

Distribusi Hasil Tangkapan Ikan Cakalang (*Katsuwonus pelamis*) di Pelabuhan Perikanan Nusantara Kwandang Kabupaten Gorontalo Utara

^{1,2}Aulia Mutmainnah Baruadi, ²Alfi Sahri Remi Baruadi, ²Siti Nursinar

¹auliamutmainnahbaruadi@gmail.com

²Program Studi Manajemen Sumber Daya Perairan, Fakultas Kelautan dan Teknologi Perikanan, Universitas Negeri Gorontalo

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis alur distribusi, persentase wilayah pemasaran, margin pemasaran, serta efisiensi distribusi ikan cakalang (*Katsuwonus pelamis*) di Pelabuhan Perikanan Nusantara (PPN) Kwandang, Kabupaten Gorontalo Utara. Metode penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi dari 74 responden yang terdiri dari nelayan, pengepul, pedagang besar, dan pengecer. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat tiga jalur utama distribusi ikan, dengan pengepul memperoleh margin pemasaran tertinggi sebesar Rp 8.500 per kilogram. Persentase distribusi wilayah terbesar terjadi di Kecamatan Paguyaman (26,7%) dan Gentuma (22,03%) untuk wilayah lokal, serta Bitung (52,38%) dan Manado (47,62%) untuk distribusi luar daerah. Efisiensi distribusi ditentukan oleh panjang jalur pemasaran, biaya operasional, dan fasilitas pendukung seperti alat pendingin dan transportasi. Distribusi yang lebih singkat memberikan dampak positif terhadap pendapatan nelayan dan kestabilan harga di pasar. Temuan ini menegaskan pentingnya pengelolaan distribusi secara optimal guna mendukung keberlanjutan usaha perikanan tangkap di wilayah pesisir.

Kata Kunci: distribusi ikan, margin pemasaran, efisiensi distribusi, PPN Kwandang

Distribution of Skipjack Tuna (*Katsuwonus pelamis*) Catch at Kwandang Nusantara Fishing Port, North Gorontalo Regency

Abstract

This study aims to analyze the distribution flow, marketing area percentage, marketing margin, and distribution efficiency of skipjack tuna (*Katsuwonus pelamis*) at the Nusantara Fisheries Port (PPN) Kwandang, North Gorontalo Regency. The research method used a descriptive quantitative approach with data collected through interviews and documentation from 74 respondents consisting of fishermen, middlemen, wholesalers, and retailers. The results indicate three main distribution routes, with middlemen earning the highest marketing margin of IDR 8,500 per kilogram. The largest distribution percentages were recorded in Paguyaman District (26.7%) and Gentuma (22.03%) for local markets, and in Bitung (52.38%) and Manado (47.62%) for interregional distribution. Distribution efficiency is determined by the length of the marketing chain, operational costs, and supporting facilities such as refrigeration and transportation. Shorter distribution routes have a positive impact on fishermen's income and market price stability. These findings highlight the importance of optimal distribution management to support the sustainability of capture fisheries in coastal areas.

Keywords: fish distribution, marketing margin, distribution efficiency, PPN Kwandang

Pendahuluan

Indonesia kaya akan berbagai jenis ikan dan sumber daya laut yang sangat melimpah jumlahnya. Kegiatan perikanan memiliki andil yang besar dalam memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia

pada umumnya. Perikanan laut di Indonesia diperkirakan memiliki potensi lestari sebesar 6,4 juta ton per tahun yang tersebar di perairan wilayah Indonesia. Salah satu jenis ikan yang menjadi komoditas bernilai ekonomis adalah ikan cakalang. Penangkapan ikan ini tersebar hampir di

seluruh Indonesia khususnya pada daerah penangkapan di sekitar laut Maluku, Sumatra, dan Sulawesi. Kabupaten Gorontalo Utara memiliki 11 Kecamatan, salah satu di antaranya adalah Kecamatan Kwandang yang berkedudukan sebagai Ibukota Kabupaten dan memiliki Pelabuhan Perikanan Nusantara (PPN) Kwandang yang berada di Desa Katialada. Pelabuhan Perikanan Nusantara Kwandang (PPN) merupakan Unit Pelaksana Teknis (UPT) di bidang pelabuhan perikanan yang berada di bawah dan bertanggung jawab kepada Direktorat Jenderal Perikanan Tangkap, Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP). Dalam Undang-Undang RI No 31 Tahun 2004 tentang perikanan dijelaskan bahwa salah satu fungsi dari pelabuhan perikanan adalah sebagai pusat pemasaran dan perindustrian hasil tangkapan.

Dalam konteks tersebut, keberadaan pelabuhan perikanan yang memiliki sarana dan prasarana pendukung sangat menentukan kelancaran proses pemasaran hasil tangkapan. Berdasarkan observasi, diketahui bahwa PPN Kwandang mempunyai potensi besar dan strategis dalam mendistribusikan hasil tangkapan nelayan. Nilai hasil tangkapan ikan oleh nelayan memiliki harga pasar yang tinggi, terlihat dari proses pembongkaran, penanganan hasil tangkapan, pengawasan pencatatan, dan informasi pasar yang cepat dan terorganisir. Proses distribusi berjalan dengan lancar maka pembongkaran hasil tangkapan haruslah diperhatikan supaya tetap terjaga sampai ke konsumen. Proses distribusi pemasaran menjadi faktor penting dalam mendukung efektivitas penjualan, terutama bagi nelayan sebagai produsen, karena dapat memengaruhi nilai ekonomi dari hasil tangkapan tersebut (Lubis, 2000).

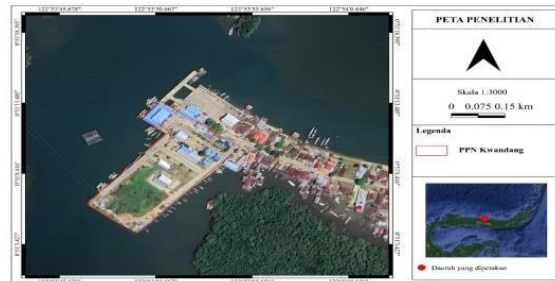
Distribusi hasil tangkapan ikan cacalang yang dilakukan di PPN Kwandang mencerminkan mekanisme pemasaran yang terdiri dari berbagai alur, melibatkan pengepul, pedagang besar, dan pengecer. Dalam pelaksanaannya, distribusi ini dipengaruhi oleh panjangnya jalur distribusi, yang dapat menyebabkan perbedaan harga pada setiap tahapan. Semakin panjang jalur distribusi yang dilalui ikan sebelum sampai pada konsumen akhir, maka akan berdampak pada harga jual ikan yang semakin tinggi. Selain itu, pola distribusi ini turut dipengaruhi oleh perantara sebagai penyalur utama dari produsen ke konsumen akhir. Kondisi ini sejalan dengan fungsi pelabuhan perikanan yang bukan hanya sebagai tempat pendaratan ikan, tetapi

juga sebagai pusat kegiatan distribusi dan pemasaran hasil perikanan secara menyeluruh (Departemen Kelautan dan Perikanan, 2009).

Distribusi pemasaran ikan juga memiliki peranan vital dalam menjaga kesinambungan ekonomi wilayah, terutama di sektor perikanan. Adanya sistem pemasaran melalui berbagai alur seperti alur langsung maupun tidak langsung memungkinkan peningkatan nilai tambah produk perikanan yang didaratkan di pelabuhan. Di PPN Kwandang, keberadaan sistem lelang dan kontrak antara nelayan dan pengepul menjadikan alur distribusi ikan cacalang lebih terorganisir dan transparan. Dengan demikian, pemanfaatan pelabuhan sebagai pusat distribusi mampu mendukung pertumbuhan sektor perikanan, memberikan keuntungan yang adil bagi seluruh pelaku usaha, serta mendukung kesejahteraan nelayan di wilayah tersebut (Artanti *et al.*, 2022).

Metode Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juni sampai September 2024 yang berlokasi di Pelabuhan Perikanan Nusantara (PPN) Kwandang, Desa Katialada, Kecamatan Kwandang, Kabupaten Gorontalo Utara.



Gambar 1. Peta lokasi penelitian

Data yang dikumpulkan terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung melalui wawancara dengan responden, sedangkan data sekunder diperoleh dari instansi terkait dalam bentuk dokumen dan informasi pendukung lainnya. Teknik pengambilan sampel menggunakan metode purposive sampling, yaitu metode pemilihan sampel berdasarkan kriteria tertentu yang disesuaikan dengan kebutuhan informasi yang hendak dikumpulkan. Responden terdiri atas 74 orang, yang meliputi 53 orang nelayan, 10 orang pedagang pengumpul, 9 orang pedagang pengecer, dan 2 orang pedagang besar yang terlibat

langsung dalam proses distribusi hasil tangkapan ikan cakalang di PPN Kwandang.

Data yang diperoleh kemudian dianalisis menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Analisis deskriptif kuantitatif digunakan untuk mengetahui persentase distribusi ikan cakalang (dalam kilogram) dan perhitungan margin pemasaran pada masing-masing jalur distribusi. Perhitungan persentase dilakukan untuk mengetahui porsi distribusi berdasarkan wilayah dan pelaku distribusi, sedangkan margin pemasaran dihitung untuk mengetahui selisih harga jual dan beli pada tiap alur pemasaran. Data yang telah terkumpul diolah dan disajikan dalam bentuk tabel dan diagram untuk memudahkan pembacaan dan penarikan kesimpulan (Ali, 1987 dalam Pamungkas, 2013).

Persentase Distribusi:

$$P = \frac{f}{N} \times 100\%$$

Keterangan:

P = Persentase (%)

f = Jumlah ikan distribusi (Kg) N = Jumlah total ikan distribusi

Marginal Pemasaran:

$$Mp = Hk - Hp$$

Keterangan:

Mp = Margin pemasaran (Rp)

Hk = Harga jual ikan cakalang (Rp) Hp = Harga beli ikan cakalang (Rp)

Hasil dan Pembahasan

Alur Distribusi Ikan Cakalang di PPN Kwandang

Distribusi hasil tangkapan ikan cakalang (*Katsuwonus pelamis*) di Pelabuhan Perikanan Nusantara (PPN) Kwandang melibatkan berbagai pelaku dan jalur distribusi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat tiga pola alur distribusi utama di kawasan ini. Alur pertama adalah nelayan langsung menjual hasil tangkapannya kepada pengepul, kemudian pengepul tersebut menjual langsung ke konsumen. Alur kedua, hasil tangkapan dari nelayan disalurkan ke pengepul, lalu ke pengecer, dan akhirnya ke konsumen. Alur ketiga melibatkan jalur lebih panjang, yaitu dari nelayan ke pengepul, kemudian ke pedagang besar, baru kemudian didistribusikan ke konsumen akhir. Ketiga

alur ini menggambarkan struktur pemasaran yang kompleks dan menunjukkan bagaimana komoditas ikan dapat berpindah tangan sebelum sampai ke tangan konsumen akhir (Lubis, 2004). Pemilihan jalur distribusi oleh para pelaku pemasaran sangat bergantung pada skala usaha, tujuan distribusi, serta ketersediaan sarana transportasi. Pengepul berperan sebagai penghubung utama antara nelayan dengan pasar, baik dalam maupun luar daerah. Beberapa wilayah distribusi yang menjadi tujuan utama antara lain Kwandang, Pabean, dan Tomilito untuk wilayah lokal, serta Manado dan Bitung untuk wilayah luar Provinsi Gorontalo. Proses distribusi ini juga melibatkan sistem lelang dan kontrak antara nelayan dan pengepul. Penetapan harga dan kuantitas hasil tangkapan seringkali dilakukan berdasarkan kesepakatan, baik secara langsung maupun melalui perantara resmi pelabuhan perikanan (Talib, 2018).

Kehadiran tiga alur distribusi ini menunjukkan adanya fleksibilitas dalam pemasaran ikan cakalang di PPN Kwandang. Alur yang lebih pendek cenderung memberikan keuntungan lebih besar kepada nelayan, sementara alur yang lebih panjang melibatkan lebih banyak pelaku, tetapi memungkinkan distribusi dalam skala lebih besar. Faktor-faktor seperti jumlah tangkapan, kebutuhan pasar, dan lokasi geografis sangat menentukan pemilihan jalur distribusi oleh para pelaku usaha perikanan. Efektivitas distribusi ini sangat penting untuk mendukung keberlanjutan pemasaran hasil tangkapan serta mendongkrak pendapatan nelayan secara umum (Riana *et al.*, 2014).

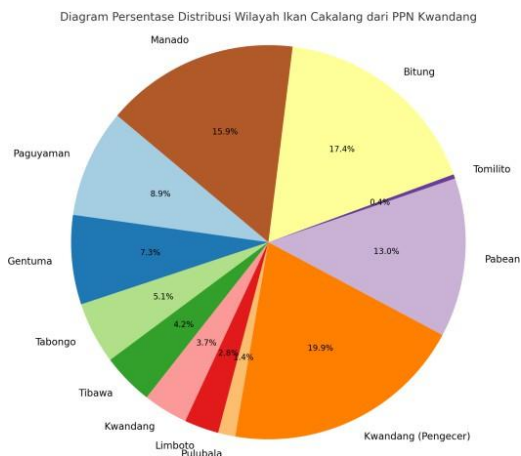
Persentase Distribusi Wilayah

Distribusi hasil tangkapan ikan cakalang dari Pelabuhan Perikanan Nusantara (PPN) Kwandang tersebar ke berbagai wilayah, baik di dalam Kabupaten Gorontalo Utara maupun di luar daerah. Dalam wilayah Gorontalo Utara, distribusi terbesar dilakukan oleh pengepul, dengan proporsi tertinggi berada di Kecamatan Paguyaman sebesar 26,7%, diikuti oleh Gentuma 22,03%, Tabongo 15,25%, Tibawa 12,71%, Kwandang 11,02%, Limboto 8,47%, dan yang terendah Pulubala 4,24%. Angka-angka tersebut menunjukkan adanya perbedaan kebutuhan pasar dan efektivitas distribusi antar wilayah, di mana tingginya permintaan di suatu kecamatan berdampak pada intensitas distribusi ke daerah tersebut (Ferdian *et al.*, 2012).

Distribusi oleh pengecer menunjukkan dominasi di

Kecamatan Kwandang sebesar 59,73%. Hal ini disebabkan lokasi pelabuhan yang strategis dan dekat dengan pusat perdagangan lokal. Kecamatan Pabean mencatat angka 39,20%, sedangkan Kecamatan Tomilito hanya 1,07%. Perbedaan ini mencerminkan kondisi infrastruktur, permintaan masyarakat, dan keterjangkauan wilayah terhadap produk perikanan segar. Kendala seperti akses distribusi dan daya beli masyarakat turut mempengaruhi rendahnya angka di wilayah tertentu. Distribusi dalam skala lokal lebih mengandalkan kendaraan roda dua, sedangkan antar kecamatan memerlukan jaringan distribusi yang lebih terorganisir (Utama, 2023).

Untuk wilayah luar daerah, distribusi dilakukan oleh pedagang besar menuju dua kota utama di Provinsi Sulawesi Utara, yaitu Bitung sebesar 52,38% dan Manado sebesar 47,62%. Kedua wilayah tersebut memiliki jaringan pasar yang luas, kebutuhan bahan baku industri pengolahan ikan yang tinggi, serta akses transportasi laut yang memadai. Distribusi antarprovinsi menunjukkan adanya integrasi pasar dan keterhubungan antara daerah pemasok dengan pusat industri. Hal ini juga mencerminkan peran strategis PPN Kwandang sebagai simpul utama dalam sistem distribusi perikanan regional (Rahmawati, 2020).



Gambar 2. Persentase Distribusi Wilayah

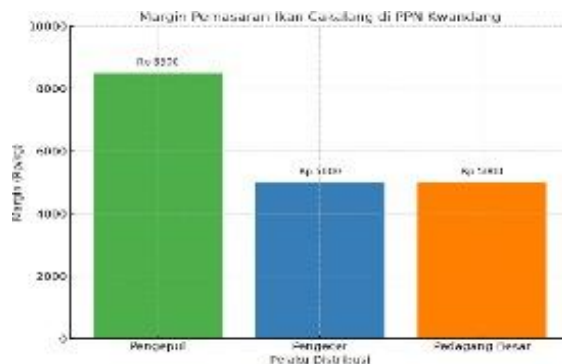
Harga dan Margin Pemasaran

Harga jual ikan cakalang (*Katsuwonus pelamis*) di tingkat konsumen akhir di kawasan Pelabuhan Perikanan Nusantara (PPN) Kwandang bervariasi, berkisar antara Rp 22.500 per kilogram hingga Rp 32.500 per kilogram. Perbedaan harga ini bergantung pada panjangnya jalur distribusi dan jumlah pelaku pasar yang terlibat. Nelayan menjual

ikan cakalang kepada pengepul seharga Rp 22.500/Kg, kemudian pengepul menjual kepada pedagang besar atau pengecer dengan harga yang berbeda. Alur distribusi yang panjang berdampak pada meningkatnya harga di tingkat konsumen karena penambahan biaya distribusi, penyimpanan, serta risiko kerugian selama perjalanan pemasaran (Huda *et al.*, 2015).

Margin pemasaran merupakan selisih antara harga jual dan harga beli ikan cakalang pada setiap pelaku distribusi. Dari hasil penelitian, diketahui bahwa pengepul memperoleh margin terbesar sebesar Rp 8.500/Kg, diikuti oleh pengecer dan pedagang besar yang masing-masing memperoleh margin sebesar Rp 5.000/Kg. Perbedaan margin ini dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti biaya operasional, risiko kerusakan ikan, transportasi, serta tingkat permintaan pasar. Margin yang tinggi pada pengepul menunjukkan dominannya peran mereka sebagai pengendali pasokan dan harga awal dalam rantai distribusi (Setyawan *et al.*, 2020).

Efisiensi pemasaran sangat bergantung pada upaya menekan biaya tambahan yang timbul sepanjang rantai distribusi. Beberapa biaya yang harus ditanggung pelaku distribusi antara lain biaya pengangkutan, es batu, BBM, tenaga kerja bongkar muat, serta potensi kerugian jika ikan tidak terjual. Oleh karena itu, semakin singkat jalur pemasaran, semakin rendah biaya tambahan yang ditanggung konsumen. Hal ini sejalan dengan konsep efisiensi pemasaran yang menekankan agar produk sampai ke tangan konsumen dengan harga seminimal mungkin tanpa mengurangi kualitas produk yang ditawarkan (Subyarto, 2002 dalam Sudana, 2019).



Gambar 3. Harga dan Margin Pemasaran

Efisiensi dan Faktor Penentu Distribusi

Efisiensi distribusi merupakan hal penting dalam sistem pemasaran ikan cakalang. Penelitian

menunjukkan bahwa distribusi di PPN Kwandang umumnya berlangsung melalui jalur pendek dan sedang, yaitu dari nelayan ke pengepul langsung ke konsumen atau melalui satu perantara tambahan seperti pedagang besar atau pengecer. Jalur yang lebih pendek dinilai lebih efisien karena menurunkan biaya distribusi, mengurangi risiko penurunan kualitas produk, serta mempercepat waktu sampai ke konsumen akhir. Selain itu, keberadaan pelelangan ikan di PPN Kwandang juga membantu dalam memperlancar arus distribusi dengan sistem transaksi yang lebih transparan dan harga yang kompetitif (Subyarto, 2002 dalam Sudana, 2019). Beberapa faktor yang menentukan efisiensi distribusi antara lain biaya transportasi, kondisijalan, dan ketersediaan fasilitas penyimpanan seperti es batu dan boks pendingin. Dalam konteks ini, nelayan dan pelaku distribusi di PPN Kwandang biasanya melakukan pencucian ikan, penyortiran berdasarkan ukuran, serta penyimpanan ikan dalam boks berisi es untuk menjaga mutu selama pengangkutan. Ketidakefisienan distribusi dapat terjadi apabila biaya operasional terlalu tinggi, jaringan distribusi tidak merata, atau terdapat ketidakseimbangan antara penawaran dan permintaan pasar. Oleh karena itu, pengelolaan distribusi yang baik harus mempertimbangkan faktor geografis, teknis, serta ekonomi lokal (Setyawan *et al.*, 2020). Selain faktor teknis dan ekonomi, efektivitas distribusi juga ditentukan oleh tingkat koordinasi antar pelaku dalam rantai pasok. Pengepul, pedagang besar, dan pengecer harus memiliki sistem logistik dan komunikasi yang terintegrasi untuk menjamin kelancaran aliran produk dari pelabuhan ke pasar. Ketika sistem distribusi dikelola

secara efisien, maka pendapatan nelayan dapat meningkat karena selisih harga antara produsen dan konsumen menjadi lebih kecil. Hal ini penting dalam rangka menciptakan keberlanjutan ekonomi di sektor perikanan, khususnya di wilayah pesisir yang bergantung pada komoditas tangkapan laut seperti ikan cakalang (Huda *et al.*, 2015).

Kesimpulan dan Saran

Penelitian ini menunjukkan bahwa sistem distribusi ikan cakalang di Pelabuhan Perikanan Nusantara (PPN) Kwandang memiliki tiga pola alur utama, yaitu dari nelayan ke pengepul ke konsumen, dari nelayan ke pengepul ke pengecer ke konsumen, dan dari nelayan ke pengepul ke pedagang besar ke konsumen. Masing-masing jalur memiliki tingkat efisiensi dan margin pemasaran yang berbeda, di mana pengepul memperoleh margin tertinggi sebesar Rp 8.500 per kilogram. Persentase distribusi wilayah juga menunjukkan dominasi daerah seperti Paguyaman, Gentuma, dan Bitung sebagai tujuan utama pemasaran.

Efisiensi distribusi sangat ditentukan oleh faktor biaya, panjang jalur distribusi, serta fasilitas pendukung seperti penyimpanan dingin dan transportasi. Jalur distribusi yang pendek cenderung lebih menguntungkan bagi nelayan karena menurunkan beban biaya dan mempercepat waktu pemasaran. Oleh karena itu, pengelolaan distribusi secara optimal sangat penting untuk meningkatkan pendapatan nelayan dan mendukung keberlanjutan usaha perikanan tangkap di wilayah pesisir Gorontalo Utara.

Daftar Pustaka

- Ali, M. (1987). Strategi penelitian pendidikan. Bandung: Angkasa.
- Ferdian, F., Maulina, I., & Rosidah, R. (2012). Analisis permintaan ikan lele dumbo (*Clarias gariepinus*) konsumsi di Kecamatan Losarang Kabupaten Indramayu. *Jurnal Perikanan dan Kelautan Unpad*, 3(4), 93–98.
- Huda, M., Solihin, I., & Lubis, E. (2015). Tingkat efisien pemasaran ikan laut segar di Pelabuhan Perikanan Nusantara Brondong. *Jurnal Teknologi Perikanan dan Kelautan*, 6(1), 91–104.
- Lubis, E. (2004). Pelabuhan perikanan dan sistem distribusi hasil tangkapan. Jakarta: Departemen Kelautan dan Perikanan.
- Rahmawati, R. (2020). Analisis distribusi dan strategi pemasaran ikan cakalang di Pelabuhan Perikanan Nusantara. *Jurnal Ekonomi Perikanan dan Kelautan*, 5(1), 13–21.

- Riana, I. G., Suryaningsih, A. A., & Wijaya, A. M. (2014). Alur distribusi hasil perikanan sebagai penggerak ekonomi wilayah. *Jurnal Sosial Ekonomi Perikanan dan Kelautan*, 9(2), 112– 121.
- Setyawan, H., Ramadhan, M. R., & Febriani, I. (2020). Analisis efisiensi pemasaran ikan cakalang di PPI Dufa-Dufa Kota Ternate. *Jurnal Perikanan dan Kelautan Tropis*, 12(2), 147–158.
- Subyarto. (2002). Efisiensi distribusi pangan di Indonesia. Dalam Sudana, I. W. (2019). *Pemasaran produk perikanan*. Jakarta: Penerbit Bahari Nusantara.
- Sudana, I. W. (2019). *Pemasaran produk perikanan*. Jakarta: Penerbit Bahari Nusantara.
- Talib, R. (2018). Peranan distribusi ikan cakalang dalam mendorong ketersediaan bahan baku industri. *Jurnal Ekonomi Kelautan*, 10(1), 45–53.
- Utama, Y. (2023). Pengaruh distribusi dan aksesibilitas terhadap efektivitas pemasaran ikan segar. *Jurnal Inovasi Pemasaran*, 8(2), 87–95.