar adalah

Rp. 1.266,-/kg ditingkat pedagang pengumpul dan Rp. 5.260,- ditingkat pedagang pengecer, sehingga jumlah keseluruhan margin pemasaran pada waktu bukan musim ikan cakalang segar adalah sebesar Rp. 6.525,-/kg.

b. Analisis Keuntungan Nelayan Tonda.

Analisis keuntungan nelayan Tonda bertujuan untuk mengetahui besarnya

keuntungan yang diperoleh dari usaha yang dilakukan. Pendapatan usaha diperoleh dari selisih antara total penerimaan dengan total biaya dalam satu trip penangkapan. Total biaya yang dimaksud adalah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam usaha penangkapan untuk menghasilkan produksi dalam satu trip. Total penerimaan merupakan perkalian antara jumlah produk yang dihasilkan dengan harga produk.

Tabel 3. Keuntungan Nelayan Tonda

Jenis Biaya	Jumlah (Rp)
Pendapatan	
• Madidihang 240 Kg x Rp. 25.000	6.125.000
• Tongkol 69 Kg x Rp. 25.000	1.727.273
• Cakalang 888 Kg x Rp. 16.000	14.203.636
Jumlah	22.055.909
Pengeluaran	
• Bagian Anak Ula 3 orang 10%	2.205.591
• Biaya Perawatan Kapal 5%	1.102.795
• BBM 1000 L x 6.500	6.500.000
• Oli 10L x Rp. 50.000	500.000
• ES 40 batang x Rp.25.000	1.000.000
• Ransum	2.000.000
Jumlah	13.308.386
Keuntungan	8.747.523
Pembagian Hasil	
• Pemilik 50%	4.373.761
• Nakhoda dan ABK 50%	4.373.761
Pembagian hasil ABK	
• Nakhoda 25%	2.186.880
• ABK 2 orang 25%	2.186.880
• 1 orang ABK	1.093.440

Sumber : Data Primer, Meret 2015.

Berdasarkan Tabel 3 di atas dapat diketahui keuntungan kotor yang didapat oleh nelayan per trip penangkapan yaitu sebesar Rp. 22.055.909,-. Dari keuntungan

kotor dikurang dengan biaya pengeluaran sehingga mendapatkan keuntungan bersih per trip penangkapan sebesar Rp. 8.747.523,-. Dari kesepakatan pembagian

hasil, pemilik kapal mendapatkan Rp 4.373.761,- dan ABK Rp 4.373.761,-. Masing-masing ABK mendapatkan hasil rata-rata Rp1.093.440,- dengan jumlah ABK 3 orang. Kapten kapal mendapatkan 2 bagian dan ABK biasa mendapatkan satu bagian.

c. Analisis Keuntungan Pedagang Perantara

Keuntungan pemasaran menurut (Soekartawi, 2002) adalah selisih antara penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan dalam melaksanakan pemasaran dari proses pengalihan barang ke konsumen, atau dengan kata lain margin setelah dikurangi dengan biaya pemasaran. Adapun besarnya keuntungan pemasaran yang diperoleh masing-masing lembaga pemasaran dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 4. Keuntungan Pedagang

No	Pedagang	Keuntungan Pedagang (Rp/Kg)		
		Ikan Madidihang	Ikan Tongkol	Ikan Cakalang
1	Agen	667	667	667
2	Pengumpul	1.373	-	2.373
3	Pengecer di Tempat Pendaratan Ikan	3.643	3.643	5.143
4	Pengecer di Pasar Ikan Karan Aur	3.322	3.322	4.988,67
5	Pengecer di Pasar Pariaman	6.037	5.737	5.537
6	Pengecer di Pasar Baso Bukit Tinggi	1.293	-	2.293

Sumber : Data Primer, Meret 2015.

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa keuntungan yang tertinggi diperoleh oleh pedagang pengecer yang berjualan di Pasar Pariaman yaitu Rp. 6.037/kg untuk ikan madidihang, Rp 5.737/Kg untuk Ikan Tongkol dan Rp. 5.807 untuk ikan cakalang. hal ini disebabkan karena pedagang pengecer membeli ikan secara langsung dari pedagang pengumpul tanpa melalui pedagang perantara serta meningkatnya

permintaan terhadap ikan sehingga harga yang didapatkan lebih murah, lalu menjualnya ke konsumen secara langsung dengan harga yang tinggi. Sedangkan keuntungan tataniaga terendah diperoleh oleh Agen yaitu Rp. 667./Kg untuk ketiga jenis ikan tersebut. Namun walaupun keuntungan yang diperoleh lebih sedikit dari pedagang pengecer dan pedagang pengumpul, tapi proses pemasaran agen

lebih cepat dibanding yang lainnya sehingga keuntungan pemasaran juga lebih cepat diperoleh.

Berdasarkan hasil penelitian **Hapsari, (2014)** mengatakan bahwa keuntungan yang didapat pedagang besar dari penjualan khusus ikan tongkol yaitu sebesar Rp. 2.519/Kg dan keuntungan yang di dapat pengecer yaitu sebesar Rp. 1.045/Kg. Keuntungan yang didapatkan merupakan laba bersih yang sudah dikurangi dengan biaya-biaya operasional dan lainnya.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tataniaga hasil perikanan pancing tonda di Kota Pariaman maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Tataniaga hasil perikanan pancing tonda di Kota Pariaman terdapat dua bentuk rantai nilai pemasaran yaitu pola I, Nelayan → Agen → Pengecer → konsumen. Pola II, Nelayan → Agen → Pedagang Pengumpul → pedagang pengecer → konsumen.
2. Dari analisis margin menunjukkan bahwa margin tertinggi diperoleh oleh nelayan sampai pengecer di Pasar Pariaman yaitu Rp. 8.000/Kg untuk ikan Madidihang, Rp. 7.700/Kg untuk ikan Tongkol dan Rp. 7.500/Kg untuk ikan Cakalang.

Sedangkan margin terendah diperoleh oleh nelayan sampai pengecer di pasai ikan Karan Aur adalah sebesar Rp. 5.000/Kg untuk ikan madidihang dan Tongkol, dan Rp. 4.000/Kg untuk ikan Cakalang.

3. Dari analisis keuntungan didapat keuntungan yang diperoleh nelayan yaitu sebesar Rp. 1.093.440, dalam satu trip penangkapan. Dan keuntungan pedagang tertinggi diperoleh oleh pedagang pengecer di Pasar Pariaman sebesar Rp. 6.037/Kg untuk ikan madidihang, Rp. 5.737/Kg untuk ikan Tongkol dan Rp. 5.537/Kg untuk ikan Cakalang. Sedangkan keuntungan terendah diperoleh oleh agen sebesar Rp. 677/Kg untuk ikan madidihang, Tongkol dan Cakalang.

Saran

Dalam hal meningkatkan mutu dari produk perikanan hasil tangkapan pancing tonda di Kota Pariaman, perlu pembinaan dan penyuluhan terhadap nelayan mengenai cara pelaksanaan penanganan hasil tangkapan yang baik dan pembinaan terhadap pedagang perantara yang melakukan pemasaran supaya produk yang dipasarkan sampai kepada tingkat konsumen akhir mutu ikan tetap dalam keadaan baik.

Daftar Pustaka

Badan Pusat Statistik Kota Pariaman, 2013. *Statistik Daerah Kota Pariaman*

Direktorat Jenderal Perikanan Tangkap, 2011. *Peta Keragaan Perikanan Tangkap Diwilayah Pengelolaan Perikanan Republik Indonesia (WPP-RI).* Kementrian Kelautan dan Perikanan.

Hanafiah dan Saefuddin, 2010. *Tataniaga Hasil Perikanan.* Jakarta: Universitas Indonesia.

Hapsari, 2014. *Distribusi dan Margin Pemasaran Hasil Tangkapan Ikan Tongkol (Euthynus Affins) di TPI Ujungbatu Jepara.* Jurnal Ilmu Perikanan dan Sumberdaya Perairan:Aquasains.

Lopulalan, Y. 2013. *Pemasaran Ikan Cakalang (Katsuwonus Pelamis) Segar di Pasar Binaya Kota Masohi.* Jurnal “Amanisal” PSP FPIK Unpatti-Ambon. Vol. 2. No.2, November 2013. Hal 46– 54.

Soekartawi, 2002. *Agribisnis : Teori dan Aplikasinya.* Penerbit PT. Raja Grafindo. Jakarta

Wijaya, 2012. *Hasil Tangkapan Madidihang (Thunus Albacores) Dengan Alat Tangkap Pancing Tonda dan Pengelolaannya di Pelabuhan Perikanan Nusantara Pelabuhanratu Sukabumi.* Universitas Indonesia: Depok.