

Sistem Pemasaran Ikan Nike di Desa Pelehu Kecamatan Bilato Kabupaten Gorontalo

^{1,2}Rapika M. Puluhulawa, ²Abdul Hafidz Olli, ²Zhulmaydin C. Fachrussyah

¹ rapikapuluhulawa25@gmail.com

²Program Studi Manajemen Sumberdaya Perairan, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Negeri Gorontalo

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem pemasaran ikan nike dan efisiensi pemasaran ikan nike di Desa Pelehu Kecamatan Bilato Kabupaten Gorontalo. Pengambilan sampel menggunakan metode *sensus*, dalam penelitian ini yang menjadi sampel adalah semua nelayan yang melakukan penangkapan ikan nike yaitu berjumlah 63 nelayan, 3 pedagang pengumpul dan 13 pedagang pengecer. Data dianalisis secara deskriptif dan kuantitatif. Berdasarkan hasil wawancara diperoleh informasi bahwa penentuan harga oleh nelayan ikan nike di Desa Pelehu Kecamatan Bilato Kabupaten Gorontalo di sesuaikan dengan ukuran dan kualitas dari hasil tangkapan tersebut. Sistem pemasaran ikan nike di Desa Pelehu memiliki dua sistem pemasaran yaitu sistem pemasaran pertama (nelayan, pedagang pengumpul, dan pedagang pengecer), sistem pemasaran kedua (nelayan, dan pedagang pengecer). Hasil efisiensi pemasaran menunjukkan bahwa hanya ditingkat pedagang pengecer yang efisien sedangkan ditingkat pedagang pengumpul tidak efisien.

Katakunci: Sistem pemasaran; ikan nike; Pangkalan Pendaratan Ikan

Pendahuluan

Pemasaran ikan laut di Indonesia biasanya tidak dilakukan oleh satu tangan tetapi dilaksanakan oleh beberapa perantara, baik besar maupun kecil, sehingga membentuk mata rantai yang panjang. Hal ini akan berpengaruh pada harga di tingkat produsen, bahkan dapat menekan harga di tingkat produsen karena daya beli sebagian konsumen masih terbatas (Eddiwan, 1983 *dalam* Dewayanti, 2003).

Sistem pemasaran dapat dimaknai sebagai mata rantai penghubung antara pihak produsen dengan konsumen termasuk semua tata cara, arus, pelayanan, serta pelaku usaha. Pemasaran produk harus mendapatkan perhatian khusus karena merupakan salah satu kunci pengembangan usaha khususnya dalam pemasaran ikan (Lubis, 2012 *dalam* Huda, 2016).

Ikan merupakan komoditi mudah rusak, sehingga diperlukan penanganan khusus dalam proses pemasaran agar tetap terjaga kesegarannya (Huda, 2016). Ada beberapa jenis ikan yang sering dipasarkan di Gorontalo oleh Masyarakat nelayan salah satunya ikan nike. Menurut Yusuf (2011) *dalam* Zakaria (2018) ikan nike (*duwo*) merupakan salah satu istilah yang digunakan masyarakat untuk

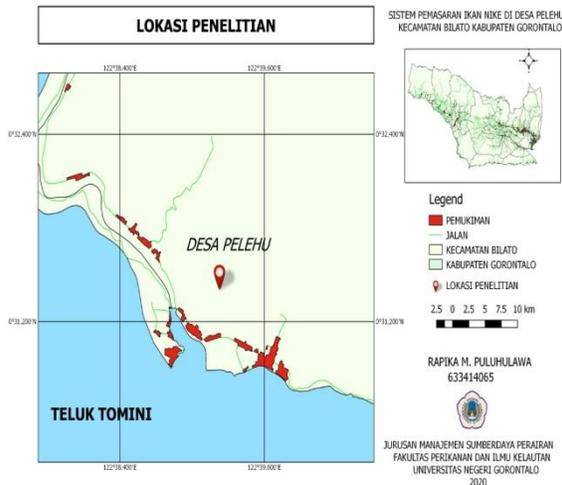
menyebut sejenis kumpulan (*schooling*) ikan yang ukurannya lebih kecil dari teri.

Sahami *dkk* (2019) bahwa gerombolan (*assemblage*) ikan nike di teluk Gorontalo terdiri dari 4 spesies yaitu *Sicyopterus Pugnans*, *Sicyopterus cynocephalus*, *Belobranchus segura*, dan *Bunaka gyrinoides*. Ikan nike adalah salah satu spesies ikan yang terdapat di perairan Gorontalo. Kemudian Olli *dkk* (2019) mengamati morfologi karakteristik beberapa ikan nike, seperti ukuran tubuh ikan kecil, hanya mencapai 3 cm, warna tubuh transparan, tanpa sisik, sirip tidak lengkap dan mulut tidak berkembang.

Desa pelehu juga merupakan salah satu daerah yang melakukan penangkapan ikan nike dan pemasaran ikan nike. Maka dari itu peneliti mengambil judul Sistem Pemasaran Ikan Nike Di Desa Pelehu Kecamatan Bilato Kabupaten.

Metode Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juni sampai Juli 2020 di Desa Pelehu Kecamatan Bilato Kabupaten Gorontalo.



Gambar 1. Peta Lokasi Penelitian

Struktur penelitian ini meliputi tahap persiapan, menentukan lokasi penelitian, pengambilan sampel melalui wawancara dan pengolahan data.

Data yang dikumpulkan dalam penelitian terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari observasi dan wawancara kepada responden secara langsung di lapangan. Data yang dikumpulkan mengenai efisiensi pemasaran seperti jumlah hasil tangkapan, harga jual ditingkat nelayan, harga beli ditingkat konsumen, dan biaya pemasaran. Data yang dikumpulkan dalam sistem pemasaran seperti alur pemasaran ikan nike pada masing-masing lembaga pemasaran.

Pengambilan sampel menggunakan metode *sensus* yaitu metode yang menjadikan semua populasi sebagai sampel (Putri, 2018). Dalam penelitian ini yang menjadi sampel adalah semua nelayan yang melakukan penangkapan ikan nike di Desa Pelehu yaitu berjumlah 63 nelayan, 3 pedagang pengumpul dan 13 pedagang pengecer. Dalam penelitian ini yang menjadi sampel adalah semua nelayan yang melakukan penangkapan ikan nike di Desa Pelehu yaitu berjumlah 63 nelayan, pedagang pengumpul berjumlah 3, dan pedagang pengecer berjumlah 13.

Data yang diperoleh dari hasil wawancara disusun dalam bentuk tabulasi kemudian dianalisis secara deskriptif dan kuantitatif, secara deskriptif yaitu untuk memperoleh gambaran sistem pemasaran dengan melihat efisiensi pada masing-masing saluran pemasaran maupun ditingkat lembaga pemasaran. Analisis secara kuantitatif yaitu

digunakan untuk menghitung *fisherman's share*, dan efisiensi pemasaran.

Dalam melihat efisiensi pemasaran adalah dengan membandingkan harga yang diterima produsen/nelayan terhadap harga yang dibayar konsumen akhir (*fisherman's share*). Menurut Apriyono dkk (2012) dalam Sarwanto dkk (2014) rumus yang digunakan untuk menghitung *fisherman's share* sebagai berikut.

$$F's (\%) = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$$

Dimana :

- F's = Presentasi yang diterima nelayan
- Pf = Harga ditingkat nelayan
- Pr = Harga konsumen

Untuk mengetahui tingkat efisiensi pemasaran ikan pada masing-masing lembaga pemasaran digunakan rumus dari Hapsari (2013) dalam Huda (2015) sebagai berikut.

$$Eps = \frac{Bp}{HE} \times 100\%$$

Dimana:

- Eps = Efisiensi pemasaran
- Bp = Biaya pemasaran
- HE = Harga Eceran

Kriteria:

- Eps < 5% = Efisien
- Eps > 5% = Tidak Efisien

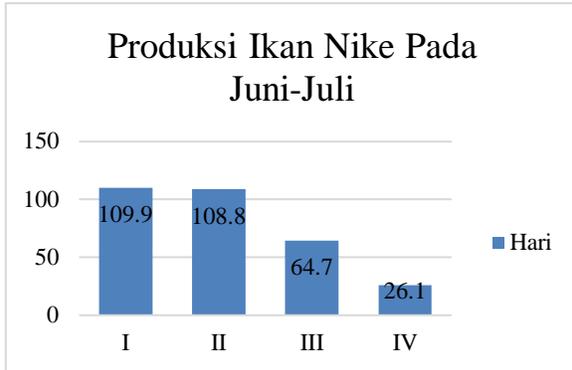
Hasil dan Pembahasan

Pelehu merupakan nama desa yang berada di wilayah Kecamatan Bilato, Kabupaten Gorontalo, Provinsi Gorontalo. Kepadatan penduduk Kecamatan Bilato pada tahun 2016 sebesar 79 jiwa per km² dimana Desa Pelehu merupakan desa dengan penduduk yang paling padat, yaitu sebesar 149 jiwa/ km². Jarak antara pusat Desa Pelehu dengan ibu kota Kecamatan Bilato adalah 10.80 km ditempuh dengan darat.

Produksi ikan nike

Produksi merupakan titik sentral dari kegiatan pemasaran. Produksi ini dapat berupa barang dan dapat pula berupa jasa. Produksi ikan nike di Desa

Pelehu pada bulan Juni – Juli 2020 dengan menggunakan alat tangkap tagahu dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Diagram Batang Produksi Ikan Nike pada Bulan Juni – Juli 2020

Gambar 2 menunjukkan produksi ikan nike pada bulan juni-juli yang terdiri dari 63 nelayan pada hari pertama berjumlah 109.9 sahara, hari kedua berjumlah 108.8 sahara, hari ketiga berjumlah 64.7 sahara dan hari keempat berjumlah 26.1 sahara.

Fungsi Pemasaran Ikan Nike

Nelayan ikan nike di Desa Pelehu Kecamatan Bilato Kabupaten Gorontalo melakukan pemasaran dengan menjual hasil tangkapannya pada pedagang pengumpul dengan melalui tempat Pelelangan Ikan (TPI). Sistem pemasaran ikan nike dilakukan dengan cara hasil tangkapannya dijual persahara. Sahara merupakan alat ukur yang digunakan oleh nelayan ikan nike yang terbuat dari bahan ember cat yang berukuran 25 kg tinggi 30 cm, dengan harga yang tidak menentu, bentuk sahara dilihat pada Gambar 3



Gambar 3. Sahara

Sistem pemasaran

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara di lapangan diperoleh bahwa sistem pemasaran ikan nike di Desa Pelehu Kecamatan Bilato Kabupaten Gorontalo terbagi atas 2 saluran yaitu: Saluran I : Nelayan-Pedagang Pengumpul-Pengecer. Saluran II : Nelayan-Pengecer.

Sistem pemasaran satu, Nelayan menjual hasil tangkapannya kepada pedagang pengumpul, kemudian pedagang pengumpul menjualnya kepada pedagang pengecer atau langsung di jual pada pedagang-pedagang besar selanjutnya akan di distribusi sampai luar kota seperti Palu dan Bitung. Terakhir menjualnya ke konsumen.

Sistem pemasaran dua, Nelayan menjual hasil tangkapannya kepada pedagang pengecer, kemudian pedagang pengecer menjualnya kepada konsumen.

Sistem Pemasaran I

Pelaku-pelaku usaha yang terlibat pada sistem pemasaran ikan nike di desa Pelehu Kecamatan Bilato Kabupaten Gorontalo yaitu Nelayan, Pedagang Pengumpul serta Pengecer. Ikan nike hasil tangkapa nelayan di desa pelehu ini langsung di bawa keTPI kemudian nelayan nikel tersebut menjualnya ke pedagang pengumpul kemudian pedagang pengumpul menjual ikan nikel tersebut kepada pengecer serta ada juga nelayan pengumpul menjual ikan nikel tersebut ke pedagang besar, kemudian pedagang pengecer ini menjual ikan nikel kepada konsumen di sekitar pasar, ada juga yang pedagang pengecer dengan menggunakan sepeda motor.

Secara keseluruhan margin pemasaran pada hari pertama sebesar Rp32.692 per kg, dimana masing-masing margin pemasaran untuk pedagang pengumpul Rp 4.000 per kg, dan Rp 28.692 per kg untuk margin pemasaran untuk pedagang pengecer, kemudian pada hari kedua margin pemasaran secara keseluruhan sebesar Rp 25.462 per kg, dengan margin pemasaran masing-masing sebesar 2.000 per kg untuk pedagang pengumpul dan untuk pengecer margin pemasaran sebesar Rp 23.462 per kg, untuk hari ketiga margin pemasaran secara keseluruhan sebesar Rp 22.154 per kg, masing-masing margin pemasaran sebesar Rp 1.000 per kg untuk pedagang pengumpul dan untuk pengecer margin pemasaran sebesar Rp 21.154 per kg, dan untuk hari terakhir margi pemasaran secara keseluruhan sebesar Rp 14.923 per kg dengan

masing-masing margin pemasaran sebesar Rp 1.200 per kg untuk pedagang pengumpul, serta margin pemasaran untuk pengecer sebesar Rp 13.723 per kg. Margin pemasaran saluran 1 (satu) dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Harga Beli-Jual dan Margin Sistem Pemasaran 1 (satu) ikan Nike di Desa Pelehu Kecamatan Bilato Kabupaten Gorontalo tahun 2020.

| Hari | Nelayan Nike | | Pedagang pengumpul | | | Pedagang pengecer | | Total margin |
|------|-----------------|-----------------|--------------------|-----------------|----------|-------------------|--------|--------------|
| | Harga jual (kg) | Harga jual (kg) | Margin | Harga jual (kg) | Margin | Harga jual (kg) | Margin | |
| 1 | Rp10.000 | Rp14.000 | Rp4.000 | Rp42.692 | Rp28.692 | Rp32.692 | | Rp32.692 |
| 2 | Rp8.000 | Rp10.000 | Rp2.000 | Rp33.462 | Rp23.462 | Rp25.462 | | Rp25.462 |
| 3 | Rp4.000 | Rp5.000 | Rp1.000 | Rp26.154 | Rp21.154 | Rp22.154 | | Rp22.154 |
| 4 | Rp2.000 | Rp3.200 | Rp1.200 | Rp16.923 | Rp13.723 | Rp14.923 | | Rp14.923 |

Sistem Pemasaran II

Pelaku-pelaku usaha yang terlibat pada sistem pemasaran ikan nike di Desa Pelehu Kecamatan Bilato Kabupaten Gorontalo yaitu nelayan dan pedagang pengecer, pada sistem pemasaran ini ikan nike hasil tangkapan nelayan di jual ke pedagang pengecer, kemudian pedagang pengecer menjualnya kepada konsumen, pada sistem pemasaran ini pedagang pengecer langsung membeli kepada nelayan dan ada juga yang langsung membeli kepada pedagang pengumpul dalam hal ini pedagang pengecer membeli dengan harga yang per kilogram.

Total Margin pemasaran ikan nike pada saluran ini pada hari pertama sampai hari terakhir mencapai antara Rp 32.692 sampai Rp 14.923 per kg Dimana masing-masing pemasaran pada hari pertama mencapai Rp 32.692 per kg, hari kedua Rp 25.462 per kg, kemudian untuk hari ke tiga Rp 22.154 per kg, dan untuk hari terakhir sebesar Rp 14.923 per kg. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel harga jual dan margin pemasaran pada Saluran 2.

Tabel 2. Harga Beli-Harga Jual dan Margin Sistem Pemasaran 2 (dua) Ikan Nike di Desa Pelehu Kecamatan Bilato Kabupaten Gorontalo tahun 2020

| Hari | Nelayan nike | Pedagang pengecer | Total margin |
|------|----------------|-------------------|--------------|
| | harga jual/ kg | harga jual (kg) | |
| 1 | Rp10.000 | Rp42.692 | Rp32.692 |
| 2 | Rp8.000 | Rp33.462 | Rp25.462 |
| 3 | Rp4.000 | Rp26.154 | Rp22.154 |
| 4 | Rp2.000 | Rp16.923 | Rp14.923 |

Dari tabel diatas menjelaskan bahwa harga beli dan harga jual ikan nike pada masing-masing lembaga pemasaran pada sistem pemasaran 2 ini dari hari pertama sampai hari terakhir sangat berbeda, dimana pada hari pertama nelayan menjual dengan harga Rp 10.000 per kg, pada hari kedua nelayan menjual hasil tangkapan Rp 8.000 per kg, kemudian hari ketiga nelayan menjual ikan nike hasil tangkapan dengan harga Rp 4.000 per kg, dan untuk hari terakhir nelayan menjual hasil tangkapan sebesar Rp 2.000 per kg. Untuk wilayah Kota Gorontalo sedikit berbeda dengan berada di Desa Pelehu Kecamatan Bilato Kabupaten Gorontalo, dengan harga hari pertama di jual sebesar Rp 13.888 per kg, hari kedua sebesar Rp 11.100 per kg, hari ketiga sebesar Rp 6.950 per kg, hari keempat sebesar Rp 4.170 per kg dan untuk hari kelima sebesar Rp 2.780 per kg.

Untuk pedagang pengecer harga beli pada hari pertama sebesar Rp 17.882 per kg, dengan harga jual sebesar Rp 23.333 per kg, hari kedua harga beli sebesar Rp 14.235 per kg harga jual sebesar Rp 18.333 per kg, hari ketiga harga beli sebesar Rp 8.680 per kg harga 13.056 per kg, hari keempat harga beli sebesar Rp 5.555 per kg dengan harga jual sebesar Rp 8.333 per kg dan untuk hari kelima harga beli sebesar Rp 3.993 per kg dengan harga jual sebesar Rp 5.833 per kg.

Untuk pedagang pengecer harga beli pada hari pertama sebesar Rp 14.000 per kg kemudian dijual sebesar Rp 42.692 per kg, hari kedua harga jual Rp 10.000 per kg dijual dengan harga Rp 33.462 per kg, untuk hari ketiga harga jual sebesar Rp 5.000 per kg di jual kembali dengan harga Rp 26.154 per kg, kemudian untuk hari terakhir yaitu hari keempat pedagang pengecer membeli dengan harga Rp 3.200 per kg dijual kembali dengan harga sebesar Rp 16.923 per kg.

Efisiensi pemasaran

Menurut Mubyarto (1995) dalam Triyanti dan Safitri (2012) bahwa analisis pemasaran dianggap efisien apabila mampu menyampaikan hasil dari produsen kepada konsumen dengan biaya wajar serta mampu mengadakan pembagian secara adil dari seluruh harga yang dibayarkan konsumen. Untuk mengetahui efisiensi pemasaran dapat dilihat dari margin dan bagian yang diterima nelayan (*farmer's share*). Berdasarkan analisis *farmer's share* dapat dilihat nilai efisiensi dari setiap sistem pemasaran ikan nike hasil tangkapan nelayan di Desa Pelehu Kecamatan Bilato Kabupaten Gorontalo pada Tabel 3.

Tabel 3. Harga Jual, Margin dan *Farmer's share* Ikan Nike di Desa Pelehu Kecamatan Bilato Kabupaten Gorontalo

| Hari | Nelayan nike | | Pedagang Pengumpul | | Pedagang Pengecer | | total margin | F/S |
|-----------|---------------|------------|--------------------|------------|-------------------|----------|--------------|------|
| | harga jual/Kg | Harga Jual | Margin | Harga Jual | Margin | | | |
| 1 | Rp10.000 | Rp14.000 | Rp4.000 | Rp42.692 | Rp28.692 | Rp32.692 | 0,23 | |
| 2 | Rp8.000 | Rp10.000 | Rp2.000 | Rp33.462 | Rp23.462 | Rp25.462 | 0,24 | |
| 3 | Rp4.000 | Rp5.000 | Rp1.000 | Rp26.154 | Rp21.154 | Rp22.154 | 0,15 | |
| 4 | Rp2.000 | Rp3.200 | Rp1.200 | Rp16.923 | Rp13.723 | Rp14.923 | 0,12 | |
| RATA-RATA | | | | | | | | 0,19 |

Berdasarkan Tabel 3 diatas bahwa analisis *farmer's share* pada masing-masing lembaga sistem pemasaran menunjukkan bahwa sistem pemasaran dari hari 1, 2, dan 3 sampai hari terakhir rata-rata menerima harga sebesar 0,19 % dari harga yang dibayar konsumen.

Tabel 4. Tingkat Efisiensi Pemasaran Ikan Nike di Desa Pelehu Kecamatan Bilato Kabupaten Gorontalo

| Lembaga Pemasaran | Efisiensi | Keterangan |
|--------------------|-----------|---------------|
| Pedagang Pengumpul | 44,90% | Tidak Efisien |
| Pedagang Pengecer | 1,41% | Efisien |

Berdasarkan Tabel 4 menunjukkan bahwa nilai efisiensi pemasaran pada masing-masing lembaga pemasaran ikan nike di Desa Pelehu Kecamatan Bilato Kabupaten Gorontalo tidak semua lembaga efisien. Pedagang pengumpul memiliki nilai efisiensi pemasaran yaitu $44,9\% > 5\%$, sedangkan pedagang pengecer memiliki rata-rata nilai efisiensi pemasaran sebesar $1,41\% < 5\%$, hal ini disebabkan harga jual ditingkat pedagang pengumpul lebih kecil dibandingkan dengan harga jual di pedagang pengecer. Secara keseluruhan efisiensi pemasaran pada masing-masing lembaga pemasaran ikan nike di Desa Pelehu Kecamatan Bilato Kabupaten Gorontalo menyatakan bahwa saluran satu tidak efisien.

Kesimpulan dan Saran

Sistem Pemasaran ikan nike di Desa Pelehu Kecamatan Bilato Kabupaten Gorontalo memiliki dua sistem pemasaran yaitu sistem pemasaran pertama (Nelayan, Pedagang Pengumpul, dan Pedagang Pengecer), sistem pemasaran kedua (Nelayan, dan Pedagang Pengecer).

Efisiensi pemasaran pada masing-masing lembaga pemasaran menunjukkan bahwa pedagang pengecer efisien sedangkan pedagang pengumpul tidak efisien.

Peneliti mengharapkan penelitian ini dapat menjadi pembanding dalam penelitian lanjutan terkait dengan sistem pemasaran ikan nike di beberapa daerah lainnya.

Daftar Pustaka

- Dewayanti. N. C., 2003. *Analisis Pemasaran Ikan Laut Segar Di Kabupaten Cilacap*. Skripsi. Fakultas ekonomi universitas sebelas maret. Surakarta.
- Huda, M. 2016. *Strategi Peningkatan Efisiensi Pemasaran Ikan Laut Segar Dari Pelabuhan Perikanan Nusantara Brondong*. Skripsi. Sekolah Pasca Sarjana Institut Pertanian Bogor. Bogor

- Olii, A. H., Sahami, F. M., Hamzah, S. N., & Pasingi, N. 2019. Molecular Approach to Identify Gobioid Fishes, “Nike” and “Hundala” (Local Name), from Gorontalo Waters, Indonesia, *Journal of Biological Science*, 19(1), 52-56.
- Sahami, F. M., Kepel, R. C., Olii, A. H., & Pratasik, S. B. 2019. What species make up the Nike fish assemblages at the macrotidal estuary in Gorontalo Bay, Indonesia?. *F1000Research*, 8(1654), 1654.
- Sarwanto Catur, Eko S. Wiyono, Tri W. Nurain dan Jhon Haluan. 2014. *Kajian Sistem Pemasaran Ikan Hasil Tangkapan Nelayan Di Kabupaten Gunung Kidul Provinsi Yogyakarta*. Jurnal. Departemen Pemanfaatan Sumberdaya Perikanan. Institut Pertanian Bogor
- Zakaria, Z. 2018. *Analisis Morfometrik Schooling Ikan Nike Di Perairan Laut Pesisir Kota Gorontalo*. Jurnal. Jurusan Biologi, Fakultas Matematika dan IPA, Universitas Negeri Gorontalo.