

**ANALISIS RANTAI DISTRIBUSI IKAN HASIL TANGKAPAN NELAYAN DI TEMPAT
PELELANGAN IKAN BRANTA KABUPATEN PAMEKASAN**
**ANALISIS OF THE DISTRIBUTION CHAIN OF FISH CAUGHT BY FISHERMEN AT THE BRANTA
FISH AUCTION PLACE PAMEKASAN REGENCY**

Silvi Qodrunnada, Hafiludin*

Program Studi Manajemen Sumberdaya Perairan, Fakultas Pertanian, Universitas Trunojoyo Madura
Jalan Raya Telang PO.BOX 2 Kamal, Bangkalan, Jawa Timur, Indonesia, 69162

*Corresponding author email: hafiludin@trunojoyo.ac.id

Submitted: 20 July 2023 / Revised: 25 August 2023 / Accepted: 28 August 2023

<http://doi.org/10.21107/juvenil.v4i3.21135>

ABSTRAK

Distribusi merupakan suatu bagian yang tidak terpisahkan dari rantai pasok suatu produk. Peran distribusi sangat menentukan tersampainya sebuah produk sampai ke tangan konsumen. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui rantai distribusi ikan hasil tangkapan nelayan di TPI Branta Pamekasan, menganalisis margin pemasaran ikan hasil tangkapan nelayan di TPI Branta dan menganalisis dampak distribusi ikan hasil tangkapan nelayan di TPI Branta terhadap ekonomi para pelaku usaha. Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif berupa pola distribusi hasil tangkapan ikan di TPI Pelabuhan Branta Kabupaten Pamekasan. Sampel ikan yang dianalisis dalam penelitian ini berupa ikan swaggi, ikan kurisi, dan ikan selar kuning. Rantai distribusi yang ada di TPI Branta Kecamatan Tlanakan Kabupaten Pamekasan memiliki 5 tipe distribusi. Rantai distribusi tipe 1 yaitu nelayan - pengecer -konsumen akhir. Tipe 2 yaitu nelayan - pengepul - konsumen akhir. Tipe 3 yaitu nelayan -pengecer -konsumen akhir. Tipe 4 yaitu nelayan - konsumen akhir dan tipe 5 yaitu nelayan - pabrik pengolahan ikan. Margin pemasaran dalam setiap rantai distribusi ikan swaggi, ikan kurisi dan ikan selar kuning diperoleh untuk pengepul sebesar Rp.5,000-10,000 dan untuk pengecer sebesar Rp.5,000-3,000 dan pengolah sebesar Rp.3,000. Pendapatan rata-rata perhari untuk nelayan yaitu Rp.150,000. Pendapatan rata-rata perhari untuk pedagang pengepul ikan yaitu Rp.50,000.000, sedangkan pendapatan rata-rata pedagang pengecer ikan yaitu Rp.100,000.

Kata kunci: *Distribusi, margin pemasaran, farmer's share, efisiensi pemasaran*

ABSTRACT

Distribution is an inseparable part of the supply chain of a product. The role of distribution is very decisive for the arrival of a product into the hands of consumers. The purpose of this study was to determine the distribution chain of fish caught by fishermen at TPI Branta Pamekasan, to know the analysis of marketing margins of fish caught by fishermen at TPI Branta and to determine the impact of distribution of fish caught at TPI Branta on the economy of business actors. This research uses descriptive analysis. Descriptive analysis technique in this case is used to describe the distribution pattern of fish catches at TPI Branta Port, Pamekasan Regency. The fish samples analyzed in this study were swaggi fish, kurisi fish, and yellow sea bass. The distribution chain in the Branta fish auction, Tlanakan District, Pamekasan Regency has 5 types of marketing. Type 1 chain distribution, where fishermen sell fish to shops, then sell fish to individual consumers. Type 2 is fishermen selling fish to collectors and collectors selling fish to final consumers. Type 3, where fishermen sell fish directly to retailers and continue to individual consumers. Type 4 is fishermen selling fish directly to individual consumers and type 5 is fishermen selling fish to processors. The marketing margin in each distribution chain of swaggi fish, kurisi fish and yellow selar fish is known to have a margin of Rp. 5,000-10,000 for collectors and Rp. 5,000-3,000 for retailers and Rp. 3,000 for processors. The daily income for fishermen is the highest around Rp. 3,660,450, the lowest is around Rp. 50,000 and the average income is Rp. 150,000. daily income for collectors is the highest, reaching Rp. 120,000,000,

the lowest is Rp. 2,000,000 and the average is Rp. 500,000,000. The income at TPI Branta is the highest at Rp. 50,000, the lowest is Rp. 25,000 and the average is around Rp. 100,000.

Keywords: Distribution, marketing margin, profit sharing, marketing efficiency

PENDAHULUAN

Desa pesisir Branta merupakan wilayah pesisir selatan yang berada di Kecamatan Tlanakan Kabupaten Pamekasan Madura Jawa Timur, desa tersebut mempunyai pelabuhan perikanan sekaligus tempat pelelangan ikan (TPI). Tempat pelelangan ikan Branta banyak dikunjungi oleh masyarakat karena tersedia berbagai jenis ikan yang langsung dari hasil tangkapan nelayan tanpa harus melalui proses pengawetan sehingga terlihat sangat segar. Potensi sumberdaya perikanan di Pelabuhan Branta salah satunya yaitu dari ikan swanggi, ikan kurisi, ikan sela kuning. Produksi ikan tersebut di TPI pada saat ini cukup melimpah terlihat dari data produksi perikanan di TPI Branta pada tahun 2017-2021, pada tahun 2017 nilai produksi ikan swanggi sebesar 181.942 kg, produksi ikan kurisi sebesar 173.69 kg, produksi ikan sela kuning yaitu sebesar 170.98 kg, pada tahun 2018 nilai produksi ikan swanggi sebesar 317.16 kg, produksi ikan kurisi pada tahun 2018 sebesar 915.72 kg, produksi ikan sela kuning pada tahun 2018 sebesar 177.65 kg. Tahun 2019 produksi ikan swanggi sebesar 204.33 kg, produksi ikan sela kuning pada tahun 2019 sebesar 209.56 kg, produksi pada tahun 2019 ikan kurisi yaitu sebesar 118.391 kg. Produksi ikan swanggi, ikan sela kuning, ikan kurisi pada tahun 2020 yaitu sebesar 201.976 kg, 160.98 kg, 258.76 kg. Produksi ikan swanggi, sela kuning, ikan kurisi pada tahun 2021 yaitu sebesar 212.885 kg, 306.04 kg, 238.76 kg (TPI Branta, 2022).

Distribusi merupakan kegiatan yang terpenting dalam usaha perikanan. Kegiatan distribusi merupakan salah satu faktor yang dapat dilihat dalam penentu keberhasilan usaha perikanan. Harga ikan tidak akan sama disetiap proses rantai distribusi, pernyataan ini dikarenakan terdapat beberapa jalur yang telah dilewati ikan sebelum sampai ke konsumen akhir. Panjangnya rantai yang dilewati ikan maka akan berpengaruh terhadap harga ikan pada konsumen akhir. Nelayan di Branta mayoritas menjual ikan hasil tangkapan sendiri ke konsumen atau langsung dijual ke pengepul, sehingga agen atau pengepul sering kali menguasai pemasaran ikan dan membeli ikan dari nelayan dengan memasang harga yang rendah. Posisi seperti ini berdampak pendapatan nelayan sangat sedikit dari yang

seharusnya mereka dapatkan (Ekayani *et al.*, 2019)

Proses pemasaran dan distribusi ikan di Indonesia secara umum dikuasai oleh pengepul. Permasalahan pemasaran atau rantai distribusi yang ada di TPI Branta yaitu sering terjadinya peminjaman modal dari pengepul untuk nelayan. Nelayan yang tidak memiliki modal untuk melaut sehingga ikan hasil tangkapan nelayan akan dijual ke pengepul yang memberikan pinjaman modal dengan harga yang lebih rendah dari harga normal. Cara mengatasi permasalahan ini bisa dibangun pihak koperasi oleh TPI untuk peminjaman modal nelayan sehingga memudahkan nelayan dalam bekerja (Hakim, 2021).

Penelitian tentang pola rantai distribusi dan pemasaran pada usaha perikanan telah dilakukan oleh Putri Irmayanti pada tahun 2020 yang mempelajari pola distribusi dan margin pemasaran hasil tangkapan ikan di TPI Kota Tegal, Penelitian yang serupa juga dilakukan oleh Ekayani *et al.* (2019) tentang analisis distribusi dan margin pemasaran ikan cakalang di Kedongan Kabupaten Bandung, diperoleh 4 jenis jalur distribusi ikan cakalang di Kedongan Kabupaten Bandung. Penelitian mengenai rantai distribusi ikan hasil tangkapan nelayan di TPI Branta Pamekasan belum pernah dilakukan. Pola distribusi dan margin pemasaran ikan hasil tangkapan nelayan di TPI Branta Pamekasan masih perlu diteliti secara komprehensif sehingga dapat mengoptimalkan pengelolaan distribusi perikanan. Penelitian dilaksanakan di Pelabuhan Perikanan Branta bermaksud untuk mengetahui analisis rantai distribusi ikan hasil tangkapan nelayan.

BAHAN DAN METODE

Waktu dan lokasi penelitian

Penelitian ini dilakukan pada bulan April sampai Mei 2022. Penelitian ini bertempat di pelabuhan perikanan Branta Kecamatan Tlanakan Kabupaten Pamekasan.

Metode Penelitian

Metode penelitian menggunakan metode deskriptif yang dikumpulkan dalam dua jenis data yaitu data primer dan data sekunder.

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber yang bersangkutan berupa wawancara, observasi, partisipasi maupun dokumentasi. Data tersebut berupa data tentang saluran distribusi ikan, data pendapatan para pelaku usaha dan data harga jual ikan. Data sekunder didapat dari kantor tempat pelelangan ikan Branta meliputi data produksi tahunan, bulanan dan harga ikan hasil tangkapan nelayan. Data primer dan data sekunder tersebut dikumpulkan dan kemudian di analisis secara deskriptif. Analisis tersebut meliputi sistem rantai distribusi, margin pemasaran, farmer's share dan efisiensi pemasaran pada pelaku pemasaran. Metode pengambilan sampel Metode atau teknik pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan *random sampling*. Responden yang diamati dalam penelitian ini yaitu nelayan, pedagang pengepul dan pedagang pengecer. Jumlah responden yaitu untuk nelayan sebanyak 17 orang, pedagang pengepul 5 orang dan pedagang pengecer 13 orang.

Margin Pemasaran

Margin pemasaran dalam penelitian ini yaitu digunakan untuk menghitung keuntungan pendapatan masing-masing pelaku pemasaran yang terlibat dalam proses distribusi ikan, berikut rumus untuk mengetahui margin pemasaran menurut (Irmayanti, 2020) sebagai berikut:

$$Mp = hj-hb \dots\dots\dots (1)$$

Dimana Mp= Margin pemasaran; hj= Harga jual; hb= Harga beli

Farmer's Share

Farmer's share merupakan perbandingan antara harga yang diterima nelayan dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir.

Farmer's sare berpengaruh terhadap margin pemasaran, semakin tinggi margin pemasaran maka bagian yang akan diperoleh nelayan akan semakin rendah, maka farmer's share menurut Wibowo *et al.* (2015) dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Fs= (pf-ps) \times 100\% \dots\dots\dots (2)$$

Dimana Fs= farmer's share; pf= harga ditingkat nelayan; ps= harga ditingkat konsumen

Efisiensi Pemasaran

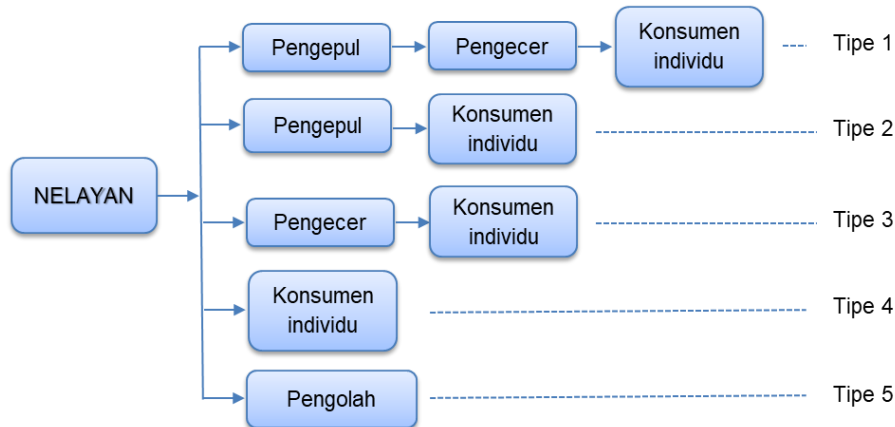
Efisiensi pemasaran merupakan tingkat efisiensi pemasaran ikan pada masing-masing lembaga pemasaran dapat digunakan rumus dari (Wayan, 2019) :

$$Ep = \frac{bp}{he} \times 100\% \dots\dots\dots (3)$$

Dimana Ep= efisiensi pemasaran; bp= Biaya pemasaran; he= Harga eceran (ditingkat konsumen akhir); Kriteria: Ep ≤5% efisien; Ep ≥5% tidak efisien.

HASIL DAN PEMBAHASAN
Rantai Distribusi Ikan di TPI Branta

Rantai pemasaran ikan di TPI Branta diawali dengan di bawanya hasil tangkapan ikan nelayan yang dari Pelabuhan menuju ke TPI. Pemasaran ikan di TPI Branta tidak melakukan proses pelelangan ikan hanya tawar menawar saja diantara produsen dan konsumen. Rantai pemasaran dapat digambarkan sebagai urutan lembaga pemasaran yang harus dilewati suatu produk dari mulai proses produksi hingga ke tingkat konsumen akhir Wibowo *et al.* (2021). Rantai pemasaran ikan hasil tangkapan nelayan di tempat pelelangan ikan Branta terdiri dari 5 tipe rantai distribusi yaitu dapat dilihat pada **Gambar 1** sebagai berikut:



Gambar 1. Rantai distribusi ikan di TPI Branta

Gambar 1 menunjukkan proses rantai distribusi ikan yang ada di TPI Branta. Rantai distribusi pemasaran ikan di TPI Branta memiliki 5 tipe rantai distribusi. Rantai distribusi tipe 1 yaitu nelayan menjual ikan kepada pengepul, dari pengepul ke pengecer dan pengecer ke konsumen individu. Sistem penetapan harga pada tipe rantai ini yaitu harga ikan yang ditentukan oleh pengepul dengan cara negosiasi hingga terjadi kesepakatan, harga pada tingkat pengecer juga ditentukan oleh pengepul, sedangkan harga pada tingkat konsumen ditentukan oleh pengecer. Rantai distribusi tipe 2 yaitu nelayan menjual ikan kepada pengepul dan pengepul menjual ke konsumen individu. Rantai distribusi pada tipe ini biasa dilakukan nelayan yang memiliki keterikatan atau kesepakatan dengan pengepul, maka hasil tangkapannya akan dijual kepada pengepul. Keterikatan nelayan dan pengepul biasanya dalam bentuk pinjaman modal nelayan dalam melakukan aktivitas penangkapan ikan. Rantai distribusi pada tipe 3 yaitu nelayan menjual ikan kepada pengecer dan pengecer menjual ikan kepada konsumen individu. Penentuan harga ikan pada tipe ini yaitu ditentukan langsung oleh nelayan dan dilakukan tawar menawar dengan pengecer. Rantai distribusi tipe 4 yaitu nelayan menjual langsung ke konsumen individu. Tipe ini dilakukan oleh nelayan yang istrinya sebagai pengecer yang menjual ikan langsung di TPI sehingga konsumen individu dapat langsung membelinya. Penentuan harga pada rantai ini dilakukan oleh nelayan. Rantai distribusi tipe 5 yaitu nelayan menjual ikan ke pengolah ikan. Pengolah ikan biasanya sudah menjadi pelanggan tetap nelayan yang menjual ikan. Jenis pengolahan yang ada yaitu pengeringan ikan, pengasapan, dan kuliner warung ikan.

Strategi penetapan harga ikan di Pelabuhan Branta yaitu berdasarkan pada biaya

pengeluaran untuk melakukan penangkapan ikan dan ditambah dengan keuntungan yang dikehendaki. Harga ikan yang terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan menurun, namun jika harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang didapat oleh nelayan. Harga ikan di Pelabuhan Branta mengalami kenaikan maupun penurunan, hal tersebut dipengaruhi oleh musim ikan, pada saat musim penangkapan ikan yang melimpah, maka harga ikan akan mengalami penurunan. Ikan merupakan bahan pangan yang mudah mengalami pembusukan. Sehingga nelayan perlu dengan cepat dalam melakukan proses penjualan, karena akan berkorelasi dengan kesegaran ikan dan akhirnya menentukan harga ikan. Imansyah *et al.* (2022) menyatakan bahwa banyak dari nelayan yang mengutamakan kecepatan waktu penjualan, sehingga tidak sedikit dari mereka yang mengesampingkan keuntungan harga jual.

Margin Pemasaran

Margin pemasaran ikan adalah selisih harga yang terjadi pada tingkat produsen atau nelayan dan konsumen. Margin pemasaran merupakan perbedaan harga yang diterima nelayan sebagai penjual dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen sebagai pembeli, dimana margin pemasaran dihitung berdasarkan pengurangan harga penjualan pada setiap tingkat pemasaran (Wayan, 2019). Panjang pendeknya distribusi pemasaran, besar kecil biaya pemasaran dan keuntungan yang ingin diperoleh dari masing-masing lembaga pemasaran merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi perbedaan margin pemasaran Wibowo *et al.* (2021). Margin pemasaran pada tiap rantai distribusi di Tempat Pelelangan Ikan di Branta pada tiga jenis ikan yaitu ikan swaggi, ikan kurisi dan ikan selar kuning pada bulan April-Mei 2022 dapat dilihat pada **tabel 1, 2 dan 3**.

Tabel 1. Margin pemasaran ikan swaggi di TPI Branta

Pelaku Usaha	Harga beli (Rp/kg)	Harga jual (Rp/kg)	Margin pemasaran	Farmer's share	Efisiensi pemasaran
Tipe 1					
Nelayan →		20,000			
Pengepul→	20,000	25,000	5,000		
Pengecer→	25,000	28,000	3,000	71,4%	7%
Konsumen individu	28,000				
Tipe 2					
Nelayan →		20,000			
Pengepul→	20,000	30,000	10,000	66,6%	6%

Qodrunnada dan Hafiludin, Analisis Rantai Distribusi Ikan Hasil

Pelaku Usaha	Harga beli (Rp/kg)	Harga jual (Rp/kg)	Margin pemasaran	Farmer's share	Efisiensi pemasaran
Konsumen individu	30,000	-			
Tipe 3					
Nelayan →		20,000			
Pengecer →	20,000	25,000	5,000	80%	4%
Konsumen individu	25,000				
Tipe 4					
Nelayan →		20,000			
Konsumen individu	20,000 25,000	25,000	5,000	80%	4%
Tipe 5					
Nelayan →		20,000			
Pengolah ikan	20,000 23,000	23,000	3,000	86%	5%

Sumber: Data primer, 2022

Tabel 2. Margin pemasaran ikan kurisi di TPI Branta

Pelaku usaha	Harga beli (Rp/kg)	Harga jual (Rp/kg)	Margin pemasaran	Farmer's share	Efisiensi pemasaran
Tipe 1					
Nelayan →		15,000			
Pengepul →	15,000	20,000	5,000		
Pengecer →	20,000	23,000	3,000	65%	8,6%
Konsumen individu	23,000				
Tipe 2					
Nelayan →		15,000			
Pengepul →	15,000	25,000	10,000	60%	8%
Konsumen individu	25,000				
Tipe 3					
Nelayan →		15,000			
Pengecer →	15,000	20,000	5,000	75%	5%
Konsumen individu	20,000				
Tipe 4					
Nelayan →		15,000			
Konsumen individu	15,000	20,000	5,000	75%	5%
Tipe 5					
Nelayan →		15,000			
Pengolah ikan	15,000	18,000	3,000	83%	5,5%

Sumber: Data primer, 2022

Tabel 3. Margin pemasaran ikan selar kuning di TPI Branta

Pelaku usaha	Harga beli(Rp/kg)	Harga jual(Rp/kg)	Margin pemasaran	Farmer's share	Efisiensi pemasaran
Tipe 1					
Nelayan →	10,000	10,000			
Pengepul→	25,000	25,000	5,000		
Pengecer→	28,000	28,000	3,000	35%	7%
Konsumen individu					
Tipe 2					
Nelayan →	10,000	10,000			
Pengepul→	20,000	20,000	10,000	50%	10%
Konsumen individu					
Tipe 3					
Nelayan →	10,000	10,000			
Pengecer→	15,000	15,000	5,000	66,6%	6%
Konsumen individu					
Tipe 4					
Nelayan→	10,000	10,000			
Konsumen individu		15,000	5,000	66,6%	6%
Tipe 5					
Nelayan →	10,000	10,000			
Pengolah ikan		13,000	3,000	76,9%	7%

Sumber: Data primer, 2022

Margin pemasaran dalam setiap rantai distribusi ikan swangi, ikan kurisi dan ikan selar kuning diketahui bahwa untuk pengepul yaitu sebesar Rp. 5,000-10,000, sedangkan untuk pengecer sebesar Rp. 5,000-3,000 dan untuk pengolah sebesar Rp. 3,000. Rendahnya margin pemasaran yang diperoleh pengecer disebabkan oleh volume produksi yang rendah dan biaya pemasaran yang kecil. Setyawan *et al.* (2021) menyatakan bahwa margin pemasaran dipengaruhi oleh volume produksi, harga ikan dan faktor cuaca. Margin yang semakin besar akan mengakibatkan semakin besar pula beban yang ditanggung oleh konsumen akhir.

Margin pemasaran pada **tabel 1, 2, dan 3** terlihat bahwa tipe distribusi berpengaruh pada nilai margin. Adanya pedagang pengepul dan pengecer antara konsumen dan nelayan akan berdampak pada panjangnya jalur distribusi dan juga berdampak pada harga dan margin pemasarannya. Margin yang semakin besar akan mengakibatkan biaya tinggi yang ditanggung oleh konsumen akhir. Distribusi tipe 1 menyebabkan harga ikan pada tingkat

konsumen menjadi lebih besar dibandingkan dengan jalur distribusi yang lebih singkat seperti distribusi tipe 2, 3, 4 dan 5. Hal ini disebabkan beberapa hal, yaitu harga yang sudah ditentukan oleh pedagang pengepul dan keuntungan yang diinginkan oleh pedagang pengepul dan pengecer.

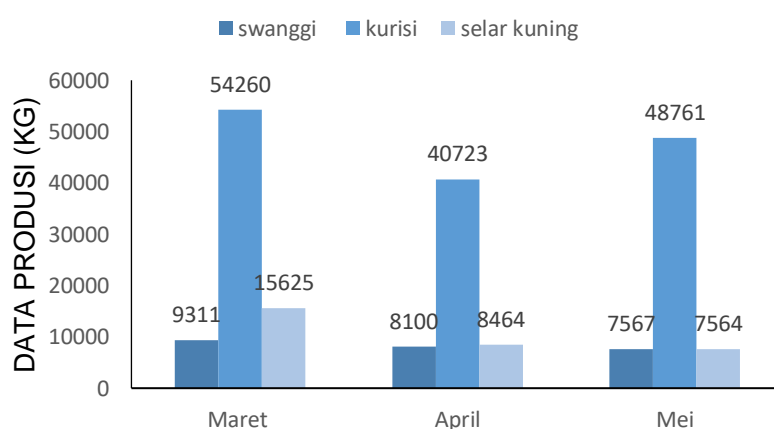
Farmer's share merupakan presentase harga jual nelayan terhadap harga ditingkat konsumen akhir sehingga dikatakan efisien apabila pemasarannya memiliki nilai farmer's share yang besar (Nuriati, 2019). Tingkat efisiensi pemasaran dalam **tabel 1, 2, dan 3** diperoleh bahwa efisiensi pemasaran pada jenis ikan swangi terjadi pada distribusi tipe 1, demikian juga pada ikan kurisi pada distribusi tipe 1, sedangkan pada ikan selar kuning efisiensi pemasaran terbesar terjadi pada distribusi tipe 2. Perbedaan efisiensi pemasaran ikan ini disebabkan oleh beberapa faktor yaitu harga ikan dan biaya pemasaran yang dilakukan. Harga ikan di TPI Branta sangat ditentukan oleh pengepul, TPI tidak berperan dalam penentuan harga ikan. Harga ikan dan margin pemasaran ikan sewaktu-

waktu bisa berubah yang dapat disebabkan oleh faktor cuaca, mutu ikan dan faktor musim ikan. Pasaribu *et al.* (2014) menyatakan bahwa faktor yang berpengaruh terhadap harga ikan yaitu mutu atau kualitas ikan dan faktor cuaca.

Produksi dan Pendapatan Nelayan

Produksi merupakan banyaknya ikan yang ditangkap dari perairan tertentu. Data produksi ikan swanggi, kurisi dan selar kuning yang diperoleh dari TPI Branta Pamekasan dapat dilihat pada **Gambar 2**. Data produksi ikan selar pada bulan Maret-Mei mengalami penurunan dari 8311 kg menjadi 7567 kg.

Penurunan jumlah produksi juga terlihat pada ikan selar yaitu 15625 kg pada bulan Maret 2022 menjadi 7564 kg pada bulan Mei 2022. Jumlah produksi untuk ikan kurisi juga mengalami penurunan dari 54260 kg menjadi 48761 kg. Penurunan jumlah produksi tangkapan ikan mengalami penurunan diakibatkan beberapa hal seperti jumlah armada kapal yang melakukan penangkapan, metode dan jenis alat tangkap, faktor cuaca, kondisi perairan daerah tangkapan, dan pergerakan atau perpindahan ikan. Limbong *et al.* (2017) menjelaskan bahwa faktor yang berpengaruh terhadap hasil tangkapan ikan yaitu jenis, ukuran kapa dan metode penangkapan yang dilakukan.



Gambar 2. Produksi ikan swanggi, ikan kurisi, dan selar kuning

Produksi tangkapan ikan oleh nelayan secara harian di Pelabuhan perikanan Branta dalam satu kali trip penangkapan (studi kasus pada kapal ukuran 20 GT dengan alat tangkap cantrang, atas nama KMN. Potre koneng) pada tanggal 21 Mei 2022 dapat dilihat pada

tabel 4. Hasil tangkapan dominan diperoleh jenis ikan kurisi sebanyak 160 kg, layur 80 kg, kuniran 60 kg, swanggi dan selar masing-masing sebanyak 40 kg, serta beberapa jenis ikan lainnya.

Tabel 4. Hasil produksi ikan dengan alat tangkap centang dalam satu kali trip

No	Jenis ikan	Volume (kg)	Harga rata-rata (Rp/kg)	Nilai produksi (Rp)
1.	Layur	80	Rp 17.000	Rp 1.360.000
2.	Swanggi	40	Rp 20.000	Rp 800.000
3.	Selar	40	Rp 10.000	Rp 400.000
4.	Kuniran	60	Rp 8.000	Rp 480.000
5.	Cumi	20	Rp 50.000	Rp 1.000.000
6.	Kuwe	20	Rp 30.000	Rp 600.000
7.	Kurisi	160	Rp 15.000	Rp 2.400.000
8.	Kakap merah	10	Rp 60.000	Rp 600.000
Total:		340		Rp 7.640.000

Sumber: Data produksi TPI Branta Pamekasan, Mei 2022

Tabel 4 menunjukkan bahwa nilai produksi yang diperoleh oleh kapal cantrang tersebut sebesar Rp 7.640.000 dalam satu hari satu kali trip dengan total produksi sebanyak 340 kg ikan. Harga ikan terendah yaitu pada ikan kuniran sebesar Rp. 8.000 dan tertinggi ikan kakap sebesar Rp. 60.000. Hasil produksi ikan

berbeda tiap hari dan pada jenis kapal, hal tersebut dikarenakan ada faktor yang mempengaruhinya seperti faktor cuaca atau iklim. Hal ini sesuai dengan Yogiswara & Sutrisna, (2016) menyatakan bahwa pergantian iklim dan cuaca berpengaruh terhadap kegiatan perikanan tangkap, selain

itu juga jenis dan ukuran kapal serta alat tangkap yang digunakan.

Nelayan di TPI Branta merupakan masyarakat nelayan yang sepenuhnya menggantungkan hidupnya dari hasil laut. Nelayan yang bekerja pada usaha perikanan dapat dibagi menjadi dua kategori yaitu nelayan pemilik dan nelayan buruh atau ABK. Nelayan pemilik yaitu nelayan yang mempunyai unit penangkapan (kapal) serta bertanggung jawab seluruh biaya

operasional penangkapan. Kapal tangkap di TPI Branta dengan alat tangkap cantrang, ukuran 20 GT menggunakan tenaga kerja berjumlah 11 orang beserta pemilik kapal, pemilik kapal ikut serta dalam penangkapan ikan dengan tujuan untuk memantau pekerjaan ABK. Komponen operasional kapal dengan alat tangkap cantrang di Pelabuhan Branta dalam satu hari satu kali trip dapat dilihat dalam **Tabel 5**.

Tabel 5. Komponen biaya operasional kapal

No	Jenis biaya	Jumlah	Harga (Rp)	Nilai (Rp)
1.	Bahan bakar			
	Oli	2 liter	70.000	70.000
	Solar	150 liter	8.500	1.275.000
2.	Air	23 liter	42.000	42.000
3.	Es	4 balok	18.000	72.000
4.	Bensin	5 liter	7.650	38.250
Total :				1.497.250

Sumber: Data primer, Mei 2022

Sistem pendapatan nelayan di TPI Branta berdasarkan pada bagi hasil pendapatan dari proses penangkapan. Total pendapatan dalam 1 trip penangkapan dibagi 11 orang yang terdiri dari pemilik kapal, nahkoda, dan ABK. Produksi ikan setelah diperoleh dari hasil penjualan sebesar Rp. 7.640.000 dan setelah dikurangi dengan biaya operasional sebesar Rp. 1.497.250 dan biaya lainnya sebesar Rp.42.000, biaya lainnya berupa biaya angkut ikan dari pelabuhan ke tempat pelelangan ikan dan biaya retribusi. Pendapatan bersih dari 1 kali trip penangkapan sebesar Rp.6.100.000.

pembagian hasil tersebut kurang menguntungkan bagi buruh nelayan (ABK) sebab sistem pembagian hasil tersebut keuntungan yang lebih berpihak kepada pemilik kapal. Pembagian hasil pendapatan nelayan perlu diatur kembali karena keuntungan yang didapatkan buruh nelayan tidak sebanding dengan tenaga yang dikeluarkan serta resiko yang dihadapinya. Faktor yang mempengaruhi secara langsung pendapatan nelayan yaitu jumlah produksi ikan, sedangkan faktor tidak langsung berupa lama atau waktu dalam melakukan penangkapan ikan. Anggara, (2016) menjelaskan bahwa waktu memiliki pengaruh positif terhadap penghasilan masyarakat nelayan. Sistem bagi hasil pendapatan nelayan di TPI Branta secara rinci dapat dilihat pada **Tabel 6**.

Pemilik kapal mendapatkan bagian 60% hasil pendapatan bersih yaitu sebesar Rp.3.660.450 sedangkan nahkoda mendapatkan bagian sebesar 35% atau sebesar Rp. 2.135.262. ABK mendapatkan bagian paling kecil yaitu 5% atau sebesar Rp.305.037,5. Sistem

Tabel 6. Pendapatan nelayan di TPI Branta

Produksi cantrang/laba kotor	Biaya operasional	Biaya pemasaran	Hasil bersih	Pembagian Hasil		
				Pemilik kapal	nahkoda	ABK
7.640,000	1.497.250	42,000	6.100,750	60% x Rp, 6.100,750 =3.660,450	35%xRp 6.100,750 =2.135,262.	5%xRp 6.100,750= 305.037,5

Sumber: Data primer, Mei 2022

Kegiatan distribusi di TPI Branta pamekasan dilakukan setiap hari kecuali hari Jum'at. Kearifan lokal yang diterapkan oleh nelayan yaitu menetapkan Jum'at sebagai libur melaut dengan tujuan untuk lebih menghormati ibadah sholat jum'at dan memberikan kesempatan ikan berkembang biak. Para pelaku usaha di TPI Branta seperti pengepul

dan pengecer merupakan pekerjaan utama mereka sebagai pedagang ikan, sehingga pendapatan mereka nantinya akan berpengaruh terhadap ekonomi keluarga mereka. Berikut rata-rata pendapatan nelayan, pengepul dan pengecer di TPI Branta Pamekasan.

Tabel 7. Pendapatan perhari pelaku usaha perikanan di TPI Branta

No	Pelaku usaha	Tertinggi (Rp)	Terendah (Rp)	Rata-rata
1.	Nelayan	3.660,450	100,000	150,000
2.	Pengepul	120.000,000	2.000,000	50.000,000
3.	Pengecer	150,000	25,000	100,000

Sumber: Data primer, Mei 2022

Tabel 7 merupakan pendapatan para pelaku usaha dalam perhari atau dalam sekali proses pengangkapan dan penjualan ikan. Nilai pendapatan tersebut di peroleh dari hasil wawancara dan juga hasil kuisisioner yang didapat saat di lapang. Pendapatan rata-rata perhari untuk nelayan yaitu tertinggi sekitar Rp.3.660.450 didapat dari nelayan pemilik kapal, sedangkan pendapatan nelayan terendah yaitu 100.000 dari nelayan ABK. Rata-rata pendapatan nelayan yaitu Rp.150.000. Pendapatan untuk pengepul tertinggi yaitu mencapai Rp.120.000.000 dan terendah sebesar Rp. 2.000.000. Rata-rata pendapatan untuk pengepul sebesar Rp. 50.000.000. Nilai pendapatan untuk pengepul ini didapatkan dari hasil penjualannya dalam satu hari. Para pengepul besar dalam satu hari bias menjual ikan hingga 6000 kg ikan dengan jenis yang berbeda dan paling sedikitnya yaitu menjual 100 kg ikan. Pendapatan pengecer tertinggi mencapai Rp. 150.000 dan terendah mencapai Rp.25.000 dan rata-ratanya yaitu sebesar Rp.100.000. Pengecer menjual ikan hingga 20 kg atau sekitar 1 bak penuh ke pasar daerah maupun konsumen individu dalam sehari. Pendapatan pelaku usaha tersebut dipengaruhi faktor musim ikan dan faktor banyaknya ikan yang terjual.

Pendapatan para pelaku usaha berpengaruh kepada kehidupan ekonomi mereka. Hasil dari kegiatan wawancara maupun kuisisioner dan observasi yang dilakukan pada saat penelitian yaitu pendapatan nelayan masih fluktuatif, kadang dapat memenuhi kebutuhan hidupnya, kadang pula tidak karena pendapatan yang mereka terima tidak seimbang dengan kebutuhan sehari-hari. Luciana *et al.* (2017) menjelaskan bahwa pendapatan nelayan tidak dapat diprediksi dikarenakan faktor musim ikan dan jumlah tangkapan ikan. Pendapatan yang diperoleh pedagang pengepul sangat besar, disamping modal yang harus disediakan juga banyaknya jumlah ikan yang dijual, daerah penjualannya juga luas bahkan sampai ke kabupaten lainnya di Madura. Pendapatan nelayan pengepul sangat memenuhi kebutuhan kesehariannya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Rantai distribusi yang ada di TPI Branta Kecamatan Tlanakan Kabupaten Pamekasan

memiliki 5 tipe pemasaran. Margin pemasaran tertinggi terjadi pada distribusi tipe 2, sedangkan efisiensi pemasaran diperoleh dari jalur distribusi tipe 1. Pendapatan tertinggi dalam kegiatan distribusi ikan yaitu pengepul dan terendah pada pendapatan nelayan ABK.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggara, E. (2016). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi produksi dan pendapatan nelayan di Desa Batununggul Kecamatan Nusa Penida. *E-Jurnal EP Unud*, 8(5), 1092–1121.
- Ekayani, N. L. N., Satriawan, I. K., & Mulyani, S. (2019). Analisis distribusi dan margin pemasaran ikan cakalang Di Kedonganan, Kabupaten Badung. *Jurnal Rekayasa Dan Manajemen Agroindustri*, 7(3), 380–390. <https://doi.org/10.24843/jrma.2019.v07.i03.p05>
- Hakim, R. (2021). sistem pemasaran hasil perikanan dan pengentasan kemiskinan nelayan desa Branta Pesisir Pamekasan. *Jurnal Ekonomi Pembangunan Vol 6 No 3 Sept 2021 Hal.71-80*, 6(3), 71–80.
- Imansyah, R. A., Zaky, M., Abiy, M., Widjanarko, R., Sakdiyah, H., Bahar, K., & Radianto, D. O. (2022). Analisis alur distribusi hasil tangkapan ikan nelayan pantai Kenjeran. *Jurnal Masyarakat Maritim*, 06(1), 20–25.
- Luciana, L., Hamzah, A., & Mardin. (2017). Sumber penghasilan masyarakat nelayan (studi kasus Di Desa Bungin Permai Kecamatan Tinanggea Kabupaten Konawe Selatan). *Jurnal Ilmiah Membangun Desa Dan Pertanian*, 2(1), 20–24.
- Limbong, I., Wiyono, S.E. , Yusfiandayani, R. 2017. Faktor-faktor yang mempengaruhi hasil produksi unit penangkapan pukat cincin di PPN Sibolga, Sumatera Utara. *Albacore*, 1(1), 89-97.
- Nuriati, N. K. (2019). Analisis efisiensi saluran pemasaran ikan tongkol hasil tangkapan nelayan Di Desa Seraya Timur Kecamatan Karangasem. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 10(2), 512–522. <https://doi.org/10.23887/jjpe.v10i2.20096>
- Pasaribu, E. M., Sardiyatmo, & Hapsari, T. D. (2014). Analisis faktor-faktor yang

- mempengaruhi harga ikan layang (*Decapterus russelli*) di Pelabuhan Perikanan Nusantara (PPN) Brondong Lamongan Jawa Timur. *Journal of Fisheries Resources Utilization Management and Technology*, 3(2), 54–61. <http://www.ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/jfrumt>
- Setyawan, H. A., Wibowo, B. A., & Mudzakir, A. K. (2021). Margin dan tingkat efisiensi pemasaran ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*) DI PPI Tanjungsari Kabupaten Pemalang. *Jurnal Teknologi Perikanan Dan Kelautan*, 11(1), 53–62. <https://doi.org/10.24319/jtpk.11.53-62>
- Wayan, I. (2019). Analisis efisiensi pemasaran ikan teri segar hasil tangkapan nelayan Di Desa Sanggalangit Kabupaten Buleleng. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 11(2), 638–644.
- Wibowo, B. A., Setyawan, H. A., & Ardian, A. L. (2021). Analisis distribusi dan margin pemasaran hasil tangkapan ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*) di PPN Pekalongan. *Journal of Marine Research*, 10(2), 267–274. <https://doi.org/10.14710/jmr.v10i2.30250>
- Wibowo, S. G. M., Wijayanto, D., & Pramonowibowo. (2015). Analisis produktivitas dan finansial usaha perikanan jaring arad (*baby trawl*) di Pangkalan Tambak Lorok Kota Semarang. *Journal of Fisheries Resources Utilization Management and Technology*, 4(4), 164–169.
- Yogiswara, I. G. N. A., & Sutrisna, I. K. (2016). Pengaruh perubahan iklim terhadap hasil produksi ikan di Kabupaten Badung. *E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana*, 10(9), 3613–3643.