

ANALISIS VALUE CHAIN KOMODITAS IKAN TANGKAP PELABUHAN SAMUDRA BUNGUS

Afferdhy Ariffien¹, Nurlaela Kumala Dewi², Lona Hafiza³

¹³Program Studi Manajemen Logistik, Sekolah Tinggi Manajemen Logistik Indonesia,
Jalan Sariasih No. 54 Sarijadi, Bandung 40151, Indonesia

²Program Studi Manajemen Transportasi, Sekolah Tinggi Manajemen Logistik
Indonesia, Jalan Sariasih No. 54 Sarijadi, Bandung 40151, Indonesia

E-mail: ferdyocean@gmail.com

ABSTRAK

Saluran atau rantai distribusi adalah suatu struktur unit organisasi dalam perusahaan dan luar perusahaan yang terdiri atas agen, *dealer*, pedagang besar dan pengecer, melalui saluran mana sebuah komoditi produk ikan dipasarkan. Kota Padang merupakan kota dengan jumlah penduduk yang cukup padat. Perkembangan produksi dan konsumsi ikan memiliki kecenderungan yang semakin meningkat setiap tahunnya. Pelabuhan Samudra Bungus merupakan salah satu wilayah yang menghasilkan variasi ikan laut cukup banyak dan sekaligus pemasok kebutuhan ikan tangkap di Kota Padang. Rantai distribusi komoditas ikan tangkap mulai dari nelayan sampai ke konsumen akhir di Kota Padang melalui empat pelaku pemasaran yaitu dimulai dari nelayan sebagai produsen hasil ikan tangkap, kemudian nelayan menjual ikan tangkap ke pedagang pengumpul, selanjutnya pedagang pengumpul menjual hasil ikan tangkap kepada pedagang besar, selanjutnya pedagang besar menjual ikan tangkap kepada pedagang pengecer dan selanjutnya pedagang pengecer menjual ikan tangkap tersebut kepada konsumen akhir melalui pasar – pasar tradisional yang ada di Kota Padang. Rantai Nilai (*Value Chain*) Perikanan Tangkap dari Nelayan di Pelabuhan Samudera Bungus Hingga Ke Konsumen di Kota Padang. Cara yang dapat dilakukan dalam penanganan hasil ikan tangkap, yaitu: Nelayan melakukan pengemasan ikan hasil tangkapannya, pengolahan ikan menjadi barang setengah jadi (*fillet* ikan Cakalang) yang siap untuk diekspor dan pengolahan ikan menjadi produk olahan ikan seperti Abon ikan Cakalang dan Ikan Asap Cakalang.

Kata Kunci: Rantai nilai, Nelayan, Distribusi, Nilai tambah, Produk olahan ikan

ABSTRACT

Distribution channel or chain is an organizational unit structure within the company and outside the company consisting of agents, dealers, wholesalers, and retailers, through which channels a fish product commodity is marketed. Padang City is a city with a dense population. The development of fish production and consumption tends to increase every year. Samudra Bungus Port is one of the areas that produces a large variety of marine fish and is also a supplier of captured fish in the city of Padang. The distribution chain of the distribution of captured fish commodities from fishermen to final consumers in the city of Padang through four marketing actors, namely starting from fishermen as producers of catch fish, then fishermen selling caught fish to collectors, then collecting traders selling their catch to wholesalers, then wholesalers sell the caught fish to retailers and then retailers sell the caught fish to final consumers through traditional markets in the city of Padang. The Value Chain of Capture Fisheries from Fishermen at the Samudera Bungus Harbor to Consumers in Padang City. Ways that can be done in handling caught fish, namely: Fishermen packaging the fish they catch, processing fish into semi-finished goods (Cakalang fish fillets) that are ready to be exported and processing fish into processed fish products such as shredded Cakalang fish and Cakalang Smoked Fish.

Keywords: Value chain, Fishermen, Distribution, Value added, Processed fish products

1. PENDAHULUAN

Ikan merupakan suatu komoditas bahan pangan yang mudah rusak (*perishable food*) karena mengandung protein dan air yang cukup tinggi, sehingga perlakuan pada ikan setelah ditangkap sangat penting peranannya agar tidak terjadi penurunan kualitas. Kerusakan pada ikan dapat disebabkan dari beberapa aktivitas mulai dari pendaratan ikan hingga pendistribusian ikan sampai ke tangan konsumen. Ikan adalah barang yang tidak tahan lama dan pasar domestik di Indonesia terkendala dengan ketersediaan pasokan ikan segar karena distribusi yang panjang dan harga ikan yang masih tinggi (Gianie, 2015).

Pemasaran memiliki fungsi yang sangat penting dalam menghubungkan barang dan jasa dari produsen kepada konsumen dan memberikan nilai tambah yang besar dalam perekonomian. Distribusi digunakan dalam pemasaran untuk menjelaskan bagaimana suatu produk atau jasa dibuat secara fisik tersedia bagi konsumen dengan proses yang efisien, hal tersebut untuk menjamin ketersediaan, kesinambungan, harga dan mutu. Distribusi adalah salah satu bagian dari pemasaran yang memudahkan perpindahan komoditas ikan menjadi lebih cepat, serta nilai dan mutu ikan tetap terjaga (Huda, 2015).

Dalam melakukan penyaluran barang sampai ke konsumen terdapat berbagai macam saluran atau rantai distribusi. Saluran atau rantai distribusi adalah suatu struktur unit organisasi dalam perusahaan dan luar perusahaan yang terdiri atas agen, dealer, pedagang besar dan pengecer, melalui mana sebuah komoditi produk atau jasa dipasarkan.

Rantai distribusi yang melibatkan banyak pelaku dapat mempengaruhi margin yang akan didapatkan oleh produsen serta akan berpengaruh juga terhadap mutu dari suatu barang. Margin pemasaran adalah perbedaan harga diantara jumlah yang dibayar konsumen dan jumlah yang diterima produsen atas produk yang diperjualbelikan. Margin pemasaran pedagang pengumpul adalah perbedaan harga yang dibayarkan kepada petani dengan harga jual kepada pedagang pengecer dan konsumen dalam saluran pemasaran dengan komoditas yang sama.

Kota Padang merupakan kota dengan jumlah penduduk yang cukup padat. Perkembangan produksi dan konsumsi ikan memiliki kecenderungan yang semakin meningkat setiap tahunnya. Wilayah Bungus atau lebih dikenal dengan Pelabuhan Samudra Bungus merupakan salah satu wilayah yang menghasilkan variasi ikan laut cukup banyak dan sekaligus pemasok kebutuhan ikan tangkap di Kota Padang. Berikut ini merupakan data hasil produksi perikanan laut di Kota Padang tahun 2020.

Kementerian kelautan dan perikanan mendorong aktivitas ekonomi dan produksi di pelabuhan perikanan Samudera Padang, Sumatera Barat salah satu produk yang diandalkan ialah ikan tuna. Kementerian kelautan dan perikanan bahwa aktivitas usaha PPS Bungus perlu diperkuat untuk mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat, khususnya nelayan tradisional dan anak buahnya. Diharapkan terjadi nilai tukar atau perbaikan kesejahteraan untuk nelayan oleh karena itu industri perikanan perlu didorong, sarana dan prasarana diperbaiki.

Saat ini di Pelabuhan Bungus terdapat satu unit pengolahan ikan di pelabuhan perikanan yang beroperasi sejak puluhan tahun. Produknya berupa ikan tuna steak, tuna Ioin, tuna saku, belly tuna hingga tetelan yang ditujukan untuk pasar ekspor. Kapasitas produksinya mencapai 20-ton bahan baku perhari. Diharapkan produktivitas ditingkatkan sehingga nilai ekonomi yang dihasilkan lebih besar, dan mendorong tumbuhnya usaha-usaha baru potensi perikanan di wilayah pengelolaan perikanan

negara Republik Indonesia. Diwilayah Sumatera Barat saat ini terdapat 572 yang menjadi lokasi penangkapan ikan dengan komoditas terbanyak yaitu ikan tuna. Untuk mendorong pertumbuhan sub sector perikanan tangkap di Sumatera Barat. Perlu membangun ekosistem pelabuhan menjadi lebih hidup. Salah satu yang perlu dipersiapkan adalah *cold storage* untuk menampung ikan hasil tangkapan nelayan dan menjaga kualitasnya.

Tahun 2020 volume produksi perikanan PPS Bungus adalah sebesar 4.776.149 kg dengan nilai nominal Rp. 111,02 miliar. Sementara nilai ekspor ikan tuna dalam kurun waktu 2016-2019 sebesar Rp. 32,3 milyar.

Proses rantai distribusi hasil ikan tangkap di Pelabuhan Perikanan Samudera Bungus dimulai dari nelayan sebagai penghasil ikan tangkap di Pelabuhan Samudera Bungus. Nelayan menjual semua hasil ikan tangkap tersebut kepada pedagang pengumpul, selanjutnya pedagang pengumpul menjual ikan – ikan tangkap tersebut kepada pedagang besar dalam jumlah yang banyak. Setelah itu pedagang besar menjual ikan tersebut kepada pedagang pengecer pedagang pengecer menjual ikan tangkap tersebut kepada konsumen akhir melalui pasar – pasar yang ada di Kota Padang. Dari proses penyaluran distribusi terlihat bahwa rantai distribusi yang terjadi dari nelayan hingga ke konsumen melibatkan banyak pelaku.

Saluran distribusi atau rantai distribusi sangat penting dalam menentukan proses pengendalian mutu ikan mulai dari ikan ditangkap oleh nelayan sampai ke tangan konsumen. Hal ini sesuai dengan Peraturan pemerintah No. 57 tahun 2015 tentang Sistem Jaminan Mutu dan Keamanan Hasil Perikanan yang mengatur upaya pencegahan dan pengendalian mutu yang harus diperhatikan sejak praproduksi (penangkapan) sampai dengan pendistribusian. Mutu ikan yang baik dapat meningkatkan kepercayaan konsumen dan menstabilkan harga. Panjang pendeknya saluran distribusi dapat digunakan sebagai ukuran untuk menentukan margin pemasaran.

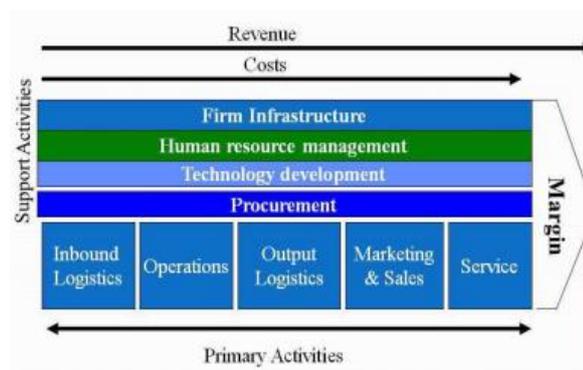
Pada umumnya hasil ikan tangkap di Pelabuhan Perikanan Samudera Bungus yang akan dijual oleh nelayan kepada pedagang pengumpul biasanya menggunakan sistem lelang, yang mana penetapan harga ditentukan dengan tawar menawar antara nelayan dengan pedagang pengumpul. Kesepakatan harga yang terjadi membuat nelayan jatuh pada harga yang ditetapkan oleh pedagang pengumpul. Dengan kondisi seperti ini, nelayan harus mengikuti mekanisme pasar sehingga nelayan hanya berperan sebagai penerima harga yang mengakibatkan rendahnya keuntungan yang didapatkan oleh nelayan. Perbedaan atau selisih harga jual ikan tangkap dari nelayan dan pedagang ikan tangkap lainnya terhitung cukup banyak, sementara itu nelayan yang memiliki risiko sangat tinggi. Menjaga mutu ikan dalam rantai distribusi mulai dari nelayan hingga ke konsumen akhir sangat penting dilakukan karena dengan penanganan yang baik bertujuan untuk mempertahankan keamanan dan kualitas hasil ikan tangkap.

2. METODOLOGI PENELITIAN

Menurut Christopher (2005) analisis rantai nilai (*value chain analysis-VCA*) berupaya memahami bagaimana suatu bisnis menciptakan nilai bagi pelanggan dengan memeriksa kontribusi dari aktivitas-aktivitas yang berbeda dalam bisnis terhadap nilai tersebut. VCA mengambil sudut pandang proses, analisis ini membagi bisnis menjadi kelompok-kelompok aktivitas yang terjadi dalam bisnis tersebut, diawali dengan *input* yang diterima oleh perusahaan dan berakhir dengan barang atau jasa perusahaan serta layanan bagi pelanggan. VCA berupaya melihat biaya lintas rangkaian aktivitas yang dilakukan oleh bisnis tersebut untuk menentukan di mana terdapat keunggulan biaya

rendah atau minimalisasi biaya. VCA melihat pada atribut-atribut dari setiap aktivitas yang terjadi antara pembelian *input* dan layanan purna jual yang dapat membedakan produk dan jasa setiap perusahaan. Kerangka rantai nilai (*value chain*) memiliki dua syarat yaitu, data biaya sebagai pendukung analisis rantai nilai, syarat kedua adalah informasi untuk mendukung analisis daur hidup produk.

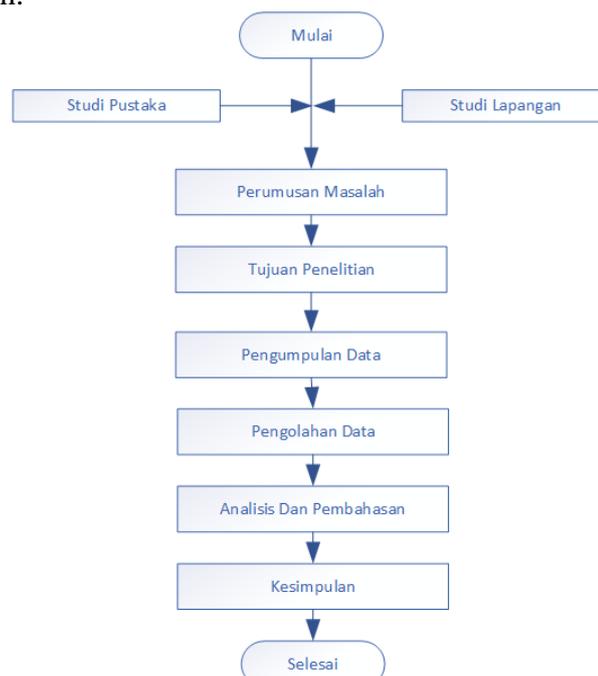
Dengan demikian *value chain* dapat digunakan sebagai salah satu alat analisis manajemen biaya untuk pengambilan keputusan strategis dalam meghadapi persingan bisnis yang semakin ketat. (Widarsino, 2005) Rantai nilai mencakup *margin* laba karena karena untuk menyediakan suatu produk yang bernilai lebih maka termasuk bagian dari harga yang harus dibayar oleh pembeli. Berikut ini merupakan gambar dari Rantai Nilai menurut Porter:



Sumber: Pearce and Robinson, 2009

Gambar 1. Rantai Nilai Porter

Dalam menyelesaikan permasalahan dalam penelitian ini, diperlukan langkah – langkah yang disusun secara sistematis untuk mencapai tujuan penelitian. Adapun langkah – langkah penelitian tersebut ditampilkan dalam sebuah diagram alir agar penelitian tidak menyimpang dari batasan – batasan yang ada dan dapat menjawab tujuan penelitian yang telah ditetapkan.



Gambar 2. Flow Chart Penelitian

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Analisis Nilai Tambah Pada Distribusi Hasil Tangkapan Ikan Agar Dapat Memperoleh Kualitas Ikan yang Lebih Segar dan Harga Jual yang Lebih Kompetitif

Pada umumnya hasil ikan tangkap di Pelabuhan Samudera Bungus yang akan dijual oleh nelayan kepada pedagang pengumpul biasanya menggunakan sistem lelang, karena terbatasnya informasi nelayan terhadap harga Ikan dan kurangnya ketersediaan informasi pasar yang menyebabkan nelayan tidak mengetahui kepada siapa hasil Ikan tangkapannya akan dijual dengan keuntungan terbaik. Penetapan harga ditentukan dengan tawar menawar antara nelayan dengan pedagang pengumpul yang menyebabkan terdapat perbedaan yang sangat jauh dengan harga pasar karena nelayan tidak mengetahui secara pasti naik turunnya harga ikan. Berdasarkan rantai distribusi komoditas ikan tangkap di Pelabuhan Samudera Bungus ditemukan satu saluran yang melalui empat pelaku pemasaran, yaitu saluran pemasaran dimulai dari nelayan menjual ikan tangkap ke pedagang pengumpul, selanjutnya pedagang pengumpul menjual hasil ikan tangkap kepada pedagang besar, selanjutnya pedagang besar menjual ikan tangkap kepada pedagang pengecer dan selanjutnya pedagang pengecer menjual ikan tangkap tersebut kepada konsumen akhir melalui pasar – pasar tradisional yang ada di Kota Padang.

Penanganan hasil tangkapan merupakan suatu tugas yang harus diselesaikan dengan cepat oleh setiap pelaku pemasaran dan yang paling terpenting adalah nelayan. Penanganan hasil ikan tangkap dengan baik akan menentukan mutu atau kualitas ikan tersebut sehingga harga ikan pun menjadi lebih tinggi. Ada berbagai cara yang dapat dilakukan dalam penanganan hasil ikan tangkap, yaitu pertama melakukan tahan sortir. Pada tahapan ini dilakukan pemisahan ikan sesuai ukuran, bentuk dan keadaan ikan sebelum dimasukkan kedalam penampungan. Kedua, tahap pendinginan, pada tahap ini hasil ikan tangkap dimasukkan ke dalam wadah/*fiber* yang sebelumnya bagian bawah sudah diberi tumpukan es, selanjutnya disusun hasil ikan tangkap diatas susunan es secara rapi agar mutu ikan dan fisik ikan tetap terjaga. Diusahakan hasil ikan tangkap tidak bersentuhan langsung dengan wadah melainkan harus dilapisi dengan es. Kemudian sebelum menutup wadah hasil ikan tangkap maka diberi bongkahan es kembali agar suhu ikan didalam wadah tetap terjaga. Selanjutnya tahap terakhir yaitu tahap pendaratan. Di dalam tahap pendaratan ikan tangkap harus dibongkar dari wadah dengan penuh hati – hati untuk menghindari kerusakan akibat benturan dan sinar matahari. Pembongkaran juga harus dilakukan dengan cepat agar tidak banyak mengalami kenaikan suhu selama pengangkutan. Serta pengerjaan pembongkaran harus dilakukan ditempat yang tidak terkena sinar matahari langsung dan dihindarkan dari alat – alat tajam atau alat alat yang dapat menyebabkan kerusakan fisik ikan.

3.2. Analisis Rantai Nilai (*Value Chain*) Perikanan Tangkap dari Nelayan di Pelabuhan Samudera Bungus Hingga ke Konsumen di Kota Padang

Berikut adalah beberapa cara untuk meningkatkan nilai hasil perikanan tangkap di Pelabuhan Samudera Bungus.

1. Dari cara nelayan melakukan pengemasan ikan hasil tangkapannya.

Ada berbagai cara yang dapat dilakukan dalam penanganan hasil ikan tangkap, yaitu pertama melakukan tahan sortir. Pada tahapan ini dilakukan pemisahan ikan sesuai ukuran, bentuk dan keadaan ikan sebelum dimasukkan kedalam penampungan.

Kedua, tahap pendinginan, pada tahap ini hasil ikan tangkap dimasukkan kedalam wadah/*fiber* yang sebelumnya bagian bawah sudah diberi tumpukan es, selanjutnya disusun hasil ikan tangkap di atas susunan es secara rapi agar mutu ikan dan fisik ikan tetap terjaga. Diusahakan hasil ikan tangkap tidak bersentuhan langsung dengan wadah melainkan harus dilapisi dengan es. Kemudian sebelum menutup wadah hasil ikan tangkap maka diberi bongkahan es kembali agar suhu ikan di dalam wadah tetap terjaga. Selanjutnya tahap terakhir yaitu tahap pendaratan. Di dalam tahap pendaratan ikan tangkap harus dibongkar dari wadah dengan penuh hati – hati untuk menghindari kerusakan akibat benturan dan sinar matahari. Pembongkaran juga harus dilakukan dengan cepat agar tidak banyak mengalami kenaikan suhu selama pengangkutan. Serta pengerjaan pembongkaran harus dilakukan di tempat yang tidak terkena sinar matahari langsung dan dihindarkan dari alat – alat tajam atau alat alat yang dapat menyebabkan kerusakan fisik ikan.

2. Pengolahan ikan menjadi barang setengah jadi yang siap untuk diekspor
Ikan cakalang di-*fillet* kemudian hasilnya dikemas dengan *packing* yang biasa, divakum selanjutnya *fillet* ikan tersebut dimasukan ke ruang pendingin atau *cold chain* sebelum diekspor.



Gambar 3. Fillet Ikan Asap Cakalang

3. Pengolahan ikan cakalang menjadi produk olahan ikan
Ikan dirubah menjadi produk olahan ikan seperti abon ikan cakalang dan ikan asap cakalang yang akan membuat harga produk olahan ini menjadi lebih tinggi.



Gambar 4. Ikan Asap Cakalang

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada hasil ikan tangkap di Pelabuhan Samudera Bungus dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Rantai distribusi komoditas ikan tangkap mulai dari nelayan sampai ke konsumen akhir di Kota Padang melawati empat pelaku pemasaran yaitu dimulai dari nelayan sebagai produsen hasil ikan tangkap, kemudian nelayan menjual ikan tangkap ke pedagang pengumpul, selanjutnya pedagang pengumpul menjual hasil ikan tangkap kepada pedagang besar, selanjutnya pedagang besar menjual ikan tangkap kepada pedagang pengecer dan selanjutnya pedagang pengecer menjual ikan tangkap tersebut kepada konsumen akhir melalui pasar – pasar tradisional yang ada di Kota Padang.
2. Rantai Nilai (*Value Chain*) Perikanan Tangkap Dari Nelayan Di Pelabuhan Samudera Bungus Hingga Ke Konsumen Di Kota Padang
Ada berbagai cara yang dapat dilakukan dalam penanganan hasil ikan tangkap, yaitu:
 - a. Dari cara nelayan melakukan pengemasan ikan hasil tangkapannya.
 - b. Pengolahan ikan menjadi barang setengah jadi (*fillet* ikan Cakalang) yang siap untuk diekspor
 - c. Pengolahan ikan menjadi produk olahan ikan seperti Abon ikan Cakalang dan Ikan Asap Cakalang

DAFTAR PUSTAKA

- Afiyah N.N., Solihin I., Lubis E., (2019) *Pengaruh Rantai Distribusi Dan Kualitas Ikan Tongkol (Euthynnus Sp.) Dari PPP Blanakan Selama Pendistribusian ke Daerah Konsumen.*
- Badan Pusat Statistik. Badan Pusat Statistik Kota Padang Tahun 2016: *Dinas Kelautan dan Perikanan Kota Padang 2016*, diakses pada tanggal 12 Maret 2020 pukul 13.05.
- Basu Swasta Dharmamesta & T. Hani Handoko. (2016). *Manajemen Pemasaran: Analisis Perilaku Konsumen.* Yogyakarta: BPFE – UGM.
- Gianie. 2015. Konsumsi Ikan Negeri Bahari Ini Masih Rendah. KOMPAS, Jakarta
- Guritno, A. D dan M. Harsasi. (2013). *Manajemen Rantai Pasok (Supply chain management) Edisi Ke 2.* Yogyakarta: Penerbit Universitas Terbuka.
- Guritno. 2015, *Kementrian Kelautan dan Perikanan: Indonesia Pasok 30 Persen Produk PerikananDunia, Jakarta*
- Huda, M., S. lin & L. Ernani. (2015). Tingkat Efisien Pemasaran Ikan Laut Segar di Pelabuhan Perikanan Nusantara Brodong. *Jurnal Teknologi Perikanan dan Kelautan.* Vol.6(1),91-104.
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller, 2016. *Marketing Management*, 15th Edition, Pearson Education, Inc.
- J. A. Pearce and R. B. Robinson, “Strategic Management, Formulation, Implementation and Control,” 11th Edition, McGraw-Hill International, New York, 2009, pp. 21-25.
- Lisan Suwarno, Henky, (2016). Sembilan Fungsi Saluran Distribusi: Kunci Pelaksanaan Kegiatan Distribusi Yang Efektif, *Jurnal: Manajemen*, Vol. 6, No. 1.
- Natasya Karundeng, Thessa. (2018). *Analisis Saluran Distribusi Kayu (Studi Kasus di CV. Karya Abadi Manado).* Jurnal Emba.Vol.6. No.3.

- Peraturan Pemerintah No. 57 tahun 2015 tentang Sistem Jaminan Mutu dan Keamanan Hasil Perikanan.
- R. Ayu Fitriani, M Dimiyati, Ketut Indraningrat. (2016). Peranan Kepuasan Pelanggan dalam Memediasi Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Layanan Terhadap Minat Pembelian Ulang Produk dan Jasa Larissa Skin Care di Jember, *Jurnal Manajemen Pemasaran*.
- Yudha Dwi Cahya. (2017). Pengaruh Lokasi Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Di Café Be Happy Pare Kabupaten Kediri, *Simki-Economic*, Vol. 01, No. 10.
- Yudianto Mandak., B. Rorimpandey., P.O.V. Waleleng dan F.N.S. Oroh. (2017). Analisis Margin Pemasaran Ayam Broiler di Pasar Tradisional Kota Manado. *ZooteK* 1. 37:70-79.